SINGHA MAGAZINE

www.singhamagazine.com

ISSUE 2 / 2022 มิถุนายน 2565

Failed BUSINESS STORIES

SINGHA
สายตรงจากพระยาภิรมย์ภักดี
ตอนที่ 2

INSPIRATION
อัคคพล พรมวงค์ "ครูช่าง"
ผู้ส่งต่อความรู้ เพื่อให้ตนเองได้เรียนรู้

KNOWLEDGE
บริหารเงินสไตล์พนักงานบริษัท
ให้มีเงินเก็บพอใช้ทั้งชีวิต

SHARING
ท่องไปในมอสโคว

*เรื่องราวของ**นักธุรกิจตกบัลลังก์***
*และ**สตาร์ทอัพดาวดับ***

DIGITAL VERSION

นิตยสารภายในเพื่อชาวบุญรอด

งามละไมในพระราชจรรยา องอาจแกร่งกล้าและอบอุ่น
เพียงเพชรพรายฉายพระราชการุณย์ ร่มใบบุญหนุนหัวใจให้ภักดี
ขอเพชรงามน้ำหนึ่งยลพิมลลักษณ์ เป็นปิ่นปักปวงไทยไปทุกที่
ชูขวัญชาติหยาดสุธาด้วยปรานี เพิ่มพูนพระบารมีทวีนิรันดร์

ประพันธ์โดย ชัชพล ไชยพร

เนื่องในโอกาสวันเฉลิมพระชนมพรรษา ๓ มิถุนายน ๒๕๖๕

ทรงพระเจริญ

ด้วยเกล้าด้วยกระหม่อม

ข้าพระพุทธเจ้า คณะกรรมการ ผู้บริหารและพนักงาน

บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด และบริษัทในเครือ

SINGHA
—LEMON SODA—

เปรี้ยว ซ่า สะใจ ในแบบตัวเอง

ใหม่ กลิ่นส้มยูซุ

0 Cal.

บทบรรณาธิการ

ขอคำแรก

สรวิช ภิรมย์ภักดี

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด

กรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัท พิพิธภัณฑ์สิงห์ จำกัด

และบรรณาธิการ สิงห์ แมกกาซีน

คนทั่วไปจะให้ความสำคัญกับเรื่องความสำเร็จของคนเป็นหนึ่ง เรามักจะมองคนที่ประสบความสำเร็จในชีวิตและพยายามเรียนรู้จากเขาว่าเขาทำอะไรอย่างไรถึงได้ถึงเป้าหมายที่ดี และเราก็จะพยายามทำตามอย่างเพราะหวังที่จะถึงเป้าหมายความสำเร็จที่คล้ายคลึงกัน ส่วนตัวผมก็เป็นเช่นนั้น และจะชอบอ่านหนังสือเกี่ยวกับบุคคลจากอดีตจนถึงคนสมัยปัจจุบัน บุคคลในดวงใจก็จะมีหลากหลาย ทั้งเจ้านายสมัยก่อนอย่างพระเจ้าจอร์จที่ 3 และ 5 ของอังกฤษ เจ้านายไทยอย่างสมเด็จพระนารายณ์มหาราช ขุนนางไทยอย่างเจ้าพระยาโกษาธิบดี (โกษาปาน) หรือพวกเหล่าขุนนางของอังกฤษ อภิมหาเศรษฐีทั้งชาติตะวันตกและตะวันออก มาจนถึงนักธุรกิจสมัยใหม่อย่างพ่อค้าเพชร ลอเรนซ์ กราฟฟ์ หรือเจ้าพ่อแอปเปิ้ล สตีฟ จ็อบส์ แต่ที่อาจจะผิดแปลกไปก็คือ ผมก็ชอบอ่านเกี่ยวกับคนที่ประสบความล้มเหลวในชีวิตด้วยเช่นกัน เพราะคิดว่า เราน่าจะเรียนรู้ด้วยว่าไม่ควรทำอะไรอย่างไรหรือเดินชีวิตตัดสินใจแบบใดที่ทำให้เรากลายเป็นเดินผิดทางไปได้ บุคคลตัวอย่างที่ออกจะเด่นชัดก็เห็นจะเป็นพวกขุนนางอังกฤษอีกเช่นกัน หลายครอบครัวสูญเสียทุกอย่างเพราะคนๆ เดียว ด้วยตามกฎกติกา ทางทายาทผู้ชายคนโตจะรับช่วงต่อ รับมรดกทั้งบ้าน เงินทอง และทรัพย์สมบัตินานาชนิด ตั้งแต่ภาพเขียนโดยศิลปินระดับโลกยันกรุเครื่องเพชรอายุเก่าแก่ ทายาทหลายคนก็ไม่ทำงาน เผาผลาญทุกสิ่งทุกอย่างได้ไปในชั่วพริบตา จะเห็นได้ชัดกับหลายครอบครัวที่นำสมบัติออกมาขายตามห้องประมูลดังมีให้เห็นจนถึงปัจจุบัน แต่ก็มีอีกหลายคนที่สามารถดูแลทรัพย์สมบัติได้และทำให้งอกเงยได้ และสามารถดูแลครอบครัวแม่กับพี่น้องได้ต่อไป คนที่เคยประสบความสำเร็จในชีวิตหลายคนก็สามารถเดินหมากผิดได้เช่นกัน แต่หลายคนก็พลิกชีวิตกลับไปในทางที่ดีได้อีกด้วย และอีกหลายคนก็ทำให้เราได้เรียนรู้ว่า คำว่าพอนั้นแปลว่าอะไรในชีวิตของเขา สิงห์ แมกกาซีน ฉบับนี้จึงนำเรื่องราวของคนบางคนที่เดินหมากผิดมาเล่าสู่กันฟัง ให้เห็นได้ว่า ชีวิตเรามีอะไรที่ไม่แน่นอนได้ตลอดเวลาเช่นกัน

พระยาภิรมย์ภักดีก็เป็นอีกบุคคลหนึ่งที่แสดงให้เห็นว่า การดำเนินชีวิตที่ดีเดินได้อย่างไร ผมอ่านบันทึกของท่านแล้วก็ทึ่งมาก และก็บอกกับทุกคนได้ทุกวัน ก็ขอนำอีกส่วนหนึ่งมาตีพิมพ์ในฉบับนี้นะครับ แต่หากใครสังเกตดี ๆ จะเห็นว่าตอนสองนี้ไม่ต่อกับตอนหนึ่ง ก็เพราะว่าผมมีแผนจะพิมพ์ฉบับเต็มเป็นหนังสือแจกตอนเราฉลอง 150 ปี วันคล้ายวันเกิดของท่านในเดือนตุลาคมนี้ บทความที่ตีพิมพ์ใน สิงห์ แมกกาซีน ก็จะเป็นบทคัดเลือกมาลงมากกว่า เผื่อจะเรียกความสนใจได้บ้าง

ประวัติศาสตร์มีความสำคัญมาก แต่คนไทยมักจะไม่ค่อยให้ความสนใจ ช่วงหนึ่งก็เหมือนว่าทางการศึกษาไทยเองยังมีการตัดทอนลงจนเกือบจะหายไปหมด เรามีประวัติศาสตร์ที่ยาวนานและมีวัฒนธรรมที่เก่าแก่ ดูอังกฤษเขาสามารถเล่าประวัติศาสตร์เขาได้อย่างละเอียด เขาสร้างความสนใจให้กับเด็กของชาติตั้งแต่เด็ก แต่ของเราไม่ได้ให้ความสำคัญมากเลย เราเองจึงยังไม่ค่อยจะรู้เรื่องความเป็นมาของชาติเราเอง ส่วนบริษัทเราก็มีประวัติศาสตร์ที่ยาวนานมากบริษัทหนึ่งของไทย และตระกูลภิรมย์ภักดีก็มีเรื่องเล่ายาวนานกลับไปเกิน 100 ปี แค่ของพระยาภิรมย์ภักดี แต่หากนับไปถึงพ่อ ปู่ ทวด ของท่านเจ้าคุณก็มีเรื่องเล่าอีกเช่นกัน เกิน 200 ปีแล้ว ก็เป็นสิ่งที่ควรจะบันทึกไว้สำหรับรุ่นต่อๆ ไป

สมุดงบรายเดือนของบริษัทบางหลวงจำกัดสินใช้บันทึกรายได้และค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือน

INDEX

SINGHA

8 - ภาพเก่าเล่าเรื่อง
ย้อนรอยอดีต ส่องประวัติศาสตร์อันยาวนานของบริษัทฯ ผ่านสิ่งของหรือภาพถ่ายแห่งความทรงจำ

10 - ข่าวสารกิจกรรม
รวบรวมเก็บตกความเคลื่อนไหวภายในรั้วบ้านสิงห์ พร้อมประกาศกิจกรรมและสกู๊ปพิเศษจากหน่วยงานต่างๆ

40 - ตามไปดู: Brewing By-Products
มาดูการต่อยอด "ผลพลอยได้" หรือ By-Products ที่ได้จากกระบวนการผลิตเบียร์จากผู้รู้ของ SBC เมื่อสิ่งที่เราคิดว่าเป็นของเหลือใช้ จริงๆ แล้วยังมีประโยชน์อีกมาก

56 - สายตรงจากพระยาภิรมย์ภักดี: ep. 2
โดย สรวิช ภิรมย์ภักดี คอลัมน์สุดพิเศษ เนื่องในวาระครบรอบ 150 ปี พระยาภิรมย์ภักดี คัดเรื่องราวบางส่วนจากบันทึกเก่าแก่ลายมือของพระยาภิรมย์ฯ

INSPIRATION

36 สัมภาษณ์: "ช่างเมย์" ครูสอนช่างจาก PTB
อัคคพล พรมวงค์ ช่างไฟฟ้าจากปทุมธานีบริวเวอรี่ ไมสเตอร์มาตรฐานสากลผู้ปลูกปั้นเหล่าเด็กๆ อาชีวะ

68 ประวัติ: โคลอี้ เจา หญิงเอเชียที่คว้าออสการ์
เส้นทางชีวิตของหญิงชาวจีนผู้อพยพไปอยู่อเมริกา และเดินตามความฝันจนเป็นหญิงเอเชียคนแรกที่คว้ารางวัลผู้กำกับยอดเยี่ยมบนเวทีออสการ์

SINGHA MAGAZINE

ISSN 1686-4085

เนื้อหาในหนังสือเล่มนี้เป็นลิขสิทธิ์ของบริษัท พิพิธภัณฑ์สิงห์ จำกัด พ.ศ. 2565 ผู้ใดต้องการทำซ้ำหรือดัดแปลงเพื่อเผยแพร่ กรุณาติดต่อเพื่อขออนุญาตที่บรรณาธิการโดยตรง

บรรณาธิการ
สรวิช ภิรมย์ภักดี

กองบรรณาธิการ
ภมรพล จันทนะโพธิ
สิตา พงษ์วิทยาวรงค์

กราฟิกดีไซเนอร์
มัลลิกา คิม
รณกิต กิตติกุล
สารเดช สุวรรณประสิทธิ์

โฆษณาและการตลาด
รชาดา บุณยปรัตยุษ

ประสานงาน
ณภาญาดา สายบัว

ช่างภาพกิตติมศักดิ์
อร่าม อินทรภิรมย์

บริษัท พิพิธภัณฑ์สิงห์ จำกัด
999 ถนนสามเสน แขวงถนนนครไชยศรี
เขตดุสิต กรุงเทพฯ 10300
singhamag@boonrawd.co.th

พิมพ์ที่ บริษัท ศรีสยามการพิมพ์ จำกัด
473 ซอยสุทธิพร 2 ถนนประชาสงเคราะห์
ดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 0-2641-7941

ที่มาภาพปก: shutterstock

KNOWLEDGE

22 เรื่องจากปก: Failed Business Stories
เรื่องราวของนักธุรกิจที่ตกบัลลังก์และเหล่าสตาร์ทอัพดาวดับ กับสาเหตุที่ทำให้พวกเขามาถึงจุดดิ่ง

72 เก็บออมในวันนี้ สบายในวันหน้า
โดย จักรมนต์ นิติพน ข้อแนะนำดีๆ จากกูรูด้านการลงทุน สำหรับชาวมนุษย์เงินเดือนที่อยากเก็บออมพร้อมสร้างผลตอบแทนให้งอกเงย

76 บริหารเงินให้พอใช้สไตล์มนุษย์เงินเดือน
โดย อภิวัฒน์ หวังมีชัย ที่ปรึกษาการเงิน CEO เพจ FB บนกองเงินกองทอง มาพร้อมคำแนะนำเรื่องบริหารเงินเดือนอย่างไรให้พอใช้ในแต่ละเดือนและมีเงินใช้ยามเกษียณ

80 อะไร ยังไง กับการใช้เครื่องหมายการค้า
ว่าด้วยเรื่อง Trademark กับ Fair Use ใช้แบบนี้ถึงจะไม่ละเมิดเครื่องหมายการค้าแบรนด์ดัง

82 เมื่อเมตาเวิร์สจะเข้ามาเปลี่ยนไลฟ์สไตล์ของเรา?
มาทำความรู้จักเมตาเวิร์ส หรือโลกเสมือนที่จะเกิดขึ้นในอนาคตให้มากขึ้น

84 สุขภาพ: กินแก้เครียด คลายความกังวล
โดย ทิพธิดา สุขุม คำแนะนำการกินบำบัดเครียด จากเชฟและนักกำหนดอาหารวิชาชีพ

SHARING

20 Singha Magazine Poll
โพลเล็กๆ ที่เราจัดทำเพื่อนำเสนอไลฟ์สไตล์และความเห็นเล็กๆ น้อยๆ ของชาวสิงห์

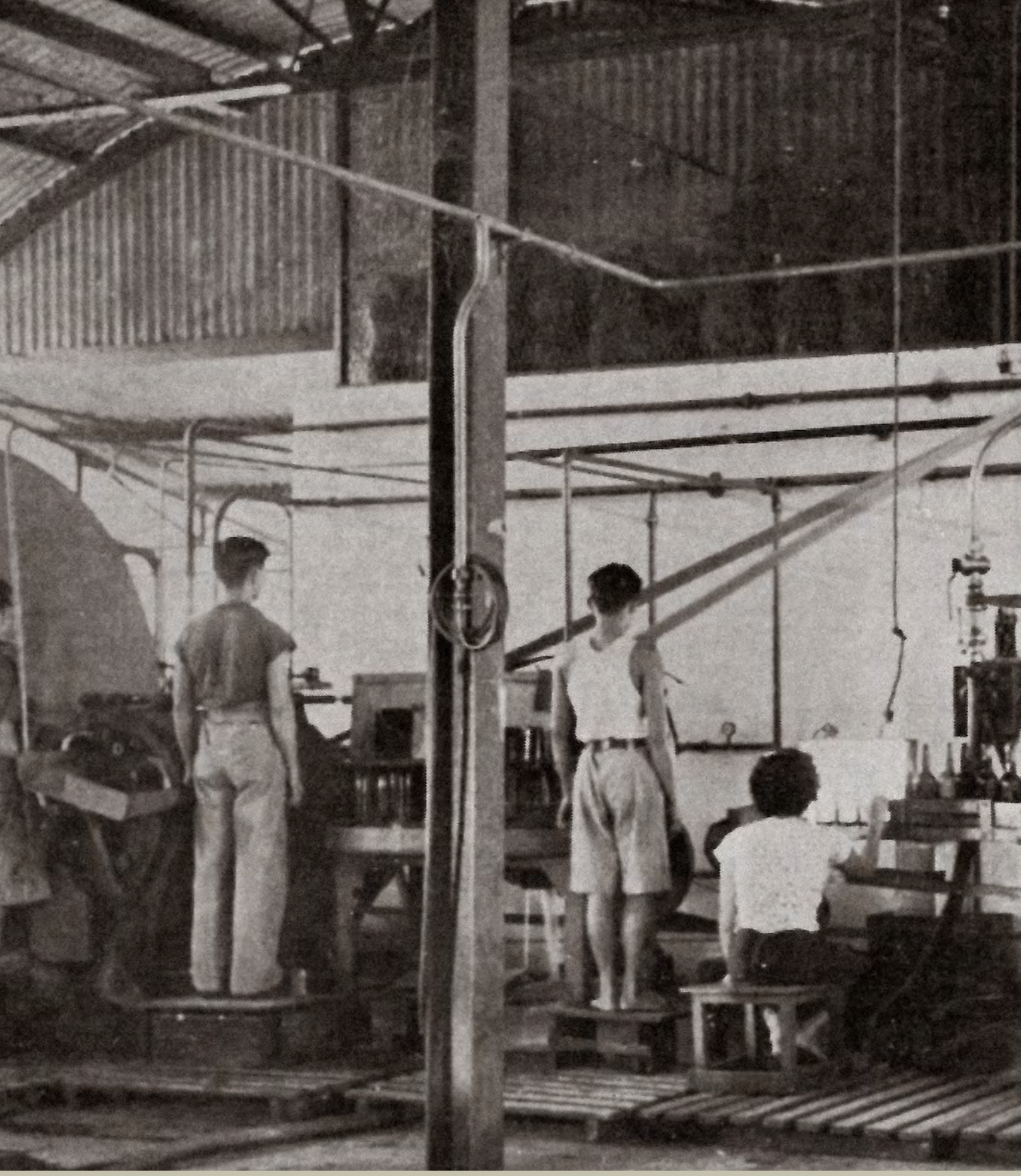
46 Photo Gallery
โดย อังสนา เลิศมหาวงศ์ และ ณัฐพงศ์ ธิติบงคลวัฒน์ ชมผลงานภาพถ่ายจากกล้องของคนสิงห์ ฉบับนี้มาดูธรรมชาติสวยๆ กัน

64 ท่องไปในซาร์แลนด์
โดย "นารีส" นารี สมรัตนกุล ขอร่วมแชร์ประสบการณ์การเดินทางในกรุงมอสโคว ประเทศรัสเซีย

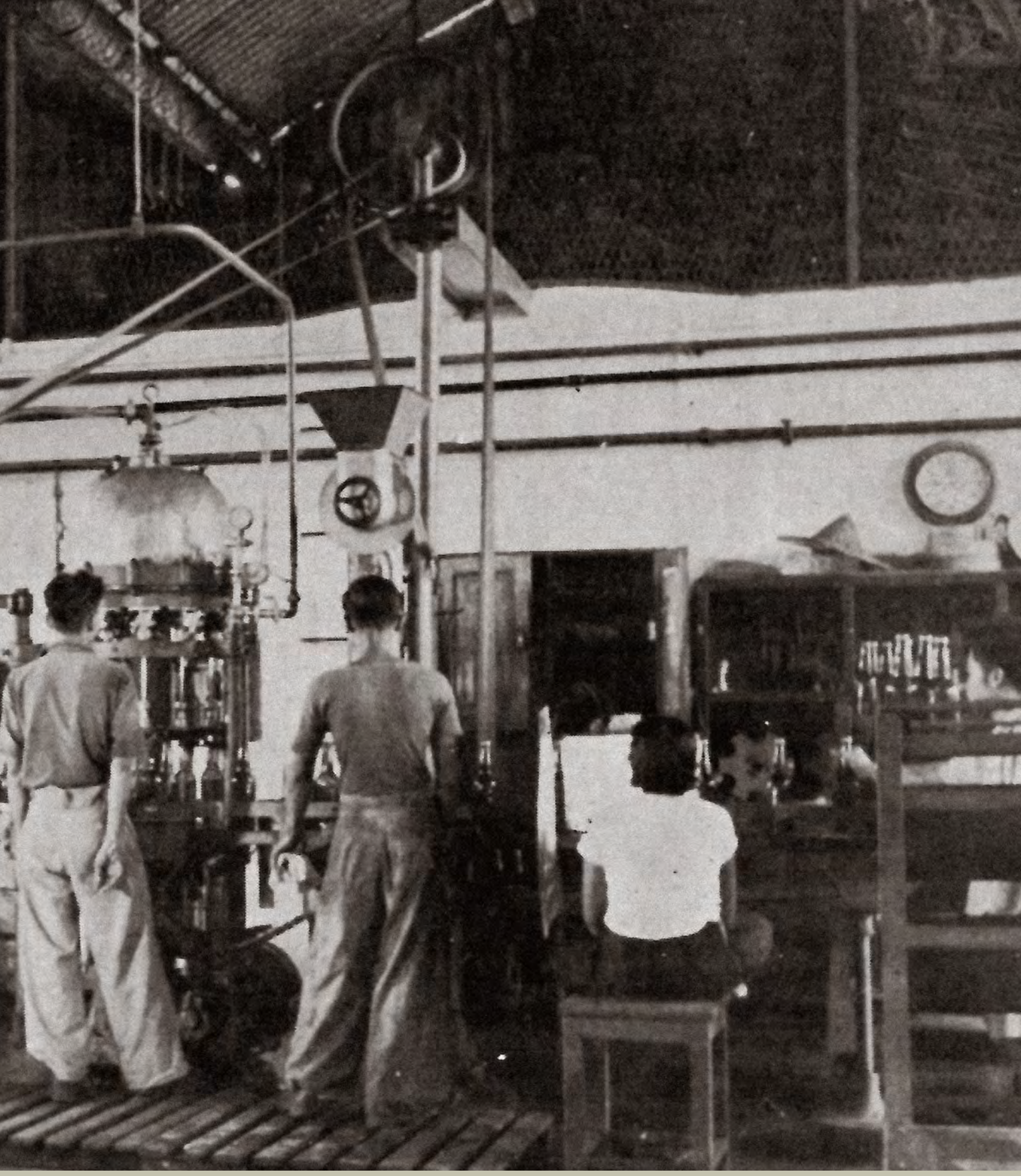
86 กาแฟดริป Ratio 1:15
โดย มงคล ผลสมหวัง ขอแชร์เทคนิคการดริปกาแฟด้วยสูตรเริ่มต้นแบบง่ายๆ

88 Recommended by You
เพื่อนสิงห์ขอแชร์หนังสือ หนัง ซีรีส์เรื่องโปรดที่ทั้งสนุกและให้ข้อคิดแก่เพื่อนร่วมองค์กร

90 Songs: New Releases
รวบรวมเพลงใหม่จากทุกค่ายภายใต้สังกัด Muzik Move



เครื่องบรรจุน้ำเบียร์อัตโนมัติ นอกจากทำหน้าที่บรรจุแล้ว ยังมีส่วนในการขัดและล้างขวดทุกขวดที่ได้มีการป้อนเข้าไป และจะมีช่องกระจกส่องสว่างอยู่ที่พื้น เพื่อช่วยให้ผู้ตรวจสอบพอที่จะสามารถตรวจจับร่องรอยของสารแขวนลอย หรืออนุภาคอื่นๆ ในขวดเบียร์ได้ - ภาพจากหนังสือ THAI PICTORIAL ฉบับเดือนตุลาคม ปี 1941



เครื่องบรรจุเบียร์ อัตโนมัติ

บุญรอดฯ

ร่วมพระราชพิธีเนื่องในโอกาสวันฉัตรมงคล

2 – 4 พฤษภาคม 2565 I กรุงเทพมหานคร

เนื่องในโอกาสวันฉัตรมงคล พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงพระกรุณาโปรดเกล้าโปรดกระหม่อมให้จัดการพระราชกุศลทักษิณานุปทานและพระราชพิธีฉัตรมงคล ณ พระที่นั่งอมรินทรวินิจฉัย ในพระบรมมหาราชวัง โอกาสนี้ นายวุฒา ภิรมย์ภักดี ประธานกรรมการ บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด พร้อมด้วยนายสรวิช ภิรมย์ภักดี ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ และ นางณัฐวรรณ ภิรมย์ภักดี ทีปสุวรรณ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ เฝ้าทูลละอองธุลีพระบาทรับเสด็จในการนี้ด้วย ■

เฉลิมพระเกียรติ เฉลิมพระชนมพรรษา

“สมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินี”

3 มิถุนายน 2565 I กรุงเทพมหานคร

เนื่องในโอกาสวันเฉลิมพระชนมพรรษาสมเด็จพระนางเจ้าสุทิดา พัชรสุธาพิมลลักษณ พระบรมราชินี บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด ได้ร่วมจัดทำวีดิทัศน์และสื่อสิ่งพิมพ์เฉลิมพระเกียรติ เผยแพร่ทางสื่อต่างๆ ด้วยสำนึกในพระมหากรุณาธิคุณ และถวายพระพรชัยมงคล อีกทั้งได้ร่วมกิจกรรมเฉลิมพระเกียรติที่รัฐบาลจัดขึ้น โดยนายสรวิช ภิรมย์ภักดี ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ และ นางณัฐวรรณ ภิรมย์ภักดี ทีปสุวรรณ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ เป็นผู้แทนบริษัทฯ ร่วมพิธีทำบุญตักบาตรถวายพระราชกุศลในช่วงเช้า ต่อมาในช่วงเย็น นายสรวิช ภิรมย์ภักดี ร่วมพิธีถวายเครื่องราชสักการะและวางพานพุ่ม ณ ท้องสนามหลวง

จากนั้นวันรุ่งขึ้น นางณัฐวรรณ ภิรมย์ภักดี ทีปสุวรรณ ได้เป็นผู้แทนบริษัทฯ ร่วมริ้วขบวนอัญเชิญเครื่องราชสักการะทูลเกล้าทูลกระหม่อม และถวายพระพรชัยมงคล ณ บริเวณหน้าประตูภูธรลีลาศ พระลานพระราชวังดุสิต พร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังได้นำน้ำดื่มสิงห์ ไปร่วมบริการแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมเฉลิมพระเกียรติในครั้งนี้ที่บริเวณท้องสนามหลวงด้วย ■

น้ำดื่มสิงห์ ออกฉลากดีไซน์ใหม่ “โดราเอมอน”

เติมความสดชื่นเป็นพิเศษกับมิตรภาพแสนวิเศษ

11 มีนาคม 2565 I ทั่วประเทศ

น้ำสิงห์เสิร์ฟมิตรภาพดี ๆ “Our friendship is magic สดชื่นเป็นพิเศษกับมิตรภาพแสนวิเศษ” ผ่านฉลากดีไซน์ใหม่ในขวดบรรจุ 3 ขนาด คือ 330 มล. 600 มล. และ 750 มล. พร้อมของวิเศษจากการ์ตูนอมตะที่ครองใจผู้บริโภคทุกเพศทุกวัยให้สะสม โดย นายธิติพร ธรรมาภิมุขกุล Chief Marketing Officer — Brand บริษัท บุญรอดเทรดดิ้ง จำกัด เปิดเผยว่า จากการไม่หยุดนิ่งในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และสร้างความแตกต่างในเรื่องของคุณภาพ นำมาสู่การพัฒนาแคมเปญใหม่ ๆ สร้างสีสันตลาดอยู่เสมอ ทำให้น้ำดื่มสิงห์สร้างฐานลูกค้าที่มีความเชื่อมั่นต่อแบรนด์ได้อย่างต่อเนื่อง จากนั้นในช่วงเดือนเมษายนยังได้มอบความสุขด้วยการออกฉลากดีไซน์พิเศษ Full Body Wrap เป็นครั้งแรก ในขวดขนาด 600 มล. ซึ่งมีเพียง 1 ล้านขวดเท่านั้น ■

เครือข่ายสิงห์อาสาภาคเหนือ 10 สถาบัน ร่วม CMB ปฏิบัติภารกิจ “สิงห์อาสาสู้ไฟป่า”

8.3.65 I เชียงใหม่

สิงห์อาสา พร้อมด้วย บริษัท เชียงใหม่ เบเวอเรช จำกัด ผนึกกำลังเครือข่ายนักศึกษาสิงห์อาสา 10 สถาบันภาคเหนือ รวมถึงหน่วยงานต่างๆ อาทิ สำนักบริหารพื้นที่อนุรักษ์ที่ 16 จ.เชียงใหม่ อุทยานแห่งชาติศรีลานนา กู้ภัยอุทยาน และมูลนิธิรวมใจ อปพร. เมืองเชียงใหม่ จัดโครงการ “สิงห์อาสาสู้ไฟป่า” สนับสนุนอุปกรณ์ดับไฟป่า อาหารและน้ำดื่ม พร้อมอบรมอาสาสมัครจาก 7 หมู่บ้าน เพื่อสร้างความเข้าใจ วางมาตรการป้องกัน และการควบคุมป้องกันไฟป่าได้อย่างถูกต้องและปลอดภัย

PTB มอบกล่องส่งใจถึงเตียง บรรเทาทุกข์โควิด-19

10.3.65 I ปทุมธานี

สิงห์อาสา ร่วมกับ บริษัท ปทุมธานี บริวเวอรี่ จำกัด โดย นายปรีดา ตรันเจริญ ผู้จัดการฝ่ายบริหาร พร้อมด้วยทีมแพทย์ ลงพื้นที่นำน้ำดื่มตราสิงห์ ข้าวรีทอร์ท และกล่องส่งใจถึงเตียงซึ่งประกอบด้วยชุดตรวจโควิด และยารักษาครบครัน โดยพื้นที่แรกได้แก่ รพ.ปทุมธานี รพ.สต.บางคูวัด พร้อมลงพื้นที่บ้านตีนเลน หมู่ 9 เพื่อไปเยี่ยมผู้ป่วยติดเตียงและผู้ป่วยโควิดที่กักตัวอยู่ที่บ้าน

สิงห์ เอสเตท วาง 3 กลยุทธ์
ปั้น 4 กลุ่มธุรกิจ สร้างรายได้ปี 65 เพิ่มขึ้นเท่าตัว

21 มีนาคม 2565 I กรุงเทพมหานคร

บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) เผยทิศทางการดำเนินธุรกิจปี 2565 คาดจะสามารถผลักดันให้เกิดการเติบโตของรายได้กว่าเท่าตัว ทำสถิติสูงสุดใหม่อยู่ที่ 1.34 หมื่นล้าน ด้วยกลยุทธ์กระจายการลงทุน และจับมือพันธมิตรเสริมความแข็งแกร่งในทั้ง 4 กลุ่มธุรกิจหลัก พร้อมประกาศวิสัยทัศน์ ขยายตัวเฉลี่ยปีละ 25% ใน 5 ปี เร่งหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ รับเมกะเทรนด์ พร้อมวาง 3 กลยุทธ์หลักเพื่อผลักดันรายได้ ดังนี้ 1.กระจายการลงทุนใน 4 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน โรงแรมและนิคมอุตสาหกรรม เพื่อสร้างความหลากหลายในการดำเนินธุรกิจ 2. ซินเนอร์จี-ร่วมทุนพันธมิตรธุรกิจ เพื่อเชื่อมโยงสู่โอกาสการต่อยอดธุรกิจใหม่ ๆ เสริมความแข็งแกร่งให้พอร์ตโฟลิโอของบริษัทฯ 3. เสริมแกร่งการเงินผ่านกองทุน REIT เพื่อขยายศักยภาพการลงทุนและพัฒนาโครงการในทุกพอร์ตธุรกิจ ■

SBC ลงพื้นที่เยี่ยมชาวบ้านที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19

11.3.65 I นครปฐม

บริษัท สิงห์ เบเวอเรช จำกัด ลงพื้นที่เยี่ยมเยียนและมอบพืชผักที่เป็นผลผลิตทางการเกษตรของบริษัท ให้แก่ชาวบ้านที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 และปัญหาเศรษฐกิจในปัจจุบัน ในพื้นที่ชุมชนรอบรั้วโรงงานกว่า 60 ครัวเรือน เพื่อแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายครัวเรือน ภายใต้โครงการ "SBC ปันรัก ปลูกผัก แบ่งปันชุมชน"

ลีโอ นำจุดเด่นฮอปส์ 3 สายพันธุ์ ส่ง "ลีโอ ดิเอ็กซพลอเรอร์"
ลงขวดอะลูมิเนียม พร้อมดีไซน์สุดเท่

1 เมษายน 2565 I ทั่วประเทศ

เบียร์ลีโอ เติมสีสันให้ตลาดครั้งใหม่ ภายใต้คอนเซ็ปต์ "ลีโอ ดิเอ็กซพลอเรอร์" (LEO THE EXPLORER) เปิดตัว 3 รสชาติใหม่จากฮอปส์ 3 สายพันธุ์ ได้แก่ "COLUMBUS" นำฮอปส์สายพันธุ์จากอเมริกามาเป็นองค์ประกอบสำคัญและเป็นฮอปส์ที่นำมาใช้ผลิตคราฟต์เบียร์ "YELLOW SUB" ฮอปส์จากทวีปยุโรป ถือได้ว่าเป็นต้นกำเนิดของฮอปส์ และยังเป็นแหล่งมีชื่อเสียงของเครื่องดื่มเบียร์อีกแห่งหนึ่งของโลก และ "GALAXY" ฮอปส์หนึ่งในสายพันธุ์ที่ขึ้นชื่อของออสเตรเลีย ทั้ง 3 รสชาติ บรรจุในขวดอะลูมิเนียมขนาด 385 CC มาพร้อมดีไซน์บรรจุภัณฑ์สุดล้ำที่มีความพิเศษในแต่ละธีมรสชาติผสานลวดลายอันเป็นเอกลักษณ์ของลีโอ มีจำนวนจำกัดเพียง 1.1 ล้านขวดเท่านั้น ■

บีจี เดินหน้าช่วยเหลือประเทศไทย
กว่า 17 ล้านบาทสู้ภัยวิกฤตโควิด

5 เมษายน 2565 I ปทุมธานี

บริษัท บางกอกกล๊าส จำกัด (มหาชน) หรือ บีจี ภายใต้การกุมบังเหียนของ นายปวิณ ภิรมย์ภักดี ด้วยวิสัยทัศน์ที่มองเห็นถึงผลกระทบของสังคมไทยจากไวรัสโควิด-19 ตั้งแต่ที่เริ่มมีการแพร่ระบาด จึงได้ก่อตั้ง 2 โครงการหลักเพื่อช่วยเหลือและบรรเทาความเดือดร้อนประชาชน เริ่มจากโครงการ Helping Hands For Heroes เพื่อสนับสนุนการทำงานของบุคลากรทางการแพทย์ ต่อด้วยโครงการ Helping Hands For Thai เพื่อช่วยเหลือผู้ที่ขาดรายได้หรือผู้ที่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 ผ่านการส่งมอบถุงยังชีพ รวมถึงของใช้อุปโภคบริโภคต่างๆ ทั้ง 2 โครงการนับเป็นหนึ่งในแนวทางการขับเคลื่อนธุรกิจไปพร้อมกับการตอบแทนสังคม ด้วยเชื่อว่าหากคนไทยและสังคมไทยอยู่รอด บริษัทก็จะเติบโตต่อไปอย่างยั่งยืนเช่นกัน ■

BGC ลงนามพันธมิตรคู่ค้า บางกอกโคมัตสุฯ มุ่งสู่เป้าหมาย Total Packaging Solutions

21.3.65 I ปทุมธานี

นายศิลปรัตน์ วัฒนเกษตร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บีจี คอนเทนเนอร์ กล๊าส จำกัด (มหาชน) หรือ BGC และนายนาโอกิ ซากุไร รองผู้จัดการใหญ่ บริษัท บางกอกโคมัตสุ ฟอร์คลิฟท์ จำกัด ได้ลงนามความร่วมมือทางธุรกิจโดยมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเทคโนโลยีพลังงานสะอาดอย่างรถยกแบตเตอรี่ (Electric Forklift) มาใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตบรรจุภัณฑ์ครบวงจรเชิงรุก โดยความร่วมมือที่เกิดขึ้นในครั้งนี้ถือได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งของแผนการสร้างความเติบโตที่ BGC กำลังมุ่งสู่โมเดลธุรกิจ "Total Packaging Solutions" ตอกย้ำความเป็นผู้นำบรรจุภัณฑ์ครบวงจร

CMB ร่วมกับ สิงห์อาสา
ส่งมอบน้ำดื่มและอาหารให้แก่บุคลากรทางการแพทย์

24.3.65 I เชียงใหม่

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 บริษัท เชียงใหม่ เบเวอเรช จำกัด นำโดย นายประโภชน์ เกิดเจริญ กรรมการผู้จัดการ ร่วมกับเครือข่ายสิงห์อาสา โดยมูลนิธิพระยาภิรมย์ภักดี ลงพื้นที่นำน้ำดื่มและอาหารพร้อมรับประทาน ส่งมอบให้บุคลากรทางการแพทย์ในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนการทำงานของบุคลากรทางการแพทย์

สิงห์อาสา พาปลูกหญ้าทะเล จ.จันทบุรี

29.3.65 I จันทบุรี

สิงห์อาสาร่วมจับมือกับเครือข่ายมหาวิทยาลัย 12 สถาบันในพื้นที่ภาคตะวันออกและภาคใต้ จัดทำโครงการ "สิงห์อาสาอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมทางทะเล" โดยในปีนี้จะลงพื้นที่ 6 จังหวัด ได้แก่ ชลบุรี จันทบุรี สุราษฎร์ธานี สงขลา กระบี่ และภูเก็ต ในครั้งที่ 3 นี้ ได้ลงพื้นที่หาดเจ้าหลาว จ.จันทบุรี พร้อมดำเนินโครงการฯ ร่วมกับหลายสถาบันการศึกษาและสถาบันด้านสิ่งแวดล้อมในพื้นที่ เพื่อดูแลและฟื้นฟูระบบนิเวศทางทะเลควบคู่กับการดูแลคุณภาพชีวิตคนในชุมชน

SBC โครงการ ครัวปันอิ่ม ยิ้มสู้ โควิด-19

30.3.65 - 1.4.65 I นครปฐม

สำนักงานสาธารณสุขอำเภอบางเลน ร่วมกับ โรงพยาบาลบางเลน เปิดศูนย์ฉีดวัคซีนป้องกันโควิด-19 แก่ประชาชนทั่วไป ณ หอประชุมที่ว่าการอำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม โดยบริษัท สิงห์ เบเวอเรช จำกัด ได้นำน้ำดื่มมาบริการประชาชนที่มาเข้ารับการฉีดวัคซีน พร้อมทั้งสนับสนุนอาหารกลางวันแก่บุคลากรทางการแพทย์และจิตอาสาที่มาให้บริการฉีดวัคซีนแก่ประชาชน

บุญรอดฯ ส่งกำลังใจสู่ทหารตำรวจตระเวนชายแดนเนื่องในวันสายใจไทย

1.4.65 I กรุงเทพมหานคร

นายศรีล สุขุม (กลางซ้าย) ผู้แทนบริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด มอบถุงของขวัญและสิ่งของจำเป็น เพื่อเป็นขวัญกำลังใจให้เหล่าทหารและตำรวจที่ทุพพลภาพจากการปฏิบัติหน้าที่ ซึ่งเป็นกิจกรรมที่บริษัทบุญรอดฯ ทำอย่างต่อเนื่องมานานกว่า 47 ปี เนื่องในวันสายใจไทย โดยมี นางวนิดา ดุละลัมพะ (กลางขวา) ผู้อำนวยการสายพัฒนาอาชีพมูลนิธิสายใจไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์และคณะ ร่วมรับมอบที่อาคารมูลนิธิสายใจไทย ถนนศรีอยุธยา

Boxx Music เปิดคลาส The School of Boxx
นักเรียนสุดจี๊ดและคุณครูสุดซ่า!

