



okmd

FAST  
FORWARD  
TALK



7 | สรุปสาระสำคัญ  
ครั้งที่ | OKMD Fast Forward Talk



okmd

FAST FORWARD  
TALK

KNOWLEDGE IS

OPPORTUNITY

CREATIVITY

INSPIRATION

VALUE

CREATION

## OKMD Fast Forward talk ครั้งที่ 7 Green Means Business ธุรกิจสีเขียวครองโลก

ทอล์คพิเศษ เรื่อง “ส่องอนาคตธุรกิจสีเขียว( A Future Glance at Green-is-the-New-Black” กระแสอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในโลกธุรกิจอย่างไร โดย ดร.ณรงค์ชัย อัครเศรณี รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพลังงาน

**ดร.ณรงค์ชัย อัครเศรณี** ปัจจุบันดำรงตำแหน่งรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพลังงาน เป็นนักธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจด้านการเงิน และนายกสมาคมมหาวิทยาลัยขอนแก่น ในทางการเมือง ดร.ณรงค์ชัย เป็นอดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ และเป็นสมาชิกวุฒิสภาต่อมาในปี พ.ศ. 2549 ได้รับแต่งตั้งเป็นสมาชิกสภานิติบัญญัติแห่งชาติ และในปี พ.ศ. 2557 ได้รับแต่งตั้งเป็นสมาชิกสภานิติบัญญัติแห่งชาติ เป็นครั้งที่สอง อดีตรองประธานกรรมการธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย และยังเป็นนักเศรษฐศาสตร์ที่มีความเชี่ยวชาญพิเศษด้านการพัฒนาเศรษฐกิจ ตลอดจนมีส่วนร่วมในการวางแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติของประเทศไทย

ดร.ณรงค์ชัย อัครเศรณี จบชั้นมัธยมศึกษาจากโรงเรียนวัดนวลนรดิศ ก่อนสอบเข้าศึกษาต่อในคณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และในปีนั้นได้รับทุนโคลัมโบไปศึกษาวิชาเศรษฐศาสตร์ จบปริญญาตรี (เกียรตินิยม) จากมหาวิทยาลัยเวสเทิร์นออสเตรเลีย จบระดับปริญญาโท และปริญญาเอกด้านเศรษฐศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยจอร์จทาวน์ ฮอปกินส์ ประเทศสหรัฐอเมริกา

### บทสรุปจากทอล์คพิเศษของ ดร.ณรงค์ชัย อัครเศรณี มีดังนี้

การเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติมีผลต่อการใช้พลังงานไฟฟ้าโดยปริมาณการใช้ไฟฟ้ามีการเพิ่มขึ้นสูงสุดที่สุดในสถิติข้อมูลการใช้ไฟฟ้าในประเทศ อันเนื่องมาจากอากาศที่ร้อนขึ้น ซึ่งส่งผลต่ออัตราการใช้ไฟฟ้าของคนไทย โดยที่ผลกระทบที่เกิดจากธรรมชาติ เป็นสิ่งที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้

ปัจจุบันสังคมมีความกังวลเรื่องสภาพแวดล้อมมากขึ้น และพยายามที่จะหาวิธีการที่จะรักษาสภาพแวดล้อมไม่ให้เสียไป ซึ่งเป็นเหตุผลในการที่จะนำมาสร้างโอกาสทางธุรกิจ ท่ามกลางวิกฤติของการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น โดยการรักษาความ Green หรือคงสภาพแวดล้อมสีเขียว หรือสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติในอนาคตให้ดีพอหรือเท่ากับในอดีต เพื่อคนรุ่นหลัง ด้วยการรักษาสสมดุลทางธรรมชาติ

### แนวคิดหลัก Green Concept ก็คือ 3R ได้แก่ Reduce, Reuse และ Recycle

สาเหตุของการเกิดการเปลี่ยนแปลงของสิ่งแวดล้อม ได้แก่ การเพิ่มขึ้นของประชากร เมื่อจำนวนประชากรมากขึ้น ความต้องการใช้สิ่งของต่าง ๆ ก็มากขึ้นตามมา ซึ่งจำนวนประชากรจะมีความสัมพันธ์กับความต้องการใช้ทรัพยากร โดยตรง เมื่อประชากรมากความต้องการก็มากขึ้น เกิดการปฏิวัติอุตสาหกรรม ( Industrial Revolution) โดยหันมาใช้เครื่องจักรกล เพื่อเพิ่มผลผลิต ซึ่งเครื่องจักรเหล่านี้จำเป็นต้องใช้พลังงานจากธรรมชาติและพลังงานไฟฟ้า

