



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.11 No.5
September-October 2019

Green is Great



Green City

สร้างเมืองในฝัน
เมืองแห่งอนาคต
ด้วยการสร้างพื้นฐาน
ด้านสิ่งแวดล้อมที่ดี

Green Business

ธุรกิจยั่งยืนเริ่มต้น
จากการใช้ทรัพยากร
อย่างรู้คุณค่า พร้อมก้าวไป
ข้างหน้าอย่างมั่นคง

Green People

รักโลก
โอบกอดโลกไว้ด้วยรัก
จากสองมือเรา



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์

Content

Krungsri Auto's Talk	3
Dealer Society	4



Cover Story 8

Green is Great
โตโยต้าเขาใหญ่
โอบกอดโลกให้น่าอยู่

Dealer Talk 14

สรายุทธ เหล่าอยู่คง
กับปรัชญาชีวิตที่เลือกจะ
"เจ็บ" แต่ไม่ขอ "จบ"



นิวัฒน์ สิบเสริมสุขสกุล
ผู้สร้างมาตรฐานใหม่
ให้วงการรถยนต์มือสอง

17

Happening 20

เมื่อโลกก้าวสู่ 5G
ยานยนต์ไร้คนขับจึงเกิดขึ้นจริง (ไม่อิงนิยาย Sci-Fi)

Enjoy the Ride 22

เที่ยวคาร์บอนต่ำกับ "Slow Travel"

Auto Gadget 24

เปิดตำรา EV 101 พร้อมการใช้งานเบื้องต้นอย่างละเอียด

Chill Out 25

รวมพิกัดตลาดเด็ดเมืองจันทบุรีที่ต้องห้ามพลาดชิม

Best of The Month 28

Auto Movement 30

ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

"กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อ ยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์ แคช" สินเชื่อบ้าน "กรุงศรี รถบ้าน" สินเชื่อรถใหม่ "กรุงศรี นิว คาร์" สินเชื่อรถเติมน้ำมัน "กรุงศรี ยูสดี คาร์" สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ "กรุงศรี ทรัค" ซึ่งให้บริการโดย กลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ "กรุงศรี มอเตอร์ไซด์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ "กรุงศรี บิ๊ก ไบค์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ มือสอง "กรุงศรี ยูสดี บิ๊ก ไบค์" สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์ แคช มอเตอร์ไซด์" และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ "กรุงศรี อินเวนทอรี ไฟแนนซ์" รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัย ซึ่งให้บริการโดยบริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงิน เป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ 52 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ หรือ ติดต่อ "กรุงศรี ออโต้คอลเซ็นเตอร์" โทร 02-740-7400 กด 1 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



KrungsriAutoTV



krungsriauto



krungsriauto.com



Green Together

ความห่วงใยในธรรมชาติและรักษาสีเขียวสิ่งแวดล้อมที่เราเห็นได้รอบตัวในขณะนี้ ไม่ว่าจะเป็นการรณรงค์ลดใช้ถุงพลาสติก การช่วยเหลือสัตว์ทะเลที่เคราะห์ร้าย การปลูกป่า ฯลฯ ไม่ใช่กระแส แต่เป็นสัญญาณเตือนให้พวกเราทุกคนช่วยกันดูแลโลกมากขึ้น

ในอุตสาหกรรมยานยนต์มีการแสดงออกถึงความห่วงใยในทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมไม่น้อยไปกว่าอุตสาหกรรมใด เช่น การเร่งพัฒนายานยนต์ไฟฟ้าให้มีประสิทธิภาพ ขณะเดียวกันก็มีความพยายามพัฒนายานยนต์ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันให้บริโภคเชื้อเพลิงน้อยลง

กรุงศรี ออโต้ ตระหนักในปัญหาสิ่งแวดล้อมเช่นเดียวกัน ที่ผ่านมาระยะหนึ่งเราได้ให้บริการสินเชื่อรถยนต์ไฟฟ้า รวมถึงดำเนินกิจกรรมต่างๆ ที่ช่วยอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติตามศักยภาพที่เราทำได้ อาทิ การสร้างฝายต้นน้ำในพื้นที่โครงการพัฒนาตอตุ้ง จังหวัดเชียงราย ร่วมกับพันธมิตรกรุงศรี ออโต้ เป็นประจำทุกปี

อย่างที่กล่าวไว้ว่าความห่วงใยในสิ่งแวดล้อมสามารถเกิดขึ้นได้ในทุกอุตสาหกรรม กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ฉบับนี้ จึงขอพาผู้อ่านทุกท่านเดินทางสู่เขาใหญ่ เพื่อพูดคุยกับพันธมิตรโตโยต้าเขาใหญ่ ผู้บุกเบิก Toyota Eco Dealership ในประเทศไทย ที่นำคำว่า Green มาเป็นแก่นในการทำงาน สร้างธุรกิจพร้อมกับสร้างสรรค์ชุมชน สู่อุปการเป็น Green Community การใส่ใจสิ่งแวดล้อมควบคู่ไปกับธุรกิจแม้ไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะทำ...แต่ก็ไม่ยากที่จะเริ่มต้น

ไพโรจน์ ชื่นครุฑ

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)



กรุงศรี ยูสดี คาร์ ร่วมกับ กลุ่มชมรมรถยนต์มือสองในเขต กรุงเทพฯ ปทุมธานี และสมุทรสาคร จัดแข่งขันฟุตบอล นั้ดกระชับมิตร GPS24 & Goo Inspection Cup ครั้งที่ 1 ณ สนามฟุตบอล Park Arena เมื่อวันที่ 15 กันยายน ที่ผ่านม งานนี้บอกเลยว่าชมรมจัดเต็มทั้งนักเตะและ กองเชียร์ที่มาจากผู้ประกอบการในพื้นที่กรุงเทพฯ ปทุมธานี และสมุทรสาคร เข้าร่วมลงสนามแข่งอย่างคับคั่งกว่า 300 คน ส่วนฟากของกรุงศรี ออโต้ นั้น นำทีมโดย คุณศักดิ์สิทธิ์ วงศ์ศุภกฤต ผู้อำนวยการอาวุโส รองผู้บริหารสายงานขาย และบริหารช่องทางจัดจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ และ คุณวรรณดี คูประเสริฐวงศ์ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาด สินเชื่อยานยนต์ใช้แล้ว ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ซึ่งทั้งสองได้ร่วม กล่าวเปิดงานในครั้งนี้ด้วย



บอกเลยว่างานบุญ งานกุศล หรืองานจิตอาสา นั้น พวกเราครอบครัวกรุงศรี ออโต้ รักมากและทุ่มเทแรงกายและใจไม่ยิ่งหย่อนไปกว่างานขายและการบริการ เมื่อวันที่ 18 กันยายน ที่ผ่านม กรุงศรี ยูสดี คาร์ ได้ชวนผู้ประกอบการ รถยนต์มือสองเดินป่าเขาใหญ่ไปสร้างโป่งเทียมให้กับสัตว์ป่าในกิจกรรม Krungsri Used Car Dealer Activity 2019 “กรุงศรี ยูสดี คาร์ พาทำดี” พาผู้ประกอบการรถยนต์มือสอง รวมทั้งเจ้าหน้าที่กรุงศรี ออโต้ ในพื้นที่สาขานครราชสีมา สาขาปากช่อง และสาขาชัยภูมิ จำนวนกว่า 80 ราย มุ่งหน้าสู่อุทยานแห่งชาติเขาใหญ่เพื่อสร้างโป่งเทียมให้กับสัตว์ป่าที่อาศัยในเขตอุทยาน งานนี้น้ำทิพย์กุฎาโดย คุณวิวัฒน์ โพธิ์สรณ์ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายงานขายต่างจังหวัด ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ และคุณสถาพร ดวงปัญญา ผู้อำนวยการกลุ่มการขายพื้นที่ R1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์





กรุงศรี ออโต้ นั้นจัดใหญ่จัดจริง และสำหรับกิจกรรม Krungsri Used Car Dealer Activity 2019 “กรุงศรี ยูสด์ คาร์ พาทำดี” นั้น ทางกรุงศรี ยูสด์ คาร์ ก็จัดต่อเนื่องชวนผู้ประกอบการรถยนต์มือสองในพื้นที่จังหวัดสุรินทร์ ศรีสะเกษ และยโสธร และเจ้าหน้าที่สาขากรุงศรี ออโต้ ในพื้นที่จำนวนกว่า 80 ราย เดินทางสู่หมู่บ้านช้างที่โด่งดังระดับโลกและใหญ่ที่สุดในโลก ณ หมู่บ้านตากกลาง จังหวัดสุรินทร์ เพื่อร่วมกิจกรรมอนุรักษ์ช้างไทย และทำกิจกรรมปลูกอาหารช้างภายในพื้นที่ศูนย์ศึกษา นอกจากนี้ ยังได้ร่วมกิจกรรมตรวจสุขภาพช้าง และเรียนรู้การทำกระดาษจากมูลช้างเพื่อเพิ่มรายได้ให้ครอบครัว ความรู้ช้าง ที่ศูนย์ชวาณาจักร โดยมี คุณสถาพร ดวงปัญญา ผู้อำนวยการ กลุ่มการขายพื้นที่ R1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เป็นประธานเปิดกิจกรรมและร่วมงานในครั้งนี้

บั้งต่อไม่รอแล้ว สำหรับ บริษัท ประดิษฐ์พวงมโหรี จำกัด ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยามาฮ่า นำโดย สองบอสใหญ่ คุณวัลลภา-คุณศิริพงษ์ ประดิษฐ์พวงมโหรี ซึ่งล่าสุด ได้เปิดสาขาใหม่ประจำเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เมื่อวันที่ 6 กันยายน ที่ผ่านมา @ ขอให้ช้อย่น เฮียโต ขายดีเทน้ำเทท่า กรุงศรี ออโต้ พร้อมที่จะดูแลกันตลอดไป



อยากขี่บิ๊ก ไบค์ต้องได้ขี่ เพราะนาที่นี้ คุณชัยณรงค์ มหานาม ผู้บริหาร กลุ่มสมคมอเตอร์ จัดหนักจัดจริงเอาใจคนรักรถ บิ๊ก ไบค์ด้วยการขยายธุรกิจจากเดิมที่เป็นผู้จำหน่ายรถยนต์ มือสองรายใหญ่ในจังหวัดขอนแก่น สู่กิจการใหม่โชว์รูมขาย บิ๊ก ไบค์มือสอง ภายใต้ชื่อ “Frank Superbike” ซึ่งได้กลายมาเป็นร้านขายบิ๊ก ไบค์มือสองที่ใหญ่ที่สุดในจังหวัดขอนแก่นไปเป็นที่เรียบร้อยแล้ว @ แน่นอาน่าที่มกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ ไม่วีรโร ที่จะตบเท้าเข้าร่วมแสดงความยินดี ขอให้กิจการรุ่งเรือง เฮงๆ ..กรุงศรีอยู่นะ กรุงศรี ออโต้ ยินดีบริการค่ะ

ทีมกรุงศรี มอเตอร์ไซค์ เข้าร่วมอวยพรในวันคล้ายวันเกิด คุณสมควร มหานาม ผู้ก่อตั้ง สมควรมอเตอร์ ดีลเลอร์ขายรถยนต์มือสองเบอร์ต้นในจังหวัดขอนแก่นและเป็น ดีลเลอร์ที่ขายรถบิ๊กไบค์มือสอง @ ขอให้คุณสมควรสุขภาพ แข็งแรง คิดเงินให้ได้เงิน คิดทองให้ได้ทอง คิดถึงกรุงศรี ออโต้... กรุงศรี ออโต้ พร้อมให้บริการในทันทีค่ะ



คุณจิราภรณ์-คุณวิชัย เฟื่องทวีโชติ



คุณปัญญา ณะแพทย์

ครึ่งก่อนปีผ่านไปอย่างรวดเร็ว เผลอแป็บเดียวเทศกาลไหว้พระจันทร์ที่เป็นสัญญาณบอกถึงการก้าวสู่ฤดูกาลใหม่ก็ผ่านไปอีกครั้ง ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซค์ นำขนมไหว้พระจันทร์ส่งความสุขให้คุณค่า กลุ่มณัฐกรู๊ป ผู้แทนจำหน่ายรถยนต์และมอเตอร์ไซค์ จังหวัดขอนแก่นและอุดรธานี โดยมีคุณจิราภรณ์-คุณวิชัย เฟื่องทวีโชติ สองผู้บริหารใหญ่เป็นผู้รับมอบ จากนั้นเดินสายต่อไป จังหวัดร้อยเอ็ด เพื่อส่งความสุขผ่านขนมไหว้พระจันทร์แก่ดีลเลอร์มอเตอร์ไซค์ฮอนด้า คุณปัญญา ณะแพทย์ แห่งโชว์รูม ปริชาพาณิษฐ์



ช่วงนี้ทีมกรุงศรี ยูสดี คาร์ สาขาสระบุรี ฝึกกำลังเดินสายเยี่ยมคู่ค้าอย่างไม่ขาด ล่าสุดได้เข้าพบ คุณสามารถ ฉิมภักดี ซึ่งนอกจากจะเป็นผู้บริหารใหญ่ ส.รวมรถ แล้ว คุณสมารถยังดำรงตำแหน่ง ฝ่ายประชาสัมพันธ์ชมรมผู้ค้ารถยนต์มือสอง จังหวัดสระบุรี @ อ๊ะ! ทีมงานสาขา สระบุรีกระซิบมาว่าแม้ปีนี้คุณสมารถจะอายุขยับเข้าไปที่เลข 5 แต่เป็นเลข 5 ที่ยังพิตมาก ไม่ว่าจะมีวาระอะไรใกล้ ไกล คุณสมารถยังสามารถสมชื่อ ไม่เคยพลาดสักรายการ ทั้งยังกวาดรางวัลมาแล้วหลายสิบสนามเลยทีเดียว

หากมาอำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี รับรองว่าไม่มีใครไม่รู้จัก “หมอเอก” หรือ คุณเอกรินทร์ เชิดชูชัยทิพย์ และ ภรรยาคนสวย หมอแหว-คุณอัจฉริยา เชิดชูชัยทิพย์ ทั้งสองท่านนอกจากจะจบ เกษตรศาสตร์และเปิดร้าน “ชัยธานีเกาส์” ซึ่งเป็นที่รู้จักของคนในจังหวัด แล้ว ยังได้บุกเบิกกิจการโชว์รูมรถมือสองในชื่อ บริษัท เอก ออโต้ คาร์ เทรตติ้ง จำกัด และในวันไหว้พระจันทร์ที่ผ่านมา ทีมกรุงศรี ออโต้ สาขาสระบุรี ได้พาทีมเข้าพบเพื่อส่งมอบความสุขและความพร้อม ในการให้บริการผ่านขนมไหว้พระจันทร์ ซึ่งชาวจีนเชื่อว่าเป็นขนมที่ช่วย เสริมมงคลให้ชีวิตผู้รับมีความเจริญรุ่งเรืองต่อไป



ปฏิบัติการส่งความสุขให้ดีลเลอร์ผ่านขนมไหว้พระจันทร์จากทีม กรุงศรี ออโต้ สาขาสระบุรี ยังคงดำเนินต่อเนื่องและล่าสุดทางทีม ก็ได้เดินทางไปส่งความสุขและคำอวยพรเนื่องในวันไหว้พระจันทร์แด่ คุณชยพล ต้นเกตุ ผู้บริหารใหญ่ บริษัท รุ่งเรืองรถยนต์ จำกัด และ รองประธานชมรมผู้ค้ารถยนต์มือสอง จังหวัดสระบุรี @ ก่อนกลับ ทีมงานได้ยื่นคุณชยพลแอบกระซิบดังๆ มาว่า “บ้านสีเหลือง อบอุ่นใกล้ชิดเสมอ” บอกตามตรงเลยว่าทีมงานกรุงศรี ออโต้ ต่างก็ กำลังใจล้นปรี่ พลั่งในการลุยงานมาเต็ม พร้อมให้บริการอย่างสุดหัวใจ เพิ่มเป็นเท่าตัวเลยล่ะ

กรุงศรี ออโต้ สาขาสระบุรี เข้าร่วมแสดงความยินดีกับ คุณปิยศิลป์ ปิยะเรศวรศักดิ์ และ คุณสมสกุล อรุณเมือง สอง ผู้บริหารใหญ่แห่ง บริษัท รถโฟกัส จำกัด (ลพบุรี) ที่ได้ถูกขงาม ยามดี เปิดกิจการสาขาที่ 3 แน่นนอนว่าทีมกรุงศรี ออโต้ สาขา สระบุรี ไม่รอช้า ตบเท้าเข้าร่วมแสดงความยินดี พร้อมมอบขนม ไหว้พระจันทร์ @ ขอพรให้กิจการเจริญรุ่งเรือง ยิ่งๆ ขึ้นไป เองๆ รวยๆ นะคะ



เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2562 ที่ผ่านมา ทีมกรุงศรี ออโต้ สาขาสระบุรี ได้เข้าพบและร่วมหารือกับสมาชิก ชมรมผู้ค้ารถยนต์มือสอง จังหวัดสระบุรี นำโดย คุณชำนาญ เสมาทัต ประธานชมรมผู้ค้ารถยนต์มือสอง จังหวัดสระบุรี ในประเด็นหัวข้อเรื่อง “ก้าวทันยุคการขาย ผ่านสื่อออนไลน์และแพลตฟอร์มใหม่ๆ” ซึ่งในครั้งนี้ได้มี สมาชิกผู้ประกอบการผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองเข้าร่วม มากกว่า 30 ราย ณ ร้านไทรทอง จังหวัดสระบุรี



Green is Great โตโยต้าเขาใหญ่ โอบกอดโลกให้น่าอยู่

เช้าวันอากาศดีปลอดฝนปลายเดือนสิงหาคม ทีมงานกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน พร้อมเพรียงกันที่โชว์รูม Eco Dealership Outlet บริษัท โตโยต้าเขาใหญ่ จำกัด ซึ่งเป็นโชว์รูมต้นแบบ แห่งแรกของโตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย ที่ออกแบบ โครงสร้างและภูมิสถาปัตยกรรมต่างๆ เน้นเป็นมิตรกับชุมชน และสิ่งแวดล้อม