1 พฤษภาคม 2565 I กรุงเทพมหานคร

ถือเป็นโอกาสดีครบรอบ 6 ปี ค่าย Boxx Music ในเครือ บริษัท มิวซิกมูฟ จำกัด จัดงานใหญ่ในคอนเสิร์ต Singha Corporation Presents Happy Boxx Day ตอน The School Of Boxx นำโดยคุณครูใหญ่ พล-คชภัค หรือ พล วง Clash (แคลช) และหัวหน้าห้อง อิ้งค์-วรันธร โดยจะเปิดคลาสใหญ่ในวันเสาร์ที่ 9 กรกฎาคม 2565 ที่ Union Hall ชั้น 6 ศูนย์การค้ายูเนี่ยนมอลล์ งานนี้ถือเป็นคอนเสิร์ตใหญ่ครั้งแรกที่พร้อมจุคนกว่า 2,000 คน พร้อมโชว์สุดพิเศษผ่านเพลงฮิตกว่า 30 เพลง กับเรื่องราวตลอด 6 ปี รับรองว่าเตรียมจัดมาเซอร์ไพรส์แฟนๆ อย่างเต็มที่ ซื้อบัตรได้แล้ววันนี้ที่ www.theconcert.com หรือ Application The Concert ■

สิงห์อาสาสู้ไฟป่า ระดมเครือข่ายฯ ดูแลป่าต้นน้ำต่อเนื่อง พร้อมสร้างห้องเรียนปลอดฝุ่น

7.4.65 I แม่ฮ่องสอน

สิงห์อาสา ร่วมกับ สถานีควบคุมไฟป่าแม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน พร้อมด้วยเครือข่ายนักศึกษา คณะทำงานด้านวิชาการ และศูนย์วิทยาศาสตร์สิ่งแวดล้อม คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จัดทำห้องเรียนปลอดฝุ่น (pm 2.5 cleanroom) ในปีนี้จะจัดทำจำนวน 5 ห้อง กระจายไปยังโรงเรียนต่างๆ ในจังหวัดภาคเหนือที่อยู่ในพื้นที่เสี่ยงจากปัญหาไฟป่าและหมอกควัน เพื่อป้องกันผลกระทบต่อสุขภาพจากฝุ่นละอองขนาดเล็ก pm 2.5

น้ำดื่มสิงห์ คว้า 2 รางวัล LINE Thailand Awards 2021
สุดยอดแบรนด์ทำการตลาดดิจิทัลครองใจผู้บริโภค

3 พฤษภาคม 2565 I กรุงเทพมหานคร

น้ำดื่มสิงห์นำ Singha Rewards คว้า 2 รางวัลจากเวที LINE THAILAND AWARDS 2021 ได้แก่ Best Official Account of the year และ Best Official Account in FMCG สุดยอดแบรนด์ทำการตลาดดิจิทัล สร้าง Engagement ครองใจผู้บริโภคสูงสุด โดยสามารถสร้าง Engagement ระหว่างลูกค้ากับแบรนด์น้ำดื่มสิงห์และมีผู้ใช้งานประจำ (Active Users) ได้ถึง 900,000-1,000,000 รายต่อเดือนบน LINE Official Account ทั้งนี้ บริษัทได้พัฒนา Singha Rewards ขึ้นมาเพื่อยกระดับการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า หรือ CRM ก้าวสู่ปีที่ 5 กับการประสบความสำเร็จในการทำตลาดดิจิทัลบนแพลตฟอร์ม LINE ซึ่งน้ำดื่มสิงห์ถือเป็นแบรนด์แรก ๆ ที่มีแนวคิดการนำเทคโนโลยีและฟีเจอร์มาเพิ่มช่องทางการมอบสิทธิประโยชน์ให้กับผู้บริโภค ■

PTB สนับสนุนน้ำดื่มตราสิงห์ให้โรงพยาบาลสนามและศูนย์พักคอย

12.4.65 I ปทุมธานี

สิงห์อาสา ร่วมกับ บริษัท ปทุมธานีบริวเวอรี่ จำกัด ลงพื้นที่โรงพยาบาลสนามและศูนย์พักคอย สนับสนุนน้ำดื่มตราสิงห์ให้กับบุคลากรทางการแพทย์และผู้ป่วยโควิด-19 ช่วยบรรเทาความยากลำบากของประชาชนในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 ซึ่งในช่วงเดือนเมษายนที่ผ่านมายังมียอดผู้ติดเชื้อพุ่งสูงจำนวนมาก

บุญรอดฯ เปิดโครงการลานกีฬามวยไทย

5.5.65 I เชียงใหม่

นายประโภชน์ เกิดเจริญ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เชียงใหม่เบเวอเรช จำกัด พร้อมด้วย นายอรรถสิทธิ์ พรหมสุข ผู้จัดการฝ่ายงานกิจกรรมเพื่อสังคม บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด และ "บัวขาว" สมบัติ บัญชาเมฆ ร่วมเปิด "โครงการลานกีฬามวยไทย" โครงการที่ บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด และบริษัทในเครือทั่วประเทศ ร่วมกับค่ายมวยบัญชาเมฆ จัดขึ้นเพื่อให้เยาวชนและประชาชนในพื้นที่ได้หันมาออกกำลังกายใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ โดยจะสร้าง 100 ลานกีฬารอบๆ บริษัทในเครือทั่วประเทศ เริ่มที่โรงเรียนวัดเวฬุวัน จ.เชียงใหม่

BAB มอบน้ำดื่มให้กับโรงพยาบาลสนามและศูนย์พักคอยต่างๆ ในจังหวัดสิงห์บุรี

12.5.65 I สิงห์บุรี

ตลอดช่วงเดือนมีนาคมถึงเมษายน บริษัท บุญรอดเอเชียเบเวอเรช จำกัด มอบน้ำดื่มให้กับโรงพยาบาลสนามและศูนย์พักคอย (CI) ต่างๆ ในจังหวัดสิงห์บุรี ได้แก่ โรงพยาบาลสนามท่าช้าง โรงพยาบาลสนามวัดโพธิ์แก้ว ศูนย์ CI วัดสิงห์ ต.พระงาม ศูนย์ CI วัดสิงห์สุทธาวาส ศูนย์ CI วัดประดับ เพื่อร่วมบรรเทาความเดือดร้อนจากการระบาดของโควิด-19

บัวขาว พาทีมคิกบ็อกซิ่ง เข้าขอบคุณสิงห์

17.5.65 I กรุงเทพมหานคร

"บัวขาว" ร้อยโทสมบัติ บัญชาเมฆ ผู้จัดการทีมคิกบ็อกซิ่งทีมชาติไทย ชุดซีเกมส์ นำทัพนักกีฬาเดินทางมาที่อาคารสิงห์ คอมเพล็กซ์ เพื่อเข้าขอบคุณ คุณเต้ นายภูริต ภิรมย์ภักดี ในฐานะที่ปรึกษากิตติมศักดิ์สมาคมกีฬาคิกบ็อกซิ่งแห่งประเทศไทย ผู้อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของนักกีฬาคิกบ็อกซิ่งทีมชาติไทย ซึ่งในศึกซีเกมส์ครั้งนี้ สร้างประวัติศาสตร์คว้า 2 เหรียญทอง 4 เหรียญเงิน และ 6 เหรียญทองแดง เป็นเหรียญทองแรกในกีฬาคิกบ็อกซิ่งไทยในซีเกมส์

สิงห์อาสา และ KKB ร่วมสร้างแหล่งน้ำชุมชนอย่างยั่งยืน

20.5.65 I ขอนแก่น

สิงห์อาสา ร่วมกับ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น และ บริษัท ขอนแก่นบริวเวอรี่ จำกัด พร้อมด้วยเครือข่ายนักศึกษาสิงห์อาสาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 16 สถาบัน จัดโครงการ "สิงห์อาสาสร้างแหล่งน้ำชุมชนอย่างยั่งยืน" เพื่อสร้างบ่อน้ำเป็นแหล่งน้ำให้ชาวบ้านไว้ใช้ตลอดทั้งปี พร้อมถ่ายทอดองค์ความรู้เรื่องการสร้างแหล่งน้ำชุมชนอย่างยั่งยืนให้แก่ชาวบ้าน โดยจะเริ่มทำแหล่งน้ำชุมชนต้นแบบที่ จ.ขอนแก่น จ.มหาสารคาม ก่อนในปีนี้

โซดาสิงห์ ดึง 5 ครีเอเตอร์ NFT

ชวนคนไทยประกวดไอเดีย พร้อมดันขายในตลาด NFT โลก

13 พฤษภาคม 2565 I ทั่วประเทศ

โซดาสิงห์ตอกย้ำคอนเซ็ปต์ "ทุกหยดซ่า... โซดาสิงห์" เดินหน้าบุกโลก NFT เปิดแคมเปญ "Singha Soda NFT Art Contest" ดึง 5 ครีเอเตอร์ชวนคนไทยครีเอทไอเดียวาดลวดลายความซ่าในสไตล์คุณ สร้างสินทรัพย์ดิจิทัลที่มีเพียงชิ้นเดียวในโลก ชิงรางวัลมูลค่ากว่า 400,000 บาท พร้อมผลักดันผลงานเปิดขายในแพลตฟอร์ม NFT Marketplace อย่าง Opensea ผ่านแอคเคานต์ "Singha Soda" โดยผลงานศิลปะภายใต้แคมเปญนั้นจะต้องมีดีไซน์ที่แปลกใหม่ สร้างสรรค์ มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ไม่ลอกเลียนแบบงานอื่น และตอบโจทย์ "ความซ่าแบบโซดาสิงห์ในสไตล์ของคุณ" พร้อมนำเสนอตัวตนของแบรนด์โซดาสิงห์ออกมาได้อย่างชัดเจน เปิดให้ส่งผลงานผ่านเว็บไซต์ www.singhasodanftartcontest.com. จนถึงวันที่ 15 มิ.ย. 2565

น้ำดื่มสิงห์ เปิดเกมรุกปี 65 ส่งแคมเปญ

"เลือกความสดชื่นที่ใช่...เลือกน้ำดื่มสิงห์"

20 พฤษภาคม 2565 I ทั่วประเทศ

น้ำดื่มสิงห์ เปิดตัวแคมเปญ "เลือกความสดชื่นที่ใช่...เลือกน้ำดื่มสิงห์" ตอกย้ำภาพผู้นำตลาดที่ได้รับความไว้วางใจจากผู้บริโภคทั้งในเรื่องคุณภาพและมาตรฐานการผลิตที่ได้รับการยอมรับระดับโลกรวมทั้งการพัฒนารอบด้าน โดยยังคงมีพรีเซ็นเตอร์คนดังอย่าง "ณเดชน์ คูกิมิยะ" มาร่วมสื่อสารผ่านการตลาดแบบ 360 องศา ตอกย้ำความสะอาดและปลอดภัยสูงสุดตลอดกระบวนการผลิตด้วยระบบปิด และ Smart Micro Filter เทคโนโลยีการผลิตอัจฉริยะอันเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของน้ำดื่มสิงห์ เน้นตอบโจทย์ความต้องของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ควบคู่ไปกับการให้ความสำคัญด้านสิ่งแวดล้อม ซึ่งที่ผ่านมาได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคเป็นอย่างดี ■

Food Factors เปิดตัวอาหารพร้อมรับประทาน
Local Siam 77 รสชาติความเป็นไทยผ่านวัตถุดิบ 77 จังหวัด

1 มิถุนายน 2565 I ทั่วประเทศ

ฟู้ด แฟคเตอร์ เดินหน้าธุรกิจอาหารสู่ตลาดโลก เปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ "โลคอล สยาม 77" (Local Siam 77) อาหารไทยพร้อมรับประทาน เครื่องแกงสำเร็จรูป ข้าวออร์แกนิค ในคอนเซ็ปต์ LocaLicious ชูจุดแข็งเมนูอาหารไทยที่ใช้วัตถุดิบคุณภาพจากท้องถิ่นใน 77 จังหวัด รสชาติอร่อยตามต้นตำรับ เปิดตัวครั้งแรกที่งาน Thaifex-Anuga Asia 2022 โดย นายปิติ ภิรมย์ภักดี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ฟู้ด แฟคเตอร์ จำกัด ได้วางยุทธศาสตร์สร้างการเติบโตของธุรกิจด้วยการนำวัฒนธรรมอาหารไทยสู่การรังสรรค์ธุรกิจอาหารหลากหลายโมเดล ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ ■

บุญรอดฯ ผนึกกำลังโออาร์ จัดตั้งบริษัทร่วมทุน
บุกธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องดื่มสำเร็จรูปพร้อมดื่ม

8 มิถุนายน 2565 I กรุงเทพมหานคร

บริษัท บุญรอดเทรดดิ้ง จำกัด ร่วมทุน บริษัท มอดูลัส เวนเจอร์ จำกัด โดย บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) หรือ OR จัดตั้งบริษัทผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องดื่มสำเร็จรูปพร้อมดื่ม โดยได้นำประสบการณ์และความเข้าใจในธุรกิจอุตสาหกรรมเครื่องดื่มรวมถึงช่องทางการจัดจำหน่ายครบวงจร มาพัฒนาต่อยอดโดยผนึกความเชี่ยวชาญ OR ร่วมปั้นรูปแบบธุรกิจใหม่เพื่อสร้างการเติบโตร่วมกัน ■

THAIFEX ANUGA ASIA 2022

24-28.5.65 I นนทบุรี

สิงห์ คอร์เปอเรชั่น ร่วมงาน THAIFEX ANUGA ASIA 2022 งานแสดงสินค้าและอาหารระดับนานาชาติ นำเสนอสินค้าคุณภาพในเครือบุญรอดฯ ทั้งในกลุ่มของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มแอลกอฮอล์และนอนแอลกอฮอล์ กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารและขนมขบเคี้ยว รวมทั้งนำเสนอนวัตกรรมด้านอาหารจาก ฟู้ด แฟคเตอร์ พร้อมผู้เชี่ยวชาญที่มาสาธิต ให้คำปรึกษาแก่ผู้มาร่วมงาน ที่อาคารอิมแพค ชาเลนเจอร์ ฮอลล์ 2 เมืองทองธานี

นักแบดมินตันบ้านทองหยอด เข้าขอบคุณสิงห์

31.5.65 I กรุงเทพมหานคร

โค้ชเป้-ภัททพล เงินศรีสุข ผอ.รร. แบดมินตันบ้านทองหยอด นำนักกีฬาในสังกัด นำโดย รัชนก อินทนนท์ กุลวุฒิ วิทิตศานต์ และ พิทยาภรณ์ ไชยวรรณ เดินทางเข้าขอบคุณ คุณต๊อด นายปิติ ภิรมย์ภักดี กรรมการรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด ในฐานะที่ให้การสนับสนุนโรงเรียนแบดมินตันบ้านทองหยอดด้วยดีมาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2012 จนประสบความสำเร็จ ■

ปี 2565 ถอดรหัส "คุณภาพ" แบบสิงห์

PREMIUM QUALITY
SINGHA WAY

"มาตรฐานสิงห์" คือหนึ่งในความเป็นสิงห์ขององค์กรในเครือบุญรอดบริวเวอรี่ ซึ่งผู้บริหารและพนักงาน ตลอดจนผู้บริโภคเชื่อมั่นและเชื่อถือมากว่า 90 ปี และด้วยความเชื่อมั่นนี้เอง จึงนำมาสู่การกำหนดให้ **"คุณภาพ" เป็นหนึ่งในวัฒนธรรมองค์กร "Singha Way"** หรือ **วิถีสิงห์ ของเครือบุญรอดบริวเวอรี่ ภายใต้นิยามว่า "เราส่งมอบคุณภาพที่ดีที่สุด"**

คำว่า "คุณภาพที่ดีที่สุด" ของเราชาวสิงห์ ครอบคลุมทั้งคุณภาพสินค้า คุณภาพบริการ และคุณภาพบุคลากรด้วย ในฉบับนี้ พี่สิงห์จึงมีทริกในการทำให้ชีวิตการทำงานของเรามีคุณภาพมากขึ้น โดยอิงตามนิยามคุณภาพแบบสิงห์มาให้ทดลองทำตามกัน

นิยาม "คุณภาพ" ตามวิถีแห่งสิงห์ ประกอบด้วย

- เข้าใจความต้องการของลูกค้าทั้งภายในและภายนอก
- ส่งมอบงาน สินค้า และบริการที่เหนือความคาดหมาย
- ปรับปรุงและยกระดับมาตรฐานการทำงานอย่างต่อเนื่อง
- พัฒนาศักยภาพของตนเอง ทีมงาน และผู้อื่น*

เข้าใจความต้องการของลูกค้าทั้งภายในและภายนอก

ลูกค้าในที่นี้ หมายถึง ลูกค้าภายในองค์กร เช่น เพื่อนร่วมงานหรือพนักงานด้วยกันในหน่วยงานอื่นที่มาใช้บริการหรือรับช่วงต่องานจากหน่วยงานเรา และลูกค้าภายนอกองค์กร เช่น ลูกค้าที่ซื้อสินค้าและบริการของเรา

การเข้าใจความต้องการของลูกค้าให้ดีนั้น จะช่วยลดความเสี่ยงที่เราจะเสียเวลาไปกับการทำงานที่ผิดพลาด คลาดเคลื่อน ไม่ตรงโจทย์ อีกทั้งช่วยให้เรารู้จักลูกค้ามากยิ่งขึ้น จนสามารถยกระดับงาน สินค้า และบริการของเราให้ตรงกับ

ความต้องการของลูกค้ามากขึ้นกว่าเดิม แล้วยังช่วยให้งานของเราเป็นงานที่ "สำเร็จ" ไม่ใช่งานที่แค่ "เสร็จ" แล้วจบไปนั่นเอง

ส่งมอบงาน สินค้า และบริการที่เหนือความคาดหมาย

เช่นเดียวกับที่ "สตีฟ จ็อบส์" ผู้ก่อตั้งบริษัท Apple ให้ความสำคัญกับการล่วงรู้ถึงความต้องการของลูกค้าเสียก่อนที่ลูกค้าจะรู้ว่าตนต้องการอะไรเพื่อสร้างประสบการณ์ที่เหนือชั้น เมื่อพูดถึงการให้ความสำคัญต่อ "คุณภาพ" ของเครือบุญรอดฯ เราก็มุ่งมั่นส่งมอบงาน สินค้า และบริการที่มีคุณภาพเหนือกว่าความคาดหมายของลูกค้า เพื่อสร้างประสบการณ์ที่เยี่ยมยอดแก่ลูกค้าของเราเช่นกัน

การตั้งเป้าหมายเอาไว้ให้เหนือกว่าความคาดหวังของลูกค้า นอกจากจะช่วยให้เราพัฒนาคุณภาพการทำงานไปได้สูงกว่ามาตรฐานแล้ว ยังจะช่วยให้เราได้สร้างความประทับใจอย่างไม่รู้ลืมต่อผู้รับมอบได้อีกด้วย เรียกได้ว่านอกจากจะเป็นการเพิ่มคุณค่าให้แก่ตัวชิ้นงานแล้ว ยังสร้างคุณค่าทางด้านจิตใจกับทั้งผู้ให้และผู้รับได้อย่างมากเชียวละ

ปรับปรุงและยกระดับมาตรฐานการทำงานอย่างต่อเนื่อง

การพัฒนาคุณภาพที่ยั่งยืน คือการพัฒนาอย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อตอบรับความต้องการ ความคาดหวัง ตลอดจนมาตรฐานของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นและเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ การหมั่นปรับปรุงและยกระดับมาตรฐานการทำงาน จะช่วยให้เราสามารถก้าวนำความคาดหมายของลูกค้าได้ทัน และยังช่วยให้เราเป็นผู้นำของตลาดและนำสังคมอยู่ตลอดเวลาอีกด้วย

พัฒนาศักยภาพของตนเอง ทีมงาน และผู้อื่น

ไม่มีการพัฒนาใดที่เกิดขึ้นจากความว่างเปล่า การพัฒนาคุณภาพของงาน สินค้า และบริการที่เยี่ยมยอด จะไม่สามารถเกิดขึ้นได้ หากขาดการพัฒนาบุคคลที่เป็นผู้สร้างสรรค์ชิ้นงาน สินค้า และบริการเหล่านั้นให้มีความรู้และทักษะที่จำเป็นเสียก่อน

นอกจากนี้ การพัฒนาทีมงานและบุคคลอื่นที่อยู่รอบข้างให้มีศักยภาพและมีองค์ความรู้พื้นฐานทัดเทียมกันก็จะช่วยให้การทำงานเป็นทีมและการประสานงานราบรื่นยิ่งขึ้นด้วย

จะเห็นได้ว่า การไปถึง "คุณภาพที่ดีที่สุด" ในแบบของสิงห์นั้น ไม่ใช่เรื่องยากหรือไกลตัวเกินไปเลย แต่เป็นอะไรที่ทุกคนสามารถทำได้ง่ายๆ ในชีวิตประจำวัน และหลอมรวมอยู่ในวิถีการทำงานภายในองค์กรสิงห์อยู่แล้วนั่นเอง ■

นอกจากนี้พี่สิงห์ยังมีเช็คลิสต์ให้ผู้อ่านให้เป็นแนวทางการพัฒนาคุณภาพตัวเองกันด้วยนะ ลองสำรวจตัวเองดูว่ามีข้อไหนที่ตัวคุณทำเป็นประจำอยู่แล้วบ้าง และยังมีข้อไหนที่ยังเป็นช่องว่างที่ยังพัฒนาต่อได้อีก พยายามทำให้ได้ครบทุกข้อ ถ้าทำได้ครบทุกข้อ คุณจะเป็นคนคุณภาพแบบ "มาตรฐานสิงห์" ที่พัฒนาอย่างไม่หยุดยั้งเลย!

Checklist สำรวจตัวเองด้วยแนวทางการพัฒนาคุณภาพแบบ Singha Way

- ❑ สอบถามความต้องการหรือปัญหาของลูกค้าให้เข้าใจอย่างชัดเจนก่อนเริ่มต้นงาน
- ❑ หมั่นสอบถามความคิดเห็นจากลูกค้าและผู้เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ
- ❑ กำหนดเป้าหมายและแผนการทำงานอย่างชัดเจนด้วยการทำ Action Plan
- ❑ ตรวจสอบความถูกต้องและคุณภาพก่อนส่งมอบงาน
- ❑ ทำอย่างเต็มความสามารถ เพื่อส่งมอบงานที่มีคุณภาพดีที่สุดให้กับลูกค้าทั้งภายในและภายนอก
- ❑ หาวิธีลดเวลา ลดขั้นตอนซ้ำซ้อน เพื่อยกระดับมาตรฐานการทำงานอย่างสม่ำเสมอ
- ❑ นำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการทำงาน
- ❑ ฝึกฝนจนเกิดความเชี่ยวชาญในงาน และพัฒนาตนเองให้เกิดทักษะที่หลากหลาย
- ❑ หมั่นเรียนรู้เทคนิคการทำงานใหม่ๆ จากประสบการณ์ของตนและผู้อื่น
- ❑ สอนงาน ถ่ายทอดความรู้ พัฒนาทักษะให้ทีมงานอยู่เสมอ

SINGHA MAGAZINE poll

กาแฟที่เราชอบ บอกนิสัยของเราได้

อ้างอิงข้อมูลจาก: www.sanook.com/horoscope/50705
thematter.co/brandedcontent/class-cafe-types-of-coffee-03/75046
thestandard.co/favorite-coffee-menu/

มีจิตวิทยาอยู่ว่า รสชาติกาแฟที่เราชอบดื่มเป็นประจำ จริงๆ แล้วสามารถสะท้อนถึงบุคลิก ภาพลักษณ์ รวมถึงลักษณะนิสัยการทำงานของเราได้ สิงห์ แมกกาซีน จึงทดลองทำโพลเล็กๆ เชิงจิตวิทยาในหัวข้อ "กาแฟที่คุณชื่นชอบมากที่สุด" มาทดสอบกับชาวสิงห์ในกลุ่มเพจ Bringing Joy To Life มีผู้ร่วมสนุกตอบโพลกับเราทั้งสิ้น 51 คน ขออนุญาตถือว่าผู้ร่วมสนุกเป็นกลุ่มตัวอย่าง มาดูกันว่า ผลทางจิตวิทยากับกาแฟที่คุณเลือก แม่นหรือไม่?

"เมื่อก่อนชอบคาปูฯ เดี๋ยวนี้กินแต่กาแฟดำแบบอเมริกาโน่มากกว่าเอสเพรสโซ่ หลังๆ จึงไม่สามารถกินกาแฟใส่นมได้เลย กลายเป็นเลี่ยน"

Chindaporn Puasriphan

"อเมริกาโน่ร้อน ไม่หวานเลยตอนเช้าๆ อเมริกาโน่เย็นๆ ไม่หวานเลยตอนบ่ายๆ วันไหนเนือยๆ ก็เพิ่ม Shot ครับ"

มงคล ผลสมหวัง

58% Americano อเมริกาโน่

เขาเป็นคนเรียบง่าย เข้ากับคนอื่นง่าย รู้วิธีเติมความสุขเล็กๆ น้อยๆ ให้กับตัวเองทุกวัน ไม่ชอบขั้นตอนอะไรที่ยุ่งยากซับซ้อน แต่ก็มีระเบียบ มีตารางการทำงานของตัวเองชัดเจนและมั่นใจในความคิดของตัวเองด้วย

10% Latte ลาเต้

เขาเป็นผู้มีความคิดสร้างสรรค์และจินตนาการ ดูเป็นคนสบายๆ แต่จริงๆ แล้วเก็บความเครียดเรื่องงานไว้ข้างใน และมักจะตัดสินใจอะไรแบบเพลย์เซฟไว้ก่อน เขาปล่อยวางง่ายจึงมีความสุขกับชีวิตได้ง่าย

8% Cappuccino คาปูชิโน่

เขาเป็นคนใจเย็น อ่อนโยน ชอบอ่านหนังสือ ชอบครุ่นคิด มีวาทศิลป์ ถ้าจะมีพรีเซนต์อะไรเขามักจะถูกเพื่อนวางตัวให้ต้องออกไปพูด คนในทีมมักชอบเขาเพราะเขาพูดคุยแลกเปลี่ยนความเห็นได้ด้วยเสมอ

8% Mocca มอคค่า

เขาชอบอะไรที่เป็นแฟชั่น ชอบออกไปเที่ยวข้างนอก ชอบทำกิจกรรมร่วมกับกลุ่มคน ไม่ชอบความจำเจ รักอิสระ แต่ก็แอบสมาธิสั้น ถ้าเขาต้องทำงานซ้ำๆ เดิมๆ ทุกวัน เขาน่าจะรู้สึกเบื่อมากเลยทีเดียว

12% Espresso เอสเพรสโซ่

เขารู้วิธีดื่มด่ำกับรสชาติของกาแฟ มั่นใจในตัวเอง อัธยาศัยดี แต่ในเรื่องงานเขาจะจริงจัง เจ้าระเบียบ พุ่งตรงไปยังเป้าหมายที่ต้องการ มักเป็นที่พึ่งพาของคนในทีม มีลักษณะของความเป็นผู้นำสูง

2% Macchiato มัคคิอาโต้

เขาช่างใส่ใจในรายละเอียด มีความยุติธรรม รอบคอบ เป็นผู้ใหญ่ที่ดี แต่ค่อนข้างอนุรักษ์นิยม ยึดมั่นในอุดมคติของตนเอง แต่ก็มักจะเป็นผู้นำที่ดี

2% กาแฟโบราณ

เขาเป็นที่รักของใครต่อใคร เปิดเผย เข้าสังคมเก่ง รักในหน้าที่การงานและเพื่อนร่วมงาน เป็นผู้ฟังที่ดี เหมาะจะเป็นที่ปรึกษาของทีม ■

ผลสำรวจจากพนักงานบริษัทบุรดา1 และบริษัทในเครือ จำนวน 51 คน ในช่วงวันที่ 11.5.2565 ถึง 31.5.2565

ตรา มาชิตะ Masita

NO MONOSODIUM GLUTAMATE
ไม่ใส่ผงชูรส
NO MSG ADDED

สาหร่ายทะเล ทอดกรอบ

สาหร่ายทะเล อบกรอบ

สินค้าขายดี

สาหร่ายทะเล ย่างม้วน

มาชิตะ...แปลว่าอร่อย

FAI BUSINESS

เรื่องราวของนักธุรกิจตก

เรารับรู้เรื่องราวของนักธุรกิจและสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จมามากมาย เห็นความยากลำบาก แรงบันดาลใจของพวกเขา แต่ที่**จริงแล้ว สิ่งที่เกิดขึ้นง่ายกว่าและมากกว่าความสำเร็จ คือ "ความล้มเหลว" เมื่อพูดถึงนักธุรกิจและสตาร์ทอัพระดับโลกที่ล้มเหลวเราจะนึกถึงใครบ้าง ไม่แปลกถ้าเราจะนึกไม่ค่อยออกหรือนึกได้ไม่กี่ชื่อ เพราะความล้มเหลวมักจะไม่ได้ถูกพูดถึงมากเท่าความสำเร็จ** ครั้งนี้ เราจึงขอนำเสนอเรื่องราวความล้มเหลวของบุคคลและธุรกิจกันบ้าง จากบิลเลียนแนร์ (มหาเศรษฐี) ที่ร่ำรวยติดอันดับโลก จากธุรกิจที่ระดมทุนได้หลักร้อยล้านพันล้าน เกิดอะไรขึ้น ทำไมพวกเขาจึงตกจากบัลลังก์ความมั่งคั่งหรือไปไม่ถึงฝั่งฝัน

LED
S STORIES

บัลลังก์และสตาร์ทอัพดาวดับ

เริ่มกันที่เรื่องราวของบุคคล สื่อเจ้าประจำที่จัดอันดับมหาเศรษฐีของโลกทุกปี ฟอร์บส์ (Forbes) เขากำหนดให้ **"บิลเลียนแนร์" เป็นผู้ที่มีทรัพย์สินรวมแล้วมีมูลค่าอย่างน้อย 1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณสามหมื่นสองพันล้านบาทขึ้นไป) ตัวเลขที่น่าตกใจนี้มีหลายคนที่ทำให้มูลค่าของมันเหลือ 0** ด้วยหลายเหตุผลต่างกันไป บ้างก็บริหารผิดพลาด บ้างก็ทำผิดกฎหมาย บ้างก็โชคร้าย ไม่ว่าจะสาเหตุอะไร แต่บุคคลที่เรายกมานี้คือนักธุรกิจผู้ตกบัลลังก์ความมั่งคั่งแบบสร้างความฮือฮาในระดับประวัติศาสตร์ของประเทศหรือของโลกเลยทีเดียว

อ้างอิงข้อมูลจาก

https://www.bbc.com/news/uk-northern-ireland-19063419
https://www.businessinsider.com/rich-billionaires-who-declared-bankruptcy-2019-7
https://en.wikipedia.org/
https://thepeople.co/elizabeth-holmes-theranos/
https://www.forbes.com/sites/forbestreptalks/2016/05/24/how-dinner-lab-blew-through-10-million-on-a-failed-restaurant-startup/?sh=32f4e11cc64a
https://www.nytimes.com/2017/04/07/fashion/patricia-kluge-jewelry-donald-trump.html
https://www.youtube.com/watch?v=G_H-BoEfwjo
https://www.youtube.com/watch?v=0gYG0iIP6Lw
https://www.youtube.com/watch?v=UA_lxYzoVE0
https://www.youtube.com/watch?v=uGhO4H-piN8
https://www.youtube.com/watch?v=In1MLz2AjBI

ANIL AMBANI

อะนิล อัมบานี

สงครามของพี่น้อง เสือสองตัวอยู่ถ้ำเดียวกันไม่ได้

"อัมบานี" สกุลที่ยิ่งใหญ่แห่งแดนภารตะ ดำเนินอาณาจักรธุรกิจในนาม Reliance ที่เป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญทางเศรษฐกิจของอินเดีย อะนิล อัมบานี เกิดที่เมืองมุมไบในปี ค.ศ. 1959 เป็นลูกชายคนรองของ ธิรุไบ อัมบานี ผู้วางรากฐาน Reliance เขามีพี่ชายอายุไล่เลี่ยกันชื่อ มูเกซ สองพี่น้องนิสัยต่างกันสุดขั้ว คนพี่เคร่งขรึม เก็บตัว ส่วนคนน้อง เพลย์บอย ชอบออกงานสังคม ทุกอย่างคงจะไม่มีปัญหามากนักหากพ่อของพวกเขาไม่เสียชีวิตกะทันหันแบบไม่ทันได้เขียนพินัยกรรมจนเกิดศึกชิงบัลลังก์ผู้นำธุรกิจครอบครัว ความร้าวฉานเกิดขึ้นระหว่างพี่น้อง อะนิลได้ตำแหน่งรองประธานบริษัทไปตามความอาวุโส

ทั้งอะนิลและมูเกซต่างก็มีอีโก้ พวกเขาทำงานแบบไม่คุยกัน ต่างคนต่างตัดสินใจ แม้แต่รัฐมนตรีคลังของอินเดียยังปวดหัวกับพี่น้องคู่นี้ เดือดร้อนแม่ของพวกเขาต้องเข้ามาไกล่เกลี่ย ในปี 2005 Reliance จึงถูกแบ่งออกเป็นสองส่วนสำหรับลูกชายทั้งสอง มูเกซได้ดูแลอุตสาหกรรมดั้งเดิมของครอบครัว ขณะที่อะนิลดูแลการปั้นธุรกิจใหม่ เป็นบริษัทของใครของมัน ใช้คนละโลโก้ ไม่พบปะกันด้วยราวกับเปิดสนามแข่งขันว่าใครจะเป็นอัมบานีที่เจ๋งกว่ากัน

ช่วงแรกคือยุคทองของอะนิล เขาประสบความสำเร็จในธุรกิจเทเลคอม เป็นผู้ให้บริการเครือข่ายมือถืออันดับหนึ่งในอินเดีย ทุ่มทุนมหาศาลเพื่อวางเครือข่าย 3G ไร้สาย เข้าซื้อกิจการโรงหนังเพื่อขยายสู่ธุรกิจมีเดีย ลงเงินไปกว่าพันล้านดอลลาร์ฯ เพื่อร่วมทุนในสตูดิโอผลิตหนังค่าย Dreamworks เขายังพาบริษัทเข้าสู่มหาชน และสร้างมูลค่าในตลาดหุ้นได้ถึง 3,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตั้งแต่เปิดตัว

นาทีแรก ความสำเร็จนี้ทำให้ฟอร์บส์ในปี 2008 จัดให้เขาเป็นบุคคลที่รวยที่สุดอันดับ 6 ของโลก ด้วยมูลค่าทรัพย์สินกว่า 42,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แต่ในความสำเร็จนี้เขายังตามหลังพี่ชายอยู่ก้าวหนึ่ง มูเกซคือผู้ที่รวยที่สุดอันดับ 5 ของโลกในปีนั้น แถมยังเป็นที่ชื่นชอบของชาวอินเดีย หากความสำเร็จของอะนิลเป็นแบบก้าวกระโดดของมูเกซก็เป็นแบบก้าวไปช้า ๆ แต่เติบโตมั่นคง

ว่ากันว่าอะนิลอยากเอาชนะพี่ชาย เป็นเหตุให้เขารีบเร่งขยายธุรกิจ โดยเฉพาะในเมกะโปรเจคต์ 3G ที่กินทุนจำนวนมหาศาล หลังจากนั้นไม่นานอะนิลก็เริ่มมีปัญหาเพราะเขากู้เงินมากมายเพื่อรับมือโปรเจคต์นี้กระทั่งบริษัทมีหนี้ท่วมหัว แม้อะนิลจะวางแผนรวมกิจการเทเลคอมของเขากับบริษัทมือถือในแอฟริกาใต้เพื่อทำกำไรล้างหนี้ แต่แผนการต้องล้มเหลวเพราะเขาเคยทำข้อตกลงไว้ว่า ก่อนจะขายหุ้นใด ๆ ของ Reliance ให้กับคนนอกจะต้องขายให้ผู้ถือหุ้นภายในกันเองก่อน ผู้ถือหุ้นภายในก็ไม่ใช่ใคร มูเกซนั่นเอง ซ้ำร้ายในปี 2011 ข่าวอื้อฉาวเรื่องคอร์รัปชันในบริษัทของเขายังเหม็นโฉ่ แม้พยายามนำกำไรจากธุรกิจพลังงานมาแก้ไขแต่ไม่มีอะไรเข้าทางเขาเลย

