

delight

magazine | by **SCG** Debenture Club

July - September 2025



THE CHEF

ชวนทำ “แกงร้อน”
เมนูควาตำรับไทยโบราณ

PARENTING

สิทธิส่วนตัว เรื่องสำคัญ
ที่พ่อแม่ไม่ควรมองข้าม

TEENAGER HITS

กระแส RETURN TO OFFICE
เริ่มกลับมา พร้อมแล้วหรือยัง

Longevity Economy

ยุคเศรษฐกิจอายุวัฒน์
และโมเดลชีวิตรูปแบบใหม่

สิทธิประโยชน์วันเกิดประจำปี 2568

Birthday Privilege 2025



บัตรของขวัญวันเกิดอิเล็กทรอนิกส์ ร้านกาแฟเตอร์ ยู



มูลค่าใบละ
100 บาท

อายุการใช้งาน 1 ปี
นับจากเดือนเกิดสมาชิก

สมาชิก **Exclusive Privilege**
จะได้รับมูลค่ารวม **500 บาท**

สมาชิก **Privilege**
จะได้รับมูลค่ารวม **300 บาท**



กดรับสิทธิประโยชน์ผ่านแอปพลิเคชัน
ที่เมนู Reward



เงื่อนไขการใช้บัตรของขวัญวันเกิดอิเล็กทรอนิกส์ (E-voucher)

บัตรของขวัญวันเกิดอิเล็กทรอนิกส์ร้านกาแฟเตอร์ ยู มีมูลค่าใบละ 100 บาท สามารถใช้แทนเงินสดได้มากกว่า 1 ใบต่อปี | รหัสรับสิทธิ์มีอายุ 30 นาที นับตั้งแต่เวลาที่ท่านกดรับสิทธิ์ | บัตรของขวัญวันเกิดอิเล็กทรอนิกส์ร้านกาแฟเตอร์ ยู มีอายุการใช้งาน 1 ปี นับจากเดือนเกิดสมาชิก | ขอสงวนสิทธิ์มอบบัตรของขวัญวันเกิดอิเล็กทรอนิกส์ร้านกาแฟเตอร์ ยู ให้แก่สมาชิกเอสซีจี ดีเบนต์ คลับ ในวันที่ 1 ของเดือนเกิดสมาชิก และต้องกดรับสิทธิ์ที่หน้าร้านผ่านเมนู Reward ในระบบเอสซีจี ดีเบนต์ คลับ ไม่ขาย ไม่แลกเปลี่ยน หรือเว็บแอปพลิเคชัน | บัตรของขวัญวันเกิดอิเล็กทรอนิกส์ร้านกาแฟเตอร์ ยู สามารถใช้แทนเงินสดได้ตามมูลค่าบัตรที่ร้านกาแฟเตอร์ ยู ทุกสาขา ยกเว้น สาขาเซ็นทรัลปาดอง เซ็นทรัลเฟสติวัลภูเก็ต สาขาสยามมินิสวรรณภูมิ และบุรีรัมย์ | บัตรของขวัญวันเกิดอิเล็กทรอนิกส์ร้านกาแฟเตอร์ ยู ไม่สามารถ แลก เปลี่ยน โอน หรือถอนเป็นเงินสดได้ ไม่ว่ากรณีใดๆ และต้องใช้ให้หมดตามมูลค่าของบัตรแต่ละใบในครั้งเดียว และไม่สามารถใช้ร่วมกับโปรโมชั่นหรือการสะสมแต้ม | ขอสงวนสิทธิ์ไม่รับบัตรของขวัญวันเกิดอิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นภาพถ่ายหรือการจับภาพหน้าจอ (Screen Capturing) | ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า | โปรดอ่านเงื่อนไขการใช้บัตรของขวัญวันเกิดอิเล็กทรอนิกส์ก่อนกดรับสิทธิ์ทุกครั้ง | สงวนสิทธิ์มอบเฉพาะสมาชิกที่มีการบันทึกข้อมูล/แจ้งวันเดือนปีเกิดไว้ในระบบฐานข้อมูลของเอสซีจี ดีเบนต์ คลับ แล้วก่อนเดือนเกิด และขอสงวนสิทธิ์ไม่มอบวันเกิดย้อนหลังกรณีเข้ามาเป็นสมาชิกหรือลงทุนในหุ้นกู้เอสซีจี และ/หรือบริษัทในกลุ่ม หรือบันทึกวันเดือนปีเกิดภายหลังจากเดือนเกิดที่ผ่านมาแล้ว



ดาวน์โหลดหรืออัปเดตแอปพลิเคชันได้ที่
โมบาย แอปพลิเคชัน

สำหรับอุปกรณ์ที่รองรับระบบ iOS เวอร์ชัน 12 ขึ้นไป
และ Android เวอร์ชัน 4.1 ขึ้นไป





ด้วยวิทยาการทางการแพทย์ยุคใหม่ที่ล้ำสมัย ทำให้ผู้คนมีอายุที่ยืนยาวขึ้น ประกอบกับการหันมาใส่ใจเรื่องสุขภาพและมีโมเดลชีวิตแบบใหม่ ทำให้รูปแบบเศรษฐกิจโลกจะเปลี่ยนเป็น “เศรษฐกิจอายุวัฒน์ (Longevity Economy)” นั่นคือการที่ “ผู้สูงวัย” กลายเป็นกลุ่มคนที่ขึ้นมามีอิทธิพลในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ เพราะมีทรัพย์สินสำหรับใช้จ่ายมากกว่าคนกลุ่มอื่น ๆ เมื่อภาพของโลกเปลี่ยนไป เราที่อาจเป็นทั้งผู้บริโภคและผู้ประกอบการต้องเตรียมตัวอย่างไรบ้างกับเทรนด์นี้ Feature มีข้อมูลมาฝากกันค่ะ

ถัดมากับ SCG Insight เราได้รับเกียรติจากคุณอรุณพงศ์ สติธมนโนธรรม ซีอีโอ เอสซีจี คลีนเนอร์รี่ ผู้ให้บริการด้านพลังงานสะอาดแบบครบวงจรซึ่งมีลูกค้าทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่มีแผนการใช้พลังงานสะอาดมากขึ้นเรื่อย ๆ ถือเป็นหนึ่งในธุรกิจของเอสซีจีที่มีทิศทางการเติบโตสดใสควบคู่ไปกับเทรนด์พลังงานสะอาดของโลก

delight activity ฉบับนี้ มีกิจกรรมเสริมสร้างสุขภาพและความบันเทิงมาฝากค่ะ เริ่มที่ **กิจกรรมเวิร์กช็อป Pilates Chair เก้าอี้บำบัด ปรับสมดุลกาย** ทางเลือกการออกกำลังกายในพื้นที่จำกัดสำหรับทุกเพศทุกวัย **สุพรรณบุรี ย้อนรอยประวัติศาสตร์ ศูนย์กลางแห่งอาณาจักรทวารวดี** พาสักการะสิ่งศักดิ์สิทธิ์เที่ยวชมอุทยาน ลัทธิศานานานร้าน 100 ปี วันเดียร์ทริปดี ๆ ใกล้กรุงเทพฯ **Movie Day by SCG Debenture Club** กิจกรรมใหม่แห่งปีเชิญท่านมาร่วมสนุกกับภาพยนตร์แอนิเมชัน Disney's Zootopia 2 ผลงูยักษ์เคล้าเสียงหัวเราะพร้อมกันได้ทั้งโรงภาพยนตร์นะคะ

ช่วงนี้เข้าสู่ฤดูฝนอย่างเป็นทางการ ฟ้าฝนกำลังโปรยปรายขอให้ทุกท่านรักษาสุขภาพร่างกายให้แข็งแรง หรือหากจำเป็นต้องไปในที่คนหมู่มาก อาจพิจารณาสวมหน้ากากอนามัยป้องกันไว้เพื่อความปลอดภัย ขอให้ท่านและครอบครัวสุขภาพแข็งแรงมีความสุขกับธรรมชาติอันชุ่มฉ่ำในฤดูฝนที่น่าพาความเย็นสบายทั้งกายและใจมาฝากเราค่ะ

วิไลนา ฉายประเสริฐ
บรรณาธิการบริหาร

delight

เจ้าของ

แผนกบริหารความสัมพันธ์หุ้นกู้
บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน)

บรรณาธิการผู้พิมพ์ ผู้โฆษณา

รวิพร วงศ์พุทธพิทักษ์

บรรณาธิการบริหาร

วิไลนา ฉายประเสริฐ

คณะบรรณาธิการ

กชกร นาคนประสิทธิ์
เชมิกา สมิตผลิน
ชนัญญา ศรีสวัสดิ์
นิภาวรรณ สกุลวิริยะธรรม
พรพรรณ พิสงลาวรี
ภัทรรัตน์ มะโนทัย
อลิสา ด่านกลาง

ทีมงานกองบรรณาธิการ

บรรณาธิการอำนวยการ

ภัทราวรรณ พูลทวีเกียรติ์

บรรณาธิการเล่ม

โชติ โชติโชตินันท์

ศิลปกรรม

อริพันธ์ อัครเชษฐชัย

ช่างภาพ

วิภัทร พันธุ์ราวีกิจ

วรพล ชัดดีโยธิน

ศักยะ บุญเสมอ

ริทัช

สมภาพ ศรีโนพันธ์

ซัพพอร์ตเตอร์และพิสูจน์อักษร

จริญญา เมฆธรรม

อรจิรา มีญาณเยี่ยม

ณัตินี เลิศปิติวัฒนา

เยาวลักษณ์ ทองพูนแก้ว

นรเศรษฐ์ ปิจชา

จัดทำโดย

แผนกบริหารความสัมพันธ์หุ้นกู้

บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน)

1 ถนนปูนซิเมนต์ไทย บางซื่อ

กรุงเทพฯ 10800 โทร. 0-2586-2112

โทรสาร 0-2586-4977

อีเมล debentureclub@scg.com

ออกแบบและพิมพ์โดย

บริษัทอมรินทร์ คอร์เปอร์เรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

โทร. 0-2422-9000 ต่อ 1337, 1338

ขอขอบคุณภาพประกอบคอลัมน์จาก www.amarinhphotobank.com

หมายเหตุ: บทความ ทรรศนะ และสถานที่ที่พิมพ์ในวารสาร delight

เป็นความคิดเห็นและคำแนะนำของผู้ประพันธ์ ไม่ได้เกี่ยวข้องกับ

บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) แต่อย่างใด

บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) เคารพความเป็นส่วนตัวของท่านสมาชิกเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ และเพื่อให้ท่านเกิดความมั่นใจว่าท่านได้รับความคุ้มครองตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 จึงได้จัดทำนโยบายความเป็นส่วนตัวขึ้น เพื่อแจ้งให้ท่านทราบถึงรายละเอียดของบริษัทในการเก็บรวบรวม ใช้ และเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลของท่าน โดยท่านสามารถศึกษารายละเอียดนโยบายความเป็นส่วนตัวสำหรับผู้ถือหุ้นเพิ่มเติมได้ที่ https://www.scg.com/th/09legal_privacy/privacy-shareholders.html

Contents

12
SCG Spotlight

18
SCG Insight

24
Member's Stage



30
Talk to Doctor

34
SCGC

38
Economic Overview

44
Biz Trends

50
Home

54
Rebuild

58
Design Space

60
Ido Idea
มาแต่งห้องให้หวานขึ้นด้วย
“พรมเชือกสีลูกกวาด” กันดีกว่า



64
SCGP

66
Did You Know

68
Business Case

72
Feature

78
The Chef
ชวนเข้าครัวทำ “แกงร้อน”
เมนูควาส์สำหรับไทยโบราณ



80
Good Health

86
Parenting

89
Teenager Hits

90
The Next Gen Talk
รู้จักทายาท Gen 4
“ดร.ณัฐพงศ์ ลาภบุญทรัพย์”
ผู้พยายามไทยให้ต่างชาติรู้จัก



94
Grooming
Old School Fashion
จะหยิบมาใส่กี่ครั้งก็ไม่เบื่อ

96
Must Go

98
Must Have

100
Exotic Thai

108
The Journey
เที่ยวมอลตา สัมผัสแสงแดด
และอารยธรรมเมดิเตอร์เรเนียน

115
Merit Room

116
Reflection of Thought

119
Yesterday
แจวเรืออาปาลามาชายที่บางกอก



122
Mind & Spirit
10 คำสอนของหลวงพ่ocha
สุภทัโธ เรื่องการปล่อยวาง

124
Charity News

126
Debenture Club

146
Delight Quiz

148
Lifelong Learning

150
Brain Challenge

delight activity



1
Movie Day by
SCG Debenture Club
ภาพยนตร์แอนิเมชัน
Disney's Zootopia 2



2
กิจกรรมเวิร์กช็อป
Pilates Chair
เก้าอี้บำบัด ปรับสมดุลกาย



4
สุพรรณบุรี
ย้อนรอยประวัติศาสตร์
ศูนย์กลางแห่งอาณาจักรทวารวดี

สิทธิประโยชน์ประจำเดือน รับฟรี

เพิ่มสิทธิ์!
เป็น
3,000
สิทธิ์ต่อเดือน*

กรกฎาคม 2568

โดนัท 3 ชิ้น



📍 Mister Donut สาขาที่ร่วมรายการ

เริ่ม 1 กรกฎาคม 2568

สิงหาคม 2568

โนสที ชิกเนเจอร์
(ครีมชีสและไข่มุก) หรือ
ชาส้ม หรือ ชาโยเกิร์ตเลมอน



📍 Nose Tea ทุกสาขา

เริ่ม 1 สิงหาคม 2568

กันยายน 2568

ข้าวผัดเคล-อกไก่ย่าง
หรือ สปากตติเบคอน
พริกกระเทียม



📍 Salad Factory สาขาที่ร่วมรายการ

เริ่ม 1 กันยายน 2568

รับสิทธิ์ผ่านแอป SCG Debenture Club และใช้สิทธิ์ได้ที่หน้าร้านเท่านั้น

*ดูเงื่อนไขสิทธิประโยชน์ได้ที่แอปพลิเคชัน SCG Debenture Club

Dining Privilege

紅包
HONG BAO

ส่วนลด
100 บาท

เมื่อมียอดชำระ 500 บาท
ขึ้นไปต่อใบเสร็จ*



📍 Hong Bao เฉพาะสาขารุงเทพฯและปริมณฑล

จำกัด 1,000 สิทธิ์

WHITE
Story



ส่วนลด
25 บาท

เมื่อมียอดชำระ 150 บาท
ขึ้นไปต่อใบเสร็จ*

📍 White Story ทุกสาขา

จำกัด 800 สิทธิ์

ระยะเวลารับสิทธิ์: วันที่ 1 กรกฎาคม - 31 ธันวาคม 2568

*ดูเงื่อนไขสิทธิ์ประโยชน์ได้ที่แอปพลิเคชัน SCG Debenture Club

บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ

ผลการดำเนินงานไตรมาสที่ 1 ปี 2568

ภาพรวมธุรกิจ

ผลการดำเนินงานของเอสซีจีในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 มีดังนี้:

- เอสซีจีมีกระแสเงินสดที่แข็งแกร่ง จากที่มี EBITDA ถึง 12,889 ล้านบาท ซึ่งเป็น EBITDA ในระดับก่อนที่จะถึงฤดูกาลเงินปันผลรับในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 และ EBITDA from Operations เพิ่มขึ้น 22% จากไตรมาสก่อนมาอยู่ที่ 11,752 ล้านบาท
- กำไรสำหรับงวดอยู่ที่ 1,099 ล้านบาท ทั้งนี้หากไม่รวมผลการดำเนินงานของลองเชน ปีโตรเคมีคอลส์คอมเพล็กซ์ ที่ประเทศเวียดนาม (LSP) ผลการดำเนินงานของเอสซีจีมีกำไรอยู่ที่ 4,019 ล้านบาท
- ผลการดำเนินงานในไตรมาสนี้มาจากการดำเนินงานที่ดีขึ้นจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับซีเมนต์และการก่อสร้าง การดำเนินงานของธุรกิจเคมีคอลส์มีอัตราการดำเนินงานที่แข่งขันได้ รวมถึงธุรกิจแพคเกจจิ้งที่ยังคงแข็งแกร่งจากการดำเนินงานของธุรกิจที่เชื่อมโยงกับผู้บริโภค (Consumer-Linked Operation)

แผนการดำเนินงานของเอสซีจีส่งผลให้เกิดการประหยัดและเพิ่มประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง ดังนี้

- **ปรับโครงสร้างการดำเนินงานและธุรกิจ** เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ซึ่งช่วยให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในปี 2568 ได้
- **ลดเงินทุนหมุนเวียน** เงินทุนหมุนเวียนสุทธิของเอสซีจีในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 ลดลง 3,668 ล้านบาทจากไตรมาสก่อน
- **ลดภาระหนี้** หนี้สินสุทธิของเอสซีจีในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 ลดลงมาอยู่ที่ 290,504 ล้านบาท จาก 295,104 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 4 ปี 2567 และต้นทุนทางการเงินในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 ลดลงมาอยู่ที่ 2,829 ล้านบาท จาก 3,183 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 4 ปี 2567

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความไม่แน่นอนในเรื่องอัตราภาษีนำเข้า (Tariff):

ภาพรวมสถานการณ์โลก ยังคงมีความไม่แน่นอนในเรื่องของอัตราภาษีนำเข้า (Tariff) โดยในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 เอสซีจีได้ปรับการดำเนินงานเพื่อลดผลกระทบต่อห่วงโซ่อุปทาน เช่น เจรจากับผู้ผลิตรวมถึงข้อผูกพันทางการค้ากับลูกค้า เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน ลดต้นทุน และบริหารจัดการเงินสด สำหรับมุมมองในอนาคต เอสซีจีคาดการณ์สถานการณ์ และยกระดับความคล่องตัวในการดำเนินงานของเอสซีจี ดังนี้

1. ผลกระทบทางตรงเล็กน้อย เนื่องจากการส่งออกไปยังสหรัฐฯ คิดเป็นประมาณ 1% ของยอดขายรวมของเอสซีจี
2. ผลกระทบทางอ้อมยังต้องติดตามในขณะที่เอสซีจีเตรียมพร้อมอย่างระมัดระวังสำหรับความไม่แน่นอนในอนาคต
3. เอสซีจีให้ความสำคัญอย่างสูงในเรื่องกระแสเงินสด โดยรายจ่ายลงทุนและเงินลงทุนในปี 2568 อยู่ที่ประมาณ 30,000 ล้านบาท และมีความยืดหยุ่นในการปรับลด

4. ราคาน้ำมันและนาฟตาลดลง เป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมปิโตรเคมี โดยเอสซีจี เคมิคอลส์ (เอสซีจีซี) เปรียบเทียบการดำเนินงาน
5. อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน แนวโน้มเงินบาทอ่อนค่า ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อเอสซีจีและกลุ่มผู้ส่งออก
6. เน้นผลิตภัณฑ์และบริการที่มีมูลค่าเพิ่มสูง (High Value-Added) หรือ HVA รวมถึงปูนซีเมนต์คาร์บอนต่ำ Gen 2 และ Gen 3

สรุปผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 1 ปี 2568

ผลการดำเนินงานเอสซีจี

เอสซีจีในไตรมาสที่ 1 ปี 2568

- ค่าเสื่อมราคาและดอกเบี้ยของลงเงิน ปิโตรเคมีคอลส์ คอมเพล็กซ์ (LSP) อยู่ที่ประมาณ 2,200 ล้านบาท

ผลการดำเนินงานเอสซีจีในไตรมาสที่ 1 ปี 2568

เอสซีจีมี EBITDA อยู่ที่ 12,889 ล้านบาท ลดลง 15% จากไตรมาสก่อน สาเหตุหลักจากไตรมาสก่อนมีเงินปันผลรับจากการลงทุนในธุรกิจอื่น (SCG Investment) และมี EBITDA from Operations ในระดับที่ดีอยู่ที่ 11,752 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 22% จากไตรมาสก่อน จากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นจากทุกธุรกิจ

กำไรสำหรับงวดไตรมาสที่ 1 ปี 2568 อยู่ที่ 1,099 ล้านบาท เมื่อเทียบกับขาดทุนสำหรับงวด 512 ล้านบาท ในไตรมาสก่อน โดยกำไรสำหรับงวดไตรมาสที่ 1 ปี 2568 ที่ปรับเพิ่มขึ้น เป็นผลจากการบริหารจัดการภายในและการปรับปรุงประสิทธิภาพของทุกธุรกิจ รวมถึงจากความต้องการตามฤดูกาลปรับเพิ่มขึ้น จากธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับซีเมนต์และการก่อสร้าง ประกอบกับผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นจากเอสซีจี เคมิคอลส์ (เอสซีจีซี) และเอสซีจีพี

รายได้จากการขายอยู่ที่ 124,392 ล้านบาท ลดลง 5% จากไตรมาสก่อน สาเหตุหลักจากปริมาณขายที่ลดลงของเอสซีจี เคมิคอลส์ (เอสซีจีซี) โดยเฉพาะของโรงงาน LSP ที่เวียดนาม

เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เอสซีจีมี EBITDA เพิ่มขึ้น 2% จากเอสซีจี เคมิคอลส์ (เอสซีจีซี) และจากการบริหารจัดการภายในอย่างต่อเนื่อง จากธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับซีเมนต์และการก่อสร้าง กำไรสำหรับงวดลดลง 55% สาเหตุหลักจากในช่วงเดียวกันของปีก่อน เอสซีจี เคมิคอลส์ (เอสซีจีซี) มีกำไรจากการปรับมูลค่าสินค้าคงเหลือ ประกอบกับในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมของเอสซีจี เคมิคอลส์ (เอสซีจีซี) ลดลง และค่าใช้จ่ายจากลงเงิน ปิโตรเคมีคอลส์ คอมเพล็กซ์ (LSP) เพิ่มขึ้น (จากค่าเสื่อมราคาและดอกเบี้ย) รวมถึงผลการดำเนินงานที่ลดลงของเอสซีจีพี

ข้อมูลทางการเงินเพิ่มเติม สำหรับในไตรมาสที่ 1 ของปี 2568

ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วม

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 เอสซีจีมีส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมเท่ากับ 1,427 ล้านบาท ลดลง 20% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมในธุรกิจเคมิคอลส์คิดเป็น 10% ของทั้งหมด หรือเท่ากับ 144 ล้านบาท ลดลง 69% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมจากธุรกิจอื่นเท่ากับ 1,283 ล้านบาท ลดลง 3% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

เงินปันผลรับ

เอสซีจีมีเงินปันผลรับในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 เท่ากับ 1,221 ล้านบาท ลดลง 84% จากไตรมาสก่อน โดยเอสซีจีมีเงินปันผลรับจากบริษัทร่วม (เอสซีจีถือหุ้น 20 - 50%) เท่ากับ 1,137 ล้านบาท และจากบริษัทอื่น (เอสซีจีถือหุ้นต่ำกว่า 20%) เท่ากับ 84 ล้านบาท

เงินสดและเงินสดภายใต้การบริหาร

เอสซีจีมีเงินสดและเงินสดภายใต้การบริหารในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 เท่ากับ 43,119 ล้านบาท ขณะที่ ณ สิ้นไตรมาสที่ 4 ปี 2567 อยู่ที่ 53,331 ล้านบาท จากการลดเงินกู้รวม

เอสซีจีมีเงินทุนหมุนเวียนสุทธิ 87,670 ล้านบาท ลดลง 3,668 ล้านบาท หรือลดลง 4% จากไตรมาสก่อน โดยมีอัตราหมุนเวียนสินค้าคงเหลือต่อต้นทุนขายเท่ากับ 63 วัน เท่ากับไตรมาสก่อน (ไตรมาสที่ 4 ปี 2567)

หนี้สินสุทธิและต้นทุนทางการเงิน

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 เอสซีจีมีหนี้สินสุทธิ 290,504 ล้านบาท ลดลง 4,600 ล้านบาท จากไตรมาสก่อน และมีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.7 เท่า ซึ่งเท่ากับไตรมาสก่อน (ไตรมาสที่ 1 ปี 2567 อยู่ที่ 0.6 เท่า)

อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 อยู่ที่ 3.4% ลดลงเมื่อเทียบกับอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยในปี 2567 ทั้งนี้ ประมาณ 4 ใน 5 ของเงินกู้ยืมระยะยาวของเอสซีจีใช้อัตราดอกเบี้ยคงที่

รายจ่ายลงทุนและเงินลงทุน

รายจ่ายลงทุนและเงินลงทุนในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 มีมูลค่าเท่ากับ 6,097 ล้านบาท โดยสัดส่วนการลงทุนเป็นของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับซีเมนต์และการก่อสร้าง 40% เอสซีจี เคมิคอลส์ (เอสซีจีซี) 25% เอสซีจีพี 19% และส่วนงานอื่น 16%

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 EBITDA เท่ากับ 12,889 ล้านบาท ในขณะที่มีกระแสเงินสดจ่ายทั้งสิ้น 9,207 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยรายจ่ายลงทุนและเงินลงทุน 6,097 ล้านบาท จ่ายดอกเบี้ย 3,041 ล้านบาท และจ่ายภาษีเงินได้ 69 ล้านบาท

สรุปผลการดำเนินการด้าน ESG ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568

Net Zero: เอสซีจีมีการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Scope1+2) อยู่ที่ 6.36 ล้านตันคาร์บอนไดออกไซด์ ลดลง 30.8% หากเทียบกับ 34.24 ล้านตันคาร์บอนไดออกไซด์ในปี 2563 (ปีฐาน)

Go Green: รายได้จากสินค้า Green Choice อยู่ที่ 64,540 ล้านบาท หรือคิดเป็น 52% ของรายได้รวม อีกทั้งยังสามารถลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ได้ 590,000 ตันคาร์บอนไดออกไซด์

ลดเหลื่อมล้ำ: เอสซีจีมีส่วนร่วมในการลดความเหลื่อมล้ำในสังคม โดยช่วยเหลือผู้คนจำนวน 4,891 คน เทียบกับเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ 5,600 คน ซึ่งรวมถึงการส่งเสริมการจ้างงานและการสร้างรายได้ การสนับสนุนการเข้าถึงโอกาสทางการศึกษา และการเสริมสร้างสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดีของประชาชน

มีส่วนร่วม: เอสซีจีมีส่วนร่วมกับภาคส่วนสำคัญเพื่อขับเคลื่อน Saraburi Sandbox และดำเนินการในด้านต่าง ๆ ได้แก่ ภาครัฐพลังงาน กระบวนการอุตสาหกรรมและการใช้

ข้อมูลผลตอบแทนจากตราสารหนี้และอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก
 ตารางแสดงผลตอบแทนหุ้นกู้ (ข้อมูล ณ วันที่ 5 มิถุนายน พ.ศ. 2568)

หุ้นกู้	อายุคงเหลือ (ปี)	ราคาที่ตกลง ครั้งล่าสุด (บาท/หน่วย)	วันที่ตกลง แลกเปลี่ยนหุ้นกู้ ครั้งล่าสุด	อัตราผลตอบแทน ถึงวันครบกำหนด ไว้ก่อน	ส่วนต่าง จากราคาหน้าตัว (บาท/หน่วย)
SCC250A ครั้งที่ 2/2564	0.32	1,007.40	28 พฤษภาคม 2568	1.70%	7.40
SCC260A ครั้งที่ 1/2565	1.32	1,027.69	30 พฤษภาคม 2568	1.55%	27.69
SCC274A ครั้งที่ 1/2566	1.82	1,019.16	11 เมษายน 2568	2.15%	19.16
SCC270A ครั้งที่ 2/2566	2.41	1,027.91	4 มิถุนายน 2568	2.25%	27.91
SCC284A ครั้งที่ 1/2567	2.82	1,045.90	27 มีนาคม 2568	2.10%	45.90
SCC280A ครั้งที่ 2/2567	3.32	1,043.10	4 มิถุนายน 2568	2.05%	43.10
SCGC264A ครั้งที่ 1/2565	0.82	1,009.79	29 พฤษภาคม 2568	2.10%	9.79
SCGP26DA ครั้งที่ 2/2565	1.49	1,017.79	4 มิถุนายน 2568	2.30%	17.79
SCGP27DA ครั้งที่ 1/2567	2.49	1,027.49	11 เมษายน 2568	2.36%	27.49
SCGP28DA ครั้งที่ 1/2567	3.49	1,022.84	4 มิถุนายน 2568	2.62%	22.84
SCC294A ครั้งที่ 1/2568	3.82	1,030.22	28 พฤษภาคม 2568	2.51%	30.22

* ท่านสามารถตรวจสอบราคาหุ้นกู้ประจำวันได้ที่ www.scg.com

ตารางแสดงอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ (ข้อมูล ณ วันที่ 5 มิถุนายน พ.ศ. 2568)

ระยะเวลา	ธนาคารกรุงเทพ	ธนาคารกรุงไทย	ธนาคารกสิกรไทย	ธนาคารไทยพาณิชย์
1 ปี	1.25%	1.20%	1.15 - 1.20%	1.20%
2 ปี	1.55%	1.50%	1.50%	1.50%
3 ปี	1.55%	1.55%	1.55%	1.55%

ตารางอัตราผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาล (ข้อมูล ณ วันที่ 4 มิถุนายน พ.ศ. 2568)

ระยะเวลา	อัตราผลตอบแทน
3 เดือน	1.54%
6 เดือน	1.55%
1 ปี	1.54%
2 ปี	1.53%
3 ปี	1.54%
4 ปี	1.57%



สิทธิประโยชน์ประจำปี

2568



ส่วนลด **100** บาท
เมื่อมียอดชำระขั้นต่ำ 500 บาท
จำกัด 600 สิทธิ์/เดือน



NEW!



ส่วนลด **20** บาท
เมื่อซื้อเครื่องดื่มเมนูใดก็ได้
จำกัด 500 สิทธิ์/เดือน



NEW!



ฟรี!
เติมลมยางไนโตรเจน
เฉพาะสมาชิก Exclusive Card

สมาชิก Privilege Card รับส่วนลด **50%**

จำกัด 300 สิทธิ์/ปี

ส่วนลด **100** บาท
บริการสลับยาง-ถ่วงล้อ

จำกัด 500 สิทธิ์/ปี

ส่วนลด **100** บาท
บริการตั้งศูนย์ล้อ

จำกัด 500 สิทธิ์/ปี

NEW!



SWENSEN'S

ส่วนลด **40** บาท
เมื่อมียอดชำระขั้นต่ำ 200 บาท

จำกัด 500 สิทธิ์/เดือน



NEW!



ส่วนลด **10** บาท
เมื่อซื้อเครื่องดื่มเมนูใดก็ได้

จำกัด 800 สิทธิ์/เดือน



NEW!

au bon pain.
The Bakery Café

ส่วนลด **50** บาท
เมื่อซื้อเครื่องดื่มเมนูใดก็ได้
ตั้งแต่ 90 บาทขึ้นไป
หรือเมนู Signature Sandwich

จำกัด 800 สิทธิ์/เดือน

Tops **Tops** **Tops**
Food Hall Fine Food

ส่วนลด **100** บาท
เมื่อซื้อสินค้าครบ 1,000 บาท

จำกัด 2,500 สิทธิ์/เดือน

B2S

ส่วนลด **100** บาท
เมื่อซื้อสินค้าครบ 500 บาท

จำกัด 160 สิทธิ์/เดือน

พันธมิตรธุรกิจอื่นๆ



Corporate



12

**เอสซีจีแถลงผลประกอบการ ไตรมาส 1 ปี 68 กระแสเงินสดแกร่ง ทำไรดีขึ้นทุกธุรกิจ รุก “4 กลยุทธ์”
สู่ศักราชการค้าโลก** โดยเอสซีจีมีผลประกอบการไตรมาส 1 ปี 2568 ดีขึ้นกว่าไตรมาส 4 ปี 2567
กระแสเงินสด (EBITDA) แข็งแกร่งต่อเนื่อง 12,889 ล้านบาท กำไร 1,099 ล้านบาท จากการเร่งปรับตัว
สู่ความท้าทายในทุกธุรกิจ และมาตรการเสริมความเข้มแข็งการเงินต่อเนื่อง พร้อมยกระดับ 4 กลยุทธ์
สู่ศักราชการการค้าโลกรุนแรงยืดเยื้อ 1) ลดต้นทุน แข่งขันกับผู้ผลิตระดับโลก 2) ขยายพอร์ตสินค้า
ให้รองรับความต้องการตลาดทุกระดับทั้งสินค้ามูลค่าเพิ่มสูง สินค้ากรีน และสินค้าคุณภาพ ราคาจับต้องได้
3) บุกตลาดใหม่ที่มีศักยภาพสูง 4) สร้างความได้เปรียบโดยส่งออกจากฐานการผลิตที่หลากหลาย
ในภูมิภาคอาเซียน มั่นใจธุรกิจมีเสถียรภาพเติบโตได้ท่ามกลางความท้าทาย



มูลนิธิเอสซีจีมอบความห่วงใยช่วยเหลือผู้ประสบภัยแผ่นดินไหว
พร้อมส่งกำลังใจให้ฮีโร่แนวหน้า บุคลากรทางการแพทย์
และอาสาผู้พิทักษ์

SCG Distribution and Retail

SCG International เดินหน้าขยายตลาดปูนเม็ด (Cement Clinker)

ในประเทศบังกลาเทศ ฟิลิปปินส์ กานา และไอวอรีโคสต์ โดยในบังกลาเทศ และฟิลิปปินส์ บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ได้ พร้อมลงนามในสัญญา ระยะยาวกับโรงงานผู้ผลิตซีเมนต์รายใหญ่ทั้งสองประเทศ โดยได้ส่งมอบสินค้า ไปตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2568 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ขยายตลาดไปยัง ลูกค้ารายใหม่ในประเทศกานาและไอวอรีโคสต์ ซึ่งนับเป็นอีกหนึ่งก้าวสำคัญ ของกลยุทธ์การเติบโตในตลาดต่างประเทศที่มุ่งเน้นการเสริมสร้างความแข็งแกร่งและขยายโอกาสทางธุรกิจในระดับโลกอย่างยั่งยืน



เอสซีจี ดิสทริบิวชัน สนับสนุนอุปกรณ์และเครื่องมือช่าง TOPPRO

มูลค่า 207,107 บาท ในการแข่งขันฝีมือแรงงานแห่งชาติ ครั้งที่ 30 และการแข่งขันฝีมือคนพิการ ครั้งที่ 10 ในเดือนมีนาคมที่ผ่านมา เพื่อนำเสนอสินค้าคุณภาพและยกระดับทักษะแรงงานไทยสู่มาตรฐานสากล

13

SCG Smart Living

เอสซีจี สมาร์ทลิฟวิง จับมือ คณะสถาปัตย์ จุฬาฯ ร่วมมือวิจัยและพัฒนาการออกแบบและนวัตกรรมเพื่อการอยู่อาศัยอย่างยั่งยืน ภายใต้ “โครงการขับเคลื่อนการออกแบบและนวัตกรรมเพื่อการอยู่อาศัยอย่างยั่งยืนในประเทศไทย” มุ่งเน้น

การวิจัยและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ด้านการก่อสร้างและวัสดุคาร์บอนต่ำ เพื่อพัฒนา Net-Zero Construction Platform อาทิ ระบบก่อสร้างแบบแห้ง (Dry Process Construction) การใช้วัสดุคาร์บอนต่ำ (Low Carbon Material) หรือวัสดุที่มีค่าคาร์บอนเป็นลบ (Carbon Negative Material) การเพิ่มประสิทธิภาพการอยู่อาศัยท่ามกลางภาวะโลกร้อนในปัจจุบัน เช่น การลดความร้อน และปรับปรุงคุณภาพอากาศภายในบ้าน



เอสซีจี สมาร์ทลิฟวิง ขนทัพนวัตกรรมโซวในงานสถาปนิก'68 ตอบทุกไลฟ์สไตล์ให้ใช้ชีวิตได้อย่าง “มั่นใจ พลอดภัย คุ่มค่า รักโลก”