นอกจากจะปลูกสร้างโชว์รูมโดยวางแผนการใช้ทรัพยากร ทรัพยากรอย่างรอบคอบแล้ว รอบๆ โชว์รูมยังมีพรรณไม้ หลากหลาย ทั้งไม้ยืนต้นเก่าแก่อายุนับร้อยปี ต้นปาล์ม นานาพรรณ เฟิร์น และไม้อื่นๆ อีกมากมายหลายชนิด **คุณป้อมเพชร สาริบุตร กรรมการผู้จัดการ บริษัท โตโยต้า เขาใหญ่ จำกัด** นำชมและอธิบายให้ฟังตลอดทาง และที่สำคัญ คือการแบ่งปันความรู้ธรรมะที่ควบคู่ไปกับการบริหารธุรกิจ

ระหว่างเดินชมรอบสำนักงาน เราสัมผัสได้ถึง “ความ ร่มรื่น”

แต่ตอนขากลับ เราสัมผัสได้ถึง “ความร่มเย็น” ในใจ

Green Hug

เศรษฐกิจและธุรกิจนั้นช่วยขับเคลื่อนประเทศให้ก้าวหน้า และสร้างความอยู่ดีกินดีให้กับผู้คน แต่ขณะเดียวกันกับโรค ภัยพิบัติทางธรรมชาติ และทั้งร่องรอยความเสียหายให้กับโลกใบนี้ ไม่ว่าจะเป็นฝุ่นละออง อากาศพิษ น้ำเสีย ยังไม่นับความเครียด และอารมณ์ที่ขุ่นมัวจากการทำงาน

จะเป็นไปได้ไหม ในขณะที่ก้าวเดินเพื่อสร้างความเติบโตทาง ธุรกิจก็ยื่นมือเพื่อโอบกอดโลกใบนี้ไปด้วยกัน

คุณป้อมเพชร สาริบุตร คือหนึ่งในผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจ แบบโอบกอดโลกใบนี้ไว้ด้วยความรักความห่วงใยซึ่งกว่าจะเป็น โชว์รูมและศูนย์บริการ Eco Dealership Outlet แห่งแรกของ โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย ที่จัดสร้างภายใต้การตรวจ ประเมินมาตรฐานสิ่งแวดล้อมจากสถาบันอาคารเขียวไทยนั้น ไม่ง่ายเลย โชว์รูมแห่งนี้สร้างขึ้นโดยนำแนวคิดด้านการประหยัด พลังงาน (Economy) และการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม (Ecology) มาปรับใช้ให้เข้ากับทุกขั้นตอนตั้งแต่เริ่มนับ 1 จนกิจการดำเนิน มาถึงขวบปีที่ 7 ในปัจจุบัน



คุณป้อมเพชร สาริบุตร กับรูปปั้น
สัมฤทธิ์คุณพ่อ ผู้ให้พื้นฐานการ
ทำธุรกิจในปัจจุบัน



การออกแบบการใช้ “ลม” ที่ช่วยลดการใช้
เครื่องปรับอากาศ และการใช้ “น้ำ” ที่เป็นทั้ง
ปรากฏการณ์ธรรมชาติ ให้ความเย็น และยังใช้บำรุง
ดูแลต้นไม้



คุณยศศักดิ์ สาริบุตร ชายผู้มีอิทธิพล
ให้คุณป้อมเพชรหันมาชอบปาล์มและ
ศึกษาอย่างจริงจัง



“ตอนได้ที่ดินผืนนี้จำนวน 11 ไร่ มาเมื่อ พ.ศ. 2552 เรา
ดำเนินงานภายใต้มาตรฐานการตรวจประเมิน Thai Green
Building Certification ตั้งแต่เริ่มเคลียร์พื้นที่เลย ดินตรงนี้
เป็นดินแดงที่มีกรดเพอร์ริกเยอะมาก เลย์สัดินไปวิเคราะห์
ที่สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทยว่า
ต้องผสมอะไรบ้างในอัตราส่วนเท่าใดเพื่อให้กรดออกมาแล้วเป็น
ก้อนดินประสานที่แข็งแรง ไม่แตก จุดประสงค์คือนำทรัพยากร
ในพื้นที่มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และยังเป็นการสร้างงานให้
ชาวบ้านด้วย ครั้นนั้นเราได้อิฐมา 55,000 ก้อนโดยไม่ต้องซื้อ”

คุณป้อมเพชรฉายภาพให้เห็นถึงการดำเนินงานภายใต้
แนวทางบูรณาการความร่วมมือในการรับผิดชอบต่อสังคม
ตลอดห่วงโซ่ธุรกิจ (Fully Integrated CSR Across Value
Chain) อย่างชัดเจน คือไม่ใช่เพียงสร้างอาคารโชว์รูมประหยัด
พลังงานไฟฟ้าและน้ำ แต่หมายถึงการใส่ใจรายละเอียดทุก
ขั้นตอนระหว่างการก่อสร้าง โตโยต้าเขาใหญ่ ดูแลไปถึง
คุณภาพชีวิตคนงานก่อสร้าง สร้างห้องน้ำแบบถูกสุขลักษณะ
จัดหาโต๊ะกินข้าว น้ำที่ใช้ก่อสร้างต้องผ่านการบำบัดก่อนปล่อย

ออกสู่ธรรมชาติ รายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ เหล่านี้จะมีการ
ตรวจสอบอยู่เสมอ

Eco Dealership Outlet ในทางธุรกิจ ไม่ได้ประหยัดต้นทุน
ลงแม้แต่น้อย ตรงกันข้าม ต้นทุนค่าวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ สูงขึ้น
30% เช่น สีรองพื้นไร้สารพิษที่แพงกว่าสีปกติ 3 เท่าตัว
กระจก 2 ชั้นกันความร้อนซึ่งแพงกว่ากระจกทั่วไป 7 เท่า แต่
คุณป้อมเพชรลงทุนเพื่อดูแลคุณภาพชีวิตของคนงาน รวมถึง
ลูกค้าที่จะมาเยือนโชว์รูมในอนาคต

เธอชี้ชวนให้ดูบ่อน้ำขนาดใหญ่ด้านหน้าโครงการที่ออกแบบ
ให้เป็นเขตกันชนธรรมชาติระหว่างถนนกับตัวอาคาร แกมยัง
ช่วยรับน้ำและหนองน้ำ นำไปใช้รดน้ำต้นไม้ในโครงการ รวมถึง
ช่วยลดความร้อนและฝุ่นละอองที่จะพัดเข้าสู่ตัวอาคารด้วย ว่า
พลาสมามือไปทางต้นไม้ใหญ่ฝั่งทิศใต้ด้านหน้าโครงการที่ตั้ง
ตระหง่านมานานนับศตวรรษ

“กระเซาต้นนี้อายุประมาณ 100 ปีแล้ว ยังมีต้นมะตูมอายุ
กว่า 60 ปีตรงทางขึ้นโชว์รูมด้วย เราเก็บรักษาต้นไม้ใหญ่ไว้
โดยวางผังอาคารให้สอดคล้องกัน และยังปลูกเพิ่มเข้าไปอีก



ภาพข้างหลังคือผลงานของอาเป๊ยก โปสเตอร์
ผู้กำกับชื่อดังที่เป็นลูกค้าประจำของที่นี่

พื้นที่บริเวณนี้ก็เป็นคอนกรีตพูนเพื่อให้ น้ำซึมลงสู่ด้านล่าง ช่วยลดอุณหภูมิและน้ำขัง”

ไม้ที่โดดเด่นสวยงามของที่นี่อีกอย่างหนึ่งคือ ต้นปาล์ม นานาพรรณซึ่งคุณป้อมเพชรหันมาศึกษาลึกซึ้งตามสามิคุณยศศักดิ์ สาริบุตร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โตโยต้าเขาใหญ่ จำกัด นอกจากปาล์มจะเป็นไม้ประดับที่ รายได้ดีจากการเก็บผลปาล์มแกลไปเพาะขายแล้ว ปาล์มยัง บริโภคน้ำน้อยด้วย

จากคนที่เคยมองว่าปาล์มเป็นพืชที่ไม่ได้ให้ประโยชน์ใดๆ ปัจจุบันคุณป้อมเพชรเป็นเจ้าของต้นปาล์มกว่า 500 ชนิด คิดเป็น 12% ของสายพันธุ์ที่มีอยู่ในโลก โดยใช้เวลาสะสมมา ประมาณ 30 ปี และแน่นอนว่าในพื้นที่โชว์รูมและศูนย์บริการ สาขาปากช่องนั้นมีต้นปาล์มให้เราได้ทำความรู้จักมากมาย ไม่ไกลกันมีรูปปั้นของชายชราขนาดเท่าคนจริงตั้งอยู่ เป็น ตัวแทนของผู้ชายที่เธอรักที่สุดในชีวิต นั่นก็คือคุณอาคม ไตรบุญญติกุล ซึ่งเป็นคุณพ่อของเธอเอง

เจ้าของโครงการพาเราเดินชมพื้นที่รอบๆ อย่างทะมัดทะแมง จนมาหยุดอยู่ตรงลานโล่งซึ่งเชื่อมอาคารโชว์รูมกับศูนย์บริการ ที่สร้างแยกออกจากกันเพื่อให้มีพื้นที่ถ่ายเทอากาศ ร่างเล็ก กระฉับกระเฉงพาเลี้ยวเข้าไปดูช่องลมระบายอากาศที่ฝังอยู่ บริเวณพื้นโชว์รูมด้านหน้า

“นี่คือบานเปิดที่ออกแบบให้ลมผ่านเข้าออกได้ เพื่อระบาย อากาศภายในตัวอาคารด้วยวิธีธรรมชาติที่ยอดเยี่ยม ฤดูหนาว จะมีกระแสลมเย็นจากทิศตะวันออกเฉียงเหนือพัดผ่านอำเภอกปากช่อง 4 เดือน ช่วยลดการใช้แอร์ไปได้มาก นี่เป็นภูมิปัญญา บ้านเรือนไทยสมัยก่อน”

Green Business

พื้นที่โชว์รูมแห่งนี้ เธอชอบและอยู่ในความทรงจำมา ตั้งแต่เป็นสาวรุ่นอายุ 15 ปี ตอนนั้นเธอเข้ามาเรียนมัธยม ที่กรุงเทพฯ นั่งรถกลับบ้านครั้งใดเป็นต้องผ่านที่ดินผืนนี้ซึ่งเดิม เป็นโรงงานผลิตสังกะสี เมื่อโรงงานปิดกิจการไป ก็ยังไม่มีผู้ใด มาครอบครองต่อ แรงปรารถนาเก็บไว้ในใจมานานถึง 40 ปี

วันหนึ่งในปี พ.ศ. 2552 เมื่อเริ่มมีความคิดที่จะทำโชว์รูม ใหม่ เธอมีโอกาสดได้เข้าพบท่านนายพลเจ้าของที่ดิน การตกลง ซื้อขายที่ดินเกิดขึ้นภายในเวลาไม่กี่นาที แต่กลายเป็นงานที่มี คุณค่า ปัจจุบันนอกจากเป็น Eco Dealership Outlet แล้ว คุณป้อมเพชรยังเรียกที่นี่ว่าเป็นศูนย์การเรียนรู้ (Learning Center) ที่มีผู้เข้ามาศึกษาดูงานแล้วกว่า 3,000 คน ซึ่งหาก ไม่ติดภารกิจอะไร เธอจะร่วมบรรยายด้วยตนเอง ซึ่งมักมีหัวข้อ ธรรมชาติสอดแทรกด้วยเสมอ

นอกจากการประหยัดพลังงานไฟฟ้าและน้ำแล้ว โชว์รูมนี้ ยังผ่านการประเมินตามกฎหมายกระทรวงกำหนดมาตรฐานในการ บริหารและการจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และ สภาพแวดล้อมในการทำงานเกี่ยวกับความร้อน แสงสว่าง และเสียง อาทิ คุณภาพน้ำดื่มมีค่าอยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน ตามประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม การตรวจวัดความเข้ม แสงสว่างในบริเวณพื้นที่ทำงาน 56 จุด อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน ตามประกาศกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน เรื่องมาตรฐาน ความเข้มของแสงสว่าง มาตรฐานระดับเสียงที่ยอมให้ลูกจ้าง ได้รับเฉลี่ยตลอดระยะเวลาการทำงานแต่ละวัน จำนวน 8 ชั่วโมง ตามประกาศกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน เป็นต้น



โชว์รูมที่นี่เย็นกว่าที่ไหนๆ เพราะนอกจากจะมีต้นไม้โอบล้อมรอบโชว์รูมแล้ว ยังมีภูเขาที่โอบล้อมไว้อีกชั้นหนึ่ง

พ.ศ. 2499 ซึ่งเป็นปีที่รัฐบาลไทยมีนโยบายสร้าง “ถนนมิตรภาพ” ถนนจากสระบุรีเลี้ยวขวาถึงโคราชได้นำความเจริญมาสู่พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ถัดมาในปี พ.ศ. 2500 รัฐบาลประกาศพื้นที่ “อุทยานแห่งชาติเขาใหญ่” ทำให้บ้านปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งเป็นพื้นที่ส่วนหนึ่งของอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่เติบโตอย่างรวดเร็ว มีนักท่องเที่ยวหลั่งไหลมามากมาย และได้ยกระดับเป็นอำเภอปากช่องในที่สุด

ช่วงเวลานั้นเอง ผู้บริหารโตโยต้า มอเตอร์เซลล์ (ชื่อสมัยมาเริ่มกิจการในไทย) มาเสาะหาตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ สืบถามจากผู้คนและร้านรวงในจังหวัดนครราชสีมาว่า ย่านนี้มีใครที่ทำงานขยันขันแข็ง เอาจริงเอาจังบ้าง ชาวบ้านแนะนำเจ้าแก่โรงสีคุณอาคม ไตรบุญญติกุล และคุณทองรวย ไตรบุญญติกุล ภรรยา

“พ่อบอกไม่มีความรู้เรื่องรถและไม่มีทุน ตัวแทนโตโยต้าบอกไม่เป็นไร ขายเป็นได้ค่อยนำเงินมาส่ง ส่วนเรื่องรถ งานสอนเราไม่ใช่เราสอนงาน พ่อเน้นความซื่อสัตย์ พ่อลูกค้าวางเงินดาวน์

ก็จะโอนให้โตโยต้าทันที” คุณป้อมเพชรทำความถึงสายสัมพันธ์อันยาวนานกับค่ายรถใหญ่

พ.ศ. 2504 ประเทศไทยเริ่มมีแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 1 รัฐบาลมีคำขวัญ “น้ำไหล ไฟสว่าง ทางสะดวก” ถนนหนทางและความเจริญที่เกิดขึ้นจะช่วยให้เศรษฐกิจคึกคัก ผู้คนสัญจร สินค้าลำเลียงจากต่างจังหวัดสู่เมืองโดยสะดวก กิจการจำหน่ายรถยนต์เติบโตคู่ไปกับการพัฒนาอีสาน

พ.ศ. 2505 โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย ลงหลักปักฐานและขยายธุรกิจในประเทศไทย

พ.ศ. 2555 ในวาระครบรอบ 50 ปี การทำธุรกิจในประเทศไทย โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย มีโครงการพิเศษที่มุ่งสะท้อนถึงการทำธุรกิจอย่างยั่งยืน บริษัท โตโยต้าเขาใหญ่ จำกัด ภายใต้การนำของคุณป้อมเพชร สาริบุตร เจเนอเรชั่นสอง เป็นบริษัทแรกที่ได้รับเลือกจากโตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย ให้เป็นต้นแบบ Eco Dealership Outlet

Green People

โชว์รูม Eco Dealership Outlet แห่งนี้ เปิดดำเนินการวันแรกเมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม พ.ศ. 2555 (5/5/55) เจ้าของไม่ได้ยึดฤกษ์ยามนาทิตี แต่เลข 5 คือสี 5 ธรรมชาติพื้นฐานที่ทุกคนพึงมี

“คุณแม่สอนให้อยู่กับปัจจุบัน และตั้งมั่นในศีล 5 ซึ่งเป็นศีลของคนปกติ เป็นศีลของครอบครัว และทำให้เกิดความรักษาสันติสุขโดยอัตโนมัติ” เธอพูดพลางก้มเก็บผลปาล์มที่ร่วงลงมาจากต้นแล้วเปรียบเทียบการใช้ชีวิตว่ากว่าจะเติบโตได้ก็ต้องอาศัยความอดทน

“ดิฉันชอบธรรมชาติมาตั้งแต่เด็กๆ เดิมทีในบ้านปลูกมะม่วง แต่คุณยศศักดิ์เอาปาล์มเข้ามาเพาะข้างๆ ต้นไม้เราพอเราผลออเขาก็ตัดต้นไม้ของเราทิ้งไปหลายต้นเลย ตอนนั้นโกรธมากจนบอกไปว่าหากตัดอีกต้นหนึ่งจะหย่า เขาก็พยายามอธิบายให้ฟังว่าปาล์มเป็นพืชที่มีคุณค่า ไม่มีใบร่วงลงมาเป็น

ภาระให้ต้องคอยกวาด และเอาหนังสือเกี่ยวกับปาล์มมาวางไว้ตามมุมต่างๆ ของบ้าน เขาก็หยิบอ่านจนเราซึมซับ พี่ชณิฉันนี้ฝึกความอดทนของคนปลูก เพราะต้องรอ 3 ปี กว่าที่จะเห็นเป็นต้นเล็กๆ เหมือนทำทายว่าคุณเอาจริงหรือเปล่า กว่าจะดูสวยก็ใช้เวลาถึง 5 ปี เหมือนชีวิตที่กว่าจะปรับตัวได้ก็ต้องแลกมาด้วยน้ำตานองหน้า”