เจอทั้งหนี้และข่าวฉาวไม่หยุด มูลค่าหุ้นบริษัทของเขาจึงตกลงมากกว่า 90% จนอะนิลได้ฉายา "มือพิฆาตความรวยของผู้ถือหุ้น" เขาถูกฟ้องจากบริษัท Ericsson ของสวีเดนเพราะไม่มีปัญญาจ่ายหนี้ ในปี 2019 ศาลอินเดียตัดสินให้เขามีความผิด และให้เวลาหนึ่งเดือนเพื่อหาเงินมาจ่ายพร้อมดอกเบี้ยไม่อย่างนั้นต้องติดคุก วันสุดท้ายของเดดไลน์ มูเกซกลับเป็นผู้ที่มาช่วยปลดหนี้ให้เขาเซอร์ไพรส์กันทั้งประเทศ แต่เรื่องยังไม่จบ บริษัทเทเลคอมของเขาถูกประกาศให้ล้มละลาย เจ้าหนี้ของเขายังมีธนาคารจีนอีก 3 แห่ง ในปี 2020 ศาลในยุโรปได้สั่งให้เขาจ่ายหนี้ หักลบทรัพย์สินของเขาแล้วในที่สุดทรัพย์สิน 42,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐของเขาจึงกลายเป็น 0

อย่างไรก็ดี อะนิลยังใช้ชีวิตในอพาร์ตเมนท์หรูหรา มีเรือยอร์ชส่วนตัว ซึ่งเขาบอกว่าเป็นของ Reliance ไม่ใช่ของเขาและบอกว่าตนได้ขายสิ่งของมีค่าอย่างนาฬิกา เครื่องเพชรเพื่อใช้หนี้ ดูเหมือนเขาจะยังมีเงินที่ไม่เปิดเผยอยู่อีก แล้วเอาเข้าจริงครอบครัวก็พร้อมที่จะช่วยเหลือเขา ทุกวันนี้ชาวอินเดียต่างไม่เชื่อว่าอะนิลจะได้เข้าคุกจริง ๆ และยังแสดงความเห็นว่าหากเขาไม่รีบร้อนในการทำธุรกิจเพราะอยากเอาชนะมูเกซ (ที่ตอนนี้ก็ยังรวยติดท็อป 10 โลก) เขาคงไม่มาอยู่ในจุดนี้ เพราะจริง ๆ เขาก็เป็นคนเก่งคนหนึ่ง

ที่มาภาพ:

https://www.deccanherald.com/business/business-news/anil-ambanis-tale-of-riches-to-rags-724063.html

https://tradebrains.in/mukesh-vs-anil-ambani/

ELIZABETH HOLMES

เอลิซาเบธ โฮล์มส์

ฝันสลาย เมื่อเรื่องโกหก ไม่อาจกลายเป็นจริง

"Fake it till you make it - แสร้งทำเข้าไว้จนกว่าจะทำได้จริง" คำพังเพยของฝรั่งที่จริงๆ แล้วกล่าวขึ้นมาในเชิงบวก เพื่อให้คนสวมหน้ากากแห่งความมั่นใจและเชื่อมั่นว่าตนเองมีศักยภาพพอจะทำในสิ่งยากๆ แต่อีกด้านหนึ่งคำกล่าวนี้มีข้อจำกัด เพราะเมื่อใดที่คุณเชื่อว่าทำได้ แต่สุดท้ายแล้วทำไม่ได้ซะที ความมั่นใจนี้ก็ไม่ต่างจากการหลอกตัวเอง และในกรณีของเอลิซาเบธ โฮล์มส์ ความมั่นใจของเธอกลายเป็นการหลอกลวงระดับโลก

เอลิซาเบธ โฮล์มส์ เกิดที่วอชิงตัน ดีซี สหรัฐอเมริกา เมื่อปี ค.ศ. 1984 มีฐานะดี เรียนเก่ง ได้เข้าศึกษาที่มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ดเพื่อจะเดินตามฝันที่อยากมีสตาร์ทอัพของตัวเอง เธอชื่นชอบ สตีฟ จ็อบส์ เจ้าพ่อบริษัท Apple อย่างมาก และลาออกจากมหาวิทยาลัยกลางคันในปี 2004 เพื่อก่อตั้งบริษัทเทคโนโลยีตอนอายุ 19 ปี โฮล์มส์มีไอเดียจะสร้างนวัตกรรม "เครื่องตรวจเลือด" ที่แค่เจาะเลือดตรงปลายนิ้วก็ตรวจหาโรคได้มากมาย และเป็นเครื่องเล็กที่ติดตั้งสะดวก เข้าถึงประชาชนง่าย แม้ว่าเพื่อนๆ และอาจารย์หลายคนจะเตือนว่าไอเดียของเธอ "เป็นไปไม่ได้" แต่กลับทำให้เธอรู้สึกว่าเธอกำลังคิดการใหญ่และจะต้องทำให้สำเร็จ

โฮล์มส์เดินหน้าก่อตั้งบริษัทเทคโนโลยีสุขภาพชื่อ เธราโนส (Theranos) ในซิลิคอนแวลลีย์ แม้ไม่ใช่ผู้เชี่ยวชาญด้านสุขภาพ แต่ไอเดียที่บรรเจิดพร้อมเครดิตนักศึกษาจากสแตนฟอร์ดทำให้เธอได้รับความสนใจจากเหล่านักลงทุนรายใหญ่ เธอจ้างคนเก่งๆ มานั่งในบอร์ดบริหาร จนคณะกรรมการบริษัทเต็มไปด้วยคนมีชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของเธราโนสพุ่งทะยาน ใครๆ ต่างบอกว่านี่คือดาวรุ่งดวงใหม่แห่งซิลิคอนแวลลีย์ ถึงอย่างนั้น เธราโนสก็ทำงานแบบเงียบๆ ไม่เคยมีการเปิดตัวผลิตภัณฑ์กับสื่อ กระทั่งในปี 2013 จึงออกมาประกาศว่า นวัตกรรมเครื่องเจาะเลือด "เอดิสัน" ของบริษัท จะให้บริการในร้านยา 40 แห่งทั่วรัฐแอริโซนา แล้วปีต่อมาโฮล์มส์ก็โด่งดังเหมือนพลุแตก

เธอออกสื่อไม่ว่างเว้น ขึ้นปกนิตยสารดังๆ เวที TED talks ฟอร์บส์ระบุให้เธอเป็นเศรษฐินีผู้ร่ำรวยที่สุดจากการสร้างเนื้อสร้างตัวอันดับที่ 110 ของโลก สิ่งที่โดดเด่นอีกอย่าง ภาพลักษณ์ของเธอ โฮล์มส์คือผู้บริหารที่สง่า มีเสน่ห์ พูดจาด้วยน้ำเสียงทุ้มต่ำราวกับผู้ชาย สีหน้ามั่นใจ ดวงตาแทบไม่กะพริบ สวมชุดสีดำคอเต่า มีนิสัยบ้างานแถมยังเผด็จการด้วย หลายคนรู้สึกทันทีว่าเธอคือ สตีฟ จ็อบส์ เวอร์ชันหญิง

ที่มาภาพ:
https://www.thetimes.co.uk/article/elizabeth-holmes-the-theranos-empire-swiftly-reduced-to-rubble-rjkkpv52r
https://www.vanityfair.com/news/2019/02/inside-elizabeth-holmess-final-months-at-theranos

ปี 2014 เป็นปีที่โฮล์มส์ได้ก้าวสู่จุดสูงสุด เธราโนสระดมทุนได้เกือบหมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐ สถาบันสุขภาพหลายแห่งเซ็นสัญญาพร้อมติดตั้งเครื่องเอดิสัน แต่แล้วความรุ่งเรืองที่เปราะบางก็ปริแตก เมื่อ จอห์น แคร์รีรู นักข่าวแห่งวอลล์สตรีทเจอร์นัล เริ่มตามสืบความน่าสงสัยของเธราโนส เขาได้เขียนบทความเปิดโปงว่าเครื่องเอดิสันนั้นไร้ประสิทธิภาพ มีการลักลอบนำผลตรวจด้วยวิธีปกติจากแล็บมาหลอกว่าเป็นผลตรวจจากผลิตภัณฑ์ของตัวเอง นวัตกรรมของเธราโนสคือการโกหกที่อันตรายมากต่อการวินิจฉัยสุขภาพของผู้ป่วย แน่นอนว่าโฮล์มส์ไม่ยอมรับและขู่ฟ้องกลับ เธอยังเดินหน้าต่อด้วยท่าทีมั่นใจเหมือนที่ผ่านๆ มา

อย่างไรก็ดี ทุกอย่างแย่ลงเมื่อโฮล์มส์เอาแต่ปฏิเสธข้อกล่าวหา แต่กลับพิสูจน์ไม่ได้สักเรื่องว่าสิ่งที่ถูกแฉนั้นผิด กระแสสังคมที่จริงๆ ก็มีคนมากมายสงสัยอยู่แล้วจึงโหมเข้าโจมตี ไม่ใช่แค่ผลิตภัณฑ์แต่รวมถึงสิ่งที่เธอแสดงออกด้วยว่าพยายาม "ปั้นแต่ง" ให้เหมือนสตีฟ จ็อบส์ จนดูเสแสร้ง ยังมีเรื่องความสัมพันธ์ส่วนตัวของเธอกับ COO ของบริษัทที่ร่วมกันหมกเม็ดข้อบกพร่องผลิตภัณฑ์ด้วยข้ออ้างความลับทางธุรกิจ

ปี 2016 เธราโนสมาถึงจุดดิ่ง โฮล์มส์ถูกลงดาบจากหน่วยงานระบบประกันสุขภาพของรัฐ พาร์ทเนอร์ทั้งหลายฉีกสัญญาพากันตีตัวออกห่าง การฟ้องร้องจากหลายฝ่ายรุมเข้ามา เธอต้องลงจากตำแหน่ง CEO ในปีถัดมา บริษัทถูกถอนทุนแถมต้องจ่ายค่าเสียหายชดใช้คนไข้หลายรายจนในที่สุดก็ล้มครืน แถมล้มแบบที่ไม่มีนักลงทุนคนไหนอยากสานต่อ โฮล์มส์ถูกประกาศเป็นบุคคลล้มละลายและถูกจับในคดีอาชญากรรม ทุกวันนี้เธอยังขึ้นศาลเป็นว่าเล่น โดนไป 11 คดี ถูกตัดสินว่าผิดไปแล้ว 4 คดี มีสิทธิ์ต้องเข้าไปอยู่ในคุกอย่างน้อย 20 ปีเลยทีเดียว

เรื่องราวเกี่ยวกับโฮล์มส์และเธราโนส ได้รับการเผยแพร่ลงในหนังสือของจอห์น แคร์รีรู ซึ่งตีพิมพ์ในชื่อ "เลือดชั่ว: เรื่องลับและคำลวงเบื้องหลังบริษัทดาวรุ่งแห่งซิลิคอนแวลลีย์" เรื่องนี้ยังมีทั้งรูปแบบสารคดี และทำเป็นซีรีส์ออกฉายในชื่อเรื่อง The Dropout

PATRICIA KLUGE

แพทริเซีย คลูกี้

หย่าแล้วรวย ยิ่งกว่าถูกหวยรางวัลใหญ่

ก่อนจะเป็น แพทริเซีย คลูกี้ เธอคือ แพทริเซีย โรส เกิดในปี ค.ศ. 1949 เติบโตมาในอิรัก แล้วย้ายถิ่นฐานมาอยู่อังกฤษตอนอายุ 16 ปี รับงานถ่ายนู้ด เต้นระบำหน้าท้องตามไนท์คลับ ต่อมาเธอแต่งงานกับเจ้าของสำนักพิมพ์แนว 18+ และได้เขียนคอลัมน์แนะนำทักษะเด็ดดวงเรื่องอย่างว่า แต่เมื่อชีวิตแต่งงานไม่ยืดเธอจึงย้ายไปอยู่นิวยอร์กในวัยยี่สิบกลางๆ และได้พบกับ จอห์น คลูกี้ มหาเศรษฐีวัย 60 ปี เขาเป็นชาวอเมริกันเชื้อสายเยอรมันผู้ได้ฉายาว่าเจ้าพ่อแห่งธุรกิจเทเลคอมและมีเดีย ในปี ค.ศ. 1989 ฟอร์บส์จัดให้คลูกี้เป็นคนรวยที่สุดในอเมริกา

ทั้งสองตกหลุมรักแรกพบ พวกเขาบอกแบบนั้นแม้ฝ่ายชายจะอายุมากกว่าเธอ 35 ปี ชาวกอสซิปทั้งหลายต่างมองว่าแพทริเซียหลงรักความร่ำรวยของคลูกี้มากกว่า ใครจะว่าอย่างไร ทั้งคู่ก็แต่งงานกันในปี 1981 แพทริเซียได้ใช้ชีวิตเหมือนเจ้าหญิงอยู่ในคฤหาสน์ชื่อ Albemarle ที่มี 45 ห้อง ตกแต่งราวกับพระราชวัง บนพื้นที่กว่า 500 ไร่ในรัฐเวอร์จิเนีย ยกระดับการใช้ชีวิตสู่ชนชั้นสูงและฝึกรสนิยมการดื่มไวน์จนกลายเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านไวน์คนหนึ่ง

ผ่านไป 9 ปีแพทริเซียก็ขอหย่า ทั้งเธอและคลูกี้ต่างไปแต่งงานใหม่ แพทริเซียได้ค่าชดเชยเป็นคฤหาสน์ Albemarle และยังได้ค่าเลี้ยงดู 1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ถือว่าสูงลิ่วแบบที่คู่หย่าร้างอื่นๆ พากันอ้าปากค้าง ความหลงใหลในเครื่องดื่มไวน์ทำให้เธอเริ่มทำธุรกิจไร่องุ่น วาดฝันจะเปลี่ยนพื้นที่โดยรอบคฤหาสน์เป็นแหล่งผลิตไวน์รายใหญ่ของประเทศ เธอจ่ายหลายล้านเพื่อจ้างไวน์มาสเตอร์จากฝรั่งเศส นำเข้าถังโอ๊ก บาร์เรลบรรจุไวน์ราคาแพงของเธอ ช่วงแรกเธอก็ขายให้คนโพรไฟล์เลิศหรูได้อยู่ ไวน์ของเธอได้เสิร์ฟในงานแต่งลูกสาวของ ฮิลลารี คลินตัน ทุกอย่างดูไปได้สวย เธอจึงกู้เงินจากธนาคารมาอีก 65 ล้าน เพื่อซื้อเครื่องจักรใหญ่ใหม่เอี่ยมขยายกำลังการผลิต เงินที่กู้มาประกันไว้ด้วยคฤหาสน์ Albemarle และไร่องุ่นของเธอเอง

ปัญหาคือเธอไม่เคยทำธุรกิจ เธอลงทุนแบบหน้ามืดตามัว แถมยังใช้จ่ายส่วนตัวแบบฟุ่มเฟือย โดยไม่คำนึงถึงสิ่งที่ต้องแบกไว้ก่อนจะได้กำไรกลับคืน การจะขายไวน์ราคาแพงให้ประสบความสำเร็จก็ไม่ใช่เรื่องง่าย นักชิมไวน์ตั้งมาตรฐานสูง แถมมีเจ้าตลาดที่สะสมชื่อเสียงมาก่อนอีก เวลาผ่านไป ไวน์ของเธอเหลือค้างอยู่ในคลังกว่าหมื่นขวดโดยไม่มีใครแตะต้อง แพทริเซียไม่มีกำไรพอจะจ่ายหนี้ ซ้ำร้ายในปี 2009 เกิดฟองสบู่แตก มูลค่าอสังหาริมทรัพย์ตกพรวด วันกำหนดชำระหนี้ก็ใกล้เข้ามา

ที่มาภาพ:

https://www.nytimes.com/2017/04/07/fashion/patricia-kluge-jewelry-donald-trump.html

https://www.nytimes.com/2011/10/01/business/patricia-kluge-loses-her-fortune-in-the-downturn.html

เธอประกาศขายคฤหาสน์ Albemarle ในราคา 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หวังขายครั้งเดียวปลดหนี้ แต่ผู้ประเมินเห็นว่าราคานี้สูงเกินไปจึงกดต่ำลงมาครึ่งหนึ่ง ผ่านไปหนึ่งปีไม่มีคนซื้อก็ลดลงอีกครึ่งหนึ่ง แต่คฤหาสน์แสนสวยขายที่ 24 ล้านดอลลาร์ฯ ก็ยังขายไม่ออก ไม่มีใครอยากจ่ายเงินหลายสิบล้านในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ แพทริเซียรวบรวมเครื่องประดับนาฬิกา ของล้ำค่าที่มีนำออกประมูลขายแต่ได้มาเพียง 15 ล้านดอลลาร์ฯ ในที่สุดธนาคารและฟาร์มเครดิตจึงเข้ายึดคฤหาสน์และไร่องุ่นที่ล้มเหลวของเธอในปี 2011 ความมั่งคั่งนับพันล้านในอดีตสูญสลายไปในเวลาสั้นๆ ช่วงเวลาที่ล้มละลาย เธอเหลือทรัพย์สินมูลค่า 2.6 ล้าน แต่มีหนี้ 47.5 ล้าน เท่ากับว่ามีหนี้สูงกว่าถึง 20 เท่า

แล้วก็มีคนสนใจคฤหาสน์ของเธอ เขาคือ โดนัลด์ ทรัมป์ ผู้ที่ต่อมาจะได้เป็นประธานาธิบดีอเมริกา ทรัมป์จะซื้อทั้งไร่ไวน์และคฤหาสน์ แต่เสนอราคาที่ต่ำมากจนธนาคารปฏิเสธ เขาเลยจัดการซื้อสนามหญ้ากว่า 500 ไร่ในราคาเบาๆ รอบคฤหาสน์ไว้หมด นับเป็นความเจ้าเล่ห์ของเขา การซื้อสนามรอบๆ ก็เพื่อกันไม่ให้คนอื่นมาซื้อคฤหาสน์ ในที่สุดเขาก็ได้คฤหาสน์ไปในราคาแค่ 6 ล้านกว่าเท่านั้น ไร่องุ่นก็ถูกทรัมป์ซื้อไป เขายังจ้างแพทริเซียทำงานในไร่ที่เธอเองเคยเป็นเจ้าของ แต่ทำได้ปีเดียวเธอก็ถูกไล่ออก

ในปี 2017 ดูเหมือนจะเป็นครั้งสุดท้ายที่แพทริเซียในวัย 68 ปี ได้ให้สัมภาษณ์สื่อ เธอบอกว่าเธอหลงใหลเครื่องประดับอัญมณีมาตลอด และมีช่วงเวลาที่มีความสุขกับมันได้แบบไม่มีลิมิต แต่เมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่ยากลำบากเธอก็เลือกสละมันเป็นอย่างแรก จนถึงตอนนี้เธอไม่ได้รู้สึกว่าตัวเองสูญเสียอะไรที่สำคัญกับชีวิตไปเลย

SEAN QUINN

ฌอน ควินน์

เดิมพันผิดชีวิตเปลี่ยน รวยแค่ไหนก็ไม่เหลือ

ครั้งหนึ่ง เรื่องราวของ ฌอน ควินน์ เคยเป็นแรงบันดาลใจด้านการประสบความสำเร็จ เพราะเขาได้สร้างเนื้อสร้างตัวจากคนเล็กๆ ในสังคมมาสู่คนที่มั่งคั่งที่สุดในไอร์แลนด์ แต่เมื่อเขาพลาดและล้ม เรื่องของเขากลับกลายเป็นเรื่องที่ใครต่อใครฟังแล้วก็ได้แต่คิดว่า "ไม่น่าเลย"

ฌอน ควินน์ เกิดในปี ค.ศ. 1947 ในชนบทตอนเหนือของไอร์แลนด์ มีชีวิตเป็นชาวไร่ที่ได้เรียนหนังสือน้อยเพราะต้องมาช่วยงานในฟาร์มของครอบครัว แต่ควินน์มีหัวการค้าตั้งแต่วัยรุ่น พอเห็นว่ากรวดหินในที่ดินของครอบครัวเป็นวัสดุก่อสร้างชั้นดี เขาจึงยืมเงินเพื่อนมาเพื่อซื้อเครื่องสกัดกรวดหิน แล้วนำไปขายให้ร้านท้องถิ่นในละแวกบ้าน เขาทำธุรกิจเล็กๆ นี้อยู่นับสิบปีจนเข้าใจดีถึงวัสดุก่อสร้างรวมถึงรูปแบบของธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เมื่อเศรษฐกิจของไอร์แลนด์เติบโตในช่วงยุค 90 เขาจึงถือโอกาสขยายธุรกิจมาทำอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ วางรากฐานความมั่งคั่งและสถานะนักธุรกิจแถวหน้าของตัวเอง

ควินน์ปลูกปั้นจนบริษัท Quinn Cement ขึ้นแท่นผู้ผลิตปูนซีเมนต์รายใหญ่ของประเทศ จากนั้นเขาแตกไลน์ธุรกิจเรือธงมาสู่กิจการโรงแรม บริษัทของเขาเป็นเจ้าของโรงแรมหรูหลายแห่งทั่วยุโรป เขายังไปต่อที่อุตสาหกรรมพลาสติก แก้ว ดูเหมือนเขาจับอะไรก็เป็นเงินเป็นทองไปหมด แต่วิสัยทัศน์ที่น่ายกย่องคือการตัดสินใจหันหางเสือมาสู่ธุรกิจผู้ให้บริการทางการเงิน ควินน์ก่อตั้ง Quinn Insurance ในปี 1996 และตลอดหนึ่งทศวรรษ Quinn Insurance สร้างกำไรมหาศาล เป็นบริษัทประกันรายใหญ่อันดับ 3 ของไอร์แลนด์ ความเติบโตในทุกธุรกิจทำให้ Quinn Group เสมือน

อาณาจักรย่อมๆ ที่รุ่งเรือง เท่านั้นไม่พอ ควินน์สนใจธุรกิจธนาคารด้วย ในปี 2007 เขาซื้อหุ้นของธนาคารแองโกล-ไอริชไว้ 5% แองโกล-ไอริชเป็นธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ เน้นปล่อยสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์และธุรกิจขนาดใหญ่ มีสาขาในยุโรปและอเมริกา

ในปี 2008 ฟอร์บส์จัดให้ควินน์เป็นบุคคลที่รวยที่สุดในไอร์แลนด์ด้วยทรัพย์สินมูลค่า 6,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และอยู่อันดับ 164 ของโลก แต่ปีนั้นเองก็ได้เกิดภาวะฟองสบู่แตกในอเมริกา ส่งผลให้เกิดวิกฤตเศรษฐกิจทั่วโลก และเป็นจุดเริ่มต้นวิกฤตอาณาจักรของควินน์ด้วยเช่นกัน ธนาคารแองโกล-ไอริชได้รับผลกระทบอย่างหนักจนหุ้นดิ่งลงเหว แต่ควินน์ไม่หวั่นไหว ความสำเร็จที่ผ่านมาทำให้เขามั่นใจการตัดสินใจของตัวเอง

ควินน์มองว่านี่เป็นโอกาสที่จะช้อนหุ้นธนาคารแห่งนี้ เขาเข้าซื้อหุ้นผ่านสัญญาการซื้อขายส่วนต่าง (Contract for Differences) โดยเก็งไว้อย่างดีว่าหุ้นจะกลับมาขึ้น เมื่อถึงปี 2009 เขาก็ซื้อไว้แล้ว 28% แต่ครั้งนี้ควินน์คิดผิดมหันต์ แองโกล-ไอริชได้รับผลกระทบหนักมากจนมูลค่าหุ้นตกลงถึง 98% เป็นข่าวที่ช็อคควินน์มาก เงินมหาศาลที่เขาเพิ่งลงไปแค่ไม่กี่เดือนขาดทุนย่อยยับ ซ้ำร้ายเงินที่เขาเอามาลงดันเป็นเงินที่ไปกู้มารวมแล้วมากถึง 3,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็นการเดิมพันที่บ้าคลั่งจนเป็นสาเหตุหลักที่ทำลายความมั่งคั่งของเขาและครอบครัว

อาณาจักร Quinn Group ระส่ำระสาย ควินน์รีดเงินก้อนใหญ่จาก Quinn Insurance เพื่อไปใช้หนี้ แต่ช่วงนั้นบริษัทประกันของเขาเองก็ได้รับผลกระทบหนักจากวิกฤตเศรษฐกิจเช่นกัน แถมบริษัทยังถูกปรับอย่างหนักจากการทำผิดกฎหมายอีก ทำเอาบริษัทขาดสภาพคล่องจนล้ม และก็ถูกเจ้าอื่นมาซื้อกิจการไป กิจการโรงแรมและอสังหาฯ ก็ย่ำแย่ แถมที่ผ่านมาครอบครัวควินน์ใช้จ่ายกันมือเติบทำให้ควินน์ไม่ได้มีเงินสดในมือมากนัก

เมื่อไม่มีปัญญาจ่ายหนี้คืน เขาก็ถูกรัฐบาลที่เข้ามาควบคุมแองโกล-ไอริชฟ้องร้อง ศาลได้สั่งให้เขาหลุดพ้นจากการบริหารกิจการใดๆ ของเขาทั้งหมด ในปี 2011 ทรัพย์สินของเขาเริ่มถูกยึดทยอยนำมาชำระหนี้ แม้เขาจะพยายามหาช่องทางรักษาทรัพย์สิน ทั้งโอนย้าย ทั้งเอาไปขายเพื่อเก็บเงินสด แต่ก็เข้าข่ายกระทำผิดกฎหมาย นอกจากถูกประกาศเป็นบุคคลล้มละลายแล้ว เขาจึงต้องติดคุกด้วยอีก 9 สัปดาห์ หลังจากพ้นโทษออกมา ควินน์ก็ไม่เหลือธุรกิจที่เขาสร้างไว้อีกเลย

ปัจจุบัน ควินน์มีอายุย่างเข้า 75 ปีแล้ว เขาใช้ชีวิตเงียบๆ อยู่กับครอบครัวในละแวกใกล้เคียงกับเมืองเกิดของเขา และยังเหลือทรัพย์สินรวมแล้วอยู่ประมาณ 100,000 ดอลลาร์สหรัฐ ทุกวันนี้การล้มละลายของเขายังถือเป็นเรื่องราวครั้งสำคัญในประวัติศาสตร์ของไอร์แลนด์

ที่มาภาพ:

https://www.bloomberg.com/news/videos/2021-01-05/terror-in-the-irish-borderlands-video

https://irishacademicpress.ie/product/quinn/

https://www.irishtimes.com/business/financial-services/quinn-insurance-case-against-auditors-on-hold-over-funding-1.4755281

8 สตาร์ทอัพ เปิดตัวอย่างปัง แต่ไปไม่ถึงฝั่งฝัน

มาต่อกันที่เรื่องราวของธุรกิจสตาร์ทอัพที่ต้องบอกว่า ตอนเกิดใหม่ถือเป็นดาวรุ่งแต่ทำไปทำมากลับกลายเป็นดาวดับ ทั้งที่แต่ละเจ้าก็มาพร้อมไอเดียเด็ดๆ อุปกรณ์ครบมือ นักวิจัยพร้อมสรรพ แถมมีนักลงทุนคอยอุ้มด้วยเงินก้อนใหญ่ แต่สุดท้ายก็ต้องปิดตัวลงไปในระยะเวลาไม่นาน **นี่คือเรื่องราวของ 8 บริษัทสตาร์ทอัพ ซึ่งมีทั้งล้มไปแบบน่าเสียดาย ล้มไปแบบน่าละอาย และล้มไปแบบที่คนยังงงๆ** กับไอเดียของผลิตภัณฑ์อยู่เลย

ที่มาภาพ:

https://www.appcues.com/blog/apple-pay-mint-product-design
https://techcrunch.com/
https://archive.fortune.com/2010/03/26/news/companies/terralliance_tech_full.fortune/index.htm
https://review.thaiware.com/1719.html
https://www.washingtontimes.com/news/2015/aug/26/solyndra-misled-government-get-535-million-solar-p/

BETTER PLACE

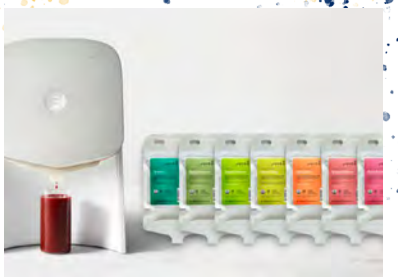
เปิดตัวในปี 2007 โดย ไซ อากัสซี ชาวอิสราเอล และปิดตัวในปี 2013 ลงทุนไป 742 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ Better Place มีเครือข่ายทั่วโลก เป็นผู้ให้บริการสถานีชาร์จแบตเตอรี่รถยนต์ไฟฟ้าที่จะใช้เวลาชาร์จจนเต็มเพียงแค่ไม่กี่นาที ฟังดูเจ๋งดี แต่มีนักวิจารณ์บางคนมองว่า นี่เป็นการแก้ปัญหาที่เล่นใหญ่เกินตัวปัญหา เพราะเมื่อแบตเตอรี่ใหญ่ขึ้นและชาร์จได้ไวขึ้นในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า การสร้างเครือข่ายเพื่อตั้งสถานีชาร์จแบตเตอรี่ดูจะเป็นทางแก้ที่แพงเกินไป อย่างไรก็ตาม Better Place สร้างเครือข่ายไว้หลายประเทศ แถมยังไปร่วมทุนกับบริษัทผลิตรถยนต์เพื่อให้เกิดรถที่จะชาร์จกับสถานีของบริษัทได้ แต่ในที่สุดก็ขายออกไปได้แค่ 1,500 คัน น้อยเกินไปเมื่อเทียบกับเงินลงทุนกว่า 700 ล้านดอลลาร์ฯ บริษัทคิดซับซ้อนเกินจนทำให้ทุกอย่างตึงมือ และตัวผลิตภัณฑ์ยังไม่ถูกใจตลาด ผู้ซื้อไม่พร้อมจะซื้อรถที่ออกแบบมาจากผู้ผลิตที่จริงๆ แล้วไม่ได้คิดจะออกแบบรถ

TERRALLIANCE

ชื่อสตาร์ทอัพในปี 2009 ที่แทบไม่มีใครรู้จักเพราะดำเนินการภายใต้ความลับสุดยอด แต่ที่ยังพอมีข่าวเพราะนักข่าวของนิตยสารฟอร์จูนอุตส่าห์ไปขุดคุ้ยข้อมูลมา Terralliance เป็นบริษัทค้นหาน้ำมันโดยใช้เครื่องบินที่จะบินต่ำและบินช้า ซึ่งจะประมวลผลข้อมูลหลากหลาย เช่น สภาพภูมิประเทศ กระแสไฟฟ้า ร่องรอยสารเคมีในอากาศ แนวคิดสร้างสรรค์ดีแต่ไม่แน่ใจว่าได้ผลดีเท่าไหร่ ถึงอย่างนั้นบริษัทก็เล่นใหญ่ ผู้ก่อตั้ง เออร์เลนด์ โอลสัน เป็นอดีตวิศวกรนาซ่า เขาต้องการใช้เครื่องบินสอดแนมรุ่น US U-2 ทำงานนี้ แต่มีปัญหาเพราะเครื่องบินรุ่นนี้ไม่เหมาะกับการพาณิชย์ มันเหมาะกับการทหาร เขาจึงหันไปหารัสเซียเพื่อจะซื้อเครื่องบิน Sukhoi Su-27 เครื่องบินขับไล่เครื่องยนต์ไอพ่น โอลสันพร้อมจ่ายมาก ความสามารถอย่างหนึ่งของเขาคือการชวนเชื่อจนนักลงทุนลงขันให้บริษัทเขาได้ถึงหลักพันล้าน หลังจากเอาเงินทุนมาใช้จ่ายไปกว่า 300 ล้านดอลลาร์ ผลลัพธ์คือไม่มีอะไรเกิดขึ้น โอลสันจึงถูกฟ้องจนบริษัทต้องปิดตัว มีผู้มาลงทุนใหม่และเปลี่ยนแปลงธุรกิจไปเป็นอย่างอื่น

WEBVAN

สตาร์ทอัพที่เกิดในปี 1996 และปิดตัวในปี 2001 ด้วยเงินลงทุน 570 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็นหนึ่งในการล้มละลายที่โด่งดังเพราะเป็นบริษัทดอทคอมรายแรกๆ ที่ล้ม Webvan เป็นบริษัทร้านสะดวกซื้อออนไลน์ ซึ่งลูกค้าจะเลือกสินค้าได้ภายในเวลา 30 นาทีผ่านเว็บไซต์และรอให้ของที่สั่งมาส่ง ปัจจัยแรกที่ทำให้บริษัทล้ม คือ การทำอะไรใหญ่เกินตัว Webvan จับหลายตลาดมากเกินไป (ต่างจาก Amazon ที่เริ่มจากตลาดหนังสือ) และลงทุนในโครงสร้างที่แพงมากจนทำให้ใช้เงินหมดไปอย่างรวดเร็ว ปัจจัยต่อมาคือทำในช่วงเวลาที่ไม่เหมาะสม นั่นคือไม่พร้อมทั้งเทคโนโลยีและตัวลูกค้า บริษัทมาเร็วเกินไป ในช่วงยุคปลาย 90 กับคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะราคาสูง ยังไม่มีใครไฮเทคพอจะใช้บริการของ Webvan ความเร็วของอินเทอร์เน็ตในยุคนั้นก็ไม่เอื้อ พวกเขาควรจะค่อยๆ เติบโตทีละตลาด เรียนรู้จนเข้าใจแล้วค่อยทำสเกลใหญ่ Webvan จึงไม่ประสบความสำเร็จและล้มละลายแบบไม่ใช่เพราะโกงหรือแนวคิดไม่ดี จนในปี 2009 Amazon ได้มารับไปสานต่อ



JUICERO

ก่อตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 2013 ด้วยไอเดียที่อยากให้คนมีเครื่องทำน้ำผลไม้สกัดเย็นแบบง่ายๆ ดื่มได้ที่บ้านเหมือนเครื่องชงกาแฟ บริษัทระดมทุนมาได้ 120 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และได้ออกผลิตภัณฑ์ชื่อ The Juicero Press ในปี 2016 เป็นเครื่องสกัดน้ำผลไม้ที่มีแรงบีบมากถึง 4 ตัน เคลมว่าจะทำให้ได้น้ำผลไม้ที่มีคุณภาพ แต่ว่าเจ้าเครื่องนี้ถูกวิจารณ์ยับ ข้อแรกคือ แพง ราคาเครื่องละ 699 ดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 20,000 กว่าบาท) ข้อสองก่อนใช้ต้องเชื่อมต่อ Wi-Fi ผ่านมือถือ และข้อสามเครื่องนี้ใช้ได้เฉพาะผลไม้สกัดในซองยี่ห้อ Juicero เท่านั้น ยอดขายผลิตภัณฑ์ยังไม่ทันกระเตื้อง สื่อเจ้าใหญ่ บลูมเบิร์กก็ได้ออกมาแฉว่า เครื่องสกัดน้ำผลไม้แสนแพงนี้ไม่มีประโยชน์เลย เพราะแค่ใช้มือเปล่าบีบซองผลไม้สกัดของ Juicero ก็จะได้น้ำผลไม้ออกมาในคุณภาพที่แทบไม่ต่างจากใช้เครื่องบีบ แถมยังมีวิศวกรออกมาบอกว่ากลไกภายในเครื่องถูกสร้างให้ซับซ้อนเกินความจำเป็น ทำให้เครื่องแพงโดยใช่เหตุ หลังจากวางขายได้ 16 เดือน บริษัทจึงระงับการขายและประกาศปิดตัวลง

PAY BY TOUCH

ผู้ให้บริการการจ่ายเงินที่ใช้ระบบยืนยันตัวตนด้วยไบโอเมตริกซ์ (เช่น ลายนิ้วมือ) เปิดตัวในปี 2002 แต่ทุกอย่างก็มีปัญหาตั้งแต่ตัวผู้ก่อตั้ง จอห์น โรเจอร์ส ถูกขุดคุ้ยว่ามีคดีติดตัว มีภาพ Mugshot ของเขา (ภาพที่ตำรวจถ่ายผู้ต้องหา) ปรากฏในรัฐมินนิโซตา เขาโดนคดีทั้งเรื่องไม่ยอมจ่ายหนี้ ทำร้ายร่างกายผู้หญิง ทำลายข้าวของ แถมยังมีข้อหาเล่นยาเสพติด แน่นอนว่าไม่ใช่โพรไฟล์ที่ดีของผู้ที่จะเข้าซิลิคอนแวลลีย์ แต่สิ่งที่เกิดคือ โรเจอร์สระดมทุนได้ราว ๆ 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็นการลงขันแบบไม่ตรวจสอบอีกครั้งของนักลงทุนในที่แห่งนี้ ส่วนหนึ่งเพราะ จอห์น โรเจอร์ส เป็นชื่อสามัญที่ใครก็ตั้งกัน ไม่ใช่แค่มีอดีตน่าสงสัย โรเจอร์สยังใช้เงินเก่งสุด ๆ เขาทุ่ม 150 ล้านดอลลาร์ฯ เพื่อซื้อพนักงานจากบริษัทคู่แข่ง ดำเนินการได้ 5 ปี สูญเงินไปหลายร้อยล้านดอลลาร์ฯ มีรายได้กลับมาแค่ 600,000 นักลงทุนพยายามจะเซฟบริษัทนี้ แต่โรเจอร์สทำให้เรื่องจบด้วยการแสดงนิสัยหยาบคายใส่หน้าพวกเขา จริง ๆ แล้วไอเดียของโรเจอร์สนั้นดี ทุกวันนี้เราก็ใช้ระบบจ่ายเงินที่ยืนยันตัวตนด้วยลายนิ้วมืออย่างแพร่หลาย