จากความเปลี่ยนแปลงทางอุตสาหกรรม ทำให้มนุษย์ใช้ทรัพยากรมากขึ้นและอย่างรวดเร็ว การขุดค้นหาและนำทรัพยากรมาใช้มากขึ้น โดยไม่ได้ระมัดระวังถึงผลเสียที่จะตามมา และมักจะได้กระทำอย่างไม่สนใจต่อการหมดสิ้นหรือเสื่อมสภาพของทรัพยากร ทำให้เกิดเสียสมดุลธรรมชาติ เกิดมลพิษทางสภาวะแวดล้อม

เพื่อความร่วมมือกันในการรักษาสภาพแวดล้อมจึงเกิด พิธีสารเกียวโต คือ พิธีสารที่จัดตั้งขึ้นภายใต้อนุสัญญาสหประชาชาติว่าด้วยการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (UNFCCC) เพื่อเพิ่มความเข้มข้นของพันธกรณี โดยจำกัดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของประเทศอุตสาหกรรม หรือที่เรียกว่าประเทศในกลุ่มภาคผนวกที่ 1 (Annex I Countries) หมายถึง กลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว (Developed Country) ในกลุ่ม Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) และประเทศในกลุ่มยุโรปกลาง ยุโรปตะวันออก และ ประเทศรัสเซีย ที่เรียกว่า “กลุ่มประเทศกำลังเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเศรษฐกิจ เป็นระบบตลาดเสรี” หรือ EIT (Economic in Transition) ซึ่งมีพันธกรณีในการจำกัดและการลดปริมาณก๊าซเรือนกระจกให้อยู่ในระดับที่ปลอดภัยเพื่อให้ระบบนิเวศธรรมชาติสามารถปรับตัวได้และเพื่อเป็นการประกันว่า จะไม่มีผลกระทบต่อความมั่นคงทางอาหารและการพัฒนาเศรษฐกิจที่ยั่งยืน

มีความพยายามในการหันมาใช้พลังงานทดแทนมากขึ้น ซึ่งพลังงานทดแทน หมายถึง พลังงานที่นำมาใช้แทนน้ำมันเชื้อเพลิง และพลังงานทดแทนอื่น ๆ สามารถแบ่งตามแหล่งที่ได้มากเป็น 2 ประเภท คือ พลังงานทดแทนจากแหล่งที่ใช้แล้วหมดไป อาจ

เรียกว่า **พลังงานสิ้นเปลือง** ได้แก่ ถ่านหิน ก๊าซธรรมชาติ นิวเคลียร์ หินน้ำมัน และทรายน้ำมัน เป็นต้น และพลังงานทดแทนอีกประเภทหนึ่ง เป็นแหล่งพลังงานที่ใช้แล้วสามารถหมุนเวียนมาใช้ได้อีก เรียกว่า **พลังงานหมุนเวียน** ได้แก่ พลังงานลม พลังงานน้ำ พลังงานแสงอาทิตย์

โดยที่การเลือกใช้พลังงานทดแทนจะมีประเด็นที่ต้องนำมาพิจารณา คือ การที่พลังงานทดแทนบางประเภท เช่น ถ่านหิน ให้พลังงานสูง ราคาถูก แต่มีผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมสูง ในขณะที่พลังงานทดแทนประเภทอื่น มีราคาสูง ซึ่งมีผลต่อต้นทุนการผลิต และราคาของพลังงานต่อหน่วยเพื่อจำหน่ายแก่ผู้บริโภค ราคาของ พลังงานทดแทนและต้นทุนการผลิตเพื่อผลกำไร จึงเป็นประเด็นสำคัญในการนำมาคิด ในเรื่องของการใช้พลังงานทดแทน