นอกจากบรรดาผู้เชี่ยวชาญขององค์กรต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนจะมีส่วนสำคัญในการให้คำแนะนำและช่วยระดมความคิดจนโชว์รูมและศูนย์บริการโตโยต้า สาขาปากช่องเสร็จสมบูรณ์เป็นต้นแบบที่ดีได้อย่างทุกวันนี้แล้ว พนักงานคือส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนกิจการ การกล่อมเกล่าให้ทีมงานมีความคิดแบบเดียวกัน เห็นความสำคัญของการใช้ทรัพยากรอย่างไม่เบียดเบียนจึงเป็นสิ่งที่เธอให้ความสำคัญ ซึ่งนอกจากให้วิชาความรู้แล้ว ทุกๆ ปี โตโยต้าเขาใหญ่จะส่งพนักงานไปศึกษารรรมด้วย

คุณกฤษณ์ ฉัตรปัญญาวุฒิ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัท โตโยต้าเขาใหญ่ จำกัด คือหนึ่งในคนเก่าแก่ที่เติบโตมากับองค์กรยาวนานถึง 35 ปี โดยเริ่มงานเมื่อ พ.ศ. 2527 ในตำแหน่งช่าง ซึ่งยังเป็นยุคที่คุณพ่อของคุณป้อมเพชรบริหารโดยใช้ชื่อ บริษัท โตโยต้านครราชสีมา จำกัด

“พ.ศ. 2531 ผมลงแข่งขันทักษะฝีมือช่างที่โตโยต้าจัดขึ้น และได้รับรางวัลชนะเลิศ จึงได้มีโอกาสเป็นครูฝึกสอนช่าง แล้วก็ได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นมาเรื่อยๆ สิ่งที่ผมประทับใจคือบริษัท มีการเพิ่มพูนความรู้ให้กับพนักงานพัฒนาตัวเองอยู่ตลอดเวลา การเปลี่ยนผ่านสู่ความเป็น Eco Dealer นั้นไม่ง่ายเลย เพราะเราต้องดำเนินงานตามมาตรฐาน ISO14001 ทุกๆ ปีจะมีบริษัท เอกชนเข้ามาตรวจสอบสภาพแวดล้อมต่างๆ ในบริษัทแล้วนำไปเปรียบเทียบกับค่ามาตรฐาน โตโยต้าเองก็จะเข้ามาประเมินในรายละเอียดด้านการทำงานตามข้อกำหนดต่างๆ อีกด้วย



คุณกฤษณ์ ฉัตรปัญญาวุฒิ



คุณเทพศักดิ์ เปียรักไคร่

คุณเทพศักดิ์ เปียรักไคร่ ทำหน้าที่ดูแลงานไม้ งานปูน งานก่อสร้าง และงานซ่อมแซมให้กับบริษัท โตโยต้าเขาใหญ่ จำกัด 3 สาขา คือปากช่อง ปักธงชัย และกลางดง มาตั้งแต่ พ.ศ. 2553

“ก่อนหน้านี้นี้ทำงานมาหลายที่ แต่อยู่ที่นี้นานที่สุด เพราะเขาดูแลเราดี ให้ความไว้วางใจ ทำงานด้วยแล้วสบายใจ”

คุณสมาลี วีระกุล ผู้จัดการทั่วไป ด้านการขายและการตลาด กล่าวเสริมว่า ทางบริษัทจัดให้มีการอบรมเพื่อแก้ปัญหาต่างๆ ให้กับพนักงาน โดยมี ทพญ.สีไบตอง บุญประดับ ผู้อำนวยการบ้านเกี๋ยก เป็นผู้ให้คำแนะนำ คอยสอบถามสิ่งที่ติดขัด สังเกตพฤติกรรม แล้ววิเคราะห์หาควรปรับตัวอย่างไร ซึ่งสามารถนำมาประยุกต์ใช้ทั้งในชีวิตการทำงานและชีวิตส่วนตัวได้มาก

“คุณป้อมเพชรสร้างศูนย์ฝึกอบรมบ้านเกี๋ยก อำเภอปากช่อง มาพร้อมๆ กับโชว์รูมและศูนย์บริการโตโยต้า สาขาปากช่อง เพื่อให้พนักงานมีสถานที่ในการขัดเกลาตนเอง โดยใช้เวลา 1 วัน 1 คืน เน้นการสอนให้มี ‘รักเหนือรัก’ กับคนตรงหน้า ในเวลาปัจจุบัน ไม่มีการสวดมนต์ นั่งสมาธิ หรือสวมชุดขาว

แต่ให้อธิส 5 โดยหลังจากที่อบรมผ่านไป 3 เดือน หัวหน้าแผนก จะทำการประเมินความประพฤติของพนักงานเพื่อพิจารณาว่าจะอนุมัติเพิ่มเงินเดือนต่างหากจากการปรับขึ้นทุกปีหรือไม่”

บ้านเกี๋ยกเป็นองค์กรภาคประชาชนที่ใช้งบประมาณตนเอง จัดกิจกรรมฝึกอบรมบุคลากรทุกภาคส่วนของประเทศมากกว่า 50 ปี แล้วคุณป้อมเพชรมีโอกาสรู้จักกับ ทพญ.สีไบตองและเกิดความประทับใจ จนอยากเผื่อแผ่สิ่งดีๆ ให้กับคนรอบข้างมาตั้งแต่บัดนั้น

“ก่อนหน้านี้ดิฉันเคยป่วย รักษายังไม่หาย เพราะเป็นอาการทางใจแต่เราไม่รู้ตัว ความเป็นลูกคนกลางต้องรับของต่อจากพี่ไปพร้อมๆ กับต้องเสียสละสิ่งดีๆ ให้น้อง กลายเป็นปมทำให้เครียด เป็นไมเกรน ต้องกินยาคลายเครียดสารพัด คุณพ่อคุณแม่ก็ลุ่มใจ หมอที่ไหนต่างๆ ก็ดันดันพาไปรักษา โดยที่ไม่เข้าใจว่าสาเหตุมันเกิดจากอะไร จนมาเจอคุณหมอสีไบตองที่สอนให้เรารู้จักตัวเอง มองเห็นปมในวัยเด็กซึ่งทำให้เราทุกข์ใจมานานหลายสิบปี”

คุณป้อมเพชรเปิดเผยความทรงจำในวัยเด็กให้ฟังเพื่อแบ่งปันถึงข้อดีในการรู้จักตนเอง ซึ่งช่วยไขสิ่งที่ค้างคาอยู่ในใจ ให้เปิดออกเพื่อรับการแก้ไข

พนักงานที่นี้จึงทำงานด้วยความ “เข้าใจ” และรู้จัก “อภัย” ซึ่งกันและกัน ซึ่งเป็นพื้นฐานของความรักความเมตตา และหากพนักงานมีความรักความเมตตาต่อกันแล้ว ก็ย่อมจะรักลูกค้า ชุมชน คนรอบข้าง ลดการเบียดเบียนสิ่งมีชีวิตและไม่มีชีวิตรอบข้างได้ไม่ยาก

ในการสัมภาษณ์วันนั้น ทีมงานไม่ได้ตัวเลขยอดขายและผลกำไร แต่ประจักษ์ชัดว่าคนทำงานด้วยความสุข ลูกค้ามาเยือนไม่ขาดสาย ติดกับโชว์รูมนี้เป็นพื้นที่เปล่าล้อมรั้วสังกะสี มองเข้าไปเห็นคุณเทพศักดิ์กำลังใช้รถถางหญ้าและปรับพื้นที่ดินแดงสอบถามได้ทราบว่าจะสร้างเป็นลานจอดรถเพื่อเตรียมรองรับปริมาณรถที่แนวโน้มมีผู้มาใช้บริการเพิ่มมากขึ้น

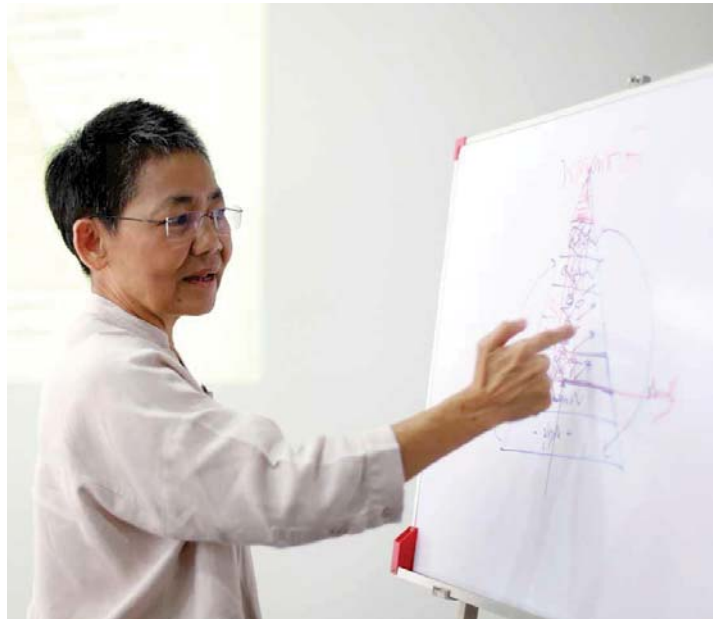
เมื่อถึงเวลาที่ต้องลาจาก หญิงร่างเล็กในเสื้อเส้นใยธรรมชาติ สีเอิร์ธโทน ออกซ้ายมีเข็มกลัดโลหะรูปหมวกควาบอย สัญลักษณ์ของปากช่องติดอยู่ กางแขนออกพร้อมยิ้มกว้าง แนะนำให้ทีมงานกล่าวลาด้วย “การกอด” เหมือนที่เธอสอนให้พนักงานในองค์กรปฏิบัติต่อกัน



คุณสมาลี วีระกุล



ผลปาล์มแก่ที่ร่วงหล่น คุณป้อมเพชรเก็บมาสร้างงานศิลปะที่ฝึกสมาธิและความอดทน



คุณป้อมเพชร กำลังอธิบายเรื่อง "มงคล 8"



เศรษฐศาสตร์แนวพุทธ

เศรษฐศาสตร์แนวพุทธนั้นต้องสอดคล้องกับกระบวนการแห่งเหตุปัจจัยอย่างครบวงจร คือต้องเป็นไปโดยสัมพันธ์ด้วยดีกับองค์ประกอบทุกอย่างในระบบการดำรงอยู่ของมนุษย์ พฤติกรรมทางเศรษฐกิจของมนุษย์จะต้องเป็นไปในทางที่ไม่เบียดเบียนตน คือไม่ทำให้เสียคุณภาพชีวิตของตนเอง แต่ให้เป็นที่ไปทางที่พัฒนาคุณภาพชีวิต เสริมคุณภาพชีวิตนั้น เป็นการไม่เบียดเบียนตน และไม่เบียดเบียนผู้อื่น คือไม่ก่อความเดือดร้อนแก่สังคม และไม่ทำให้เสียคุณภาพของ Eco-system หรือระบบธรรมชาติแวดล้อม

ปัจจุบันนี้ได้มีความตื่นตัวกันมากในประเทศพัฒนาแล้ว โดยพากันห่วงใยต่อพฤติกรรมทางเศรษฐกิจของคน เช่น การใช้สารเคมี และการเผาผลาญเชื้อเพลิง ซึ่งส่งผลในการทำลายสุขภาพตนเอง ทำลายสุขภาพผู้อื่น และทำลายสภาพแวดล้อมเข้าหลักกว่าเบียดเบียนตน เบียดเบียนผู้อื่น ซึ่งเป็นปัญหาใหญ่ของอารยธรรมมนุษย์

เวลาส่วนใหญ่ในชีวิตของมนุษย์นั้นใช้ไปในกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ถ้าจะให้เศรษฐศาสตร์มีคุณค่าอย่างแท้จริงในการแก้ไขปัญหาของมนุษย์ ก็จะต้องให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจทุกอย่าง ไม่ว่าจะเป็นการผลิตก็ดี การบริโภคก็ดี การแจกจ่ายก็ดี เป็นกิจกรรมในการสร้างสรรค์คุณภาพชีวิต และพัฒนาศักยภาพเพื่อชีวิตที่ดีงาม

เราสามารถทำให้กิจกรรมในทางเศรษฐกิจทุกอย่าง เป็นกิจกรรมในการพัฒนาคุณภาพชีวิตได้ตลอดเวลา และนี่เป็นทางหนึ่งที่จะทำให้เศรษฐศาสตร์มีคุณค่าที่แท้จริงในการที่จะแก้ปัญหาของมนุษย์ คือให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจทุกอย่าง เป็นกิจกรรมในการเสริมสร้างคุณภาพชีวิตไปด้วยพร้อมกัน

คัดย่อจากหนังสือ "เศรษฐศาสตร์แนวพุทธ"
ท่านพระพรหมคุณาภรณ์ (ประยุทธ์ ปยุตฺโต)

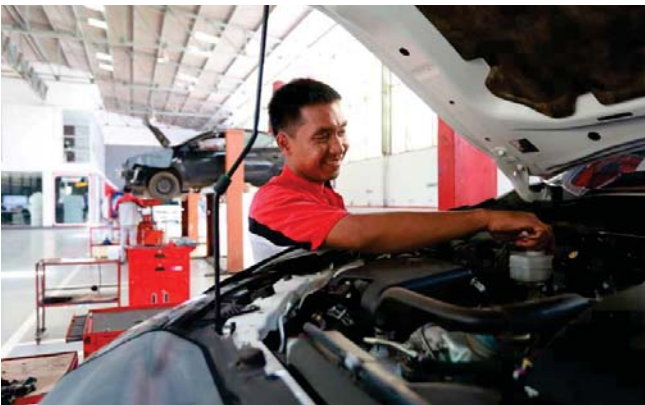
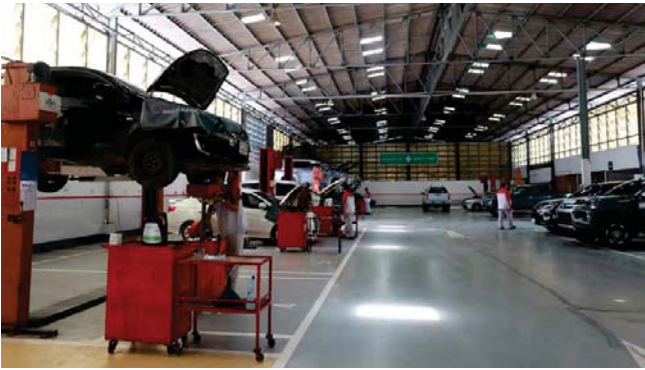


สราวุธ เหล่าอยู่คง กับปรัชญาชีวิตที่เลือกจะ "เจ็บ" แต่ไม่ขอ "จบ"

มีโชว์รูมรถเป็นสนามเล่น เรียนบริหาร จบออกมาสานต่อ
งานครอบครัวในฐานะทายาทดีลเลอร์ และมีปลายทางเป็น
ความสำเร็จรออยู่...

ภาพสเตอริโอไทป์ (Stereotype) เหล่านี้เป็นสิ่งที่คน
ภายนอกมักนึกถึงเมื่อเอ่ยถึงเหล่าทายาทดีลเลอร์ สำหรับภาพ
ภายนอก **คุณตั้ม-สราวุธ เหล่าอยู่คง** กรรมการผู้จัดการ บริษัท
มิตซูไทยยนต์ จำกัด จังหวัดอุบลราชธานี ก็ดูจะเป็นเช่นนั้น
กับการต่อยอดธุรกิจ บริษัท มิตซูไทยยนต์ จำกัด ซึ่งเดินมากกว่า
ครึ่งศตวรรษสู่ความสำเร็จที่สามารถขยายสู่ 7 สาขา ใน 3
จังหวัด ได้อย่างรวดเร็ว แต่คุณตั้มกลับเปิดตัวกับเราว่าวันแรก
ที่ก้าวมาทำงาน ไม่ได้มีความสำเร็จนั่งรออยู่ในออฟฟิศเลย
แม้แต่หน่วย

"ตอนวัยรุ่น ตอนเรียนก็เที่ยวและใช้ชีวิตตามประสาวัยรุ่น
เต็มที่ เพราะรู้อยู่แล้วว่าจบมาต้องช่วยงานที่บ้าน แต่พอจบ
ออกมาปั๊บเจอฤทธิ์ตั้มยำกุ้งพอดี เจ็บครับ เรียกว่าเปิดตัวด้วยการ
Born to be เจ็บ เกิดมาแล้วแลนด์แบบเจ็บตัวพอดี เหมือน
เด็กซึ่งโดนตัดโบแล้ววิ่งออกจากจุดสตาร์ทเพื่อไปถึงเส้นชัย มี
การฉลอบออกมาจากเลนบ้างเพื่อออกมาเห็นข้างทางว่า อ้อ!
โลกมันเป็นแบบนี้แหละ แล้วค่อยๆ ทำ ค่อยๆ เดิน ค่อยๆ แก้ไข
ผมไม่มัวแต่ตั้งคำถามว่าทำไมขายไม่ได้ ทำไมเราถึงขายได้น้อย
สิ่งที่ผมคิดทันทีคือถึงเวลาต้องปรับตัว เราจะปรับกลยุทธ์กัน
อย่างไรเพื่อให้ดีขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ แต่ก็ไม่ได้กดดันอะไรมาก
ก็เดินต่อตามทางที่ไหว"



แม้คุณตั้มจะพบกับวิกฤตตั้งแต่เริ่มทำงานวันแรก แต่ด้วยพื้นฐานแนวคิดที่ไม่ได้เดินหนีเมื่อหลังชนฝา ทำให้คุณตั้มค่อยๆ คิด ค่อยๆ แก้ปัญหา จนสามารถหาทางออกได้ และแม้ออกตัวว่าครอบครัวสนับสนุนการใช้ชีวิตในวัยเด็กนอกโซ่รั้วมรดกอย่างเต็มที่ แต่คุณตั้มก็อดไม่ได้ที่จะเข้าไปคลุกคลีกับยานยนต์ โดยเฉพาะรถจักรยานยนต์