SOLYNDRA

ก่อตั้งในปี 2004 เป็นบริษัทพลังงานหมุนเวียนผู้ผลิตแผงโซลาร์เซลล์ แต่ช่วงปีนั้นราคาของซิลิคอน วัสดุสำคัญในการผลิตพุ่งสูง บริษัทจึงหันมาผลิตแผงโซลาร์เซลล์แบบใหม่โดยใช้คอปเปอร์ อินเดียม แกลเลียม เซเลไนด์ พวกเขาออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีลักษณะเป็นทรงกระบอกวางเป็นชั้น ๆ ต่างจากแผงโซลาร์เซลล์สี่เหลี่ยมแบบเดิม ๆ บริษัทเคลมว่าผลิตภัณฑ์แบบใหม่มีประสิทธิภาพสูงกว่าแผงโซลาร์เซลล์ทั่วไปในท้องตลาด ซึ่งการเคลมนี้ไม่เคยได้รับการพิสูจน์ ในปี 2006 Solyndra ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลของโอบามา ต่อมา เลขาธิการกระทรวงพลังงานได้อนุมัติเงินทุนให้บริษัทมากถึง 535 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทุกอย่างดีไปหมด แต่เริ่มไม่ดีเมื่อราคาซิลิคอนที่เคยแพงมากถูกลง 89% แถมมีบริษัทจากจีนเข้ามาตีตลาดแผงโซลาร์เซลล์ในราคาถูก เมื่อสินค้าของบริษัทแพงกว่าและยังมีข้อกังขาเรื่องประสิทธิภาพ บริษัทจึงเข้าสู่ขาลงและถูกประกาศล้มละลายในปี 2011 ภายหลังมีการสืบสวนพบว่าข้อมูลที่บริษัทนำไปขายรัฐบาลโอบามา เป็นโฆษณาชวนเชื่อ ทำให้ประเทศต้องสูญเงินภาษีจำนวนมากให้กับ Solyndra

JAWBONE

ก่อตั้งในปี 1998 มีชื่อเดิมว่า Aliph บริษัทเคยมีโอกาสร่วมงานกับกองทัพของสหรัฐฯ ด้านการวิจัยค้นคว้าเทคโนโลยีการสื่อสารเพื่อทหารในสนามรบ จึงอาศัยประสบการณ์นี้พัฒนาหูฟังเคลื่อนที่ที่ออกแบบให้ลดเสียงกวนจากรอบข้างและปล่อยตัว Bluetooth Headset เวอร์ชันแรกในปี 2006 ชื่อว่า Jawbone ประสบความสำเร็จดีทีเดียว ต่อมาได้ปล่อยผลิตภัณฑ์แรกที่ไม่ใช่หูฟังชื่อว่า Jambox ในปี 2010 เป็นกล่องลำโพงบลูทูธไร้สาย ขายดีมากจนมีคู่แข่งทำตามออกมาขายในราคาที่ถูกกว่า บริษัทแข่งไม่ไหว ปีต่อมาจึงเปลี่ยนมาเล่นเทคโนโลยีที่สวมใส่ได้โดยออกผลิตภัณฑ์ชื่อ UP ริสต์แบนด์ไลฟ์สไตล์สุขภาพที่ช่วยบอกระยะเวลาการนอน จำนวนการก้าวเดิน แคลอรี่ แต่แม้จะพยายามเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ เมื่อเจอคู่แข่งเข้ามาในตลาดและทำฟีเจอร์ดีกว่า บริษัทก็สู้ไม่ค่อยได้ เมื่อถึงปี 2015 ก็เหลือส่วนแบ่งตลาดริสต์แบนด์สุขภาพเพียง 2.8% แถมในปีนั้น Apple ได้ปล่อยตัว Apple Watch ผู้เล่นรายอื่นๆ ในตลาดจึงโดนดีดตกขอบหมด บริษัทก็โดนด้วยและล้มละลายไปในปี 2017

DINNER LAB

ก่อตั้งในปี 2011 และปิดตัวในปี 2016 ใช้เงินลงทุนรวมแล้วประมาณ 9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คอนเซ็ปต์ของ Dinner Lab คือจะพาลูกค้าไปรับประทานอาหารมื้อค่ำเวียนไปใน 30 สถานที่ ในบรรยากาศที่แตกต่างกันทั่วประเทศ พร้อมเมนูอาหารสุดแปลกโดยฝีมือเชฟจากร้านอาหารชั้นนำ แต่ละมื้อมีค่าใช้จ่ายต่อคนประมาณ 60-90 ดอลลาร์ฯ (2,000 - 3,000 บาท) สำหรับอาหาร 5 คอร์สพร้อมบาร์กลางแจ้ง มีระบบสมาชิกแบบจ่ายรายปีที่มีสิทธิพิเศษคือจะได้รับการเชิญให้มาร่วมดินเนอร์ในที่ใหม่ๆ อย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง แต่ Dinner Lab ไปไม่รอด อย่างแรกเป็นเพราะกำหนดมื้ออาหารดึกเกินไป คือตอนเที่ยงคืนของวันหยุดสุดสัปดาห์ ซึ่งเป็นเวลาที่คนไม่อยากกิน อย่างที่สอง บริษัทพยายามรักษาคอนเซ็ปต์ความแปลกใหม่ทั้งสูตรอาหารและสถานที่ทำให้พวกเขาต้องเปลี่ยนทีมจัดงานบ่อยเกินไป อย่างที่สามบริษัทไม่สามารถรักษาสัญญากับลูกค้าสมาชิกที่จะเชิญกลับมาอย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง ทั้งที่ลูกค้าจ่ายเงินค่าสมาชิกแล้ว ความต้องการที่จะทำกำไรจากระบบสมาชิกจึงล้มเหลวจนต้องปิดตัวลงในที่สุด ■

อัคคพล พรมวงค์

"ครูช่าง" ผู้ส่งต่อความรู้ เพื่อให้ตนเองได้เรียนรู้

ยิ่งถ่ายทอดความรู้สู่ผู้อื่น ยิ่งเป็นการลับคมความสามารถของตน เป็นแนวคิดของ **"ช่างเมย์" อัคคพล พรมวงค์ ผู้เริ่มต้นจากศูนย์ ผ่านการฝึกฝนพัฒนาตนจนก้าวสู่ความเป็น "ครูช่าง"** และไมสเตอร์มาตรฐานเยอรมันรุ่นแรกของประเทศไทยที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล ทั้งเป็นผู้ปลูกปั้นเด็กอาชีวะให้เป็นแรงงานคุณภาพชั้นนำเปี่ยมด้วยจรรยาบรรณของวิชาชีพ

เมื่อแรกเริ่มทำงานที่บุญรอดฯ

ผมทำงานที่บุญรอดฯ ได้ 11 ปีแล้วครับ เป็นช่างไฟฟ้า ฝ่ายวิศวกรรม-ซ่อมบำรุง สังกัดปทุมธานีบริวเวอรี่ เรียนจบสายช่างอิเล็กทรอนิกส์ แต่ก่อนจะมาทำงานที่บุญรอดฯ ผมเป็น QA Technician ผู้ดูแลคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทแห่งหนึ่ง ไม่เคยมีประสบการณ์ซ่อมเครื่องจักรผลิตเบียร์เลย พอมาเห็นเครื่องจักรที่บุญรอดฯ ครั้งแรกตกใจเลยครับ เครื่องใหญ่กว่าบ้านผมอีก ความรู้ด้านเทคโนโลยีอุตสาหกรรมอาหารเราก็ไม่เคยมี ต้องมาหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต คอยถามรุ่นพี่ บางคำถามเล่นเอารุ่นพี่งงว่าเป็นช่างยังไงมาถามคำถามแบบนี้ ถือว่าเริ่มจากศูนย์เลยครับ แต่ก็เป็นเหตุผลหนึ่งที่เลือกมาทำงานที่นี่ เพราะจะได้เป็นช่างอย่างที่เราชอบจริงๆ

เทคนิคการปรับตัวและฝึกฝนการทำงาน

ทำงานที่แรกผมเคยเป็นหัวหน้า มีลูกน้อง พอมาทำงานที่นี่เป็นลูกน้องเขา ต้องมีความอ่อนน้อมถ่อมตน ใช้ศิลปะการพูดที่ทำให้รุ่นพี่เขารู้สึกว่าเราเข้ามาช่วยแบ่งเบาภาระงานของเขา ไม่ใช่มาเป็นภาระให้เขา และต้อง "กระตุ้นตัวเองให้ค่อยๆ เรียนรู้ตลอดเวลา อย่าทำตัวเหมือนน้ำเต็มแก้ว" แล้วก็หมั่นจดบันทึก ผมชอบจดใส่สมุด พอทำงานไปติดตรงไหน นึกไม่ออกก็กลับไปเปิดดู ผมว่าการจดช่วยให้ผมเรียนรู้งานได้เร็วขึ้น

ทำงานที่แรกผมเคยเป็นหัวหน้า มีลูกน้อง พอมาทำงานที่นี่เป็นลูกน้องเขา ต้องมีความอ่อนน้อมถ่อมตน ใช้ศิลปะการพูดที่ทำให้รุ่นพี่เขารู้สึกว่าเราเข้ามาช่วยแบ่งเบาภาระเขา ไม่ใช่มาเป็นภาระให้เขา

คุณนิดหน่อยรู้เข้าท่านก็มาคุยกับผม สอนว่า ถูกแล้วที่เราจะกลัวก่อนก้าวออกมาจากคอมฟอร์ทโซน เพราะเราไม่รู้ว่าก้าวออกมาแล้วจะเจอความเสี่ยงอะไรบ้าง "การจะรับมือกับความกลัวและความเสี่ยงได้คือการเตรียมตัวให้พร้อม"

คำแนะนำดีๆ ที่เคยได้รับและอยากส่งต่อ

เป็นคำแนะนำที่ได้มาจากเหตุการณ์ที่ผมจะต้องขึ้นไปพูดบนเวทีในงานของสิงห์เวย์ครับ ผมสั่นมาก กลัวว่าตัวเองจะพูดไม่ได้ พอคุณนิดหน่อยรู้เข้าท่านก็มาคุยกับผม สอนว่า ถูกแล้วที่เราจะกลัวก่อนก้าวออกมาจากคอมฟอร์ทโซน เพราะเราไม่รู้ว่าก้าวออกมาแล้วจะเจอความเสี่ยงอะไรบ้าง "การจะรับมือกับความกลัวและความเสี่ยงได้คือการเตรียมตัวให้พร้อม" ในมุมมองของผม การเตรียมตัวคือการหาข้อมูลเพื่อประเมินความเป็นไปได้และปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในสิ่งที่จะทำ แล้วเอาข้อมูลนั้นมาวิเคราะห์จากความรู้ที่เรามี ทุกวันนี้ไม่ว่าผมจะไปสอนที่ไหนหรือจะทำโปรเจคต์อะไร ก็จะเริ่มจากการเตรียมความพร้อมให้ดีที่สุดก่อน

ได้รับโอกาสเข้าโครงการฝึกฝนเป็น "ครูช่าง"

ช่วงนั้นกระแส AEC กำลังมา รัฐบาลอยากโชว์ศักยภาพแรงงานไทยจึงร่วมมือกับหอการค้าเยอรมันและมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ จัดโครงการครูช่างตามมาตรฐานเยอรมัน เขาเชิญบริษัทเอกชนชั้นนำของไทยให้มาเข้าร่วม บริษัทเราก็ได้มีนโยบายให้แต่ละโรงงานคัดเลือกช่างส่งไป ผมเป็น 1 ใน 6 ช่างจากบุญรอดฯ ที่ผ่านการคัดเลือก ตอนแรกผมลังเลเพราะโครงการมีระยะเวลาฝึกอบรมนานถึง 11 เดือน เกรงว่าจะกระทบกับรายได้และวันทำงาน แต่มาคิดๆ ดูแล้วก็ตัดสินใจยอมลำบากในช่วงเวลาหนึ่ง แลกกับสิ่งที่ได้รับคือความรู้และทักษะจากอาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิ ซึ่งถือว่าคุ้มค่ามากๆ ครับ

นำทักษะต่อยอดการทำงาน เสริมศักยภาพในวิชาชีพ

จากหลักสูตรครูช่าง 11 เดือน ผมได้ไปเรียนต่ออีกหลักสูตรคือ AdA (ครูฝึกวิชาชีพตามหลักสูตรของวิทยาลัยที่เบอร์ลิน) พอจบแล้วเขาได้ให้ certificate จากเยอรมนี ทำให้ผมมี license ที่สามารถเซ็นเกรดให้นักศึกษาอาชีวะได้ เด็กๆ ปวช.ที่เข้ามาเป็นลูกศิษย์ผมและฝึกงานที่โรงงานปทุมธานี (ผ่านโครงการของ

หอการค้าเยอรมัน) จะได้รับวุฒิปวส. จากทั้งวิทยาลัยในไทยและในเบอร์ลิน คือได้วุฒิในระดับสากลเลย เด็กรุ่นแรกที่มาเรียนกับผมตอนนี้มี 2 คนได้เป็นช่างอยู่ในบริษัทเราครับ ผมต้องขอบคุณบริษัทมากๆ ที่ให้โอกาสผมได้ฝึกอบรมเป็นครูช่าง แล้วยังมอบทุนให้ผมได้ศึกษาต่อด้านครุศาสตร์อุตสาหกรรม เป็นปริญญาตรีใบที่สองของผมด้วย ผมมีวุฒิครู ได้เป็นอาจารย์พิเศษสอนเด็กอาชีวะในหลายๆ สถาบัน และได้นำทักษะความรู้มาปรับใช้ในหลายๆ โครงการของบริษัท ทั้งการจัดทำ WI (Work Instruction) ในโรงงานปทุมธานีฯ รวมถึงการกำหนดหลักสูตรเพื่อนักศึกษาอาชีวะในโครงการเพื่อการศึกษาร่วมกับหน่วยงานบริหารองค์ความรู้และส่งเสริมสังคมของบริษัท

สิ่งที่ได้รับจากการเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้

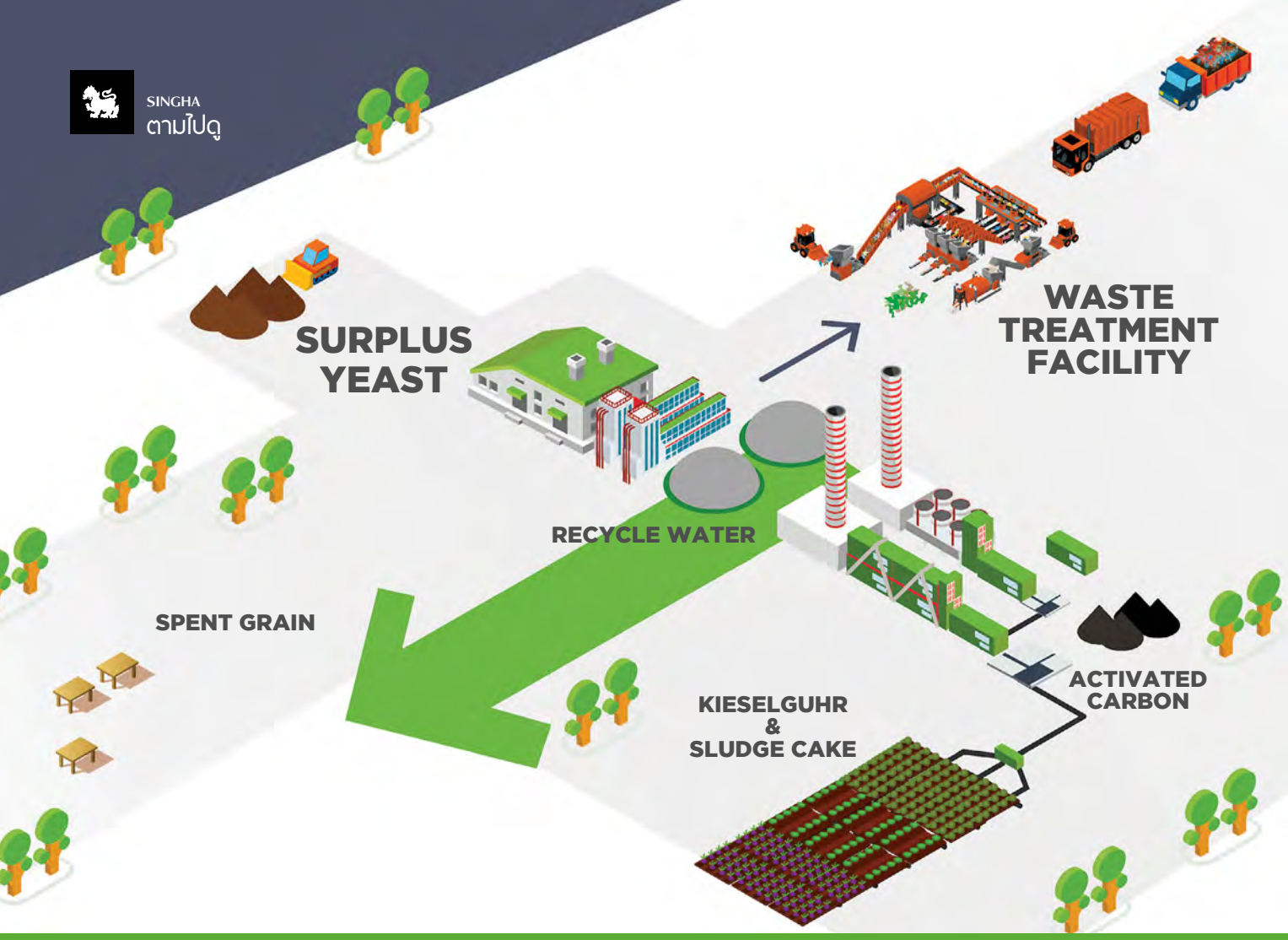
การเป็นครูสอนช่างทำให้ผมมองภาพของงานช่างได้กว้างขึ้น ตอนผมเข้าไปซ่อมเครื่องจักร ผมจะไม่ได้เห็นว่าตัวเองทำงานแบบไหน แต่พอผมได้สอนคนอื่น มองคนอื่นทำ ผมจึงเห็นภาพกว้างขึ้นว่ายังมีช่องโหว่อะไรในการทำงานที่ยังต้องปรับอีกบ้าง มันทำให้ผมนึกถึงคำสอนของพ่อผมที่บอกว่า มีดต่อให้เป็นมีดวิเศษขนาดไหน ถ้าใช้ไปไม่ลับคมมันก็ทื่อ ซึ่งผมคิดว่า "การสอนคนก็เหมือนการลับคมให้ตนเอง" เพราะจะได้มีการทบทวนและอัพเดตตัวเองอยู่เสมอ

สิ่งสำคัญที่ครูเมย์ส่งต่อให้กับลูกศิษย์

ผมจะเน้นย้ำคำว่า "วิชาชีพ" เพราะเป็นสิ่งที่ทำให้ช่างแต่ละสาขามีเกียรติของตัวเองในมุมมองของผม คำว่า วิชาชีพ มีความหมายแตกต่างจากคำว่า อาชีพ เราจะเห็นว่า มีเพียงบางอาชีพเท่านั้นที่ได้รับการยกย่องให้เป็นวิชาชีพ ซึ่งต้องได้รับการสั่งสอนอบรมเป็นวิชาชีพชั้นสูงในลักษณะอบรมกันหลายปีตามหลักการที่ถูกต้องเป็นที่ยอมรับในระดับสากล เราต้องซื่อสัตย์กับวิชาชีพของตัวเอง ใช้ความรู้ความชำนาญไปในทางที่ดีงามต่อผู้รับบริการ ต่อเพื่อนร่วมวิชาชีพ ต่อตนเอง และต่อสังคมส่วนรวม ■

ตอนผมเข้าไปซ่อมเครื่องจักร ผมจะไม่ได้เห็นว่าตัวเองทำงานแบบไหน แต่พอผมได้สอนคนอื่น มองคนอื่นทำ ผมจึงเห็นภาพกว้างขึ้นว่ายังมีช่องโหว่อะไรในการทำงานที่ยังต้องปรับอีกบ้าง

อัคคพล พรมวงศ์
ช่างไฟฟ้า
ฝ่ายวิศวกรรม-ซ่อมบำรุง
บริษัท ปทุมธานีบริวเวอรี่ จำกัด



ตามไปดู By-Products
จากสิ่งเหลือใช้สู่ผลิตภัณฑ์ต่อยอดธุรกิจ

ยุคที่การผลิตต้องก้าวตามเทคโนโลยีให้ทัน สิ่งแวดล้อมก็ต้องให้ความสำคัญควบคู่กันตามแนวนโยบายของการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development: SD) บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด และบริษัทในเครือ โดย คุณโรจน์ฤทธิ์ เทพาคำ กรรมการรองกรรมการผู้จัดการใหญ่อาวุโส เป็นผู้นำสำคัญที่พาองค์กรเดินหน้าไปอย่างสอดคล้องกับแนวทางของ SD ด้วยการดำเนินงานตามแนวคิด "สถานที่ทำงานอัจฉริยะ" (Smart Workplace) ซึ่งประกอบด้วยเสาหลัก 5 ประการ และหลักการในเสาหลักนี้เอง ได้ก่อให้เกิดหน่วยงานใหม่เพื่อบริหารจัดการ "สิ่งเหลือใช้" ซึ่งถ้าจะเรียกให้ถูกต้อง คือ "By-Products" หรือ "ผลพลอยได้" ที่เกิดจากกระบวนการผลิตเบียร์

สถานที่ทำงานอัจฉริยะ:

- *โรงงานอัจฉริยะ*
- *สภาพแวดล้อมในที่ทำงาน*
- *การเพิ่มศักยภาพพนักงาน*
- *สุขภาวะที่ดีของพนักงาน*
- *การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม*

By-Products 3 ชนิดหลัก

จากกระบวนการผลิตเบียร์

Surplus Yeast

เซอร์พลัสยีสต์ > ผลพลอยได้จาก Fermentation

Kieselguhr

สารกรองเบียร์ > ผลพลอยได้จาก Filtration

Spent Grain

กากมอลต์ > ผลพลอยได้จาก Lauter tun

By-Products อื่นๆ

จากกระบวนการสนับสนุนการผลิตเบียร์

Activated Carbon

ถ่านกัมมันต์ > ผลพลอยได้จาก การเตรียมน้ำดิบทำเบียร์

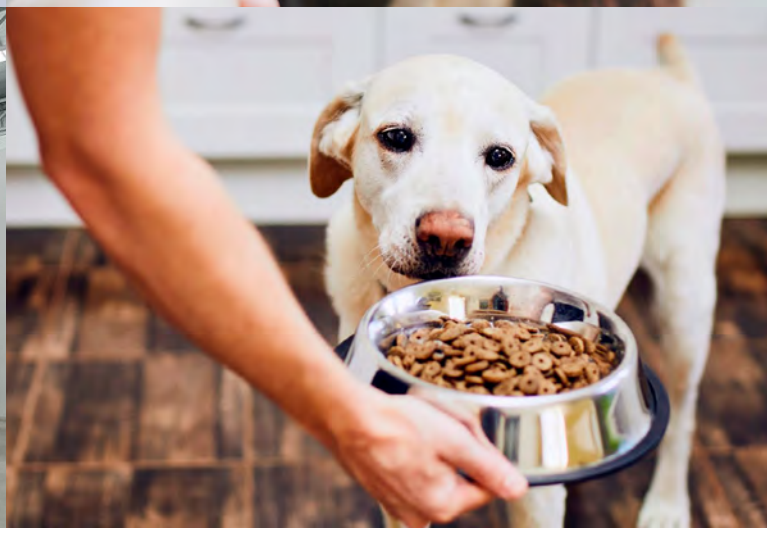
Sludge Cake

ตะกอนระบบบำบัดน้ำ > ผลพลอยได้จาก Wastewater treatment

Recycle Water

น้ำรีไซเคิล > ผลพลอยได้จาก กระบวนการผลิตทั้งมวลที่ใช้น้ำ

หน่วยงาน By-Product Management เริ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2561 วัตถุประสงค์เพื่อการนำ By-Products หมุนเวียนกลับมาใช้ใหม่ พร้อมทั้งนำไปวิจัยพัฒนาให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่สร้างมูลค่าและต่อยอดเป็นธุรกิจใหม่ได้ คำว่า By-Products นี้เราได้ยินกันมานาน แต่ยังไม่เคยรู้กันจริงๆ เสียทีว่า By-Products แต่ละชนิดถูกแปรสภาพและนำไปใช้ประโยชน์อย่างไร สิงห์ แมกกาซีน ได้ไปคุยกับผู้รู้ คุณสุวรรณ จันทร์ส่อง ผู้จัดการแผนก By-Product Management บริษัท สิงห์ เบเวอเรช จำกัด เพื่อขอแชร์ข้อมูลน่าสนใจมาสู่เราและท่านผู้อ่าน น้อยครั้งที่เราจะคิดกันว่า สิ่งที่เรามองว่าเป็น "สิ่งเหลือใช้" จริงๆ แล้วยังสร้างประโยชน์ได้อีกมาก



Note:

ก่อนหน้านี้ บริษัทมีการจ้างกำจัดเซอร์พลัสยีสต์ด้วยงบประมาณกว่า 20 ล้านบาท แต่เมื่อเซอร์พลัสยีสต์ได้ถูกผลักดันเป็น By-Products ตัวแรกของบริษัทที่ได้เป็นธุรกิจใหม่เพื่อส่งออกไปจำหน่ายให้ผู้ผลิตส่วนผสมอาหารสัตว์ในต่างประเทศ ก็ได้ช่วยประหยัดงบการกำจัดลงไปกลายเป็นเงินกลับมามูลค่าประมาณการกว่า 30 ล้านบาท

Surplus Yeast - เซอร์พลัสยีสต์

ในกระบวนการหมักเบียร์ เราต้องใช้ "ยีสต์" สิ่งมีชีวิตเล็กๆ ที่จะเปลี่ยนน้ำตาลเป็นแอลกอฮอล์และคาร์บอนไดออกไซด์ที่ให้ความซ่าในเบียร์ แต่หลังจากผ่านกระบวนการหมักแล้ว ยีสต์ส่วนเกินที่เหลือใช้นี้ก็ยังมีประโยชน์ เพราะตัวของมันเองมีทั้งโปรตีนและอุดมไปด้วยวิตามิน B ถ้าเราเคยแต่ได้ยินมาว่ามีการนำยีสต์ที่เหลือจากการผลิตเบียร์ไปผลิตเครื่องสำอาง เราก็อาจแปลกใจที่ได้รู้ว่า อาหารของสุนัขและแมวที่บ้านก็มีเจ้าเซอร์พลัสยีสต์นี้เป็นส่วนผสมสำคัญที่ช่วยบำรุงร่างกายสัตว์เลี้ยงที่รักของเราด้วย

ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2561 เซอร์พลัสยีสต์จำนวนมากจากโรงงานผลิตเบียร์ของบริษัท ได้ถูกนำหมุนเวียนกลับมาใช้เป็นแก๊สชีวภาพ (Biogas) ภายในโรงงาน และบางส่วนได้นำไปจำหน่ายให้ธุรกิจกลุ่ม Pet Food ในต่างประเทศ ได้แก่ ฝรั่งเศส สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย และจีนในอีกไม่ช้า จริงๆ แล้วประเทศเราถือเป็นเบอร์ต้นๆ ของโลกด้านการส่งออกส่วนประกอบในอาหารสัตว์ ถือว่าเป็นธุรกิจที่เชิดหน้าชูตาอย่างหนึ่งเลยทีเดียว

เซอร์พลัสยีสต์ที่ผสมอยู่ในอาหารของสุนัขและแมว อาจผสมอยู่ด้านในอาหารเพื่อสร้างคุณค่าทางโปรตีน หรืออาจนำไปเคลือบอาหารเม็ดเพื่อสร้างกลิ่นที่จะช่วยเพิ่มความสุขให้กับสุนัขและแมว รับรองได้เลยว่าอาหารสัตว์เลี้ยงที่บ้านของหลายๆ คน ต้องมีส่วนประกอบของเซอร์พลัสยีสต์ที่ได้จากโรงงานของบริษัทเราอย่างแน่นอน

Spent Grain - กากมอลต์

บางครั้งเรียกว่า กากเบียร์ เป็น By-Products ที่ส่วนมากแล้วนิยมนำไปตากแห้งทำเป็นอาหารสัตว์ในฟาร์ม บริษัทของเราก็ได้ส่งกากมอลต์ไปให้บริษัทข้างนอกผลิตเป็นอาหารสัตว์ ไม่ได้มีการจ้างกำจัดเหมือนเซอร์พลัสยีสต์ แต่เนื่องจากกากมอลต์มีโปรตีนอยู่ 20-30% มีเซลลูโลส และไฟเบอร์ ในด้านชีวภาพแล้วจึงถือเป็นผลพลอยได้ที่มีศักยภาพพอจะนำไปต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าได้อีก

ทีมงาน By-Product Management สิงห์ เบเวอเรช ได้เริ่มวิจัยและพัฒนาผลพลอยได้กากมอลต์ โดยผลิตออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น Dietary fiber, Beta-glucan และ Micro Crystalline เพื่อนำไปใช้ต่อในอุตสาหกรรมอาหาร ยา และเครื่องสำอาง ซึ่งเป็นโอกาสในการสร้างธุรกิจใหม่ที่มีมูลค่าเพิ่ม ด้วยปริมาณที่มีมาก ทางทีมยังมองถึงการอบแห้งทำเป็นอาหารสัตว์ที่มีคุณสมบัติพิเศษ หรือเป็นวัตถุดิบในการทำเชื้อเพลิงชีวภาพ กลับมาใช้ลดต้นทุนด้านพลังงานความร้อน ซึ่งมีมูลค่าทางธุรกิจสูงเช่นกัน

ในการเริ่มต้นคิดเรื่องการนำไปใช้ในอุตสาหกรรมอาหาร ทางทีมได้สร้างโครงการเล็กๆ ชื่อว่า Brewer Bakery ให้พนักงานที่มีฝีมือในการทำเบเกอรี่ได้นำผงกากมอลต์ไปทำคุกกี้ บราวนี่ แครกเกอร์ ซึ่งผงกากมอลต์สามารถใช้แทนแป้งได้ถึง 30% ดังนั้น เราจะได้ประโยชน์จากโปรตีน ไฟเบอร์ในกากมอลต์ที่ช่วยในการขับถ่ายและการหมุนเวียนโลหิต แถมช่วยยืดอายุของอาหารด้วย นอกจากนี้ ยังมีการทดลองนำกากมอลต์มาขึ้นรูปเป็นผลิตภัณฑ์ เช่น โต๊ะ เก้าอี้ ชั้นวางของต่างๆ ขณะนี้อยู่ในขั้นตอนการวิจัยและพัฒนาเช่นกัน

Note:

โปรเจคต์วิจัยและพัฒนากากมอลต์ อยู่ในงานวิจัยที่ทางสิงห์ เบเวอเรช ร่วมกับ สวทช. ผ่านโครงการ TIME โครงการเพื่อการศึกษาที่เปิดรับนักศึกษาปริญญาโทจากหลายสถาบันเข้ามาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ทำงานจริง เป็นโครงการที่เน้นพัฒนาศักยภาพของทั้งนักศึกษาและองค์กรในการสร้างนวัตกรรม ถือเป็นอีกหนึ่งโครงการดีๆ ที่ร่วมช่วยเหลือสังคมตามแบบฉบับบุญรอดฯ

เชิญชวนทุกท่านมารู้จักกับ "SCB Smart Farm" ฟาร์มที่เราดูแลผักผลไม้อย่างดี ผสมผสานการนำเทคโนโลยีการเกษตรมาใช้เพื่อเป็นต้นแบบให้กับเกษตรกรของเรา หลายท่านอาจได้มีโอกาสลิ้มลองเมล่อน รสหวาน ผักปลอดสาร หรือมะเขือเทศโซลาริโน่แสนอร่อย ฟาร์มของเราผ่านการรับรองมาตรฐาน GAP จากกรมวิชาการเกษตรด้วย

Kieselguhr - สารกรองเบียร์
และ Sludge Cake - ตะกอนระบบบำบัดน้ำ

ผลพลอยได้ทั้งสองชนิดนี้ มีผลต่อความพิเศษของผักและผลไม้ใน SCB Farm กล่าวคือ ในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา มีการวิจัยและพัฒนาพบว่า ทั้งสารกรองเบียร์และตะกอนระบบบำบัดน้ำ มีคุณสมบัติเหมาะจะเป็นสารปรับปรุงดินแบบออร์แกนิค สามารถช่วยให้การปลูกพืชบางชนิดเจริญงอกงามได้ดีขึ้นโดยไม่จำเป็นต้องใช้สารเคมี

องค์ประกอบจริงๆ ของสารกรองเบียร์นั้นเป็นซิลิกา ลักษณะเป็นทรายละเอียด มีคุณสมบัติช่วยปรับปรุงดินในพืชตระกูลข้าว ตระกูลเมล่อน ตระกูลมะเขือเทศ ส่วนตะกอนระบบบำบัดน้ำมีค่าไนโตรเจนสูง เหมาะสำหรับปรับปรุงดินของพืชกินใบหรือผักสลัด มีการนำทั้งสองชนิดนี้ไปใช้เป็นสารปรับปรุงดินแล้วภายในพื้นที่ SCB Smart Farm ผลที่ได้คือ เมล่อนจากฟาร์มมีรสชาติหวานอร่อย ขณะนี้กำลังทดลองนำสารกรองเบียร์ไปใช้ในแปลงนาด้วย หากได้ผลดีจะมีการส่งจำหน่ายหรือแจกจ่ายทำ CSR

แต่ปริมาณสารปรับปรุงดินที่ได้กลับมาใช้ประโยชน์หมุนเวียนนี้ยังถือว่าเป็นสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับปริมาณของ By-Products ทั้งสองที่ออกมา ทีม By-Product Management จึงมีแผนที่จะนำตะกอนระบบบำบัดน้ำมาผลิตเป็นแก๊สชีวภาพเป็นพลังงานใช้ภายในโรงงานต่อไป

Note:

เราเรียกว่า สารปรับปรุงดิน ไม่ใช่ปุ๋ย
เพราะมีข้อกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม
กำกับอยู่ อีกทั้งปริมาณคุณค่าสาร
อาหารที่มีต่อพืชจาก By-Products
ทั้งสองชนิดไม่ได้มีปริมาณมากเท่ากับปุ๋ย
ดังนั้นจึงเป็นสารที่จะช่วยเสริมให้ดิน
มีประสิทธิภาพมากขึ้นเท่านั้น

โปรเจคต์ที่กำลังปั้น

Eco Brick - แผ่นปูทางเดิน มีสีเทาดำเพราะได้มาจากถ่านกัมมันต์ (Activated Carbon) ซึ่งเป็นผลพลอยได้จากกระบวนการเตรียมน้ำที่จะนำมาผลิตเบียร์ ทีมงานได้นำมาเป็นส่วนประกอบแทนทรายในการผสมปูนเพื่อทำแผ่นปูพื้นทางเดินในสวน อุณหภูมิที่วัดได้จาก Eco Brick จะต่างจากแผ่นปูพื้นทั่วไปประมาณ 8-10 องศาเซลเซียส ให้ความเย็นกว่า น้ำหนักเบากว่าแผ่นปูพื้นทั่วไป 2 เท่า ระบายความชื้นและอากาศได้ดีกว่า เพราะมีลักษณะรูพรุน Eco Brick นี้ ทีมงานได้เริ่มผลิตและจำหน่ายให้กับเพื่อนพนักงานเมื่อเดือนพฤษภาคมซึ่งขายหมดไปแล้ว

Eco Board - ผนังเบา เป็นการนำสารกรองเบียร์ไปเคลือบไว้ที่ด้านหลังของผนัง เมื่อเทียบกับผนังที่ไม่ได้ถูกเคลือบ ผนังเบาจะรักษาอุณหภูมิได้ดีกว่า จึงช่วยประหยัดพลังงานได้หากนำไปใช้ในห้องแอร์ เป็นส่วนประกอบเบื้องต้นที่ทีมงานทดลองทำไว้ โดยการนำ By-Products ไปประยุกต์กับแผ่นบอร์ดสำเร็จรูป ซึ่งตัวแผ่น Wall Board นี้ เป็นกระดาษอัดแน่น เมื่อเคลือบสารกรองเบียร์เข้าไปแล้วสามารถทำเป็นผนังซับเสียงได้ด้วย

สรุปภาพรวมของ By-Products กับการ Recovery

Surplus Yeast	*นำกลับมาใช้ประโยชน์ใหม่ได้ 100%*
Spent Grain	*นำกลับมาใช้ประโยชน์ใหม่ได้ 100%* *และอยู่ในขั้นตอนวิจัยสู่ส่วนผสมในอาหารคน*
Activated Carbon	*นำกลับมาใช้ประโยชน์ใหม่ได้ 100%*
Sludge Cake	*นำกลับมาใช้ประโยชน์ใหม่ได้ 5%* *และมีแผนใช้เพิ่มโดยนำไปทำแก๊สชีวภาพ*
Kieselguhr	*นำกลับมาใช้ประโยชน์ใหม่ได้ 5%*
Recycle Water	*นำกลับมาใช้ประโยชน์ใหม่ได้ 10%* *เพื่อการใช้ในพื้นที่สีเขียวของโรงงาน*

คุณสุวรรณบอกว่า การจัดการกับ By-Products ของทีมงานตั้งอยู่บนพื้นฐาน 2 ข้อที่ได้รับจากคุณโรจน์ฤทธิ์ เพื่อให้สิ่งที่ได้ตอบสนองต่อแนวคิด SD

"ข้อแรก เป็นการปรับแนวคิดเรื่องของขยะ เมื่อพูดถึงขยะสิ่งแรกที่คนจะนึกถึงคือการนำไปทิ้ง เราจึงเริ่มเปลี่ยนวิธีคิดด้วยการไม่มองว่าเป็นขยะ แต่มองว่าเป็นผลพลอยได้ เพื่อให้เกิดความรู้สึกว่าอยากมองหาคุณค่า ไม่ใช่ความรู้สึกว่าอยากจะทิ้ง"

"ข้อสอง เป็นการมองหาธุรกิจใหม่ๆ จาก By-Products ที่เรามีเพื่อสร้างมูลค่าทำกำไร แต่ไม่ได้หมายความว่าเราจะเน้นกำไรเยอะๆ และต้องผลิตมากๆ เพราะเราก็ไม่ได้ต้องการให้เกิดผลพลอยได้จากกระบวนการผลิตที่มากเกินความจำเป็น แบบนั้นคือผิดวัตถุประสงค์"

สิ่งสำคัญจึงเป็นเรื่องของการจัดการและพัฒนาสิ่งที่มีให้เกิดความคุ้มค่าขณะเดียวกันก็ช่วยลดภาระของสิ่งแวดล้อมให้ได้มากที่สุด ■

สุวรรณ จันทร์ส่อง
ผู้จัดการแผนก By-product management
บริษัท สิงห์ เบเวอเรช จำกัด

Every flower bloom in its own time.