สำหรับบทบาทของภาครัฐในเรื่องของนโยบายพลังงาน ได้แก่ ปฏิรูปโครงสร้างราคาเชื้อเพลิงประเภทต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับต้นทุนและให้มีภาวะราคาที่เหมาะสมระหว่างน้ำมันต่างชนิดและผู้ใช้ต่างประเภท เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานของประเทศ และให้ผู้บริโภคตระหนักถึงค่าใช้จ่ายที่ฟุ่มเฟือย รวมถึงดำเนินการให้มีการสำรวจและผลิตก๊าซธรรมชาติและน้ำมันดิบรอบใหม่ ทั้งในทะเลและบนบก และดำเนินการให้มีการสร้างโรงไฟฟ้าเพิ่มขึ้นโดยหน่วยงานของรัฐและเอกชน ทั้งจากการใช้ฟอสซิลเป็นเชื้อเพลิง และจากพลังงานทดแทนทุกชนิด ด้วยวิธีการที่เปิดเผย โปร่งใส เป็นธรรม และเป็นมิตรต่อสภาวะแวดล้อม พร้อมกับร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้านในการพัฒนาพลังงาน ส่งเสริมการผลิต การใช้ ตลอดจนการวิจัยและพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกโดย ตั้งเป้าหมายให้สามารถทดแทนเชื้อเพลิงฟอสซิลได้อย่างน้อยร้อยละ 25 ภายใน 10 ปี ด้วยแนวคิด ห่วงใยโลก ห่วงใยคน แต่ในเชิงธุรกิจก็ยังคงมีกำไรจากการลงทุน

ในการลงทุนด้านพลังงานไฟฟ้า รัฐได้ส่งเสริมการรักษาสภาพแวดล้อม ด้วยการให้รางวัลแก่ผู้ขายไฟฟ้าให้ แก่ภาครัฐที่มีการผลิตที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด

สำหรับการใช้พลังงานทดแทน หรือการผลิตสินค้าที่เป็นมิตรกับสภาพแวดล้อม ที่ใช้กันในปัจจุบันมีดังนี้

- Solar Energy- พลังงานแสงอาทิตย์
- Wind Energy -พลังงานลม
- Waste- พลังงานจากขยะ
- Biogas – ก๊าซชีวภาพ
- Biofuel- เชื้อเพลิงชีวภาพ
- Light Bulbs – การใช้หลอด LED ซึ่งเป็นหลอดไฟฟ้าที่ประหยัดพลังงาน
- การผลิตรถยนต์ที่ใช้กระแสไฟฟ้า เพื่อลดการใช้ น้ำมัน
- การใช้พลาสติกชีวภาพ (Bioplastic) หรือพลาสติกชีวภาพย่อยสลายได้ (Biodegradable plastic) หมายถึงพลาสติกที่ผลิตขึ้นจากวัสดุธรรมชาติส่วนใหญ่เป็นพืช สามารถย่อยสลายได้ในธรรมชาติ (biodegradable) ช่วยลดปัญหามลพิษในสิ่งแวดล้อม

การใช้พลังงานทดแทนในการรักษาสิ่งแวดล้อมมีปัจจัยในเรื่องของราคาของต้นทุน ของพลังงาน และวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าเนื่องจากพลังงานหรือวัสดุที่ใช้ในการผลิตที่รักษาสิ่งแวดล้อม จะมีราคาสูง ซึ่งมีผลต่อราคาสินค้า ซึ่งการทำธุรกิจย่อมมีผลกำไรเข้ามาเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกใช้พลังงานทดแทน เพื่อรักษาสิ่งแวดล้อม ในขณะที่ราคาของก๊าซธรรมชาติ มีความผันผวนขึ้นลงอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นกระแสของ Green อาจผันผวนขึ้นลงไปตามราคาของก๊าซธรรมชาติ เมื่อราคาลดลงก็จะมีกำไรมาเพิ่มมากขึ้น ซึ่งต้องมีการเตรียมตัวรับมือกับการขึ้นลงของกระแส Green

## เสวนาพิเศษ เรื่อง “Success Stories: อิทธิพลของกระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมต่อการประกอบธุรกิจยุคใหม่: Green Means Business”