เอสซีจี สมาร์ทลิฟวิง โซวจัดเต็มแบรนด์สินค้าและโซลูชันหลักอย่าง

SCG, DECAAR by SCG, ONNEX by SCG Smart Living, QCON

และแบรนด์น้องใหม่อย่าง VERDI จัดแสดงนวัตกรรมสินค้าและโซลูชัน

เพื่อการอยู่อาศัยที่ดีกว่า ภายใต้แนวคิด Seamless Quality Living

SCG Decor

SCGD เผยไตรมาส 1 ปี 2568 ดีขึ้นต่อเนื่อง พร้อมสู้สงครามการค้า
มุ่งดูแลรักษาลูกค้าเดิม รุกขยายส่งออกตลาดทั่วโลก ลดต้นทุนเสริมแกร่ง
แข่งขัน เพิ่มโอกาสนำเข้าสินค้าคุณภาพ SCGD ผลประกอบการดีขึ้น
 ต่อเนื่องจากไตรมาสก่อน กำไร 217 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 171% จากค่าใช้จ่าย
 ลดลงเนื่องจากปรับโครงสร้างธุรกิจ การบริหารต้นทุนขายและต้นทุนทาง
 การเงินอย่างมีประสิทธิภาพ รับมือภาษีนำเข้าสหรัฐอเมริกา เร่งปรับตัวสู้สงครามการค้า รักษาความสามารถ
 การแข่งขันด้วยต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตทั้งธุรกิจในประเทศไทยและต่างประเทศ เตรียมเดินหน้าด้วย
 4 กลยุทธ์ 1) มุ่งดูแลรักษาลูกค้าเดิมและขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ทั่วโลก 2) ปรับการผลิตหันท่วงทีสอดคล้อง
 กับความต้องการของตลาด 3) มุ่งเป็นผู้นำด้านการบริหารต้นทุน เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันในตลาดโลก
 4) เพิ่มโอกาสด้วยการนำเข้าหรือจ้างผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ต้นทุนแข่งขันได้



SCG Cement & Green Solutions

14



เอสซีจีโชว์ศักยภาพผู้นำอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ระดับภูมิภาค
ในงาน INTERCEM Asia 2025 พร้อมต่อยอดโอกาสทางธุรกิจ
สู่อนาคตที่ยั่งยืน เอสซีจีร่วมเป็นเจ้าภาพจัดงาน INTERCEM Asia 2025
 งานประชุมด้านอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ระดับโลก ที่รวบรวม
 ผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์จากทั่วโลกมาแลกเปลี่ยนความรู้
 เทคโนโลยีใหม่ พร้อมเปิดมุมมองขยายโอกาสทางธุรกิจ ท่ามกลาง
 ความท้าทายและการปรับตัวรับมือมาตรการด้านสิ่งแวดล้อม
 การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการก่อสร้าง ลูกค้าและตลาด
 เพื่อมุ่งสู่อุตสาหกรรมปูนซีเมนต์คาร์บอนต่ำ

SCGJWD Logistics

SCGJWD รุกขยายพอร์ตธุรกิจต่างประเทศ ปิดดีลงานใหม่
จากลูกค้า 2 รายในเวียดนาม มูลค่ารวมกว่า 450 ล้านบาท
 เช็นสัญญา “Vina Kraft Paper” ขยายบริการโลจิสติกส์ต่อเนื่อง
 อีก 4 ปี ผสานความร่วมมือโครงการใช้ยานยนต์ไฟฟ้าในคลัง
 เพื่อมุ่งสู่ Net Zero และเช็นสัญญา “เอ.เจ. พลาสติก (เวียดนาม)”
 ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ End-to-End Supply Chain
 & Financial Solution ให้บริการขนย้ายเครื่องจักรพร้อมติดตั้งจากไทยมายังเวียดนาม รุกเดินหน้าเจรจา
 ขยายโอกาสสร้างงานก่อสร้างและบริหารคลังสินค้าหลังใหม่ เพื่อรองรับการเติบโตของลูกค้าในภูมิภาค



SCGC



SCGC จับมือ B.Grimm Power สู่เป้าหมาย Net Zero
ยกระดับโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนร่วมและโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนด้วย “ดิจิทัลโซลูชันอัจฉริยะ DRS by REPCO NEX” (Digital Reliability Service Solutions by REPCO NEX) พร้อมประกาศความร่วมมือโครงการโซลาร์ฟาร์มลอยน้ำขนาด 19.5 เมกะวัตต์ ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี

SCGC เปิดตัว “CHILLOX” โซลูชันประหยัดพลังงาน
สำหรับคลังสินค้าห้องเย็นครั้งแรกในไทย ช่วยควบคุมอุณหภูมิภายในคลังสินค้าห้องเย็นให้คงที่ และสามารถกักเก็บสำรองความเย็นหากเกิดสถานการณ์ผิดปกติ ช่วยรักษาคุณภาพของสินค้าในคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดการใช้พลังงานไฟฟ้าจากการทำความเย็นได้กว่า 15 - 20% โดยร่วมกับ SCGJWD ทดลองใช้งานจริง เดินหน้าสู่ Green Logistics



บราสเคม สยาม ใน SCGC และ Braskem จับมือมิตรผล ไบโอฟูเอล เร่งจัดหาเอทานอล
จากผลิตผลการเกษตร เดินหน้าผลิตเอทิลีนชีวภาพรายแรกในเอเชีย เพื่อนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตเม็ดพลาสติกชีวภาพ หรือ Bio-PE (Bio-Polyethylene) ที่มีปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเป็นลบ (Negative Carbon Footprint) และสามารถรีไซเคิลได้ เช่นเดียวกับพอลิเอทิลีนทั่วไป



SCGC พัฒนา “XLPE” พลาสติกสำหรับถังบรรจุน้ำมันดีเซลเพื่อทดแทนโลหะ
ตอบโจทย์อุตสาหกรรมยานยนต์ ด้วยน้ำหนักที่เบากว่าถังน้ำมันโลหะถึง 20% ปลอดภัยไม่เป็นสนิม และมีอายุการใช้งานยาวนานกว่าถึง 1.5 เท่า สามารถทนต่อแรงกระแทกและแรงสั่นสะเทือนที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการขนส่งหรือการใช้งานบนถนนได้เป็นอย่างดี

SCGP



SCGP ประกาศผลการดำเนินงานไตรมาส 1 ปี 2568 รายได้จากการขาย 32,209 ล้านบาท EBITDA 4,232 ล้านบาท และกำไรสำหรับงวด 900 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน รับแรงหนุนจากกลยุทธ์ปรับตัวรวดเร็ว รุกตลาดอาเซียน รองรับดีมานด์ผู้บริโภคภายในประเทศ เดินหน้าวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ สร้างฐานผลิตหลอดฉีดยาและเข็มฉีดยา เสริมประสิทธิภาพลดต้นทุนพลังงานด้วย AI และ Machine Learning พร้อมบริหารต้นทุนวัตถุดิบกระดาษรีไซเคิลอย่างมีประสิทธิภาพ

16



กรมควบคุมมลพิษ กรมโรงงานอุตสาหกรรม กรมอนามัย สถาบันมาตรวิทยาแห่งชาติ สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม และ SCGP ลงนาม MOU โครงการ “บูรณาการความร่วมมือทางวิชาการเพื่อพัฒนาเทคโนโลยีการตรวจวัดกลิ่นด้วยระบบ Electronic Nose” เพื่อร่วมกันศึกษา นำเสนอมาตรฐานของเครื่องมือวิธีทดสอบ และการควบคุมคุณสมบัติของเทคโนโลยีการตรวจวัดกลิ่นด้วยระบบ Electronic Nose (E-nose) เพื่อยกระดับการจัดการด้านกลิ่นอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นรูปธรรม รวมถึงการพัฒนาเป็นกฎหมายตรวจสอบและควบคุมแหล่งกำเนิดมลพิษด้านกลิ่นเพิ่มเติมในอนาคต



SCGP ร่วมกับสภาอุตสาหกรรมจังหวัดภาคกลาง เปิดโรงงานบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี

ให้ผู้ประกอบการ SMEs จากจังหวัดราชบุรี สมุทรสาคร เพชรบุรี นครปฐม กว่า 80 คน เรียนรู้จากประสบการณ์จริง พร้อมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและรับคำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญอย่างใกล้ชิด เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและเปลี่ยนผ่านสู่สังคมคาร์บอนต่ำ

ติด SCG SOLAR ROOF

เลือกถูกคน ก็ไม่ต้องกังวลใจ

ตรวจสอบและติดตั้ง
โดยทีมวิศวกรเอสซีจี



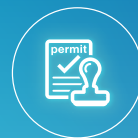
Roof Health
Check



Optimized
Design



Professional
Installation



Solar Permitting
Process



Excellence Customer
Care Service

สิทธิพิเศษ 2 ต่อ สำหรับสมาชิก
SCG Debenture Club

ต่อที่
1

ฟรี! บริการ Roof Health Check

มูลค่า **2,000** บาท*

*เมื่อปรึกษาเจ้าหน้าที่

ต่อที่
2

ส่วนลดสูงสุด

150,000 บาท

เมื่อติดตั้งระบบหลังคาโซลาร์เอสซีจี

เงื่อนไขการรับสิทธิ์

- สมาชิกเอสซีจี ดีเบนต์เจอร์ คลับ กรุณากดรับสิทธิ์ผ่าน SCG Debenture Club Mobile Application หรือ Web Application เท่านั้น และแสดงรหัสรับสิทธิ์แก่ร้านค้า เพื่อรับส่วนลดก่อนชำระเงิน หรือกรอกรหัสรับสิทธิ์ที่ได้รับในช่อง promotion code ที่ Line: @onnexbyscg สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ Line: @onnexbyscg ก่อนชำระเงิน
- สงวนสิทธิ์สำหรับการซื้อสินค้าพร้อมบริการเท่านั้น
- โปรโมชั่นนี้ไม่สามารถใช้ร่วมกับโปรโมชั่นอื่น หรือเปลี่ยนแปลงเป็นเงินสดได้
- ระยะเวลาโปรโมชั่น 1 มกราคม 2568 – 31 ธันวาคม 2568
- เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด

ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ ฟรี!



SCG Contact Center 02-586-2222



www.onnexbyscg.com



@onnexbyscg

SCG Insight

เรื่อง: อรรยา จารุบุรณะ ภาพ: วิภัทร พันธุ์ราวีกิจ

18

รุกธุรกิจพลังงานสะอาด
เติบโตคู่โลกอย่างยั่งยืน

อรรถพงศ์ สถิตมโนธรรม

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทเอสซีจี คลีนเนอริยี จำกัด

Highlights

- เอสซีจี คลีนเนอริย์ เป็นผู้ให้บริการด้านพลังงานสะอาดแบบครบวงจร พัฒนาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าสะอาดจากพลังงานหมุนเวียน อาทิ พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม เพื่อผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า ภายใต้สัญญาระยะยาว (PPA)
- มีลูกค้า 2 กลุ่มหลักคือ ภาคเอกชน (Private Sector) ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรม โรงพยาบาล โรงแรม ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ และภาครัฐ ซึ่งมีนโยบายส่งเสริมให้เพิ่มการใช้พลังงานสะอาด ภายใต้แผนพัฒนาพลังงานแห่งชาติ
- เอสซีจี คลีนเนอริย์ สามารถผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ และให้บริการติดตั้งครบทุกรูปแบบ เช่น Solar Rooftop ติดตั้งบนหลังคา Solar Floating ติดตั้งบนผิวน้ำ และ Solar Farm ติดตั้งบนพื้นดิน
- เอสซีจี คลีนเนอริย์ ยังมีการลงทุนในเทคโนโลยีแบตเตอรี่กักเก็บความร้อน (Heat Battery) ซึ่งสามารถผลิตความร้อนไอน้ำสะอาด (Green Steam) จากพลังงานไฟฟ้าหมุนเวียนได้ เช่น ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ โดยนำไปใช้ทดแทนไอน้ำที่ผลิตจากเชื้อเพลิงฟอสซิลในโรงงานอุตสาหกรรม เพื่อช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้อย่างมีประสิทธิภาพ



สแกนหรือ
กดชมวิดีโอ

บริการของ
SCG Cleanergy
มีอะไรบ้างไปดูกัน

ลิงก์ปลอดภัย





20

ในวันที่ถนนทุกสายของการพัฒนาด้านพลังงาน ล้วนมุ่งสู่พลังงานสะอาดและความยั่งยืน เอสซีจี ได้ก่อตั้งธุรกิจใหม่เพื่อให้บริการด้านพลังงานสะอาด แบบครบวงจรในนาม “เอสซีจี คลีนเนอร์ยี (SCG Cleanergy)” ถือเป็นส่วนหนึ่งของความมุ่งมั่นในการ ดำเนินธุรกิจภายใต้แนวคิด Passion for Inclusive Green Growth เดินหน้าสร้างความมั่นคงในระยะยาว และการเข้าสู่สังคม Net Zero ลดการปล่อย คาร์บอนไดออกไซด์ด้วยการพัฒนานวัตกรรมกรีน แม้เอสซีจี คลีนเนอร์ยี จะเป็นองค์กรน้องใหม่อายุเพียง สามปีครึ่ง แต่องค์ความรู้ที่สะสมมา มีไม่น้อยไปกว่า องค์กรอื่น ทั้งยังมีผู้บริหารมากประสบการณ์อย่าง คุณอรรถพงศ์ สถิตมโนธรรม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทเอสซีจี คลีนเนอร์ยี จำกัด ที่เข้ามาวางทิศทาง ให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน

เส้นทางสู่ธุรกิจพลังงานสะอาด

คุณอรรถพงศ์กล่าวว่า ในแต่ละก้าวของการ ทำงานร่วมกับเอสซีจี ถือเป็นรากฐานสำคัญที่ช่วยให้ เขาฝึกฝีมือและทักษะการทำงานได้อย่างดีเยี่ยม เริ่มตั้งแต่วันที่เข้ามารับตำแหน่งวิศวกรส่งเสริม คุณภาพที่โรงงานปูนซีเมนต์เมื่อ 32 ปีก่อน จวบจน เติบโตในสายงานการผลิตและต่อยอดไปสู่การดูแล

“

ความท้าทายของงานนี้คือ เป็นธุรกิจที่เราไม่เคยทำ มาก่อนและยังมีเรื่อง กฎหมายต่าง ๆ แต่โชคดี ที่เราได้รับการสนับสนุนจาก ผู้บริหาร รวมทั้งมีการศึกษา ที่รอบด้าน จึงสามารถก่อตั้ง ธุรกิจด้านพลังงานสะอาด ได้อย่างรวดเร็ว

”

โรงปูนซีเมนต์ที่ประเทศอินโดนีเซียและเมียนมา ในตำแหน่ง Country Director ระหว่างนั้นยังมีโอกาส ได้ข้ามไปดูแลสายงานด้านการขายอยู่ระยะใหญ่ และกลับมารับตำแหน่ง Chief of Operating Officer ดูแลภาพรวมทั้งหมดของโรงปูนซีเมนต์ภายในประเทศ 13 โรงงานในเครือ เพื่อให้เกิดการประสานงานและ แลกเปลี่ยนเทคโนโลยีกันอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด จนช่วงกลางปี 2564 เขาได้รับมอบหมายภารกิจสำคัญ ให้มาดูแลด้านพลังงานสะอาดในฐานะประธาน เจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทเอสซีจี คลีนเนอร์ยี จำกัด ซึ่งถือเป็นหนึ่งในก้าวใหม่อันท้าทายของชีวิต

“ความท้าทายของงานนี้คือ เป็นธุรกิจที่เรา ไม่เคยทำมาก่อนและยังมีเรื่องกฎหมายต่าง ๆ แต่โชคดีที่เราได้รับการสนับสนุนจากผู้บริหารรวมทั้ง มีการศึกษาที่รอบด้าน จึงสามารถก่อตั้งธุรกิจด้าน พลังงานสะอาดได้อย่างรวดเร็ว ถึงวันนี้แม้จะผ่านไป เพียงสามปีกว่า แต่ก็ก้าวไปได้อย่างเต็มกำลัง”

บริการพลังงานสะอาดครบวงจร

ธุรกิจเอสซีจี คลีนเนอร์รี่ คือผู้ให้บริการด้านพลังงานสะอาดแบบครบวงจร ตามนโยบายแผนพัฒนาพลังงานของประเทศ โดยการพัฒนาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าสะอาดจากแหล่งพลังงานหมุนเวียน เช่น พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม ตลอดจนดำเนินการผลิต จำหน่ายไฟฟ้าภายใต้สัญญาระยะยาว (Power Purchase Agreement หรือ PPA) มีระยะเวลาดั้งแต่ 15 - 25 ปี โดยบริษัทจะเป็นผู้ลงทุนดูแลบำรุงรักษาระบบผลิตไฟฟ้าให้ตลอดการใช้งาน นอกจากนี้ยังเสริมประสิทธิภาพการให้บริการด้วยเทคโนโลยีและแพลตฟอร์มดิจิทัลที่ทันสมัย

“ลูกค้าของเรา มี 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ ภาคเอกชน (Private Sector) ทั้งกลุ่มที่เป็นภาคอุตสาหกรรมการผลิต โรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ และกลุ่มธุรกิจเชิงพาณิชย์ ไม่ว่าจะเป็นโรงพยาบาล โรงแรม ซุปเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งมีอัตราการใช้ไฟฟ้าในปริมาณมาก อีกกลุ่มคือ ภาครัฐ ซึ่งภายใต้แผนพัฒนาพลังงานแห่งชาติ กำหนดให้ใช้พลังงานไฟฟ้าสะอาดจากพลังงานหมุนเวียน ไม่ว่าจะเป็นจากพลังงานแสงอาทิตย์ ลม และชีวมวล (Biomass) โดยเปิดโอกาสให้ภาคเอกชนเข้ามาลงทุน พัฒนา และติดตั้ง ขายไฟกลับเข้าภาครัฐ ปัจจุบันเอสซีจี คลีนเนอร์รี่ ได้เข้าร่วมในการซื้อขายไฟจากพลังงานแสงอาทิตย์ผ่าน Solar Farm ให้กับภาครัฐประมาณ 367 เมกะวัตต์ คิดเป็นร้อยละ 70 และเป็นการผลิตให้ภาคเอกชนราว 180 เมกะวัตต์ คิดเป็นร้อยละ 30 รวมกำลังการผลิตและจำหน่ายพลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์ทั้งสิ้น 548 เมกะวัตต์ต่อปี” คุณอรรถพงษ์กล่าว

ตอบโจทย์อย่างแตกต่างด้วยนวัตกรรม

เป้าหมายในการลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนในกระบวนการผลิตถือเป็นหนึ่งในจุดเปลี่ยนสำคัญที่ทำให้กลุ่มอุตสาหกรรมหันมาให้ความสนใจพลังงานสะอาด ไม่ต่างจากโรงงานปูนซีเมนต์ของเอสซีจีที่เริ่มต้นพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อใช้ในกลุ่มธุรกิจของตนเองเมื่อราว 5 - 6

ปีก่อน ประสบการณ์ที่ได้จากการลงมือทำจริงทำให้มีองค์ความรู้มากพอที่จะต่อยอดไปสู่ธุรกิจใหม่อย่างเอสซีจี คลีนเนอร์รี่ ทั้งยังกลายเป็นหนึ่งในจุดแข็งที่ทำให้เข้าใจความต้องการของลูกค้าได้อย่างชัดเจน

“ปัจจุบันเราสามารถผลิตกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ได้ทุกรูปแบบเท่าที่เทคโนโลยีในวันนี้จะไปถึงและยังให้บริการติดตั้งได้ครบทุกรูปแบบเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็น Solar Rooftop ติดตั้งบนหลังคา Solar Floating ติดตั้งบนผิวน้ำ และ Solar Farm ติดตั้งบนพื้นดิน” คุณอรรถพงษ์กล่าว นอกเหนือจากเทคโนโลยีการผลิตที่ครบวงจร เอสซีจี คลีนเนอร์รี่ ยังสร้างความแตกต่างให้ธุรกิจด้วยการนำนวัตกรรมมาเพิ่มมูลค่าในการให้บริการลูกค้า เริ่มจากระบบแพลตฟอร์มโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ (Smart Micro Grid Platform) (ซึ่งอยู่ภายใต้ SCG Cleanergy Renewable Energy Platform) ระบบจะเก็บข้อมูลการใช้ไฟฟ้าของลูกค้าแต่ละราย และปริมาณไฟฟ้าสะอาด (Green Energy) ที่ผลิตทุกวันอย่างต่อเนื่อง โดยลูกค้าสามารถปรับเปลี่ยน



แจ้งปริมาณความต้องการใช้ไฟฟ้าสะอาดได้ทุกเดือน
เหมาะสมกับคลัสเตอร์ภาคอุตสาหกรรมที่มี
โรงงานย่อย ๆ ตั้งอยู่รวมกัน โดยในปี 2568 นี้จะมีการ
ทดสอบแพลตฟอร์มโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะร่วมกับการ
ไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ภายใต้กรอบ ERC Sandbox 2
จำนวน 3 โครงการ ซึ่งการทดสอบดังกล่าวจะช่วย
สร้างความมั่นใจให้แก่ภาครัฐและคณะกรรมการ
กำกับกิจการพลังงานว่า แพลตฟอร์มของเอสซีจี
คลินเนอร์ยี มีความแม่นยำในการวัดปริมาณไฟฟ้า
ใกล้เคียงกับของการไฟฟ้าฯ และมีประสิทธิภาพ
ในการรับ-ส่งข้อมูลระหว่างแพลตฟอร์ม เพื่อเตรียม
ความพร้อมรองรับการเปิดให้ซื้อ-ขายไฟฟ้าผ่าน
สายส่งของภาครัฐ (Third Party Access) ในอนาคต"

แบตเตอรี่กักเก็บความร้อน (Heat Battery)
คือเทคโนโลยีที่นำพลังงานไฟฟ้าสะอาดมาแปลง
เป็นความร้อนและเก็บไว้ใน Heat Battery ที่อุณหภูมิ
สูงประมาณ 1,500 องศาเซลเซียส โดยความร้อน
ที่เก็บไว้สามารถนำมาผลิตไอน้ำเพื่อใช้ในโรงงาน
อุตสาหกรรมทดแทนการใช้ไอน้ำที่ผลิตจากเชื้อเพลิง
ฟอสซิล ปัจจุบันมีการติดตั้ง Heat Battery หน่วยแรก
ในประเทศไทยที่โรงงานปูนซีเมนต์ของเอสซีจี
โดยเทคโนโลยีดังกล่าวสามารถตอบโจทย์ลดการ
ปล่อยก๊าซเรือนกระจกในภาคอุตสาหกรรมที่ต้องใช้
พลังงานความร้อนในรูปแบบของไอน้ำจำนวนมาก
ที่ผลิตจากเชื้อเพลิงฟอสซิล ซึ่งมีแนวโน้มราคาสูงขึ้น
และมีความผันผวนของห่วงโซ่อุปทาน



เติบโตไปพร้อมทิศทางของโลก

ด้วยความต้องการพลังงานสะอาดที่มีแนวโน้ม
เพิ่มมากขึ้น ทำให้ทิศทางการเติบโตของธุรกิจยังไปได้
อีกไกล คุณอรรถพงษ์กล่าวว่า ในปัจจุบันพื้นที่หลัก
ที่บริษัทเข้าไปลงทุนและให้บริการคือประเทศไทย
ในขณะเดียวกันกลุ่มประเทศที่มีการเติบโตทาง
เศรษฐกิจที่ดีในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เช่น
เวียดนาม ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย ก็มีโอกาสในการ
เข้าไปพัฒนาและลงทุนทางธุรกิจเช่นกัน

"ปัจจุบันเรากำลังศึกษาข้อมูลเชิงลึกของแต่ละ
ประเทศ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของสภาพภูมิประเทศ
ความเข้มและปริมาณแสงอาทิตย์ ปริมาณลม
ตลอดจนกฎระเบียบในการดำเนินธุรกิจพลังงาน และ
นโยบายของภาครัฐในประเทศดังกล่าวว่า มีทิศทาง
การส่งเสริมการใช้พลังงานสะอาดมากน้อยเพียงใด
ซึ่งการดำเนินการมีความซับซ้อนไปเป็นอย่างมาก
อนาคตคาดว่าจะได้เห็นการพัฒนาที่เป็นรูปธรรม
ในเร็ววัน ในส่วนของเทคโนโลยีการผลิตไฟฟ้าสะอาด
ปัจจุบันเอสซีจี คลินเนอร์ยี ยังเน้นที่พลังงาน
แสงอาทิตย์เป็นหลัก รวมทั้งพลังงานลม แต่เรายังคงมี
การพัฒนาและศึกษาอย่างต่อเนื่องถึงการใช้พลังงาน
สะอาดอื่น ๆ ที่มีความเป็นไปได้เช่นกัน เพื่อตอบโจทย์
ลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนซึ่งถือเป็นทิศทางหลัก
ของโลก"

นอกจากนี้ยังมีบริการอื่น ๆ ที่เอสซีจี คลินเนอร์ยี
มองเห็นศักยภาพและกำลังพัฒนา อย่างการให้บริการ
ความร้อนไอน้ำสะอาด (Green Steam) กับกลุ่มลูกค้า
ที่ใช้พลังงานความร้อนจากเชื้อเพลิงฟอสซิล
นอกจากนี้ยังมีการศึกษาเทคโนโลยีการผลิตไฮโดรเจน
สีเขียว (Green Hydrogen) เพื่อรองรับการใช้รถที่ใช้
ไฮโดรเจนเป็นเชื้อเพลิงในอนาคต

"ธุรกิจของเอสซีจี คลินเนอร์ยี ไม่ได้หยุดแค่
การให้บริการขายไฟฟ้าเท่านั้น แต่เรายังมองไปถึง
อนาคตที่เทคโนโลยีด้านพลังงานต่าง ๆ จะเติบโตและ
พัฒนาไปด้วยเช่นกัน"



อุดมการณ์ 4 คือหลักการที่ยึดมั่น

การทำงานกว่า 32 ปีในเอสซีจีในหลากหลายบทบาทและหลายประเทศที่ไปประจำการ ทำให้คุณอรรถพงษ์มีโอกาสได้พบเจอผู้ร่วมงานและวัฒนธรรมการทำงานที่หลากหลาย บทเรียนสำคัญที่ได้เรียนรู้คือการปรับตัวให้ได้ตามสถานการณ์

“การปรับตัวนั้นไม่มีสูตรสำเร็จตายตัว แต่สิ่งที่ผมได้ลองนำมาปรับใช้ในชีวิตจริง ซึ่งเป็นหลักยึดได้ในทุกสถานการณ์คือ อุดมการณ์ 4 ของชาวเอสซีจี (ตั้งมั่นในความเป็นธรรม มุ่งมั่นในความเป็นเลิศ เชื่อมมั่นในคุณค่าของคน ถือมั่นในความรับผิดชอบต่อสังคม) สิ่งนี้ถือเป็น Core Value ที่ช่วยผมได้ในการทำงานและการตัดสินใจในเรื่องต่าง ๆ ทุกครั้งในการทำธุรกิจกับคู่ค้า เราต้องถามตัวเองว่าการทำงานนี้เป็นธรรมกับอีกฝ่ายหรือไม่ จะต้องไม่เป็นลักษณะที่บริษัทเรา ‘ได้’ อยู่ฝ่ายเดียว”

เตรียมพร้อมเข้าสู่ยุค Energy Transition

เอสซีจีเป็นองค์กรขนาดใหญ่ ซึ่งดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสมาโดยตลอด ปัจจุบันผู้บริหารและพนักงานของเอสซีจีทุกคนล้วนมองไปยังเป้าหมายเดียวกันคือ “Inclusive Green Growth” คือการมุ่งมั่นเติบโตอย่างยั่งยืนภายใต้สังคมสีเขียว และตั้งใจที่จะเป็นหนึ่งในธุรกิจต้นแบบของประเทศในการดำเนินธุรกิจสีเขียว

“ขอให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านมีความเชื่อมั่นว่า เราจะดำเนินธุรกิจเอสซีจี คลีนเนอร์รี่ ซึ่งทำธุรกิจเกี่ยวกับพลังงานสะอาดให้เติบโตตามวิสัยทัศน์ที่บริษัทวางไว้ เพราะภาคพลังงานเป็นส่วนที่มีความสำคัญในการสร้างความยั่งยืนให้กับองค์กรหรือบริษัทต่าง ๆ เรื่องของการเปลี่ยนผ่านพลังงาน (Energy Transition) ในอนาคตนั้นจะเกิดขึ้นแน่นอน ด้วยวิสัยทัศน์ของบริษัทที่มองว่า เอสซีจีต้องมีธุรกิจรองรับการเปลี่ยนผ่านด้านพลังงานในครั้งนี้ ซึ่งธุรกิจนั้นคือ เอสซีจี คลีนเนอร์รี่ เราอยากสร้างความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้นทุกท่านว่า จะดูแลธุรกิจให้เติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้อย่างยั่งยืนครับ” คุณอรรถพงษ์ให้ความเชื่อมั่นทั้งท้าย



Member's Stage

เรื่อง: อรรยา จารุบุรณะ ภาพ: ศักยะ บุญเสมอ

สิทธิเดช ชวนะเวสน์
จากเมียนเต็กสู่ชวนา
แบรนด์ตำนาน 111 ปี ฝีมือคนไทย

24



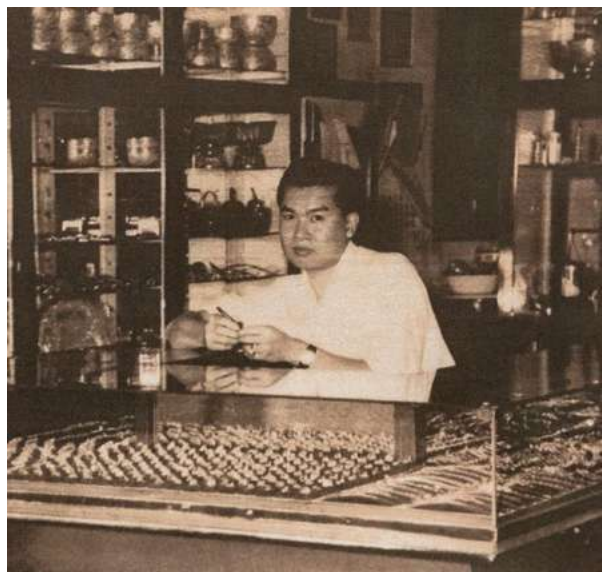
ไม่ใช่เรื่องง่ายที่ธุรกิจหนึ่งจะมีอายุยืนยาวระดับศตวรรษ ทั้งยังถ่ายทอดตัวตนและทักษะอันเชี่ยวชาญที่สั่งสมไว้อาจรุ่นสู่รุ่นอย่างไม่ขาดสาย “ร้านเพชรเมี้ยนเต็ก” ธุรกิจเครื่องประดับดั้งเดิมของตระกูลชวณะเวสน์ คือหนึ่งในเรื่องราวนั้น ด้วยประวัติศาสตร์ยาวนานกว่า 111 ปี และยังมีแบรนด์ “ชวนา (CHAVANA)” แบรนด์เครื่องประดับชั้นสูงสัญชาติไทย ซึ่งก่อตั้งขึ้นในวาระครบรอบ 100 ปีของธุรกิจเมื่อ 11 ปีก่อน ครั้งนี้เราได้รับเกียรติจากทายาทรุ่นที่ 3 คุณสิทธิเดช ชวณะเวสน์ และทายาทรุ่นที่ 4 คุณสินธุนท์ ชวณะเวสน์ มาถ่ายทอดเรื่องราวการเดินทางของธุรกิจที่เติบโตอย่างมั่นคงมาอย่างยาวนาน ตลอดจนแนวคิดที่ยึดถือ และการสืบสานมรดกทางวัฒนธรรมและงานฝีมือให้คงอยู่ในโลกสมัยใหม่อย่างสง่างาม

เส้นทางสายศตวรรษ

ย้อนกลับไปในช่วงต้นรัชกาลที่ 6 ย่านบ้านหม้อในเขตพระนครถือเป็นแหล่งรวมธุรกิจร้านเพชรพลอยยุคแรกของประเทศ ร้านเมี้ยนเต็กเองเป็นหนึ่งในนั้น โดยเริ่มเปิดกิจการครั้งแรกใน พ.ศ. 2457 โดยมีคุณแม่เลี้ยง (คุณย่าของคุณสิทธิเดช) เป็นผู้ก่อตั้งใช้ชื่อว่า “เมี้ยนเต็ก” ที่แปลว่าคุณธรรมที่สืบสานไม่ขาดสาย

“คุณปู่เป็นคนจีนที่เดินทางมาเมืองไทย ทำงานพอมีเงินเก็บก็ไปสุโขทัยและเปิดร้านเพชรให้คุณย่าดูแล คุณย่าเป็นคนขยัน ค้าขายเก่ง กิจการจึงดำเนินไปได้ด้วยดีจนมาถึงรุ่นคุณพ่อของผม ท่านเป็นลูกเพียงคนเดียวจาก 15 คนที่มาช่วยช่วงทำธุรกิจนี้ต่อ” คุณสิทธิเดชเล่าถึงจุดเริ่มต้นครั้งอดีต

คุณสิทธิเดชเข้ามาช่วยธุรกิจของครอบครัวตั้งแต่เรียนจบชั้นมัธยม โดยเริ่มจากการฝึกดูเพชร คัดเพชร คัดพลอย จนมีประสบการณ์ในทุกขั้นตอนของการผลิตจิวเวลรี่



“เมื่อผมเริ่มเข้ามาดูแลธุรกิจได้สักระยะ ก็มองเห็นโอกาสในการขยายตลาดไปสู่ต่างประเทศ เราจึงเริ่มต้นจากการตระเวนไปออกงานแสดงสินค้าในประเทศต่าง ๆ ลองผิดลองถูกเพื่อเรียนรู้ตลาดทั้งในออสเตรเลีย แคนาดา และประเทศอื่น ๆ ในยุโรป จนในที่สุดเราสามารถขายให้กับห้างสรรพสินค้าของเยอรมนีและอีกหลายแห่งทั่วโลก หลายครั้งเป็นการทำงานในรูปแบบ OEM คือการผลิตให้กับแบรนด์ระดับนานาชาติ ซึ่งแม้จะไม่มีชื่อของเราอยู่บนชิ้นงานเหล่านั้น แต่ถือเป็นประสบการณ์สำคัญที่ทำให้เราได้พัฒนาฝีมือ และเรียนรู้มาตรฐานสากล” คุณสิทธิเดชเล่า



ช่วงเวลาดังกล่าวถือเป็นจุดเปลี่ยนของครอบครัวจากเดิมที่เป็นธุรกิจค้าปลีกขนาดย่อม ก็ได้ก่อตั้งบริษัทเมียนเต็กจิวเวลรี่เฮิร์ซพอร์ตเป็นโรงงานผลิตเครื่องประดับเพื่อรองรับงานสั่งทำจากต่างประเทศ โดยสรรหาและฝึกฝนช่างฝีมือที่มีทักษะและความชำนาญในแต่ละแขนงจนทำให้เมียนเต็กมีชื่อเสียง และได้รับการยอมรับในแง่ของงานคราฟต์อันประณีต

“เรามีความชำนาญและมีชื่อเสียงในการทำจิวเวลรี่ด้วยงานฝีมือแบบ European Craftsmanship โดยมีสไตล์ที่ได้รับอิทธิพลจากยุค Golden Age ไม่ว่าจะเป็น Art Deco, Art Nouveau หรือ Edwardian ซึ่งทักษะเหล่านี้ต้องอาศัยประสบการณ์ ความเข้าใจ และความละเอียดของช่างฝีมือ”

คุณสินธุนนท์ บุตรชายคุณสิทธิเดช หนึ่งในทายาทรุ่นที่ 4 เล่าเสริม ความเชี่ยวชาญนี้เห็นได้จากผลงานในยุคหลังที่สามารถวัดโฉมบนพรมแดงหรือปรากฏใน Auction Houses ต่าง ๆ ภายใต้แบรนด์ชั้นนำระดับโลก แสดงให้เห็นถึงศักยภาพและทักษะในการผลิตของเมียนเต็ก

ในวาระที่ธุรกิจมีอายุครบหนึ่งศตวรรษเมื่อปี 2557 สมาชิกในครอบครัวจึงเห็นตรงกันว่าคงถึงเวลาแล้วที่จะสร้างแบรนด์เครื่องประดับของตัวเอง ซึ่งไม่เพียงแต่สะท้อนความเชี่ยวชาญของเรา หากยังเป็นการระลึกถึงกิจการที่สร้างขึ้นด้วยแรงกายแรงใจของบรรพบุรุษที่ช่วยกันสานต่อ