สถานที่:

- *สวนพฤกษศาสตร์สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์, เชียงใหม่ 29/09/2018*
- *สวนพฤกษศาสตร์สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์, เชียงใหม่ 02/02/2018*
- *Penang Hill, Malaysia 23/09/2018*
- *Flower Dome - Gardens by the Bay, Singapore 14/04/2018*

อุปกรณ์: NIKON D3200

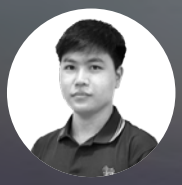
อังสนา เลิศมหาวงศ์
เจ้าหน้าที่ธุรการ กลุ่มวิศวกรรมซ่อมบำรุงเฉพาะกิจ
บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด

ขึ้นภูไปดูอะไร?

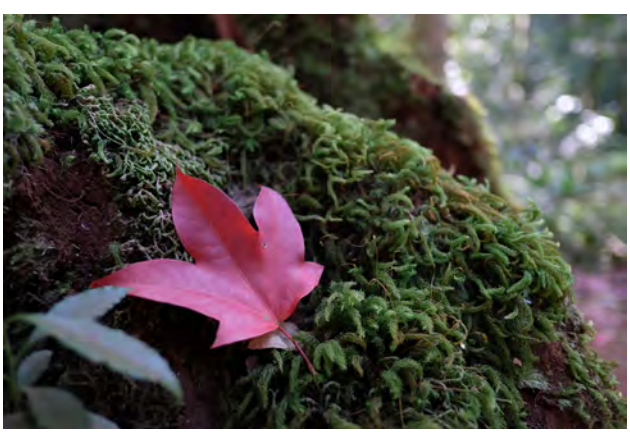
ในทุกๆ สถานที่ที่เราไปล้วนมีสิ่งต่างๆ ให้เราเก็บเกี่ยวค่าประสบการณ์ ได้ชื่นชมสิ่งต่างๆ ระหว่างทริป ทั้งเป็นสิ่งที่เคยเจอมาแล้ว และสิ่งใหม่ที่ไม่เคยเจอ สำหรับสิ่งใหม่ที่ยังไม่เคยเจอ หรือแม้กระทั่งที่เคยเจอมาแล้วก็ตาม ทุกๆ สิ่ง ล้วนควรค่าแก่การเก็บเป็นความทรงจำ และเป็นเรื่องราวให้เล่าต่อ การแชะภาพสิ่งต่างๆ ที่เราพบเห็นก็เป็นวิธีหนึ่งในการบันทึกความทรงจำให้เราได้นึกถึงช่วงเวลาเมื่อเราย้อนกลับมาดูรูปเก่าๆ เช่นเดียวกับทริปนี้ที่มีโอกาสได้ขึ้นภูกระดึงถึง 2 ครั้ง ในปีเดียวกัน (ต้นปีและปลายปี) สิ่งที่ได้ดูบนภูกระดึง คือความสวยงามของความต่างของเวลา และสถานที่บนภู ดูมิตรภาพของเพื่อนร่วมทาง และได้ดูแลคนที่เราห่วงใย ซึ่งเป็นที่มาของธีม "ขึ้นภูไปดูอะไร?"

สถานที่: *อุทยานแห่งชาติภูกระดึง หมู่ที่ 1 บ้านศรีฐาน ต.ศรีฐาน อ.ภูกระดึง จ.เลย (มกราคม 2562)*

อุปกรณ์: *กล้องดิจิทัล FUJIFILM X-E3 และ CANON 760D*

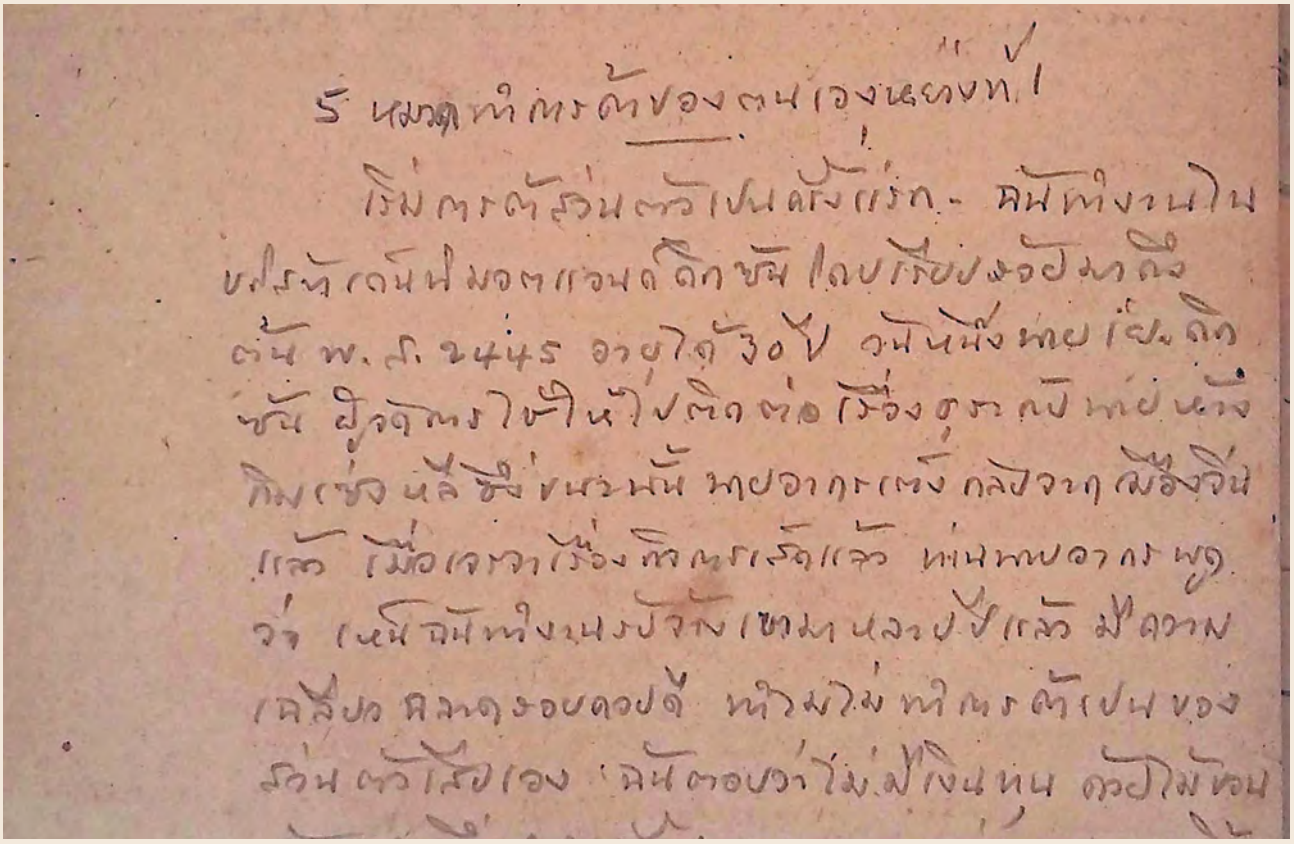


ณัฐพงษ์ ธิติมงคลวัฒน์
เจ้าหน้าที่บุคคล ฝ่ายบริหาร
บริษัท ขอนแก่นบริวเวอรี่ จำกัด



สายตรงจาก พระยาภิรมย์ภักดี

ตอนที่ ๒

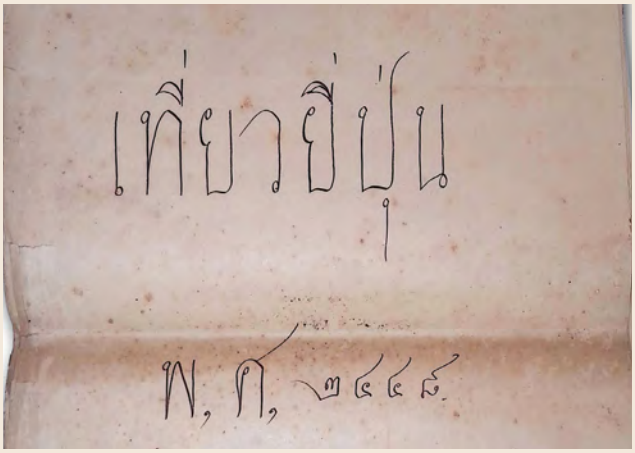


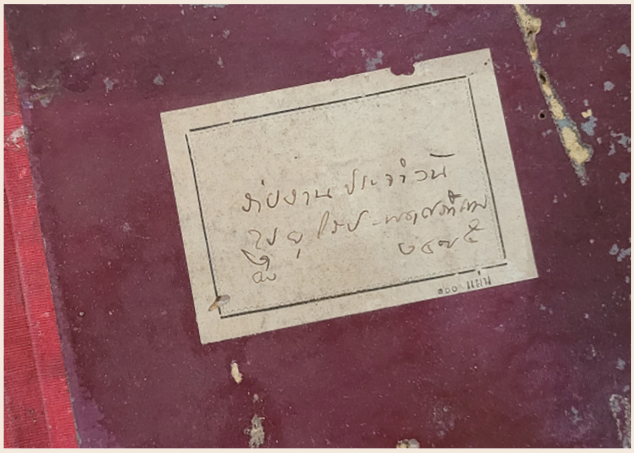
๕. หมวดทำการค้าของตนเอง อย่างที่ ๑

เริ่มการค้าส่วนตัวเป็นครั้งแรก - ฉันทำงานในบริษัท เด็นนิมอตแอนด์ดิกซัน โดยเรียบร้อยมาถึงต้น พ.ศ. ๒๔๔๕ อายุได้ ๓๐ ปี วันหนึ่งนาย เย. ดิกซัน ผู้จัดการ ใช้ให้ไปติดต่อเรื่องธุระกับนายห้างกิมเซ่งหลี ซึ่งขณะนั้น นายอากรเต็งกลับจากเมืองจีนแล้ว เมื่อเจรจาเรื่องกิจการเสร็จแล้ว ท่านนายอากรพูดว่า เห็นฉันทำงานรับจ้างเขามาหลายปีแล้ว มีความเฉลียวฉลาดรอบคอบดี ทำไมไม่ทำการค้าเป็นของส่วนตัวเสียเอง ฉันตอบว่าไม่มีเงินทุน ด้วยไม้ขอนสักแพหนึ่งราคาตั้ง ๑๐,๐๐๐ บาท ท่านอากรยิ้มอย่างความกรุณาและตอบว่า ถ้าฉันจะไม่โกงท่านๆ จะขายไม้ขอนสักเชื่อ ให้เอาไปขายอีกต่อหนึ่ง เมื่อขายได้เงินมาแล้วอย่าเอาไปใช้อย่างอื่น ให้เอามาชำระค่าไม้ ส่วนที่มีกำไรก็ให้ฝากผสมเอาไว้เป็นทุนต่อไป อย่างนี้จะเอาไหม ฉันยินดีรับอยู่ ภาระเอื้อเฟื้อชี้แนวทางการค้าให้ ด้วยความขอบคุณท่านอย่างยิ่ง

การที่ท่านนายอากรให้โอกาสฉันริเริ่มค้าไม้นี้ก็ด้วยในปีหนึ่งๆ ไม้ขอนสักของห้างกิมเซ่งหลีมีตกมาจากเมืองเหนือตั้ง ๑๐๐ กว่าแพ สำหรับเลื่อยเองบ้าง ขายให้โรงเลื่อยจักรฝรั่งบ้าง ยังไม่มีใครรับซื้อช่วงไปขายให้ตามโรงเลื่อยมือต่างๆ มาก่อนเลย ฉันจึงเป็นผู้ได้รับโอกาสซื้อช่วงไม้ขอนสัก เอาไปจำหน่ายต่อเป็นรายแรก ด้วยความอิ่มอกใจเต็มที่เช่นนี้ ฉันจึงไปขอลาออกจากงานเด็นนิมอตแอนด์ดิกซัน เล่าความตามตรง นายเยมส์ ดิกซัน ก็ยินดีให้ลาออกตามประสงค์เมื่อวันที่ ๑๕ พฤษภาคม พ.ศ. ๒๔๔๘ แล้วฉันก็ซื้อเรือโบ๊ท ๒ แจวขึ้นไปเที่ยวตรวจเลือกไม้ขอนสักของห้างกิมเซ่งหลีว่าซื้อตกลงราคากันแล้ว ฉันก็ไปเที่ยวขายให้พวกโรงเลื่อยมือในคลองบางหลวง คลองบางลำพู คลองโอ่งอ่าง คลองผดุง กับโรงเลื่อยตามลำแม่น้ำและซื้อไม้เหลี่ยมไม้กระดานต้น นำไปขายให้บริษัทเด็นนิมอตแอนด์ดิกซัน บริษัทอีสต์เอเชียติก บริษัทสยามฟอเรสต์ อีกต่อหนึ่ง ได้ผลกำไรงามเพราะยังไม่มีใครทำการซื้อไม้อย่างฉัน

การที่ท่านนายอากรให้โอกาสฉันริเริ่มค้าไม้นี้ก็ด้วยในปีหนึ่งๆ ไม้ขอนสักของห้างกิมเซ่งหลีมีตกมาจากเมืองเหนือตั้ง ๑๐๐ กว่าแพ สำหรับเลื่อยเองบ้าง ขายให้โรงเลื่อยจักรฝรั่งบ้าง ยังไม่มีใครรับซื้อช่วงไปขายให้ตามโรงเลื่อยมือต่างๆ มาก่อนเลย





หลักจากได้ไปทำการสำรวจตลาดการค้าในเมืองต่างๆ ดังกล่าวแล้ว เพื่อจะขยายหรือเพิ่มการค้าให้กว้างขวางยิ่งขึ้นเป็นปึกแผ่น ฉันก็ได้ออกเดินทางไปทวีปยุโรป เมื่อ พ.ศ. ๒๔๕๑ แวะท่องเที่ยวในประเทศต่างๆ ถึงพักในกรุงลอนดอน ประเทศอังกฤษ

การค้าครั้งแรกอันมีโชคดีนี้ ทำให้ฉันเอาใจใส่ตรวจดูเลือกและวัดไม้ขายอย่างคร่ำเคร่ง มิใคร่ได้พักผ่อน จนเกิดเป็นฝีที่หัวเข่าเดินไม่ได้ ต้องให้น้องชายทำงานแทน ส่วนนายแพทย์ก็มารักษาฝีจนหายป่วย แต่ยังเพลีย นายแพทย์จึงแนะนำให้ออกไปตากอากาศทางไกล เลยเป็นโอกาสให้ฉันออกไปท่องเที่ยวต่างประเทศเป็นครั้งแรก จะถือโอกาสไปบอกขายไม้สักและสังเกตการค้าขายตั้งแต่สิงคโปร์ ฮ่องกง เซี่ยงไฮ้ ตลอดถึงประเทศญี่ปุ่น ตั้งแต่มกราคม พ.ศ. ๒๔๔๙ กลับมาแล้วยังไปเที่ยวตรวจและซื้อขายไม้ขอนสักในจังหวัดเหนือ เช่น ปากน้ำโพ นครสวรรค์ แพร่ เป็นต้น แล้วได้ออกไปทวีปยุโรปครั้งที่ ๑ มีรายงานประจำวันโดยละเอียดจะได้กล่าวต่อไป

ซื้อที่ดินปลูกสร้างบ้านอยู่ — เมื่อเห็นการค้าไม้เป็นหลักเป็นฐาน พอดีนายลัด ภายหลังเป็นพระยานรเนติบัญชากิจ ผู้เป็นลูกพี่และมีที่ดินกับเรือนแพตั้งอยู่ริมแม่น้ำหน้าบ้านท่านบิดาฉัน ปลายสะพานยาววัดบพิตรพิมุข บอกขายที่ดินบ้านเรือน ด้วยท่านจะย้ายไปอยู่ที่อื่น ฉันก็ได้รับซื้อเอาไว้เป็นกรรมสิทธิ์ แล้วก่อเขื่อนถมดินรื้อบ้านเก่าปลูกสร้างบ้านขึ้นใหม่สำหรับฉันได้อยู่เป็นหลักฐานต่อมา

ทำการค้าส่วนตัว อย่างที่ ๒

หลักจากได้ไปทำการสำรวจตลาดการค้าในเมืองต่างๆ ดังกล่าวแล้ว เพื่อจะขยายหรือเพิ่มการค้าให้กว้างขวางยิ่งขึ้นเป็นปึกแผ่น ฉันก็ได้ออกเดินทางไปทวีปยุโรป เมื่อ พ.ศ. ๒๔๕๑ แวะท่องเที่ยวในประเทศต่างๆ ถึงพักในกรุงลอนดอน ประเทศอังกฤษ เที่ยวดูบ้านเมืองและกิจการค้า ไปเห็นรถยนต์ยี่ห้อ "เบลไซส์" วางโชว์อยู่ในห้างก็ติดใจ เข้าไปติดต่อกับผู้จัดการ ยินดีพาไปให้ฉันลองขับขี่บนถนนในกรุงลอนดอนได้ดีเป็นที่พอใจ ผู้จัดการจึงเชิญฉันให้ไปดูโรงงานทำรถยนต์ยี่ห้อเบลไซส์นี้ในเมืองแมนเชสเตอร์ ได้เจรจากันเป็นอันตกลงตั้งให้ฉันเป็นตัวแทนสั่งรถยนต์ของเขาเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยแต่ผู้เดียว เมื่อขากลับได้ส่งรถยนต์ตามหลังทยอยกันเข้ามา ๙ คัน ขายได้ทั้งหมด เป็นอันว่าได้กำไรจากรถยนต์นี้คุ้มกับค่าเดินทางไปท่องเที่ยวในทวีปยุโรป ครั้งที่ ๑ นั้น รายการท่องเที่ยวก็มีบันทึกอยู่

ทำการค้าหุ้นส่วน อย่างที่ ๓

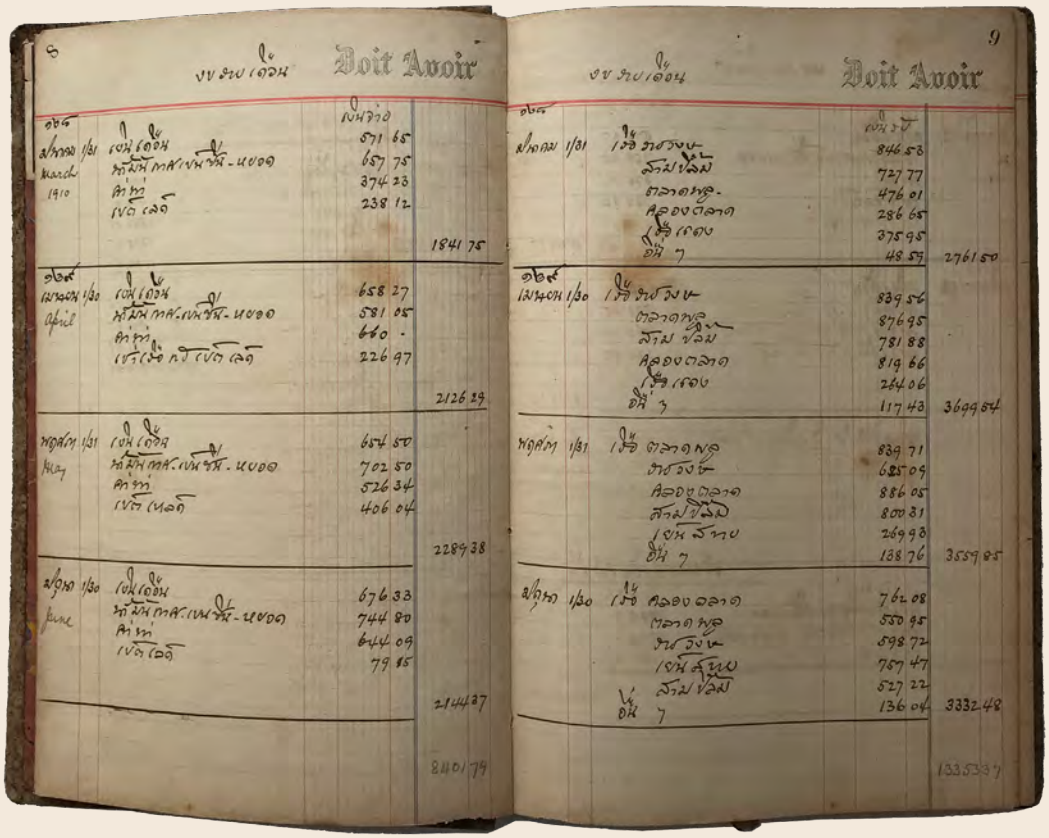
เดินเรือยนต์รับจ้างส่งผู้โดยสาร - เมื่ออายุได้ ๓๘ ปี พ.ศ. ๒๔๕๓ บุตรชายนายห้างกิมเซ่งหลีเรียกฉันไปปรึกษาว่า ท่านเข้าหุ้นกับนายอากรติดหยู ผู้เป็นเจ้าของท่าเรือตำบลตลาดพลู คลองบางหลวง ซื้อเรือยนต์รับจ้าง

ส่งผู้โดยสารระหว่างตลาดพลูถึงท่าราชวงศ์ พระนคร จากนายแม็คคาเธอร์ไว้ ๒ ลำ ทาสีขาว ขณะนั้น เดินแข่งขันประโยชน์กับบริษัท แม่น้ำมอเตอร์โบ๊ท จำกัด อยู่ ถ้าฉันจะเข้าหุ้นส่วนด้วยก็จะมอบให้ฉันเป็นผู้จัดการ ด้วยเชื่อความสามารถของฉัน ฉันตริตรองเห็นว่าการค้าไม้ขอนสักเริ่มถูกพวกแขกบางพลัดซื้อขายแข่งขันขึ้น ทำให้รายได้ตกไปเพราะเขาได้เปรียบมีที่จอดแพไม้ใกล้บ้าน ส่วนการค้าส่งรถยนต์มาจำหน่ายไม่เป็นหลักฐานเพราะไม่มีอู่จะซ่อมรถยนต์ นับวันถูกบริษัทฝรั่งแย่งซื้อขายอีก จึงรับตกลงเข้าหุ้นกัน ๓ คนๆ ละ ๑๒,๐๐๐ บาท เป็นทุนห้างหุ้นส่วน ๓๖,๐๐๐ บาท ฉันจัดการสร้างเรือยนต์เพิ่มขึ้นอีก และเจรจาประนีประนอมกับบริษัท แม่น้ำมอเตอร์โบ๊ทสำเร็จ โดยซื้อกู้ดวิลสายทางเรือเดินนี้ให้บริษัทแม่น้ำมอเตอร์โบ๊ทถอนเรือยนต์ของเขาไปเดินที่อื่นหมด อนุญาตให้เรือหุ้นส่วนฉันเดินแต่เจ้าเดียว ต่อนั้นฉันสร้างเรือยนต์เพิ่มขึ้นอีกจาก ๔ ลำที่มีอยู่นั้น สั่งซื้อเครื่องยนต์ชนิดเดียวกันอีก ๓ เครื่องจากอู่บางกอกด๊อก

คิดเปลี่ยนวิธีไฟระเบิดในเครื่องยนต์ - เดิมเครื่องยนต์ใส่เรือรับจ้างของห้างหุ้นส่วนฉันทุกลำเป็นเครื่องชื่อ เกลวิน ใช้ไฟชนิดระเบิดต่ำ Low Tension เครื่องเดินไม่สะดวกเกิดขลุกขลักบ่อยทำให้เรือวิ่งช้า เนื่องด้วยฉันเคยมีความรู้เครื่องรถยนต์เป็นชนิดไฟระเบิดสูง เครื่องยนต์เดินคล่องสะดวกดีเสมอ อีกทั้งเรือยนต์เล็กฉันมีใช้อยู่ลำ ๑ ก็ใช้ไฟสูง High Tension จึงให้เกิดความคิดจะลองเปลี่ยนวิธีไฟระเบิดโดยตนเอง แล้วไปซื้อปลั๊กหัวเทียนกับหม้อแม็กเน็ตโตไฟสูงจากอู่บางกอกด๊อกมา ๑ หม้อ เจาะฝาสูบเครื่องยนต์เกลวินเรือราชวงศ์ ติดตั้งวิธีไฟระเบิดสูงให้ลอง หมุนเร็วมีกำลังมาก เรือเดินได้เร็วดีเรียบร้อย ไม่ขลุกขลักเหมือนติดหม้อไฟอย่างเก่า พวกคนงานต่างพากันดีใจ ฮากันลั่นบ้าน ฉันไปบอกเรื่องฉันแก้เครื่องยนต์เป็นไฟสูงได้แก่ผู้จัดการอู่บางกอกด๊อก และขอให้เขาสั่งไปยังบริษัทที่ทำเครื่องเกลวิน ขอให้เปลี่ยนเครื่องที่ฉันสั่ง ๓ เครื่องเปลี่ยนเป็นไฟสูงอย่างที่ฉันทำการเปลี่ยนได้ ต่อจากนั้นไม่กี่เดือน เครื่องยนต์ที่สั่ง ๓ เครื่องเข้ามาเปลี่ยนเป็นไฟสูงตามที่ฉันต้องการทั้งหมด และให้เป็นรางวัลอีก ๑ เครื่องโดยไม่คิดราคา

ตั้งเป็นบริษัทจำกัด - ฉันจัดการเดินเรือยนต์หุ้นส่วนได้ผลกำไรดีมามากแล้ว แต่นายอากรผู้นั้นก็ยังไม่พอใจ จึงขายหุ้นของเขาให้แก่ฉันทั้งหมด แล้วเรียกค่าเช่าท่าเรือที่บริษัทรับส่งคนขึ้นอีก ฉันก็ยินดีปฏิบัติตาม เมื่อฉันเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่แล้ว ก็ยิ่งขะมักเขม้นจัดการให้ได้ผลกำไรยิ่งขึ้น

ฉันจัดการเดินเรือยนต์หุ้นส่วนได้ผลกำไรดีมามากแล้ว แต่นายอากรผู้นั้นก็ยังไม่พอใจ จึงขายหุ้นของเขาให้แก่ฉันทั้งหมด แล้วเรียกค่าเช่าท่าเรือที่บริษัทรับส่งคนขึ้นอีก ฉันก็ยินดีปฏิบัติตาม



เมื่อเรือบริษัทบางหลวงเดินรับส่งคนโดยสารได้ผลกำไรงาม จึงเป็นชนวนให้ผู้อื่นคิดหาความร่ำรวยจากการนี้บ้าง คือมีคหบดีชาวบ้านคลองบางหลวงนั้นผู้หนึ่ง นายพิท ทิพรักษา ได้สร้างเรือยนต์คนโดยสารขนาดและน้ำหนักพอๆ กับเรือของบริษัทบางหลวง

จึงได้เรียกทุนเพิ่มเป็น ๑๐๐,๐๐๐ บาท ตั้งเป็นบริษัทจำกัด ลงทะเบียน ณ หอทะเบียนเมื่อวันที่ ๖ ธันวาคม พ.ศ. ๒๔๕๖ ให้ชื่อว่า บริษัท บางหลวง จำกัด บริษัท ไฟฟ้าไทย จำกัด ได้ขอซื้อหุ้นด้วย ๒๐,๐๐๐ บาท ได้มีการประชุมใหญ่ผู้ถือหุ้นที่ประชุมได้มติตั้งให้ฉันเป็นทั้งประธานกรรมการและผู้อำนวยการบริษัท แล้วได้จัดการสร้างเรือยนต์เพิ่มอีกเป็นลำดับ บริษัทได้ผลกำไรแบ่งปันผู้ถือหุ้น ๑๕ เปอร์เซ็นต์ต่อปี ในหน้าที่ผู้อำนวยการนี้ฉันได้ทำการถือท้ายเรือบ้าง ทำช่างเครื่องยนต์บ้าง จนมีความรู้ชำนาญไปสอบความรู้ที่กรมเจ้าท่า ฉันได้รับประกาศนียบัตรทั้งนายท้าย ช่างกล และนายเรือ (กัปตัน) ทั้ง ๓ วิชาด้วย

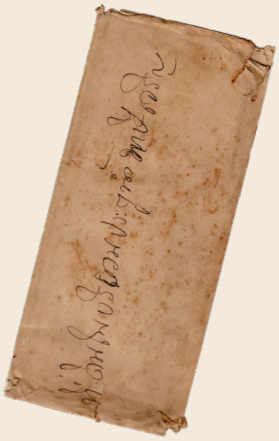
ถูกเรือแย่ง ครั้งที่ ๑ - เมื่อเรือบริษัทบางหลวงเดินรับส่งคนโดยสารได้ผลกำไรงาม จึงเป็นชนวนให้ผู้อื่นคิดหาความร่ำรวยจากการนี้บ้าง คือมีคหบดีชาวบ้านคลองบางหลวงนั้นผู้หนึ่ง นายพิท ทิพรักษา ได้สร้างเรือยนต์คนโดยสารขนาดและน้ำหนักพอ ๆ กับเรือของบริษัทบางหลวง เป็นจำนวน ๘ ลำเท่ากัน แล้วเริ่มเดินแย่งคนโดยสารเมื่อวันที่ ๑ มีนาคม ๒๔๕๗ เรือยนต์รับส่งผู้โดยสารในคลองบางหลวงจึงเป็น ๑๖ ลำ ทำเอาเรือจ้างแจวแทบหากินไม่ได้ บริษัทก็ลดราคาโดยสารลงกึ่งหนึ่ง ทั้งให้ผู้โดยสารเรือของบริษัทใช้บัตรต่อขึ้นรถรางท่าปากคลองตลาดกับท่าราชวงศ์ได้ โดยไม่ต้องเสียค่าโดยสารอีก ทั้งผู้อำนวยการบริษัทได้จัดระเบียบเรือเดินสะดวกดียิ่งขึ้น ผู้โดยสารของเรือแย่งก็กร่อยน้อยลง ขาดทุนมากเพียง ๓ เดือน เรือแย่งก็เลิกเดิน เรือไปเดินกรุงเก่า ปล่อยเรือบริษัทให้เดินแต่เจ้าเดียวตามเดิม

ถูกเรือแย่ง ครั้งที่ ๒ - เมื่อเรือแย่งรายที่ ๑ เลิกไปแล้วไม่นาน นายอากรตลาดพลู ผู้เคยเป็นหุ้นส่วนเดิม แต่ขายหุ้นให้ฉันหมดแล้วนั้น ได้ให้บุตรเขยต่อเรือยนต์ขึ้นใหม่ จำนวน ๙ ลำ ขนาดใหญ่กว่าของบริษัทหลายลำ ล้วนทาสีเขียว พร้อมกันนั้นนายอากรได้เรียกค่าเช่าท่าจากบริษัทเพิ่มขึ้นอีกเท่าตัว และบอกเลิกสัญญาเช่าเพื่อใช้ท่าสำหรับเรือของเขาเองด้วย โดยเข้าใจแน่ว่าบริษัทบางหลวงจะหาท่าให้ผู้โดยสารขึ้นลงเรือของบริษัทในตลาดพลูนั้นไม่ได้ แล้วก็ต้องเลิกเดินเรือให้เขาเดินฝ่ายเดียว เรื่องท่าเรือนี้เป็นกังวลอันสำคัญแก่บริษัท ทำให้ฉันต้องเที่ยวไปดูที่ดินและตรอกริมคลองออกถนน ไม่มีมากนัก แต่เคราะห์ดีในที่สุดฉันขอซื้อได้ที่ดิน ๑ แปลง มีห้องแถว ๒ ข้างตรอกระหว่างกลางจากคลองออกถนนตลาดพลูไม่ไกลจากท่าเรือของนายอากรมากนัก กรรมการให้ฉันซื้อเป็นส่วนตัวแล้วสร้างศาลาท่าเรือบริษัทขอเช่า รีบย้ายเรือของบริษัทมาจอดรับคนที่ท่าใหม่ ทิ้งท่าเก่าก่อนเรือแย่งเริ่มต้นเดินเพื่อให้ผู้โดยสารคุ้นกับท่าใหม่จนชินเสียก่อน

พอถึงวันที่ ๑ ตุลาคม ๒๔๕๗ เรือยนต์เขียวก็เริ่มเดินแย่งรับส่งผู้โดยสารทั้งขบวนเรือ ๙ ลำ รวมกับเรือบริษัทที่ต้องเพิ่มเดิน ๙ ลำบ้าง เป็นเรือยนต์เดินรับคนโดยสารในคลองถึง ๑๘ ลำ ในชั้นต้นเรือขาวของบริษัทเสียเปรียบ ด้วยนายอากรมีอิทธิพลในคณะอั้งยี่ ซึ่งขณะนั้นมีอยู่หลายสมาคม ได้ใช้ต้อนให้พวกจีนลงเรือเขียวของตนเต็มๆ ลำ ส่วนเรือขาวมีผู้โดยสารโหรงเหรง เป็นที่น่าวิตกอยู่มาก แต่ก็ต้องพยายามแก้เรื่องอั้งยี่ด้วยวิธีหนามยอกเอาหนามบ่ง ประกอบด้วยเจ้าหน้าที่เป็นธุระคอยปราบปรามเป็นการใหญ่ ทั้งเรือขาวของบริษัทลดค่าโดยสารลงกึ่งหนึ่ง พวกจีนผู้โดยสารจึงค่อยทยอยกันมาลงเรือขาวมากขึ้นเรื่อย ฝ่ายเรือเขียวกลับมีผู้โดยสารน้อยลงๆ ขาดทุนในที่สุดเดินเรือแย่งอยู่ ๙ เดือน เรือเขียวก็เลิกล้มถูกขายเลหลังทั้งหมด จึงเป็นอันเรือขาวได้เดินเป็นอิสระต่อมาอีก

ถูกเรือแย่ง ครั้งที่ ๓ - ครั้งนี้ร้ายแรงที่สุด กล่าวคือ เมื่อเรือนายอากรเลิกไปแล้วเป็นเวลา ๒ ปี ก็มีข่าวว่าเจ้าของตลาดประตูน้ำภาษีเจริญ ซึ่งบริษัทบางหลวงเช่าท่าเรือสำหรับผู้โดยสารขึ้นลงอยู่ ได้วิ่งจัดหาซื้อเรือยนต์เก่าๆ ขนาดเขื่องได้ ๑๐ ลำ จัดการให้ขึ้นคานซ่อมแซมได้จวนจะแล้วเสร็จ ก็ส่งโนติสให้บริษัทบางหลวงเลิกเช่าท่าเรือนั้นเสีย ตั้งแต่สิ้นเดือนธันวาคม ๒๔๖๐ บริษัทหาเช่าหรือซื้อที่ดินทำท่าเรือใกล้นั้นไม่ได้ อย่างท่าตลาดพลู ก็จำต้องย้ายมาเช่าท่าสะพานวัดปากน้ำ ซึ่งไกลจากตลาดชุมนุมชนและทางสัญจรมาลำบากมาก เมื่อเรือแย่งรายนี้ทาสีเขียวเหมือนรายที่แล้วเริ่มต้นเดินแย่ง เรือขาวของบริษัทก็เสียเปรียบเพราะเจ้าของตลาดมีอิทธิพลในพวกเช่าตลาดด้วย เรือขาวลดราคาลงกึ่งหนึ่งเรือเขียวก็ลดตาม คนโดยสารก็ยังคงลงเต็มลำเรือเขียว