โดย

คุณจิรายุ ตูยานนท์ ผู้ก่อตั้ง Old Bangkok Inn และ Bangkok Tree House โรงแรม Eco ริมน้ำเจ้าพระยา  
คุณศุภพล ศุภเมธีกุลวัฒน์ Managing Director บริษัท New Arriva จำกัด เจ้าของผลิตภัณฑ์แบรนด์ Quality  
ดำเนินรายการ โดย ทิน โชคกมลกิจ News Anchor รายการ “ขยายข่าว ทิน โชคกมลกิจ” ช่อง TNN24

### บทสรุปจากการสนทนาในครั้งนี้มีดังนี้

**คุณจิรายุ ตูยานนท์** เป็นผู้ก่อตั้ง Old Bangkok Inn และ Bangkok Tree House โรงแรม Eco ริมน้ำเจ้าพระยา  
สุดยอดแห่งคำว่า “กรีน” นอกเหนือจากด้านการบริหารงานโรงแรม คุณจิรายุมีประสบการณ์ด้านการต่างประเทศ โดยสำเร็จการ  
ศึกษาระดับปริญญาตรีจากภาควิชาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และได้รับทุน Fulbright  
ให้ไปศึกษาต่อระดับปริญญาโทที่มหาวิทยาลัยจอห์น ฮอปกินส์ ประเทศสหรัฐอเมริกา เมื่อจบการศึกษาและกลับมาประเทศไทย เขา  
ตัดสินใจที่จะไม่รับราชการ แต่กลับตัดสินใจเบนเข็มทิศชีวิตมาเปิดโรงแรมเล็กๆ ชื่อ Old Bangkok Inn ร่วมกับคุณแม่ โดยตั้งใจว่า  
จะให้คุณแม่มีกิจกรรมทำในวัยเกษียณ ปัจจุบันคุณจิรายุ มีธุรกิจ ดัดแปลงตึกแถวให้ดูดีภายใต้แบรนด์ Bangkok Eco

**“ธุรกิจสีเขียว” หรือ Green Business หมายถึง องค์การที่ประกอบธุรกิจ โดยมีปณิธานในการทำงานที่มุ่งอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เพื่อให้ทรัพยากรธรรมชาติทั้งหลายของโลกมนุษย์ อาทิ อากาศ ดินน้ำ ลมฟ้า ป่าไม้ สัตว์ป่า พืชพันธุ์ธัญญาหาร  
แมลง ฯลฯ มีชีวิตอยู่ร่วมกัน ในระบบนิเวศวิทยาที่ดีที่สุด และอย่างยั่งยืนที่สุด**

ในการดำเนินธุรกิจ หรือแม้กระทั่งการดำเนินชีวิตประจำวันของมนุษย์เรา ล้วนมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมไม่มากก็น้อยอยู่ทุกนาที่ แค่อุบัติกับบ้านทำอาหาร อาบน้ำ แต่งตัว เข้านอน ฯลฯ ก็ล้วนสามารถสร้างมลพิษให้สิ่งแวดล้อมได้ตลอดเวลา

คุณจิรายุให้แนวคิดในการทำบ้านให้เย็นว่า มีอยู่สองแนวทาง คือ **Active Cooling** และ **Passive Cooling** แนวทางของ  
Active Cooling เป็นการทำให้บ้านเย็นโดยการนำเทคโนโลยีต่างๆ มาทำให้เกิดความเย็น ได้แก่ การติดตั้งเครื่องปรับอากาศ ส่วน  
Passive Cooling เป็นการทำให้บ้านเย็นโดยการใช่วัสดุ หรือการใช้ธรรมชาติมาทำให้บ้านเกิดความเย็น ซึ่งคุณจิรายุใช้วิธี Passive  
Cooling มาใช้กับบ้านและธุรกิจโรงแรมของตนเอง เพื่อรักษาทั้งสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติและช่วยลดสภาวะโลกร้อน ซึ่งแนวคิด  
นี้เองที่ทำให้เกิด Green Business ในธุรกิจโรงแรมของเขา คุณจิรายุ วิธีการที่นำมาใช้ได้แก่