“

เรามีความชำนาญและมีชื่อเสียงในการทำจิวเวลรี่ด้วยงานฝีมือแบบ European Craftsmanship โดยมีสไตล์ที่ได้รับอิทธิพลจากยุค Golden Age ไม่ว่าจะเป็น Art Deco, Art Nouveau หรือ Edwardian ซึ่งทักษะเหล่านี้ต้องอาศัยประสบการณ์ ความเข้าใจ และความละเอียดของช่างฝีมือ

”

“

CHAVANA คือการนำเอา Know How และประสบการณ์ทั้งหมด
ที่เราสั่งสมมา กลั่นออกมาเป็นเครื่องประดับแต่ละชิ้น
ที่มีความประณีตงดงาม มีรายละเอียดและเรื่องราวของแรงบันดาลใจ

”

มาอย่างยาวนานกว่าร้อยปี จากเจตจำนงนี้
แบรนด์เครื่องประดับ CHAVANA จึงถือกำเนิดขึ้น
ตามตัวอักษรของนามสกุล เพื่อเป็นนามแทน
ความภาคภูมิใจในมรดกของครอบครัว

“CHAVANA คือการนำเอา Know How และ
ประสบการณ์ทั้งหมดที่เราสั่งสมมา กลั่นออกมา
เป็นเครื่องประดับแต่ละชิ้นที่มีความประณีต
งดงาม มีรายละเอียดและเรื่องราวของ
แรงบันดาลใจ ซึ่งอาจนิยามได้ด้วยคำว่า Subtle
Sophistication เราอยากให้เครื่องประดับแต่ละชิ้น
มีคุณค่าเหนือกาลเวลา สะท้อนตัวตนผู้สวมใส่อย่าง
เจียบ ๆ โดยไม่ต้องอ้อววด” คุณสินธุนันทกล่าว

ความโดดเด่นที่สืบทอดจากรุ่นสู่รุ่น

เมื่อถามถึงจุดแข็งของธุรกิจที่สามารถ
สืบทอดจากรุ่นสู่รุ่นได้อย่างมั่นคง ทั้งคุณสิทธิเดช
และคุณสินธุนันทเห็นตรงกันว่า ความใส่ใจ
ในทุกขั้นตอนการทำงาน คือส่วนสำคัญที่ทำให้
ผลงานของบริษัทครองใจลูกค้าเสมอมา

“ความใส่ใจที่ว่าเกิดขึ้นจากการที่เราลงไป
คลุกคลีกับทุกขั้นตอนการผลิต ดูแลรายละเอียด
อย่างพิถีพิถัน และไม่เคยปล่อยผ่านในจุดที่เรา
คิดว่ายังไม่ดีพอ เมื่อลูกค้าเห็นผลงานจึงสัมผัส
ได้ถึงความตั้งใจและความพิเศษในแต่ละชิ้นงาน
อีกสิ่งหนึ่งที่สำคัญไม่แพ้กันในแง่ของธุรกิจคือ
การที่เรายึดหลักการเติบโตอย่างค่อยเป็นค่อยไป
เราจะไม่ขยายธุรกิจออกไปจนเกินตัว ซึ่งสิ่งเหล่านี้

เป็นแนวคิดที่มีมาตั้งแต่รุ่นคุณปู่ ท่านมักจะพูดว่า
‘กินคำเล็ก ๆ ทีละคำ ก็อิ่มเหมือนกัน’ หมายถึงเรา
ไม่ต้องรีบร้อนที่จะใหญ่โต หรือต้องเป็นพลูเปี้ยงป้าง
แต่สุดท้ายก็เจียบหาย” คุณสินธุนันทกล่าว

คุณสิทธิเดชเสริมว่า “คุณพ่อเป็นคนที่สมถะมาก
และมองว่าการทำธุรกิจควรเติบโตอย่างมั่นคง ไม่จำเป็นต้อง
ก้าวกระโดดเสมอไป มีหลายครั้งที่ลูกค้าเข้าสั่ง
ออเดอร์มากมาย ซึ่งต้องขยายโรงงานและรับคนงานเพิ่ม
แต่เรามักจะปฏิเสธเนื่องจากไม่ต้องการที่จะสร้างอะไร
ที่ใหญ่โตเกินตัว และไม่สามารถดูแลได้ทั่วถึง”

ปัจจุบันเมียนเต็กยังเป็นแหล่งผลิตงานจิ๋วเวลรี
ในรูปแบบ OEM ที่ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั่วโลก
ส่วนแบรนด์ CHAVANA มีโชว์รูมอยู่ที่ห้างเซ็นทรัล
เอนบาซซี โดยลูกค้าสามารถเข้ามาสัมผัสผลงานจิ๋วเวลรี
ที่ได้รับการรังสรรค์ด้วยประสบการณ์และความชำนาญ



“

เป้าหมายของเราไม่ได้อยู่ที่ว่า
จะได้กำไรเท่าไร แต่สิ่งที่เรา
ให้ความสำคัญมากกว่านั้นคือ
การตั้งใจทำงานออกมาให้ดีที่สุด

”

ผสมผสานกับแรงบันดาลใจจากศิลปะในยุคสมัยต่าง ๆ ทำให้
ผลงานทุกชิ้นเป็นเครื่องประดับอันล้ำค่าน่าครอบครอง
ขณะเดียวกัน CHAVANA ก็เริ่มขยายตลาดไปสู่ฮ่องกงและ
สิงคโปร์ เพื่อที่ว่าวันหนึ่งเราอาจได้เห็นแบรนด์จิวเวลรีไทย
โลดแล่นอยู่ในระดับสากล

“เป้าหมายของเราไม่ได้อยู่ที่ว่าจะได้กำไรเท่าไร
แต่สิ่งที่เราให้ความสำคัญมากกว่านั้นคือการตั้งใจทำงาน
ออกมาให้ดีที่สุด” คุณสิทธิเดช เน้นย้ำ



บริหารคนด้วยความใส่ใจ

ในยุคแรกของการทำเครื่องประดับ ช่างฝีมือ
หนึ่งคนสามารถทำเครื่องประดับได้ด้วย
ตัวคนเดียว ตั้งแต่การออกแบบ ขึ้นรูป และลงมือ
ทำชิ้นงาน แต่ปัจจุบันจิวเวลรีหนึ่งชิ้นจำเป็นต้อง
อาศัยช่างผู้เชี่ยวชาญและกำลังคนนับสิบ
เริ่มตั้งแต่ช่างออกแบบ ช่างขึ้นตัวเรือน ช่างขัด
ช่างคัดเพชร ช่างคัดพลอย ช่างเจียรไนเพชร
ช่างเจียรไนพลอย ช่างฝังเพชร ช่างฝังพลอย
ช่าง QC พนักงานของเมียนตีกและ CHAVANA
จึงต้องเพิ่มมากขึ้นไปตามลักษณะงาน การดูแล
และบริหารพนักงานจึงเป็นเรื่องที่ต้องให้ความ
ใส่ใจเป็นพิเศษ

“เราดูแลพนักงานเหมือนกับเป็นสมาชิก
ในครอบครัว ได้ถามสารทุกข์สุกดิบเสมอ เพราะ
ธุรกิจเราเป็นเรื่องของงานฝีมือ ต้องอาศัยความ
ร่วมมือร่วมใจของทุกคน จึงจะสร้างสรรค์ผลงาน
ออกมาได้” คุณสิทธิเดชกล่าว



คุณสินธุนท์เสริมว่า “ตั้งแต่รุ่นคุณปู่ซึ่งเป็นรุ่นที่สอง มาจนถึงคุณพ่อซึ่งเป็นรุ่นที่สาม พวกเราหลาน ๆ รุ่นที่สี่จะได้เห็นตัวอย่างของความขยันและการทำงานหนักเพื่อครอบครัวมาโดยตลอดพลังในการทำงานของพวกเราคือเราไม่ได้คิดว่าเราทำเพื่อตัวเอง แต่เป็นสิ่งที่ทำเพื่อทุกคนในครอบครัวรวมถึงทุกคนในองค์กร เพื่อให้เจริญรุ่งเรืองไปด้วยกัน”

วิถีของครอบครัว

ด้วยความที่สมาชิกส่วนใหญ่ทำงานในธุรกิจของครอบครัว ไลฟ์สไตล์กับงานจึงแทบจะกลายเป็นเนื้อเดียวกัน “สมัยก่อนบ้านกับออฟฟิศอยู่ที่เดียวกัน ผมเองก็แทบจะทำงานตลอดเวลา แม้แต่ก่อนที่คุณพ่อจะเสียชีวิตอายุ 94 ปี ท่านก็ยังเข้ามาดูงานตลอด พอถึงรุ่นที่ 4 ทุกคนจึงขอให้แยกบ้านออกจากออฟฟิศ แต่ถึงอย่างนั้นบางทีวันอาทิตย์ ผมก็ยังเข้าไปทำ” คุณสิทธิเดชเล่า ส่วนกิจกรรมที่ถือเป็นกิจวัตรประจำของครอบครัวคือ การไปโรงเจ ทำบุญ ทำโรทานาสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้เริ่มต้นตั้งแต่สมัยคุณย่าทวด ท่านจะใส่บาตรทุกวัน จนถึงทุกวันนี้ที่บ้านขวนะเวสนั้นก็ยังคงสืบสานปฏิบัติต่อเนื่องกันมาจากรุ่นสู่รุ่นนี้ร้อยปีแล้ว

ส่วนความประทับใจในฐานะสมาชิกหุ้นกู้ของเอสซีจี คุณสิทธิเดชกล่าวว่า เอสซีจिनั้นยืนหยัดมาได้กว่าร้อยปีเฉกเช่นเดียวกับธุรกิจของครอบครัว ทำให้คุณสิทธิเดชมีความเชื่อมั่นและเชื่อใจ จึงตัดสินใจลงทุนในหุ้นกู้ของเอสซีจีมาตั้งแต่ช่วงแรกที่เปิดให้ลงทุน

“เอสซีจีเป็นบริษัทที่มีธรรมาภิบาล ทำงานเพื่อให้สังคมส่วนรวมดีขึ้น โดยไม่ได้มุ่งหวังเพียงแค่ผลกำไรเพียงอย่างเดียว ในขณะเดียวกันยังมีหลักอุดมการณ์ที่ว่า ตั้งมั่นในความเป็นธรรม มุ่งมั่นในความเป็นเลิศ เชื่อมมั่นในคุณค่าของคน และถือนมั่นในความรับผิดชอบต่อสังคม ฉะนั้นผมจึงเลือกลงทุนในบริษัทที่มีความเชื่อเหมือนกับครอบครัวของเรา” คุณสิทธิเดชกล่าว



นอกจากใส่ใจในเรื่องการลงทุนแล้ว คุณสิทธิเดชและครอบครัวยังชื่นชอบการไปทริปท่องเที่ยวกับเอสซีจี ทั้งในแง่ของโปรแกรมการเดินทางและการให้บริการที่ประทับใจ “เราเคยไปทริปที่จังหวัดชุมพรกับเอสซีจีแล้วประทับใจมาก จนต้องกลับมาจัดทริปให้พนักงานทั้งบริษัทได้ไปเที่ยวชมพรมารูปแบบเดียวกับที่เราไปกับเอสซีจีบ้าง” คุณสิทธิเดชเล่าทิ้งท้าย 

Talk to Doctor

เรื่อง: ผศ.พญ. ศุภกัญญา วงศ์รักภีพานิช
อายุรศาสตร์ เวชศาสตร์ผู้สูงอายุ โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์



30



RSV ศัตรูเงียบในผู้สูงอายุ ป้องกันได้ด้วยวัคซีน

ปัจจุบันโลกกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างเต็มตัว เราควรเตรียมความพร้อมให้แก่ผู้สูงอายุ เพื่อเตรียมรับมือกับโรคภัยไข้เจ็บที่จะเกิดขึ้นตามอายุที่มากขึ้น โรคหนึ่งของผู้สูงอายุที่หลายคนมองข้ามคือ การติดเชื้อไวรัส RSV ที่อาจส่งผลให้เกิดภาวะแทรกซ้อนที่รุนแรงและเสียชีวิตได้ ซึ่งปัจจุบันยังไม่มียารักษาที่เฉพาะเจาะจงกับเชื้อไวรัส RSV

RSV หรือ Respiratory Syncytial Virus เป็นเชื้อไวรัสที่ก่อให้เกิดโรคในระบบทางเดินหายใจ ทั้งส่วนบนและส่วนล่าง เชื้อนี้ติดต่อผ่านการหายใจเอาละอองฝอยที่เกิดจากการไอ จามของผู้ป่วย การสัมผัสสิ่งคัดหลั่งของผู้ป่วย เช่น น้ำมูก น้ำลาย หรือสัมผัสกับสิ่งของที่มีเชื้อโรคอยู่บนพื้นผิว



โรคติดเชื้อไวรัส RSV มักมีอาการคล้ายไข้หวัด เช่น ไอ ไข้ น้ำมูก ผู้ป่วยบางรายโดยเฉพาะผู้สูงอายุ หากเกิดการติดเชื้อที่ระบบทางเดินหายใจส่วนล่าง อาจจะมีอาการรุนแรง เช่น มีไข้สูง หอบเหนื่อย หายใจลำบาก หรือออกซิเจนในเลือดต่ำ

ความเสี่ยงและอันตราย ของการติดเชื้อไวรัส RSV

ภาวะแทรกซ้อนที่พบได้บ่อยจากการติดเชื้อไวรัส RSV ได้แก่ ภาวะปอดอักเสบ ซึ่งพบได้มากถึงร้อยละ 78 และภาวะหัวใจล้มเหลว ที่พบได้ประมาณร้อยละ 17

ใครคือกลุ่มเสี่ยงที่จะติดเชื้อไวรัส RSV

“ผู้สูงอายุ” โดยเฉพาะท่านที่มีโรคประจำตัว เช่น โรคหอบหืด โรคปอดอุดกั้นเรื้อรัง โรคหัวใจขาดเลือด โรคหัวใจล้มเหลว โรคเบาหวาน โรคไต เป็นต้น หรือผู้ที่มีภูมิคุ้มกันต่ำ มีความเสี่ยงสูงที่จะติดเชื้อไวรัส RSV และเกิดภาวะแทรกซ้อนที่มีความรุนแรง

ข้อมูลที่น่าสนใจ เกี่ยวกับการติดเชื้อไวรัส RSV

ข้อมูลในประเทศไทยพบว่า ผู้ป่วยเด็กที่ติดเชื้อไวรัส RSV มีอัตราการเสียชีวิตร้อยละ 0.12 ในทางกลับกัน ผู้ป่วยผู้ใหญ่และผู้สูงอายุมีอัตราการ

“

ผู้ป่วยเด็กที่ติดเชื้อไวรัส RSV มีอัตราการเสียชีวิตร้อยละ 0.12 ในทางกลับกันผู้ป่วยผู้ใหญ่และผู้สูงอายุมีอัตราการเสียชีวิตสูงถึงร้อยละ 15.9

”

เสียชีวิตสูงถึงร้อยละ 15.9 นอกจากนี้ ข้อมูลทั่วโลก พบผู้ป่วยสูงอายุที่ติดเชื้อไวรัส RSV ประมาณ 470,000 รายต่อปี ที่ต้องเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาล

การรักษาโรคติดเชื้อไวรัส RSV

ปัจจุบันยังไม่มียารักษาโรคนี้โดยเฉพาะ ส่วนใหญ่เป็นการรักษาตามอาการ เช่น ยาบรรเทาอาการไอ ยาลดไข้ การพ่นยาขยายหลอดลม ให้ออกซิเจนเสริมกรณีให้ออกซิเจนในเลือดต่ำ หรือรักษาการติดเชื้อหากติดเชื้อแบคทีเรียแทรกซ้อน





การป้องกันการติดเชื้อไวรัส RSV

RSV ในผู้สูงอายุสามารถป้องกันและลดความรุนแรงได้ด้วยการฉีดวัคซีนป้องกันเชื้อไวรัส RSV นอกจากนี้โรคติดเชื้อไวรัส RSV สามารถป้องกันได้โดย

- หมั่นล้างมือ
- สวมหน้ากากอนามัย
- เว้นระยะห่าง หลีกเลี่ยงการสัมผัสใกล้ชิดกับผู้ที่ป่วยโรคติดเชื้อไวรัส RSV
- ออกกำลังกาย และทานอาหารให้ครบ 5 หมู่

วัคซีนป้องกันเชื้อไวรัส RSV ในผู้สูงอายุ

สำหรับการฉีดวัคซีนป้องกันเชื้อไวรัส RSV จะฉีดวัคซีน 1 เข็มเข้าที่กล้ามเนื้อ โดยแนะนำให้ฉีดวัคซีนในผู้สูงอายุตั้งแต่อายุ 75 ปีขึ้นไป หรือตั้งแต่อายุ 60 - 74 ปีที่มีความเสี่ยงต่อการติดเชื้อไวรัสที่รุนแรง เช่น มีโรคปอดเรื้อรัง โรคหัวใจ โรคเบาหวาน โรคตับ หรือโรคไตเรื้อรัง

ความปลอดภัยของวัคซีน และอาการข้างเคียง

หลังจากรับวัคซีนป้องกันเชื้อไวรัส RSV อาการข้างเคียงที่เกิดขึ้นมักพบบริเวณที่ฉีด เช่น บวม แดง ปวดเมื่อยเนื้อตัว มีไข้ต่ำ ๆ ซึ่งหายได้เองภายใน 2 - 3 วัน

เราได้ทำความรู้จักกับโรคติดเชื้อไวรัส RSV กันเป็นอย่างดีแล้ว รู้ถึงความเสี่ยงของโรค โดยเฉพาะกับผู้สูงอายุ ซึ่งมีความเสี่ยงสูงที่จะเกิดอาการรุนแรง จึงควรหลีกเลี่ยงปัจจัยเสี่ยงทั้งหลายที่ทำให้ร่างกายอ่อนแอลง และป้องกันตัวเองด้วยการหมั่นล้างมือ สวมหน้ากากอนามัย ออกกำลังกาย พักผ่อนให้เพียงพอ และอีกหนึ่งวิธีป้องกันที่สำคัญคือ การฉีดวัคซีนป้องกัน RSV นั่นเอง 

โปรแกรมตรวจสุขภาพปี 2568

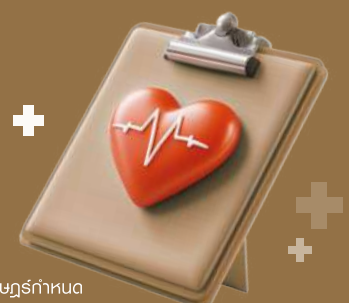
สำหรับครอบครัวและสมาชิก SCG Debenture Club

Executive Program	ราคาพิเศษ (บาท)	ราคาปกติ (บาท)
Executive Program with Stress Test (วิ่งสายพาน สำหรับผู้ชาย)	18,900	22,000
Executive Program (สำหรับผู้หญิง)	16,020	18,600
Comprehensive Program	ราคาพิเศษ (บาท)	ราคาปกติ (บาท)
Comprehensive Program (สำหรับผู้ชาย)	27,810	32,400
Comprehensive Program (สำหรับผู้หญิง อายุต่ำกว่า 40 ปี)	24,660	28,700
Comprehensive Program (สำหรับผู้หญิงอายุ 40 ปีขึ้นไป)	31,230	36,300
Comprehensive Advance Program	ราคาพิเศษ (บาท)	ราคาปกติ (บาท)
Comprehensive Advance Program (สำหรับผู้ชาย)	31,680	36,900
Comprehensive Advance Program (สำหรับผู้หญิง อายุต่ำกว่า 40 ปี)	30,150	35,000
Comprehensive Advance Program (สำหรับผู้หญิง อายุ 40 ปีขึ้นไป)	35,820	41,700
Holistic Program	ราคาพิเศษ (บาท)	ราคาปกติ (บาท)
Holistic (สำหรับผู้ชายอายุ 55-69 ปี)	40,485	47,000
Holistic (สำหรับผู้หญิงอายุ 55-69 ปี)	44,820	52,100
Vaccine	ราคาพิเศษ (บาท)	ราคาปกติ (บาท)
วัคซีนป้องกันไข้หวัดใหญ่ สายพันธุ์ใหม่ปี 2025	980	1,100
วัคซีน RSV (Respiratory syncytial virus)	11,560	12,800

ราคาดังกล่าวถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2568
เข้ารับบริการที่ศูนย์ตรวจสุขภาพ อาคาร A ชั้น 11
เปิดทำการทุกวัน เวลา 7.00 น. - 15.00 น.

📞 สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม โทร 02 011 3111
👤 ผู้ช่วยดูแลสุขภาพ 080 058 3280

ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลง แก้ไข ยกเลิก โดยมิแจ้งล่วงหน้า *เงื่อนไขเป็นไปตามศูนย์ส่งเสริมสุขภาพไวท์กลอสโฟ และ โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์กำหนด



SCGC

เรื่องและภาพ: SCGC

DRS
by REPCO NEX



SCGC เดินหน้าเพื่อการเติบโต ธุรกิจใหม่ “Industrial Service Solutions”

ต่อยอดความชำนาญ คว่ำโอกาจากความก้าวหน้าด้านอุตสาหกรรม

เป็นที่ทราบกันดีว่า ภาคอุตสาหกรรมคือฟันเฟืองสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ตั้งแต่เกิดการปฏิวัติอุตสาหกรรมเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน จะเห็นว่ามีโรงงานอุตสาหกรรมนับหมื่นแห่งที่พร้อมเดินเครื่องจักรสร้างผลผลิตอย่างต่อเนื่อง สามารถสร้างรายได้ สร้างการจ้างงาน และเป็นกลไกสู่ความก้าวหน้าของประเทศ

SCGC เล็งเห็นโอกาสจากความก้าวหน้าของภาคอุตสาหกรรม จึงได้พัฒนาธุรกิจ Industrial Service Solutions ขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดในการเพิ่มประสิทธิภาพให้กับโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งการให้บริการลักษณะนี้ยังมีไม่มากในบ้านเรา ประกอบกับองค์ความรู้ของ SCGC จึงเชื่อมั่นว่าธุรกิจนี้จะช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้ธุรกิจหลักพร้อมสร้างการเติบโตได้อย่างมั่นคง

จากความเชี่ยวชาญภายใน เพื่อสร้างความเป็นเลิศ ต่อยอดสู่ธุรกิจใหม่ ด้วยดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชัน

ตลอดการดำเนินธุรกิจของ SCGC กว่า 40 ปี บริษัทฯ ได้สั่งสมองค์ความรู้ด้านต่าง ๆ ผ่านการทดลอง การเรียนผิดเรียนถูก การแก้ไขปัญหา และรับมือความท้าทายต่าง ๆ ฝึกฝนจนเกิดความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์จริงซึ่งหนึ่งในหน้าที่ได้เรียนรู้และพัฒนาอย่างต่อเนื่องตามแนวทาง Operational Excellence ก็คืองานด้านวิศวกรรมและเทคโนโลยีในการดูแลเครื่องจักร โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างมากกับสภาพความพร้อมของเครื่องจักรทุกชิ้นเพื่อความปลอดภัยและเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต ไม่เพียงแต่ความเชี่ยวชาญด้านการซ่อมบำรุงเครื่องจักรเท่านั้น แต่ยังมี ความเข้าใจอย่างลึกซึ้งผ่านการลงมือปฏิบัติจริงในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อยกระดับโรงงาน ซึ่งช่วยเพิ่ม ประสิทธิภาพ ลดต้นทุน และสามารถบริหารจัดการ พลังงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมควบคู่กันไป

และก็มาถึงก้าวสำคัญที่ SCGC จะได้นำความเชี่ยวชาญด้านวิศวกรรมและเทคโนโลยีในการดูแลเครื่องจักร ต่อยอดสู่ธุรกิจใหม่ที่เรียกว่า “Industrial Service Solutions” ภายใต้การบริหารงานของบริษัท REPCO NEX Industrial Solutions ในกลุ่มธุรกิจ เอสซีจี เคมิคอลส์ หรือ SCGC โดยสร้างสรรค์โซลูชันที่หลากหลาย ผสานเทคโนโลยีขั้นสูงเข้ากับทักษะของมนุษย์ สำหรับภาคอุตสาหกรรมต่าง ๆ อาทิ อุตสาหกรรม โรงไฟฟ้า น้ำมันและก๊าซ อาหารและเครื่องดื่ม เพื่อให้ลูกค้าได้ผลลัพธ์ที่เต็มประสิทธิภาพ ช่วยลดต้นทุน ช่วยการบริหารจัดการด้านพลังงานรวมทั้งความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อม สร้างการเติบโตอย่างเป็นรูปธรรม และยั่งยืน

บูรณาการความเชี่ยวชาญทุกมิติ พัฒนาโซลูชัน “DRS by REPCO NEX” ดิจิทัลโซลูชันอัจฉริยะสำหรับภาคอุตสาหกรรม ครบวงจรรายแรกของโลก

หัวใจสำคัญของ Industrial Service Solutions จาก REPCO NEX คือโซลูชันที่ชื่อว่า DRS by REPCO NEX (Digital Reliability Service Solutions) บริการด้านดิจิทัลโซลูชันอัจฉริยะสำหรับภาคอุตสาหกรรม ครบวงจรรายแรกของโลก ที่ดูแลประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องจักรแบบครบวงจร (Asset Performance Management) ด้วยการผสานศักยภาพด้าน “การซ่อมบำรุงอัจฉริยะครบวงจรด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล” ร่วมกับ “ดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชัน” และ “ดิจิทัลแพลตฟอร์ม ที่ช่วยบริหารจัดการพลังงานหมุนเวียน”





จากการทำงานร่วมกับลูกค้าในอุตสาหกรรมต่าง ๆ พบว่า โซลูชัน DRS by REPCO NEX ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต และแก้ปัญหาให้กับอุตสาหกรรมในหลายมิติ ทั้ง 1) การเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต (Increase Productivity) ได้มากถึง 10 - 30% จากการเดินเครื่องจักรได้อย่างต่อเนื่องเต็มกำลัง 2) ลดเวลาหยุดทำงานของเครื่องจักรโดยไม่คาดคิด (Reduce Unexpected Downtime) ได้ราว 50 - 90% ด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลจากเซ็นเซอร์ เพื่อคาดการณ์ความเสี่ยงของเครื่องจักร ทำให้ดูแลได้ทันทั่วทั้ง 3) ยืดอายุการทำงานของเครื่องจักร (Extend Asset Lifetime) ออกไปอีก 30 - 50% ด้วยกระบวนการวิเคราะห์ทางด้านวิศวกรรมขั้นสูง และ 4) ระบบตรวจสอบสภาพเครื่องจักร (Improve Safety & Compliance) ช่วยลดความเสี่ยงเกิดอุบัติเหตุ เพิ่มมาตรฐานความปลอดภัย

ตอกย้ำความสำเร็จ ด้วยความร่วมมือกับลูกค้าชั้นนำ

ที่ผ่านมา REPCO NEX ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าชั้นนำในหลายอุตสาหกรรมทั้งไทยและต่างประเทศ อาทิ

- ความร่วมมือกับ Aboitiz Power Corporation (AboitizPower) ผู้ผลิตพลังงานไฟฟ้ารายใหญ่ของฟิลิปปินส์ในโครงการอาร์คันเจล (Project Arkanghel) เพื่อพัฒนาโรงไฟฟ้าอัจฉริยะแห่งแรกในประเทศฟิลิปปินส์ด้วยเทคโนโลยีแบบจำลองเสมือน (Digital Twin) เพื่อเพิ่มเสถียรภาพการผลิตไฟฟ้า ท่ามกลางความท้าทายจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ
- ความร่วมมือกับ B.Grimm Power ผู้นำด้านพลังงานสะอาดในประเทศไทยเพื่อยกระดับการบริหารจัดการภายในโรงไฟฟ้า และเพิ่มสัดส่วนการผลิตพลังงานสะอาดให้กับโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนร่วม และโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน และร่วมพัฒนาโครงการโซลาร์ฟาร์มลอยน้ำขนาด 19.5 เมกะวัตต์ ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี ซึ่งจะช่วยขับเคลื่อนพลังงานสะอาดสู่การเป็นพลังงานแห่งอนาคตของประเทศไทย
- ความร่วมมือกับ Betagro บริษัทอาหารชั้นนำระดับสากล ในการนำดิจิทัลโซลูชันมาใช้ในกระบวนการผลิตทั้งการพัฒนาเซ็นเซอร์และแพลตฟอร์มเฉพาะที่สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุน ลดเวลาในการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถให้เบทาโกรเป็นโรงงานอุตสาหกรรมอาหารที่มีการดำเนินงานเป็นเลิศ





จากความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของ Operational Excellence ทำให้ SCGC สั่งสมองค์ความรู้และความเชี่ยวชาญมากพอจนเป็นหนึ่งในผู้นำของภาคอุตสาหกรรม ที่มีนวัตกรรมและโซลูชันอัจฉริยะ พร้อมต่อยอดไปสู่ธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโต และเสริมแกร่งให้ SCGC ขณะเดียวกันยังได้ส่งมอบความก้าวหน้าของภาคอุตสาหกรรมให้กับธุรกิจอื่น ๆ นำมาซึ่งความยั่งยืนร่วมกันในอนาคต

DRS by REPCO NEX ประกอบด้วย 3 โซลูชัน ได้แก่

1. การซ่อมบำรุงอัจฉริยะครบวงจรด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Smart Maintenance) สำหรับใช้ในงานตรวจสอบและบำรุงรักษาเครื่องจักรโดยมี Robotics Inspection และ Smart Sensors ช่วยให้สามารถตรวจสอบสภาพเครื่องจักร ได้แบบ Real Time พร้อมแจ้งเตือนเมื่อพบความผิดปกติ จึงดำเนินการแก้ไขได้ทันที่และทำให้โรงงานดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง
2. ดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชัน (Digital Transformation) การผลักดันให้เกิดการผสมผสานกันของ Hardware Software และ Peopleware เพื่อสร้างทีมให้พร้อมต่อการปรับเปลี่ยนสู่การใช้งานเทคโนโลยีดิจิทัล
3. ดิจิทัลแพลตฟอร์มบริหารจัดการพลังงานหมุนเวียน (Renewable Energy Management Platform) บริการด้านพลังงานหมุนเวียนแบบครบวงจรตั้งแต่การออกแบบทางวิศวกรรม การจัดซื้อ รวมไปถึงบริหารจัดการระบบพลังงานหมุนเวียนรูปแบบต่าง ๆ ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด



Economic Overview

เรื่อง: ศศ. ดร.ธนวรรธน์ พลวิชัย

อธิการบดีมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และประธานที่ปรึกษาศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ



38



สงครามการค้าผ่านพิช จุดรั้งเศรษฐกิจไทย

“ความแน่นอนคือความไม่แน่นอน” หรือ “อะไร ๆ ก็เกิดขึ้นได้” เป็นประโยคที่ผมต้องจำหวัคคอล์มน์ในครั้งนี ก็ไม่น่าเชื่อนะครับว่าผมจะเลือกประโยคนี้อีกสักครั้งกลับมาใช้ได้อีกครั้งอย่างเหมาะสมเหมาะสมสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบันได้อย่างดี และผมคิดว่าหัวเรื่อง “สองแพรงเศรษฐกิจไทย: รุ่งเรืองหรือร่วงโรย?” น่าจะเหมาะสมกับสถานการณ์

ทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองไทยในปัจจุบันครอบคลุมถึงสิ้นปี 2569 เป็นอย่างมาก เพราะปัจจัยต่าง ๆ ที่กำหนดทิศทางการขยายตัวของเศรษฐกิจโลก และเศรษฐกิจไทยมีความเสี่ยง มีความไม่นิ่ง มีความไม่แน่นอนสูงอย่างมาก ซึ่งยากต่อการควบคุมของคนไทยและรัฐบาลไทย และอาจมีเหตุการณ์อื่น ๆ ที่เข้ามาเติมเชื้อไฟเพื่อโหมไฟให้ปัญหาและ

ความเสี่ยงต่าง ๆ รุนแรงขึ้นได้ต่อเนื่องอีก โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาภูมิรัฐศาสตร์ (Geopolitics) ระหว่างสหรัฐอเมริกากับจีน และปัญหาระหว่างยุโรปกับรัสเซีย ซึ่งยังไม่มีท่าทีคลี่คลายลงเท่าไร

ต่อเนื่องจากคอลัมน์ที่แล้วที่ผมใช้คำว่า “ช็อก” บ่อยมาก เป็นคำและสถานการณ์ที่เกิดขึ้นทั่วโลกและในประเทศไทยนับตั้งแต่วันจันทร์ที่ 20 มกราคม พ.ศ. 2568 ซึ่งเป็นวันที่ประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์ รับตำแหน่งประธานาธิบดีคนที่ 47 ของสหรัฐอเมริกา เป็นต้นมา และคำว่า “ช็อก” คงจะถูกใช้ไปได้อย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี ซึ่งยังคาดการณ์ไม่ได้ว่าจะมากขึ้นหรือน้อยลง รุนแรงขึ้นหรือเบาบางลง แค่นี้หรือตลอด 4 ปีข้างหน้า นับจากนี้ตลอดสมัยของการดำรงตำแหน่งประธานาธิบดีสหรัฐของประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์

โดยช็อกที่สำคัญคือการประกาศสงครามการค้า ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา ประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกา ทรัมป์ ได้เริ่มประกาศขึ้นภาษีอย่างเป็นทางการครั้งแรก โดยขึ้นภาษีนำเข้าสินค้าจากเม็กซิโกและแคนาดา 25% และประกาศปรับขึ้นอัตราภาษีเหล็กและอะลูมิเนียมที่นำเข้าสู่สหรัฐฯ เป็น 25% จากอัตราเดิมที่ระดับ 10% ภายใต้นโยบาย Make America Great Again หลังจากนั้นในเดือนเมษายน ประธานาธิบดีสหรัฐฯ โดนัลด์ ทรัมป์ ได้ประกาศใช้มาตรการทางภาษีตอบโต้ (Reciprocal Tariff) กับหลายประเทศทั่วโลก ด้วยการปรับขึ้นภาษีสินค้านำเข้าครั้งใหญ่สุดเป็นประวัติการณ์ โดยเก็บภาษี 2 ส่วนคือ การเก็บภาษีขั้นต่ำ หรือภาษีทั่วไป (Baseline หรือ Universal Tariff) 10% ซึ่งจะเรียกเก็บกับสินค้าจากทุกประเทศที่สหรัฐฯ นำเข้าสินค้ากว่า 180 ประเทศทั่วโลก และการเก็บภาษีส่วนเพิ่มหรือภาษีตอบโต้ (Additional หรือ Reciprocal Tariff) 10 - 49% กับหลายประเทศที่ส่วนใหญ่มีการกีดกันการค้ากับสหรัฐฯ กว่า 90 ประเทศ ซึ่งประเทศไทยถูกจัดเก็บภาษีตอบโต้ในอัตรา 37% ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 9 เมษายน พ.ศ. 2568 เป็นต้นไป



แม้ว่าสหรัฐฯ จะประกาศในเวลาใกล้เคียงกัน ภายหลังว่า สหรัฐฯ จะระงับการเก็บภาษีตอบโต้ เป็นการชั่วคราวจากทุกประเทศโดยให้จัดเก็บภาษีจากทุกประเทศ 180 ประเทศในอัตราภาษีพื้นฐาน 10% เป็นเวลา 3 เดือนจนถึง 7 กรกฎาคม 2568 เพื่อเปิดโอกาสให้ประเทศต่าง ๆ ได้มีการเจรจากับสหรัฐฯ แต่จนถึงปัจจุบันยังไม่มีประเทศไหนเลยที่ถูกเก็บภาษีตอบโต้จากสหรัฐฯ แล้วเจรจการค้ากับสหรัฐฯ จนได้ข้อสรุปแบบเบ็ดเสร็จเด็ดขาด