ฉันได้ไปพิจารณาดูยังเห็นที่ดินชายเลนริมประตูน้ำของกรมชลประทาน (กรมทดน้ำ) มีเนื้อที่ว่างอยู่ยาวราว ๖/๗ วา พอเรือยนต์ขาวจะแวะเทียบส่งและรับคนโดยสารได้ จึงไปเฝ้าเสด็จในกรม เสนาบดี เพื่อขออนุญาต พระองค์ทรงกรุณาเสด็จไปตรวจดูสถานที่ด้วยพระองค์เอง ด้วยทรงเห็นแก่ประโยชน์ของสาธารณะประชาชนผู้สัญจรไม่มีที่ขึ้นลง จึงโปรดสั่งให้เจ้าหน้าที่ออกใบอนุญาตให้เรือขาวของบริษัทแวะรับส่งผู้โดยสาร ณ ที่นั้นได้ โดยเงื่อนไขว่า ถ้าวัตถุอันใดของกรมชำรุดเสียหาย ก็ให้บริษัทบางหลวงรับทำใช้ให้ทั้งสิ้น เมื่อบริษัทบางหลวงได้อาศัยท่าเรือใหม่แล้ว ผู้โดยสารกลับมาอุดหนุนเรือบริษัทบางหลวงเต็มลำขึ้น ทำให้เรือเขียวเดินขาดทุนไปมาก แล้วก็เกิดเรือโดนกันแตกหักเสียหายถึงกับฟ้องร้องกันในศาลหลายเรื่อง กับเกิดคนเรือตีกัน



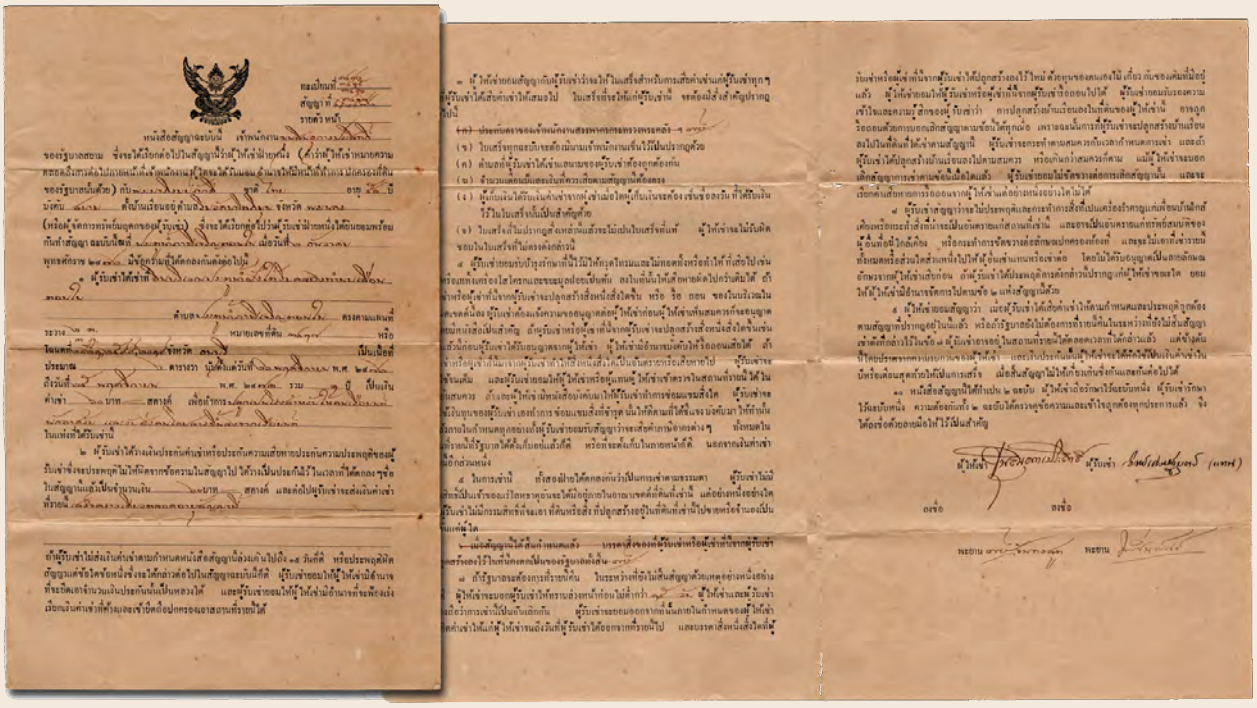
ฉันได้ไปพิจารณาดูยังเห็นที่ดินชายเลนริมประตูน้ำของกรมชลประทาน (กรมทดน้ำ) มีเนื้อที่ว่างอยู่ยาวราว ๖/๗ วา พอเรือยนต์ขาวจะแวะเทียบส่งและรับคนโดยสารได้ จึงไปเฝ้าเสด็จในกรม เสนาบดี เพื่อขออนุญาต

ฟันแทงกันทั้ง ๒ ฝ่ายบ่อยครั้ง มีครั้งหนึ่งร้ายแรงที่นายท้ายเรือเขียวขึ้นไปแทงเอานายท้ายเรือขาวตาย บนลานหน้าวัดใหม่ท้องคุ้ง ขณะนายท้ายเรือขาวเดินไปส้วม ตำรวจจับได้ทั้งพวก ๓ คน ส่งศาลพิพากษาให้จำคุกตัวการ ๒๐ ปี พวกอีก ๒ คน คนละ ๑๐ ปี ตั้งแต่บัดนั้นพวกเรือเขียวก็หายคึกคัก เรือเขียวเดินแย่งอยู่ ๑๙ เดือน นัยว่าขาดทุนหลายหมื่น จึงยกเลิกขายเรือไปทั้งหมด เหลือบริษัทเดินเรือแต่เจ้าเดียวอีกครั้ง

อนึ่ง ในขณะที่เรือเขียวเริ่มเดินได้เปรียบเรือขาวของบริษัท พวกเขาคงคิดว่าจะเดินเรือชนะแน่ จึงได้ทำว่าวปักเป้ากับหางว่าวทาสีแดงเลือด เอาหางว่าวผูกปลายเสาห้อยหัวว่าวลงดินแสดงให้เห็นว่า ว่าวปักเป้านั้นเป็นเครื่องหมายแทนตัวฉัน เพราะฉันมีชื่อเสียงดังในการชักว่าวปักเป้าพนัน ครั้งนี้ หมดทางต่อสู้และหมดหวังจะตายแล้ว _____และบ่ายวันหนึ่ง ฉันลงคุมเรือขาวของบริษัทบางหลวงมาถึงท่าปากคลองตลาด เห็นเรือยนต์ชื่อ "สวมปลื้ม" มีผู้โดยสารเต็มลำจอดเทียบท่านิ่งอยู่ จึงถามคนเรือว่านายท้ายไปไหน คนเรือตอบว่า เขาไปถ่ายอุจจาระยังไม่มาคอยอยู่นานแล้ว ทันใดฉันก็ขึ้นไปจับพวงมาลัยถือท้ายให้ถอยเรือออก ตีระฆัง เร่งเดินหน้าไปถึงปากคลองบางหลวง ก็มีท่านข้าราชการผู้ใหญ่เดินแหวกผู้โดยสารมาจับไหล่ฉันพูดว่า ก็เป็นขุนนางจนถึงชั้นพระแล้ว มาถือท้ายเรือเมล์ได้หรือ ฉันหันมาตอบว่า ก็เป็นขุนนางได้ช่วยคนเป็นกองให้พ้นจากเสียเวลาคอยเรือนิ่งอยู่ เห็นว่าไม่เลวไม่ใช่หรือ

มีท่านข้าราชการผู้ใหญ่เดินแหวกผู้โดยสารมาจับไหล่ฉันพูดว่า ก็เป็นขุนนางจนถึงชั้นพระแล้ว มาถือท้ายเรือเมล์ได้หรือ ฉันหันมาตอบว่า ก็เป็นขุนนางได้ช่วยคนเป็นกองให้พ้นจากเสียเวลาคอยเรือนิ่งอยู่ เห็นว่าไม่เลวไม่ใช่หรือ

ถูกเรือแย่ง ครั้งที่ ๔ - เนื่องด้วยเรือขาวบริษัทบางหลวงถูกเรือแย่งอย่างขนานใหญ่ เฉพาะอย่างยิ่งครั้งที่ ๓ มีเรื่องตีรันฟันแทงกันอื้อฉาวเป็นเวลานาน แล้วต่างก็แพ้เลิกไปทั้งหมด ด้วยขาดทุนยับเยินนั้น เป็นเหตุให้ผู้มีทรัพย์บางคน



อีกในคลองบางหลวงนั้นเชื่อว่า บริษัทบางหลวงก็คงต้องขาดทุนแย่ไปเช่นเดียวกัน ถ้าเขาหาเรือยนต์มาเดินแย่งซ้ำเติมอีกคราว เขาคงจะชนะบริษัทบางหลวงแล้วคงจะได้เดินเป็นเจ้าเดียวบ้างเป็นแน่ ด้วยความคิดเชื่อดังนี้จึงไปเที่ยวซื้อเรือยนต์เก่าๆ ขนาดย่อมได้ ๗ ลำ เอามาซ่อมทาสีเหลือง เรียกว่าเรือเหลือง แล้วก็ทำการเดินเรือแย่งบริษัทเป็นรายใหม่ ที่ ๔ เมือกลาง พ.ศ. ๒๔๖๑ แต่ก็ปรากฏทันทีเมื่อเรือเหลืองเริ่มเดินแย่งว่า เข้าใจผิดไปไกล เพราะเท่าที่ถูกแย่งมาแล้วบริษัทบางหลวงขาดทุนเพียงไม่กี่พันบาท และครั้งนี้ก็ยังเพิ่มเรือเดินมากลำขึ้นอีก ผู้โดยสารต่างนิยมพากันลงเต็มๆ ทุกลำ ฝ่ายเรือเหลืองลำละมีไม่กี่คน ทั้งนายท้ายก็ไม่ชำนาญเดินเรือเกะกะขวางคลอง เรือจึงถูกกระทบกระแทกแตกหักเสียหายมาก เกิดความฟ้องร้องในศาลหลวงหลายครั้ง เรือเหลืองเป็นฝ่ายแพ้ความใช้ค่าเสียหายทุกครั้ง เรือก็เลยเดินกะพร่องกะแพร่งมาได้ ๘ เดือน ก็เลิกหยุดเดินเรือแย่ง ปล่อยเรือให้จอดเป็นสวะในคูและหน้าบ้าน บางลำก็จมน้ำบอกขายไม่มีผู้ใดซื้อสักลำเดียว เป็นอันว่าเจ้าของเรือรายนี้ขาดทุนยุบยับทีเดียว

ต่อแต่นั้น ก็ไม่มีเรือรายใดมาแย่งเรือบริษัทบางหลวงอีก เรือบริษัทจึงได้เดินประจำทางแต่รายเดียว บริษัทได้สร้างเรือยนต์ขนาดเล็กใหญ่เพิ่มขึ้นอีกมากลำ แล้วขยายทางเรือเดินไประหว่างท่าพระ คลองบางกอกน้อย บางใหญ่ คลองอ้อม - จังหวัดนนทบุรี บางรัก พระนคร - บุคคโล - คลองดาวคะนอง ธนบุรี สมุทรปราการ - บ้านสงขลานาเกลือ กับแหลมฟ้าผ่า แต่ผลรายได้กำไรจากเรือสายเหล่านี้ไม่สู้มีมากนัก สู้สายคลองบางหลวงไม่ได้ และบริษัทยังได้ซื้อรถยนต์เปิดเดินประจำทาง ตั้งแต่ท่าเตียน - สะพานกษัตริย์ศึกขึ้นอีก เมื่อเกิดการค้าของบริษัทมีมากขึ้นเช่นนั้น มีทุนทรัพย์มากกว่า ๓๐๐,๐๐๐ บาท บริษัทบางหลวงจึงได้มีประชุมวิสามัญมติให้เพิ่มทุนของบริษัทจาก ๑๐๐,๐๐๐ บาท เป็น ๓๐๐,๐๐๐ บาท โดยผู้ถือหุ้นเดิมมิต้องออกเงินเพิ่มอีกเลย เพราะเพิ่มด้วยผลกำไรที่สะสมไว้ ■

เมื่อเกิดการค้าของบริษัทมีมากขึ้นเช่นนั้น มีทุนทรัพย์มากกว่า ๓๐๐,๐๐๐ บาท บริษัทบางหลวงจึงได้มีประชุมวิสามัญมติให้เพิ่มทุนของบริษัทจาก ๑๐๐,๐๐๐ บาท เป็น ๓๐๐,๐๐๐ บาท โดยผู้ถือหุ้นเดิมมิต้องออกเงินเพิ่มอีกเลย เพราะเพิ่มด้วยผลกำไรที่สะสมไว้

สรวิช ภิรมย์ภักดี
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่
สำนักงานการพิพิธภัณฑ์และสื่อสิ่งพิมพ์
บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด

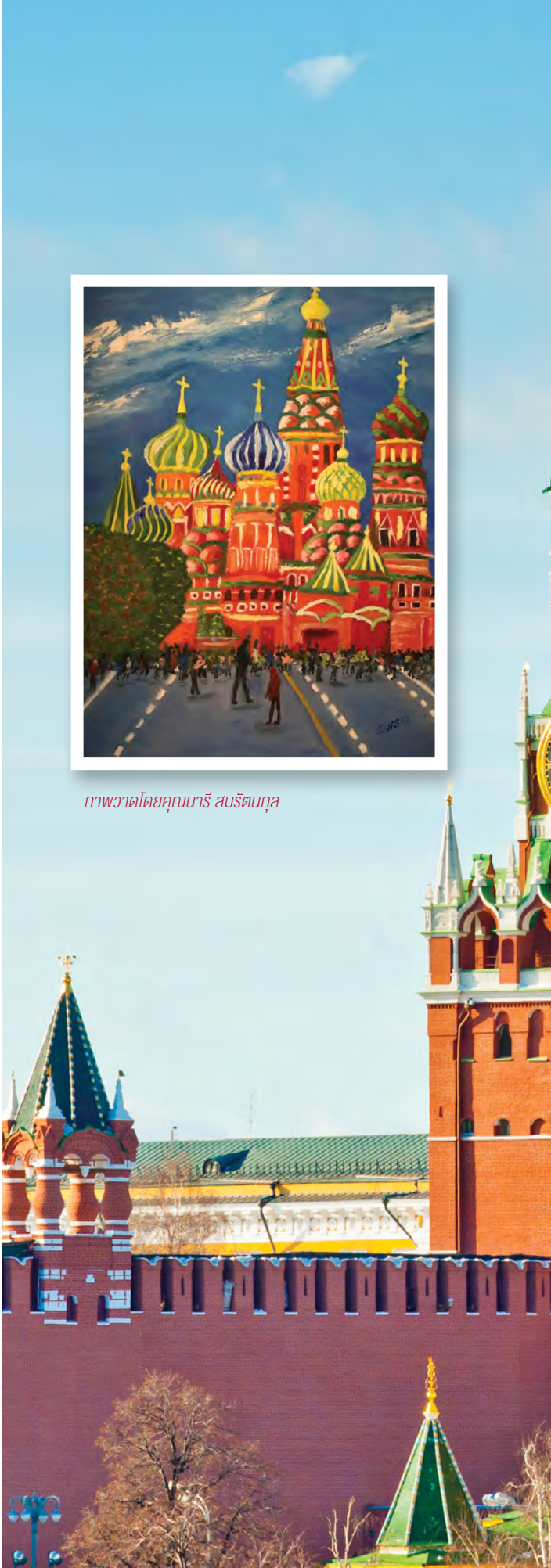
ท่องไปในซาร์แลนด์ มอสโคว

ทำไมฉันถึงไปเมืองซาร์หรือรัสเซียน่ะหรือ **เพราะรัสเซียเป็นดินแดนสองทวีป คือ เอเชียและยุโรป อีกทั้งคนไทยไม่ต้องขอวีซ่าอีกด้วยหากไปอยู่ไม่เกิน 30 วัน** ไปฤดูใบไม้ร่วง เดือนตุลาคมนี่จะเหมาะที่สุด ไม่มีฝน ไม่มีหิมะ เดินได้เรื่อย ๆ

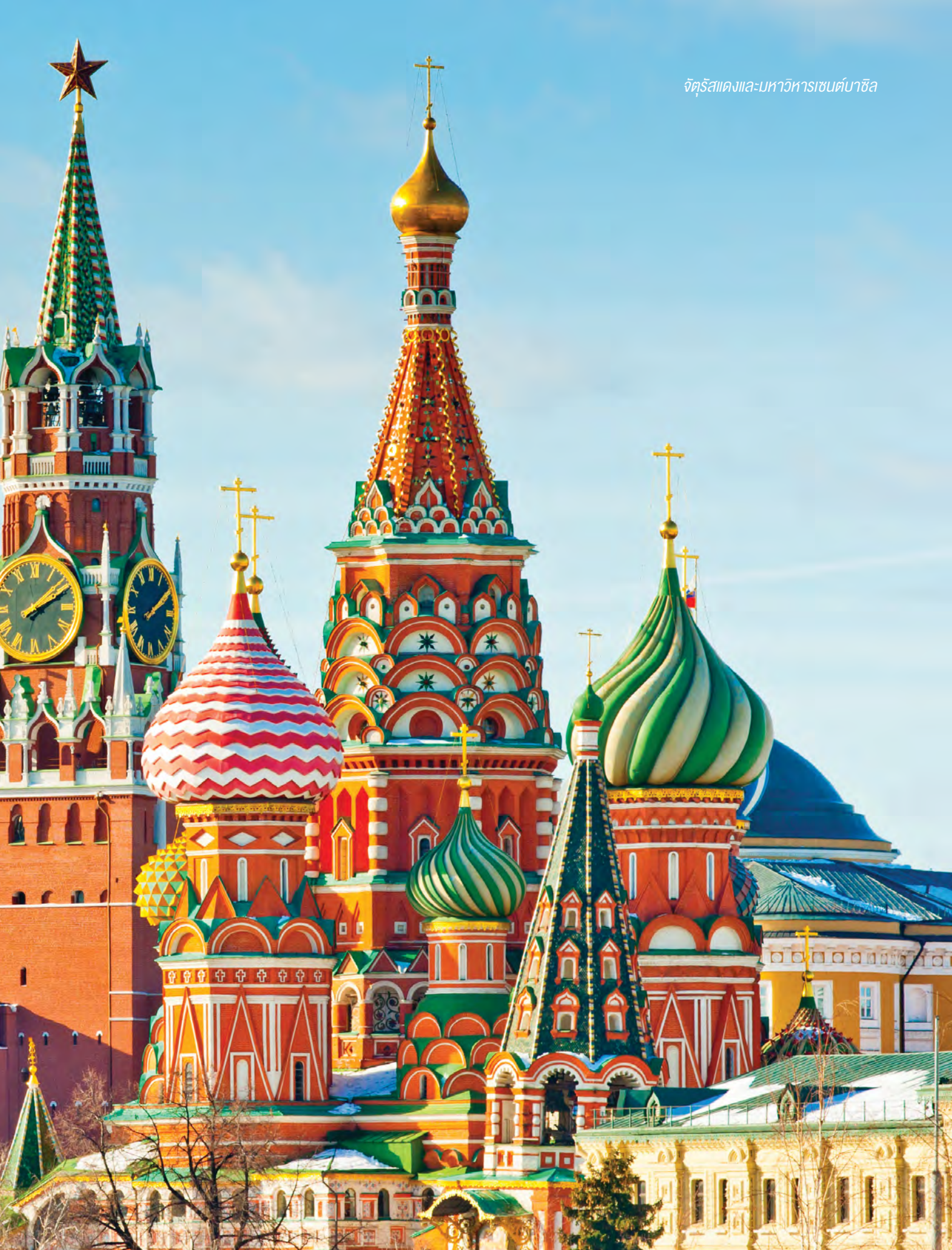
ซาร์แลนด์ หรือดินแดนของพระเจ้าซาร์ที่ฉันจะเล่าให้ฟัง คือ มอสโคว หรือ MockBa ซึ่งเป็นเมืองหลวงตั้งแต่สมัยพระเจ้าซาร์ มีสถาปัตยกรรมที่สวยงาม เราไปเริ่มกันที่พระราชวังเครมลินกันเลย พระราชวังนี้พระเจ้าซาร์ Ivan III เคยทรงพระดำริจะให้มอสโคว เป็น กรุงโรมแห่งที่สาม จึงมีการก่อสร้างโบสถ์ในพระราชวังนี้ถึงสามแห่ง และเปลี่ยนกำแพงเป็นหินสีแดง แทนหินสีขาว

ในเครมลินนี้ เราจะไปชม Armoury Chamber ที่มีชุดเครื่องทองของกำนัลจากประเทศต่าง ๆ รวมถึงมีตู้ที่มีไข่ฟาแบร์เช (Faberge Egg) ที่นำทอง อัญมณีมีค่า มาทำให้เป็นรูปไข่ไก่ (เหมือนไข่ในเทศกาลอีสเตอร์) อีกทั้งยังมีชุดฉลองพระองค์ รถม้า บัลลังก์ มงกุฎของพระเจ้าซาร์นิโคลัสที่สอง พระจักรพรรดินี Catherine II the Great ก็มีให้ชมแบบตื่นตาตระการใจเช่นกัน

นารี สมรัตนกุล
HS&E Director
บริษัท บีอาร์เอฟ โลจิสติคส์ จำกัด



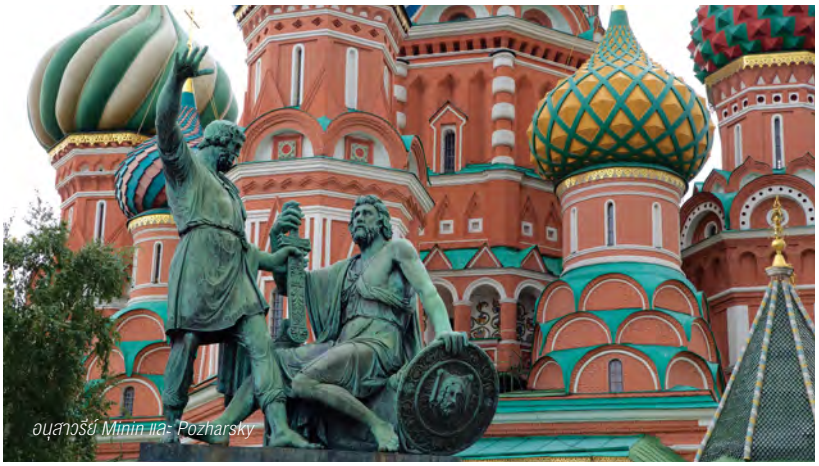
ภาพวาดโดยคุณนารี สมรัตนกุล

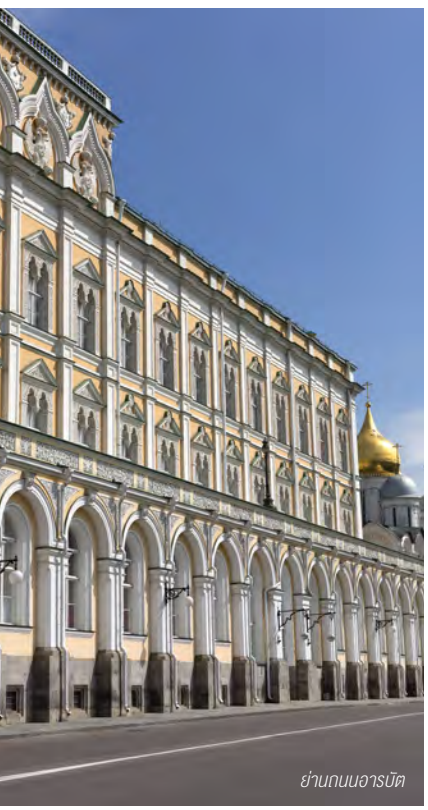


จัตุรัสแดงและมหาวิหารเซนต์บาซิล

ห้องเพชร Diamond Fund

ในเครมลินนี้ เราจะไปชม Armoury Chamber ที่มีชุดเครื่องทองของกำนัลจากประเทศต่างๆ รวมถึงมีตู้ที่มีไข่ฟาแบร์เช (Faberge Egg) ที่นำทอง อัญมณี มีค่า มาทำให้เป็นรูปไข่ไก่


อนุสาวรีย์ Minin และ Pozharsky


ย่านถนนอารบัต

นอกจากนี้ ควรแวะไปชมห้องเพชร หรือ Diamond Fund เป็นห้องที่เก็บกรุมหาสมบัติของรัสเซีย เช่น มงกุฎ สร้อยคอ ต่างหู จี้ และอื่นๆ

ต่อมาเราไปเดินชมวิหารทั้งสามในพระราชวังนี้กันดีกว่า วิหารทั้งสามนี้มาจากการนำศิลปะของไบเซนไทน์ กรีก อิตาเลียน มาผสมแต่ละวิหาร ยอดของวิหารจะเป็นทรงหัวหอม วิหารอัสสัมชัญ ที่มีห้าโดมเป็นต้นแบบให้โบสถ์อื่นๆ โดยวิหารนี้ใช้ประกอบพิธีขึ้นครองราชย์ของพระเจ้าซาร์และเป็นที่ฝังศพของสังฆราชนิกายรัสเซียนออร์โธดอกซ์ซึ่งเป็นศาสนาประจำชาติ ในวิหารนี้มีรูปเขียนสีเฟรสโกให้ดูเพลินๆ อีกด้วย และเดินมาถึงวิหาร Annunciation เป็นพิพิธภัณฑ์ที่มีรูปเขียนสีและมีบานประตูชั้นในที่ทำจากแผ่นทองแดง ซึ่งเป็นเทคนิคที่หายาก ส่วนวิหาร Archangel สร้างอุทิศให้กับอัครเทวทูต Michael ที่เป็นเทพผู้พิทักษ์มอสโค เมื่อชมวิหารเสร็จ เดินไปด้านหลังจะเห็นปืนใหญ่ ค.ศ. 1586 ที่ทำจากทองสัมฤทธิ์มีรูปพระเจ้าซาร์ทรงควบม้า และใกล้กันจะเห็นระฆังพระเจ้าซาร์ที่ใหญ่ที่สุดในโลก ระฆังนี้หนัก 202 ตัน ซึ่งสร้างตั้งแต่ ค.ศ. 1730 ขณะที่รอให้ระฆังเย็น เกิดไฟไหม้ในเครมลิน ระฆังที่ร้อนโดนน้ำจึงแตกออกดังที่เห็น (สุภาษิตไทยลอยมาเลย โจรปล้นสิบครั้ง ไม่เท่าไฟไหม้ครั้งเดียว)

เมื่อเดินออกมาจะเห็นจัตุรัสแดง มีเรื่องเล่าว่าทั้งจัตุรัสแดงและวิหารเซนต์บาซิลโดนผู้ควบคุมงาน Lazar Kaganovich เสนอให้นำโมเดลทั้งสองออกระหว่างปรับปรุงพื้นที่ แต่สตาลินกลับพูดว่า "Lazar! เอากลับมาวางไว้ที่เดิม" (เกือบไปละ!!!)

และแล้วก็จะเห็นวิหารเซนต์บาซิล ซึ่งเป็นสัญลักษณ์ของมอสโคว มีสีสันสดใส วิหารนี้สร้างในสมัย Ivan the Terrible ในปี ค.ศ. 1555 - 1561 ตามเรื่องเล่า พระเจ้าอิวานพอพระทัยในความสวยงามจึงตรัสถามว่าจะสร้างแบบนี้ได้อีกไหม ช่างทูลตอบ

ห้างสรรพสินค้า GUM

คณะละครสัตว์ Nikulin

สถานีรถไฟใต้ดิน Ploshchad Revolyutsii

พระองค์ว่า หากพระองค์ต้องการช่างจะทำให้สวยกว่านี้อีก พระเจ้าซาร์ IV จึงควักลูกตาช่างออก เพื่อไม่ให้สร้างที่อื่นได้อีก (ด้วยเหตุนี้ พระองค์จึงได้นามว่า "อิวานจอมโหด") ตัววิหารนี้เดิมทีเป็นสีขาว เพื่อให้เข้ากับเครมลิน แต่มีการทาสีหลากสีในศตวรรษที่ 17 จึงสะดุดตาดังเช่นปัจจุบัน

ทั้งพระราชวังเครมลิน วิหารเซนต์บาซิลและจัตุรัสแดงได้ขึ้นทะเบียนเป็น UNESCO World Heritage Site ในปี 1990 ด้วยนะ เดินออกมาหน้าวิหาร จะเห็นรูปปั้น Minin กำลังยื่นดาบให้กับเจ้าชาย Pozharsky เพื่อขอร้องให้เจ้าชายนำทัพขับไล่โปแลนด์ พร้อมกับชี้นิ้วมาที่พระราชวังเครมลิน เหมือนจะถามว่า "ท่านจะปกป้องบ้านเมืองไหม" และแล้วเมื่อหันขวา จะเห็นห้างกุม (Gum) ยิ่งใหญ่อลังการที่สร้างตั้งแต่ ค.ศ. 1895 (โอ้โฮ 127 ปีมาแล้ว !!!) ห้างนี้มีสามชั้น หลังคาเป็นกระจกโค้งใส (นี่มันต้นแบบอาคารประหยัดพลังงานชัด ๆ) สำหรับสาว ๆ ที่ยังช้อปปิ้งไม่พอเราไปถนนอารบัต ซึ่งเป็นถนนคนเดินที่ยาว 1.3 กิโลเมตรมีทั้งร้านอาหาร ร้านขายของที่ระลึก และศิลปินขายรูปวาดกันเลย

มารัสเซียทั้งที พลาดไม่ได้กับละครสัตว์ ซึ่งมี 2 คณะใหญ่ คือ Circus Nikulin (Old Circus) ที่เน้นการแสดงของสัตว์ กับ Bolshoi Circus (New Circus) ที่เน้นการแสดงกายกรรมกับสัตว์ ที่เลือก Bolshoi หรือ Great Moscow State Circus เพราะผู้กำกับเคยได้รับรางวัล Golden Clown จาก The International Circus Festival ซึ่งเป็นการแสดง 2 ชั่วโมงครึ่งที่ประทับใจมิรู้ลืม

สำหรับสายมู เราไปสถานีรถไฟใต้ดินกัน สถานีนี้ชื่อ Ploshchad Revolyutsii เป็นสถานีอยู่ใจกลางจัตุรัสแดง ที่มีรูปปั้นอยู่ถึง 76 รูปปั้นที่เป็นเรื่องราวของประชาชนชาวรัสเซียทุกสาขา อาชีพ รูปปั้น Bronze ที่โด่งดังมาก คือ รูปปั้นทหารกับสุนัขที่เชื่อกันว่าลูบที่จมูกสุนัขแล้วจะโชคดี คนลูบกันจนจมูกขึ้นเงาวับ (มาค่ะ เร่เข้ามาลูบบ้าง) สถานีรถไฟใต้ดินที่รัสเซียนี่สวยทุกสาย หากคุณผู้อ่านมีเวลาไปชม

... Good Bye Tsar Land ... ■

ที่มาภาพ

https://www.expedia.co.th/Minin-And-Pozharsky-Monument-Moscow.d6066655.Place-To-Visit?

https://yandex.ru/collections/user/dn020583/samye-interesnye-muzei/

https://pantip.com/topic/39952939

เมื่อเรื่องราวชีวิตที่น่าสนใจของใครสักคน ถูกนำมาสร้างเป็นหนัง ในสไตล์หนังฟิคชัน กึ่งสารคดีที่ไร้ความจัดจ้านและไม่ใช้นักแสดงมืออาชีพ มีแต่นักเล่าเรื่องที่ยอดเยี่ยมเท่านั้นจึงจะทำให้หนังประสบความสำเร็จ "โคลอี้ เจา" (Chloé Zhao) เป็นนักเล่าเรื่องที่ยอดเยี่ยมและเป็นผู้กำกับหนังที่กวาดรางวัลมากมายบนเวทีใหญ่ ทั้งที่เพิ่งจะกำกับหนังเรื่องยาวได้ 3 เรื่อง

ผู้กำกับชาวจีนที่สร้างประวัติศาสตร์วงการหนังโลก

Chloé Zhao

เธอสร้างประวัติศาสตร์ใหม่ในวงการหนัง เพราะเป็นผู้กำกับหญิงชาวเอเชียคนแรกที่คว้ารางวัล "ผู้กำกับยอดเยี่ยม" บนเวทีออสการ์ในปี 2021 และเป็นผู้หญิงคนที่สองของโลกที่คว้ารางวัลนี้มาครอง

โคลอี้ เจา มีชื่อจริงว่า จ้าวถิง (Zhao Ting) เกิดในปี ค.ศ. 1982 ที่เมืองปักกิ่ง เป็นชาวจีนในครอบครัวที่มั่งคั่ง พ่อเป็นนักธุรกิจที่มีชื่อเสียง แม่ทำงานในโรงพยาบาล โคลอี้รักอิสระตั้งแต่เด็ก หลงใหลในป๊อปคัลเจอร์ทั้งการ์ตูนญี่ปุ่นและหนังฮอลลีวูด เธอยอมรับว่าตัวเองเป็นเด็กหัวรั้นจอมขี้เกียจที่สนใจแต่วาดการ์ตูนและแต่งแฟนฟิคชัน หลังจากพ่อแม่หย่ากัน เธอถูกส่งไปเรียนที่วิทยาลัยไบรท์ตันในอังกฤษตอนอายุ 15 ก่อนจะย้ายไปเรียนไฮสคูลที่อเมริกาด้วยตัวเอง ศึกษาต่อที่ Mount Holyoke College ด้านรัฐศาสตร์ จบแล้วได้ทำงานเป็นบาร์เทนเดอร์และรับจ๊อบชั่วคราวอื่นๆ ช่วงเวลานี้เอง เธอค้นพบว่าตัวเองมีความสุขที่ได้คุยกับผู้คนหลากหลาย รับฟังเรื่องราวชีวิตที่น่าสนใจของพวกเขา ชีวิตคนเราก็ไม่ต่างจากหนัง เธอเริ่มเบนความสนใจจากการปกครองคน มาเป็นทำความเข้าใจคน และตัดสินใจจะเดินตามความฝันในวัยเด็กอีกครั้ง นั่นคือ เป็นผู้กำกับหนัง

เธอศึกษาต่อด้านภาพยนตร์ที่ Tisch School of The Arts นิวยอร์ก ได้เป็นลูกศิษย์ของสไปค์ ลี ผู้กำกับและโปรดิวเซอร์ชื่อดัง เธอประทับใจที่หนังของลีไม่ค่อยปรุงแต่งและเล่าเรื่องไปตามธรรมชาติ เธอได้รับอิทธิพลจากเขาและหนังเรื่อง Happy Together (1997) ของหว่องการ์ไวเป็นพิเศษ โคลอี้เริ่มกำกับหนังสั้นแนวอินดี้ในปี 2009 ผลงานที่เด่นๆ เช่น Daughters (2010) สะท้อนชีวิตของเด็กสาวชาวจีนที่ถูกวัฒนธรรมดั้งเดิมตีกรอบชีวิต

หลังจากผลิตหนังสั้น 5 เรื่อง โคลอี้เดบิวต์หนังยาวเรื่องแรก Songs My Brothers Taught Me (2015) ถ่ายทอดชีวิตของหนุ่มอินเดียนแดงกับความเป็นชนชั้นล่างและความผูกพันของเขากับน้องสาว เธอไม่ได้วางพล็อตเรื่องไว้แต่แรกแค่อยากจะไปถ่ายทำในอเมริกาฝั่งตะวันตก สถานที่ที่เหมือนปริศนาสำหรับเธอและเลือกชุมชนชาวอินเดียนแดงในเขตอนุรักษ์ Pine Ridge เป็นโลเคชั่น กินนอนที่นั่น คุยกับคนท้องถิ่น และให้พวกเขาเองเป็นนักแสดงถ่ายทอดเรื่องราวจากประสบการณ์จริง การถ่ายทำหนังยาวเรื่องแรกทำให้โคลอี้ค้นพบสไตล์หนังของตัวเอง เธอจะไม่เน้นกำหนดเรื่องราวล่วงหน้า แต่จะร่างพล็อตจากเรื่องจริงของผู้คนที่พบในโลเคชั่นเพื่อยกย่องพลังชีวิตของพวกเขาที่ต้องต่อสู้ดิ้นรน ความเจ๋งคือเธอกำกับนักแสดงสมัครเล่นให้แสดงได้ดีอย่างน่าทึ่ง นำเสนอหนังที่ไร้แบบแผนอย่างมีสุนทรียภาพ พร้อมงานภาพโดดเด่นฝีมือของโจชัวร์ ริชาร์ด คนรักของเธอเอง

ผลงานเรื่องต่อมา The Rider (2017) โคลอี้ถ่ายทอดชีวิตจริงของ เบรดี้ แจนโดร เพื่อนของเธอ เขาเป็นหนุ่มคาวบอยนักขี่ม้าอนาคตไกลที่ประสบอุบัติเหตุตกม้าและบาดเจ็บรุนแรงจนหมดอนาคตในวงการแข่งม้า เบรดี้เล่นเป็นตัวเองและเป็นตัวเอกของเรื่อง หนังได้เข้าฉายในเทศกาลหนังเมืองคานส์และไปเข้าตา ฟรานเซส แม็คดอร์มานด์ หนึ่งในสุดยอดนักแสดงของฮอลลีวูดจนติดต่อให้โคลอี้มาร่วมงานกัน โคลอี้ยังได้รับโอกาสจากค่ายหนังใหญ่ มาร์เวล ที่ถือเป็นความท้าทายครั้งสำคัญของเธอด้วย เพราะเธอจะต้องพลิกมาทำหนังในกระแส และร่วมงานกับนักแสดงชื่อดังมากมาย