- การปลูกต้นไม้แนวตั้งเพื่อความเย็นกับผนัง การปลูกไม้เลื้อยเพื่อปกคลุมอาคาร
- การทำสวนชีเมนใหญ่ เพื่อปิดไฟฟ้าทั้งหมดในบ้าน เป็นการลดการใช้พลังงาน
- นำสายยางไปวางไว้บนหลังคาบ้าน เพื่อรับพลังงานความร้อนจากแสงอาทิตย์ เมื่อเปิดน้ำใช้ก็จะได้น้ำอุ่น
- การติดตั้งปล่องลมระบายอากาศ เพื่อช่วยระบายความร้อน
- การติดผ้าม่าน พิธีชีดำนนอก เพื่อกันความร้อนจากภายนอก

คุณจิรายุให้แนวคิดเกี่ยวกับการรักษาสุขภาพแวดล้อม ให้อยู่ภายใต้แนวคิด The Poop Cycle หรือวัฏจักรมูลหรืออุจจาระ  
ที่คนส่วนใหญ่ไม่เคยคิดว่าทำดีที่สุดแล้วมันจะไปอยู่ที่ไหนหลังจากกดชักโครกไปแล้ว แต่หากว่าผมบอกคุณว่าส่วนใหญ่แล้วมันกลับ  
มาอยู่ในบ้านของคุณโดยที่คุณไม่รู้ตัว โดยที่วัฏจักร จะเริ่มจากอาหารที่บริโภคเข้าไป เกิดการย่อยสลายและขับถ่ายเป็นของเสียไหล  
ไปตามท่อระบายน้ำ กลับไปสะสมในดินเกิดแร่ธาตุ ที่ใช้ในการเพาะปลูก ซึ่งก็จะช่วยในการปลูกพืชผลต่อไป และมูลนั้นก็กลับ  
มายังบ้านของคุณในรูปของอาหาร เพื่อบริโภค และนั่นก็เป็นการเริ่มวัฏจักรอีกครั้ง ซึ่งการทำธุรกิจแบบกรีนจะต้องคิดให้เป็นวัฏจักร  
โดยไม่ทำลายธรรมชาติด้วยความทันสมัย เพราะความทันสมัยจะทำลายธรรมชาติ การทำธุรกิจแบบกรีน จึงต้องทำตามธรรมชาติ  
อย่างฝืนกฎของธรรมชาติ

## ข้อเสนอแนะหรือแนวทางในการทำธุรกิจกรีน ที่คุณจริยาเสนอแนะมีดังนี้

- ใช้วัสดุธรรมชาติมากที่สุด เมื่อเสียหายหรือเสื่อมสภาพก็ไม่เกิดมลภาวะ เช่น การนำไม้ไผ่มาใช้เป็นวัสดุในการตกแต่ง
- การทำโรงแรมให้ออกแบบห้องนอนให้ใกล้ชิดกับธรรมชาติมากที่สุด เพื่อให้เกิดความรู้สึกใกล้ชิดกับธรรมชาติ
- มีคอนเซ็ปท์ที่กรีน
- มีการตลาดที่สามารถทำให้คนสนใจในธุรกิจของเรา โดยธุรกิจจะเป็น Niche Market คือ การขายสินค้าให้กับคนเฉพาะกลุ่ม โดยสามารถเลือกช่องทางของการตลาดให้ตรงกลุ่มเป้าหมายที่สุด

ในเรื่องของอุปสรรคในการทำงาน คุณจริยาให้ความเห็นว่า คน ระบบราชการ และความคาดหวัง ของลูกค้าที่มาใช้บริการ ที่ตั้งความหวังไว้สูงในเรื่องของความสะดวกสบาย โดยการทำธุรกิจแบบกรีน จะเป็นกลุ่มลูกค้าเฉพาะ จึงจำเป็นต้องให้ข้อมูลแก่ลูกค้า ว่าโรงแรมมีสภาพแวดล้อม การคมนาคม และบริการแบบใด เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ตอบสนองลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ไม่ใช่ลูกค้าทั่วไป

ในเรื่องของการลงทุน ธุรกิจโรงแรมจะใช้ต้นทุนที่สูงในการลงทุนครั้งแรก และต้องมีเงินทุนหมุนเวียนมาก รวมถึงต้องมีเวลาให้กับธุรกิจตลอดเวลา