จะมีก็แต่ประเทศจีนที่ได้เริ่มต้นเจรจากับสหรัฐฯ และได้บรรลุข้อตกลงเป็นการชั่วคราว หลังจากก่อนหน้านี้สหรัฐฯ ได้ตั้งกำแพงภาษีกับจีนหลายครั้งจนสูงถึง 145% และจีนได้ตั้งกำแพงภาษีตอบโต้สหรัฐฯ จนอัตราภาษีนำเข้าจากสหรัฐฯ ของจีนสูงถึง 125% โดยทั้งสหรัฐอเมริกาและจีนประกาศเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคมที่ผ่านมาว่า ทั้งสองฝ่ายได้บรรลุข้อตกลงเพื่อยุติการขึ้นภาษีนำเข้าสินค้าซึ่งกันและกันชั่วคราวและพยายามคลี่คลายสงครามการค้าที่กำลังคุกคามเศรษฐกิจที่ใหญ่ที่สุดของทั้งสองประเทศ โดยอัตราภาษีนำเข้าสินค้าจากจีน 145% ของสหรัฐฯ จะลดลงเหลือ 30% ขณะที่จีนจะลดภาษีนำเข้าสินค้าจากสหรัฐฯ



จาก 125% เหลือ 10% เป็นเวลา 90 วัน ซึ่งทั้งสองฝ่าย
ยังคงเจรจาเพื่อคลี่คลายความขัดแย้งต่อไป

40
—
—
ดังนั้น “ช็อก” ที่เกิดขึ้นทั่วโลกยังคงดำรงอยู่
และยังมีความเสี่ยงต่อไป เพราะไม่มีใครคาดเดาได้ว่า
สงครามการค้าระหว่างสหรัฐฯ กับจีน หรือสหรัฐฯ
กับประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกจะรุนแรงอย่างไร และ
จะจบลงอย่างไร เมื่อไร แม้ว่าในช่วงปลายเดือน
พฤษภาคม ศาลการค้าระหว่างประเทศสหรัฐอเมริกา
(Court of International Trade) มีคำสั่งระงับ
มาตรการเก็บภาษีนำเข้า (Tariff) ต่อนานาประเทศ
ของประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์ โดยศาลวินิจฉัยว่า
กฎหมายฉุกเฉินที่รัฐบาลกลางอ้างอิงไม่ได้ให้อำนาจ
กับประธานาธิบดีในการใช้ดุลยพินิจเพียงฝ่ายเดียว
เพื่อเก็บภาษีนำเข้าจากเกือบทุกประเทศทั่วโลก
รัฐธรรมนูญสหรัฐฯ ให้อำนาจแต่เพียงผู้เดียว
แก่รัฐสภาในการควบคุมการค้ากับต่างประเทศ
และอำนาจนั้นไม่ได้ถูกแทนที่ด้วยบทบาทของ
ประธานาธิบดีในการปกป้องเศรษฐกิจ

อย่างไรก็ตาม ไม่นานที่หลังจากคำตัดสิน รัฐบาล
ของทรัมป์ก็ได้ยื่นอุทธรณ์คำสั่งดังกล่าวทันทีและ
ศาลอุทธรณ์สหรัฐฯ (U.S. Court of Appeals for
the Federal Circuit: CAFC) ได้อนุมัติคำขอฉุกเฉิน
ของรัฐบาลสหรัฐฯ ให้คงมาตรการทางภาษีไว้ชั่วคราว
โดยมีคำสั่งฉุกเฉินระงับคำตัดสินศาลการค้าระหว่าง

“

ประเทศไทยได้รับ
ผลกระทบในเชิงลบ
ทั้งผลกระทบทางตรง
จากการถูกขึ้นกำแพงภาษี
จากสหรัฐฯ ที่จะส่งผล
ให้การส่งออกของไทย
ไปยังสหรัฐฯ ลดลง
เพราะไทยถูกขึ้นภาษีนำเข้า
และผลกระทบทางอ้อม
ที่ไทยอาจได้รับจากการ
ที่เศรษฐกิจของประเทศ
ต่าง ๆ ทั่วโลกชะลอตัวลง

”

ประเทศชั่วคราว ส่งผลให้สหรัฐฯ สามารถเดินหน้าเก็บ
ภาษีนำเข้าที่ประกาศใช้ต่อไปได้ ส่งผลให้หน่วยงาน
ศุลกากรสหรัฐฯ (U.S. Customs and Border
Protection: CBP) จะยังคงจัดเก็บภาษีนำเข้าต่อไปได้
จนกว่าจะมีคำตัดสินสิ้นสุด กระบวนการพิจารณา
ในชั้นศาลอุทธรณ์คาดว่าจะใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ
6 - 18 เดือน

สถานการณ์ที่ไม่แน่นอนของสงครามการค้า
เช่นนี้ ส่งผลให้ในเดือนเมษายน 2568 กองทุนการเงิน
ระหว่างประเทศ (IMF) เผยแพร่รายงานการปรับปรุง
แนวโน้มเศรษฐกิจโลก (World Economic Outlook)
ซึ่งจัดทำขึ้นภายในเวลาเพียง 10 วันหลังจากที่
ประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์ ประกาศใช้มาตรการ
ภาษีศุลกากรกับประเทศคู่ค้า โดยได้ปรับลดคาดการณ์
การเติบโตทางเศรษฐกิจของโลก โดยเฉพาะประเทศ



สหรัฐอเมริกา จีน สหภาพยุโรป และอีกหลายประเทศ โดยสาเหตุสำคัญของการปรับลดมาจากผลกระทบทางภาษีของสหรัฐฯ พร้อมเตือนว่าความตึงเครียดทางการค้าที่ยกระดับขึ้นนี้ จะยิ่งฉุดรั้งการเติบโตทางเศรษฐกิจให้ชะลอตัวลงอีก

IMF ได้ปรับลดคาดการณ์การเติบโตของเศรษฐกิจโลกในปี 2025 ลง 0.5 จุด มาอยู่ที่ 2.8% และในปี 2026 ลดลง 0.3 จุด เหลือ 3% จากที่เคยคาดการณ์ไว้ในเดือนมกราคม 2025 ว่า จะเติบโตที่ 3.3% ในทั้งสองปี โดย IMF ระบุว่าอัตราเงินเฟ้อของโลกน่าจะลดลงช้ากว่าที่เคยคาดไว้ในเดือนมกราคม 2025 เนื่องจากผลกระทบของภาษี โดยคาดว่าอัตราเงินเฟ้อของโลกจะอยู่ที่ 4.3% ในปี 2025 และ 3.6% ในปี 2026 พร้อมทั้งมีการปรับเพิ่มตัวเลขเงินเฟ้อของสหรัฐฯ และประเทศพัฒนาแล้วอื่น ๆ อย่างมีนัยสำคัญ

สำหรับประเทศไทยได้รับผลกระทบในเชิงลบทั้งผลกระทบทางตรงจากการถูกขึ้นกำแพงภาษีจากสหรัฐฯ ที่จะส่งผลให้การส่งออกของไทยไปยังสหรัฐฯ ลดลงเพราะไทยถูกขึ้นภาษีนำเข้า และผลกระทบทางอ้อมที่ไทยอาจได้รับจากการ

ที่เศรษฐกิจของประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกชะลอตัวลง ซึ่งจะทำให้การส่งออกของไทยไปยังประเทศต่าง ๆ ชะลอตัวลงด้วยและนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกอาจเดินทางมายังประเทศไทยลดน้อยลง เพราะได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ส่งผลให้สำนักวิจัยเศรษฐกิจต่าง ๆ ของไทยทั้งของภาครัฐและภาคเอกชนได้ปรับลดประมาณการอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในปี 2568 ถ้วนหน้าจากระดับเดิมที่คาดการณ์ไว้ที่ 3% ลดลงต่ำกว่า 2% โดยหน่วยงานส่วนใหญ่โดยเฉพาะหน่วยงานของภาครัฐ คาดการณ์ว่า เศรษฐกิจไทยในปีนี้จะขยายตัวใกล้เคียง 2%





ขณะที่หน่วยงานเอกชนส่วนหนึ่งคาดการณ์ว่า เศรษฐกิจไทยในปีนี้จะขยายตัวใกล้เคียง 1.5%

สภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) หรือสภาพัฒน์ แลกเปลี่ยนตัวเลขผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ไตรมาสที่ 1 ปี 2568 และแนวโน้ม เศรษฐกิจไทยปี 2568 ว่า เศรษฐกิจไทยใน ไตรมาสแรกของปี 2568 ขยายตัว 3.1% ต่อเนื่องจากการขยายตัว 3.3% ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2567 สำหรับ ในช่วงถัดไปสถานการณ์จะมีความผันผวนเกิดขึ้นและมีแนวโน้มชะลอตัวลงจากนโยบายภาษีของสหรัฐฯ ซึ่งหากสถานการณ์ยังเป็นแบบนี้อยู่ น่าจะเริ่มเห็น การชะลอตัวเศรษฐกิจในช่วงไตรมาส 3 เป็นต้นไป การขยายตัวของเศรษฐกิจไทยทั้งปียังมีข้อจำกัดจาก ภาระหนี้สินครัวเรือนและภาคธุรกิจที่อยู่ในระดับสูง และมีแนวโน้มชะลอตัวลงในช่วงครึ่งหลังของปี 2568 ตามแนวโน้มการชะลอตัวของเศรษฐกิจและปริมาณ การค้าโลก และผลกระทบจากการดำเนินมาตรการ ทางการค้าของสหรัฐฯ รวมทั้งความเสี่ยงจาก ความผันผวนในภาคเกษตร โดยสภาพัฒน์คาดการณ์ ว่า แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2568 จะขยายตัว 1.3 - 2.3% โดยมีค่ากลางการประมาณการอยู่ที่ 1.8%

“

การขยายตัวของเศรษฐกิจไทย
ทั้งปียังมีข้อจำกัดจาก
ภาระหนี้สินครัวเรือนและ
ภาคธุรกิจที่อยู่ในระดับสูง
และมีแนวโน้มชะลอตัวลง
ในช่วงครึ่งหลังของปี 2568
ตามแนวโน้มการชะลอตัว
ของเศรษฐกิจ
และปริมาณการค้าโลก

”

ความเสี่ยงที่กล่าวมาข้างต้นทั้งหมดเป็นความเสี่ยง ที่เกิดขึ้นจากความไม่แน่นอนของสงครามการค้า เท่านั้นนะครับ ยังไม่รวมถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ได้อีกจากภาวะสงครามระหว่างรัสเซียกับยูเครน และสงครามระหว่างอิสราเอลกับฮามาสที่ยัง ไม่คลี่คลาย ตลอดจนปัญหาภูมิรัฐศาสตร์อื่น ๆ ที่อาจมีความรุนแรงเกิดขึ้นได้เพิ่มเติม นอกจากนี้ ยังไม่ได้รวมความเสี่ยงทางการเมืองไทยที่มีความ ไม่แน่นอนอยู่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเสถียรภาพของ รัฐบาลไทย ตลอดจนความสมานฉันท์ของ พรรคร่วมรัฐบาลว่าจะมีมากน้อยแค่ไหน ยาวนาน แค่ไหน ความเสี่ยงของการยุบสภาหรือไม่ โดย ปัญหาทางการเมืองทั้งหลายเหล่านี้จะมีผลต่อ งบประมาณปี 2569 ว่าจะสามารถใช้ได้ตามกำหนด ในเดือนกันยายน 2568 หรือไม่ เพราะหากใช้ไม่ทัน จะส่งผลต่อเศรษฐกิจไทย หวังว่าทุกเรื่องที่คุณกัณมา ทั้งหมด ตั้งแต่สงครามการค้าจนถึงการเมืองไทย จะผ่านไปด้วยดีนะครับ 

เอสซีจี โฮม

ตัวจริงด้านสินค้าตกแต่งภายใน และภายนอก หลากหลายสไตล์
ครอบคลุมการทำบ้านครบวงจร จบครบในที่เดียว
ที่ร้าน เอสซีจี โฮม กว่า 30 สาขาทั่วประเทศ

- หลังคา ฝ้า ผนัง
- กระเบื้อง พื้น / ผนัง และวัสดุปิดผิว
- ห้องน้ำ สุญกัณฑ์ และอุปกรณ์
- ห้องครัว และอุปกรณ์
- เครื่องมือช่าง ฮาร์ดแวร์ DIY
- สี เคมีภัณฑ์
- ประตู / หน้าต่าง
- เฟอร์นิเจอร์ และของใช้ภายในบ้าน



สแกน เพื่อดูสาขา



สิทธิประโยชน์เฉพาะสมาชิก SCG Debenture Club

เมื่อซื้อสินค้าทุกกลุ่ม ตั้งแต่ 10,000 บาทขึ้นไป ที่ร้าน เอสซีจี โฮม ทุกสาขา

รับส่วนลด
10%

เงื่อนไขการรับสิทธิ์

- สมาชิก เอสซีจี ดีเบนต์ คลับ กรุณาคัดรับสิทธิ์ผ่าน SCG Debenture Club Mobile Application หรือ Web Application เท่านั้น และแสดงรหัสรับสิทธิ์แก่ร้านค้า เพื่อรับส่วนลดก่อนชำระเงิน
- สงวนสิทธิ์เฉพาะรูปแบบการขายค้าปลีกเท่านั้น
- สินค้ายกเว้นไม่รวมโปรโมชั่น (สินค้า Non Promotion) ได้แก่ กระเบื้องรวมแกล / กระเบื้องตัด Lot, สินค้าราคากลุ่ม Clearance, Wholesale, สินค้าตัวโชว์, สินค้าใบสั่งขายโครงการ สำหรับกลุ่มห้องน้ำ และอุปกรณ์, สินค้าจัดเซตตามช่วงเวลา เช่น จัดชุดเซตประตูพร้อมวงกบ, สินค้าราคาพิเศษชดกุน, สินค้าแม่สี, สินค้าที่ถูกกำหนดราคายในตลาด เช่น สายไฟ, ประตู HDF, กระเบื้องครีมนิยบ, ตะปู, ลวดผูกเหล็ก
- ระยะเวลาโปรโมชั่น 1 มกราคม 2568 - 31 ธันวาคม 2568
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขโดยไม่ได้แจ้งให้ทราบล่วงหน้า

คัดให้ครบ จบเรื่องบ้าน ที่ร้าน เอสซีจี โฮม ทุกสาขาทั่วประเทศ

Biz Trends

เรื่อง: ผศ. ดร.เอกภัก ภารธนกุล

หัวหน้าภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย /

ผู้ช่วยอธิการบดี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย / ที่ปรึกษาด้านแบรนด์ที่มีชื่อเสียง



ปรับกลยุทธ์การตลาดอย่างไร? เมื่อโดนัลด์ ทรัมป์ คัมแบ็ก

การกลับมารับตำแหน่งประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกา เป็นครั้งที่ 2 ของโดนัลด์ ทรัมป์ ได้เริ่มต้นบทบาทใหม่ที่หลายฝ่ายต้องจับตามอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งนโยบายเศรษฐกิจของ Trump 2.0 ที่กำลังส่งผลกระทบต่อประเทศคู่ค้าของสหรัฐฯ ในหลายระดับ และค่อย ๆ กระจายผลกระทบไปทั่วโลก ในสถานการณ์ดังกล่าว “ภาคธุรกิจเอสเอ็มอีไทย” ควรปรับตัวรับมืออย่างไร มาติดตามในบทความนี้กันครับ



ระเบียบการค้าโลกที่เปลี่ยนไป

ถ้าต้องอธิบายด้วยภาษาง่าย ๆ ผมขอยกคำอธิบายของลอว์เรนซ์ หว่อง นายกรัฐมนตรีสิงคโปร์คนปัจจุบัน ที่ใช้หนึ่งประโยคในการอธิบายปรากฏการณ์ดังกล่าวว่า สิ่งที่กำลังเกิดขึ้นนี้คือ “การเปลี่ยนระเบียบการค้าโลก”

หากลองเปรียบเทียบอย่างเข้าใจง่าย ลองสมมติว่าระเบียบกติกาของฟุตบอลคือ FIFA กำหนดให้ทุกคนต้องเริ่มแข่งขันด้วยด้วยคะแนน 0-0 แต่ในกรณีนี้ สหรัฐอเมริกาบอกว่าใครที่จะมาแข่งกับเขา ต้องเริ่มแข่งขันที่คะแนน 1 - 0 (สหรัฐฯ 1) แต่ไม่ใช่แค่นั้นถ้าเขาเห็นว่าประเทศไทยเก่งมาก ได้ดุลการค้ากับสหรัฐฯ มาตลอด แบบนี้ขอเริ่มแข่งขันที่ 4 - 0 (สหรัฐฯ 4) แล้วถ้าเป็นประเทศจีน ขอเริ่มที่ 14 - 0 (สหรัฐฯ 14) เป็นต้น

เมื่อเป็นเช่นนั้น หากแต่ละประเทศจะคิดว่าถ้าสหรัฐฯ ใช้กติกาแบบนี้ ขอไม่แข่งขันฟุตบอลด้วยแล้วดีกว่า แต่สหรัฐฯ จะบอกว่าถ้าเธอแข่งขันกับฉัน คนดูในสนามเยอะมากเลย เธอจะรวยแน่นอน และหากพวกเธอแข่งขันกันเอง แต่คนดูในสนามไม่เต็ม สุดท้ายเธอจะจน

ประเด็นเรื่องคนดูในสนามที่กล่าวถึงนี้เปรียบได้กับลูกค้าในสหรัฐอเมริกาที่มีพลังซื้อมหาศาล เพราะนอกจากจำนวนประชากรที่มีอยู่ราว 300 ล้านคนแล้ว รายได้ต่อหัวยังสูงเป็นลำดับต้น ๆ ของโลก แต่ปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่งคือ คนอเมริกันมี Consumption หรือการบริโภคในระดับสูงมาก (การใช้สินค้าและบริการที่มีค่าทางเศรษฐศาสตร์) เมื่อเทียบกับประชากรอินเดียที่มีราว 1,000 ล้านคน ยังมีปริมาณการบริโภคสินค้าและบริการไม่เท่าคนอเมริกัน ดังนั้นประเทศต่าง ๆ จึงปฏิเสธสหรัฐอเมริกาไม่ได้

ในกีฬาฟุตบอล ผู้รักษาระเบียบกติกาคือ FIFA แต่ในโลกการค้ามี WTO (World Trade Organization) คอยทำหน้าที่รักษาระเบียบการค้าโลกอยู่ แต่อาจต้องยอมรับว่าหลังการมาถึงของนโยบาย Trump 2.0 ผู้รักษาระเบียบการค้าโลก



อย่าง WTO ดูเหมือนจะมีความหมายน้อยลงอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งที่คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ยังมีการพูดคุยกันถึงประเด็นดังกล่าวว่า ในปีถัดไปอาจจะต้องปรับการเรียนการสอน โดยเพิ่มความล้มเหลวของ WTO เข้าไปด้วย เพราะเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นนี้ไม่ต่างอะไรกับการยิงระเบิดนิวเคลียร์ทางเศรษฐกิจโลก เป็นประเด็นที่ใหญ่มากในมิติของการทำการค้า การตลาด และการบริหารธุรกิจอย่างแท้จริง

สภาวะ Uncertainty ทางเศรษฐกิจ

ความกังวลทั้งหมด ประเด็นสำคัญเกิดขึ้นจากการกำหนดอัตราภาษีนำเข้าสินค้า ซึ่ง Trump 2.0 ที่กล่าวถึงนี้ มีการกำหนดกำแพงภาษีเอาไว้ 3 Tier คือ 1) แบบภาษีขั้นต่ำ (Baseline) คือทุกประเทศที่ส่งสินค้าเข้ามาขายในสหรัฐฯ โดนหมด คิดเป็น 10 เปอร์เซ็นต์ 2) แบบภาษีศุลกากรตอบโต้ (Reciprocal Tariffs) คือ





ขึ้นอยู่กับการดุลการค้ำระหว่างสหรัฐอเมริกากับประเทศต้นทาง หากเกินดุลมาก ก็จัดเก็บมากขึ้นตาม และ 3) แบบ Additional คือภาษีศุลกากรเฉพาะกลุ่มประเทศที่สหรัฐฯ มองว่ามีพฤติกรรมไม่เหมาะสมที่สุด (Worst Offenders) ซึ่งมีอัตราเรียกเก็บไม่เท่ากันตามแต่ละประเทศ ยกตัวอย่าง จีนถูกเรียกเก็บสูงถึง 54 เปอร์เซ็นต์ ในขณะที่ประเทศไทยซึ่งอยู่ในกลุ่มนี้ ได้ถูกเรียกเก็บ 37 เปอร์เซ็นต์ (ปรับขึ้นจากเดิม 36 เปอร์เซ็นต์)

เพราะฉะนั้นจะเห็นว่าสิ่งที่เกิดขึ้นในตอนนี้เป็นกติกาด่าง ๆ ดูเหมือนจะมีความยุ่งเหยิงไปหมด และส่งผลกระทบทางการตลาดอย่างมาก จนทำให้รู้สึกได้ว่า WTO มีบทบาทน้อยลงไป

สภาวะทางเศรษฐกิจตอนนี้จึงเหมาะสมที่สุดที่จะถูกเรียกว่า “สภาวะ Uncertainty” คือสภาวะที่เอาแน่เอานอนอะไรไม่ได้เลย คำถามคือแล้วในมิติทางการตลาด เอสเอ็มอีไทยควรวางกลยุทธ์ หรือปรับตัวรับมือในสถานการณ์เช่นนี้อย่างไร

1. ถอยหลังหนึ่งก้าว – ทุกคนล้วนได้รับผลกระทบจากกรณีนี้ทั้งหมด อาจมากน้อยต่างกัน แต่เพื่อวิเคราะห์ว่าเราได้รับผลกระทบมากแค่ไหน ต้องถอยหลังออกมาวิเคราะห์ธุรกิจ ทั้งผลกระทบขั้นแรกคือ ถ้ามีลูกค้าอยู่ที่สหรัฐฯ ส่วนนี้กระทบโดยตรงแน่นอน เพราะภาษีขึ้นแปลว่าของที่ส่งออกไปจะแพงขึ้น ลูกค้าจะไม่อยากซื้อของเรา หรือมากกว่านั้นคือ แม้ไม่ได้ส่งสินค้าไปสหรัฐฯ โดยตรง

อาจจะพบว่าอยู่ดี ๆ ก็มีคู่แข่งเข้ามามากขึ้น เพราะเมื่อสินค้าจากจีนส่งไปขายที่สหรัฐฯ ไม่ไหว เขาก็อาจย้ายมาที่ไทย เรื่องนี้อาจมีผลกระทบทางอ้อมที่รุนแรงมาก เพราะจีนกระทบเยอะที่สุด ถ้าจีนจะมองว่าส่งไปสหรัฐฯ ต้องจ่ายภาษีในอัตราที่สูง เขาอาจจะยอมหันราคาลง แล้วส่งมาที่ไทยแทน และเมื่อไทยเรากลายเป็นตลาดที่หอมหวานกว่า แปรนดไทยต่าง ๆ จะต้องเจอกับคู่แข่งใหม่ ขณะเดียวกันสินค้าจากประเทศที่โดนภาษีสูง ๆ (เช่น จีน) อาจจะเข้ามาในเมืองไทยเพื่อทำการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ เพื่อให้กลายเป็นสินค้าจากไทยและส่งไปสหรัฐฯ ในอัตราภาษีที่ต่ำกว่าการส่งจากจีนโดยตรง ดังนั้นหากถอยหลังก้าวหนึ่งแล้วคิดว่า เราจะอยู่กับระเบียบใหม่อะไรนั้นเป็นเรื่องสำคัญ เอสเอ็มอีต้องไม่ดันทุรังทำธุรกิจแบบเดิมในระเบียบการค้าโลกที่ไม่เหมือนเดิม

2. ต้องยืดหยุ่นและเตรียมพร้อมรับความเปลี่ยนแปลง – เมื่อมีกฎเกณฑ์ใหม่ มีเรื่องใหม่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา ฉะนั้นการที่ธุรกิจเคยผลิตสินค้าปริมาณมากแล้วสต็อกไว้ อาจต้องเพิ่มความระมัดระวัง เพราะการมีสต็อกมากเกินไป ทำให้เปลี่ยนแปลงได้ยาก การวางแผนระยะยาวเป็นเรื่องที่ต้องระวัง เพราะโลกเปลี่ยนแปลงเร็ว เมื่อสัปดาห์ที่แล้วตกลงกันไว้อย่างหนึ่ง อยู่ ๆ ก็เปลี่ยนไปแทบทุกวัน เพราะฉะนั้นในการทำการค้า เอสเอ็มอีควรใช้การวางแผนระยะสั้นมากขึ้น กักเก็บสินค้าลดลง เพื่อให้มีความยืดหยุ่นในธุรกิจมากขึ้น



“

ธุรกิจต้องพยายามหาตลาดใหม่ที่กว้างขึ้น มองหาแหล่งอื่น ๆ
ที่มีโอกาสกระจายสินค้าได้มากขึ้น และมีสินค้าให้หลากหลายขึ้น
คือวิธีคิดทางการตลาดในปัจจุบัน

”



3. กระจายสินค้า ขยายตลาดให้กว้างขึ้น –
สถานการณ์ตอนนี้คล้ายกับกระสุนที่ถูกยิงออกมา
อย่างกระจัดกระจาย ถ้าเรามีโล่กำบังแบบเดียวอาจจะ
อันตรายเกินไป เมื่ออยู่ ๆ บางธุรกิจ เช่น ธุรกิจ
อิเล็กทรอนิกส์ได้รับการยกเว้น การที่อยู่ในธุรกิจนั้น
พอดี ก็ได้รับประโยชน์ไปด้วย หรือบางธุรกิจ
ถูกเพิ่มภาษีสูงเป็นพิเศษ ก็ต้องได้รับผลกระทบ
รุนแรงกว่าอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้นการมุ่งส่งออก
ไปยังตลาดของประเทศใดประเทศหนึ่งเพียงแห่งเดียว
จะมีความเสี่ยงมาก ธุรกิจต้องพยายามหาตลาดใหม่
ที่กว้างขึ้น มองหาแหล่งอื่น ๆ ที่มีโอกาสกระจายสินค้า
ได้มากขึ้น และมีสินค้าให้หลากหลายขึ้น คือวิธีคิด
ทางการตลาดในปัจจุบัน

4. หลีกเลียงการเลือกข้าง – ตอนนี้เป็น
ช่วงเวลาที่ไม่ควรนำตัวเองไปผูกเข้ากับประเทศใด
ประเทศหนึ่ง หรือแบ่งฝักแบ่งฝ่ายอย่างชัดเจน ธุรกิจ
อาจดูแบบสังเกตการณ์แต่อย่าเพิ่งเลือกข้างในตอนี้
ต้องเพิ่มความระมัดระวังให้มาก การสร้างแบรนด์
ในแบบที่ดูไม่ออกว่าเป็นแบรนด์ประเทศไหนจะช่วย
ได้มาก ในวันที่ผู้คนเริ่มแบ่งฝักฝ่ายระหว่างประเทศ
กันมากขึ้น

5. สร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจ – ใช้โอกาสนี้
ในการดูแลผู้ที่เกี่ยวข้องและซัพพลายเชนในธุรกิจ
ท่านอาจจะไม่ได้รับผลกระทบโดยตรง แต่อาจจะมี
ใครในซัพพลายเชนที่กำลังลำบาก ให้ใช้โอกาสนี้
ในการช่วยเหลือกัน เพราะในทางธุรกิจ เราจะได้เห็น
เพื่อนแท้ในตอนี้ และจะกระชับความสัมพันธ์
เชิงธุรกิจในระยะยาวได้



ปัจจัยภายนอกที่เกิการควบคุม ธุรกิจที่รุดตเกิดจากการรับมือ - ปรับตัว

การตัดสินใจใช้นโยบายในการกำหนดภาษีศุลกากรหรือภาษีนำเข้าสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศ (Tariffs) แบบที่โดนัลด์ ทรัมป์ ดำเนินการอยู่ตอนนี้ อาจไม่ใช่เรื่องใหม่ หากเราลองหมุนเข็มนาฬิกาย้อนเวลากลับไปช่วงปี 1929 - 1930 ประธานาธิบดีฮูเวอร์ของสหรัฐอเมริกาเคยใช้นโยบายดังกล่าวมาแล้ว และผลของการตัดสินใจครั้งนั้น ทำให้เศรษฐกิจโลกถดถอยอย่างต่อเนื่องยาวนานถึง 25 ปี เราเรียกเหตุการณ์ครั้งนั้นว่า Great Depression หรือภาวะเศรษฐกิจตกต่ำครั้งใหญ่ ผ่านมาเกือบศตวรรษ ในปี 2025 เหตุการณ์ทำนองเดียวกันนี้ดูเหมือนจะเกิดขึ้นอีกครั้ง แต่ผลลัพธ์จะรุนแรงมากน้อยแตกต่างกันอย่างไร คงต้องรอดูกันต่อไป

ในเมื่อโลกของธุรกิจมีปัจจัยภายนอกที่อยู่เหนือการควบคุมมากมายอยู่ทุกยุคทุกสมัยเช่นเดียวกับที่ทุกครั้งจะมีธุรกิจที่ปรับตัวได้อย่างน่าสนใจอยู่เสมอ กรณีศึกษาของแบรนด์ที่ประสบความสำเร็จในการแก้ปัญหาเรื่องดังกล่าวและเกิดผลลัพธ์ได้ชัดเจนคือ ช่วงปี 1997 เกิดวิกฤติต้มยำกุ้ง เศรษฐกิจตกต่ำในประเทศไทย เป็นสถานการณ์ที่ยากลำบากทางธุรกิจอย่างมากและความเสียหายได้กระจายออกไปทั่วเอเชีย แต่โตโยต้า มอเตอร์ (ประเทศไทย) ข้ามผ่านเหตุการณ์ครั้งนั้นได้อย่างน่าสนใจจากการดำเนินธุรกิจแบบกระจายความเสี่ยง ขยายธุรกิจไปในหลายตลาด เมื่อเอเชียมีวิกฤตก็นำเอารายได้จากโซนที่ไม่ได้รับผลกระทบต้มยำกุ้งมาบริหารธุรกิจต่อไป ส่วนที่ได้รับผลกระทบก็ลดขนาดลง ไม่สต็อกสินค้า ปรับให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้น มากกว่านั้นคือการดูแลพนักงาน ซึ่งโตโยต้า

“

สิ่งสำคัญที่สุดคือ เอสเอ็มอีจำเป็นต้องติดตามข่าวสาร
และเก็บข้อมูลต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในแต่ละวันแต่ละเดือนอยู่เสมอ
เพราะไม่มีทางรู้ว่าโอกาสจะมาถึงเมื่อใด

”

ท่ามกลางการปลูกข้าวเอง สีข้าวเอง ให้พนักงาน
ช่วงที่ลำบากโตโยต้าเคยทำเรื่องแบบนี้มาแล้ว
การเกิดข้าวรัชมงคลขึ้นในประเทศไทยก็เป็น
ผลพวงมาจากเหตุการณ์นี้เช่นกัน ในขณะที่
ทุกบริษัทพยายามไล่พนักงานออก ลดต้นทุน
ลดค่าใช้จ่าย โตโยต้าบอกว่า “ไม่” แต่ขอให้ทุกคน
ประหยัด ทำให้ลดต้นทุนและยืดหยุ่นมากขึ้น
โดยไม่ต้องไปพึ่งพาใคร

ทางฝั่งแบรนด์จีนอย่าง Huawei ก็หันไป
เปิดตลาดใหม่ ๆ ที่แอฟริกา ในวันที่ยุโรปหรือ
สหรัฐอเมริกาเกิดปัญหา Huawei พาตัวเองไป
เปิดตลาดในแอฟริกาและดึงเงินจากการบริโภค
ของแอฟริกาบริหารจัดการธุรกิจ ซึ่งนี่คือ
กระบวนการกระจายความเสี่ยงด้วยการ
ขยายตลาด ธุรกิจไม่ควรอยู่ในตลาดเดียว
ต้องกระจายตัวออกไป ทำให้ตอนนี้ Huawei
ได้มีโอกาสในธุรกิจที่แอฟริกามากมาย
สองแบรนด์ใหญ่นี้จึงเป็นแบรนด์เอเชียที่น่าสนใจ

และเป็นตัวอย่างที่ดี ที่เอสเอ็มอีสามารถนำไป
ประยุกต์ใช้ในการรับมือสถานการณ์ครั้งนี้ได้

เอสเอ็มอีต้องเปิดหูเปิดตาให้กว้าง

ด้วยผลกระทบที่เกิดขึ้น ในบางกรณีการเจรจา
ต่อรอง (Negotiating) กับผู้เกี่ยวข้องในระบบนิเวศ
ของธุรกิจเราหรือแม้แต่คู่แข่งของเรา อาจเป็นเรื่อง
ที่สำคัญมากพอ ๆ กับการวางแผน (Planning) ในกรณี
ของโดนัลด์ ทรัมป์ ที่มีการพลิกไปพลิกมาอยู่ตลอดเวลา
แท้จริงแล้วอาจเกิดขึ้นโดยไม่ได้อำนาจอะไร
เพียงแค่เขาเป็นคนมีทักษะในเรื่องการเจรจาต่อรอง
มากกว่าการวางแผน

สิ่งสำคัญที่สุดคือ เอสเอ็มอีจำเป็นต้องติดตาม
ข่าวสารและเก็บข้อมูลต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน
แต่ละเดือนอยู่เสมอ เพราะไม่มีทางรู้ว่าโอกาสจะมาถึง
เมื่อใด ตามตัวอย่างที่กล่าวไป สมมุติว่าคุณอยู่ใน
กลุ่มธุรกิจสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้า
ที่ได้รับการยกเว้นพоди หากไม่ได้มีการติดตามหรือ
ไม่มีข้อมูลมากพอ คุณอาจไม่รู้ว่ากำลังได้รับประโยชน์
จากเหตุการณ์ที่กำลังเกิดขึ้นก็เป็นได้

เอสเอ็มอีทุกวันนี้ต้องติดตามข้อมูลอย่างใกล้ชิด
เป็นวันที่ต้องเปิดหูและเปิดตาอย่างรุนแรง อย่าคิดว่า
ข่าวสารเปลี่ยนแปลงทุกวันแล้วจะปล่อยผ่านเป็นเรื่อง
ที่ผิดมาก เพราะในวันที่นิวเคลียร์ทางเศรษฐกิจ
ถูกยิงออกมาจริง ๆ แปรนดจะต้องรู้ว่า มีอันตราย
แบบใดบ้างที่จะต้องระวัง 



Home

เรื่องและภาพ: Homesmile



เตรียมพร้อมรับมือหน้าฝนแบบไร้กังวล “ตรวจเช็กจุดเสี่ยง” ในบ้านก่อนฝนมาเยือน

เมื่อฤดูกาลผลัดเปลี่ยนจากหน้าร้อนแดดจ้าทั้งวันอย่างสู่ฤดูฝนที่นำมาซึ่งความชุ่มฉ่ำและความสดชื่น พร้อมบรรยากาศเย็นสบาย แต่สำหรับ “บ้าน” สายฝนอาจนำมาซึ่งปัญหาที่ก่อความเสียหาย หากไม่เตรียมพร้อมรับมือให้ดีเสียก่อน ฉบับนี้จึงขอพาทุกท่านเตรียมรับมือสำรวจตรวจเช็กบ้านสำหรับจุดเสี่ยงต่าง ๆ



1) ปกป้องส่วนประกอบไม้จากความชื้น

เนื่องจากไม้กับความชื้นเปรียบเสมือนสิ่งที่ไม่ถูกกัน สำหรับบ้านที่ตกแต่งด้วยผลิตภัณฑ์จากไม้ เช่น วงกบบานหน้าต่าง ประตู หากเจอกับละอองฝนที่สาดเข้ามาเป็นเวลานาน ความชื้นที่สะสมจะทำให้เนื้อไม้บางชนิดมีความเสี่ยงที่จะพองบวมขึ้นไปได้ เกิดเป็นเชื้อรา จึงควรเช็คทำความสะอาดเชื้อราอยู่เสมอ เพื่อยืดอายุการใช้งาน และสำหรับนอกบ้านควรย้ายเฟอร์นิเจอร์เข้าไปในบ้าน หรือใช้ผ้าคลุมไว้