“จริงๆ พื้นฐานของธุรกิจครอบครัวคือรถจักรยานยนต์ ผมก็ชอบเข้าไปอยู่กับฝ่ายอะไหล่ แต่งรถบ้างตามประสาวัยรุ่นสมัยหนึ่งทางมิตซูบิชิ มอเตอร์ส ต้องการหาผู้แทนจำหน่ายในจังหวัดอุบลราชธานีและอำนาจเจริญ ทางครอบครัวผมก็เห็นว่านี่เป็นโอกาส ในอนาคตพื้นที่ที่อูบลฯ และอำนาจเจริญต้องเจริญขึ้น โอกาสคนที่ใช้จักรยานยนต์จะเปลี่ยนมาเป็นรถยนต์มากขึ้นต้องมีแน่นอน ทุกวันนี้ขยายเป็น 7 สาขา โดยเพิ่มศรีสะเกษเข้ามาอีกหนึ่งพื้นที่ ในแต่ละยุคสมัยก็มีการล้มลุกคลุกคลานไปตามสภาพตลาดและเศรษฐกิจ”

นอกจากเจ็บจากปัญหาฟ้องสบู่แตกแล้ว คุณตั้มยังเล่าติดตลกว่ากว่าจะขึ้นมาเป็นผู้บริหารต้องผ่านความเจ็บในแผนกช่างและอะไหล่มาก่อนเช่นกัน

“จบมาตอนแรกๆ มาทำห้องอะไหล่ก่อน มาเป็นที่ปรึกษาด้านการบริการ ซึ่งเป็นแผนกที่โดนลูกค้าคอมเพลนเป็นด่านแรก มาใหม่ๆ ยอมรับเลยว่ามึนอารมณ์ขึ้นพอกๆ กับลูกค้าถ้ารถลูกค้ามีปัญหาปั๊บ เราจะโดนก่อนเลย เห็นหน้าไม่เคยรู้จักกันก็ว่าเลย แต่พออยู่ไป ได้เรียนรู้ว่ารถก็เหมือนครอบครัวของเขา เวลารถมีปัญหาเขาต้องคอมเพลนกับเราเป็นธรรมดา ถ้าเป็นเราเองก็คงไม่ต่างกัน”

แม้จะจบด้านการเงิน การบริหาร แต่ด้วยชีวิตจริงที่ต้องเรียนรู้งานด้วยตัวเองมาตลอด ทำให้คุณตั้มกลายเป็นคนที่ชอบเผชิญปัญหา ยิ่งเจอปัญหาที่ยิ่งอยากแก้ โดยไม่รอเพียงนโยบายจากส่วนกลางเท่านั้น อย่างเช่นเรื่องการสร้างมาตรฐานให้แบรนด์มิตซูไทยยนต์ คุณตั้มได้เซต Quality Team ส่วนกลางขึ้นมาโดยมีทั้งนักวางแผน นักแก้ปัญหา นักขาย นักควบคุมอยู่ในทีมเดียวกัน เพื่อคอยดูแลเรื่องการบริการของทุกสาขาให้ได้มาตรฐานเดียวกัน

“ที่ผมทำมาตลอดคือราคาเดียว มาตรฐานเดียวกัน ไม่ว่าจะไปมิตซูไทยยนต์สาขาไหน ก็จะได้ราคาและมาตรฐานที่เหมือนกัน แค่ว่าสาขาหนึ่งล้างรถสะอาดกับอีกสาขาล้างไม่สะอาด ลูกค้าก็ได้รับประสบการณ์ที่ต่างกันแล้ว ในงานบริการ แต่ทำพื้นฐานให้ได้มาตรฐานเดียวกันทุกอย่างก็จะดีขึ้นแล้วจริงๆ ไม่ใช่ดีเพราะเป็นสำนักงานใหญ่ อันนี้เป็นสาขาเล็ก ลดประสิทธิภาพให้น้อยลงไปหน่อย ไม่ได้ ทุกสาขาต้องได้มาตรฐานเดียวกันทั้งหมดครับ ผลลัพธ์ก็ได้พิสูจน์ชัดเจนแล้วว่า มาตรฐานของมิตซูไทยยนต์ดีขึ้น สองคือยอดขายของเราก็เพิ่มขึ้นด้วย”

อีกสูตรความสำเร็จที่คุณตั้มยึดถือมาตลอดคือการมองหาโอกาสจากสิ่งทั้งหลายคนอาจไม่เคยเรียกมันว่าโอกาส

“ผมมีโอกาสเข้าไปคุยกับท่านประธานมิตซูฯ บอกถึงปัญหาของรถรุ่นหนึ่งซึ่งผมไม่เคยขายได้เลย ท่านประธานก็ให้ข้อมูลว่า แต่วารรุ่นเดียวกันนี้ยี่ห้ออื่นเขาขายสองถึงสามหมื่นคันต่อปีนะ ทำไมคุณไม่มองว่านี่คือโอกาสในการขายล่ะ ผมก็อึ้งและกลับมาคิดว่าคนอื่นเขาขาย แต่เราไม่เคยขาย แปลว่านั่นเป็นโอกาสขายที่เราพอจะทำได้ แต่เราไม่เคยมอง แล้วพอปรับวิธีคิดปรับให้เป็นกลยุทธ์ เราก็เริ่มมียอดขายจากรุ่นนี้จริงๆ”



ตลอดการสัมภาษณ์ คุณตั้มจะพูดถึงความเจ็บ ความผิดพลาดในการทำงานที่พบอยู่ตลอด แต่สุดท้ายคุณตั้มก็ไม่เคยถอดใจจากปัญหาเหล่านั้น อย่างเช่นการเริ่มตลาดออนไลน์ด้วยการสร้าง LINE Official Account จากเดิมที่แทบไม่มีการเคลื่อนไหวทั้งในแง่ของยอดขายและการเข้าถึงแบรนด์ ทว่าคุณตั้มก็พลิกกลยุทธ์ปรับแผนจากแค่เพียงไลน์แอดทักทาย ก็เปลี่ยนมาเป็นการสะสมแต้มเมื่อมาใช้บริการ กลายเป็นว่าไม่นานก็มียอดขายทางออนไลน์รวมเพิ่มขึ้นเป็น 30 เปอร์เซ็นต์ของยอดขายทั้งหมด... ซึ่งนี่คือที่มาของคำว่าเจ็บแต่ไม่เคยจบ ที่คุณตั้มเปิดตัวกับเราไว้ว่า

“ผมนี่แหละเป็นนักธุรกิจแบบ Born to be เจ็บ”



Things you don't know about me วันนี้เพื่อน

แม้จะต้องดูแลทั้ง 7 สาขาด้วยตัวเอง แต่คุณตั้มไม่เคยขาดเรื่องการดูแลสุขภาพกายและใจ โดยเฉพาะในเรื่องการวิ่งและการท่องเที่ยว ซึ่งคุณตั้มกระซิบบอกว่าในตู้เสื้อผ้า เสื้อผ้ากีฬาเริ่มเบียดกับชุดที่ใส่มาทำงานแล้ว ส่วนในรถก็มีรองเท้าวิ่งและชุดออกกำลังกายติดไว้ไม่เคยขาด แถมยังชักชวนพนักงานมาวิ่งเป็นกวนหลังเลิกงาน และตอนนี้ก็ไปไกลถึงฮาล์ฟมาราธอนเลยทีเดียว ล่าสุดเมื่อคราวไปเที่ยวเซอร์แมต สวิตเซอร์แลนด์ คุณตั้มก็ออกไปวิ่งท่าหิมะและอุณหภูมิที่ติดลบมาแล้ว แ่วว่าในประเพณีเดินทางก็ได้ทำการแพ็คเกจชุดวิ่งนาซูดใส่เที่ยวไปแล้วด้วย และที่ติดตัวก็เพื่อที่จะรีเฟรชความคิด รีบูตพลัง สำหรับการทำงานนั่นเอง

ของสะสมที่ไม่เคยบอก

เห็นเป็นหนุ่มโสดชอบแต่งตัวสมาร์ททุกวันอย่างนี้ ความจริงแล้วคุณตั้มกลับชอบสะสมของน่ารักๆ มาก นั่นคือแม่เหล็กติดตู้เย็นจากประเทศต่างๆ ที่ไปเที่ยวมา รวมทั้งสติ๊กเกอร์ติดกระเป๋าเดินทางคุณตั้มบอกว่าแม่เหล็กนั้นซื้อติดตู้เย็นไว้ให้คุณแม่ได้เห็นว่าคุณเหนื่อยเหนื่อยไปไหนมาบ้าง ส่วนสติ๊กเกอร์ที่ซื้อมาแปะจนเต็มกระเป๋าเดินทาง ก็เพื่อให้รู้ว่ากระเป๋าใบนี้มีฟังก์ชันสำหรับเดินทางจริงๆ ไม่ได้ซื้อมาเพื่อเก็บไว้ที่บ้าน ซึ่งแม้กระเป๋าจะแพงขนาดไหน ก็ไม่รอดพ้นสติ๊กเกอร์เหล่านี้



ผู้บริหารสายแฟ (ชั้น)

คุณตั้มบอกว่ารถคันโปรดที่ใช้ประจำคือ Pajero Sport Elite Edition ที่ครบทุกฟังก์ชัน ลุย และก็ไม่ทิ้งความมีสไตล์ ซึ่งเท่าที่สังเกตแม้คุณตั้มจะใส่ชุดสมาร์ทแคชวลมาทำงาน แต่กระเป๋านามบัตรและกระเป๋าที่พกติดตัวต้อง FREITAG เท่านั้น ซึ่งคุณตั้มบอกว่าหลงรักแบรนด์นี้ทั้งด้วยคอนเซ็ปต์รักษ์โลกและดีไซน์มาตั้งแต่ยังไม่นำเข้ามายาวในเมืองไทยเลยทีเดียว

บริษัท มิทซูไทยยนต์ จำกัด

570 ถนนชยางกูร ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี 34000
โทร. 045-311-882-3

เว็บไซต์ : www.mitsuthaiyont.com

Facebook : Mitsuthaiyontgroup



นิวัฒน์ สินเสริมสุขสกุล ผู้สร้างมาตรฐานใหม่ให้วงการรถยนต์มือสอง

“ในวันที่มีเว็บไซต์ขายรถมือสองเกิดขึ้นเป็นครั้งแรกในไทย ผมก็รู้แล้วว่า ณ วันนั้น การตลาดรถมือสองจะต้องเปลี่ยนไป รถมือสองกำลังจะออกจากเดินที่รถไปสู่โลกออนไลน์ ขายกันบนออนไลน์ ผมเลยสร้างเว็บไซต์ 54niwat.com ขึ้นมาในทันที”

ไม่แปลกหากเราจะได้ยินประโยคนี้ในช่วงเวลาที่ตลาดออนไลน์กำลังแข่งขันกันดุเดือดเช่นปัจจุบันนี้ แต่ถ้าย้อนไปเมื่อ พ.ศ. 2554 ตลาดออนไลน์กับการซื้อขายของชิ้นใหญ่อย่างรถยนต์ เป็นสิ่งที่น้อยคนนักจะเห็นถึงภาพความสำเร็จและคนส่วนน้อยคนนั้นก็คือ คุณนิวัฒน์ สินเสริมสุขสกุล ผู้บริหารศูนย์รถยนต์มือสอง “54 นิวัฒน์” ซึ่งเปิดตำนานศูนย์รวมรถยนต์มือสองคุณภาพคู่กรุงเทพฯ มาจนถึง 20 ปี



รถยนต์มือสองออนไลน์รุ่นแรกในไทย

“ครอบครัว ญาติผมมีพื้นฐานด้านการซื้อขายรถยนต์มือสองมาก่อนแล้ว ผมเป็นรุ่นที่ 3 และมีน้องๆ เป็นรุ่นที่ 4 ที่ 5 เกิดขึ้นแล้ว สมัยที่ผมเริ่มทำยังไม่ได้เป็น 54 นิวัฒน์ แต่อยู่ในล็อกหนึ่งของตลาดรวมรถ รวมกันอยู่ 20 ร้าน เพื่อนเยอะ ซึ่งก็อาจทำให้มาตรฐานของแต่ละเจ้าแตกต่างกันไป ทุกคนในตลาดรักใคร่กลมเกลียวกันมาก แต่ผมก็อยากสร้างมาตรฐานที่เป็นของตัวเอง ก็เลยเลือกออกมาตั้งร้านของตัวเองในชื่อ 54 นิวัฒน์”

เมื่อออกมาตั้งศูนย์รถยนต์มือสองตามมาตรฐานของตนเองแล้ว คุณนิวัฒน์ไม่หยุดที่จะพัฒนาตัวเองต่อด้วยการสร้างเว็บไซต์ขายรถยนต์มือสองออนไลน์ในชื่อ 54niwat.com ขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2554 หลังจากที่มีเว็บไซต์ซื้อขายรถยนต์มือสองออนไลน์เกิดขึ้นในประเทศไทย

“จริงๆ แล้วผมไม่เคยรู้ว่าเว็บไซต์ที่เกิดขึ้นสร้างวอลุ่มให้กับการขายรถยนต์มือสองได้หรือเปล่า เพราะถือว่าเป็นเรื่องใหม่มาก แต่ผมเห็นทิศทางตลาดว่าในอนาคตต้องพึ่งพาในสื่อออนไลน์เป็นหลักแน่นอน เลยคิดว่าต้องทำ ทำก่อนคนอื่นโดยที่ยังไม่มียอดก็ทำ ตอนนั้นสื่อหลักในการโฆษณาเป็นหนังสือ เช่น วัฏจักร วัฏสาร ตลาดรถ เราก็ลงโฆษณาในสื่อหลักเต็มพิกัด พร้อมกับทำคู่ขนานไปกับสื่อออนไลน์ คือ เว็บไซต์ และปรับตัวมาเรื่อยๆ ตามกระแสของแต่ละยุคทั้งไลฟ์สด รีวีวรถผ่านช่องยูทูบ ถ่ายด้วยกล้อง 360 องศา ผลคือลงยูทูบครั้งเดียวคนก็ตามหาเรามาก เพราะเขาเห็น รู้จัก และเชื่อมั่นในเราแล้ว”

ยกระดับรถยนต์มือสองสู่มาตรฐานใหม่

นอกจากการปรับตลาดรถยนต์มือสองสู่ออนไลน์เป็นเจ้าแรกๆ แล้ว คุณนิวัฒน์ยังได้เริ่มสร้างมาตรฐานใหม่ๆ ในการขายเรื่องเล็กๆ แต่สามารถกระทบไปถึงการวิเคราะห์ตลาด นั่นคือทำการนัดหมาย

“ผมฝึกฝ่ายขายเองเลย ให้วิธีการคิดใหม่กับเขาว่า เราต้องทำการนัดลูกค้าล่วงหน้า เพื่อที่เราจะได้รู้อนาคตว่าวันนี้ พรุ่งนี้จะมีลูกค้าเข้ามากี่เจ้า กี่โมง แล้วจะมาซื้ออะไร ทำให้สามารถประเมินได้ว่า วันนี้จะมียอดขายอย่างไรบ้าง ต้องปรับกลยุทธ์อะไร แต่ถ้าเราไม่ทำอะไรสักอย่าง ทำแต่รูปแบบเก่าๆ ก็แค่นั่งเฝ้ารอหน้าร้าน แล้วก็ไม่รู้ว่าจะอนาคตจะเป็นอย่างไร”

นี่เป็นเพียงจุดเล็กๆ ในการเริ่มต้นยกมาตรฐานของรถยนต์มือสองที่เกิดขึ้นในร้าน ส่วนปลายทางนั้นคือการยกมาตรฐานศูนย์ซื้อขายรถยนต์มือสองทั้งระบบ โดยเริ่มแรกนั้น คุณนิวัฒน์และเพื่อนๆ เติบโตรถมือสองในย่านถนนกาญจนาภิเษก กรุงเทพฯ ได้รวมตัวกันตั้งกลุ่มซื้อขายรถยนต์มือสองกาญจนาขึ้นมา โดยมีคุณนิวัฒน์เป็นประธานกลุ่ม และล่าสุดกับการเปิดตัวเว็บไซต์ car4sure.com ที่รวมเติบโตรถมือสองคุณภาพจากทั่วประเทศมาเปิดตลาดบนโลกออนไลน์

“หลังจากสมาคมผู้ประกอบการรถใช้แล้วได้เกิดขึ้นมาสัก 5 ปีก่อน ก็เริ่มมีการรวมกลุ่มของผู้ซื้อขายรถในย่านต่างๆ เกิดขึ้นบนถนนกาญจนาฯ มีการรวมกลุ่มกันได้ประมาณ 2 ปีแล้ว เพื่อช่วยกันสร้างมาตรฐานใหม่ที่ดีขึ้นให้เกิดขึ้นในแวดวงรถยนต์มือสอง โดยเฉพาะเรื่องความชำนาญในวิชาชีพ

“เรามีสมาคมผู้ประกอบการรถใช้แล้วเป็นบ้านหลังใหญ่เลยมีสมาชิกดีลเลอร์มาอยู่รวมกัน เราคิดคล้ายกัน คืออยากพัฒนาวิชาชีพนี้เหมือนกันเลยคุยกันรู้เรื่อง และเป็นมิตรกัน ปัจจุบันนี้ไม่มีแล้วครับคำว่าคู่แข่ง องค์กรความรู้ต่างๆ เราแชร์กันไม่เก็บเอาไว้ ไม่ใช่แบบฉันรู้ ฉันไม่บอกเธอหรอก หมาดุกแล้วครับ ความรู้ แนวทางการตลาดใหม่ๆ เราแชร์กันหมด บางทีเราขายไม่ดี เพื่อนเราบอกต้องทำอย่างนี้สิ เราก็นำไปใช้ขายดีขึ้น เมื่อทุกคนในระบบดีขึ้น วงการรถยนต์มือสองก็โตไปได้”

สำหรับการเกิดขึ้นของเว็บไซต์ car4sure.com ที่รวมเติบโตรถคุณภาพดีทั่วประเทศไว้ด้วยกันนั้น คุณนิวัฒน์ย้ำว่าจุดประสงค์เดียวก็เพื่อยกมาตรฐานรถมือสองให้ดียิ่งขึ้น