สำหรับการประสบความสำเร็จในธุรกิจ จะต้องทำธุรกิจที่เป็นตัวของเราเอง เพราะจะทำให้เราทำงานด้วยจิตวิญญาณ ต้องมีเอกลักษณ์ของตัวเองที่ชัดเจนเป็นตัวเอง จะทำให้สามารถออกแบบธุรกิจของตนเองได้อย่างเด่นชัด

ข้อเสนอแนะในการทำธุรกิจคือ ต้องกล้าที่จะเสี่ยง และคอยแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างทาง รวมถึงปรับตัวให้ได้กับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น

วิทยากรอีกหนึ่งท่าน ที่ได้ร่วมเสวนาคือ **คุณทศพล ศุภเมธีกุลวัฒน์ Managing Director บริษัท New Arriva Co., Ltd. เจ้าของผลิตภัณฑ์แบรนด์ QUALY** ซึ่งส่งออกไปกว่า 50 ประเทศทั่วโลก และเป็นที่ปรึกษาด้านการสร้างแบรนด์ และการส่งออกผลิตภัณฑ์ไลฟ์สไตล์ พร้อมเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์ต่างๆ ของประเทศไทยเช่น Propaganda และ Pana Objects

คุณทศพล สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมจากนครเมลเบิร์น ประเทศออสเตรเลีย และสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีด้านการตลาด และปริญญาโทด้านการตลาดและการจัดการ จากวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล หลังจากนั้นจึงได้กลับมาเปิดบริษัท นิว อาไรวา จำกัด เพื่อต่อยอดธุรกิจรับจ้างฉีดพลาสติกของทางครอบครัวซึ่งผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับทั่วโลก

คุณทศพล เป็นทายาทธุรกิจทางด้านพลาสติก ที่ต่อยอดธุรกิจรับจ้างฉีดพลาสติก ของครอบครัวมาทำธุรกิจการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ไม่ทำร้ายโลก คุณทศพลซึ่งจบด้านการตลาด ผนึกกำลังกับพี่ชายที่จบการออกแบบผลิตภัณฑ์ ร่วมกันดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างแบรนด์ของตัวเองในชื่อ QUALY ซึ่งย่อมาจาก

Q = Quality

U = Unique

A = Esthetic

L = Long-Lasting

Y = You

และนั่นคือค่านิยมของ Qualy ซึ่งเป็นการ พลิกธุรกิจครอบครัว จากโรงงานรับจ้างผลิตแม่พิมพ์มาสู่การสร้างแบรนด์ Qualy ที่มีวางจำหน่ายถึง 50 ประเทศในวันนี้

อย่างไรก็ตาม กว่า Qualy จะสามารถเติบโตในต่างแดนได้ ต้องเรียนรู้ พัฒนา ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค โดยเดินทางไปเผยแพร่สินค้าตามงานแสดงสินค้าต่างๆ โดยเฉพาะเยอรมัน ซึ่งทำให้พบว่าแนวคิดของการรักษ์โลกเพิ่มมากขึ้น คุณทศพลเล่าว่า โพรดักต์แรกของ Qualy คือ ชุดถาดเสิร์ฟ ซึ่งเป็นความตั้งใจของเขาที่จะทำสินค้าระดับไฮเอนด์ เน้นฟังก์ชันการใช้งานและความสวยงามคู่กันไปแล้วกลับค้นพบว่าลูกค้าที่ควักกระเป๋าจ่ายเงินซื้อสินค้าไฮเอนด์นั้น ชื่นชอบที่มันมีความเป็น อิตาเลียนมากกว่าที่จะซื้อเพราะแบรนด์ต่างๆ แบรนด์ Qualy ไม่ว่าจะคุณภาพหรือดีไซน์ก็ได้แต่อ่อนด้อยกว่าแต่อย่างใด