2) ตรวจสอบระบบไฟฟ้าเพื่อความปลอดภัย

สายไฟหรืออุปกรณ์จ่ายไฟที่เสื่อมสภาพ เมื่อสัมผัสกับความชื้นที่มาจากฝน อาจมีความเสี่ยงก่อให้เกิดไฟฟ้าลัดวงจรได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อเครื่องใช้ไฟฟ้าและความปลอดภัยของคนในบ้าน จึงควรตรวจเช็คสายไฟหรืออุปกรณ์จ่ายไฟว่า ไม่มี การเสื่อมสภาพ และไม่มีไฟฟ้ารั่วอยู่เสมอ

3) หมั่นทำความสะอาดพื้นรอบบ้านเป็นประจำ

ปัญหาที่เกิดขึ้นได้ง่ายในช่วงหน้าฝนคือ พื้นที่โดนน้ำบ่อย ๆ เป็นประจำ อาจเกิดเป็นคราบน้ำและตะไคร่ ทำให้พื้นมีความลื่นเป็นพิเศษซึ่งอาจทำให้เกิดอุบัติเหตุ อีกทั้งน้ำขังยังเป็นแหล่งเพาะพันธุ์เชื้อโรคแก่คนในบ้านได้ ดังนั้นจึงควรสำรวจรอบบ้าน ระวังไม่ให้มีแอ่งน้ำขัง และคอยเช็คพื้นรอบบ้านอย่างสม่ำเสมอ



4) ดูแลท่อระบายน้ำและรางน้ำฝนให้พร้อมใช้งาน

เศษใบไม้ กิ่งไม้ สิ่งสกปรกบริเวณท่อระบายน้ำและรางน้ำฝน ควรเอาออกให้หมดเพื่อเป็นทางเดินระบายน้ำ เพราะเวลาฝนตกหนัก หากมีสิ่งอุดตันหรือโคลนสะสม อาจทำให้น้ำล้นและไหลย้อนเข้าบ้าน อีกทั้งยังอาจมองข้าม ระเบียบหรือเฉลี่ยง ควรล้างและทำความสะอาดเพื่อให้ น้ำไหลได้สะดวกไม่มีสิ่งกีดขวาง ป้องกันน้ำท่วมที่อาจเกิดขึ้น ได้โดยฉับพลัน

5) ค้นหาและซ่อมแซมจุดรั่วซึมบนหลังคา ฝ้า และผนัง

จุดเสี่ยงที่ไม่ควรมองข้ามอย่างหลังคา ฝ้า ผนัง ทั้งรอยแตกหรือกระเบื้องหลังคาที่เสียหาย ฝ้าเพดานที่มี รอยคราบน้ำหรือความชื้น แม้กระทั่งจุดรั่วซึมที่อาจสังเกตเห็นไม่ชัดเจน หากต้องเผชิญฝนตกหนักบ่อยครั้ง อาจทำให้น้ำรั่วซึมผ่านรอยแตกหรือช่องว่างบนหลังคา อาจลุกลาม กลายเป็นความเสียหายรุนแรงที่ซ่อมได้ยาก จึงควรขอ ความช่วยเหลือจากช่างผู้เชี่ยวชาญด้านหลังคาในการ ตรวจสอบอย่างละเอียด โดยเฉพาะจุดที่เข้าถึงได้ยาก เพื่อความปลอดภัยและอายุการใช้งานที่ยาวนานของบ้าน

จะเห็นได้ว่า สิ่งที่จะต้องเตรียมรับมือในหน้าฝนมี หลากหลายส่วนที่ต้องหมั่นสังเกตดูแล ทั้งเพอร์นิเจอร์ หรือ ระบบความปลอดภัยต่าง ๆ ซึ่งไม่ควรมองข้าม เพื่อให้ มั่นใจได้ว่าบ้านของเราเป็นพื้นที่ปลอดภัยสำหรับทุกคน ในครอบครัว 



สำหรับเจ้าของบ้านที่มีความกังวลหรือสงสัยว่า หลังคาบ้านอาจมีรอยรั่ว สามารถปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้านหลังคาโดยเฉพาะ อย่าง SCG Roof Renovation ที่มีเครื่องมือ อุปกรณ์ครบครัน มั่นใจกว่ากับการสำรวจหลังคาด้วยเทคโนโลยีโดรน เข้าสำรวจถึงจุดที่มองไม่เห็นด้วยตาเปล่า ตรวจจับรอยรั่ว รอยร้าวได้อย่างแม่นยำ พร้อมรายงานผลสำรวจ ภาพประกอบ และแนะนำแนวทางการแก้ไขที่เหมาะสมกับบ้านคุณ โทร.หาเราได้ที่ SCG Contact Center 0-2586-2222



Tel: 0-2586-2222



LINE: @SCGBrand



Website: <https://www.scgsmartliving.com>

จบปัญหาหลังคารั่วที่มากับหน้าฝน

กับผู้เชี่ยวชาญด้านหลังคา SCG ROOF RENOVATION

- ✓ ปัญหาหายขาด จบไม่บานปลาย
- ✓ ไม่ถึงงาน เสร็จตามกำหนด
- ✓ อยู่บ้านได้ ไม่ต้องย้ายออก
- ✓ ติดตั้งโดยทีมช่างผู้เชี่ยวชาญ SCG

รับประกัน
สูงสุด **2 ปี**
โดย SCG

พิเศษเฉพาะสมาชิก **SCG DEBENTURE CLUB** (วันที่ 1 ม.ค.-31 ธ.ค.68)
*เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด

ค่าสำรวจ

999.- ปกติ 2,000.-

รับส่วนลดสูงสุด

60,000.-

ส่วนลด

5%

เมื่อใช้บริการ
ROOF
RENOVATION

4 บริการ แก้ไขปัญหาหลังคา



- **TOP UP ROOF** ซ่อมรั่วทาวนเฮาส์
- **ROOF REPAINT** พ่นสีหลังคาเก่า

☎ SCG Contact Center 02-586-2222

สแกนเลย!



สนใจข้อมูลเพิ่มเติม



ลงทะเบียนปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ

Rebuild

เรื่องและภาพ: บ้านและสวน

ปรับบ้านให้スマート เพื่อสมาชิกหลากหลายในครอบครัว

ทุกวันนี้เราใกล้ชิดกับสมาร์ทโฮมมากกว่าที่คิด ฉบับนี้จะพาไปทำความเข้าใจระบบสมาร์ทโฮมเบื้องต้น เพื่อหารูปแบบที่เหมาะสม แนวทางการเลือกอุปกรณ์ การเตรียมบ้านที่ต้องการปรับให้เป็นสมาร์ทโฮม เพื่อใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยให้ชีวิตประจำวันสะดวกสบายและปลอดภัยมากยิ่งขึ้น



Smart Home ต้องประกอบด้วยอะไรบ้าง

สมาร์ทโฮมคือ บ้านที่นำเทคโนโลยีเครือข่ายต่าง ๆ มาควบคุมการทำงานของเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยอาศัยการทำงานประสานกันระหว่าง 3 องค์ประกอบ ดังนี้

1) Smart Home Network คือ เครือข่ายเชื่อมโยงการทำงานระหว่างอุปกรณ์ (มีทั้งแบบเดินสายสัญญาณและแบบไร้สาย) แบ่งเป็น 2 รูปแบบ คือ Cloud Server ระบบจะส่งคำสั่งไปที่เซิร์ฟเวอร์ของแบรนด์ผู้ผลิต เมื่อประมวลผลแล้วจึงส่งคำสั่งกลับมายังอุปกรณ์ผ่านสัญญาณอินเทอร์เน็ต และ Local Server ระบบรับส่งข้อมูลที่ประมวลผลด้วยเซิร์ฟเวอร์ที่ติดตั้งภายในบ้าน และส่งการไปยังเครื่องใช้ไฟฟ้าโดยตรงผ่านคลื่นสัญญาณระยะทางสั้น (เช่น คลื่นวิทยุ)

2) Intelligent Control System คือ การควบคุมการทำงานของอุปกรณ์ในเครือข่ายให้ทำงานตามที่กำหนด โดย Home Automation เป็นระบบหนึ่งที่เน้นให้อุปกรณ์ภายในบ้านทำงานอย่างอัตโนมัติตามรูปแบบคำสั่งต่าง ๆ ได้แก่ Script Control สั่งการเครื่องใช้ไฟฟ้าให้ทำงานโดยตรง (เช่น เปิด-ปิดประตูด้วยรีโมต) Scene Control สั่งการอุปกรณ์ได้พร้อมกันด้วยการกดปุ่มเพียงครั้งเดียว (เช่น ปรับระบบไฟส่องสว่างให้เปิด-ปิดเองอัตโนมัติผ่านเซนเซอร์วัดแสง) Automation ตั้งค่าอุปกรณ์ให้ทำงานอัตโนมัติไว้ล่วงหน้า (เช่น เครื่องปรับอากาศที่ปรับอุณหภูมิตามเซนเซอร์)

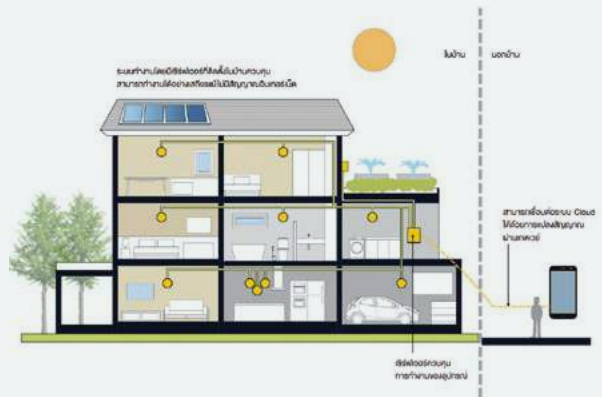
3) Smart Device คือ อุปกรณ์ที่ออกแบบมาเพื่อเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายสมาร์ทโฮม มีทั้งสั่งงานผ่านแอปพลิเคชันและตั้งค่าให้ทำงานเองอัตโนมัติ แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ IoT Device อุปกรณ์ที่ทำงานผ่านเทคโนโลยี IoT เชื่อมโยงการทำงานระหว่างอุปกรณ์และจัดเก็บข้อมูลผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต Non-IoT Device อุปกรณ์ที่ทำงานได้เองโดยไม่ต้องอาศัยอินเทอร์เน็ต แต่ส่งสัญญาณอื่นเพื่อสั่งการทำงาน (เช่น สัญญาณรีโมต เซนเซอร์ คลื่นบลูทูธ) Gateway Device ตัวแปลงสัญญาณเพื่อให้อุปกรณ์เชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ตได้ เพราะบางอุปกรณ์อาจใช้คลื่นอื่นที่ไม่ใช่ Wi-Fi จึงต้องติดตั้งตัวแปลงสัญญาณไว้ เพื่อเป็นตัวกลางในการสื่อสารระหว่างอุปกรณ์ด้วยกันเอง และเชื่อมต่อกับอุปกรณ์ที่ใช้ Wi-Fi (เช่น สมาร์ทโฟน) จึงจะสามารถสั่งการจากนอกบ้านได้



สมาร์ทเฉพาะบางจุด



สมาร์ททั้งบ้าน



เลือกระบบสมาร์ทโฮมอย่างไรให้เหมาะกับบ้าน

ลองมาดูความแตกต่างของระบบสมาร์ทโฮมทั้ง 2 รูปแบบกัน

	คุณสมบัติ	ข้อดี	ข้อจำกัด
สมาร์ทเฉพาะบางจุด	นำอุปกรณ์มาติดตั้งเฉพาะจุด สั่งงานตรงในรูปแบบที่ไม่ซับซ้อน เช่น เปิด-ปิดด้วยสัญญาณรีโมต สั่งงานผ่านแอปพลิเคชัน ใช้เซนเซอร์ ส่งสัญญาณเตือน จึงใช้งานง่าย เพียงติดตั้งอุปกรณ์และเชื่อมระบบ ก็ใช้ได้ทันที เหมาะกับ บ้านที่ไม่สะดวกเดินระบบ บ้านที่มีอุปกรณ์สมาร์ทโฮมไม่มาก	- อุปกรณ์มีให้เลือก หลากหลาย - ทำความเข้าใจอุปกรณ์ ได้ง่าย เลือกซื้อไปติดตั้ง ได้เอง - ไม่ต้องติดตั้งแผงควบคุม ไม่ต้องรื้อบ้านเดินสายใหม่	- ทำงานได้เฉพาะ สิ่งที่ไม่ซับซ้อน เช่น เปิด-ปิดตามคำสั่ง ตั้งเวลาอัตโนมัติ - จำนวนอุปกรณ์ที่ใช้ ขึ้นอยู่กับขนาดเราเตอร์ หากมีอุปกรณ์จำนวนมาก อาจทำให้อุปกรณ์ ตอบสนองช้า
สมาร์ททั้งบ้าน	เป็นการออกแบบระบบ Home Automation เพื่อสั่งเครื่องใช้ไฟฟ้า ให้ทำงานอัตโนมัติเชื่อมต่อกัน เป็นระบบ เช่น เมื่อเซนเซอร์ตรวจจับ การมาถึงของเจ้าของบ้าน โคมไฟจะปรับความสว่าง แรงเครื่องปรับอากาศให้มีอุณหภูมิ เหมาะสม เครื่องใช้ไฟฟ้าอื่น ๆ จะเข้าสู่โหมดพร้อมใช้งาน สามารถ สั่งการด้วยเสียงโดยไม่ต้องกดปุ่ม หรือสั่งการผ่านสมาร์ทโฟน จากนอกบ้านได้ เหมาะกับ บ้านที่มีอุปกรณ์หลายชิ้น หรือ บ้านที่มีระบบ Home Automation ที่ทำงานเชื่อมกันทั้งหมด	- ตั้งเงื่อนไขให้อุปกรณ์ดูแล และสั่งงานกันเองได้ - เซตชุดคำสั่งหลายอุปกรณ์ รวมไว้ที่เดียวและเปิดใช้งาน ทุกอุปกรณ์ได้ในครั้งเดียว - ทำงานได้โดยไม่ต้อง พึ่งสัญญาณอินเทอร์เน็ต - ปลอดภัย เพราะทำงาน ในระบบปิด แทรกแซง จากภายนอกไม่ได้ - รับส่งข้อมูลระยะใกล้ (ภายในบ้าน) มีความเสถียร	- ต้องติดตั้งเกตเวย์ เพื่อเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต (หากอุปกรณ์บางชิ้นไม่ใช้ Wi-Fi ในการสื่อสาร) - การตั้งค่ามีรายละเอียดมาก ต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญ - ไม่เหมาะกับบ้าน ที่ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ เนื่องจากอาจต้องเดินสาย ในผนังหรือบนฝ้า เช่น Smart Switch, Smart Lighting

อุปกรณ์สมาร์ทโฮม เพื่อคนสูงอายุในบ้าน

สำหรับผู้สูงวัยแล้ว การใช้งานเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เต็มไปด้วยเทคโนโลยี อาจกลายเป็นอุปสรรคแทนที่จะเป็นความสะดวกสบาย ข้อเสนอแนะสำหรับการออกแบบระบบเพื่อให้สมาชิกหลาววัยในบ้านใช้งานร่วมกันได้ คือ

สั่งการด้วยเสียงผ่าน Smart Speaker

Smart Speaker คือลำโพงที่ช่วยในการสื่อสารกับเครื่องใช้ไฟฟ้าแทนการกดสั่งผ่านโปรแกรม มีประโยชน์ต่อบ้านที่มีสมาชิกหลายคน เพราะอาจไม่ใช่ทุกคนที่สะดวกใช้งานเครื่องใช้ไฟฟ้าผ่านจอสมาร์ตโฟน การสั่งงานอุปกรณ์ด้วยเสียงจึงเป็นทางเลือกที่ช่วยให้สมาชิกใช้อุปกรณ์สมาร์ทโฮมร่วมกันได้

ปรับบ้านให้เป็นระบบ Manual ในบางเวลา

เพื่อให้การปรับตัวของสมาชิกสูงวัยเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป แนะนำให้ออกแบบ Scene Setting ที่ปิด Home Automation ในบางระบบ เช่น ระบบไฟแสงสว่าง ให้สามารถเปิด-ปิดสวิตช์ด้วยตัวเองตามกิจวัตรประจำวัน และกลับมาเปิดระบบอีกครั้ง เพื่อตรวจเช็คความเรียบร้อยในเวลาก่อนนอน



มาดูตัวอย่างไอเดียอุปกรณ์สมาร์ทโฮมเบื้องต้นที่มีฟังก์ชันน่าสนใจกัน

Smart Intercom ใช้เพื่อเพิ่มความปลอดภัยจากผู้บุกรุกภายนอก อินเทอร์เน็ตในรูปแบบสมาร์ตโฮมสามารถเชื่อมต่อผ่านอินเทอร์เน็ตไปยังสมาร์ตโฟนของเจ้าของบ้านให้รับรู้ได้ในเวลาเดียวกันว่า กำลังมีใครอยู่ที่หน้าบ้าน

Smart Lighting เช่น หลอดไฟ IoT ที่ปรับแสงไฟภายในบ้านได้ตามความต้องการติดตั้งง่ายด้วยการเปลี่ยนหลอดไฟแบบเดิมไปเป็นหลอดไฟ IoT จากนั้นดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน เชื่อมหลอดไฟเข้ากับสัญญาณ Wi-Fi ก็สามารถเปิด-ปิดไฟจากที่ใดก็ได้ หรือจะเชื่อมต่อไปที่ Home Assistance เพื่อสั่งเปิด-ปิดผ่านเสียงก็ได้เช่นกัน

Smart Fridge ตู้เย็นอัจฉริยะที่เชื่อมต่อกับแอปพลิเคชันในสมาร์ตโฟนได้ผ่านสัญญาณ Wi-Fi สามารถสแกนวัตถุดิบด้วยกล้องที่ส่องให้เห็นภายในตู้เย็น เพื่อสำรวจตู้เย็นได้โดยไม่ต้องเปิด และในบางรุ่นยังทำหน้าที่เป็นฮับสั่งการอุปกรณ์อื่น ๆ (ภายใต้แบรนด์เดียวกัน) เพื่อดูแลส่วนอื่นของบ้านโดยไม่ต้องออกจากครัว

Fall Detection System เป็นระบบแจ้งเตือนการหกล้มในบ้านแม้ไม่สวมอุปกรณ์ติดตัว อุปกรณ์จะตรวจสอบจากเซนเซอร์ที่ตรวจจับการเคลื่อนไหว โดยเซนเซอร์จะตรวจจับความสูงในระดับ 60 - 180 เซนติเมตรว่าเป็นการยืนปกติแต่หากต่ำกว่า 60 เซนติเมตรลงไป จะวิเคราะห์ว่าเป็นการหกล้ม ซึ่งเมื่ออยู่ในระดับที่ผิดปกตินี้นานเกินกว่ากำหนด ระบบจะแจ้งไปที่แอปพลิเคชัน เพื่อการเข้าช่วยเหลืออย่างทันท่วงที 



Design Space

เรื่อง: KJ ภาพ: Nippon.com, Virgile Simon Bertrand

SHENZHEN SCIENCE AND TECHNOLOGY MUSEUM

พิพิธภัณฑ์วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเซินเจิ้นเปิดตัวแล้วในเขตกวางหมิง เมืองเซินเจิ้น มหานครที่ถูกยกให้เป็น Silicon Valley ของจีน และถูกวางให้เป็นแลนด์มาร์กสำคัญแห่งใหม่ของเขตเศรษฐกิจอ่าวกว่างต้ง-ฮ่องกง-มาเก๊า (Greater Bay Area) เพื่อถ่ายทอดความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์ งานวิจัยล้ำยุค และอนาคตของเทคโนโลยีจีนสู่สายตาชาวโลก

อาคารขนาดใหญ่ 6 ชั้น บนเนื้อที่ขนาด 128,000 ตารางเมตร ออกแบบให้มีกลิ่นอาย Neo-futurism ภายนอกตกแต่งด้วยฟาซาดที่ไล่เฉดสีจากน้ำเงินเข้มสู่สีเทารูปทรงด้านหนึ่งเป็นทรงกลมทึบขนาดใหญ่หันหน้าเข้าสู่เมือง ส่วนที่เหลือยื่นไปทางทิศตะวันตกเข้าสู่สวนส่วนปลายของอาคารแต่ละชั้นออกแบบเป็นระเบียงกลางแจ้งที่ลดหลั่นกันอย่างมีจังหวะ

ภายในจะพบความสูงโปร่ง แปลกตาด้วยห้องที่ยื่นออกมาจากผนัง พื้นที่ถูกจัดสรรไว้รองรับตั้งแต่พื้นที่จัดแสดงนิทรรศการ โรงละครและโรงภาพยนตร์แบบ Immersive ห้องทดลอง ศูนย์นวัตกรรม พื้นที่การเรียนรู้ พื้นที่สำหรับผู้เข้าชม ร้านค้า และคลังเก็บอุปกรณ์ ฯลฯ



สิ่งที่การันตีความล้ำหน้าทางเทคโนโลยีผ่านสถาปัตยกรรมคือ การออกแบบเพื่อรองรับการประเมินอาคารสีเขียวระดับ 3 ดาว ระดับสูงสุดของ China Green Building Evaluation Standard (GBES) ซึ่งต้องผ่านการประเมินอย่างเข้มข้น ทีมออกแบบจึงดีไซน์ระบบด้วยเทคโนโลยีเพื่อสร้างให้เป็นอาคารยั่งยืน เช่น ระบบผนังสองชั้นช่วยลดความร้อนสะสม การติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์บนหลังคาช่วยผลิตพลังงานไฟฟ้า ระบบรีไซเคิลน้ำเสีย และการเก็บน้ำฝนที่ช่วยลดการใช้น้ำ

พิพิธภัณฑ์แห่งนี้เป็นการผสมผสานระหว่างความงามกับความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม แสดงวิสัยทัศน์การพัฒนาที่ยั่งยืนไว้อย่างน่าสนใจ ใครมองหาทริปเติมแรงบันดาลใจ จดที่นี่ไว้เป็นหนึ่งในลิสต์ที่ควรไป แล้วคุณอาจจะค้นพบอะไรใหม่ ๆ ที่มากกว่าคำว่าพิพิธภัณฑ์



SHINING HAT

สถาปัตยกรรมโรงละคร 2 ชั้น บนพื้นที่ 8,000 ตารางเมตร ซึ่งทำหน้าที่เป็นอาคารหลักของงาน World Expo 2025 คือผลงานของ Toyo Ito สถาปนิกชั้นนำชาวญี่ปุ่นวัย 83 ปี หนึ่งในสถาปนิกผู้ทรงอิทธิพลของโลก ที่ออกแบบขึ้นอย่างเรียบง่ายผนังภายนอกใช้สีขาวส่วนหลังคาทำจากโลหะสีทองอร่ามส่องประกายคล้ายอาคารกำลังสวมหมวกสีทองใบใหญ่

แม้รูปลักษณ์ที่สะดุดตาจะชวนให้เรานึกถึงโลกอนาคต บางมุมดูคล้าย UFO หรือคล้ายท้องฟ้าถูกเจาะช่องให้เป็นรู เหมือนหลุดมาจากภาพยนตร์ไซไฟ นักออกแบบได้แรงบันดาลใจจากงานรับสัญญาณหรือจานดาวเทียม ซึ่งไม่ได้มีเพื่อสื่อความล้ำสมัย แต่ตั้งใจถ่ายทอดหัวใจสำคัญของงานเอ็กซ์โปคือ การแบ่งปันและการรับส่งข้อมูลระหว่างผู้คนทั่วโลก

ภายในอาคารเป็นพื้นที่โถงขนาดใหญ่ ออกแบบให้รองรับกิจกรรมจัดแสดงทั้งดนตรีและการแสดงทางวัฒนธรรมกว่า 100 รายการ ประกอบด้วยเวทีและที่นั่งรองรับผู้เข้าชมกว่า 1,900 ที่นั่ง ผนังอาคารใช้สีขาวสอดคล้องกับด้านนอก แต่ตกแต่งด้วยริ้วผ้าคล้ายคลื่นพลิ้วไหว ชวนให้จินตนาการถึงความเคลื่อนไหวของธรรมชาติ และให้บรรยากาศที่อบอุ่น



ไฮไลต์ช่วงพลบค่ำของทุกวันคือ การจัดแสดง Project Mapping บนผนังภายนอก ฉายผลงานที่คัดสรรมากกว่า 109 รายการจากทั่วโลก โดยมีผลงาน 3D Mapping จากสตูดิโอไทยมากมาย อาทิ Summer & Co Studio, DecideKit, Motion House, From Object To Studio และ Yellaban มาจัดแสดงอีกด้วย

ใครที่สนใจชมงาน Project Mapping ฝีมือคนไทยบนสถาปัตยกรรมของสถาปนิกระดับโลกหรือนักเปิดโลกนวัตกรรมบนแนวคิดใหม่จากประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก ตอนนี้ยังมีเวลา วางแผนให้พร้อม ซื้อตั๋วและเก็บกระเป๋าบินไปญี่ปุ่นเพื่อเข้าชม World Expo 2025 กันได้ ก่อนงานจะปิดฉากลงในวันที่ 13 ตุลาคม พ.ศ. 2568 นี้ 



Ido Idea

เรื่อง: พิมพ์วิทย์ กิตติสารกุล

ภาพ: ณัฐวุฒิ เฟื่องคำภู, อัม เขาวนปรีชา

COTTON CANDY CARPET

ห้องที่มีพรหมสีแสนสวยงาม
สักผืนปูไว้ สามารถสร้าง
ความแตกต่างและความสดใส
ให้กับห้องนั้น ๆ ได้ในทันที
ฉบับนี้เรามีไอเดียการประดิษฐ์
“พรหมเชือกสีลูกกวาด” เนื้อนุ่ม
สีสวยมาฝากกัน แถมวิธีทำ
ก็ง่ายอย่างเหลือเชื่อ
พร้อมแล้วทำไปด้วยกันเลย

อุปกรณ์

- เชือกด้ายดิบหรือเชือกคอตต้อน
เส้นใหญ่ ความยาว 60 เมตร
(สำหรับทำพรหม เส้นผ่าศูนย์กลาง
ประมาณ 1 เมตร)
- สีย้อมผ้า
- ด้าย
- เข็มเย็บผ้า
- เข็มเย็บผ้าขนาดใหญ่
(ใช้สำหรับช่วยผูกริบบิ้น)
- ริบบิ้นสีเส้นตามต้องการ
- กรรไกร
- เข็มกลัด





วิธีทำ



1

เชือกด้ายดิบ
จะมีขายเฉพาะ
สีขาวและสีแดงเท่านั้น
ถ้าต้องการทำพรมสีอื่น
ให้นำเชือกไปย้อมสีก่อน



2

มัดปมไว้ที่ปลายเชือกด้านหนึ่ง แล้วค่อย ๆ ม้วนให้เป็นก้อนหอย เพื่อขึ้นรูปพรหม จัดให้เป็น รูปร่างพรหมที่ต้องการ จะเป็น วงกลม วงรี หรือฟรีฟอร์มก็ได้ ตามใจชอบ จากนั้นใช้เข็มกลัด มากลัดไว้ เพื่อช่วยให้เย็บ ได้สะดวกขึ้น



3

ร้อยด้ายแล้วผูกปมไว้ กับเชือกด้านในสุด จากนั้นจึงเริ่มเย็บทีละชั้น ค่อย ๆ ม้วนเชือก แล้วเย็บไปเรื่อย ๆ จนได้ขนาดและรูปร่าง ตามต้องการ



4

ผูกริบบิ้นหลากสีเพื่อตกแต่ง อาจใช้เข็มขนาดใหญ่ ช่วยให้ดึงริบบิ้นได้ง่ายขึ้น เมื่อทำเสร็จแล้วจะได้ พรหมน่ารัก นุ่มสบายเท้า สีสันสดใส เรียกว่า ได้ทั้งฟังก์ชันการใช้งาน แถมยังตกแต่งให้ห้อง สดชื่นขึ้นไปในตัว 



บ้านเย็น...เป็นสุข อากาศถ่ายเท อยู่สบายทั้งปี

เร่งระบายอากาศและความร้อนให้บ้าน ด้วย **SCG ACTIVE AIR FLOW**



พิเศษ! เฉพาะสมาชิก SCG Debenture Club เท่านั้น

รับส่วนลดค่าสำรวจ **50%** และส่วนลดค่าบริการ **10%** ทุก Package
ราคาเริ่มต้นเหลือเพียง **31,410** บาท/หลัง (จากปกติ 34,900 บาท/หลัง)* สำหรับ Package Compact

เงื่อนไขการรับสิทธิ์

- สมาชิกเอสซีจี ดีเบนต์เจอร์ คลับ กรุณากดรับสิทธิ์ผ่าน SCG Debenture Club Mobile Application หรือ Web Application เท่านั้น และแสดงรหัสรับสิทธิ์แก่ร้านค้า เพื่อรับส่วนลดก่อนชำระเงิน หรือกรอกรหัสรับสิทธิ์ที่ได้รับในช่อง promotion code ที่ scghome.com ก่อนชำระเงิน
- สงวนลิขสิทธิ์สำหรับการซื้อสินค้าพร้อมบริการเท่านั้น
- สงวนลิขสิทธิ์เฉพาะสถานที่ก่อสร้างทุกจังหวัดทั่วประเทศ ยกเว้น ปัตตานี ยะลา และนราธิวาส
- โปรโมชันนี้ไม่สามารถใช้ร่วมกับโปรโมชันอื่น หรือเปลี่ยนแปลงเป็นเงินสดได้
- ระยะเวลาโปรโมชัน 1 มกราคม 2568 – 31 ธันวาคม 2568
- เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด

ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ ฟรี!



SCG Contact Center 02-586-2222



www.onnexbyscg.com



@onnexbyscg

SCGP ขยายธุรกิจ HEALTHCARE SUPPLIES

เพิ่มการเติบโตในตลาดที่มีศักยภาพ
รุกลงทุนผลิต ‘หลอดฉีดยาและเข็มฉีดยา’ ในไทย



SCGP เดินหน้ากลยุทธ์การเติบโตในตลาด Healthcare Supplies รุกขยายสู่การผลิตหลอดฉีดยาและเข็มฉีดยาในไทย ด้วยการผสานความร่วมมือกับ Once Medical Company Limited (Once) นำความเชี่ยวชาญร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยกำลังการผลิตหลอดฉีดยา 180 ล้านชิ้นต่อปี และเข็มฉีดยาอีก 100 ล้านชิ้นต่อปี ในโรงงานของบริษัทวีอีเอ็ม (ไทยแลนด์) จำกัด (VEM-TH) ใน SCGP จังหวัดระยอง ใช้การลงทุน 142.3 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มการผลิตสินค้าภายในเดือนมกราคม 2569

การลงทุนขยายกำลังการผลิตครั้งนี้ SCGP ได้ผสานความร่วมมือกับ Once Medical Company Limited (Once) ที่มีประสบการณ์ด้านการพัฒนาเข็มฉีดยา และการจัดจำหน่ายมากกว่า 20 ปี มาผลิตหลอดฉีดยาและเข็มฉีดยาที่ VEM-TH ที่มีศักยภาพด้านการฉีดขึ้นรูปวัสดุ ผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนอุปกรณ์ทางการแพทย์และชิ้นส่วนพลาสติกที่มีความแม่นยำสูง ด้วยมาตรฐานรับรองห้องสะอาดที่มีการควบคุมปริมาณอนุภาค และอุณหภูมิ (Cleanroom ISO8) ภายใต้การควบคุมการผลิตด้วยระบบที่เข้มงวด

“

“สุขภาพที่ดี” คือรากฐานของชีวิตที่มั่นคง ผู้คนจึงหันมาใส่ใจทั้ง การเลือกบริโภคและดูแลร่างกายอย่างรอบด้าน ส่งผลให้อุตสาหกรรม ด้านสุขภาพเติบโตอย่างต่อเนื่อง

”

เพื่อผลิตสินค้าที่มีคุณภาพภายใต้แบรนด์ ONCE และจัดจำหน่ายแก่สถานพยาบาลทั่วประเทศรวมถึง ผู้จัดจำหน่ายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งจะสามารถ ต่อยอดจากฐานลูกค้าเดิมของ ONCE ที่มีความเชื่อมั่น ในแบรนด์พร้อมกับขยายฐานลูกค้าใหม่ ตลอดจน ร่วมกันพัฒนาวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์อื่น ๆ

ตลาดวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ทั่วโลกเติบโตขึ้น โดยคาดว่าตลาดจะมีการเติบโตร้อยละ 4 ต่อปีโดยเฉลี่ย ตั้งแต่ปี 2567-2570 ทั้งนี้ ในปัจจุบันสินค้าที่ขายใน ประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นสินค้านำเข้า การจัดตั้งฐาน การผลิตในประเทศไทยจะสามารถต่อยอดให้ บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า ได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และรองรับตลาดสินค้า

สุขภาพในประเทศที่กำลังเติบโต การเพิ่มการผลิตนี้ จะช่วยให้ SCGP นำองค์ความรู้ทางการการผลิต บรรจุภัณฑ์พลาสติกแบบคงรูป (Rigid plastic packaging) และบรรจุภัณฑ์พลาสติกแบบอ่อนตัว (Flexible packaging) มาต่อยอดและขยายเข้าสู่ ธุรกิจอุปกรณ์ทางการแพทย์โดยมีการออกแบบสินค้า และความสามารถในการผลิตที่มีความแม่นยำสูง นอกจากนี้ ยังเป็นการส่งเสริมให้ธุรกิจเติบโตผ่านการ ประสานกำลังทางธุรกิจ (Synergy) ตลอดทั้งห่วงโซ่ คุณค่า ตั้งแต่การใช้ VEM-TH ในการผลิตวัสดุอุปกรณ์ ทางทางการแพทย์ จนถึงการใช้ Deltalab, S.L. ที่สเปน เป็นช่องทางการขายในยุโรปได้ด้วย 



Did You Know

เรื่อง: KJ



รู้ไหมว่า “ณ อยุรยา”

ไม่ได้ใช้กับเชื้อเจ้าทุกคนนะ

สร้อยนามสกุล “ณ อยุรยา” ไม่ได้ใช้กับผู้มีเชื้อสายราชสกุลทุกคนอย่างที่เข้าใจ โดยจุดเริ่มต้นเกิดขึ้นในสมัยรัชกาลที่ 6 พระองค์โปรดให้ตราพระราชบัญญัตินามสกุลโดยมีพระราชประสงค์เพื่อป้องกันความสับสนจากการเรียกด้วยฉายาและเพื่อสร้างเครื่องหมายแสดงความเป็นราชตระกูลด้วยการใส่สร้อยต่อท้ายนามสกุล โดยแรกเริ่มกำหนดให้ใช้ว่า “ณ กรุงเทพ” แต่ต่อมาสมัยรัชกาลที่ 7 โปรดให้เปลี่ยนเป็น “ณ อยุรยา” แทนเพื่อสื่อถึงการสืบเชื้อสายตั้งแต่ครั้งพระนครศรีอยุธยาเป็นราชธานี ส่วนเกณฑ์การใช้คำสร้อยต่อท้าย คือ 1) ให้ใช้เฉพาะผู้สืบเชื้อสายโดยตรงฝ่ายชายที่ไร้คำนำหน้า 2) สตรีที่สมรสกับชายเชื้อเจ้าโดยต้องไร้คำนำหน้า ส่วนสตรีชั้นยศหม่อมเจ้าลงมา แม้จะสืบเชื้อสายตรง หากสมรสนอกวงศ์และเปลี่ยนนามสกุลตามสามี จะไม่สามารถใช้ “ณ อยุรยา” ได้อีก

เรื่องจริงไม่คิดไปเอง

มองสายน้ำช่วยฮีลใจได้

“ถ้าเจอวันที่วุ่นวาย แค่นั่งมองทะเล แม่น้ำก็รู้สึกดีขึ้นได้” เรื่องนี้ได้รับการพิสูจน์ข้อเท็จจริงจากนักวิทยาศาสตร์และนักจิตวิทยาผู้เข้าร่วม BlueHeath โครงการวิจัยด้านสุขภาพและความ เป็นอยู่ที่ดีจากการปฏิสัมพันธ์กับพื้นที่สีน้ำเงิน (ชายฝั่ง แม่น้ำ ทะเลสาบ ฯลฯ) ในกลุ่มประเทศยุโรปแล้วว่า วิธีนี้ช่วยฟื้นฟูสุขภาพกายและจิตใจให้ดีขึ้นได้จริง โดยเกิดจาก 2 ปัจจัยหลัก ได้แก่ 1) เสียงบำบัด เสียงน้ำตามธรรมชาติที่มีความถี่สม่ำเสมอจัดอยู่ในกลุ่มของ “เสียงสีชมพู” หรือเสียงไม่ซับซ้อน ช่วยสร้างความสงบ ผ่อนคลาย 2) ทิวทัศน์บำบัด สีน้ำเงินของทะเลมีอิทธิพลต่อการสร้างความสงบ และความรู้สึกเชิงบวก เพราะมนุษย์วิวัฒนาการมาจากพื้นที่สีฟ้าเป็นส่วนมากทั้งจากท้องฟ้าและแหล่งน้ำนั่นเอง

ทำไม “แรงงาน” ถึงกลายเป็นผู้นำแฟชั่น?