“เว็บไซต์ car4sure.com พัฒนาขึ้นโดยรถสวยกาญจนา ลงเงินกันทำโดยไม่มีการตั้งเงื่อนไขเลยว่าเราจะทำไปทำไม ทุกคนในกลุ่มชัดเจนว่าต้องการพัฒนาตัวเองให้ดีขึ้น เมื่อทำแล้วเราก็มอบเว็บไซต์นี้ให้กับผู้ประกอบการที่อยู่ภายใต้สมาชิกสมาคมผู้ประกอบการรถใช้แล้ว หมายถึงทุกคนในสมาคมมีสิทธิ์ที่จะขายรถบนเว็บไซต์นี้ภายใต้เงื่อนไขคือ เว็บไซต์นี้ต้องเอารถสวยจริงๆ มาเท่านั้น ห้ามชน ห้ามจมน้ำ ห้ามไฟไหม้ เอกสารสิทธิ์ถูกต้องกฎหมาย โอนได้ แล้วที่สำคัญคือไม่ลัดต้องห้ามปรับโมด เรียกได้ว่าเข้ามาเว็บไซต์นี้ลูกค้าจะเจอแต่รถดีๆ เท่านั้น”



เมื่อเราถามกลับไปว่าทำไมคุณนิวัฒน์ถึงต้องการพัฒนาทั้งระบบ ไม่พัฒนาเฉพาะศูนย์รถ 54 นิวัฒน์ ของตัวเอง คุณนิวัฒน์ตอบกลับมาอย่างไม่มีลังเลเลยว่า “ผมอยากช่วยเพื่อนๆ รายเล็กๆ ให้แจ้งเกิด” ซึ่งในโลกออนไลน์นั้นแน่นอนว่าใครมีเงินเยอะ ใครเป็นเจ้าใหญ่ ก็สามารถอัดค่าโฆษณาให้ลูกค้าเห็นสินค้าได้ก่อน

“พวกคุณคือเจ้าของเว็บไซต์ car4sure.com เว็บไซต์นี้สร้างขึ้นเพื่อพัฒนาวิชาชีพมือสอง ตามปกติเว็บไซต์ขายรถยนต์ออนไลน์ผู้ประกอบการต้องจ่ายเงินเพื่อที่จะให้สินค้าของตัวเองขึ้นอยู่ในหน้าแรกๆ ที่นี้ผลคือสงครามเลือดฆ่ากันเอง บั๊บบักัน เจ้าเล็กๆ น่าสงสาร เขาสู้ไม่ไหว เจ้าใหญ่ๆ อยู่ข้างหน้า ขายได้ตลอด เจ้าเล็กไม่มีทางที่จะขายได้เลย เพราะไม่มีทุนหนา ผมคิดว่ามันเป็นระบบที่ไม่ยุติธรรม ผมและชมรมมีแนวคิดตรงกันว่า เราไม่ควรฆ่ากันเอง เราควรสร้างความยุติธรรม รถเดินที่ไหนจะขึ้นคันแรกนะหรือ ระบบจะแรนดอมสุ่มให้เลย ไม่มีใครที่จะครองหน้าแรกตลอด ใช้ AI เป็นตัวกำหนด แข่งกันสร้างมาตรฐานที่ดีขึ้น เพราะรถที่อยู่ในเว็บไซต์มีเพียงเกรดเดียวคือ A เรียกได้ว่าเป็นการสร้างเว็บไซต์ที่ช่วยเหลือเพื่อนๆ เราจริงๆ สำหรับผม ผมไม่เคยมองเพื่อนร่วมอาชีพเป็นคู่แข่ง แต่ผมมองว่าเป็นเพื่อน เป็นครอบครัวเดียวกัน มีอาชีพเดียวกัน ตั้งแต่สมาคมเกิดขึ้นมา ผมก็มีเพื่อนทั่วประเทศ เฉพาะในกลุ่มกาญจนาเองก็มี 60 ดีลเลอร์แล้ว”

การทำเว็บไซต์ไม่ใช่เรื่องง่าย ทั้งด้วยเรื่องงบประมาณ บุคลากรที่จะมาดูแล ไหนจะควบคุมมาตรฐาน สื่อสารความชัดเจนไปสู่ผู้ประกอบการ และเชิญชวนลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการต่อเมื่อเราถามถึงความสำเร็จที่ตั้งไว้ของเว็บไซต์นี้ คุณนิวัฒน์ยิ้มว่า

“เราขอเป็นคนเริ่มทำก่อน จะสำเร็จ ไม่สำเร็จเป็นอีกเรื่องหนึ่ง คนเราต้องมีก้าวที่หนึ่งก่อน ผมคิดแค่นี้ เว็บไซต์นี้อาจไม่เติบโตก็ได้ อาจล้มเหลวก็ได้ ไม่มีใครรู้ แต่ปัจจุบันนี้คือสุดท้ายทำให้ดีที่สุด เพื่อเพื่อนๆ ผู้ประกอบการทุกคน ผมคิดแค่นี้จริงๆ”



Things you don't know about me

เห็นทำงานทั้งส่วนตัว ทั้งชมรม และสมาคมอย่างนี้ พอมีเวลาว่างปั๊บคุณนิวัฒน์ก็จะรีบผ่อนคลายด้วยรายการโปรดในช่องยูทูบซึ่งไม่ได้จำกัดว่าจะเป็นการอัปเดตข่าวสารธุรกิจ แม้แต่ช่องนิทานปัญญาฤทธิ์ก็ชอบเปิดฟังโดยไม่ต้องรอลูกๆ คุณนิวัฒน์แอบกระซิบว่าโอเคทีเดียว ในการทำงานก็มาจากช่องยูทูบนี้แหละ

อีกช่วงเวลาผ่อนคลายคือกิจกรรมส่งลูกไปโรงเรียน ที่คุณนิวัฒน์มักเล่าข่าวทั้งความรู้ทั่วไป การเงิน เศรษฐกิจ แม้แต่ประวัติศาสตร์แทรกลงไปโนบสนทนาระหว่างทางจากบ้านไปโรงเรียนของเด็กๆ และด้วยความเป็นนักบริหาร คุณพ่อคนนี้จึงได้จัดสรรเงินให้ลูกเป็นระบบเงินเดือนไม่ใช่รายวัน ให้เด็กๆ รู้จักแบ่งเงินเก็บ แบ่งเงินใช้ แบ่งเงินไว้ซื้อหนังสือ หรือของที่ยากได้ด้วยตัวเอง ซึ่งคุณพ่อบอกว่าไม่คิดเหมือนกันว่าลูกๆ จะมีเงินเหลือเก็บทุกเดือน... แบบนี้สินะที่เรียกว่าลูกไม่หล่นได้ต้นของจริง

54 นิวัฒน์

ถนนราชพฤกษ์ แขวงบางจาก เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ 10160

โทร. 02-457-3298-9

เว็บไซต์ : www.54niwat.com

Facebook : 54niwat



เมื่อโลกก้าวสู่ 5G

ยานยนต์ไร้คนขับจึงเกิดขึ้นจริง (ไม่อิงนิยาย Sci-Fi)

ไม่น่าเชื่อว่าภายในระยะเวลาไม่ถึง 20 ปี จากฉากในภาพยนตร์วิทยาศาสตร์ Sci-Fi ที่ ณ ช่วงเวลานั้นถูกกล่าวว่าเป็นการคิดไกลเกินความจริง มาวนนี้แทบทุกฉากทุกเทคโนโลยีในโลกภาพยนตร์เหล่านั้นได้ออกมาสู่โลกแห่งความจริงแบบถอดกันมาเบ๊ะๆ ไม่ว่าจะเป็นอากาศยานไร้คนขับหรือโดรนที่พัฒนามาสู่อุตสาหกรรมดิลิเวอรี่สิ่งของอย่างสะดวกรวดเร็ว ชุดไอโฟนที่ทำให้มนุษย์บินได้กลายเป็นไอโฟนแมนตัวจริงเสียงจริงไม่ต้องใช้สแตนด์อินแต่อย่างใด

ล่าสุดกับการพัฒนาเทคโนโลยีดิจิทัลไปสู่เทคโนโลยี 5G ซึ่งกำลังนำมนุษยชาติเดินไปสู่การปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งยิ่งใหญ่ของโลกรวมทั้งประเทศไทย ทั้งนี้เกาหลีใต้และจีนเป็นสองประเทศแรกในโลกที่ขยับจากเทคโนโลยี 4G เป็น 5G แน่นอนว่าสิ่งที่ตามมาคือการเชื่อมโยงทุกไลฟ์สไตล์เข้าไว้ด้วยโครงข่ายดิจิทัลซึ่งมีความเร็ว ความแรง และความเสถียรมากกว่าระบบ 4G ตัวอย่างที่มีให้เห็นแล้ว คือ สมาร์ทฟาร์มมิ่งที่สั่งงานทุกระบบในฟาร์มจากทางไกล บ้านอัจฉริยะที่สามารถเปิดปิดไฟ สั่งการเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ ได้แม้จะไม่อยู่บ้าน และแน่นอนว่าการสร้างโครงข่ายคมนาคมแบบไร้คนขับคืออีกหนึ่งสิ่งที่จะไม่ใช่เรื่องไกลเกินฝันอีกต่อไป

สำหรับประเทศไทยนั้นค่ายสัญญาณโทรศัพท์มือถือยักษ์ใหญ่ต่างก็เร่งพัฒนาระบบ 5G อย่างเป็นข่าวดังโครมตั้งแต่ปลายปีที่ผ่านมานี้ และหนึ่งในสัญญาณที่บอกว่าประเทศไทยกำลังก้าวสู่เทคโนโลยี 5G อย่างไม่ไกลเกินรอได้แก่ การเปิดตัวยานยนต์ไร้คนขับ หรือ Autonomous Car คันแรกในไทยเมื่อต้นปี ค.ศ. 2019 ของค่าย AIS พร้อมทำสถิติประเทศไทยไว้ที่การขับต่อเนื่องระยะทางเกือบ 1,000 กิโลเมตร ส่วน Huawei เองได้ร่วมมือกับ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) จัดตั้ง PTT-Huawei Innovation Campus สร้างแคมปัสขึ้นมาเพื่อทดสอบเทคโนโลยี 5G โดยเฉพาะ

ด้านอุตสาหกรรมยานยนต์เองนั้นเรื่องราวของ 5G และรถยนต์ไร้คนขับจะเป็นจุดมุ่งหมายที่ทุกค่ายรถต่างทุ่มพัฒนาและคาดว่าจะเปิดตัวแข่งกันอย่างดุเดือดในปี ค.ศ. 2020 ซึ่งรถยนต์ไร้คนขับนี้ดูเผินๆ แล้วเป็นเหมือนสิ่งประดิษฐ์ใหม่ที่เพิ่งเกิดขึ้นในยุค 5G แต่ทราบไหมว่าเรื่องนี้เป็นสิ่งที่ค่ายรถต่างวางแผนไว้ตั้งแต่ต้นศตวรรษที่ 19 เริ่มจากสหรัฐอเมริกาที่เคยทดลองรถยนต์ไร้คนขับมาแล้วครั้งหนึ่งราวปี ค.ศ. 1920 แต่ก็ยังไม่สมบูรณ์แบบนัก

ต่อมาในปี ค.ศ. 1977 บริษัท The Tsukuba Mechanical



Engineering Lab ในประเทศญี่ปุ่นได้ประดิษฐ์รถยนต์ที่สามารถขับเคลื่อนบนท้องถนนได้ด้วยตัวเองสำเร็จเป็นครั้งแรกแถวทำความเร็วได้ดีเกินคาดถึง 30 กิโลเมตรต่อชั่วโมง แม้แต่บริษัทกูเกิลเองยังผลิต “กูเกิล คาร์” (Google’s Driverless Cars) ไร้คนขับ ไร้เกียร์ ไร้เบรก มีเพียงแต่แผนที่ระบุเส้นทางออกมาทดสอบสนามกับเขาบ้างเท่านั้น

ถามว่าทำไม 5G จึงมีส่วนสำคัญในการสร้างรถยนต์ไร้คนขับ และโครงข่ายการคมนาคมแบบไร้คนขับที่สมบูรณ์แบบ คำตอบนั้นต้องย้อนไปเล่าถึงการทำงานของรถยนต์ไร้คนขับที่เริ่มจากระบบปฏิบัติการขับเคลื่อนที่เรียกว่า Automated Driving Systems หรือ ADSs และเทคโนโลยีระบบการขับเคลื่อนอัตโนมัติ Advanced Driver Assistance Systems หรือ ADAS ซึ่งเป็นเครื่องมือควบคุมการขับขี่ หากจะเปรียบเทียบง่ายๆ เจ้าสิ่งนี้ก็คล้ายกับระบบขับเคลื่อนอัตโนมัติของเครื่องบิน ประกอบด้วย ระบบควบคุมการขับเคลื่อนอัตโนมัติ ระบบหลีกเลี่ยงการชน ระบบช่วยจอด ระบบควบคุมการขับขี่ในช่องทางจราจร และเซนเซอร์ที่ติดตั้งอยู่รอบรถเพื่อตรวจสอบวัตถุในระยะใกล้และไกล ซึ่งทั้งหมดต้องใช้ความเร็ว ความแรง ของโครงข่ายดิจิทัลในระบบ 5G เป็นหัวใจในการส่งและการทำให้เราสามารถส่งข้อมูลขนาดใหญ่ได้ Real-Time แบบเสียวินาทีโดยไม่เกี่ยงในเรื่องระยะทาง

แน่นอนว่าสิ่งที่เกิดขึ้นจากนวัตกรรมยานยนต์ไร้คนขับคือความสะดวกสบาย รวมทั้งการปฏิวัติอุตสาหกรรมที่นักลงทุนคาดหวังในเรื่องการลดต้นทุนการผลิต แต่อีกหนึ่งเหตุผลที่น่าสนใจที่ทำให้หลายประเทศกำลังผลักดันให้การคมนาคมแบบไร้คนขับเกิดขึ้นได้จริงก็เพราะต้องการลดอุบัติเหตุทางท้องถนนซึ่งมักเกิดจากความประมาทของมนุษย์ และเจ้ารถยนต์ไร้คนขับนั้นก็ได้ออกแบบมาให้เคร่งครัดในกฎจราจรแบบไม่มีข้อแม้ และในอีกแง่ยานยนต์ไร้คนขับจะเป็นอีกหัวใจสำคัญที่สามารถนำพาผู้พิการโดยเฉพาะทางสายตาวออกไปสัมผัสความงามของโลกได้ไกลอย่างทีไรนักโดยปลอดภัย ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมาจะเริ่มเห็นชัดเจนขึ้นในปี ค.ศ. 2020 ซึ่งเป็นปีที่โลกก้าวสู่ระบบ 5G

จาก 1G ถึง 5G

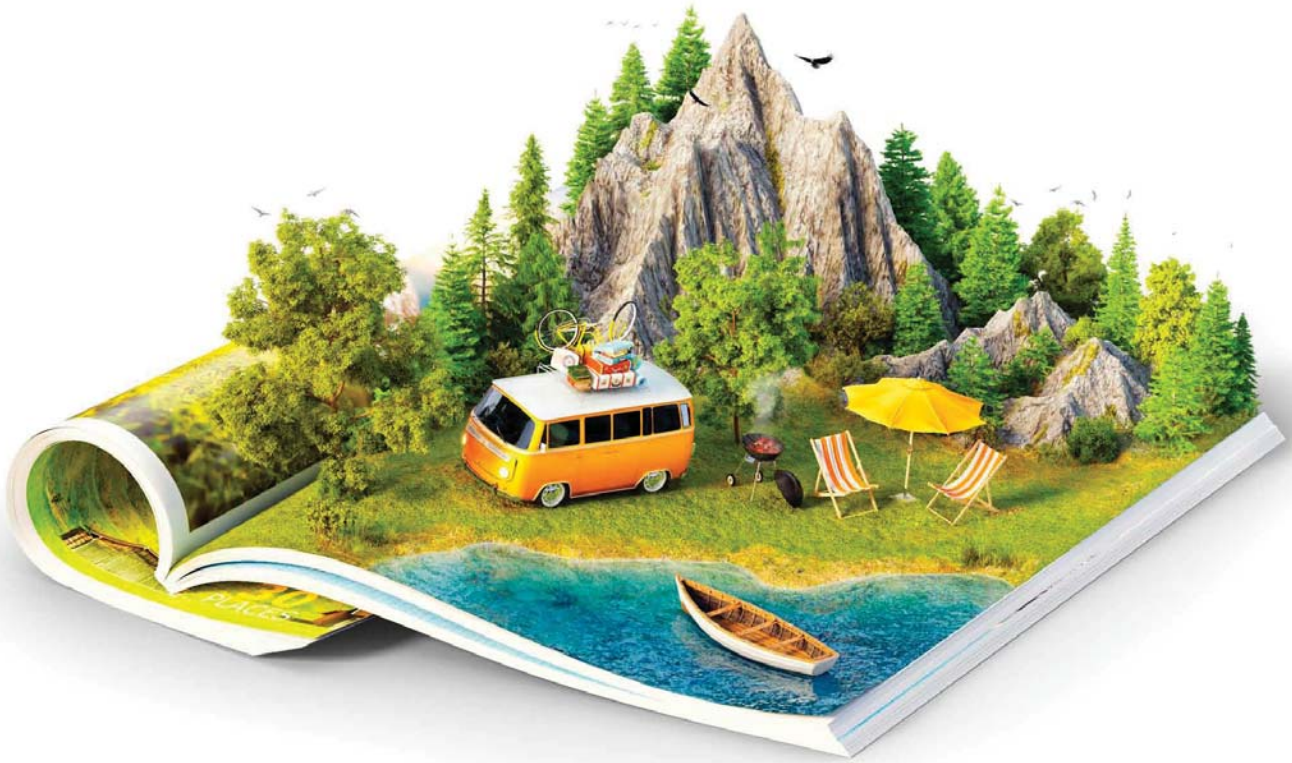
1. 1G เป็นยุคที่เราคุยกันผ่านโทรศัพท์ระบบแอนะล็อกที่ยังคงมีสายเชื่อมโยง
2. 2G จากโทรศัพท์ที่ได้ยินเพียงเสียง พัฒนามาเป็นระบบส่งข้อความ MMS ซึ่งมีอัลบั้มเดียวเข้ามาประกอบ
3. 3G โลกเริ่มเชื่อมต่อผ่านอินเทอร์เน็ตในสมาร์ทโฟนด้วยความเร็วที่สูงขึ้นระหว่าง 20 Kbps ถึง 42.2 Mbps
4. 4G สามารถดูภาพและเสียงหรือหนังออนไลน์พอได้เพราะความเร็วที่เพิ่มสูงขึ้น
5. 5G การสื่อสารที่ไม่ใช่เพียงสมาร์ทโฟน แต่อุปกรณ์ทุกชนิดและทุกระบบของการทำงานสามารถเชื่อมโยงเข้ากับอินเทอร์เน็ตได้ ไม่ว่าจะเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้า สำนักงาน ฟาร์ม รวมทั้งยานยนต์ที่ไม่ต้องใช้คนขับ