คุณทศพลผลิตสินค้าจนกระทั่ง ในช่วงปีที่ 2 คือ ชุดแอปเปิ้ล และเป็นตัวแรกที่ส่งออก จึงจับทางได้ว่าลูกค้าชอบสินค้าแบบ และที่เป็นที่นิยมอย่างมาก คือ ชุดนกซึ่งเป็นที่เขว่นด้วย เนื่องจากลูกค้าที่เข้ามาทำงานเมืองใหญ่ที่ไม่มีธรรมชาติเหลือเท่าไร เลย ทำให้สินค้าประเภท Inspired by Nature ได้รับความนิยม สำหรับปัจจัยสร้าง แบนด์ไทยจนผงาดในต่างประเทศนั้น คุณทศพล ให้ข้อคิดว่า ต้องศึกษาตลาดว่าความต้องการของลูกค้าต่างชาติคืออะไร และต้องมีความสม่ำเสมอในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ

หลังจากนั้นจึงค่อยๆ ค้นพบความต้องการของลูกค้า และสร้างเอกลักษณ์ของ Quality ขึ้น พร้อมกับสร้าง Story ให้กับ สินค้า ให้สินค้าแต่ละตัวมีเรื่องราวที่มาที่ไป จน Quality กลายเป็นแบรนด์ระดับโลก

การออกแบบบรรจุภัณฑ์หรือ package คุณทศพลจะมีการคำนวณให้ลดพื้นที่ของการใช้วัสดุให้มากที่สุด ทำให้ประหยัด พื้นที่ในการจัดเรียง ประหยัดค่าขนส่งเพราะสามารถใช้รถขนาดเล็กขนส่งสินค้าได้ และสามารถนำบรรจุภัณฑ์นั้นมาให้เกิดประโยชน์ อย่างอื่น โดยไม่ต้องทิ้ง ซึ่งถือเป็นเอกลักษณ์อย่างหนึ่งของQuality

อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของคุณทศพล ได้แก่

- ความคาดหวังในสินค้าว่าต้องมีแนวคิดมาจาก ความรักโลก
- การเลือก Product ว่าจะมีผลตอบแทนกลับต่อการลงทุนอย่างไร
- การถูกลอกแบบสินค้าจากจีน

**ในการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จของคุณทศพลมีแนวทางในการดำเนินธุรกิจดังนี้**

- การสร้างเอกลักษณ์ในธุรกิจของตน ได้แก่ ใช้งานง่าย สวยงาม และมีเรื่องราว
- การทำงานกับตัวแทนจำหน่ายประเทศละหนึ่งราย และเป็นรายเล็กๆ เพื่อที่จะเติบโตไปพร้อมกัน
- ธุรกิจรีน เป็นธุรกิจที่มีต้นทุนสูง จึงต้องจำหน่ายให้กับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Niche Market)
- มีการส่งเสริมจากภาครัฐ
- ทำการสำรวจความต้องการของสินค้า เช่น การจัดประชุมตัวแทนจำหน่าย เพื่อทราบถึงความต้องการของตลาดสินค้า ประเภทเดียวกัน ประเมินความต้องการจากสถิติที่ผ่านมา เป็นต้น

**ข้อแนะนำในการดำเนินธุรกิจ คุณทศพลให้ข้อแนะนำดังนี้**

- เนื่องจากคุณทศพลจำเป็นต้องสานต่อธุรกิจเดิมของครอบครัว จึงไม่มีทางเลือกอื่น ดังนั้น จึงต้องดูว่าตัวเองมีอะไรที่เก่ง และนำความเก่งนั้นมาใช้ในการวางแผนดำเนินธุรกิจ
- ต้องมีการสำรวจ และวิจัยตลาดเพื่อทราบความต้องการของตลาด และนำมาปรับให้เข้ากับสินค้าที่จะผลิต
- ต้องมีเงินทุนในการทำธุรกิจ





สำนักนายกรัฐมนตรี

okmd

**OFFICE OF KNOWLEDGE  
MANAGEMENT AND DEVELOPMENT  
(PUBLIC ORGANIZATION)**

CMMU Building 18<sup>th</sup> -19<sup>th</sup> Floor,  
69 Vibhavadi - Rangsit Road, Samsen Nai,  
Phayathai, Bangkok 10400 Thailand

Opening Hours: Mon.-Fri. 09.00 - 17.00

Tel : (+66) 2105 6500

Fax : (+66) 2105 6556

[www.okmd.or.th](http://www.okmd.or.th)