บางครั้งแฟชั่นก็นำแรงบันดาลใจจากชนชั้นแรงงาน ทั้งกางเกงยีนส์ของกรรมกรชาวอเมริกัน, Little Black Dress (LBD) ยูนิฟอร์มดำสื่อการแบ่งชนชั้น, Fisherman Sweater ของชาวเรือที่กลายเป็นแฟชั่น Old Money สาเหตุเพราะ 1) Trickle Up Effect ในยุคที่ยังมีทรัพยากร การแบ่งชนชั้นผ่านเสื้อผ้าจึงไม่เกิดขึ้น แฟชั่นจึงลื่นไหลไปมาจากล่างสู่บน 2) รสนิยมขึ้นอยู่กับการเลียนแบบ เมื่อ Coco Chanel นำเสนอเดรสจากแรงบันดาลใจของ LBD ชุดที่เคยถูกมองว่าด้อยต่ำก็พลิกขั้วเป็นไอเทมชั้นนำทันที 3) ชุดแรงงานออกแบบมาเพื่อใช้งานจริงจึง เช่น สเวตเตอร์ของชาวเรือไอริชที่โดนใจเศรษฐีผู้รักการล่องเรือ แต่คนทั่วไปมองว่าเป็นการแสดงสถานะ ดังนั้นทุกคนอย่าเพ่งริบโล๊ะดู ไม่นานชุดที่เคยเอาต์อาจวนกลับมาอินใหม่ก็ได้นะ



เชื่อหรือไม่ “น้ำแข็งอายุแสนปี” มีอยู่จริงและกินได้

Arctic Ice บริษัทสตาร์ทอัพที่ทำธุรกิจน้ำแข็งในกรีนแลนด์ผลิตน้ำแข็งที่แพงที่สุดในโลก ด้วยการตัดภูเขาน้ำแข็งส่วนลอยน้ำที่ใสที่สุดในกรีนแลนด์ที่เชื่อกันว่าสะอาดบริสุทธิ์จากธารน้ำแข็งอายุนับแสนปี ใส่ตู้คอนเทนเนอร์ขนข้ามมหาสมุทร เพื่อเอามาแกะสลักเป็นก้อนกลมขายที่ดูใบในราคา 6 ก้อน 100 ดอลลาร์ ขึ้นแท่นน้ำแข็งที่แพงที่สุดในโลก ผู้ที่เคยลิ้มรสชาติต่างออกมายืนยันว่ามันละลายช้า สะอาดบริสุทธิ์ไม่ปนเปื้อนแบคทีเรีย และช่วยชูรสเครื่องดื่มได้จริง แต่ก็ยังมีผู้ตั้งคำถามว่า น้ำแข็งเหล่านี้เพิ่มคาร์บอนฟุตพริ้นท์หรือไม่และจำเป็นแค่ไหนที่จะต้องดื่มมัน แล้วคุณละมองเรื่องนี้อย่างไร?



ไม่เชื่อก็ต้องเชื่อ

“เลี้ยงปลาในอวกาศ”

ทำได้จริงแล้ว

Lunar Hatch โปรเจกต์เลี้ยงปลากระพงขาวนอกโลกเพื่อเป็นแหล่งโปรตีนแก่นักบินอวกาศโดยศูนย์วิทยาศาสตร์ของฝรั่งเศสดำเนินการทดลองมานานกว่า 10 ปี โดยใช้น้ำจากน้ำแข็งของหลุมอุกกาบาตดวงจันทร์มาเลี้ยง ออกแบบระบบจัดการของเสีย ใช้น้ำเสียมาผลิตสาหร่ายขนาดเล็กเพื่อเป็นอาหารสัตว์ในระบบนิเวศ และนำมูลของปลามาเลี้ยงกุ้งและหนอนเพื่อใช้เลี้ยงปลากระพงต่อไป ปัจจุบันโครงการนี้สอบผ่านการจำลองสถานการณ์ทั้งการขนส่งด้วยการขับเคลื่อนจรวดและการตรวจสอบปัจจัยอื่นที่อาจรบกวนการพัฒนาเซลล์ปลาขึ้นสู่อวกาศในภาคพื้นอย่างราบรื่น โดยอยู่ระหว่างรอ CNES และศูนย์อวกาศเคนเนดีของนาซา จัดเตรียมสถานที่เพื่อยืนยันการทดลองอีกครั้งในอวกาศ ซึ่งหากประสบความสำเร็จ อนาคตที่มนุษย์จะได้ใช้ชีวิตบนอวกาศคงเกิดขึ้นเร็วกว่าเดิมแน่นอน

รู้หรือไม่ “เลโอที่ 14”

คือสันตะปาปาอเมริกันคนแรก



สิ่งที่หลายคนพุ่งความสนใจไปยังโป๊ปเลโอที่ 14 คือการเป็นโป๊ปอเมริกันคนแรกในประวัติศาสตร์ ทั้งที่พระสันตะปาปามีมาแล้ว 266 องค์ สาเหตุก็เพราะคริสตจักรมักรวมอยู่ในยุโรปตะวันตกและใช้ระบบการเลือกโป๊ปจากคณะพระคาร์ดินัล กว่าจะมีพระคาร์ดินัลชาวอเมริกันคนแรกจึงช้า ส่งผลให้โอกาสที่จะมีโป๊ปชาวอเมริกันน้อยตามไปด้วย และยังเป็นวิถีถ่วงดุลอำนาจเพื่อไม่ให้สหรัฐอเมริกาผูกขาดอิทธิพลมากเกินไป แต่ปัจจุบันพระคาร์ดินัลมีเชื้อชาติที่หลากหลายขึ้น นั่นจึงเป็นตัวแปรของการมีพระสันตะปาปาชาวอเมริกันองค์แรกในครั้งนี้ และอีกกระแสที่มองว่าโป๊ปองค์ใหม่มีความยุติธรรมและยึดมั่นสายกลาง ทำให้มีคุณสมบัติที่เพียบพร้อมต่อการรับตำแหน่งนั่นเอง 

Business Case

เรื่อง: KJ

GREG ABEL ซีอีโอป้ายแดง BERKSHIRE HATHAWAY ผู้สานต่อ WARREN BUFFETT

แม้เค้านางของซีอีโอใหม่จะถูกกรุยทางมาตั้งแต่ปี 2021 แต่ทันทีที่ปู่ Warren Buffett ดำเนินนักลงทุนวัย 92 ปี ประกาศลงจากตำแหน่ง และส่งต่อเก้าอี้ซีอีโอให้กับ Greg Abel อย่างเป็นทางการในงานประชุมผู้ถือหุ้นประจำปีล่าสุดเมื่อเดือนพฤศจิกายนที่ผ่านมา ทุกสายตาทองนักลงทุนก็จับจ้องไปที่ซีอีโอป้ายแดงทันที

68

เหตุการณ์นี้อาจเรียกได้ว่าเป็นการลงทุน VI (Value Investor) ที่มีมูลค่าสูงสุดของ Berkshire Hathaway เพราะน้อยคนจะจินตนาการออกว่า Berkshire ที่ขาดปู่ Warren จะเป็นอย่างไร ภายใต้การนำทัพใหม่ของ Greg Abel ที่จะมาถึงในปีหน้า เราทำความรู้จักกับเขาให้ลึกซึ้งยิ่งขึ้นว่า อะไรที่ทำให้ชายผู้นี้ได้รับความไว้วางใจจากนักลงทุนระดับตำนานของโลก



สแกนหรือ
กดชมวิดีโอ

รู้จัก 'เกร็ก เอเบล'
ผู้สืบทอดบัฟเฟตต์
นำ Berkshire
สู่ยุคใหม่



Greg Abel คือใคร

เขาคือผู้บริหารชาวแคนาดา เกิดเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน ค.ศ. 1962 เมืองเอดมันตัน รัฐแอลเบอร์ตาเติบโตในครอบครัวฐานะปานกลาง จึงต้องเริ่มทำงานพิเศษเพื่อหารายได้เสริมจนเจอครอบครัวตั้งแต่วัยเด็ก หลังเรียนจบการศึกษาปริญญาตรีสาขาพาณิชยศาสตร์จาก University of Alberta เขาเริ่มต้นทำงานตำแหน่งนักบัญชีของบริษัทตรวจสอบบัญชี BIG 4 อย่าง PwC ก่อนย้ายไปทำงานที่บริษัท CalEnergy ที่ดำเนินธุรกิจด้านพลังงาน ซึ่งภายหลังกลายเป็นส่วนหนึ่งของ MidAmerican Energy บริษัทในเครือ Berkshire Hathaway นั่นทำให้เขาเริ่มอยู่ได้ร่ม Berkshire Hathaway ตั้งแต่นั้น

ด้วยศักยภาพที่โดดเด่นทำให้ Greg ก้าวขึ้นรับตำแหน่งเป็นซีอีโอของ MidAmerican Energy (ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น Berkshire Hathaway Energy) ในวัย 46 ปี ประกอบกับการสั่งสมผลงานอย่างต่อเนื่อง เขาจึงได้รับการนับหน้าถือตาจากบุคคลทั้งภายในและภายนอกองค์กร รวมทั้งเข้าตาซีอีโออย่าง Warren ส่งผลให้ได้รับความไว้วางใจให้กุมบังเหียนอาณาจักร Berkshire Hathaway ต่อในวัย 62 ปี

นำ BHE ติดโผ 1 ใน 4 ัญมณีน้ำงาม

ผลงานที่โดดเด่นของ Greg ก่อตัวตั้งแต่ทำงานที่ MidAmerican Energy หลังเขามีส่วนร่วมในดีลซื้อกิจการพลังงานความร้อนใต้พิภพทั้งในสหรัฐอเมริกา ฟิลิปินส์ และอินโดนีเซีย รวมถึงการซื้อ Northern Utilities ในอังกฤษได้สำเร็จ จนทำให้ Walter Scott Jr. กรรมการของ Berkshire Hathaway ประทับใจและแนะนำให้ Warren Buffett รู้จัก

ช่วงที่ทำงานใน Berkshire Hathaway Energy (BHE) เขายังเดินหน้าขายการลงทุนที่หนุนให้บริษัทเติบโตอย่างต่อเนื่อง จนทำให้ชื่อของ BHE ติดโผ 1 ใน 4 ัญมณีน้ำงาม (Conglomerate's Four Jewels) แห่ง Berkshire ที่สร้างกำไรแก่บริษัทในจดหมายผู้ถือหุ้นประจำปี โดยตัวเลขรายได้ล่าสุดของ Berkshire Hathaway Energy ในปี 2024 อยู่ที่ 3,730 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นจากปี 2023 ที่มีรายได้ 2,331 ล้านดอลลาร์ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นมากถึง 60 เปอร์เซ็นต์

“การสั่งสมผลงานอย่างต่อเนื่อง เขาจึงได้รับการนับหน้าถือตาจากบุคคลทั้งภายในและภายนอกองค์กร รวมทั้งเข้าตาซีอีโออย่าง Warren ส่งผลให้ได้รับความไว้วางใจให้กุมบังเหียนอาณาจักร Berkshire Hathaway ต่อ

เคล็ดความสำเร็จสไตล์ Greg Abel

"I think the prospects of Berkshire will be better under Greg's management than mine." การออกปากชม Greg อย่างเปิดเผยจาก Warren ว่า ผู้นำใหม่จะพาองค์กรไปสู่ยุคสมัยที่ดีกว่า มีสาเหตุมาจากการหลอมรวมคุณสมบัติและแนวทางการบริหารที่น่าสนใจต่อไปนี้

1) ความเฉียบคมทางธุรกิจ Greg บริหารแผนก Non-Insurance ของ Berkshire Hathaway ซึ่งมีความหลากหลายทางธุรกิจสูงและสร้างผลกำไรมากมาย ผลลัพธ์นี้สะท้อนศักยภาพในความเข้าใจกลยุทธ์ ความสามารถเชิงวิเคราะห์ รวมทั้งสัญชาตญาณที่เฉียบคมในการตัดสินใจ

2) ทักษะเจรจาเป็นเลิศ ทักษะการเจรจาที่โดดเด่นคือเครื่องมือสำคัญที่ช่วยปิดดีลซื้อกิจการให้สำเร็จ ซึ่งเบื้องหลังของการเจรจาที่สัมฤทธิ์ผลหลายครั้ง สะท้อนถึงการศึกษาและการทำงานหนักของเขา

3) ตามรอยป้อมปราการแห่งสมดุล (Fortress of A Balance Sheet) ใครที่ติดตามการบริหารของปู่จะรู้ว่า Berkshire Hathaway มักบริหารการลงทุนโดยถือเงินสดติดมือไว้เสมอในสัดส่วนเฉลี่ย 15 - 20 เปอร์เซ็นต์ของสินทรัพย์รวม เพื่อไม่พลาดการลั่นไกลงทุนเมื่อพบจังหวะที่เหมาะสม และยังเป็นการบริหารความเสี่ยงได้อย่างสมดุล ไม่สร้างหนี้จากดอกเบี้ยการกู้ยืม ซึ่งสอดคล้องกับสไตล์การทำงานอันสุขุมของ Greg ที่เน้นคุณค่า ไม่ผันผวนตามเทรนด์การลงทุน รอบคอบที่สำคัญเขายืนยันหนักแน่นว่าจะรับไม่ต่อกลยุทธ์นี้มาใช้อย่างเคร่งครัด



4) รักษา DNA ของ Berkshire ในเวอร์ชันที่ดีกว่า สไตล์การบริหารของ Greg ผสมผสานระหว่างการให้เสรีในการทำงานของบริษัทด้วยความไว้วางใจตาม DNA การทำงานของ Berkshire ดั้งเดิม กับการ “Hands On” หรือบริหารแบบลงมือปฏิบัติใกล้ชิดด้วยความขยันขันแข็ง โดยจะลงลึกและเข้าไปมีส่วนร่วมในรายละเอียดการดำเนินงาน วิเคราะห์อย่างรอบคอบเพื่อคว้าโอกาสและรับมือความท้าทายของโลกธุรกิจยุคใหม่

อย่างไรก็ตาม แม้ Greg Abel จะมีจุดแข็งด้านความสามารถและได้รับความไว้วางใจอย่างเต็มที่ แต่ความท้าทายหลักคือการสานต่อความสำเร็จของปู่ Warren Buffett ภายใต้แรงกดดันและความคาดหวังสูง ซึ่งประเด็นนี้นักวิเคราะห์บางส่วนยังมองว่า ด้วยคาริสมาท่ำกว่าในสายตาสาธารณชน ความตกใจของตลาดในช่วงเปลี่ยนผ่านที่ทำให้หุ้นร่วงลง และสัดส่วนการถือครองหุ้นของเขาใน Berkshire ที่ยังไม่ปรากฏชัดเจน (มีข้อมูลเฉพาะมูลค่าหุ้นราว 175 ล้านดอลลาร์เท่านั้น) อาจส่งผลต่อความเชื่อมั่น Greg จึงจำเป็นต้องจัดผลงานใหม่มาปล่อยหมัดสุกคั่วใจนักลงทุนและน่าจะต้องใช้เวลาอีกพอสมควรเพื่อพิสูจน์ความสำเร็จในอนาคต 



แรงที่ขบถ...สะอาดหมดจด
ปกป้องเครื่องยนต์ 100% มาตรฐานยูโร 5
ไอพรีเมียม 97 | ไอพรีเมียม ดีเซล S

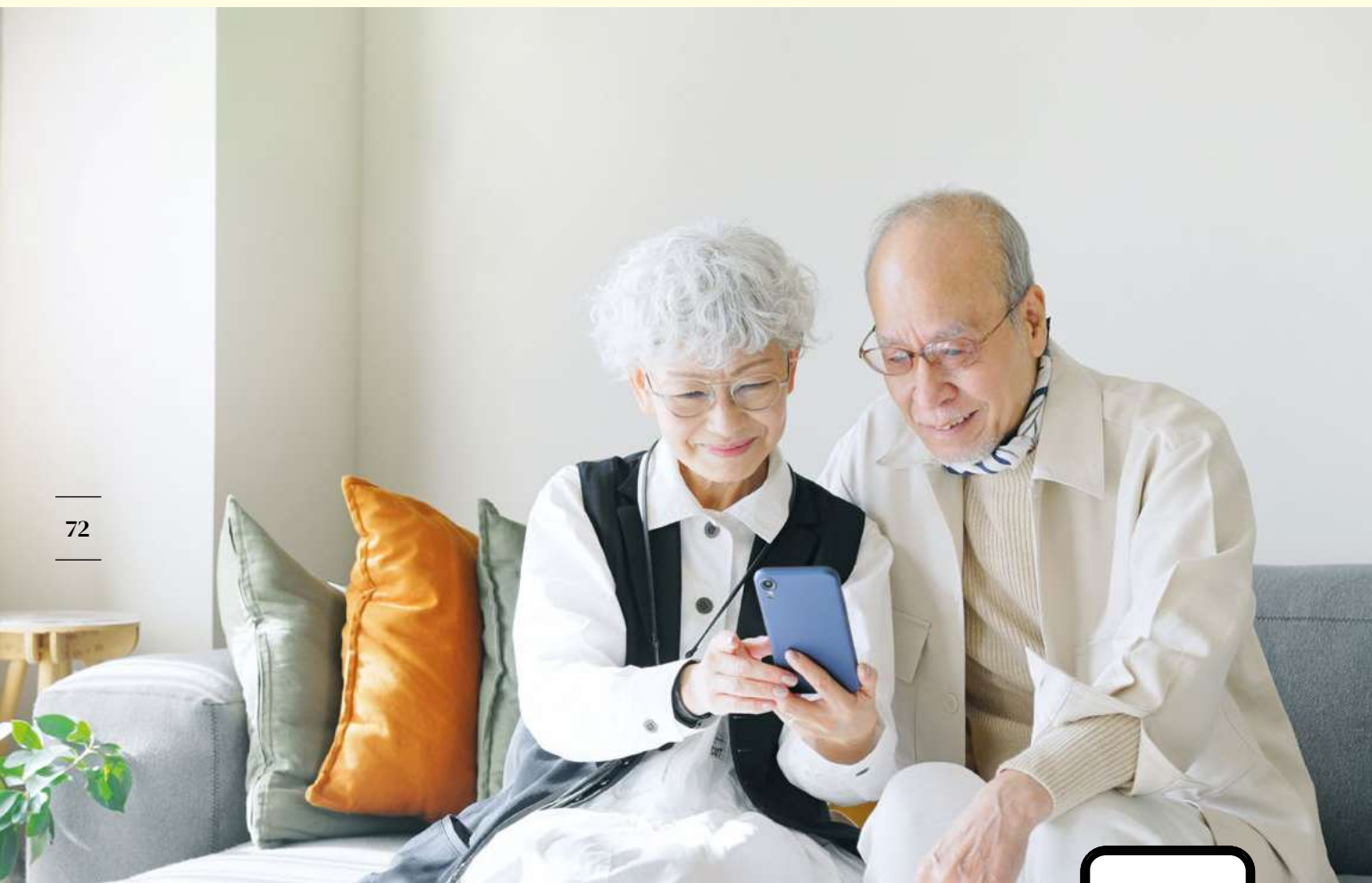


น้ำมันถั่งแแรก ที่ศูนย์ AAS Auto Service เต็มให้กับรถ
Porsche | Bentley | Harley Davidson

Feature

เรื่อง: Toh.c

72



LONGEVITY ECONOMY

เมื่อเศรษฐกิจอายุวัฒณ์กำลังมา
และโมเดลชีวิตคนกำลังเปลี่ยนไป

2,100 ล้านคน คือตัวเลขประมาณการจำนวนผู้สูงอายุ
ที่นับรวมกันทั่วทุกมุมโลก ในปี 2050 ที่กำลังใกล้เข้ามา



สแกนหรือ
กดชมวิดีโอ

เศรษฐกิจโลก
กำลังเดินไปสู่ยุค
Longevity Economy

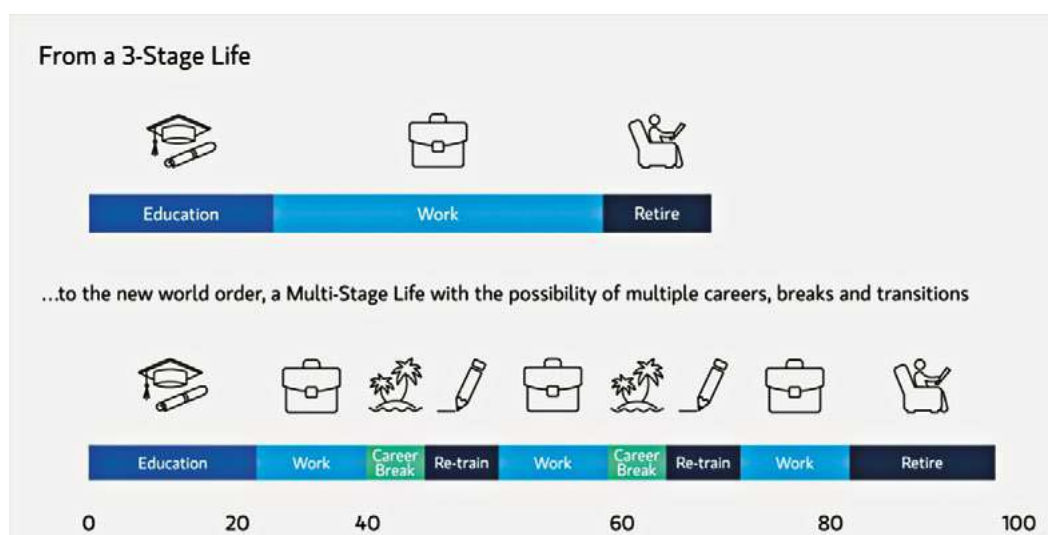
อิปซอสส์ (Ipsos) บริษัทสำรวจและวิจัยตลาดจากฝรั่งเศส เผยข้อมูลจากรายงานวิจัยเรื่อง Getting Older – Our Aging World กล่าวว่า ในช่วงปี 1980 - 2050 ผู้สูงวัยจากทั่วโลกจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นเท่าตัว โดยในปี 2050 โลกเราจะมีผู้สูงวัยที่อายุ 60 ปีขึ้นไปจำนวนถึง 2,100 ล้านคน นั่นหมายความว่าในอีก 25 ปีข้างหน้า ประชากรจำนวน 1 ใน 5 ของโลกคือผู้สูงวัย และมีตัวเลขค่าเฉลี่ยอายุเพิ่มขึ้นเป็น 90 ปี

ปรากฏการณ์นี้จะมา “เปลี่ยนขั้วเงินออเรนจ์” ที่จะขึ้นมามีอิทธิพลต่อระบบเศรษฐกิจในภาพรวมจากกลุ่มมิลเลนเนียล (ตามความเชื่อเดิม) มาเป็นกลุ่มผู้สูงอายุ เพราะเป็นกลุ่มที่มีเงินเหลือเพื่อการใช้จ่าย (Disposable Income) มากกว่าคนทุกกลุ่ม พวกเขาจะกลายเป็นผู้ขับเคลื่อนโลกสู่เศรษฐกิจสูงวัย (Silver Economy) และผลักดันเข้าสู่ยุค “เศรษฐกิจอายุวัฒน์ (Longevity Economy)” ซึ่งจะเป็นภาคเศรษฐกิจที่ใหญ่เป็นอันดับ 3 และยังมีแนวโน้มว่าจะเข้ามาแทนที่ระบบเศรษฐกิจเดิม ซึ่งทั่วโลกต่างกำลังจับตาแนวโน้มอย่างกว้างขวาง

Three Stage Life สู่ Multi-Stage Life

แนวคิดดั้งเดิมที่มักนิยามชีวิตผู้คนว่า มี 3 ลำดับขั้น (Three Stage Life) ได้แก่ “เรียน - ทำงาน - เกษียณ” กำลังจะหมดไปและแทนที่ด้วยสิ่งที่เรียกว่า “โมเดลชีวิตแบบใหม่” (Multi-Stage Life) โดยผู้คนจะใช้ชีวิตหลากหลายมากขึ้น ไม่ได้เรียงลำดับขั้นตามเดิม แต่การเรียน การทำงาน การใช้ชีวิต อาจสลับหรือข้ามขั้นกันไปมา อาจมี Career Break เข้ามาคั่น ไปจนถึงการขยายอายุเกษียณงานให้ยาวนานขึ้นกว่าเดิม

การมาถึงของโมเดลชีวิตแบบใหม่นี้เองที่ทำให้ภาพสังคมแตกต่างไปจากเดิม ปัจจุบันผู้สูงวัยจำนวนมากสามารถดูแลตนเองได้ หลายคนยังทำงานต่อ เนื่องจากมีความเชี่ยวชาญ เป็นผู้ทรงคุณวุฒิ สามารถเป็นที่ปรึกษาในองค์กรต่อไปได้ ทำให้คนกลุ่มนี้ยังคงเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้ ปรากฏการณ์นี้กำลังจะเป็นจุดเปลี่ยนทางเศรษฐกิจครั้งใหญ่ที่สุดของยุคในสายตาของผู้ที่มองเห็นโอกาส



ดัดแปลงจาก: Jenny Dearborn, May 2017; <https://www.litmos.com/wp-content/uploads/2018/1/Learning-the-Future-of-Work.pdf>

Longevity Economy โอกาสในยุคเศรษฐกิจใหม่

รายงานของ World Economic Forum เรื่อง Future-Proofing the Longevity Economy มีมุมมองว่า Aging Society อาจไม่ใช่นิยามที่ครอบคลุมอีกต่อไป ขณะที่คำว่า “Longevity” นั้นชัดเจนมากกว่าในบริบทปัจจุบัน และยังเป็น การชักชวนให้ทุกคน โดยเฉพาะผู้ประกอบการ และนักการตลาดเปลี่ยนมายด์เซต มองการ เพิ่มขึ้นของประชากรผู้สูงอายุเป็นความท้าทาย และโอกาส ไม่ใช่วิกฤติอย่างที่แล้มา เปลี่ยน มุมมองที่มีต่อผู้สูงอายุ ไม่ยึดติดกับภาพจำเก่า (เป็นต้นว่า ผู้สูงอายุไม่ชอบปรับตัว ไม่ยอม เปลี่ยนแปลง ไม่เรียนรู้เทคโนโลยี) รวมถึง ต้องไม่ใช่ “ตัวเลขอายุ” เป็นตัวแบ่งกลุ่มผู้บริโภค ตามเดิม แต่เปลี่ยนไปวิเคราะห์พฤติกรรม ผ่านไลฟ์สไตล์และใส่ใจในความต้องการแทน เพราะวันนี้ผู้สูงอายุมีพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปแล้ว

ข้อมูลจากรายงานวิจัยเรื่อง Getting Older – Our Aging World จากอีปซอสส์ ยังเผยให้เห็น พฤติกรรมของกลุ่มผู้บริโภคสูงวัยที่เปลี่ยนไป อาทิ **เข้าถึงโลกออนไลน์มากขึ้น** ผู้สูงอายุ จำนวนมากเข้าสู่โลกอินเทอร์เน็ต เพื่อหาข้อมูล พุดคุย สั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์กันมากขึ้น โดยร้อยละ 43 ของผู้สูงอายุในอังกฤษสั่งซื้อ สินค้าออนไลน์จนกลายเป็นกิจกรรมหลักไปแล้ว ขณะที่ร้อยละ 84 ของผู้สูงอายุในแคนาดา ใช้เทคโนโลยีเพื่อเข้าถึงข้อมูลทางการแพทย์ และสุขภาพ ความเชื่อที่ว่าผู้สูงอายุไม่ยอมปรับตัว จึงไม่ถูกต้องอีกต่อไป เพราะผู้สูงอายุต่างก็ปรับตัว ตามยุคสมัยเช่นเดียวกับเจนเอเรชันอื่น ๆ

ออกท่องเที่ยวมากขึ้น ไม่อยู่ติดบ้านเช่นเดิม ภาพจำที่มองว่า ผู้สูงอายุชอบอยู่แต่บ้าน เริ่ม ไม่สอดคล้องกับความเป็นจริงโดยกว่าร้อยละ 50 ของผู้สูงอายุในเปรูต้องการออกไปท่องเที่ยว และ



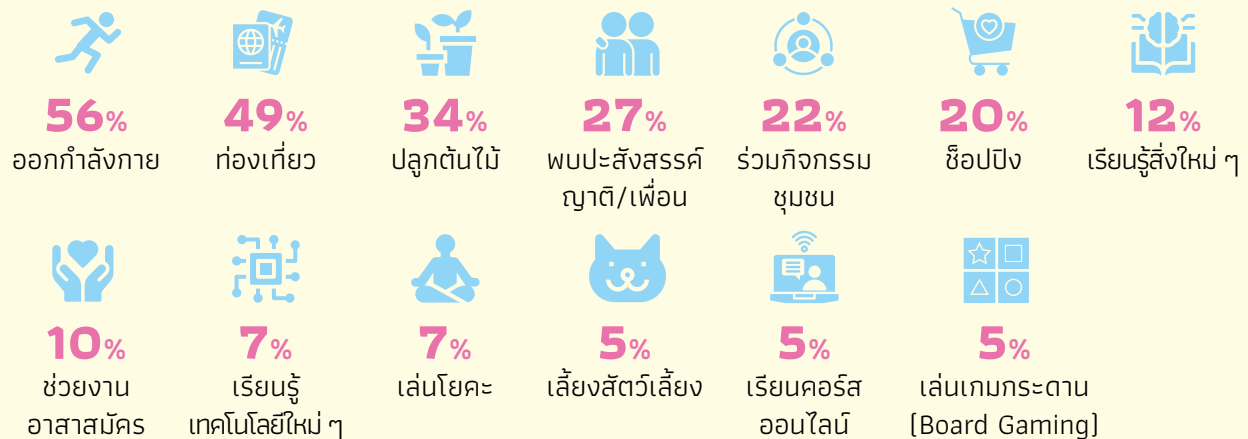
อีกร้อยละ 40 ยังท้าทายตัวเองด้วยการเริ่มธุรกิจใหม่ มากไปกว่านั้นจำนวนผู้สูงอายุ 3 ใน 4 ของไทยและ ฝรั่งเศสยังมีความสนใจและต้องการเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ อยู่เสมอ

มีทรัพย์สินมากกว่าคนกลุ่มอื่น ทำให้ตัวเลข การจับจ่ายมาจากคนกลุ่มนี้มากกว่ากลุ่มอื่น เช่น ที่อังกฤษ ร้อยละ 47 ของมูลค่าตลาดสินค้าอุปโภค บริโภคมาจากกลุ่มผู้สูงอายุ (มูลค่าประมาณ 320,000 ล้านปอนด์) ส่วนผู้สูงอายุในฝรั่งเศสได้ตั้งงบประมาณ การท่องเที่ยวไว้ถึง 22,000 ล้านยูโร ขณะที่ในญี่ปุ่น ผู้สูงอายุยังเป็นเจ้าของทรัพย์สินมากถึงร้อยละ 80 ของตลาดการเงินทั้งหมด

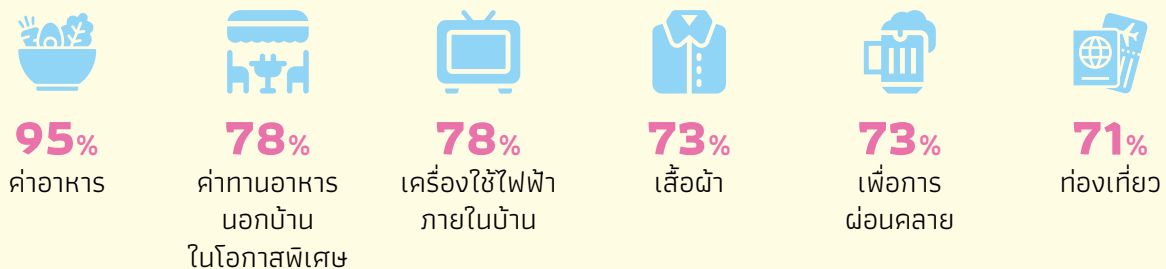
กลุ่มผู้สูงอายุจะก้าวขึ้นเป็นผู้ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ของโลกในยุคถัดไป โดยในแง่ของกำลังซื้อนั้น มีการแบ่งกลุ่มผู้สูงอายุออกเป็น 1) ผู้สูงอายุที่มีกำลังซื้อ 2) ผู้สูงอายุทั่วไป ซึ่งอัตราการเติบโตของสินค้าแต่ละ ประเภทที่เติบโต มักจะมาจากกลุ่มผู้สูงอายุที่มีกำลังซื้อ เป็นหลักเพราะสามารถใช้จ่ายได้โดยไม่มีความกังวล มีการคาดการณ์ว่า ปี 2032 มูลค่าเศรษฐกิจอายุยืน (Longevity Economy) เฉพาะแค่ในสหรัฐอเมริกา จะเติบโตสูงถึง 13.5 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ

สำหรับกลุ่มผู้สูงอายุชาวไทย อีปซอสส์ (Ipsos) ได้ศึกษาไลฟ์สไตล์และพฤติกรรมการใช้จ่าย สรุปได้ดังนี้

ไลฟ์สไตล์ที่ชื่นชอบ



ค่าใช้จ่ายที่สำคัญ



โอกาสธุรกิจผู้สูงอายุในไทย

ในวันที่ไทยก้าวเข้าสู่ “สังคมอายุยืน” ซึ่งมาพร้อมกับความต้องการรูปแบบใหม่ ๆ จากกลุ่มผู้สูงอายุที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เรามาดูโอกาสที่มากับ 7 รูปแบบธุรกิจกัน

1) การแพทย์และสุขภาพ

ผู้สูงวัยมีอายุยืนมากขึ้น การแพทย์ที่รองรับจึงต้องปรับเปลี่ยนเพื่อเสริมสร้างให้ผู้คนอายุยืนอย่างมีคุณภาพ

2) อาหารและเครื่องดื่ม

ด้วยความสามารถในการรับรู้รสชาติ การขบเคี้ยว และโภชนาการของผู้สูงวัยที่มีความต้องการแตกต่างจากวัยอื่น การปรุงรสอาหารที่ครบถ้วนและรสชาติอาหารที่ถูกปาก จึงเป็นสิ่งที่คนกลุ่มนี้ถวิลหา

3) การท่องเที่ยว

ผู้สูงวัยมีความแฉะที่ฟมากขึ้น การออกแบบการท่องเที่ยวสำหรับกลุ่มผู้สูงวัยจึงเป็นอีกหนึ่งโอกาสที่น่าสนใจ หลายแบรนด์หันมาสื่อสารกับผู้บริโภคกลุ่มนี้

ผ่านโซเชียลมีเดียอย่างจริงจัง เนื่องจากคนกลุ่มนี้นิยมใช้เวลาว่างในแต่ละวันอยู่บนโลกโซเชียลมีเดีย

4) กิจกรรมสันทนาการและไลฟ์สไตล์

กว่าร้อยละ 75 ของผู้สูงวัยในไทยมองว่าตัวเองเด็กกว่าอายุจริง ยังอยากเรียนรู้สิ่งใหม่ ออกไปทำกิจกรรมเชิงไลฟ์สไตล์ การทำตลาดกับคนกลุ่มนี้ควรนำแง่มุม “ไลฟ์สไตล์” เข้ามาเป็นตัวขับเคลื่อน เช่น อีเวนต์หรือคอนเสิร์ตซึ่งมีศิลปินที่ทำให้หวนรำลึกถึงความงดงามในอดีตครั้งก่อนต่างได้รับเสียงตอบรับเป็นอย่างดี