*ข้อมูลอ้างอิง

www.marketingoops.com

www.nationalgeographic.com

www.carmagazine.co.uk



เที่ยวคาร์บอนต่ำกับ "Slow Travel"

นาที่นี้กระแสรักโลกมาแรงในทุกอุตสาหกรรม ไม่เว้นแม้แต่อุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่ประเด็นท่องเที่ยวคาร์บอนต่ำกำลังถูกหยิบยกขึ้นมาพูดถึงอย่างจริงจังอีกครั้ง และที่ย้ำว่าอีกครั้งก็เพราะการเที่ยวแบบกรีนๆ ลดภาวะโลกร้อนนั้นไม่ได้เพิ่งเกิดขึ้น แต่มีการพูดถึงมาไม่ต่ำกว่า 10 ปีแล้วในชื่อ "Slow Travel" หรือการเที่ยวแบบเนิบช้า ซึ่งนอกจากจะเป็นการท่องเที่ยวที่เปลี่ยนมุมมองของทัวริสต์ให้กลายเป็นนักเดินทางตัวจริงแล้ว Slow Travel ยังเป็นจุดเริ่มของการรักโลกทั้งทางตรงและทางอ้อมที่คุณอาจไม่รู้เลยว่า คุณกำลังเริ่มต้นเปลี่ยนโลกใบนี้ด้วยสองมือของคุณอยู่

นิยามของ Slow Travel

เชื่อว่า ส่วนใหญ่ย่อมเคยผ่านตาหรือได้ยินเกี่ยวกับ Slow Travel มาบ้าง เพราะเป็นกระแสที่เกิดขึ้นมาได้ระยะหนึ่งแล้ว บ้างก็ว่าเป็นการเดินทางแบบช้าๆ ไม่รีบ บ้างก็ว่าเป็นการเดินทางเพื่อเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม บ้างก็ว่าเป็นการเดินทางเพื่อเข้าถึงเข้าใจ และสัมผัสกับความเป็นท้องถิ่นอย่างแท้จริง ทำให้บางครั้งอดสับสนงุนงงไม่ได้ว่า แท้จริงแล้ว Slow Travel คืออะไรกันแน่

หัวใจสำคัญของ Slow Travel ก็คือ เวลา ซึ่งหมายถึงการเดินทางที่ให้ความสำคัญกับการใช้เวลา ให้เวลากับสถานที่ใดสถานที่หนึ่งเพื่อให้สามารถสัมผัส ชิมซบ เรียนรู้ และเข้าใจถึงวิถีชีวิต ความเป็นมา และเนื้อแท้ของสังคมและสิ่งแวดล้อมของสถานที่แห่งนั้น รวมถึงวัฒนธรรมและผู้คนที่อยู่แวดล้อมในที่แห่งนั้นอย่างถ่องแท้ ดังนั้น Slow Travel จึงไม่ได้หมายถึงการปั่นจักรยาน นั่งรถไฟและเดินทางไปอย่างช้าๆ แต่เป็นการมองลึก

ต้นกำเนิดของ Slow Travel

ถามว่า Slow Travel มาจากที่ใด คำตอบนั้น แม้ไม่ชัดเจนว่าใครเป็นคนคิด แต่ไลฟ์สไตล์การท่องเที่ยวดังกล่าว เกิดขึ้นพร้อมๆ กับกระแส Slow ในช่วงที่ผู้คนเริ่มตั้งคำถามเกี่ยวกับอาหารฟาสต์ฟู้ด และเริ่มเรียกร้องให้มีอาหารแบบ Slow Food ก่อนลุกลามไปยังด้านอื่นๆ เช่น Slow Life, Slow Play, Slow Move และ Slow Travel ซึ่งกระแส Slow Travel ได้รับความนิยมในหมู่นักท่องเที่ยวชาวยุโรปก่อนกระจายไปตามที่ต่างๆ ทั่วโลก

ไปถึงการเพิ่มคุณภาพของการท่องเที่ยวที่ให้คุณได้ใช้เวลาในสถานที่ใดสถานที่หนึ่งให้มากขึ้น กินของท้องถิ่นที่หาได้ตามฤดูกาล ไม่ต้องผลิตรถยนต์ในการเคลื่อนย้ายขนส่ง ผักจากท้องถิ่น ไม่ต้องใส่ปุ๋ยอัดยาเคมีเพื่อเร่งผลผลิต นอกฤดูก็ยังมีการผูกมิตรกับผู้คนรอบข้าง เข้าใจถึงวัฒนธรรมในท้องถิ่นนั้นๆ มากกว่าการไล่ตามเก็บสถานที่ท่องเที่ยวให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เห็นไหมว่าแค่คิดจะ Slow Travel คุณก็สามารถลดการสร้างโลกคาร์บอนต่ำไปน้อยๆ ขึ้นมาได้แล้ว

สโลว์อย่างมีศิลป์

คิดจะเป็น Slow Traveler ต้องเริ่มต้นเปลี่ยนจุดหมาย จากสถานที่ท่องเที่ยวหลักมาสู่เมืองรองและชุมชนเล็กๆ เปลี่ยนมุมมองใหม่ว่าการนอนในชุมชนหรือโฮมสเตย์ ไม่ใช่เรื่องของคนไม่มีเงินเที่ยว แต่การจะเป็น Slow Traveler ได้นั้นต้องมีเงินเก็บ และมีเวลามากกว่านักท่องเที่ยวทั่วไป กฎเหล็กของ Slow Traveler คือต้องสามารถลาพักผ่อนได้หลายวัน ไม่ต้องกังวลเรื่องงบประมาณ เพราะมักจะบานปลายตามความเนิบช้าของแต่ละทริป แต่ก็เชื่อว่าคนที่มีความสโลว์ เพียง 2-3 วัน จะเที่ยวแบบเนิบช้าไม่ได้ เพราะเคล็ดลับอยู่ที่การวางแผนเที่ยว

เริ่มแรกก็ลองหาข้อมูลอย่างรอบด้าน จุดสถานที่ที่อยากไป เลือกเอาเฉพาะที่เด่นและมีเอกลักษณ์เฉพาะแบบที่หาที่ไหนบนโลกนี้ไม่ได้แล้ว ประเภทห้างหรือสวนสนุก ตัดไปได้เลย แล้วก็อย่าอวดรายการที่อยากไปจนแน่น จัดให้หลวมๆ เข้าไว้ เผื่อเวลาให้ได้แวะสถานที่ในละแวกเดียวกัน ไม่น่าจะอาจเป็นการค้นพบที่เที่ยวใหม่ๆ ที่สร้างความประทับใจไม่รู้ลืมก็ได้

การวางแผนเที่ยวแบบสโลว์ อาจกำหนดแค่เวลาไป-กลับจากที่พัก และสถานที่ท่องเที่ยวที่อยากไป จากนั้น ก็ปล่อยเวลาให้เฟลิดเฟลินไปกับการท่องเที่ยวเบียร์รายทาง ปิด Lonely Planet สักพักแล้วลองเปิดใจคุยกับผู้คนรอบข้าง ถามคนในพื้นที่ถึงสถานที่แนะนำที่ควรแวะไป ลองชิมผัก ผลไม้พื้นถิ่น ลองหาเพื่อนใหม่ผ่านขนส่งมวลชนในพื้นที่นั้นๆ ที่ไม่รับประกันการหลงหรือความช้าอย่างที่สุด ที่สำคัญลองปิดโทรศัพท์มือถือดูสักพัก ให้ใจได้เดินช้าลงอย่างจริงๆ



มือใหม่หัดสโลว์

สำหรับมือใหม่หัด Slow Travel อย่าเพิ่งถอดใจว่า จะต้องเดินทางด้วยการเดินเท้าเท่านั้น เพราะจริงๆ แล้ว Slow Travel ยังสามารถใช้ยานพาหนะเดินทางได้ตามปกติ ทั้งรถยนต์ รถไฟ เครื่องบิน มอเตอร์ไซด์ รถบัส สาธารณะ เพียงแต่ด้วยวิถีเที่ยวแบบสโลว์ที่มุ่งเที่ยวให้รู้ ดูให้ลึก ดังนั้น จึงไม่เสียเวลาในแต่ละวันกับการเดินทาง การเที่ยวแบบสโลว์ส่วนใหญ่ เลยสามารถเดิน หรือปั่นจักรยานได้ จนเข้าข่ายเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมไปโดยปริยาย

แบบไหนที่จะเรียกว่าสโลว์ คำตอบคือเราอาจเริ่มต้นด้วย Road Trip เก๋ๆ ขับรถกินลมชมวิวไปเรื่อยๆ ไม่ต้องเหยียบคันเร่งให้มิตรประหนึ่งแข่งทำเวลาเวลัดังกรังด์ปรีซ์ หรือสำหรับสายสุขภาพก็ลองทริปปั่นเส้นทางปั่นจักรยานดูสักตั้ง ส่วนใครที่ไม่ชอบออกแรง มาสายชิล ก็ลองหาแพ็คเกจโฮมสเตย์ที่คนในพื้นที่เป็นคนจัดสรรจัดการ ขณะที่สายกินก็แนะนำให้ลองฟาร์มสเตย์ ลุยสวนลุยนา เก็บวัตถุดิบสดใหม่ไปปรุงอาหารแบบ Farm to Table ก็ดีต่อใจไม่น้อย หรืออย่างสายบุญก็มีการท่องเที่ยวแบบจิตอาสาให้เลือกอีกมากมายทั้งในไทยและต่างประเทศ

ที่สำคัญก่อนออกไปท่องเที่ยวทุกครั้งอย่าลืมพกอุปกรณ์ส่วนตัวอย่างกระบอกน้ำ ถุงช้อปปิ้งติดมือไปทุกครั้ง ก่อนจบทริปก็ต้องไม่ลืมเก็บขยะจากชุมชนกลับบ้านแทนของที่ระลึกด้วย



เปิดตำรา EV 101

พร้อมการใช้งานเบื้องต้นอย่างละเอียด

ต้องยอมรับว่ากระแสของการใช้รถยนต์พลังไฟฟ้า หรือที่เราคุ้นเคยกันในชื่อว่า EV-Electric Vehicle นั้นกำลังมาแรง และกลายเป็นสิ่งที่มีแนวโน้มว่าจะเข้ามาทดแทนการใช้งานของเครื่องยนต์สันดาปภายในที่เราคุ้นเคยกันดีมามากกว่า 100 ปี โดยเฉพาะในยุโรปนั้นภาครัฐของหลายประเทศต่างก็สนับสนุนและออกนโยบายมาช่วยผลักดันให้ผู้ผลิตรถยนต์ ผู้ขับซึ่งรวมถึงกลุ่มธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องให้หันมาใช้รถยนต์ประเภทนี้กันมากขึ้น

สำหรับ EV นั้นต้องบอกว่าเป็นชื่อเรียกกลางๆ ของ Electric Vehicle ซึ่งหมายถึงยานยนต์ หรือก็คือรถยนต์ที่ขับเคลื่อนด้วยไฟฟ้าแต่ไม่ระบุที่มาของไฟฟ้า เพราะถ้านับเทคโนโลยีในปัจจุบันแล้ว รถยนต์ที่เป็น EV สามารถใช้ได้ทั้งเทคโนโลยี Fuel Cell ซึ่งเป็นการใช้ไฮโดรเจนทำปฏิกิริยากับออกซิเจนเพื่อสร้างกระแสไฟฟ้าส่งให้กับมอเตอร์ขับเคลื่อน อีกแบบคือ BEV หรือ Battery Electric Vehicle ซึ่งเป็นรูปแบบที่มีใช้อยู่ในปัจจุบัน และน่าจะเป็นกระแสหลักของการใช้งาน เพราะว่าใช้งานได้สะดวกกว่า และไม่ต้องลงทุนในเรื่องของระบบสาธารณูปโภค ออกมารองรับการใช้งาน

ตามปกติแล้ว BEV เหมือนกับสมาร์ทโฟน คือเมื่อเราใช้ไปเรื่อยๆ แบตเตอรี่ก็จะลดลงเรื่อยๆ ซึ่งใน BEV ผู้ผลิตมักจะระบุเรื่องของระยะทางการใช้งานต่อการชาร์จหนึ่งครั้งเอาไว้ด้วย ซึ่งในยุคแรกๆ ที่ Nissan เปิดตัว LEAF รุ่นแรกออกมาเมื่อ ค.ศ. 2009 ตัวเลขอยู่ที่ 200 กว่ากิโลเมตร แต่ในปัจจุบัน ด้วยความนิยมที่เพิ่มขึ้น และเทคโนโลยีทั้งระบบควบคุมการทำงานของตัวรถและแบตเตอรี่เริ่มก้าวหน้าขึ้น ตัวเลขเลยขยับขึ้นมาอยู่ในระดับ 300 กิโลเมตร ไปจนถึงระดับ 600-700 กิโลเมตรเลยก็มี อย่างไรก็ตามนั้นเป็นการทดสอบที่มีการควบคุมตัวแปร เช่น อุณหภูมิ สภาพอากาศ และสภาพจราจร ซึ่งย่อมแตกต่างจากการใช้งานจริงแน่นอน ดังนั้นสิ่งสำคัญที่ผู้ใช้งานจริงจะต้องใส่ใจคือเงื่อนไขการใช้งานในชีวิตประจำวันของแต่ละคนที่แตกต่างกันว่าเพียงพอกับกระแสไฟฟ้าที่มีอยู่ในแบตเตอรี่หรือไม่

ส่วนการชาร์จนั้นก็จะมี 2 รูปแบบ คือ Wall Charger หรือ การชาร์จปกติที่เป็นการเสียบเข้ากับไฟบ้าน ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 6-8 ชั่วโมง ขึ้นอยู่กับระบบของผู้ผลิต และกระแส

ไฟฟ้าที่เหลืออยู่ในแบตเตอรี่ อีกแบบคือ Quick Charge ซึ่งจะเป็นการชาร์จจาก 0-80% ของแบตเตอรี่ภายในระยะเวลาสั้นๆ (15-30 นาที) แต่ส่วนใหญ่แล้ว Quick Charge จะเป็นการชาร์จผ่านทางแท่นชาร์จสาธารณะมากกว่าเพราะต้องใช้ไฟที่มีเพสสูงๆ

หลายคนอาจจะบอกว่า ดูแล้วยุ่งยาก แต่จริงๆ แล้วมันเหมือนกับการใช้อะไรใหม่ๆ นั้นแหละ พอคุ้นเคยหรือคุ้นชินสักพัก พฤติกรรมของเราก็จะถูกปรับเปลี่ยนไปตามสิ่งของนั้นๆ โดยอัตโนมัติ ซึ่งในกรณีของ BEV นั้น สิ่งที่จะต้องท่องจำให้ขึ้นใจเลย คือ

- ชาร์จไฟทุกครั้งที่มีโอกาส เพราะไม่รู้ว่าจะเส้นทางข้างหน้าจะเป็นอย่างไร ดังนั้น การออกจากจุดหมายโดยที่มีกระแสไฟฟ้าเต็มแบตเตอรี่ย่อมอุ่นใจกว่า
- วางแผนการเดินทางทุกครั้ง เพราะกรุงเทพฯ รถติด และ BEV จะเล่นได้ต่อไปก็เมื่อเจอแท่นชาร์จเพื่อชาร์จไฟเข้ามาเก็บในแบตเตอรี่ ไม่เหมือนรถที่ใช้เครื่องยนต์สันดาปภายในที่หาปั้มน้ำมันเติมได้เวลาน้ำมันใกล้หมด ดังนั้น วินัยในการเดินทางจึงมีความสำคัญ
- ชาร์จไฟตามที่ผู้ผลิตกำหนด ซึ่งบางแห่งจะแนะนำให้ชาร์จไฟเมื่อกระแสไฟฟ้าอยู่ในแบตเตอรี่ไม่ต่ำกว่า 30% เพื่อยืดอายุการใช้งาน
- ระลึกเสมอว่า ยิ่งใช้ไปนานๆ โอกาสที่แบตเตอรี่จะเสื่อมและมีความสามารถในการเก็บกระแสไฟฟ้าจะลดลง ดังนั้น ต้องหมั่นสังเกตหลังจากใช้งานไปสักระยะ อาจจะ 2-3 ปี ขึ้นไปว่า เมื่อชาร์จเต็ม แบตเตอรี่สามารถส่งกระแสไฟฟ้าให้มอเตอร์ขับเคลื่อนด้วยระยะทางที่เหมือนกับตอนยังเป็นป้ายแดงอยู่ไหม