หนังยาวเรื่องที่สามของโคลอี้ Nomadland (2020) ดัดแปลงจากหนังสือชื่อเดียวกัน มีพล็อตหลวมๆ ว่าด้วยเรื่องราวของคนสูงวัยที่ออกเดินทางเร่ร่อน ใช้ชีวิตอยู่ในรถบ้านและย้ายที่หางานทำไปเรื่อยๆ เธอได้นักแสดงมืออาชีพมาแสดงให้เป็นครั้งแรก ได้แก่ ฟรานเซส แม็คดอร์มานด์ และ เดวิด สเตรทธาร์น นอกนั้นเป็นนักแสดงสมัครเล่นที่แสดงโดยคนเร่ร่อนถิ่นนั้นเอง และยังคงเน้นเรื่องจริงเช่นเคย ผลงานชิ้นโบว์แดงเรื่องนี้ทำให้เธอคว้ารางวัลมากมายจากเวทีใหญ่ในเทศกาลหนังต่างๆ เหนืออื่นใดคือการคว้าลูกโลกทองคำ และ 3 รางวัลออสการ์ในสาขาภาพยนตร์ยอดเยี่ยม ผู้กำกับยอดเยี่ยม และนักแสดงนำหญิงยอดเยี่ยม

จากผู้กำกับหนังนอกกระแส โคลอี้กลายเป็นคนที่สื่อบันเทิงทั่วโลกพากันนำเสนอเรื่องราวของเธอ แต่แม้ว่าเธอจะเป็นชาวจีนคนแรกที่ได้รางวัลออสการ์ ในประเทศจีนกลับมีกระแสต่อต้านเธอ ต้องบอกว่าก่อนหน้านี้ความสำเร็จของโคลอี้เป็นที่ชื่นชมยินดีในบ้านเกิดของเธออย่างมาก จนกระทั่งมีชาวเน็ตไปคุ้ยประวัติ

หนังเรื่อง Eternals (2021) เป็นเรื่องแรกที่เธอฉีกแนวมาทำหนังซูเปอร์ฮีโร่ ซึ่งเธอได้ผสมผสานความหลากหลายของผู้คนและยังคงเน้นนำเสนอ "วิถีของมนุษย์" ในแต่ละตัวละครอันเป็นสไตล์ของเธอลงไป

โคลอี้ เจา และนักแสดง จากภาพยนตร์เรื่อง Eternals

ของเธอเข้าและพบว่าเธอเคยพูดถึงประเทศจีน (เมื่อปี 2013) ไว้ว่า "ประเทศที่มีการหลอกลวงอยู่ทุกแห่ง" ทำให้ชาวเน็ตจีนหลายคนมองว่าเธอนั้นกลายเป็นคนอเมริกันไปแล้ว และหนังที่ทำให้เธอโด่งดังก็มีแต่หนังสะท้อนสังคมอเมริกัน จึงไม่มีเหตุผลที่จะอินกับความสำเร็จของเธอ แต่อีกด้านหนึ่งก็มีผู้กล่าวว่าบทสัมภาษณ์ของเธอถูกแปลคลาดเคลื่อน อย่างไรก็ดี ทางการจีนได้แบนการออกอากาศรางวัลออสการ์ของเธอ ห้ามสื่อเสนอข่าว หนัง Nomadland ก็ถูกสั่งห้ามฉายในจีน รวมทั้งเรื่อง Eternals (2021) ผลงานที่โคลอี้ทำกับค่ายมาร์เวลด้วย

หนังเรื่อง Eternals (2021) เป็นเรื่องแรกที่เธอฉีกแนวมาทำหนังซูเปอร์ฮีโร่ ซึ่งเธอก็ได้ผสมผสานความหลากหลายของผู้คนและยังคงเน้นนำเสนอ "วิถีของมนุษย์" ในแต่ละตัวละครอันเป็นสไตล์ของเธอลงไป แม้ว่าคำวิจารณ์จะออกมาไม่ดีนัก แต่ก็เป็นประสบการณ์ให้เธอได้เบลนด์แนวทางของตัวเองเข้ากับหนังกระแสหลักมากขึ้น ต่อจากเรื่องนี้เธอยังมีโปรเจคต์สำคัญรออยู่ ทั้งหนังชีวประวัติของ แบส รีฟส์ ผู้บังคับใช้กฎหมายสหรัฐฯ ที่เป็นคนผิวสีคนแรก และหนังไซไฟที่ได้แรงบันดาลใจจาก "แดรกคูล่า" ของค่ายยูนิเวอร์แซลพิคเจอร์ส

ดูเผินๆ ชีวิตของโคลอี้ออกจะง่ายดาย เกิดมาร่ำรวย มีพรสวรรค์ สร้างหนังเรื่องแรกได้รับคำชม เรื่องที่สองได้รับโอกาส เรื่องที่สามประสบความสำเร็จ แต่จริงๆ แล้วในการลงมือทำแต่ละครั้งย่อมไม่ง่าย ความที่เธอเป็นผู้กำกับหญิงที่มีอยู่น้อยมากและยังเป็นคนผิวสีด้วย ไม่อย่างนั้นเธอคงไม่สามารถสร้างหนังที่สะท้อนความดิ้นรนของคนชายขอบออกมาได้อย่างถึงแก่น ความปรารถนาที่จะทำความเข้าใจผู้คนไม่เกี่ยวอะไรกับเชื้อชาติ ผลงานของเธอที่เหนือกว่ารางวัล คือ การเป็นเรื่องราวจริงแท้ที่ส่งต่อพลังชีวิตให้กับเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน ■

อ้างอิงข้อมูลจาก

en.wikipedia.org/wiki/Chlo%C3%A9_Zhao
https://thepeople.co/chloe-zhao-oscar-2021-director/
https://youtu.be/oOmQEz1iRWs

ที่มาภาพ

https://www.imdb.com/
https://apnews.com/article/beijing-media-social-media-asia-chloe-zhao-c7aa576fd66d66204ec37371196ea569

SINGHA
CORPORATION
SINGHA
Alfa Romeo
RACING
ORLEN
OFFICIAL PARTNER
sparco
SINGHA
CORPORATION
THE ERA
PERFECT
BLEND
Kimi Räikkönen
'THE ICE MAN'
Formula One World Champion 2007

เก็บออมในวันนี้ สบายในวันหน้า

รู้ดี

เรื่องเงินเป็นเรื่องที่สำคัญมากสำหรับทุกคน ไม่ว่าจะอยู่ในช่วงจังหวะไหนของชีวิต พวกเราที่อยู่ในวัยทำงาน อาจจะมีความฝันหลายอย่าง อยากมีบ้าน มีรถสวยๆ ขับ อยากจับจ่ายใช้สอย ช้อปปิ้งซื้อสิ่งของที่อยากได้ ตามไลฟ์สไตล์ของแต่ละคน แน่นอนว่า เราสามารถจับจ่ายใช้สอยเพื่อซื้อสิ่งเหล่านี้ได้ตามฐานะของเราแต่ละคน แต่ถ้าเราขาดวินัย ใช้จ่ายเงินมากกว่าที่หามาได้ ย่อมไม่ใช่เรื่องสนุกเลย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง **คำถามสำคัญที่หนีไม่พ้นที่เราจะต้องหาคำตอบเพื่อเตรียมพร้อมไว้เสมอ คือ เมื่อเราเกษียณและไม่มีรายได้ประจำแล้ว จะมีเงินเพียงพอใช้ในอนาคตหรือไม่**

ลองคิดดูนะครับ ถ้าปัจจุบัน เราอายุ 40 ปี และวางแผนว่าจะเกษียณตอนอายุ 60 ปี และไม่มีรายได้หลังจากนั้น (โดยไม่นับรวมเงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพที่จะสามารถนำมาใช้ได้หลังเกษียณ) โดยมีค่าใช้จ่ายหลังเกษียณเดือนละ 50,000 บาท ไปอีก 25 ปี ถ้าเราวางแผนว่าเงินเก็บของเราในระหว่างทำงานจะสามารถสร้างผลตอบแทนได้ 3% ต่อปี เงินออมที่เราจะต้องเก็บก่อนเกษียณจะต้องเป็นเงินอย่างน้อย 30,000 บาท ต่อเดือน จึงจะเพียงพอสำหรับการใช้จ่ายหลังเกษียณได้

แน่นอนว่าแผนการออมย่อมขึ้นอยู่กับแผนการใช้เงินหลังเกษียณ แต่ในระหว่างนี้ สิ่งที่เราสามารถควบคุมได้คือ จะออมเดือนละเท่าไหร่ และจะลงทุนอย่างไร เพื่อสร้างผลตอบแทนที่เพียงพอ

จักรมนต์ นิติพน
Director and Head of Investments,
Singha Ventures

หลายคนอาจมองว่า การนำเงินไปฝากธนาคารเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด อย่างไรก็ตาม การฝากเงินกับธนาคารเพียงอย่างเดียว อาจจะไม่ใช่ทางเลือกที่ดีที่สุด หากดูจากตัวเลขทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน ประเทศไทยมีเงินเฟ้อ 5.19% ต่อปี (ข้อมูล ณ สิ้นเดือนพฤษภาคม 2565)[1] โดยปัจจัยหลักของเงินเฟ้อเป็นผลมาจากราคาพลังงานที่สูงขึ้น แต่ในปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ธนาคารพาณิชย์อยู่ในระดับต่ำเพียง 0.25% - 1.5% ต่อปี แสดงว่าการฝากเงินในธนาคารเพียงอย่างเดียวนั้นไม่สามารถสร้างผลตอบแทนที่ชดเชยกับเงินเฟ้อได้

ดังนั้น มีความจำเป็นอย่างยิ่ง ที่เราจะต้องมาวางแผนการออมอย่างจริงจัง เพื่อให้มั่นใจว่าเรามีภูมิคุ้มกันทางด้านการเงินในระยะยาว เราลองมาดูตัวอย่างกลยุทธ์ในการออมที่เราสามารถนำมาปรับใช้ได้ดังนี้ดูครับ

สร้างแผนการออมเงินให้เหมาะสม

ทั้งนี้ แผนการออมเงินย่อมขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของการออม และการใช้เงินของเรา ตัวอย่างเช่น ถ้าเราต้องการเก็บออมเพื่อใช้ในยามเกษียณ ก็มีความจำเป็นในการออมเงินอย่างสม่ำเสมอทุกเดือน ในระหว่างที่เรากำลังมีรายได้อยู่ เพื่อให้เพียงพอกับการใช้เงินดังกล่าวในอนาคต นอกจากนี้ แผนการออมเงินที่ดี ควรเป็นแผนที่ทำได้จริง ไม่หย่อนหรือตึงเกินไป จนทำให้เรามีเงินเก็บไม่พอตามแผนการออม หรือเป็นแผนที่อาจทำไม่ได้ในระยะยาว เช่น การตั้งผลตอบแทนที่คาดหวังเอาไว้สูงเกินกว่าความเป็นจริง เป็นต้น

เก็บออมเพื่อประหยัดภาษี

การออมเพื่อประหยัดภาษี นอกจากจะทำให้เรามีวินัยในการออมแล้ว ยังสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายภาษี และสามารถช่วยให้เรามีรายได้หลังภาษีเยอะขึ้นด้วย

ปัจจุบัน การประหยัดภาระภาษี ทำได้โดยการใช้ค่าลดหย่อนต่างๆ ที่กรมสรรพากรอนุญาต เช่น ค่าซื้อกองทุน RMF ค่าซื้อกองทุน SSF เงินสะสมกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ค่าเบี้ยประกันชีวิต ค่าเบี้ยประกันสุขภาพ หรือแม้กระทั่งการนำค่าใช้จ่ายต่างๆ มาหักลดเงินได้พึงประเมิน เช่น ค่าเล่าเรียนบุตร ค่าอุปการะบิดามารดาที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป ค่าฝากครรภ์ หรือแม้กระทั่งดอกเบี้ยกู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัย

ทั้งนี้ เบี้ยประกันชีวิต ยังสามารถช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลในอนาคตได้ด้วย และเป็นการลดภาระการใช้เงินในยามที่เกิดเหตุไม่คาดฝัน ซึ่งการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต และแผนความคุ้มครองต่างๆ เพิ่มเติม เพื่อใช้ในการรักษาพยาบาล ก็เป็นปัจจัยสำคัญที่เราต้องคำนึงถึงในแผนการออมของเราด้วยเช่นกัน

เก็บออมสม่ำเสมอในแต่ละเดือน

เนื่องจากเป็นการยากมากที่เราจะสามารถกำหนดเวลาที่จะเข้าลงทุนในราคาต่ำได้ (Market Timing) เพราะมีปัจจัยหลายอย่างมากที่อยู่เหนือความควบคุมของเรา และหากต้องการเก็บออมในระยะยาว ควรทยอยลงทุนสม่ำเสมอในแต่ละเดือน (Dollar Cost Averaging) เพื่อให้ต้นทุนในการลงทุนเฉลี่ย (เช่น ราคาหุ้นเฉลี่ยที่อยู่ในพอร์ตของเรา) เป็นราคาที่เหมาะสมที่สุด ทั้งนี้ วินัยในการลงทุนเป็นสิ่งสำคัญมาก

เก็บออมโดยกระจายการลงทุนในสินทรัพย์ที่หลากหลาย เพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุน ตัวอย่างเช่น ในภาวะที่ไม่เป็นปกติ เช่น เศรษฐกิจในสหรัฐอเมริกาที่ไม่ดี อาจทำให้เงินดอลลาร์อ่อนค่า ทำให้เงินไหลมาอยู่ในสินทรัพย์อื่น เช่น ทองคำมากขึ้น หรือภาวะสงคราม ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลกโดยรวม ทำให้ราคาทองคำปรับตัวสูงขึ้น เพราะนักลงทุนมีการโยกเม็ดเงินจากสินทรัพย์อื่นมาลงทุนในทองคำมากขึ้น เป็นต้น ดังนั้น การกระจายการลงทุนให้ครอบคลุมหลายประเภทของสินทรัพย์ จะสามารถลดความเสี่ยงในการลงทุนของพอร์ตในภาพรวมได้

การลงทุนในหุ้นที่มีผลประกอบการดี มีประวัติย้อนหลังในเรื่องการจ่ายเงินปันผลที่สม่ำเสมอ จะสามารถสร้างผลตอบแทนเพิ่มเติมให้กับพอร์ตการลงทุนของเราโดยรวมได้

อย่ามองข้ามการลงทุนในหุ้น

เพื่อสร้างผลตอบแทนที่สม่ำเสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสภาวะที่ดอกเบี้ยต่ำและเงินเฟ้อสูง ทำให้การลงทุนในพันธบัตรเพียงอย่างเดียว อาจสร้างผลตอบแทนจริงได้ไม่สูงมากนัก ซึ่งการลงทุนในหุ้นที่มีผลประกอบการดี มีประวัติย้อนหลังในเรื่องการจ่ายเงินปันผลที่สม่ำเสมอ จะสามารถสร้างผลตอบแทนเพิ่มเติมให้กับพอร์ตการลงทุนของเราโดยรวมได้ ทั้งนี้ ประวัติด้านผลประกอบการและการจ่ายเงินปันผล เป็นหนึ่งในตัวชี้วัดว่า บริษัทสามารถบริหารจัดการธุรกิจภายใต้สภาวะเศรษฐกิจที่มีความท้าทาย เช่น ในภาวะที่มีเงินเฟ้อสูง ได้ดีหรือไม่ เพราะถ้าบริษัทสามารถบริหารจัดการได้ดี เช่น การลดต้นทุน หรือการส่งผ่านต้นทุนสินค้าที่ขยับสูงขึ้นได้ ก็จะสามารถช่วยให้บริษัทสามารถรักษาระดับการจ่ายเงินปันผลและสร้างกระแสเงินสดกลับคืนมาให้กับนักลงทุนได้เช่นกัน

นอกจากนี้ หากดูสถิติย้อนหลังในอดีต โดยยกตัวอย่างตลาดสหรัฐอเมริกา ที่เปรียบเทียบการลงทุนระหว่างกองทุนที่ลงทุนในพันธบัตร 100% และกองทุนที่ลงทุนผสมผสานระหว่างพันธบัตร 70% และหุ้น 30% ในช่วงระหว่างปี 1926 - 2016 พบว่า กองทุนที่ลงทุนในพันธบัตร 100% สร้างผลตอบแทนเฉลี่ยต่อปีที่ 5.4% และกองทุนที่ลงทุนผสมผสานระหว่างพันธบัตร 70% และหุ้น 30% สร้างผลตอบแทนเฉลี่ยต่อปีที่ 7.2% ซึ่งสูงกว่าการลงทุนในพันธบัตรเพียงอย่างเดียว และมีจำนวนปีที่มีผลตอบแทนติดลบ ในจำนวนที่เท่ากัน (คือ 14 จาก 91 ปี)[2]

ลงทุนในกองทุนที่มีผู้จัดการกองทุนที่เก่ง มีผลการดำเนินงานในอดีตที่ดี

เนื่องจากผู้จัดการกองทุนที่เก่ง มักจะสร้างผลตอบแทนที่ดีต่อเนื่องได้มากกว่า ทั้งนี้ มีบทวิจัยหลากหลายในต่างประเทศที่ศึกษาพบว่า กองทุนที่มีผลดำเนินการที่ดี เป็นเพราะผู้จัดการกองทุนที่เก่งและผลการดำเนินงานในอนาคตมักจะมีปัจจัยเรื่องความต่อเนื่อง (หรือ Momentum) เข้ามาเกี่ยวข้องด้วย โดยที่คนเก่งก็มีแนวโน้มที่จะเก่งต่อไป

อย่าลงทุนในสินทรัพย์ที่เราไม่เข้าใจ หรืออย่าลงทุนในสินทรัพย์ที่เสี่ยงมาก ในสัดส่วนที่มากจนเกินไป

ในปัจจุบัน เราอาจเห็นราคาสินทรัพย์ทางเลือกเช่น Cryptocurrency จำพวก Bitcoin หรือเหรียญอื่นๆ ที่มีราคาปรับตัวสูงขึ้นมากสร้างความหอมหวานในการลงทุน แต่อย่างไรก็ตาม เราต้องไม่ลืมว่าราคาสามารถเหวี่ยงลงอย่างรวดเร็วได้เช่นกัน ดังที่เห็นในช่วงปลายปี 2564 ถึงต้นปี 2565 สร้างความหวาดกลัวให้กับนักลงทุนที่ปีกไม่แข็งระดับหนึ่ง ดังนั้น เราจึงจำเป็นที่จะต้องบริหารความเสี่ยงของภาพรวมการลงทุนของเราโดยไม่ลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยงในสัดส่วนที่มากเกินไป และไม่ลงทุนในสินทรัพย์ที่เราไม่เข้าใจ

ภูมิคุ้มกันด้านการเงินที่ดีย่อมเป็นเสมือนวัคซีนที่ช่วยป้องกันเราในยามที่จำเป็น และสร้างความสุขให้กับเราในระยะยาวด้วย เรามาลองสร้างภูมิคุ้มกันทางการเงิน โดยนำกลยุทธ์บางอย่างไปปรับใช้ในการบริหารการเงินของเราแต่ละคนดูนะครับ ■

ที่มาข้อมูล

1. ดัชนีราคาผู้บริโภค ประเทศไทย ช่วงเดือนมกราคม – พฤษภาคม 2565 เทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้า : กระทรวงพาณิชย์
2. ผลทดสอบย้อนหลังของกองทุน Vanguard จาก financialsamurai.com และอ้างอิงจาก Finnomena

KNOWLEDGE MANAGEMENT

บริหารเงิน สไตล์ พนักงานบริษัท ให้มีเงินเก็บพอใช้ทั้งชีวิต

อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ถือว่าเป็นอาชีพในฝันของหลายๆ คน เมื่อจบการศึกษาจากมหาวิทยาลัยออกมาแล้วนั้น ก็มีความฝัน มีความมุ่งหวังว่าอยากจะเข้าร่วมทำงานกับบริษัทเอกชน องค์กรใหญ่ๆ เป็น**บริษัทที่มีความมั่นคงทางการเงิน สามารถเป็นองค์กรที่ตนเองสามารถฝากอนาคตในชีวิตการทำงานไว้ร่วมกับบริษัทได้** ซึ่งปัจจุบันก็มีองค์กรขนาดใหญ่หลายๆ องค์กรในประเทศไทย สามารถรองรับการทำงานให้กับใครหลายๆ คนในอาชีพของพนักงานบริษัทเอกชนได้

อภิวัฒน์ หวังมีชัย
ที่ปรึกษาการเงิน
Facebook Page: บนกองเงินกองทอง

หลายคนคงรู้ดีว่า การทำงานในบริษัทเอกชนนั้น อายุการทำงานส่วนใหญ่จะเกษียณจากการทำงานเมื่อตนเองครบอายุ 55 ปี หรือ ครบอายุ 60 ปีบริบูรณ์ และหลังจากเกษียณอายุจากการทำงานไปแล้ว ตนเองก็ต้องใช้ชีวิตอยู่ต่อไป แต่ไม่มีรายได้เป็นเงินเดือนเข้ามาแล้ว คำถามที่หลายคนถามตัวเองอยู่เป็นประจำก็คือ จะมีรายได้จากไหน? มาเป็นเงินใช้จ่ายในยามเกษียณอายุ ซึ่งมีระยะเวลาประมาณ 20-30 ปี โดยเฉลี่ยตามอายุขัยของคนไทยทั่วไป

บทความนี้จึงเป็นตัวอย่างของเรื่องราวการบริหารเงินในสไตล์พนักงานบริษัท เพื่อให้ตนเองมีเงินเก็บพอใช้ตลอดทั้งชีวิตได้แบบสบายๆ โดยไม่ต้องกังวลใจอีกต่อไป พร้อมแล้วเราก็เริ่มต้นเข้าสู่เรื่องราวพร้อมกันครับ

คนส่วนใหญ่เมื่อจบการศึกษาระดับปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัยก็เข้าสมัครทำงานในบริษัทเอกชนต่างๆ ซึ่งอายุเฉลี่ยของน้องๆ ที่จบจากรั้วมหาวิทยาลัยใหม่ๆ ก็อายุประมาณ 22 ปี เมื่อเริ่มเข้าทำงานในวัยนี้ก็ยังพบกับความสนุกสนาน สังสรรค์กับเพื่อนๆ บ้างหลังเลิกงานหรือช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์ บางทีก็รวมกลุ่มกันจัดทริปท่องเที่ยวเดินทางไปทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่ยังโสดและเป็นชีวิตที่ยังไม่ได้แต่งงานมีครอบครัว ดังนั้น การบริหารการเงินของคนวัยแบบนี้จะเรียกว่า กลุ่มคน "First Jobber" ซึ่งอายุประมาณ 22-30 ปี เป้าหมายของการเก็บเงินของคนวัยนี้ส่วนใหญ่ก็เพื่อซื้อคอนโดหรือทาวน์โฮมเป็นที่อยู่อาศัย ซื้อรถยนต์ส่วนตัวบ้าง รวมทั้งการเก็บเงินเพื่อให้ตนเองมีเงินก้อนโต เมื่อถึงอายุประมาณ 40 ปี ซึ่งเป็นวัยกลางคน เพื่อแสดงผลลัพธ์จากการทำงานมาครึ่งทางของหนึ่งชีวิตคนวัยทำงาน

อายุ 22 ปี ---------- อายุ 40 ปี

การบริหารเงินของคนวัยทำงานแบบ "First Jobber" อายุ 22 – 30 ปี

เป้าหมายของคนกลุ่มนี้จะมองที่ผลลัพธ์เงินเก็บก้อนโตเมื่ออายุ 40 ปี พร้อมกับในแต่ละปีจะต้องสามารถวางแผนภาษีรายได้จากงานประจำ สามารถขอคืนเงินภาษีได้ในแต่ละปีเป็นผลลัพธ์ด้วย เพราะการได้คืนภาษีเท่ากับได้เงินเก็บในกระเป๋าเพิ่มมากขึ้น ด้วยความต้องการและเป้าหมายแบบนี้นั้น ในฐานะ "ที่ปรึกษาการเงิน" จึงแนะนำให้ทุกคนเริ่มต้นจากการจัดสรรเงินเดือนแต่ละเดือน ออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1: เก็บ 10% ของเงินเดือน

หักเงินเก็บออมทุกเดือนทันทีเมื่อเงินเดือนออก ทำแบบนี้ไว้เพื่อลงทุนสร้างเป้าหมายระยะยาว เงินเก็บก้อนโต เมื่ออายุ 40 ปี (สินค้าทางการเงินที่ใช้บริหารเงิน ได้แก่ ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ / ประกันชีวิตควบการลงทุนแบบ Unit Linked / กองทุนรวม SSF / กองทุนรวมผสมทั้งหุ้นไทยและหุ้นทั่วโลก การแนะนำ 4 สินค้าทางการเงินเพื่อบริหารเงินเก็บระยะยาว 10 ปีขึ้นไปแบบนี้จะทำให้ทุกคนสามารถบรรลุเป้าหมายเก็บเงิน 1 ก้อนโตตามแผน เมื่ออายุ 40 ปีได้ ซึ่งสินค้าทางการเงินแต่ละแบบก็จะมีลักษณะเฉพาะตัว และการยอมรับความเสี่ยง ความผันผวนได้แตกต่างกันออกไป แต่ด้วยการลงทุนระยะยาว 10 ปีขึ้นไปจริงๆ จะทำให้เกิดถัวเฉลี่ยความเสี่ยง ถัวเฉลี่ยความผันผวนได้ลดลงต่ำไปมากเลยทีเดียวครับ

หักเงินเก็บออมทุกเดือนทันที เมื่อเงินเดือนออก ทำแบบนี้ไว้ เพื่อลงทุนสร้างเป้าหมาย ระยะยาว เงินเก็บก้อนโต

รู้ดี

เงินเก็บสำรองแบบนี้ค่อนข้างมีความสำคัญ เพราะทำให้คนวัยนี้อยากได้อะไร ให้เก็บเงินก่อน จึงลดภาระ ลดปัญหาการก่อหนี้บัตรเครดิต ซึ่งเป็นการใช้จ่ายเงินในอนาคตได้เป็นอย่างดี

ส่วนที่ 2: เก็บ 20% ของเงินเดือน

เก็บไว้ในธนาคาร บัญชีประเภทออมทรัพย์ หรือเก็บไว้ในกองทุนรวมตลาดเงินได้ การเก็บแบบนี้เพื่อเป็นเงินสำรองยามฉุกเฉิน เงินสำหรับการใช้จ่ายตามเป้าหมายระยะสั้นต่างๆ เช่น ไปเที่ยวต่างประเทศกับเพื่อน ดาวน์รถ ดาวน์บ้าน ดาวน์คอนโด จากความจริงในชีวิตของคนวัยนี้ ผม ในฐานะ "ที่ปรึกษาการเงิน" พบว่า เงินเก็บสำรองแบบนี้ค่อนข้างมีความสำคัญ เพราะทำให้คนวัยนี้อยากได้อะไรให้เก็บเงินก่อน จึงลดภาระ ลดปัญหาการก่อหนี้บัตรเครดิต ซึ่งเป็นการใช้จ่ายเงินในอนาคตได้เป็นอย่างดี

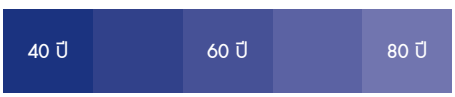
ส่วนที่ 3: ใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน 70% ของเงินเดือนที่ได้รับในแต่ละเดือน

เงินในส่วนนี้เป็นส่วนสุดท้ายที่เหลือในบัญชีธนาคารจากการที่เรารับเงินเดือนเข้ามาแล้วจัดสรรออกไปเก็บอีกที่หนึ่งแล้ว 30% ของเงินเดือน ตามส่วนที่ 1 และ ส่วนที่ 2 ที่ได้กล่าวข้างต้น เพราะฉะนั้นพูดได้เลยว่า ถ้าใช้ส่วนนี้หมดในแต่ละเดือนก็ไม่มีปัญหา เพราะได้เก็บเงินไปบ้างแล้วบางส่วนพอประมาณ จึงทำให้สามารถใช้จ่ายเงินต่างๆ เพื่อสร้างประสบการณ์ในชีวิตของ First Jobber ได้ในแต่ละวัน

*หมายเหตุ ถ้าเงินเดือนทั้งปีบวกโบนัสสะสมรวมกันตั้งแต่ 310,000 บาทขึ้นไป ถึงจะมีโอกาสเริ่มเสียภาษีเงินได้ประจำปี เริ่มต้นฐานภาษี 5% ไปจนถึง 35% ฝากผู้อ่านที่เป็น First Jobber เปิดสลิปเงินเดือนของตนเองดูรายได้สะสมที่เกิดขึ้น หลังจากได้อ่านบทความนี้

ถัดไป เราดูมากันสำหรับ คนที่อายุก้าวเข้าสู่หลัก 4 อายุ 40 ปีขึ้นไป เป็น "วัยมั่นคง" ในหน้าที่การงาน อยู่ในตำแหน่งระดับหัวหน้างาน ผู้จัดการ ผู้บริหาร ซึ่งบางท่านอาจจะแต่งงานมีครอบครัว มีลูก กันบ้างแล้ว หรือบางท่านอาจจะเป็นโสด ชอบใช้ชีวิตกับกลุ่มเพื่อน รักอิสระในชีวิต ซึ่งไม่ว่าเราจะเป็นคนแบบใด พวกเราต่างมีจุดมุ่งหมายไปแบบเดียวกันก็คือ "เมื่อเกษียณ

อายุจากการทำงาน ต้องมีเงินใช้ไปตลอดชีวิต" บางองค์กรอาจให้อายุเกษียณ 55 ปี หรืออายุเกษียณ 60 ปี ก็เป็นได้ตามนโยบายและระเบียบปฏิบัติขององค์กรนั้นๆ คำถามที่คนวัยนี้ส่วนใหญ่ตั้งคำถามอยู่ในใจเป็นประจำก็คือ "เมื่อเราเกษียณจากการทำงานแล้ว จะมีรายได้จากไหนมาใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน"



จากเส้นเวลาข้างต้น เราจะเห็นว่า หลังจากที่คนเราเกษียณจากการทำงานไปแล้วนั้น ไม่มีรายได้จากงานประจำ แต่ยังคงต้องมีรายจ่ายเพื่อดำรงชีวิตประจำวันอยู่ต่อไปจนกระทั่งลมหายใจสุดท้ายของชีวิต ยังไงก็ตามต้องมีรายได้เข้ามาเพื่อใช้จ่ายดำรงชีวิตแน่นอน ซึ่งในฐานะของ "ที่ปรึกษาการเงิน" ผมขอเสนอว่า "รายได้จากการบริหารเงินเก็บ" สามารถทำให้ผู้คนในวัยเกษียณมีรายได้เข้ามาต่อเนื่องไปตลอดชีวิตได้ครับ ยกตัวอย่างให้เห็นภาพ ดังนี้ครับ

เงินก้อนโตเมื่อเกษียณอายุ	ผลตอบแทนจากการบริหารเงิน	รายได้ที่เกิดขึ้น
5,000,000 ฿	6% ต่อปี	300,000 ฿

จากภาพ เมื่ออายุ 60 ปี เกษียณจากการทำงาน ได้เงินก้อนทุกช่องทางสะสม 5,000,000 บาท แล้วนำเงินก้อนนี้ไปบริหารผ่านกองทุนรวมที่มีนโยบายมุ่งเน้นสร้างรายได้ประจำต่อเนื่องผลตอบแทน 6% ต่อปีโดยเฉลี่ย จะทำให้คนวัยเกษียณมีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 25,000 บาท โดยที่เงินก้อนโต 5 ล้านบาท ยังอยู่เหมือนเดิม เพิ่มเติมคือ เก็บ กิน ใช้ เฉพาะผลตอบแทนจากการบริหารเงินที่เกิดขึ้น ซึ่งจุดสำคัญที่ดีต่อใจของการบริหารเงิน สร้างรายได้ประจำในรูปแบบนี้ คือ ทำให้คนเกษียณมีความสุขและมีความมั่นคงในจิตใจว่า "แก่ตัวมา ฉันมีเงินใช้ได้ไปตลอดชีวิตด้วยการพึ่งพาเงินเก็บของฉันเอง" ■

ผู้อ่านบทความทุกท่านครับ ที่ต้องการ "บริหารเงินสไตล์พนักงานบริษัทให้มีเงินพอใช้ไปตลอดชีวิต" นั้น หัวใจสำคัญง่าย ๆ มี 4 ข้อ ดังนี้

1. เก็บเงินแต่ละเดือนจากเงินเดือนให้ได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือนอย่างมีวินัย "เงินมาก เงินน้อย ไม่สำคัญ สำคัญที่ขอให้เก็บได้"

2. ลงทุนบริหารเงินให้เป็น กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ / กองทุนรวม SSF & RMF / กองทุนรวมผสมเน้นลงทุนตามกลยุทธ์ตลาด เพราะการนำเงินไปลงทุน จะช่วยให้เกิดความเร็วในการเพิ่มค่าขึ้นของเงินเก็บเราครับ

3. วางแผนภาษีจากรายได้ให้เป็น เช่น เงินเก็บ 1 ก้อนที่ลงทุนใน "กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ" ได้ทั้งลงทุนต่อยอดเงิน ได้เงินสมทบจากบริษัทให้ได้ลดหย่อนภาษีด้วย หรือการลงทุนในกองทุนรวม SSF & RMF ก็ได้ประโยชน์ 2 เด้ง เช่นกันครับ เงินเติบโตและลดหย่อนภาษี ได้เงินภาษีกลับคืนมาทุกๆ ปี

4. การมองเห็นเป้าหมายอนาคตของตัวเองชัดเจน อายุ 40 ปี ตัวเองจะเป็นอย่างไร มีชีวิตในแบบไหน หรือเมื่อเกษียณอายุจากการทำงาน หลังเกษียณ ชีวิตของตนเองเป็นแบบใด ก็จะทำให้เกิดพลังในการลงมือปฏิบัติตามเป้าหมายแผนการบริหารเงินครับ

อะไร ยังไง กับการใช้เครื่องหมายการค้าแบรนด์ดัง

"เครื่องหมายการค้า" (Trademark)

ว่าด้วยเรื่อง "เครื่องหมายการค้า" หรือ "Trademark" คนมากมายก็ยังสับสนอยู่ ตกลงแล้วคือโลโก้ใช่มั้ย ความหมายเดียวกับแบรนด์และยี่ห้อหรือเปล่า **แล้วการอ้างอิงเครื่องหมายการค้าของคนอื่นจะต้องแจ้งเรื่องขออนุญาตจากเจ้าของเครื่องหมายการค้านั้นก่อนในทุกกรณีหรือไม่** ทำไมบางเจ้าใช้เครื่องหมายการค้าที่คล้ายกับเจ้าอื่นถือว่าผิด แต่บางเจ้าก็ไม่ผิด ข้อแตกต่างคืออะไร

เครื่องหมายการค้า มีไว้ใช้แสดงว่า สินค้าที่ใช้เครื่องหมายการค้านี้ แตกต่างจากสินค้าที่ใช้เครื่องหมายการค้าของบุคคลอื่น ในเว็บ TGC Thailand ระบุว่า เครื่องหมายการค้าเป็นคำทางการของโลโก้ แบรนด์ ยี่ห้อ เมื่อพูดถึงโลโก้เรามักจะนึกถึงภาพ เช่น ตัว M สีเหลือง เมื่อพูดถึงแบรนด์หรือยี่ห้อเรามักจะนึกถึง "คำเรียก" เช่น แมคโดนัลด์ เมื่อโลโก้ แบรนด์ หรืออัตลักษณ์อื่นๆ ของแบรนด์ รวมกันทั้งก้อนแล้วได้รับการจดทะเบียนตามกฎหมายก็จะเป็นเครื่องหมายการค้า

เมื่อเครื่องหมายการค้าผ่านการจดทะเบียน ได้รับความคุ้มครองตามกฎหมาย จึงไม่ใช่ว่าใครจะหยิบเอาเครื่องหมายการค้าของผู้อื่นไปอ้างอิง ใช้ หรือดัดแปลง ก็จะทำได้ตามชอบใจ เว้นแต่เป็นกรณีการใช้เครื่องหมายการค้าของผู้อื่นโดยสุจริต หรือ "Trademark Fair Use" ซึ่งสามารถทำได้โดยไม่ต้องขออนุญาตจากเจ้าของเครื่องหมายการค้าตัวจริงก่อน

แต่การใช้ Trademark Fair Use ก็มีหลักสำคัญว่า จะต้องเป็นการใช้ที่ผู้ใช้ไม่ได้มุ่งหมายจะแสดงความเป็นเจ้าของสินค้า และไม่ทำให้ผู้บริโภคเกิดความสับสนว่า ผู้นำเครื่องหมายการค้าไปใช้นั้นเป็นเจ้าของสินค้าหรือเข้าใจผิดเกี่ยวกับแหล่งที่มาของสินค้า

ยกตัวอย่างกรณี Trademark Fair Use ดังนี้ ทุกคนรู้ว่าแบรนด์ Apple เป็นเครื่องหมายการค้าของบริษัทคอมพิวเตอร์ชื่อดังของโลก เมื่อเราขายน้ำแอปเปิ้ล แล้วใช้คำว่าแอปเปิ้ลและรูปแอปเปิ้ลทั่วไปในการขาย ไม่ถือว่าเราละเมิดเครื่องหมายการค้าของแบรนด์ Apple เพราะเราใช้ "แอปเปิ้ล" ตามความหมายที่แท้จริงของคำ ไม่ได้พยายามจะเชื่อมโยงแอปเปิ้ลของเรากับแบรนด์ของสตีฟ จ็อบส์ เช่นเดียวกับร้าน Cafe Amazon ซึ่งใช้ชื่อคล้ายกับแบรนด์ Amazon อีคอมเมิร์ซระดับโลก แต่ไม่ถือว่าละเมิดเครื่องหมายการค้า เพราะ Cafe Amazon ใช้ความหมายตรงตัวของคำว่า "แอมะซอน" ซึ่งเป็นชื่อของผืนป่าในประเทศบราซิล และไม่ได้

สร้างความสับสนกับแบรนด์ที่ เจฟฟ์ เบโซส ก่อตั้ง อย่างนี้ตามหลักสากลถือว่าเป็นการใช้ Trademark Fair Use แบบ Descriptive Fair Use (การใช้โดยสุจริตเชิงอธิบายคำ)

อีกตัวอย่าง เช่น เราเปิดอู่ซ่อมรถที่เชี่ยวชาญการซ่อมรถยี่ห้อ BMW แล้วเราโฆษณาอู่โดยนำชื่อแบรนด์ BMW มากล่าวถึง แต่เราไม่ได้ทำให้ลูกค้าเข้าใจว่าเราเกี่ยวข้องหรือได้รับการสนับสนุนจาก BMW ก็ไม่ถือว่าเราละเมิดเครื่องหมายการค้าของ BMW เพราะเราเพียงใช้ชื่อของเขาเพื่อสื่อสารกับลูกค้าถึงบริการงานซ่อมที่เราถนัด หรือเมื่อเราขายเคสมือถือ iPhone เราก็สามารถใช้ชื่อ "iPhone" ในการสื่อสารกับลูกค้าได้โดยไม่ได้นำเครื่องหมายใดๆ จากแบรนด์ของเขามาโฆษณาเป็นต้น อย่างนี้ตามหลักสากลเขาถือเป็นการใช้ Trademark Fair Use แบบ Nominative Fair Use (การใช้โดยสุจริตเชิงเสนอชื่อ)

สองตัวอย่างนี้ เรายกมาแค่พอจะให้เห็นลักษณะของ Trademark Fair Use แบบที่ผู้ใช้จะไม่ถูกฟ้องแม้จะไม่ได้ขออนุญาตจากเจ้าของแบรนด์ ส่วนกรณีผู้ที่ได้รับอนุญาตจากเจ้าของตัวจริง เช่น เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของแบรนด์นั้นอย่างเป็นทางการ ตัวแทนก็ต้องศึกษาการใช้เครื่องหมายการค้าหรือตราสัญลักษณ์จากคู่มือ CI (Corporate Identity) ที่เจ้าของแบรนด์ตัวจริงเขากำหนดไว้ให้ อยู่ๆ จะนำสัญลักษณ์ สี หรือฟอนต์ ไปปรับใช้ตามใจก็ไม่ได้เหมือนกัน

ปัญหาคือ คนส่วนมากไม่เคยทำความรู้จักกับ Fair Use และมักจะคิดกันเอาเองว่าแค่ทำไม่ให้เหมือนต้นตำรับเสียทีเดียวหรือขายสินค้าต่างกันคงไม่เป็นไร หลายครั้งเราจึงเห็นเครื่องหมายการค้าของแบรนด์ดังถูกดึง "อัตลักษณ์" (Identity) ไปใช้ ทั้งการใช้สีแบบภาพ การใช้ฟอนต์ การดัดแปลงสัญลักษณ์หรือมาสคอต จนสร้างความเข้าใจผิดแก่ผู้บริโภค ส่งผลให้เกิดคดีฟ้องร้องกันมากมายทั่วโลก ในบ้านเราก็มีข่าวดังๆ เช่น กรณีสตาร์บัคส์ VS สตาร์บัง ชานมเสือพ่นไฟ VS ชานมหมีพ่นไฟ

ทางที่ดี จะขายอะไร อย่าไปใช้หรือดัดแปลงเครื่องหมายการค้าของแบรนด์อื่นเขา ถ้าจะมีการอ้างอิงเครื่องหมายการค้าของแบรนด์ใดๆ ก็ต้องศึกษาและทำภายในขอบเขตของ Fair Use หรือหากได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้าจากเจ้าของแบรนด์แล้วก็ต้องทำตามกฎของ CI จึงเป็นทางออกที่ดีที่สุด ■

รวบรวมเรียบเรียงจาก

https://www.inta.org/fact-sheets/fair-use-of-trademarks-intended-for-a-non-legal-audience/

https://oia.coj.go.th/th/file/get/file/2018092588dad915d32b-6f3a119607877904b5f8194907.pdf

https://tgcthailand.com/trademark-logo-brand-brand-different

https://youtu.be/_Bv9HSAh2YU

เมื่อ Metaverse จะเข้ามาเปลี่ยนไลฟ์สไตล์ของเรา?