5) การเงินและประกันภัย

ด้วยอายุขัยเฉลี่ยที่ยืนยาวขึ้น การวางแผนการเงินจึงได้รับความใส่ใจมากขึ้นเช่นกัน ธุรกิจที่ช่วยบริหารการเงินและควบคุมความเสี่ยงอย่างเหมาะสม จึงเป็นหนึ่งในความต้องการหลักของกลุ่มผู้สูงอายุ

6) ที่พักอาศัย

นวัตกรรมบ้านที่ทำให้ผู้สูงอายุสามารถใช้ชีวิตร่วมกับบุคคลวัยอื่นในบ้านได้อย่างสมดุล กำลังมีความต้องการเพิ่มมากขึ้น ตั้งแต่การออกแบบแผนผังภายในตัวบ้าน ตลอดจนอุปกรณ์อำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่ทั้งสะดวกสบายและปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุ

7) การทำงานของผู้สูงอายุ

ผู้สูงอายุปัจจุบันมีแนวโน้มที่จะทำงานยาวนานขึ้น ในองค์กรและมีความต้องการที่จะปรับทักษะ (Reskills) มากขึ้น จึงถือเป็นความท้าทายขององค์กรในการดึงศักยภาพสูงสุดของผู้สูงอายุออกมาให้ได้ อีกทั้งระบบที่ดูแลคุณภาพชีวิตโดยเฉพาะ “ระบบบำนาญและการดูแลผู้สูงอายุ” จำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงตามหลายประเทศเริ่มปฏิรูประบบบำนาญให้ยั่งยืนมากขึ้น ลงไปคู่ตัวอย่างกัน

- **แคนาดา** ใช้กองทุนบำนาญที่บริหารอย่างอิสระจากการเมือง ซึ่งกระจายการลงทุนไปทั่วโลก
- **เนเธอร์แลนด์** เปลี่ยนระบบเงินบำนาญแบบตายตัว ไปเป็นระบบที่ยืดหยุ่นตามความเสี่ยงของคนแต่ละกลุ่มอาชีพ
- **รวันดา** มีระบบออมเงินแบบสมัครใจสำหรับแรงงานนอกระบบ ที่เข้าถึงได้ง่ายผ่านสมาร์ทโฟน
- **มาเลเซีย** ปรับโครงสร้างกองทุน EPF ให้มีบัญชีออมที่ยืดหยุ่นมากขึ้น และเปิดให้แรงงานนอกระบบเข้าร่วมได้

“สังคมอายุยืน” เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นแล้วทั้งในไทยและอีกหลายประเทศทั่วโลก ซึ่งมาพร้อมกับโอกาสทางธุรกิจอย่างมหาศาล ขึ้นอยู่กับว่าใครจะสามารถเห็นเทรนด์และทิศทางดังกล่าวก่อนกัน

Longevity กับคนเจนเอเรชั่นอื่น

คำ ๆ นี้ไม่ได้เกี่ยวข้องกับกลุ่มผู้สูงอายุเท่านั้น แต่เทรนด์นี้ยังสะท้อนถึงพฤติกรรมของคนในเจนเอเรชั่นอื่นด้วยเช่นกัน ที่เห็นได้ชัดคือกลุ่มคน Gen Z ที่มีแนวโน้มสนใจเข้าคอมมูนิตี้เพื่อร่วมกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพมากขึ้น ยกตัวอย่าง Run Club ที่รวมกลุ่มกันวิ่งยามเช้า หรือกิจกรรม Wellness (เช่น โยคะ พิลาทิส) เพราะไม่ใช่เพียงกลุ่มผู้สูงอายุเท่านั้นที่มีอายุยืนยาวมากขึ้น คนไทยในวัยอื่นก็มีแนวโน้มที่จะอายุยืนขึ้นเช่นกัน สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI) คาดการณ์ว่า คนไทยที่เกิดใน พ.ศ. 2559 มีแนวโน้มที่จะมีอายุยาวถึง 80 - 98 ปี นั่นเป็นผลทำให้ “สังคมสูงอายุ” แปรเปลี่ยนเป็น “สังคมอายุยืน” ประเด็นนี้จึงไม่ได้จำกัดอยู่แค่เรื่องของผู้สูงอายุอีกต่อไป แต่เป็นเรื่องของทุกคน เพราะสังคมกำลังจะมี “อายุยืน” มากขึ้น



World Economic Forum ได้แชร์เคล็ดลับการปรับตัวในวันที่สังคมอายุยืนขึ้น ทั้งในแง่โครงสร้างระบบไปจนถึงระดับปัจเจกบุคคล ดังนี้

- สร้างความมั่นคงทางการเงินตลอดช่วงชีวิต เพื่อรองรับสถานการณ์ที่ไม่คาดฝัน เช่น การว่างงาน การเจ็บป่วย
- ทำให้ความรู้ทางการเงินเป็นเรื่องที่เข้าถึงและเข้าใจได้ง่าย
- สร้างระบบที่สนับสนุนสุขภาพที่ดีในระยะยาว
- พัฒนาทักษะใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องตลอดชีวิต

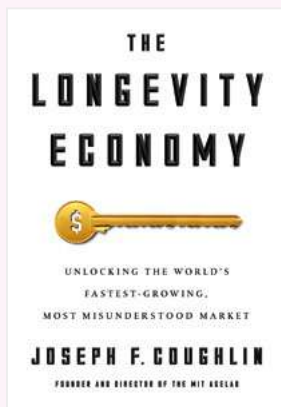
- ออกแบบพื้นที่และสังคมให้เชื่อมโยงกันอย่างมีจุดมุ่งหมาย
- ลดความเหลื่อมล้ำด้านอายุ เพศ และสถานะทางเศรษฐกิจ

Longevity ไม่ใช่แค่เรื่องของผู้สูงอายุ แต่เป็นโครงสร้างใหม่ของสังคมและเศรษฐกิจโลก หากระบบถูกออกแบบเพื่อให้ “ทุกวัย” เข้ามามีส่วนร่วม สร้างคุณค่า และมีความมั่นคงทางการเงินได้แล้ว จะทำให้โลกแก่อย่างมีคุณภาพ และยังคงเติบโตไปพร้อมกันอย่างแข็งแกร่งในอนาคต 

หนังสือแนะนำอ่าน

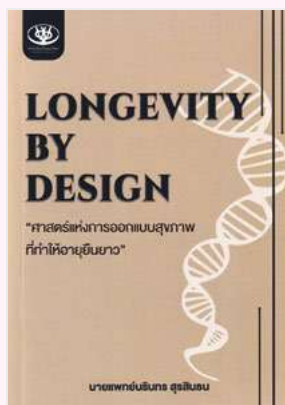
The Longevity Economy

เขียนโดย Joseph F. Coughlin ผู้อำนวยการและผู้ก่อตั้ง MIT AgeLab บอกเล่าถึงช่องว่างระหว่างความเข้าใจกับความเป็นจริงที่จะเกิดขึ้นในสังคมสูงวัย กลุ่มผู้สูงวัยจะวางแผนการออมและการลงทุนเพื่อให้มีรายได้เพียงพอสำหรับเกษียณ ในวันข้างหน้าคนกลุ่มนี้จะกลายเป็นตลาดกลุ่มใหญ่และมีกำลังซื้อสูงที่สุด ธุรกิจควรเตรียมความพร้อมเริ่มวางกลยุทธ์ต่อกลุ่มผู้สูงวัยอย่างค่อยเป็นค่อยไป สร้างการรับรู้แบรนด์เพื่อออกผลิตภัณฑ์ในวันข้างหน้า



Longevity by Design

ศาสตร์แห่งการออกแบบสุขภาพที่ทำให้อายุยืนยาว เขียนโดย นายแพทย์นรินทร์ สุรสินธน์ ถ่ายทอดความรู้การดูแลสุขภาพเพื่อให้มีอายุยืนยาวนานที่สุด (Optimal Longevity) เล่าถึงแนวโน้มนการเปลี่ยนแปลงด้านสุขภาพ การดูแลสุขภาพด้วยการแพทย์ที่ลงลึกถึงระดับพันธุกรรม ประเมินความเสี่ยงการเกิดโรค และสร้างเสริมสุขภาพด้วยการแพทย์วิถีชีวิต (Lifestyle Medicine)



The Chef

สูตร: เชฟซีตรอง - วลาสุระ ณ ลำปาง
แชมป์รายการ MasterChef Thailand Season 6 (MasterChef อาหารไทย)



78



แกงร้อน

“แกงร้อน” ไม่ใช่เพียงแค่อาหารที่รับประทานขณะร้อน ๆ เท่านั้น แต่เป็นมรดกทางวัฒนธรรมอาหารไทยที่สืบทอดมายาวนานตั้งแต่ต้นกรุงรัตนโกสินทร์ แกงร้อนเป็นชื่อเรียกอาหารคาวในสำหรับไทยโบราณ ซึ่งในอดีตมักหมายถึง “แกงจืดอุ่นเส้น” ที่มีรสละมุน หอมเครื่องเทศ และนิยมรับประทานร้อน ๆ อย่างกลมกล่อม รายการอาหารนี้ ปรากฏอยู่ในเอกสารสำคัญทางประวัติศาสตร์ไทยช่วงต้นกรุงรัตนโกสินทร์

ส่วนผสมเครื่องแกง

(โขลกรวมให้ละเอียด)

- พริกไทยเม็ดขาว
- หัวหอมแดง
- กระเทียม

ส่วนผสมอื่น

- วุ้นเส้น (แช่น้ำ 5 นาที พักไว้)
- ฟองเต้าหู้แห้ง
- ดอกไม้จีน
- เห็ดหูหนูแห้ง (แช่น้ำให้นิ่ม)
- กะทิคั้นสด
- กุ้งแห้ง
- ต้นหอมหั่นท่อน (สำหรับโรยหน้า)
- พริกจินดาแดง หั่นแฉลบ (สำหรับโรยหน้า)
- น้ำปลา
- น้ำตาล

วิธีทำ

1. ต้มหม้อ ใส่กะทิเล็กน้อย ผัดกับเครื่องแกงที่โขลกไว้จนหอมฟุ้ง
2. เติมกะทิที่เหลือทั้งหมดลงหม้อ ต้มให้เดือด
3. ใส่กุ้งแห้ง ดอกไม้จีน ฟองเต้าหู้ เห็ดหูหนู
4. ปรงรสด้วยน้ำปลาเพียงเล็กน้อย (ระวังความเค็มจากกะปิในเครื่องแกง) และน้ำตาลเล็กน้อย (เพื่อสมดุลกับความมันของกะทิ)
5. เมื่อเดือดอีกครั้ง ใส่วุ้นเส้นลงไป คนให้เข้ากัน
6. ปิดไฟ โรยต้นหอมและพริกหั่นแฉลบ ตกเสิร์ฟพร้อม ๆ



ตามบันทึกในพระราชวิจารณ์ในพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว เรื่อง จดหมายเหตุความทรงจำกรมหลวงนรินทรเทวี ได้กล่าวถึงรายการอาหารที่พระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกมหาราชโปรดเกล้าฯ ให้จัดถวายและแจกเลี้ยงในงานฉลองวัดพระศรีรัตนศาสดาราม มีระบุว่า “ของควมมี ใส่กรอกไก่พะแนง แกงร้อน หมูผัดกุ้ง น้ำพริก มะเขือชุบไข่ไข่เจียว ลูกชิ้น กุ้งต้ม หน่อไม้ ปลาแห้งผัด แดงโม ขนมน้ำยา...” ข้อความดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า แกงร้อนเป็นอาหารที่ได้รับความนิยมในราชสำนักและในพิธีสำคัญมาตั้งแต่ต้นราชวงศ์จักรี มีหลากหลายสูตร หนึ่งในนั้นคือสูตรที่ใส่กะทิ ทำให้มีความหอมมันและเข้มข้นขึ้น

ผมได้รู้จักแกงร้อน เพราะคุณย่าชอบทำให้ทานทั้งแบบน้ำใสและแบบน้ำกะทิ นึกย้อนไปถึงตอนที่เข้าครัวครั้งแรก ๆ เพราะอยากไปขโมยกินน้ำตาลมะพร้าวในอับที่ตั้งอยู่หลังตู้กับข้าว แต่ดันโดนคุณย่าใช้ให้หยิบ “เส้นแกงร้อน (วุ้นเส้น)” ให้หน่อย รับประกันได้ว่า ไม่มากก็น้อย ต้องมีหลายคนเคยได้ยินคำนี้ 

Good Health Eat

เรื่อง: นายแพทย์สันต์ ใจยอดศิลป์ (หมอสันต์)

แพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านเวชศาสตร์ครอบครัวและผู้อำนวยการศูนย์เวลเนส วัแคร์



โยเกิร์ตกับไขมันในเลือดสูง และเบาหวาน

มีคนเคยถามว่าหากอยากดูแลสุขภาพเพื่อไม่ให้ไขมันในเลือดสูงและเบาหวานด้วยการออกกำลังกาย ควบคุมอาหาร งดทานนมและเบเกอรี่ทุกชนิด แต่อยากทานโยเกิร์ตธรรมชาติกรีกโยเกิร์ต หรือดื่มคอมบูชะ สามารถทำได้หรือไม่ เพราะอยากได้โปรไบโอติกและเพื่อไม่ให้ร่างกายขาดแคลเซียม แต่ไม่มั่นใจว่าการทานโยเกิร์ตจะมีส่วนทำให้คอเลสเตอรอลสูงหรือไม่

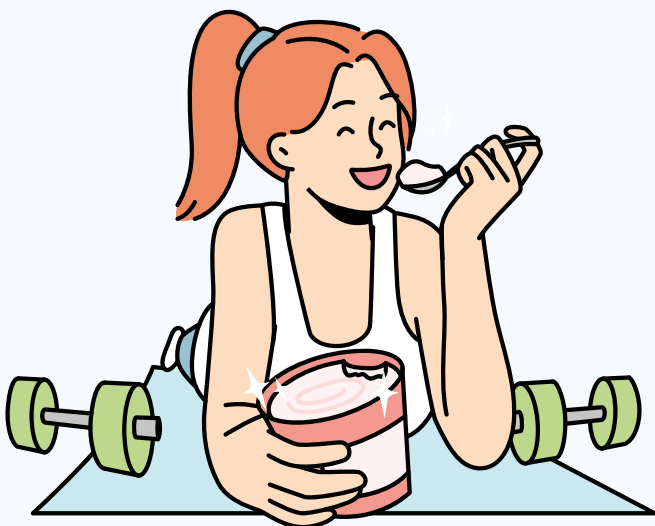
คำถามที่ว่าทานโยเกิร์ตดีหรือไม่เพราะด้านหนึ่งก็กลัวไขมันสูง ด้านหนึ่งก็กลัวไม่ได้โปรไบโอติก ด้านหนึ่งก็กลัวขาดแคลเซียม ต้องบอกว่าอาหารทุกชนิดล้วนมีด้านดีและด้านเสีย ร่างกายแต่ละคนก็มีด้านดีและด้านเสีย เราต้องเลือกทานอาหารที่มีด้านดีของอาหารนั้นเพื่อมาแก้ด้านเสียของร่างกายเราไม่ใช่เลือกแบบตรงข้าม

ในกรณีของคนซึ่งเป็นโรคไขมันในเลือดสูง ด้านเสียของโยเกิร์ตคือ มีไขมันอิ่มตัวสูง ซึ่งจะยิ่งไปซ้ำโรคไขมันในเลือดสูงให้หนักยิ่งขึ้น แต่ด้านดีของโยเกิร์ตคือ มีจุลินทรีย์ที่มีประโยชน์ ดังนั้นก็จำเป็นต้องหาหมุมที่จะได้แต่ด้านดี ไม่เอาด้านเสีย เช่น เลือกทานโยเกิร์ตที่ทำจากถั่วเหลือง (Soy Yogurt) เป็นต้น เพราะถั่วเหลืองเป็นไขมันไม่อิ่มตัว จะแสดงต่อโรคไขมันในเลือดสูงน้อยกว่านมวัว ซึ่งเป็นไขมันอิ่มตัว

ส่วนการดื่มคอมบูชะ (ชาหมักผลไม้) ถือว่าดี มีงานวิจัยจากกรีนแลนด์ที่ทำกับอาหารหมักจากทุกชาติ 200 ชนิด พบว่าอาหารหมักที่ให้จุลินทรีย์หลากหลายและปริมาณมากที่สุดมีสองรายการคือ

- 1) ชาหมักผลไม้
- 2) ผักดอง เช่น ซาวเคราท์หรือกิมจิ

ส่วนประเด็นที่กังวลเรื่องการขาดแคลเซียม จะอย่างไร ต้องบอกว่าแคลเซียมมีในอาหารธรรมชาติทุกชนิด ทั้งเนื้อสัตว์และพืชผักผลไม้ ไม่มีใครที่ต่อมในร่างกายซึ่งทำงานเป็นปกติจะขาดแคลเซียมจนถึงขั้นแคลเซียมในเลือดต่ำ แต่วงการอุตสาหกรรมแพทย์และการขายยากีปลูกฝังความกลัวขาดแคลเซียม ด้วยการคิดค่าความหนาแน่นกระดูก (BMD) ขึ้นมาและผูกโยงกันว่าสัมพันธ์กับอัตราการเกิดกระดูกหัก ทำให้เกิดธุรกิจใหม่



แบบครบวงจรคือขายการตรวจมวลกระดูก ขายแคลเซียม และขายยาทาน ยาฉีดยากระดูกพรุน ทั้งที่ในความเป็นจริงนั้นกระดูกหักมีความสัมพันธ์แนบแน่นกับการล้มตกล้ม ซึ่งสัมพันธ์แนบแน่นกับการสูญเสียมวลกระดูกเนื้อส่วนล่างของร่างกายและการสูญเสียการทรงตัว

ดังนั้น ถ้าคุณกลัวกระดูกหักให้ขยับเล่นกล้ามต่อนล่าง รวมถึงขยับฝึกการเคลื่อนไหวและทรงตัว (เป็นสิ่งที่ Must Do) ส่วนการที่คุณจะทานแคลเซียม จะทานยากระดูกพรุน หรือไม่นั้น สุดแล้วแต่คุณชอบ จะทำหรือไม่ทำก็ได้ แต่สิ่งที่ Must Do นั้น จะชอบหรือไม่ชอบ คุณต้องทำ

นอกจากเรื่องนี้แล้ว วงการแพทย์ไม่ได้ให้ข้อมูลสำคัญแก่สาธารณชน กล่าวคือ หลักฐานทางวิทยาศาสตร์ในปัจจุบันบ่งชี้ชัดเจนว่า การทานโยเกิร์ตสัมพันธ์กับการลดความเสี่ยงเบาหวาน มีงานวิจัยสนับสนุนอย่างน้อย 117 รายการ แม้แต่องค์การอาหารและยาสหรัฐ (FDA) ก็ยังได้อนุมัติเมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2024 ให้ผู้ผลิตโยเกิร์ตเขียนข้างขวดโยเกิร์ตได้ว่า “ตามหลักฐานที่มีอยู่ การทานโยเกิร์ตสม่ำเสมออย่างน้อย 2 ถ้วย (3 เซิร์ฟวิง) ต่อสัปดาห์อาจลดความเสี่ยงเบาหวานลงได้”

ทั้งนี้โปรดสังเกตว่า โยเกิร์ตที่ใช้ในงานวิจัยเหล่านี้เป็นโยเกิร์ตแท้ๆ ที่ไม่ได้ใส่น้ำตาลหรือไม่ใส่น้ำตาล เอนมวัวร์หรือเอนมมั่วเหลืองมาทำ แต่ผลวิจัยโดยรวมยังบ่งชี้ไปทางว่า โยเกิร์ตเป็นคุณต่อโรคเบาหวาน ดังนั้นผมจึงเชียร์ให้คนเป็นหรือใกล้เป็นเบาหวานทานโยเกิร์ตถ้ารังเกียจน้ำตาลก็ทานกรีกโยเกิร์ตซึ่งไม่ใส่น้ำตาลเพิ่ม ถ้ารังเกียจไขมันอิ่มตัวก็ทานซอโยเกิร์ต ซึ่งทำจากถั่วเหลืองก็ได้



อย่างไรก็ตาม อย่าลืมว่าสิ่งที่จะทำให้คนหายป่วยจากโรคเรื้อรังอย่างเบาหวานเป็นการประชุมแห่งเหตุ ไม่ใช่มีเหตุเพราะขาดจุลินทรีย์จากโยเกิร์ตอย่างเดียว ในแง่การจะทานอาหารเพื่อรักษาโรคได้อย่างแท้จริง ต้องมุ่งไปที่รูปแบบการทานที่ทำให้สุขภาพดี (Dietary Pattern) หมายถึงอาหารทั้งหมดที่คนคนนั้นทานเป็นประจำอยู่ทุกวัน ไม่ใช่มุ่งเป้าทานอาหารตัวใดตัวหนึ่งเป็นอาหารพระเอก (หรือ Super Food) เพียงตัวเดียว ดังนั้น การทานโยเกิร์ตเพื่อหวังลดโรคเบาหวาน ขณะที่รูปแบบของอาหารที่ทานโดยรวมยังเป็นอาหารที่เสี่ยงต่อการเป็นเบาหวาน (เช่น มีไขมันอิ่มตัวจากสัตว์มาก มีแคลอรีสูง มีแป้งขัดสีหรือน้ำตาลมาก มีกากหรือเส้นใยจากพืชน้อย) จะไม่มีผลในการรักษาโรคเรื้อรังเทียบเท่าการปรับเปลี่ยนรูปแบบของอาหารที่ทานโดยรวมแบบยกแผงผมแนะนำให้เปลี่ยนไปหารูปแบบการทานที่มีหลักฐานว่าดีต่อสุขภาพแน่นอนแล้ว เช่น อาหารมังสวิรัต อาหารพืชเป็นหลัก อาหารเมดิเตอร์เรเนียน อาหารแดชไดเอต เป็นต้น 

บรรณานุกรม

Chen, M., Sun, Q., Giovannucci, E., Mozaffarian, D., Manson, J. E., Willett, W. C., & Hu, F. B. (2014). Dairy consumption and risk of type 2 diabetes: 3 cohorts of US adults and an updated meta-analysis. *BMC Med*, 12, 215.

Good Health Lean

เรื่อง: โค้ชฟ้าใส พังอุณ



CARDIO เบิร์นไขมัน หัวใจแข็งแรง

Cardio ย่อมาจาก Cardiovascular Training Cardio แปลว่า หัวใจ ส่วน Vascular (System) คือ ระบบการไหลเวียนโลหิต ส่วน Training คือ การฝึกฝน รวมแล้วจึงหมายถึง การฝึกระบบหัวใจและระบบไหลเวียนโลหิต

การออกกำลังกายแบบ Cardio สำคัญ เพราะช่วยพัฒนากล้ามเนื้อหัวใจให้แข็งแรง อึด เหนื่อยยากขึ้น ช่วยให้ร่างกายใช้สารอาหารดีขึ้น โอกาสสะสมไขมันน้อยลง องค์กร American College of Sports Medicine (ACSM) และ American Heart Association (AHA) แนะนำว่า คนทั่วไปควรมีกิจกรรมที่ทำต่อเนื่องประมาณ 150 นาทีต่ออาทิตย์ หรือแบบ HIIT (High Intensity Interval Training) ประมาณ 75 นาทีต่ออาทิตย์เป็นขั้นต่ำ เช่น วิ่ง ว่ายน้ำ ปั่นจักรยาน

เล่นกีฬาที่ได้ใช้แรง หรือออกกำลังกายโดยใช้เครื่อง อาทิ Elliptical Machine, Stationary Bicycle และ Steppers

ก่อนเริ่ม Cardio ลองสังเกตความเข้มข้นของการออกกำลังกาย

ปกติแล้วการวัดความเข้มข้นของการออกกำลังกายให้แม่นยำ จะใช้วิธีคำนวณหาค่า Heart Rate ถ้าไม่มีเครื่องวัด Heart Rate อาจวัดความเข้มข้นโดยใช้ค่า RPE (Rate of Perceived Exertion) เป็นการประเมินระดับความเหนื่อย (หรือการออกแรง) ในการ Cardio ทั้งยังใช้วัดความเข้มข้นในการออกกำลังกายรูปแบบอื่น ๆ ได้ด้วย

ไม่เหนื่อยเลย

หายใจเร็วขึ้นนิดหนึ่ง

เริ่มเหนื่อย

เหนื่อยมาก

หายใจไม่ทัน - หอบ



แต่ละคนรับรู้ความเหนื่อยและมีระดับความฟิตที่ต่างกัน จึงไม่อาจระบุได้ว่ากิจกรรมไหน RPE เท่าไร เช่น คนไม่ค่อยฟิต แค่เดินขึ้นบันไดตึกสองชั้นก็อาจ RPE 5 แล้ว ขณะที่คนฟิตมาก การเดินขึ้นบันไดตึก 30 ชั้นก็อาจแค่ RPE 2 - 3 วิธีดูง่าย ๆ ว่าร่างกายอึดขึ้นคือ ลองเปรียบเทียบ RPE ของกิจกรรมเดียวกัน เช่น เมื่อก่อนอาจวิ่งเหยาะ ๆ ที่ RPE 7 แต่พอออกกำลังกายสักพัก อาจรู้สึก RPE 5 แสดงว่าอึดขึ้น เราจำแนกการ Cardio เป็น 3 ระดับตามความเข้มข้น โดยใช้ Heart Rate Zone (RPE) วัดความเข้มข้นคร่าว ๆ ดังนี้

	แบบที่ 1 ระดับเบา LISS [Low Intensity Steady State]	แบบที่ 2 ระดับกลาง MISS [Moderate Intensity Steady State]	แบบที่ 3 ระดับโหด HIIT [High Intensity Interval Training]
วัดจาก Heart Rate Zone	Zone 1 65 - 75% HR Max	Zone 2 76 - 85% HR Max	Zone 3 86 - 95% HR Max
วัดจากความเหนื่อยด้วย RPE	4 - 6	6 - 8	8 - 9

เรื่องที่สำคัญกว่าการจำแนกความเข้มข้นคือการเลือกกิจกรรมที่ชอบและอยู่ในระดับความเข้มข้นที่รับไหว เพราะทุกรูปแบบช่วยลดไขมันได้ทั้งหมด มาดูกันว่าแต่ละประเภทมีข้อดีอย่างไร

Easy Cardio ออกกำลังเบา ๆ แต่ต่อเนื่อง

เป็นโปรแกรมเริ่มต้นสำหรับมือใหม่หรือคนที่มีน้ำหนักตัวเยอะ เป็นการออกกำลังกายเบา ๆ ถ้าวัดจาก Heart Rate Zone จะอยู่ที่ 65 - 75% HR Max หรือถ้าความเหนื่อยด้วย RPE จะอยู่ในระดับ LISS (Low Intensity Steady State) แปลว่า การทำกิจกรรมเบา ๆ ความเข้มข้นอย่างต่อเนื่อง (ขออภัยว่าเบา แต่ต่อเนื่อง) เช่น เดินเร็ว เดินชัน วิ่งเหยาะ ๆ ปั่นจักรยาน เติมนบนเครื่อง Elliptical Machine หรือทำกิจกรรมอะไรก็ได้ ขอแค่ไม่เหนื่อยมากและทำต่อเนื่อง ก็นับว่าเป็น LISS

LISS เป็นพื้นฐานของ Cardio ที่ใคร ๆ ก็ทำได้ และค่อนข้างเหมาะกับมือใหม่เนื่องจาก LISS เป็นการออกกำลังกายที่เข้มข้นต่ำจึงเผาผลาญได้ค่อนข้างน้อย เราจึงควรออกในระยะเวลาสั้นขึ้น ตั้งแต่ 30 - 60 นาที เพื่อเพิ่มการเผาผลาญให้มากพอที่จะเกิด Deficit

Medium Cardio ทำกายเพิ่มขึ้น

MISS (Moderate Intensity Steady State) แปลว่า การทำกิจกรรมความเข้มข้นปานกลางอย่างต่อเนื่อง จะเป็นกิจกรรมเดียวกับ LISS ก็ได้ แต่เพิ่มความเข้มข้น เช่น เปลี่ยนจากวิ่งเหยาะ ๆ เป็นวิ่งเร็วขึ้นหรือปั่น



จักรยานเร็วขึ้น คำว่าปานกลางเป็นระดับที่รู้สึกท้าทาย กำลังดี ไม่เหนื่อยเกินไป และทำต่อเนื่องได้ (อยู่ในระดับที่เรายังพอพูดได้ แต่ไม่ถึงขั้นเต็มประโยค ถ้าพูดเป็นประโยคหรือร้องเพลงได้ จะเป็นระดับ LISS) โดยถ้าวัดค่า RPE จะประมาณ 6 - 7

MISS จะเผาผลาญพลังงานมากกว่า LISS เมื่อเทียบกันนาทีต่อนาที ครึ่งหนึ่งจะออกประมาณ 30 - 45 นาที จึงประหยัดเวลากว่า มักได้รับความนิยมในหมู่คนที่น้ำหนักตัวไม่มาก

Hard Cardio ระดับโหด

การออกกำลังกายแบบ Cardioหนักสุด เรียกว่า HIIT (High Intensity Interval Training) High Intensity หมายถึง ความเข้มข้นสูง ส่วน Interval Training แปลว่า การออกกำลังกายเป็นยก ๆ เมื่อรวมกันจะหมายถึง การออกกำลังกายเป็นยก ๆ แบบความเข้มข้นสูงสลับต่ำ เช่น วิ่งเร็วมาก ๆ สลับวิ่งช้า 1 รอบ นับเป็น 1 ยก

วิธีนี้เผาผลาญพลังงานได้มากกว่าในเวลาที่ย่อยลงและเพิ่มความแข็งแรงของกล้ามเนื้อมากกว่า การออกกำลังกายแบบ Steady State เช่น HIIT ที่ 20 km/h 1 นาที และเดินพัก 1 นาที ใน 1 ยก ซึ่งหนักกว่าการออกกำลังกาย Steady State เป็นเท่าตัว

แนะนำให้ทำ HIIT (วิ่งเร็วมาก 1 - 2 นาที สลับกับเดิน 1 นาที นับเป็น 1 ยก) ทำทั้งหมด 5 - 10 ยก ต่อ 1 วัน อาทิตย์ละ 1 - 3 ครั้ง เหมาะกับคนที่เบื่อง่าย ชอบความท้าทาย หรือนักฟุตบอล นักบาสเกตบอลที่ต้องวิ่งแย่งบอลสลับกับวิ่งเหยาะ ๆ

สังเกตว่า บางกิจกรรมใช้เวลาสั้น แต่เผาผลาญเยอะ เพราะเข้มข้นกว่า จึงช่วยประหยัดเวลาออกกำลังกาย แต่ต้องดูความพร้อมของร่างกายด้วย ไม่แนะนำให้ Circuit ทุกวัน หรือถ้าไม่พอจริง ๆ อาจใช้วิธีแบ่งออกกำลังกาย 2 รอบ รอบละ 30 นาที โดยแบ่งเป็นเช้าและเย็น ขอให้ทำตามปริมาณที่แนะนำ ต่อสัปดาห์ก็เพียงพอแล้ว ข้อดีของการทำรวดเร็วตามที่แนะนำคือ พัฒนาความอดและสะดวก (เพราะบางคนอาจไม่สะดวกออกกำลังกายวันละ 2 รอบ) 

Good Health **Young**

ไขวิธีคงความอ่อนเยาว์ด้วย “อายุเซลล์”

วิธีดูแลสุขภาพเพื่อคงความอ่อนเยาว์นั้นมีหลากหลาย แต่ครั้งนี้จะพูดในแง่มุมของ “อายุ” ตัวเลขที่ทุกคนบอกว่าพูดเบา ๆ ก็เจ็บ แต่ก็มีเทคนิคที่ทำให้คุณยอมรับเรื่องนี้ได้แบบขิล ๆ ชนิดที่ว่าทำตามแล้วจะช่วยฟื้นฟูให้เปล่งปลั่ง อ่อนวัย เคียงคู่สุขภาพที่แข็งแรง ด้วยการดูแลสิ่งที่เรียกว่า “อายุเซลล์”

อายุนับได้กี่แบบ

ปัจจุบันการนับอายุทางวิทยาศาสตร์แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. อายุตามปฏิทิน

[CHRONOLOGICAL AGE]

คือ ตัวเลขที่นับตามวันเกิดของเรา เพิ่มขึ้นทุกปีตามกาลเวลา

2. อายุของร่างกาย

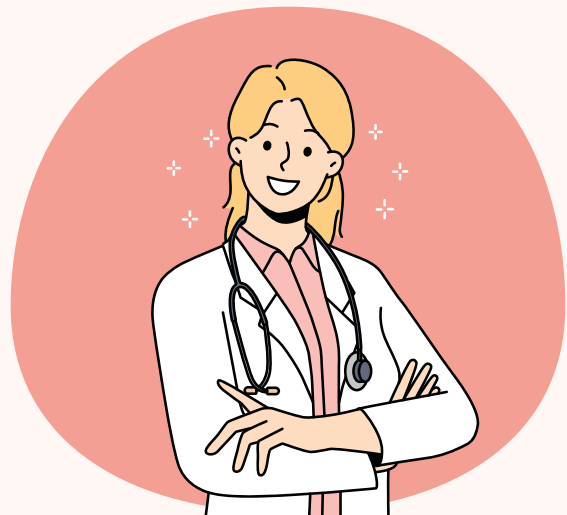
[BIOLOGICAL AGE]

คือ อายุชีวภาพหรืออายุขัยเซลล์ที่สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามพฤติกรรมการใช้ชีวิต อาจมากกว่า น้อยกว่า หรือเทียบเท่ากับอายุจริงก็ได้

ทำยังไงให้อายุยืนยาว (Longevity) และอ่อนเยาว์กว่าวัยจริง

เมื่ออายุนับได้ 2 แบบ เป้าหมายของการใช้ชีวิตจึงเป็นการมี Longevity หรืออายุยืนอย่างมีคุณภาพ ซึ่งควรประกอบด้วยการมีอายุขัย (Lifespan) ยืนยาว ควบคู่กับการมีอายุทางสุขภาพ (Health Span) ที่ดี เพื่อให้ทุกปีที่ผ่านมาไม่เจ็บป่วย มีพลัง กระฉับกระเฉง และแน่นอนว่าหากเราดูแลอายุร่างกายให้อ่อนวัยกว่าอายุที่แท้จริงได้ ผลลัพธ์ที่ได้จะไม่ใช่แค่ความแข็งแรงเท่านั้น แต่ยังสะท้อนผ่านผิวพรรณและใบหน้าที่ดีใส ทำให้ดูเด็กลง จึงไม่แปลกที่คนอายุเท่ากัน อาจดูแตกต่างกัน บางคนดูแก่กว่าวัย ขณะที่บางคนกลับดูอ่อนเยาว์ สดใสมากกว่า

เบื้องต้นควรเริ่มจากการรู้อายุร่างกาย เพราะตัวเลขนี้คือเข็มทิศที่ช่วยให้เราวางแผนไลฟ์สไตล์เพื่อดูแลสุขภาพอย่างเหมาะสม หากผลลัพธ์ออกมาดี อาจหมายถึงวิธีดูแลตัวเองที่เราปฏิบัติมานั้นถูกทางแล้ว แต่ถ้าค่าออกมาไม่ดีนัก ก็เปรียบเสมือนสัญญาณเตือนให้เราระวังและปรับพฤติกรรมการใช้ชีวิต



วิธีเช็กอายุเซลล์

ทำได้โดยการตรวจสอบสุขภาพเชิงลึก 2 วิธี ดังนี้

1. การตรวจเทโลเมียร์ (Telomere Length Testing)

เทโลเมียร์ (Telomere) คือ ส่วนที่เกาะบริเวณส่วนปลายของเซลล์ ลักษณะคล้ายปลอกหุ้มที่ช่วยป้องกันไม่ให้ DNA ได้รับความเสียหาย ตามปกติ เทโลเมียร์จะหดสั้นลงทุกปี แต่อัตราการหดตัวที่เร็วหรือช้าขึ้นขึ้นอยู่กับพฤติกรรมการใช้ชีวิต การตรวจเทโลเมียร์จึงเป็นการตรวจเลือดเพื่อวัดความยาวของ DNA ส่วนปลายสุดของโครโมโซมที่สามารถใช้บ่งชี้อายุของเซลล์ตามชีวภาพ (Biological Age) และบอกภาวะเสื่อมของเซลล์ (Degenerative Status) ที่เกิดขึ้นก่อนวัย ซึ่งมีความสัมพันธ์กับการเกิดโรคในอนาคต

2. การตรวจเอพิเจเนติกส์ (Epigenetic Testing)

คำว่าเอพิเจเนติกส์ (Epigenetics) เกิดจากคำว่า “Epi” ที่แปลว่า เหนือ รวมกับคำว่า “Genetic” ที่แปลว่า “ยีน” คำนี้จึงหมายถึง “สิ่งที่มีอำนาจเหนือยีน” กลไกของเอพิเจเนติกส์จึงเป็นการควบคุมการแสดงออกของยีนโดยไม่ขึ้นกับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของสารพันธุกรรม ดังนั้น แม้ผู้ที่มียีนที่ทำให้เกิดโรคก็ไม่จำเป็นต้องแสดงอาการของโรคเสมอไป หากยีนก่อโรคนั้นมีเอพิเจเนติกส์ควบคุมไม่ให้แสดงออก นอกจากนี้ เอพิเจเนติกส์ยังมีบทบาทสำคัญต่อการทำงานของเซลล์ในร่างกาย จึงเกี่ยวข้องโดยตรงกับความชราและสุขภาพในระยะยาว

การตรวจเอพิเจเนติกส์คือการตรวจสอบว่าปัจจัยและพฤติกรรมใดที่มีผลต่อการแสดงออกของยีน ทำให้เรารู้ความเสี่ยงต่อการเกิดโรคต่าง ๆ จากการ

ใช้ชีวิต และสามารถวางแผนปรับไลฟ์สไตล์ เพื่อถอยกลับกลไกการเปลี่ยนแปลงของเอพิเจเนติกส์ได้ เพราะเป็นกลไกชั่วคราวที่สามารถปรับเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้เสมอ

ไลฟ์สไตล์แบบไหนชะลออายุเซลล์

- ดูแลสุขภาพจิต ลดความเครียดซึ่งเป็นตัวแปรที่ทำฮอร์โมนและระบบในร่างกายปั่นป่วน
- เลี่ยงพฤติกรรมทำร้ายสุขภาพ เช่น การสูบบุหรี่ การดื่มแอลกอฮอล์
- ควบคุมน้ำหนัก ภาวะน้ำหนักเกินคือบ่อเกิดของโรคทั้งหลายที่ทำให้ระบบร่างกายทำงานหนักขึ้น และส่งผลให้เซลล์ทำงานหนักตามจนเทโลเมียร์หดสั้นลง
- ออกกำลังกายครั้งละ 30 นาที 5 วันต่อสัปดาห์ เพราะจะช่วยกระตุ้นการทำงานของ Growth Hormone ที่ช่วยซ่อมแซมร่างกาย ทำให้ระบบเผาผลาญทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ เสริมสร้างกล้ามเนื้อ ทำให้ผิวพรรณเปล่งปลั่ง
- ทานอาหารเพื่อชะลอวัย คือการทานอาหารให้โภชนาการครบ 5 หมู่ และเลี่ยงการทานน้ำตาลในปริมาณสูง
- พักผ่อนให้เพียงพออย่างน้อย 8 - 9 ชั่วโมง เพราะการนอนหลับคือช่วงเวลาแห่งการฟื้นฟูเซลล์ต่าง ๆ ในร่างกาย และยังเป็นขั้นตอนการสร้างเมลาโท닌ที่ช่วยปกป้องผิวจากอนุมูลอิสระอีกด้วย

แม้อายุปฏิทินจะไม่มีใครเปลี่ยนได้ แต่ “อายุเซลล์” เปลี่ยนแปลงได้เสมอเมื่อดูแลสุขภาพอย่างเหมาะสม วิธีย้อนวัยอย่างยั่งยืนไร้ผลข้างเคียงนี้ จึงเป็นอีกแนวทางของเวชศาสตร์ชะลอวัย ที่ชวนให้คุณหวนกลับมารักตัวเองด้วยการฟังเสียงที่แท้จริงของร่างกาย...มาเริ่มต้นสร้างชีวิตที่ยืนยาว อ่อนเยาว์ เพื่อความอยู่ดีมีสุขตลอดชีวิตกันเถอะ 

Parenting

เรื่อง: PAMA



86

สอนลูกให้เข้าใจ “สิทธิส่วนตัว [CONSENT CODE]” เรื่องสำคัญที่ไม่ควรมองข้าม

“หนูอยากให้พ่อ/แม่กอดไหม?” คือคำถามที่พ่อแม่ส่วนใหญ่ไม่เคยคิดจะถามลูกมาก่อน เพราะมองว่าเป็นการแสดงความรักกับลูก แต่รู้หรือไม่ว่า คำถามนี้คือจุดเริ่มต้นที่ดีที่สุดในการสอนลูกให้เข้าใจเรื่อง “สิทธิส่วนตัว [Consent Code]” อย่างเป็นธรรมชาติโดยไม่ต้องรอให้ลูกโต เพื่อให้เขามีทักษะในการปกป้องตัวเองและเคารพผู้อื่นไปตลอดชีวิต

สิทธิส่วนตัว (Consent Code) คืออะไร?