รถยนต์ไฟฟ้าถือเป็นอนาคตที่เราไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ และน่าจะเป็นเทรนด์ที่นับวันน่าจะมีจำนวนทางเลือกของรถยนต์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ถ้าคิดจะใช้งาน ไม่ต้องกลัวหรือกังวล แค่ปรับตัวตาม ทุกอย่างจะดีขึ้นเอง เหมือนกับสมัยที่คนยุคเก่านั่งรถม้าแล้วต้องหันมาขับรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์สันดาปภายในนั้นแหละ พวกเขาก็น่าจะคิดแบบนี้เหมือนกัน แต่มนุษย์ก็ปรับตัว และสามารถผ่านมาได้ในที่สุด



รวมพิกัดตลาดเด็ดเมืองจันทบุรี ที่ต้องห้ามพลาดชิม



จันทบุรีไม่ได้มีดีเฉพาะฤดูร้อน และฤดูกาลทุเรียนเท่านั้น แต่จันทบุรียังเที่ยวได้ตลอดทั้งปี โดยเฉพาะ “ตลาด” ซึ่งมีหลากหลายคอนเซ็ปต์ให้ได้ช้อปปิ้ง ชิม ชิม อย่างไม่รู้เบื่อ

ตลาดขนมแปลก

แม้จันทบุรีไม่ใช่เมืองขนมหวาน แต่ที่นี่มีตลาดขนมแปลก หรือ ตลาดชุมชนบ้านหนองบัว เป็นไฮไลต์ของการท่องเที่ยววันสุดสัปดาห์ โดยตลาดขนมแปลกที่ว่าเป็นย่านชุมชนเก่าในห้วงแถวไม้ที่ยังคงมีผู้คนอาศัยอยู่ และเปิดตลาดขายขนมเฉพาะวันเสาร์และอาทิตย์ ด้วยประวัติศาสตร์ชุมชนที่เป็นย่านหีบอ้อยหรือโรงงานน้ำตาลมาก่อน คอนเซ็ปต์ของตลาดจึงเน้นขายขนมโบราณของจันทบุรีเป็นหลัก ใส่ความหอมหวานของน้ำตาลอ้อยอันเป็นเอกลักษณ์ลงไป

ด้านเมนูห้ามพลาด ได้แก่ กล้วยลิง ซึ่งตั้งชื่อมาจากความคล่องตัวของหน้าตาของขนมที่บังเอิญไปคล้ายกับอวัยวะเพศของลิงตัวผู้อย่างพอดี อีกเมนูขนมแปลกที่หากินได้ไม่บ่อยนักคือ ขนมดั่งก้วย โดยทั้งตลาดเหลือเพียงขนมดั่งก้วยแม่เจริญร้านเดียวที่ทำขายและเป็นรุ่นสุดท้ายที่ทำ

อีกความสนุกของตลาดแห่งนี้คือขนมจากผลไม้ เช่น ในบางฤดูกาลก็มีบัวลอยทุเรียนเข้ามาแจมด้วย นอกจากขนมแล้วที่นี่ยังมีอาหารท้องถิ่นอย่างก้วยเตี่ยวหมูเลี้ยงไข่มุกยักษ์ ซึ่งต้องนำมาบด ปลายควยดอกแคสดเดียว เรียกว่าแปลกตั้งแต่จานขนมหวานไปจนถึงจานหนักท้องเลยทีเดียว (เปิดวันเสาร์-อาทิตย์ เวลา 9.00-17.00 น.)

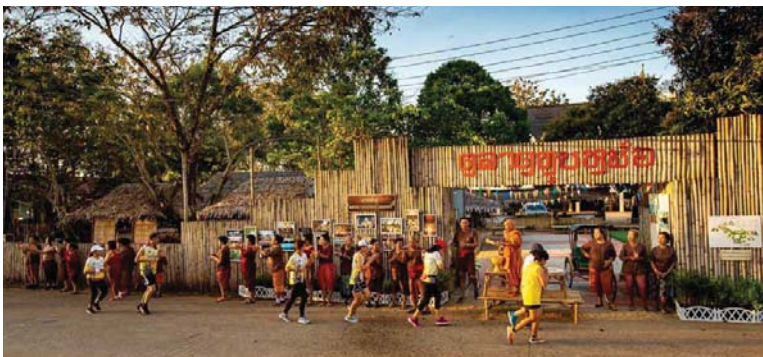




ตลาด 100 ปี

ในตัวเมืองจันทบุรีนั้นมีตลาดขนาดใหญ่อยู่หลายแห่ง ดังนั้นเพื่อความต่าง เราจึงขอพาไปรู้จักกับตลาดเล็กๆ ที่มากด้วยเรื่องราวอย่างตลาดเช้าที่ตั้งอยู่ตรงข้ามโบสถ์วัดแม่พระปฏิสนธิริมลมายาวนานนับร้อยปี ตลาดแห่งนี้จะคึกคักและมีของมาขายเต็มทุกแผงในเช้าตรู่วันอาทิตย์ แม้จะเล็กแต่อัดแน่นด้วยอาหารพื้นบ้านเมืองจันทบุรีครบทั้งคาวหวาน ที่สำคัญอาหารราคาถูกมากๆ ครบทั้งผัดไทยเส้นจันท์ แกงหมูชะมวง ข้าวพริกเกลือ และขนมที่มีความเด็ดเป็นข้าวเกรียบอ่อนสารพัดไส้ ขนมโปกนาคู่น้ำตาลอ้อย และขนมเบี๊ญญวนที่ยังคงใช้เตาถ่าน

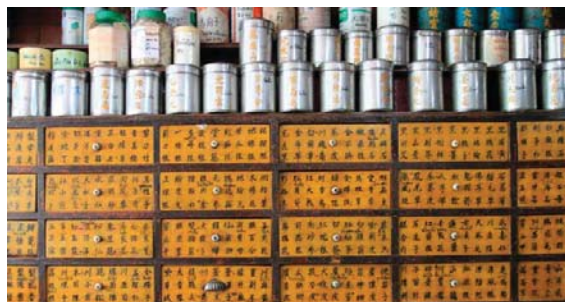
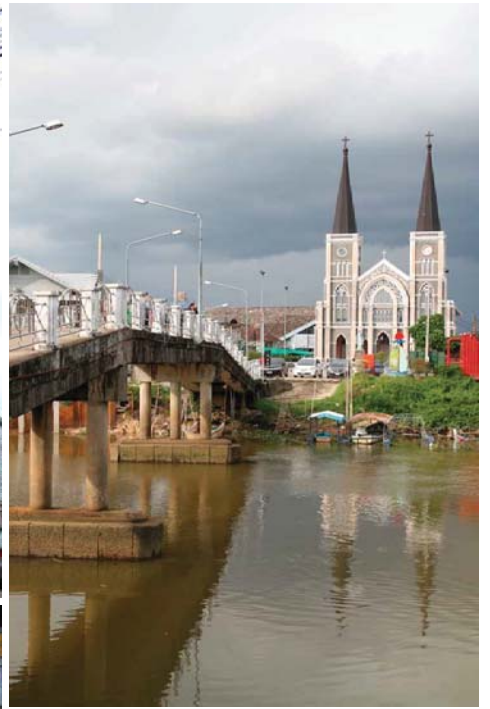
นอกจากอาหารพื้นบ้านแล้วที่นี่ยังมีสมาคมกาแฟเล็กๆ เสิร์ฟกาแฟโบราณอยู่กลางตลาด สามารถสั่งจิกเจ้าเก่า กระเพาะปลามากินคู่ หรือจะเลือกเดินตรงไปร้านข้าวต้มเลือดหมูด้านในสุดก็อร่อยมากๆ จนไม่ต้องปรุง (เปิดทุกวัน เวลา 6.00-9.00 น.)



ตลาดทุบหม้อ

ตลาดย้อนยุคที่จะพาเราย้อนไปสู่ช่วงที่สมเด็จพระเจ้าตากสินกำลังกอบกู้เอกราช และเดินทางมารวบรวมกำลัง ณ เมืองจันทบุรี ที่ได้ชื่อว่าทุบหม้อเพราะตัวตลาดตั้งอยู่ในวัดพลับซึ่งมีอายุกว่า 250 ปี และเป็นวัดที่พระเจ้าตากสินมาตั้งค่าย ก่อนจะทุบหม้อข้าวเข้าตีเมืองจันทบุรีจนได้ชัยชนะ สามารถรวบรวมกำลังกลับไปกอบกู้เอกราชได้ในที่สุด

อย่าแปลกใจที่มาตลาดทุบหม้อแล้วจะเห็นพ่อค้า แม่ค้า นุ่งโจงกระเบน หรือถือดาบกันขวักไขว่ เพราะคอนเซ็ปต์ที่นี่คือตลาดย้อนยุค มีการแสดงดนตรีไทยจากเด็กๆ ในชุมชน บางครั้งก็มีรำวงมาสร้างสีสัน ใครอยากชิมขนมจากทุเรียน ที่นี่มีขาย ส่วนของต้องห้ามพลาดคือก๋วยเตี๋ยวผัดน้ำกุ่ม (ยายลั้ง) และที่น่ารักคือที่นั้รณรงค์ใช้ภาชนะใบตอง และปันโตเข้ากับกระแสรักษ์โลกควรสนับสนุนที่สุด (ตั้งอยู่ในวัดพลับ เปิดวันเสาร์-อาทิตย์ เวลา 10.00-19.00 น.)



ตลาดริมน้ำจันทบูร

ในช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์นั้นถนนริมน้ำจันทบูรจะคึกคักด้วยนักท่องเที่ยวที่หลงเสน่ห์ของเมืองเก่าที่ผสมผสานระหว่างห้องแถวไม้ และตึกทรงวินเทจตั้งเรียงตลอดเส้นถนนริมน้ำ โดยที่แต่ละบ้านต่างก็เปิดประตูขายขนม อาหารพื้นถิ่น และของที่ระลึกน่ารักๆ บางบ้านก็ปรับปรุงเป็นโรงแรม เป็นพิพิธภัณฑ์ที่ยังคงมีชีวิต คล้ายกับถนนคนเดินที่มีสิ่งต้องชม ต้องซื้อตลอดทาง

ขนมเด็ดของตลาดนี้ ได้แก่ ขนมไข่สุตรโบราณร้านป่าไต้ ที่ตกทอดสูตรความหอมกรอบมาถึงรุ่น 2 ส่วนมุมเด็ดที่ใครมาก็ต้องถ่ายภาพไว้เป็นที่ระลึกคือ ภาพกราฟิตี้ริมกำแพงที่ใช้ในการถ่ายทำโฆษณาและเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้คนไทยได้รู้จักย่านเก่าริมน้ำแห่งนี้

ถ้าไม่รีบร้อนนัก แนะนำให้เดินเลยริมน้ำไปยังตรอกกระแจ่ง และถนนศรีจันทร์ ซึ่งตั้งอยู่คู่ขนานกันอันเป็นที่ตั้งของตลาดพลอย ตลอดทั้งถนนเต็มไปด้วยนักค้าพลอยทั้งร้านเล็ก ร้านใหญ่ ร้านแบกะดิน ที่เต็มไปด้วยหินสีแปลกตา ตลอดทางเราจะได้เห็นคนนั่งส่องพลอยและต่อราคากันอย่างเคร่งเครียด พลอยแต่ละสีต่างก็ส่องประกายแวววาวตลอดทาง สมแล้วที่ได้ชื่อว่าถนนแห่งอัญมณี



MG ZS EV

เตรียมเปิดนิยามใหม่ของนวัตกรรมยานยนต์พลังงานไฟฟ้า

วิกฤตสิ่งแวดล้อมและโลกร้อนทำให้ทุกค่ายรถต่างก็เร่งปรับตัวในเรื่องเทคโนโลยีสีเขียวอย่างต่อเนื่อง และล่าสุดค่าย MG ก็ได้พัฒนายานยนต์ที่สอดคล้องกับเทรนด์การใช้รถพลังงานไฟฟ้าหรือ BEV-Battery Electric Vehicle ให้มีราคาเชิงชวนให้เป็นเจ้าของกับ MG ZS EV ที่พร้อมเปิดนิยามใหม่ของรถ SUV ที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า 100%

สำหรับ MG ZS EV นั้นถือเป็นผลผลิตที่ได้รับต่อยอดบนพื้นฐานทางวิศวกรรมของรุ่น ZS ซึ่งเป็น SUV ตัวถึง 5 ประตู ขนาดขับเคลื่อนแฟกต์หรือ B-Segment ที่ทาง MG เคยเปิดตัวออกมาก่อนหน้านี้แล้ว โดยในแง่ของหน้าตาและรูปลักษณ์ มีการปรับเปลี่ยนอีกเล็กน้อยเพื่อให้เกิดความแตกต่างที่สามารถสังเกตได้อย่างชัดเจน เช่นเดียวกับสีตัวถังที่มีเฉพาะในรุ่น EV เท่านั้นอย่างสีฟ้าอ่อน Copenhagen Blue ส่วนที่เปลี่ยนแปลงอื่นๆ ซึ่งสามารถสังเกตได้ เช่น กระจังหน้าใหม่ และล้ออัลลอยดีไซน์ใหม่ขนาด 17 นิ้ว

ในห้องโดยสารเป็นอะไรที่จัดเต็มและเรียกแขกได้เป็นอย่างดีกับการตกแต่งโทนสีดำ พร้อมการตกแต่งคอนโซลหน้าด้วยวัสดุแบบ Soft Touch คอนโซลกลางมาพร้อมที่วางแขนแบบ Double Layer เพิ่มพื้นที่วางของให้มากขึ้น พวงมาลัยทรงสปอร์ตหุ้มหนังแบบมัลติฟังก์ชัน สามารถควบคุมฟังก์ชันการใช้งานในรถที่เชื่อมกับหน้าจอระบบสัมผัสขนาด 8 นิ้วได้เพียงปลายนิ้ว และระบบปรับอากาศแบบดิจิทัลที่มาพร้อมระบบกรองอากาศที่สามารถกรองฝุ่นขนาดเล็ก PM2.5 และยังคงโดดเด่นด้วยหลังคาชั้นรูปแบบพาโนรามา (Panoramic Sunroof) ที่มีขนาดถึง 90% ของพื้นที่หลังคาทั้งหมด

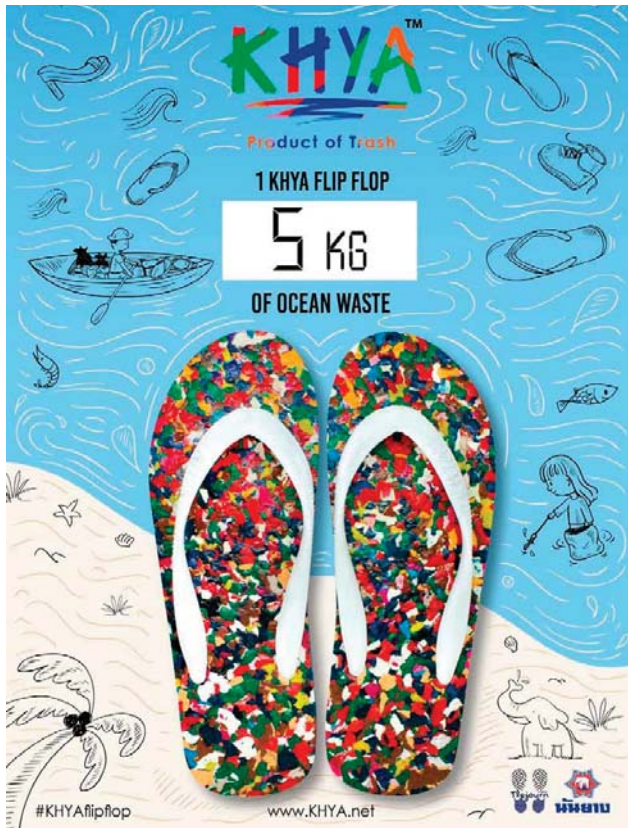
ประเด็นที่ทุกคนสนใจคือ รถยนต์ไฟฟ้าอย่าง ZS จะสามารถใช้งานได้อย่างสะดวกขนาดไหน โดยเฉพาะในยุคที่แท่นชาร์จสาธารณะในบ้านเรายังมีไม่เยอะ และการชาร์จในแต่ละครั้งถ้าไม่ใช้โหมด Quick Charge แทบจะต้องรอกันนานหลายชั่วโมง ซึ่งจากการเปิดเผยของ MG นั้น ระยะทางที่ทำได้ (ใน

การทดสอบ) ต่อการชาร์จ 1 ครั้ง อยู่ที่ 337 กิโลเมตร ซึ่งถ้าตัดปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้เวลาใช้งานจริงและมีผลต่อระยะทางการแล่นออกสัก 30% ตัวเลขอยู่ที่ประมาณ 235 กิโลเมตร ซึ่งถือว่าเพียงพอกับการใช้งานแบบไป-กลับในการเดินทางข้ามจังหวัดที่ไม่ไกลจากกรุงเทพฯ เช่น ออยุธยา หรือชลบุรีแบบอุ่นใจได้

ส่วนการขับเคลื่อนเป็นหน้าที่ของมอเตอร์ไฟฟ้า แบบ Permanent Magnet Synchronous Motor มีกำลังสูงสุด 110 กิโลวัตต์ (150 แรงม้า) แรงบิดสูงสุด 350 นิวตันเมตร สามารถเร่งจาก 0-50 กิโลเมตร/ชั่วโมง ได้ด้วยระยะเวลาแค่ 3.1 วินาที หรือ 0-100 กิโลเมตร/ชั่วโมง ภายใน 8.2 วินาที

สำหรับแบตเตอรี่เป็นแบบลิเทียมไอออน (Lithium-ion) ความจุ 44.5 kWh ที่ผ่านการรับรองและทดสอบตามมาตรฐานสากลและมีระบบการปกป้องแบตเตอรี่แบบ 360 องศา และระบบการจัดการอุณหภูมิอัจฉริยะ รองรับการชาร์จไฟทั้งแบบ Normal Charge ผ่าน MG Home Charger โดยใช้เวลาเพียง 6.5 ชั่วโมง และแบบ Quick Charge ผ่านสถานีชาร์จไฟฟ้าสาธารณะ โดยใช้เวลาชาร์จจาก 0-80% ในเวลาเพียง 30 นาที ทาง MG ระบุว่า ZS EV บำรุงรักษาง่าย ประหยัดค่าใช้จ่าย และค่าซ่อมบำรุง เพราะใช้ระบบขับเคลื่อนจากแบตเตอรี่ และมอเตอร์ไฟฟ้าเป็นหลัก จึงทำให้ชิ้นส่วนอะไหล่ลดลง ทำให้บำรุงรักษาง่าย ประหยัดค่าใช้จ่ายและค่าซ่อมบำรุง โดยมีค่าบำรุงรักษาอยู่ที่เพียง 8,545 บาท/100,000 กิโลเมตร