เมตาเวิร์ส (Metaverse) คำนี้เป็นกระแสมาได้เกือบปีแล้ว จากคำแปลกหูจึงเริ่มกลายเป็นคำคุ้นเคย แต่คนมากมายก็ยังไม่เข้าใจอยู่ดีว่าเมตาเวิร์สคืออะไร ทำไมธุรกิจใหญ่ แบรนด์ดังๆ ต้องพากันเข้าไปเปิดร้านอยู่ในเมตาเวิร์ส โลกเสมือนที่ดูจะจับต้องไม่ได้นี้ด้วย เราไม่รู้หรอกว่า ในที่สุดเมตาเวิร์สจะสร้างโลกแห่งอนาคตอันน่าทึ่ง หรือจะเป็นแค่กระแสอยู่ช่วงหนึ่ง แต่เราจะชวนคุณมาทำความรู้จักเมตาเวิร์สให้มากขึ้น

ต้องบอกว่าแนวคิดเมตาเวิร์สไม่ได้เป็นเรื่องใหม่แล้วก็ไม่ใช่คำที่เพิ่งถูกคิดค้น ที่มาของคำนี้เริ่มตั้งแต่ปี ค.ศ. 1992 มาจากนวนิยายไซไฟเรื่อง Snow Crash โดยผู้แต่ง คือ นีล สตีเฟนสัน กำหนดให้เมตาเวิร์สเป็นโลก 3 มิติ หรือโลกเสมือนที่ให้ผู้คนเข้ามาปฏิสัมพันธ์กันผ่านอวตาร (ตัวตนจำลอง) ที่โปรแกรมสร้างขึ้น ต่อมา มาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก หยิบคำนี้มาเปลี่ยนชื่อบริษัทของเขาจากเฟซบุ๊คเป็น "เมตา" ทำให้คำนี้เป็นที่ฮือฮาขึ้นมา

จากเรื่องคำมาที่คอนเซ็ปต์ "โลกเสมือน" ก็ไม่ใช่เรื่องใหม่อีก เป็นเทคโนโลยีที่มีมานานแล้ว เพียงแต่การใช้งานในปัจจุบันยังจำกัดอยู่ในบางอุตสาหกรรม โดยเฉพาะวงการเกมที่ไปไกลเรื่องนี้แล้ว ตัวอย่างง่ายๆ เรายังจำเกม Pokemon GO กันได้มั้ย เกมที่ตั้งแต่เด็กเล็กไปจนถึงผู้ใหญ่ใน "โลกจริง" นั่งเอาสมาร์ทโฟนส่องตามที่ต่างๆ เพื่อจับโปเกมอนที่อยู่ใน "โลกเสมือน" จนเป็นกระแสอยู่พักใหญ่ ถ้าไม่ยกตัวอย่างเกม เทคโนโลยีเกี่ยวกับโลกเสมือนอื่นๆ เช่น การจำลองหน้าตาของบ้านหรือคอนโดด้วยภาพ 3 มิติ การฝึกขับรถหรือเครื่องบินแบบซิมูเลชั่น การดูหนังในโรง Imax ด้วยแว่น VR แม้แต่การใช้ Google Map สร้างแผนที่ดิจิทัล เหล่านี้เป็นองค์ประกอบของเมตาเวิร์สทั้งสิ้น

อ้างอิงข้อมูลจาก

https://www.bangkokbiznews.com/business/987925

https://contentshifu.com/blog/what-is-metaverse

https://youtu.be/iCQtVIVosME

คอนเซ็ปต์ของเมตาเวิร์สจึงไม่ได้ไกลตัวเรามากอย่างที่หลายคนคิด เพียงแต่ กว่าผู้พัฒนาเขาจะผสานเอาเทคโนโลยีโลกเสมือนต่างๆ เหล่านี้เข้าไว้ด้วยกัน และสร้างออกมาเป็นสภาพแวดล้อมที่เหมือนโลกจริง และทำให้ผู้คนเข้าไปใช้ชีวิตในนั้นได้จริงจนเรียกว่า "เมตาเวิร์ส" ได้เต็มๆ ปากก็ยังต้องใช้เวลากันอีกพักใหญ่

ถึงอย่างนั้น ตอนนี้ก็พอจะเรียกได้ว่าเราอยู่ในยุคเมตาเวิร์สรุ่นโปรโตไทป์หรือรุ่นต้นแบบกันแล้ว เราสามารถเข้าไปในเมตาเวิร์สได้แล้วผ่านอุปกรณ์แว่น VR มีความเร็วอินเทอร์เน็ตที่พอจะสนับสนุนได้แล้ว สร้างอวตารได้แล้ว เล่นเกมได้แล้ว การจะพัฒนาต่อเพื่อให้เมตาเวิร์สกลายเป็นโลกเสมือนที่สมบูรณ์จึงไม่ใช่เรื่องที่ดูฝันเฟื่อง ยิ่ง "เมตา" ออกมาประกาศว่าจะทุ่มทุนกับเทคโนโลยีด้านนี้ บริษัทเทคโนโลยีชั้นนำของโลกรายอื่นๆ ก็ออกมาแข่งขันด้วยเป็นการใหญ่ ธุรกิจดังที่ขายสินค้าชั้นนำต่างก็เข้าไปจับจองพื้นที่ในจักรวาลโลกเสมือน เปิดร้าน เตรียมทำคอนเทนต์รองรับ บางแบรนด์เปิดให้ใช้คริปโทเคอร์เรนซีจ่ายของได้แล้วด้วย

ยังไม่มีใครรู้ว่าเมตาเวิร์สจะไปสุดทางได้แค่ไหน แต่มีแนวโน้มว่าเป็นสิ่งที่จะเข้ามามีอิทธิพลต่อไลฟ์สไตล์ของมนุษย์ โดยเฉพาะด้านความบันเทิง อย่างการเสพคอนเทนต์ผ่านสื่อต่างๆ ดูคอนเสิร์ต ดูหนัง ช้อปปิ้ง ท่องเที่ยว รวมถึงการทำงาน ประชุม สัมมนา ไม่ต่างจากที่โลกออนไลน์มีอิทธิพลกับชีวิตของเราในขณะนี้ จริงๆ แล้ว เมตาเวิร์สก็ถือเป็นโลกออนไลน์ แต่เป็นเวอร์ชันพัฒนาแล้ว แทนที่เราจะดูอะไรต่างๆ ผ่านจอคอมจอมือถือ ก็เป็นการที่เราได้เข้าไป immerse ไปมีประสบการณ์ร่วมอยู่ในโลกที่เรากำลังเสพคอนเทนต์อยู่นั่นเอง

หลายคนก็ยังไม่เข้าใจว่า ทำไมเราต้องอยากเข้าไปใช้ชีวิตอยู่ในโลกเสมือนขนาดนั้น ออกไปใช้ชีวิตสัมผัสสายลมแสงแดดของจริงไม่ดีกว่าหรือ?

เอาเข้าจริง ยังไม่มีใครตอบได้หรอกว่าเมตาเวิร์สจะดึงดูดผู้คนให้ใช้เวลาไปกับมันได้นานแค่ไหน เพราะก็ยังอยู่ในขั้นพัฒนา ยังไม่ได้ใช้งานออกไปแพร่หลายจริงๆ แต่ถ้าถามเรื่องความจำเป็นก็คงจะต้องมองย้อนไปตั้งแต่ "โลกออนไลน์" ในเมื่อมนุษยชาติอยู่กันมาได้หลายพันปีโดยไม่มีอินเทอร์เน็ต ทำไมทุกวันนี้เราถึงใช้เวลาอยู่กับมันนานมากราวกับปัจจัยที่ 5 ของชีวิต เรื่องของเรื่องคือ เทคโนโลยีใดที่เกิดขึ้นแล้วประสบความสำเร็จได้รับการยอมรับในวงกว้าง สุดท้ายเราก็จะถูกเปลี่ยนพฤติกรรมให้ "ต้องใช้มัน" อยู่ดี

ทั้งนี้ เมตาเวิร์ส การใช้ชีวิตในโลกเสมือนที่ให้มนุษย์ใช้จินตนาการได้เต็มที่ เรื่องทั้งหมดอาจจะเป็นเรื่องของคนเจเนอเรชั่นถัดไปที่คนรุ่นเราๆ ไม่ทันเห็นก็เป็นได้ แต่ในแง่ธุรกิจแล้ว การมองเห็น "โอกาส" จากสิ่งที่จะเกิดขึ้นอย่างแน่นอนในอนาคต ถือเป็นเรื่องปกติที่พวกเขาจะนิ่งเฉยกับเรื่องนี้ไปไม่ได้ ■

คอนเซ็ปต์ของเมตาเวิร์สไม่ได้ไกลตัวเรามากอย่างที่หลายคนคิด เพียงแต่กว่าผู้พัฒนา เขาจะผสานเทคโนโลยีโลกเสมือนต่างๆ เข้าไว้ด้วยกัน และสร้างออกมาเป็นสภาพแวดล้อมที่เหมือนโลกจริง ยังต้องใช้เวลาอีกพักใหญ่

กินแก้เครียด คลายความกังวล

ขณะนี้เป็นช่วงเวลาที่หลายๆ คนคงไม่สามารถปฏิเสธได้ว่า ตนเองไม่มีความเครียดความกังวล **เพราะไม่ว่าจะด้วยปัญหาโรคโควิด-19 ที่ยังไม่หมดไป โรคที่เกิดจากไวรัสต่างๆ ที่มีเกิดขึ้นมาอีก สภาพเศรษฐกิจ สงคราม วิกฤตสภาพภูมิอากาศ ข้อมูลข่าวสารต่างๆ ประจำวัน และการดำเนินชีวิตของเราในทุกวันนี้ ทำให้เราเผชิญกับความเครียดโดยที่ไม่รู้ตัว**

จากการศึกษาพบว่ามีอาหารหลายอย่างที่เกี่ยวข้องกับความกังวลทั้งอาหารที่เป็นตัวเร่งให้เกิดความกังวลและอาหารที่ช่วยคลายความกังวล อาหารที่สามารถทำให้เกิดความกังวลและควรหลีกเลี่ยง เช่น การรับประทานอาหารที่หวานจัดจากน้ำตาลขัดสีซึ่งมีผลต่อระดับฮอร์โมนอินซูลินในเลือด อาหารที่มีส่วนผสมของผงชูรส ผงปรุงแต่งที่มีสารเคมีในระดับสูง และอาหารที่มีคาเฟอีนผสมอยู่ซึ่งทำให้นอนหลับได้ยาก เป็นต้น

ทิพธิดา สุขุม
เชฟและนักกำหนดอาหารวิชาชีพ
ประเทศไทย

อาหารที่จะช่วยทำให้คลายเครียด

ผลไม้ตระกูลเบอร์รี มีวิตามินซีในปริมาณที่สูง สามารถช่วยปกป้องเซลล์ต่างๆ คนที่มีความวิตกกังวลแนะนำให้รับประทานผลไม้ตระกูลเบอร์รีวันละ 1 ถ้วยตวงเป็นประจำ จะสามารถช่วยลดความเครียดได้ และยังช่วยในการนอนหลับอีกด้วย ผลไม้ตระกูลเบอร์รี เช่น สตรอว์เบอร์รี บลูเบอร์รี ราสป์เบอร์รี หากเป็นผลไม้ไทย เช่น ลูกหม่อน ลูกหว้า มะขามป้อม มะยม

ผักใบเขียว

มีสารต้านอนุมูลอิสระ แคลเซียม และวิตามินซีในปริมาณที่สูง แคลเซียมและวิตามินซีนี้เองที่ช่วยให้สมองทำงานอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ช่วยลดความเครียด เกิดความผ่อนคลายเพิ่มมากขึ้น ผักใบเขียวเข้ม เช่น บร็อกโคลี เคล คะน้า ตำลึง ผักโขม ผักกวางตุ้ง อาร์ทิโชก

ถั่วเปลือกแข็ง

มีแมกนีเซียมในปริมาณที่เยอะพอที่จะช่วยบำบัดความเครียดได้ ซึ่งถ้าหากร่างกายมีแมกนีเซียมในปริมาณที่ต่ำจะทำให้สารสื่อประสาทในสมองไม่สมดุล ทางสมาคมโรคหัวใจแห่งสหรัฐอเมริกาได้แนะนำให้รับประทานถั่วเปลือกแข็งวันละ 1 กำมือ ซึ่งถั่วเปลือกแข็งได้แก่ อัลมอนด์ วอลนัต พิสตาชิโอ แมคาเดเมีย พีแคน เม็ดมะม่วงหิมพานต์

เนื้อสัตว์ไขมันต่ำ

มีทริปโตเฟนซึ่งเป็นกรดอะมิโนที่มีความจำเป็นแก่ร่างกาย ซึ่งร่างกายไม่สามารถสร้างขึ้นได้เอง สมองจะนำเอาทริปโตเฟนไปใช้ร่วมกับวิตามินบี 3 วิตามินบี 6 และแมกนีเซียมในการสร้างสารเซโรโทนิน ซึ่งเป็นสารสื่อประสาทสมองช่วยในการนอนหลับได้ดีขึ้น ลดความเครียดความกังวล ช่วยทำให้รู้สึกสงบมากขึ้น

อะโวคาโด

พืชที่มีไขมันไม่อิ่มตัวสูง มีใยอาหารในปริมาณสูง มีวิตามินบี 1 บี 2 และบี 6 ซึ่งช่วยผลิตสารสื่อประสาทที่เกี่ยวข้องกับอารมณ์ เช่น เซโรโทนิน กลุ่มวิตามินนี้ล้วนช่วยเกี่ยวกับระบบประสาท หากร่างกายขาดวิตามินเหล่านี้จะส่งผลให้ความเครียดและความวิตกกังวลเพิ่มขึ้น ไขมันดีในอะโวคาโดยังช่วยลดความเครียด มีวิตามินอีช่วยในการมองเห็น สมองทำงานได้ดีขึ้น ผิวสดใส และช่วยให้เส้นเลือดทำงานได้ยืดหยุ่นมากขึ้น

โยเกิร์ต

เป็นอาหารที่เกิดจากการหมักโดยเชื้อจุลินทรีย์ชนิดที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย โยเกิร์ตสามารถปรับสมดุลในลำไส้ ทำให้ร่างกายแข็งแรงและมีความเครียดลดลง นอกจากโยเกิร์ตแล้วยังมีอาหารที่มีประโยชน์คล้ายกันอีกเช่น กิมจิ มิโซะ ข้าวหมาก ผักดอง เป็นต้น

เครื่องเทศที่มีฤทธิ์ร้อน

จะสามารถช่วยกระตุ้นระบบไหลเวียนโลหิต ทำให้เลือดลมไหลเวียนดีขึ้น สามารถบรรเทาอาการปวดตึงของกล้ามเนื้อ ช่วยในการทำงานของลำไส้ให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น ระบบทางเดินอาหารทำงานได้เป็นปกติ และยังช่วยเสริมภูมิคุ้มกันของร่างกาย เครื่องเทศที่มีฤทธิ์ร้อน ได้แก่ ขิง ขมิ้นชัน กะเพรา กระเทียม กระชาย ตะไคร้ หอมแดง ใบมะกรูด มะนาว

ดาร์กช็อกโกแลต

มีสารฟีนิลเลไธลามีน (Phenylethylamine) ซึ่งเป็นสารที่ทำหน้าที่กระตุ้นระบบประสาทส่วนกลางและผ่อนคลายสมอง ทำให้สมองปล่อยฮอร์โมนแห่งความสุขออกมามากขึ้น ช่วยลดฮอร์โมนเกี่ยวกับความเครียด ส่งผลให้ความเครียดลดลง

นอกจากการที่เราเลือกรับประทานอาหารต่างๆ เพื่อลดความเครียดแล้ว การหากิจกรรมทำในเวลาว่าง เช่น การเล่นกีฬา โยคะ นั่งสมาธิอ่านหนังสือ เลี้ยงสัตว์ ท่องเที่ยว เพื่อให้ตัวเราออกห่างจากเรื่องซ้ำๆ จำเจในชีวิตประจำวัน ก็เป็นสิ่งที่เราสามารถให้รางวัลกับชีวิตได้ในอีกรูปแบบหนึ่ง ■

Life Begins After Coffee.

ในช่วงเช้า หลายๆ คนอาจจะมีสภาพเป็นซอมบี้คล้ายกันกับผมหรือเปล่า เหมือนร่างกายมันยังไม่พร้อมจะต่อสู้กับอะไรทั้งสิ้นถ้ายังไม่ได้ดื่มกาแฟ ผมเชื่อว่าหลายๆ คนก็เป็นแบบผมเช่นกัน ^^ มันเลยเกิดคำว่า "Life Begins After Coffee" คำนี้ขึ้นมา เพราะหลังจากได้ดื่มกาแฟเมนูโปรดแล้ว ร่างกายก็พร้อมที่จะปะทะกับทุกสิ่งได้เลยให้ตายสิ

มงคล ผลสมหวัง
ผู้บริหารงานการสื่อสารองค์กร กลุ่มโฆษณาและสื่อสารการตลาด
บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด

อัตราส่วนที่ใช้ดริปกาแฟ 1 กรัม ต่อน้ำ 15 (Ratio 1:15) ใช้เมล็ดกาแฟที่บดขนาดเล็กประมาณน้ำตาลทราย ใช้กาแฟทั้งหมด 20 กรัม เทน้ำ 300 กรัม อุณหภูมิประมาณ 92-94 องศาเซลเซียส เทน้ำทั้งหมด 5 ครั้ง (ครั้งละ 60ml = 300ml) โดยการชงของผมจะเสร็จสิ้นภายใน 3.20 นาที

เริ่มต้นดริปด้วยการ...

- บดเมล็ดกาแฟปริมาณ 20 กรัม ให้ขนาดเล็กประมาณน้ำตาลทราย
- ใส่กระดาษกรองบนตัว Dripper แล้วรินน้ำร้อนให้กระดาษกรองเปียก
- จากนั้นนำกาแฟที่บดแล้วใส่ลงไปในตัว Dripper

เข้าสู่ขั้นตอนของการดริปกาแฟ

1. เทน้ำครั้งแรกทั้งหมด 60 กรัม รอประมาณ 40 วินาที
**การเทน้ำครั้งแรกนั้นจะทำให้ผงกาแฟดูดซับน้ำรวมถึงคลายก๊าซต่างๆ ออกมา ซึ่งจะทำให้ผงกาแฟบวมขึ้น โดยทั่วไปจะเรียกขั้นตอนนี้ว่า Bloom*
2. เมื่อครบ 40 วินาที เทน้ำลงไปอีก 60 กรัม รออีก 40 วินาที *(รวมน้ำทั้งหมด 120 กรัม)*
3. เมื่อเวลาครบ 1.20 นาที เทน้ำลงไปอีก 60 กรัม รออีก 40 วินาที *(รวมน้ำทั้งหมด 180 กรัม)*
4. เมื่อเวลาครบ 2.00 นาที เทน้ำลงไป 60 กรัม รออีก 40 วินาที *(รวมน้ำทั้งหมด 240 กรัม)*
5. เมื่อเวลาครบ 2.40 นาที เทน้ำลงไปอีก 60 กรัม รออีก 40 วินาที *(รวมน้ำทั้งหมด 300 กรัม)*

รอจนน้ำหยดใกล้หมดจึงยก Dripper ออก จากนั้นก็ทำการวนน้ำกาแฟที่อยู่ในกาให้เข้ากัน สุดท้ายจะได้กาแฟดริปอยู่ที่ประมาณ 260 กรัม

**ผงกาแฟจะซับน้ำประมาณสองเท่าของน้ำหนักผงกาแฟ ในกรณีนี้คือใช้กาแฟ 20 กรัม ดังนั้นผงกาแฟจะซับน้ำประมาณ 40 กรัม*

หวังว่าเมนูกาแฟดริป (Drip Coffee) Ratio 1:15 ของผมวันนี้ จะช่วยเติมความสุขเล็กๆ น้อยๆ ให้กับทุกคนได้บ้างนะครับ ถ้าใครมีสูตรเมนูกาแฟแก้วโปรด ก็มาแชร์แบ่งปันกันได้นะครับ ■

หนังสือแนะนำ

คดีศพล่องหน

วินทร์ เลียววาริณ

เป็นเรื่องที่ 6 ของ พุ่มรัก พานสิงห์ นวนิยายซีรีส์เชิงสืบสวน ผลงานของ วินทร์ เลียววาริณ ส่วนตัวอ่านมา 8 เล่มแล้ว เป็นคนชอบอ่านแนวสืบสวนค่ะ ปกติก็จะอ่านแต่งานแปลของญี่ปุ่นเพราะของไทยเองมีแนวสืบสวนน้อย จนมาเจอเรื่องนี้ ทั้งธีม ตัวละคร บรรยากาศทุกอย่างเป็นสไตล์ไทยหมด ตัวพระเอกเป็นคนไทยอีสาน ทำให้เรารู้สึกว่าเรื่องราวมีเสน่ห์แบบไทยๆ มีอารมณ์ขันที่เราคุ้นเคย แต่ละคดีก็จะเป็นเหตุการณ์ที่สะท้อนสังคมไทย ซึ่งเชื่อมโยงกับเราคนอ่านได้ดี อ่านแล้วให้ความบันเทิง ถ่ายทอดได้ลุ้นระทึก มีหักมุม มีเกร็ดความรู้ด้านวัฒนธรรมไทยหลายอย่างสอดแทรกอยู่ในเรื่อง ตอนนี้นวนิยายซีรีส์ชุดนี้น่าจะออกมา 9 เรื่องแล้ว อยากแนะนำให้คนที่ชอบอ่านแนวสืบสวนลองหามาอ่านงานของคนไทยกันดูค่ะ

พิชญ์นี สัมฤทธิสุทธิ์
ผู้บริหารงานออกแบบ
กลุ่มโฆษณาและสื่อสารการตลาด
บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด

"HAVE A NICE LIFE" บันทึกของคนตื่นเช้า

นิ้วกลม

เป็นหนังสือแนว Self Development การพัฒนาตัวเองที่เหมาะกับทุกวัยและทุกอาชีพ ในหนังสือจะพูดถึงนิสัยที่ทุกคนควรมีและจำเป็นในยุคปัจจุบัน โดยจะมีทั้งหมด 12 บท หรือ 12 นิสัย ให้เราทำความเข้าใจและฝึกฝน และทั้งหมดช่วยให้เรามี Productivity ที่ดีขึ้น และมี Mindset ที่จะทำให้เข้าใจอะไรๆ ได้มากกว่าเดิม รวมถึงวิธีดูแลสุขภาพอีกด้วย พูดได้ว่า "ครบทุกมุมของชีวิต" จึงได้ชื่อหนังสือว่า "Have a nice life" เป็นผลงานของ ศิวะภาค เจียรวนาลี หรือ "นิ้วกลม" อยากให้เพื่อนๆ ลองไปหาอ่านกันครับ

ศุภดิฐ สุขแสวง
HR Analytics and Insight Manager
บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด

RECOMMENDED

TV Series

THIRTY-NINE

Written by Yoo Yeong-ah I Directed by Kim Sang-ho
Original release February 16 - March 31, 2022

เป็นซีรีส์เกาหลีเมื่อต้นปี 2022 ที่อยากแนะนำให้ทุกคนได้ดู จากภาพแรกที่ซีรีส์ได้นำเสนอออกมาทำให้เข้าใจได้ว่านี่คงเป็นเรื่องราวของมิตรภาพของผู้หญิง 3 คนที่กำลังจะเข้าวัยเลข 4 แค่นั้น แต่เอาเข้าจริงไม่ใช่เลย มันนำพาเราไปในจุดที่ดราม่าสุดๆ นำเสนอจุดเปลี่ยนของวัยที่ไม่ได้อยู่ที่ช่วงอายุของตัวเลข หากคือการต้องรับมือกับความสูญเสียบางอย่าง กับการตัดสินใจออกจะเกินจริง แต่ก็แอบได้กลับมาตั้งคำถามตัวเองบ้างว่า เราพอใจกับชีวิตนี้แล้วหรือยัง?

ซีรีส์เล่าเรื่องราวทั้งมิตรภาพ ความรัก ความฝัน และครอบครัว จำลองสถานการณ์บางอย่างให้ผู้ชมได้คิดตาม จากการเล่าเรื่องที่ไม่ได้หวือหวาออกจะเนิบนาบเกินไปด้วยซ้ำ แต่จุดเปลี่ยนของเรื่องก็ทำให้ต้องติดตามต่อว่า ซีรีส์จะเล่าเรื่องแบบไหนและนำพาความรู้สึกเราไปได้ถึงแค่ไหน สำหรับคนที่อ่อนไหวกับเรื่องราวเกี่ยวกับความสัมพันธ์ ต้องพูดเลยว่ามีเสียน้ำตาแน่นอน สามารถรับชมได้ทาง Netflix มีทั้งหมด 12 ตอน

ภิรวัฒน์ ทองรังสี
Public Relations Manager
บริษัท มิวซิกมูฟ จำกัด

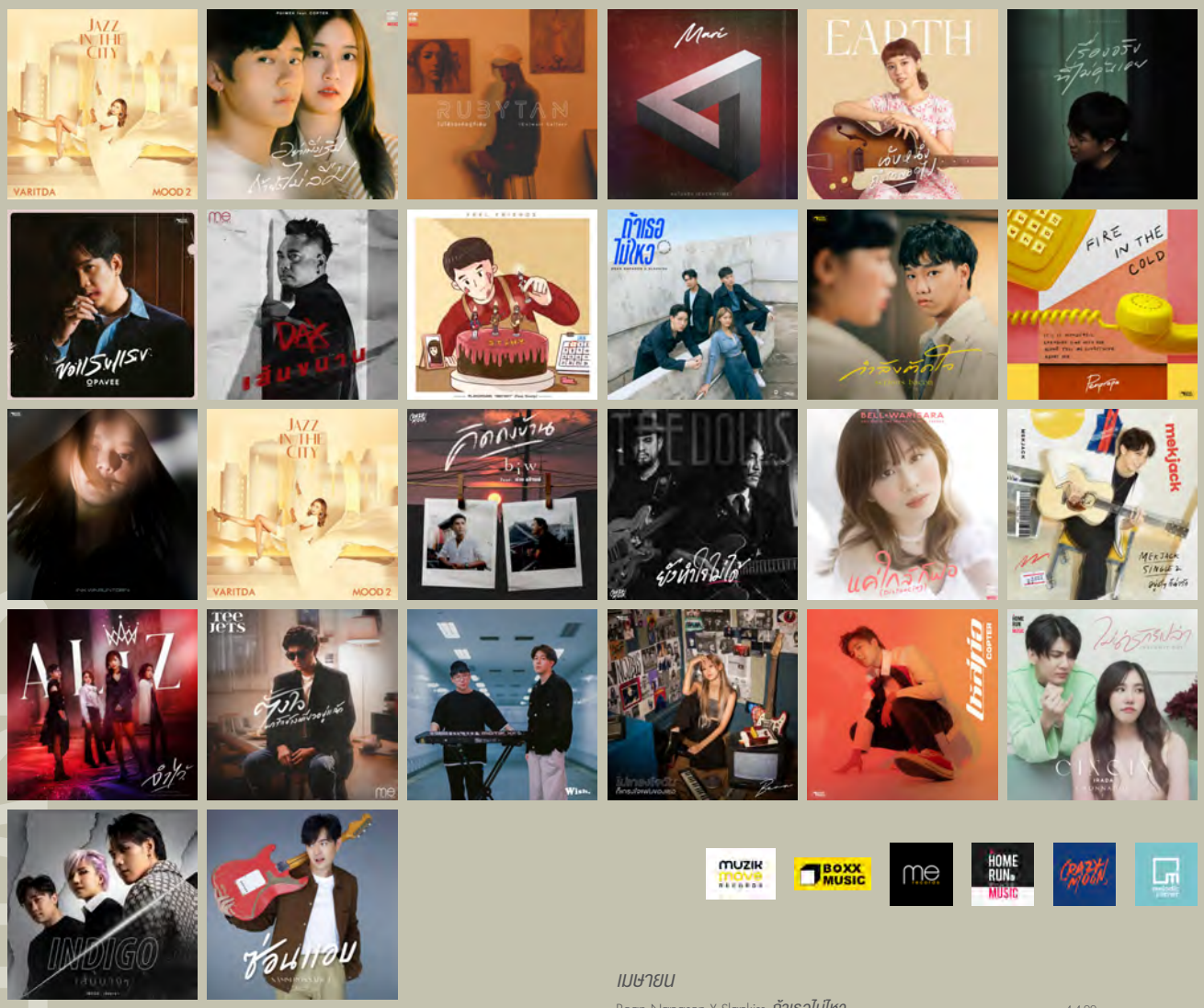
Film

1917

Director Sam Mendes I Writers Sam MendesKrysty Wilson-Cairns
Release date: January 30, 2020

หนังเกี่ยวกับสงครามโลกครั้งที่ 1 ที่เลือกเล่าเฉพาะจุดเล็กๆ หนึ่งจุดของสงคราม พล็อตเรื่องมีความตื่นเต้น ใช้เทคนิคพิเศษและวิธีการเล่าเรื่องที่ค่อนข้างแตกต่างและแปลกตาไปจากหนังสงครามทั่วไปที่เคยดู โดยเฉพาะซีนที่พระเอกวิ่งฝ่าสนามรบเพื่อนำ message สำคัญไปแจ้งกับหัวหน้าหน่วย เพื่อปกป้องเพื่อนๆ ทหารจากการเสียชีวิต ช็อตนี้ทำให้รู้สึกเหมือนเราได้วิ่งไปกับตัวละครด้วย ได้สัมผัส ได้รู้สึกถึงสิ่งที่กำลังเกิดขึ้นรอบตัว ทั้งความกลัว ความตื่นเต้น และความเหนื่อยล้า ซึ่งผู้กำกับและนักแสดงถ่ายทอดออกมาได้ดีมากๆ สุดท้ายเรื่องนี้ทำให้เราได้เรียนรู้ประวัติศาสตร์แบบไม่น่าเบื่อ อินและเข้าใจง่ายกว่าการอ่านจากหนังสือค่ะ

ชญานิศ สุทธวิชัย
ผู้จัดการแผนกลูกค้าสัมพันธ์
กลุ่มโฆษณาและสื่อสารการตลาด
บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด



SONG RELEASES

2022 SONG RELEASES
FROM MUZIK MOVE

มีนาคม

VARITDA	*Lately*	6.3.22
Puimek	*อย่าเพิ่งเริ่มถ้ายังไม่ลืม ft. Copter*	8.3.22
RubyTan	*ไม่ได้รอแค่อยู่ที่เดิม (Un)wait Gallery)*	28.3.22
Mari	*จนไม่จริง (Everytime)*	12.3.22
Earth Patravee	*นับหนึ่งถึงตลอดไป*	17.3.22
Aun Jessada	*เรื่องจริงที่ไม่คุ้นเคย*	30.3.22
O-Pavee	*ขอแรงแรง*	17.3.22
DAX Rock Rider	*เส้นขนาน*	21.3.22
Playground	*HBDHNY ft. Stamp*	23.3.22

เมษายน

Bean Napason X Slapkiss	*ถ้าเธอไม่ไหว*	4.4.22
Serious Bacon	*ทำลังตัดใจ*	18.4.22
Penprapa	*Fire in the cold*	21.4.22
INK	*Ink Waruntorn*	28.4.22
VARITDA	*Part Of The World*	5.4.22
Biw Jaroonwit	*คิดถึงบ้าน ft. ต่าย อภิรมย์*	8.4.22
The Dolls	*ยังทำใจไม่ได้*	20.4.22
Bell Warisara	*แค่ใกล้ก็พอ (Distancing)*	28.4.22
MekJack	*อยู่ดีๆ ก็น่ารัก*	19.4.22
ALIZ	*จำไว้ Ost. Mafia The Series*	20.4.22
TEEJETS	*ตั้งใจมารักข้างเดียวอยู่แล้ว*	21.4.22

พฤษภาคม

wish.	*เลิกซ่อนเขาไว้ในเพลง*	5.5.22
Bean Napason	*ไม่เกรงใจฉันก็เกรงใจแฟนของเธอ*	26.5.22
Copter	*เหล่ท่อ*	31.5.22
Cincin Irada	*ไม่น่ารักหรือเปล่า ft. Bon Nadol*	18.5.22
Indigo	*เส้นบางๆ*	11.5.22
Namm Ronnadet	*ซ่อนแอบ*	17.5.22

Purra
VITAMIN WATER

ฆอ.2896/2564

2 กลิ่นใหม่ อร่อย สดชื่น
เติมประโยชน์ได้ทุกวัน

ไม่มีน้ำตาล | ไม่มีแคลอรี่

น้ำดื่มสิงห์
SINGHA® DRINKING WATER

น้ำดื่มสะอาด น้ำดื่มสิงห์

เลือกความสดชื่นที่ใช่
เลือก น้ำดื่มสิงห์

ผลิตด้วยเทคโนโลยี SMART MICRO FILTER จึงสะอาดมั่นใจ

ขอ.1160/2565