นอกจากนั้นในช่วงแรกของการทำตลาดยังจัดเต็ม โดย 1,000 คันแรกที่จำหน่ายจะได้รับการประกันแบตเตอรี่แบบไม่จำกัดระยะทางตลอดระยะเวลา 8 ปี บวกด้วยชุดอุปกรณ์ชาร์จไฟในบ้าน หรือ MG Home Charger มูลค่า 45,000 บาท ค่าติดตั้ง MG Home Charger มูลค่า 20,000 บาท ประกันภัยชั้น 1 นาน 1 ปี และประกันคุณภาพรถยนต์ 4 ปี หรือ 120,000 กิโลเมตร ส่วนราคาถือว่าเย้ายวนมากที่ 1.19 ล้านบาท



Khya

ไอเดียสุดแจ่มตามแนวคิด Upcycling ด้วยการนำขยะพลาสติกซึ่งในปัจจุบันเป็นสิ่งที่กำลังทำร้ายสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะในทางทะเล มาเป็นวัตถุดิบในการผลิต โดยแบรนด์คนไทย “นินยาง” ร่วมกับ กลุ่ม “ทะเลจร” และ TRASH HERO ออกแบบรองเท้าแตะข้างดาวรุ่นใหม่ทำจากขยะทะเล ชื่อรุ่นว่า “ขยะ” โดยเปลี่ยนขยะรองเท้าทะเล นำเข้ากระบวนการแปรรูปเป็นรองเท้าคู่ใหม่ แต่ละคู่เกิดจากการเก็บขยะทะเล 5 กิโลกรัม โดย 1 คู่ ลดขยะทะเล 5 กิโลกรัม ที่ส่วนพื้นทำมาจากยางพารา วัสดุเดียวกับข้างดาวที่มีชื่อเสียงเรื่องความทนทานใช้ได้นาน

Bang & Olufsen Beoplay H9

ชุดหูฟังระดับแฟล็กชิปรุ่นใหม่ล่าสุดที่มาพร้อมระบบตัดเสียงรบกวนประสิทธิภาพสูงเพื่อกันฟังเพลงตัวจริง ผลิตด้วยวัสดุเกรดพรีเมียมเพื่อความหรูหราและความเบาสบาย แกนครอบศีรษะผลิตจากอะลูมิเนียมเกรดแข็ง และมีน้ำหนักเบา หุ้มด้วยหนังวัวแท้ที่ตัดเย็บอย่างประณีต แป้นครอบหูใช้วัสดุเมโมรีโฟมที่คืนรูปได้ดี จึงรักษารูปร่างและโค้งรับกับใบหูได้อย่างลงตัว หุ้มด้วยหนังแกะคุณภาพสูงที่นุ่มนวล เพื่อการสวมใส่ที่สบายและไม่รู้สึกอึดอัดขึ้น พร้อมเทคโนโลยี Active Noise Cancellation (การตัดเสียงรบกวนขั้นสูง) เพื่อให้คุณรื่นรมย์กับโลกแห่งเสียงเพลงและดื่มด่ำกับความเจียบเจิบสนิทยอย่างแท้จริง



แสตมป์ 4 สัตว์ป่าสงวน ในท้องทะเล

ข่าวการตายของลูกพะยูนกำพร้ามาเรียมรวมทั้งการตายของสัตว์ทะเลหายากอย่างวาฬ โลมา และเต่า ที่เกิดขึ้นติดๆ กันในช่วงกลางปีที่ผ่านมาสร้างแรงกระเพื่อมด้านการอนุรักษ์ทะเลให้กับหลายฝ่ายอยู่ไม่น้อย และล่าสุด บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ได้จัดทำไปรษณียากรไทยในชุดสัตว์ป่าสงวน จำนวน 4 แบบ 4 ดวง คือ ภาพวาฬบรูด้า วาฬโอมูระ ปลาวาฬและเต่ามะเฟือง ซึ่งเป็นสัตว์น้ำที่ได้รับการประกาศให้เป็นสัตว์ป่า

สงวนชนิดใหม่ในพระราชบัญญัติสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2562 จำหน่ายราคาดวงละ 3 บาท ชุดละ 12 บาท จำนวนพิมพ์ 5 แสนชุด ซึ่งหากการตายของสัตว์ทะเลหายากยังคงเกิดขึ้นนี้ ไม่น่าแปลกใจว่าในอนาคตลูกหลานไทยจะได้เห็นสัตว์ทะเลหายากเหล่านี้ผ่านทางภาพถ่ายหรือแสตมป์เพียงเท่านั้น



กรุงศรี ออโต้ ประกาศยอดสินเชื่อรวมทะลุ 4 แสนล้านบาท

ปลายเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา กรุงศรี ออโต้ ประกาศความสำเร็จด้วยยอดสินเชื่อคงค้างรวมโตทะลุ 400,000 ล้านบาท จากเดิมที่ตั้งเป้าไว้ว่าจะขยายพอร์ตสินเชื่อถึงยอดดังกล่าวได้ภายในสิ้นปี 2562 และเตรียมพร้อมเดินทางเพื่อเติมเต็มทุกไลฟ์สไตล์ผู้ใช้รถ และผลักดันการเติบโตอย่างยั่งยืนผ่านการให้สินเชื่ออย่างรับผิดชอบ

“ความสำเร็จครั้งนี้ถือเป็นอีกหนึ่งก้าวสำคัญของ กรุงศรี ออโต้ ที่สามารถผลักดันพอร์ตสินเชื่อให้เติบโตต่อเนื่อง จาก 300,000 ล้านบาท สู่ 400,000 ล้านบาท ได้ภายในระยะเวลาเพียง 2 ปี ผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งนี้ เป็นผลจากการทำงาน

อย่างใกล้ชิดกับพันธมิตร ทั้งแบรนด์ผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่าย รวมไปถึงพนักงานกรุงศรี ออโต้ ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินของลูกค้า ตลอดจนการพัฒนานวัตกรรมสินเชื่อยานยนต์ดิจิทัลอย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อตอบโจทย์ลูกค้าในยุคปัจจุบันได้ดียิ่งขึ้น” คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ผู้นำ กรุงศรี ออโต้ กล่าว

กรุงศรี ออโต้ เปิดให้บริการ E-Consent

กรุงศรี ออโต้ เปิดให้บริการ E-Consent หรือ ระบบการให้ความยินยอมในการเปิดเผยข้อมูลในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ผ่านระบบอินเทอร์เน็ต สำหรับการขอสินเชื่อรถยนต์เป็นรายแรกในตลาด

สำหรับระบบ E-Consent นั้นจะเข้ามาแทนที่ขั้นตอนการยินยอมให้เปิดเผยข้อมูลแบบเดิมที่ลูกค้าต้องกรอกข้อมูลลงบนแบบฟอร์มกระดาษ ก่อนจะถูกส่งไปที่สาขาเพื่อตรวจสอบ ซึ่ง E-Consent จะทำให้กระบวนการดังกล่าวถูกเปลี่ยนเป็นระบบอัตโนมัติ เพียงลูกค้ายืนยันบัตรประชาชนให้พนักงานเพื่อเสียบกับเครื่องอ่านบัตรที่เชื่อมต่อกับแอปพลิเคชันบนแพลตฟอร์มดิจิทัลของ กรุงศรี ออโต้ จากนั้นตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ถ่ายรูปผู้สมัครและใบสมัครสินเชื่อเพื่อยืนยันตัวตน โดยลูกค้าจะได้รับ OTP ผ่าน SMS และกรอกรหัสพร้อมกดยืนยันตัวตนอีกครั้ง

ทั้งนี้ หลังจากเปิดบริการเมื่อต้นเดือนกันยายนที่ผ่านมา ระบบ E-Consent สามารถเพิ่มประสิทธิภาพให้กับขั้นตอนการยินยอมให้เปิดเผยข้อมูลเครดิตได้มากถึง 80% ยิ่งไปกว่านั้น ระบบ E-Consent ยังทำงานแบบเรียลไทม์ ทำให้สามารถตรวจสอบข้อมูลได้ในทันที ยกกระดับประสบการณ์ของลูกค้า ทำให้กระบวนการขอสินเชื่อราบรื่นไร้รอยต่อยิ่งขึ้น



แอปเดียวจบหมดทุกปัญหากับ "Chat Commerce"

ประเทศไทยมีผู้ใช้ LINE มากถึง 44 ล้านคน ด้วยเหตุนี้กรุงศรี ออโต้ ซึ่งเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อที่มุ่งมั่นในการกำหนดทิศทางการตลาดด้านดิจิทัล (Digital Market Shaper) มาโดยตลอด จึงได้ดำเนินกลยุทธ์เพื่อยกระดับ LINE Official Account ของกรุงศรี ออโต้สู่บริการแชทให้คำปรึกษาแบบส่วนตัว หรือ แชท คอมเมอร์ซ (Chat Commerce) ซึ่งถือได้ว่าเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อรายแรกแบรนด์เดียวที่มีบริการนี้ และหลังจากเปิดให้บริการไปเมื่อเดือนกรกฎาคม 2561 พบว่า จำนวนลูกค้าที่ติดต่อขอข้อมูลผ่านทาง LINE เพิ่มขึ้นถึง 3 เท่า ภายใน 6 เดือนแรก และมีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สำหรับ แชท คอมเมอร์ซ นั้นเป็นแอปพลิเคชันที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถถามคำถามได้อย่างอิสระ และได้รับคำตอบเฉพาะรายบุคคล ดังนั้น แทนที่จะเน้นการใช้ข้อความตอบกลับแบบอัตโนมัติ (Auto Reply) เพื่อระบุหัวข้อคำถาม ก็เปลี่ยนเป็นมีทีมงานตอบแชทกับลูกค้าแบบตัวต่อตัว ทำให้สามารถบริการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น โดยความสำเร็จของบริการแชทตัวต่อตัวบน LINE Official Account ของ กรุงศรี ออโต้ สะท้อนให้เห็นจากจำนวน Lead Generation สูงถึง 2,400 ราย นำไปสู่มียอดสินเชื่อใหม่ 72.7 ล้านบาท ภายใน 6 เดือน และกลยุทธ์ที่โดดเด่นนี้ ยังทำให้กรุงศรี ออโต้ ได้รับรางวัลในสาขา Social Media Initiative จาก Asian Banking and Finance Retail Banking Awards 2019 หนึ่งในเวทีด้านธุรกิจการเงินและธนาคารที่ยิ่งใหญ่ที่สุดในเอเชียอีกด้วย

→ ภาค 1	โคราช อุบลราชธานี ศรีสะเกษ สุรินทร์ ปากช่อง ยโสธร ชัยภูมิ	440/12-14 ถ.มิตรภาพ-หนองคาย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร. 044-426-400 แฟกซ์ 044-426-499 941/24-25 ถ.ชยางกูร ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000 โทร. 045-477-477 แฟกซ์ 045-477-400-1 276/14 หมู่ที่ 8 ต.โพธิ์ อ.เมือง จ.ศรีสะเกษ 33000 โทร. 045-614-744 แฟกซ์ 045-614-750 966/9 ถ.หลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทร. 044-515-511 แฟกซ์ 044-515-650 680 ถ.มิตรภาพ ต.ปากช่อง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา 30130 โทร. 044-316-812, 044-316-815 แฟกซ์ 044-316-814 109 ถ.อุทัยรามฤทธิ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร. 045-712-319 แฟกซ์ 045-712-320 141/20 หมู่ที่ 6 ถ.ชัยภูมิ-สีคิ้ว ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ชัยภูมิ 36000 โทร. 044-816-150 แฟกซ์ 044-816-152
→ ภาค 2	หาดใหญ่ สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช ตรัง ภูเก็ต กระบี่	59/23, 25, 27 ถ.จิตติอนุสรณ์ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-499 แฟกซ์ 074-222-400 141/89-90 ถ.กาญจนาวิถี ต.บางกุ้ง อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499 44 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000 โทร. 075-305-400 แฟกซ์ 075-305-499 117/8-9 หมู่ที่ 2 ต.โคกหล่อ อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 075-201-400 แฟกซ์ 075-201-499 58/10-11 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านเพิ่มสินธานี ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 โทร. 076-361-400 แฟกซ์ 076-361-402, 076-361-499 235/7-8 หมู่ที่ 11 ถ.เพชรเกษม ต.กระบี่น้อย อ.เมือง จ.กระบี่ 81000 โทร. 075-650-777 แฟกซ์ 075-650-780
→ ภาค 3	ชลบุรี พัทยา ระยอง สระบุรี ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา จันทบุรี สระแก้ว	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499 249/1 หมู่ที่ 6 ถ.สุขุมวิท ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 โทร. 038-933-400 แฟกซ์ 038-933-499 2/2-3 ถ.สุขุมวิท ต.ท่าประดู่ อ.เมือง จ.ระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499 88/12-13 ถ.สุดบรรทัด ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000 โทร. 036-3343-400 แฟกซ์ 036-343-499 47/1 ถ.ปราจีนคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360 197/2-3 ถ.สุขประยูร ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-088-449 แฟกซ์ 038-088-421 181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160 304 ถ.สุวรรณศร ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.สระแก้ว 27000 โทร. 037-241-018 แฟกซ์ 037-241-031
→ ภาค 4	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิษณุโลก ลำปาง เชียงราย กำแพงเพชร	160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499 1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699 729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499 363, 365 ถ.ไฮเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899 188/23-24 หมู่ที่ 22 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-153-388 แฟกซ์ 053-153-390 512, 514 ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-237-800 แฟกซ์ 055-237-899
→ ภาค 5	ขอนแก่น ร้อยเอ็ด อุดรธานี สกลนคร เพชรบูรณ์ หนองคาย มุกดาหาร กาฬสินธุ์ เลย	272/22-26 หมู่ที่ 12 ถ.มิตรภาพ ต.เมืองเก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร. 043-209-400 แฟกซ์ 043-209-499 49/6-7 ถ.เทวภิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร. 043-619-400 แฟกซ์ 043-619-499 119/11-12 หมู่ที่ 14 ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000 โทร. 042-215-400 แฟกซ์ 042-215-499 390/15-16 หมู่ที่ 11 ถ.สกล-อุดร ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร. 042-700-200 แฟกซ์ 042-700-219 3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166 300/2 หมู่ที่ 10 ถ.มิตรภาพ ต.โพธิ์ชัย อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948 12 ถ.วิจิตรสุการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร. 042-614-315 แฟกซ์ 042-614-312 297/1 ถ.เทศบาล 23 อ.เมือง จ.กาฬสินธุ์ 46000 โทร. 043-811-325 แฟกซ์ 043-811-336 24/10 ถ.ร่วมจิตร์ ต.กุดป่อง อ.เมือง จ.เลย 42000 โทร. 042-811-502 แฟกซ์ 042-811-508
→ ภาค 6	ชุมพร นครปฐม อยุธยา ปราณบุรี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี	55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499 511 ถ.เทศบาล ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499 257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลิง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499 502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังก้ง อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-825-515 แฟกซ์ 032-825-520 974/184 หมู่ที่ 3 ถ.แสงชูโต ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี 71110 โทร. 034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060 64/23 ถ.เนตรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี สมุทรสาคร ลาดกระบัง หลักสี่ เขียวราช บางแค บางนา บึงกุ่ม บางใหญ่ รามอินทรา	105/6-105/7 หมู่ที่ 9 ต.บางพูด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691 923/27 ถ.เศรษฐกิจ 1 ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 โทร. 034-425-642 แฟกซ์ 034-425-433 146/2 หมู่ 1 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร. 02-327-0241 แฟกซ์ 02-327-0240 76/56 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749 23/34-35 ถ.ศรีมิตร แขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพฯ 10100 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3 97, 99 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-8013 อาคารบางนาทาวเวอร์ เอ เลขที่ 2/3 หมู่ที่ 14 ถ.บางนาตราด กิโลเมตรที่ 6.5 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540 โทร. 02-777-3555 แฟกซ์ 02-777-3783 2CR 210 111 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 02-744-0515, 02-744-0305 แฟกซ์ 02-744-0516 80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ซีดี ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459 327, 329 ถ.รามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510 โทร. 02-517-9894, 02-517-9802-3, 02-517-9805-7, 02-517-9809-14 แฟกซ์ 02-517-9896, 02-517-9808

เจ้าของ ฝ่ายสื่อสารองค์กรและประชาสัมพันธ์ ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

โทร. 02-708-8130-3 อีเมล : krungsriauto@krungsri.com

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย

บริษัท เปเปอร์คอร์ด จำกัด โทร. 08-1513-4971, 08-1919-5315 อีเมล : paperchorus@hotmail.com



krungsriauto.com



krungsri
Auto

เครือ **MUFG** หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก

USED CAR

รถเดินท์

สินเชื่อบริการเดินท์

ออกรถเดินท์ง่าย กับ กรุงศรี ยูสด์ คาร์

ออกรถมือสองจากเดินท์ทั่วไทยง่าย อุ่นใจและสบายใจ

- อนุมัติไว
- ค้ำประกันอะไหล่*
- ดาวนน้อย
- ผ่อนนานสูงสุด **84** เดือน

*เมื่อลูกค้าซื้อประกันโปรแกรมขยายเวลาประกันอะไหล่รถยนต์ • ให้บริการสินเชื่อโดย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) • เงื่อนไขเป็นไปตามที่ธนาคารฯ กำหนด

โทร. 02-740-7400 | www.KrungsriMarket.com | [f](#) Krungsri Auto | [YouTube](#) KrungsriAutoTV