พ่อแม่ควรใช้คำง่าย ๆ เพื่ออธิบายเรื่อง “สิทธิส่วนตัว” ว่าเป็นสิทธิพื้นฐานหรือสิ่งที่ทุกคนมีและควรได้รับการเคารพจากคนอื่นทั้งร่างกายและจิตใจ การบอกว่า “ใช่” เมื่อเรารู้สึกว่าต้องการ และสามารถบอก “ไม่” เมื่อไม่ต้องการ โดยทุกอย่างต้องทำอย่างมีขอบเขตเสมอคือ ต้องขอก่อนทำและต้องฟังคำตอบ เพื่อให้รู้ว่าสิ่งใดยอมรับได้และไม่ได้ทั้งจากตัวเองและผู้อื่น โดยพ่อแม่สามารถสร้างความเข้าใจได้ผ่าน 5 วิธี ดังนี้

1. สอนสิทธิเหนือร่างกาย

สอนลูกให้เข้าใจสิทธิเหนือร่างกายด้วยคำศัพท์ตรงไปตรงมา เช่น อวัยวะเพศ หน้าอก กัน เพื่อให้ลูกรู้ว่าอวัยวะต่าง ๆ ของร่างกายเป็นเรื่องธรรมชาติ ไม่ใช่เรื่องน่าอาย และคำศัพท์เป็นเกราะป้องกันภัยทางเพศสำหรับเด็กในการสื่อสาร เพราะหลายกรณีของการล่วงละเมิดทางเพศ เด็กมักไม่รู้ว่าจะเล่าอย่างไรและคิดว่าเป็นเรื่องที่พูดไม่ได้ จากนั้นพ่อแม่ควรสอนให้เขาเรียนรู้ว่า สิทธิในร่างกายเป็นของเขาเพียงคนเดียว ถ้าไม่อยากให้จับ ไม่ว่าคนนั้นจะเป็นพ่อแม่ ญาติ หรือใครก็ตาม โดยปลูกฝังด้วยการเริ่มต้นขอคำอนุญาตลูกผ่านกิจวัตรประจำวันตั้งแต่เด็ก เช่น หนูอยากให้แม่กอดไหม? หากเขาตอบว่า “ไม่” พ่อแม่ควรแสดงความเคารพการตัดสินใจอย่างเข้าใจ และไม่แสดงอาการโกรธ



“

พ่อแม่ควรใช้คำง่าย ๆ
เพื่ออธิบายเรื่อง ‘สิทธิส่วนตัว’
ว่าเป็นสิทธิพื้นฐานหรือ
สิ่งที่ทุกคนมีและควรได้รับ
การเคารพจากคนอื่น
ทั้งร่างกายและจิตใจ
การบอกว่า ‘ใช่’
เมื่อเรารู้สึกว่าต้องการ
และสามารถบอก ‘ไม่’
เมื่อไม่ต้องการ

”

2. สอนสิทธิภายในที่มองไม่เห็น

พ่อแม่ควรสอนให้ลูกเข้าใจว่า ทุกคนมีพื้นที่ส่วนตัวทางความคิดและความรู้สึกที่มองไม่เห็นจากภายนอก เช่น อธิบายว่า “เวลาลูกเสียใจ คนอื่นอาจจะไม่รู้ ถ้าลูกไม่ได้บอก” เพื่อให้ลูกสามารถอธิบายความรู้สึกได้ ขณะเดียวกันก็ชี้ว่าควรเคารพความคิดผู้อื่น หากเขาไม่แบ่งปันความรู้สึกอย่างที่ลูกอยากเห็น เช่น “ตอนนี้แม่เหนื่อยนิดหน่อย ขอพักก่อน เดี่ยวค่อยคุยกันได้ไหม” เพื่อให้ลูกเรียนรู้การตั้งขอบเขตทางอารมณ์ที่ยังรักษาความสัมพันธ์ได้ และรู้ว่าการปฏิเสธไม่ใช่การหยุดรักกัน เพื่อให้ลูกกล้าถ่ายทอดความรู้สึกออกมา

3. จำลองสถานการณ์

การสอนที่ดีที่สุดคือการจำลองสถานการณ์เพื่อให้เห็นภาพ พ่อแม่สามารถใช้วิธีเล่นบทบาทสมมติกับลูกผ่านตุ๊กตา และใช้คำถามอย่าง “ขอจับมือได้ไหม” และเล่นเกมสลับบทสนทนาเรื่องการเคารพความรู้สึก เพื่อช่วยให้ลูกเรียนรู้การเจรจา และเข้าใจการเคารพขอบเขตของตนเองและผู้อื่น

4. สอนลูกให้กล้าขอความช่วยเหลือ

การขอความช่วยเหลือเป็นสิ่งจำเป็น พ่อแม่ควรสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกและแสดงให้เห็นว่า ตนเองพร้อมเป็นพื้นที่ปลอดภัยสำหรับเขา เพื่อให้ลูกกล้าเล่าเรื่องราวที่พบ สิ่งที่ไม่สบายใจหรือกังวล และสามารถพึ่งพิงพ่อแม่โดยไม่ต้องกลัวการตำหนิหรือถูกตัดสิน รวมทั้งสอนให้เขากล้าขอความช่วยเหลือจากผู้ใหญ่ที่ไว้วางใจได้ หากตกอยู่ในสถานการณ์อันตราย

5. สอนให้ลูกเคารพแทนการเชื่อฟัง

ในสังคมไทย การสอนสร้างขอบเขตสิทธิส่วนตัวเป็นเรื่องยาก เพราะวัฒนธรรมเอเชียมักปลูกฝังแนวคิดให้เด็กเชื่อฟังผู้ใหญ่ จึงทำให้เด็กเคยชินกับการทำตามคำสั่งโดยปราศจากการตั้งคำถาม และอาจเป็นอันตรายต่อการถูกล่อลวงหรือถูกล้างสมองจากผู้ไม่หวังดีได้ในอนาคต พ่อแม่ควรปรับแนวทางสอนให้ลูกใช้ความ “เคารพ” แทนการ “เชื่อฟัง” ด้วยหลักเหตุผลและสนับสนุนความเห็นของลูกอย่างจริงจัง เช่น กรณีพบสถานการณ์ที่ลูกไม่ยอมให้ญาติกอด พ่อแม่อาจเสนอตัวเลือกอื่น เช่น การตบมือหรือโบกมือให้ลูกเลือกแทน หรือถ้าพบผู้ใหญ่ที่ไม่เคารพความต้องการของลูก พ่อแม่ควรเข้าไปอธิบายแทนลูกอย่างสุภาพเพื่อให้ลูกเห็นว่าคุณพร้อมยืนข้างเขาเสมอ



จะรู้ได้อย่างไรว่าลูกเข้าใจ “สิทธิส่วนตัว”

หากคุณสังเกตว่าเขาเริ่มพูดว่า “ไม่” อย่างมั่นใจ สามารถแสดงออกว่าไม่สบายใจและบอกเหตุผลได้ หรือเล่าสิ่งที่พบเจอให้เราฟังได้นับเป็นสัญญาณว่าเขาเริ่มเข้าใจสิทธิส่วนตัวแล้ว อย่างไรก็ตาม บททดสอบที่ยากที่สุดสำหรับพ่อแม่คือการเผชิญกับคำปฏิเสธของลูก เพราะเรามักจะรู้สึกเศร้า ผิดหวัง ท้อแท้ และไม่รู้ว่าจะรับมือแบบไหน แนะนำให้ลองเปลี่ยนกรอบความคิด แทนที่จะโฟกัสว่า “ลูกปฏิเสธเรา” ให้คิดใหม่ว่า “ลูกเก่งมาก เพราะเขาปกป้องตัวเองได้ โดยกล้าพูดว่า ‘ไม่’ กับคนที่เขารัก” จำไว้เสมอว่าการปลูกฝังในวันนี้คุ้มค่าและจะเป็นภูมิคุ้มกันที่ยิ่งใหญ่สำหรับปกป้องลูกในอนาคตอย่างแท้จริง 

ไอเทมช่วยสอนลูกให้เข้าใจ “สิทธิส่วนตัว”

1. หนังสือ เช่น หนังสือภาพเรื่อง ร่างกาย เป็นของหนู โดย ลูเซีย เซราโน
2. เกม เช่น หุ่นมือ หรือบอร์ดเกม อาทิ Consentopia ที่สอนสวมบทบาท เพื่อสร้างประสบการณ์การเรียนรู้เรื่องเพศสัมพันธ์
3. การ์ตูนแอนิเมชัน เช่น Sesame Street: How to Show Respect with Zazie Beetz

Source:

<https://childrescuecoalition.org/educations/growing-kids-and-boundaries-teaching-consent-by-age-and-stage/?trms=9ed22269b392a1d9.1748268577679>
https://www.nsvrc.org/sites/default/files/publications/2019-01/TeachHandout_508.pdf
<https://www.gse.harvard.edu/ideas/usable-knowledge/18/12/consent-every-age>

Teenager Hits

เรื่อง: KJ

THE FUTURE OF WORKPLACE

เทรนด์การทำงานแบบใหม่ ที่คนยุคใหม่อยากให้เป็น

หลังโควิด 19 ผ่านไป กระแส RTO (Return to Office) หรือการกลับเข้าทำงานเต็มเวลาที่ออฟฟิศเริ่มกลับมาอีกครั้ง แต่คนทำงาน Gen Z และพนักงาน Top Talent ต้องการการทำงานที่ออกแบบเองได้ จนเป็นที่มาของกระแส Revenge of Quitting หรือการลาออกเพื่อล้างแค้น ซึ่งจากการที่การทำงานแบบใหม่จะตอบโจทย์ เมื่อองค์กรมอง Work From Home ว่าไม่ฟังกันอีกต่อไป

ก่อนอื่นเพื่อลอบอคติ เราควรรับฟังข้อมูลจากทั้ง 2 ฝ่าย เริ่มจากฝั่งผู้บริหารและองค์กรระดับโลกหลายแห่งที่ส่งสารในทิศทางเดียวกัน คืออยากให้พนักงานกลับมา อาทิ Larry Fink ซีอีโอ BlackRock ที่กล่าวว่า การกลับไปทำงานในออฟฟิศจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ, Bob Lger ซีอีโอ Disney เชื่อว่าการพบปะกันเป็นจุดกำเนิดความคิดสร้างสรรค์, Electronic Arts (EA) บริษัทเกมยักษ์ใหญ่มองว่าการทำงานในออฟฟิศช่วยส่งเสริมเป้าหมายการทำงานร่วมกัน เพิ่มการตัดสินใจให้ดีขึ้น

ขณะที่ฟากคนทำงานมองว่า วิธีนี้ไม่ได้ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพอย่างที่คิด เพราะพวกเขาต้องเสียเวลาเดินทางและสูญเสียสมดุลในการใช้ชีวิต รายงานจาก Business Insider เผยว่า พนักงานมองว่าประโยชน์ของการทำงานที่บ้านเทียบได้กับ 8 เปอร์เซ็นต์ของเงินเดือนพวกเขา ดังนั้นการยื่นคำขาดให้กลับไปทำงานออฟฟิศสมกับปัจจัยเชิงลบด้านอื่น ทั้งวัฒนธรรมลูกรักการใช้งานหนักขาดความยืดหยุ่น คือการสมเชื่อเพลิงให้พวกเขาอยากลาออกมากขึ้น

ด้าน Bryan Robinson นักจิตวิทยา นักเขียน และอาจารย์มหาวิทยาลัยนอร์ทแคโรไลนา เผยข้อมูลที่น่าสนใจผ่าน Forbes ว่า ทุกวันนี้พนักงานไม่ได้ตอบโต้ด้วยการลาออกเพียงอย่างเดียว แต่ส่งสัญญาณเตือนบริษัทให้รู้ผ่านพฤติกรรมต่อต้านหลายรูปแบบ ทั้งการเข้างานสาย ออกงานเร็ว ทานข้าวกลางวันนอกออฟฟิศ ฯลฯ ซึ่งระเบิดเวลาลูกนี้อาจส่งผลกระทบต่องค์กรได้ ทั้งยังมีผู้ตั้งข้อสังเกตว่า วิธีเรียกกลับออฟฟิศไม่เพียงบิให้เกิดการลาออก แต่คนลาออกยังเป็นพนักงานดาวเด่นซึ่งเป็นที่ต้องการตัว จึงกลายเป็นปรากฏการณ์สมองไหล ทำให้องค์กรเหลือแต่พนักงานไร้คุณภาพไว้แทน

ผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการได้ให้ข้อเสนอแนะที่ตรงกันว่า สไตล์การทำงานแบบ Hybrid สลับเข้าระหว่างออฟฟิศกับทำงานที่บ้าน เป็นการพบกันคนละครึ่งทางระหว่างคนทำงานกับผู้นำจ้างที่ค่อนข้างลงตัว ซึ่งจะช่วยกระตุ้นการมีส่วนร่วมภายในองค์กร สร้างความภักดี และรักษาพนักงาน Top Talent ไว้ได้อย่างดีที่สุด

Future Workplace ที่ดี ไม่ใช่แค่พื้นที่ทำงาน แต่เป็นความรู้สึกปลอดภัยและให้คุณค่าคนทำงาน สุดท้ายแล้วสิ่งสำคัญคือการให้เกียรติและเคารพความเป็นมนุษย์ เพราะคนยุคใหม่ไม่ได้มองหางานเพื่อความมั่นคงอย่างเดียวอีกต่อไป แต่ต้องการพื้นที่ที่รับฟัง ให้ความยืดหยุ่น และเคารพวิธีการทำงาน ซึ่งเมื่อเขามีอิสระในการบริหารชีวิตของตัวเอง สิ่งนี้จะเป็นจุดเริ่มต้นของการสร้างองค์กรที่แข็งแกร่งจากภายในขึ้นอย่างแท้จริง

แล้วองค์กรของคุณล่ะ กำลังเป็นพื้นที่ปลอดภัยหรือเป็นกับดักผลักดันคนเก่งให้เดินจากไป? 

The Next Gen Talk

เรื่อง: พงษ์เชอมร ต้นสายเพชร ภาพ: วิภัทร พันธุ์ราวิกิจ



สแกนหรือ
กดชมวิดีโอ

รู้จัก “ต้นคุณ”
ทายาทรุ่น 4
ผู้พาโป๊ยเซียน
ไปให้โลกรู้จัก



ดร.ณัฐพงศ์ ลาภบุญทรัพย์ ทายาทรุ่น 4 ยาดมตราโป๊ยเซียน กับการกิจพา THAI HERBAL PRODUCTS ให้ดังก้องโลก

เป็นเวลากว่า 88 ปี ตั้งแต่ พ.ศ. 2479 เส้นทางอันยาวไกลของแบรนด์ยาดมสัญชาติไทย
อย่าง “ยาดมตราโป๊ยเซียน” ที่เริ่มออกเดินทางมาตั้งแต่ยาดมยังเป็นผลิตภัณฑ์
ที่คนไทยไม่เคยรู้จัก ก่อนจะกลายเป็นไอเทมติดกระเป๋าของใครหลายคน

ฉบับนี้เราได้มีโอกาสพูดคุยกับผู้บริหาร เจเนอเรชันที่ 4 ดร.ณัฐพงศ์ ลาภบุญทรัพย์ กรรมการบริษัทโกลด์ มินท์ โปรดักส์ จำกัด ผู้ผลิต และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตราโป๊ยเซียนที่จะมาแชร์ เรื่องราวของแบรนด์ แนวคิดการทำงาน และจุดยืน ของแบรนด์ที่อยากเห็น Thai Herbal Products เป็นที่ยอมรับของคนทั่วโลก

จากร้านยาจีนเล็ก ๆ ในเยาวราช

แบรนด์โป๊ยเซียนเริ่มต้นจากร้านขายยาจีน เล็ก ๆ ในเยาวราช

ดร.ณัฐพงศ์ ย้อนความไปถึงช่วงที่คุณหวัด เดินทางมาจากเมืองซัวเถาและนำเอาวิชาสมุนไพรจีนติดตัวมาด้วย ก่อนจะเปิดร้านขายยาจีนเล็ก ๆ ขึ้นที่เยาวราช ต่อมาในรุ่นคุณปู่คุณย่า (เจเนอเรชัน ที่ 2) ได้ย้ายโรงงานมายังสี่พระยากระทั่ง พ.ศ. 2520 ได้ถูกเวนคืนเพื่อก่อสร้างทางด่วน ห้างขายยา โป๊ยเซียนจึงย้ายมาอยู่ที่บางนาจวบจนปัจจุบัน

“ช่วงที่คุณปู่คุณย่าจะลงทุนสร้างโรงงานใหม่ ท่านถามความสมัครใจของลูก ๆ ว่ามีใครคิด จะสานต่อธุรกิจนี้หรือไม่ ตอนนั้นเองคุณพ่อผม จึงตัดสินใจเรียนเภสัชศาสตรสาขเกี่ยวกับ อุตสาหกรรมโดยตรง เพื่อเตรียมสานต่อธุรกิจ ครอบครัว จากนั้นพอเข้ามาบริหารใน พ.ศ. 2532 ตอนนั้นคุณปู่คุณย่าเริ่มวางมือ เพื่อให้คุณพ่อ คุณลุง และคุณอาได้เข้ามาดูแล แบ่งหน้าที่กัน คุณพ่อดูแลเรื่องการผลิต วัตถุดิบ สูตรยาตาม ส่วนคุณลุง จะดูแลส่วนการขาย งานบริหารจัดการในภาพรวม และได้จดทะเบียนเป็นบริษัทโกลด์ มินท์ โปรดักส์ จำกัด

“คุณลุงเป็นตัวอย่างที่ดีมากของการทำ การตลาดในระยะแรก ซึ่ง S-Curve ของธุรกิจเรา เกิดขึ้นในช่วงที่คุณลุงกับคุณพ่อทำงาน คุณพ่อผม ดูแลงานผลิตทั้งหมดเราน่าจะเป็นยาตามแบรนด์แรก ของไทยที่ใช้เครื่องจักรสมัยใหม่ในการผลิต ได้ไป

ออกบูทกับหน่วยงานราชการที่ต่างประเทศ จนเริ่ม ส่งสินค้าออกไปขายในต่างแดน ตอนส่งสินค้าไปขาย ที่ลาว คุณพ่อก็เดินทางไปเยี่ยมคู่ค้าด้วยตัวเองตั้งแต่ เขายังเป็นกิจการขนาดเล็กไม่ใหญ่มาก และเติบโตมา ด้วยกันจนถึงวันนี้ หรือก่อนหน้านั้นคุณลุงก็มักจะ ตรวจสอบการขาย โดยขับรถไปตามร้านสะดวกซื้อ ตลาดท่ารถตามต่างจังหวัด เพื่อที่จะสอบถามกับ ข้อมูลจริงด้วยตัวเอง” ดร.ณัฐพงศ์ เล่าถึงช่วงเวลาสำคัญ

หากย้อนกลับไปสักสี่สิบกว่าปีก่อนยาตามยังถือเป็น “ของใหม่” สำหรับคนไทย เพราะไม่ใช่ทุกคนจะใช้ ดร.ณัฐพงศ์ เล่าว่า ด้วยสรรพคุณบรรเทาอาการ วิงเวียนศีรษะ หน้ามืด ตาลาย เมารถ เมาเรือ คุณย่า จึงนำยามไปฝากตามท่ารถเพื่อจำหน่าย ก่อนที่ ยามาโป๊ยเซียนจะเป็นที่รู้จักในที่สุด

“พอคนได้ลองใช้ ก็ปรากฏว่าขาดยาตามไม่ได้แล้ว คุณย่าเล่าว่าร้านขายส่งแห่งหนึ่ง เป็นร้านที่รับยาม เราไปขาย เพราะเห็นถึงความพยายาม จึงให้โอกาส ต่อมาเมื่อธุรกิจเราแข็งแกร่งขึ้น คุณย่าไม่เคยลืมเขา (เจ้าของร้านค้าส่ง) ดูแลค่ารักษาพยาบาลในตอน ที่เขาป่วยไปจนถึงวาระสุดท้าย นี่คือสิ่งที่คุณย่าแสดง ให้เห็นว่า เราปฏิบัติต่อคนที่ให้โอกาสเราอย่างไร”



“

คุณย่าไม่เคยพูดว่า ถ้ามาทำแล้วจะได้เงินเท่าไร แต่ท่านจะอธิบายว่า
สิ่งที่ทำมันเป็นประโยชน์อย่างไร เป็นสินค้าที่ดีอย่างไร
พอเราได้เห็นคนที่ใช้สินค้าแล้วชอบ เรายังรู้สึกว่ามันเป็นสินค้าที่ดีจริง ๆ

”

92



มาตรฐานและคุณภาพต้องมาก่อน

ดร.ณัฐพงศ์ เสริมว่า ในฐานะหลานชายคนโต
จึงถูกคาดหวังให้เข้ามาช่วยธุรกิจที่บ้าน

“คุณย่าไม่เคยพูดว่า ถ้ามาทำแล้วจะได้เงินเท่าไร
แต่ท่านจะอธิบายว่าสิ่งที่ทำมันเป็นประโยชน์อย่างไร
เป็นสินค้าที่ดีอย่างไร พอเราได้เห็นคนที่ใช้สินค้า
แล้วชอบ เรายังรู้สึกว่ามันเป็นสินค้าที่ดีจริง ๆ”

ในช่วงฝึกงานขณะเรียนอยู่คณะเภสัชศาสตร์
สาขาเภสัชกรรมอุตสาหกรรมเป็นโอกาสที่ดร.ณัฐพงศ์
ได้ทำความเข้าใจเกี่ยวกับกฎระเบียบโรงงานที่กำลัง
จะเปลี่ยนไปและได้นำมาใช้ปรับปรุงธุรกิจในเวลาต่อมา

“เภสัชกรรมอุตสาหกรรมเรียนตั้งแต่ระบบ
สินค้าเข้า สินค้าออก การบริหารจัดการเภสัชกรรม
พอขึ้นปี 5 ก็มาเรียนสายคุ้มครองผู้บริโภค เพราะ

สินค้าเราไม่ใช่ยาแผนปัจจุบัน ตอนนั้นก็ไปฝึกงาน
กับ อย. พอมีเคสที่ต้องเข้าไปตรวจโรงงาน ผมจะขอ
ตามไปด้วยทุกครั้ง เพื่อทำความเข้าใจในมุมของ
หน่วยงานที่กำลังดูแลว่าเขาโฟกัสที่จุดไหน ในช่วง
พ.ศ. 2559 กำลังจะมีการใช้ระบบ GMP PIC/S
แนวทางปฏิบัติการผลิตยาในระดับสากล เป็น
ข้อบังคับที่จะช่วยรับประกันคุณภาพ ประสิทธิภาพ
และความปลอดภัย ใครจะส่งสินค้าไปขายที่ยุโรป
สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ต้องผ่านมาตรฐานนี้

“เราจึงปรับตามมาตรฐานใหม่ ปรับปรุงโรงงาน
ครั้งใหญ่ช่วงแรกที่ผมเข้ามาทำงานจึงได้รับมอบหมาย
ให้เป็นผู้จัดการฝ่ายผลิต ดูแลงานปรับปรุงโรงงาน
ดูแลแปลนโรงงาน การทำห้องระบบความดัน ควบคุม
อุณหภูมิย้ายทางเข้าออกต้องย้ายแล็บจากอาคารหลัก
ไปอยู่อีกอาคาร ต้องปรับแก้แบบให้ได้มาตรฐานสากล
บนตึกเก่าที่มีอายุ 30 ปี”

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจัดจำหน่าย
ภายใต้บริษัทโกลด์ มินท์ โปรดักส์ ได้แก่ ยาดม
ตราไป๋เย็นชื่น พิมเสนน้ำ 3 แบบ (โรลออน สาลี
และขวดแก้ว) รวมถึงยาดมพีเป็กซ์แบบหลอดแดง
ยาดมพีเป็กซ์แบบ 2 in 1 มีการส่งออกอย่าง
เป็นทางการไป 10 กว่าประเทศในหลายทวีปและ
ไปไกลถึงลาตินอเมริกา โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญ
กับมาตรฐานเป็นอย่างมาก เพื่อให้มั่นใจว่า ยาดม
ทุกหลอดที่ถูกส่งข้ามน้ำข้ามทะเลไปนั้น ได้คุณภาพ
หอมสดชื่น ไม่ต่างกับเปิดใช้ที่เมืองไทย

ตอบแทนคืบสู่สังคม

ขณะนี้จะเป็นช่วงเวลาตลาดยาต้มในไทย คึกคักที่สุดช่วงหนึ่ง มีแบรนด์ยาต้มเกิดขึ้นมากมาย เหล่าคนดังอินฟลูเอนเซอร์ระดับโลกก็หยิบยาต้มไทย ขึ้นมาใช้จนกลายเป็นกระแส เพิ่มดีกรีความคึกคัก ให้มากขึ้นไปอีก

“เราไม่เคยมีเพื่อนเยอะขนาดนี้มาก่อน การที่คนเข้าสู่ธุรกิจนี้เพิ่มขึ้นก็สะท้อนให้เห็นว่า ตลาดของผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยมีการขยายตัว ซึ่งตอนนี้ มาร์เก็ตแชร์ของเราเป็นอันดับหนึ่ง เราได้เสียงตอบรับจากคนในประเทศและระดับสากลมากขึ้น ชาวต่างชาติ มียาต้มเป็นหนึ่งในของฝากที่จะต้องซื้อกลับไป อย่าง ชาวที่คนดังถือยาต้มเรา นี่คือออร์แกนิกเลย ไม่ได้มาจากแผนการประชาสัมพันธ์ใด ๆ สินค้าเราได้ก้าวไปสู่พื้นที่ใหม่ ๆ ซึ่งเราก็ตีใจมากที่มันเกิดขึ้น นั่นหมายถึงการที่เราให้ความสำคัญกับคุณภาพ ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากผู้บริโภค เราตรวจสอบคุณภาพ ตั้งแต่วัตถุดิบต้นทาง ทำงานกับคู่ค้าที่รับรองว่า ทุกอย่างได้มาตรฐานทั้งหมด และยังมีการสุ่มตรวจ การปนเปื้อน ถ้าแล็บยังไม่อนุมัติ ฝ่ายผลิตจะไม่มีสิทธิ์ นำสมุนไพรไปผลิตได้”

ขณะเดียวกันเมื่อยอดขายเติบโตต่อเนื่อง แบรนด์ไทยเขียนได้ตอบแทนความไว้วางใจแก่สังคม ด้วยโครงการดี ๆ ควบคู่กันไปด้วย หากใครชอบเที่ยว โบราณสถานและอุทยานประวัติศาสตร์ อาจเคยผ่านตาเก้าอี้และร่มบังแดดที่ไทยเขียนเป็นผู้สนับสนุน เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้นั่งพัก และยังขยายไปสู่เก้าอี้ นั่งพักคอยในโรงพยาบาลรัฐอีกหลายแห่ง รวมไปถึง งานอีเวนต์สนุก ๆ ที่ทุกช่วงวัยสามารถเข้าร่วมได้

“เก้าอี้ที่มอบให้ เราทำเป็นสีน้ำตาลให้ดู กลมกลืน ไม่ไปทำลายทิวทัศน์โบราณสถาน หรือ เก้าอี้ที่โรงพยาบาลก็โฟกัสที่นั่งแล้วสบาย ได้ประโยชน์จริง ๆ อีกหนึ่งโครงการสำคัญเมื่อปีที่แล้ว คือ การ Upcycling พลาสติกเหลือใช้ นำไปทำเป็น ถนนทางเดินบริเวณริมกำแพงวัดพระศรีสรรเพชญ์

จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยใช้พลาสติกเหลือใช้ ที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมของเราเอง จากโรงงาน และโรงเรียนซึ่งเป็นพันธมิตรกัน ทำออกมาเป็นถนน ที่ทุกคนร่วมมือกัน โดยใช้พลาสติกทั้งหมด 9 ตัน บนพื้นที่ 2,259 ตารางเมตร ซึ่งรับน้ำหนักได้ดีมาก เป็นโครงการที่เชื่อมโยงมิติด้านสิ่งแวดล้อมเข้ากับ สังคมและวัฒนธรรม”

พา Thai Herbal Products ให้โลกได้รู้จัก

ในปัจจุบันต่อเนื่องไปถึงอนาคต ยาต้มตราไทยเขียนจะโฟกัสไปที่การยกเครื่องกระบวนการผลิตขนาดใหญ่ เพื่อตอบโจทย์ธุรกิจที่หลากหลายมิติ

“ย้อนกลับไปวันแรก คุณทวดอาจจะไม่เคยคิดว่าเราจะออกจากเยาวราชได้ด้วยซ้ำ แต่พอเวลาผ่านไปจนถึงปัจจุบัน ยอดขายเติบโตมากขึ้นในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา แม้จะเป็นช่วงที่ตลาดยาต้มมีการแข่งขันรุนแรงก็ตาม ต้องยอมรับว่า ความต้องการในสินค้าของเรายังนำหน้าความสามารถในการผลิต ฉะนั้น เราจะเน้นเรื่องการพัฒนาคุณภาพของกระบวนการผลิตอัปเดตเครื่องจักรใหม่ไม่ใช่แค่เพิ่มประสิทธิภาพเท่านั้น แต่ยังรวมถึงคุณภาพชีวิตของคนทำงานด้วย เราไม่ต้องการให้พนักงานทำโอทีจนไม่ได้เห็นพระอาทิตย์ตก เราไม่แฮปปี้กับตัวเลขที่เพิ่มขึ้นภายใต้เงื่อนไขนั้น เราต้องหาวิธีให้เขาทำงานอย่างมีประสิทธิภาพไปพร้อมกับมีชีวิตที่ดีขึ้น

“ทั้งหมดที่กล่าวไป หากมองในภาพใหญ่ ผมอยากให้เราเป็นส่วนหนึ่งของมาตรฐานสมุนไพรไทยที่ดี ผมอยากเห็น Thai Herbal Products ศักดิ์สิทธิ์เหมือน Thai Food คือทำให้ทั่วโลกไม่มีข้อสงสัย อยากให้เห็นยาต้มไทยแล้วรู้ได้ทันทีว่า เป็นของที่มีมาตรฐาน เป็นของที่ปลอดภัย” ดร.ณัฐพงศ์ กล่าวทิ้งท้าย 

Grooming

เรื่อง: Nim

Old School แฟชั่นสุดคลาสสิก เข้าเทรนด์ทุกยุคสมัย

ถึงเวลาถือตุ้เสื้อผ้าหยิบไอเทมในวันวาน
กลับมาใส่อีกครั้ง เพราะเรากำลังจะพาทุกคน
ย้อนเวลาไปกับแฟชั่น Old School
สไตล์คลาสสิก ที่เต็มไปด้วยความสุข
ของการมีชีแอนต์แมตซ์ ระหว่างเสื้อผ้าหลากสี
หลายลวดลาย เสื้อกีฬาโอเวอร์ไซส์ กางเกงขาม้า
และหมวกทรงฟักทอง ซึ่งแต่ละชิ้นมีวิธีจับคู่
ให้ได้ลุคที่โดดเด่นอย่างไร ฉบับนี้มี 4 ทริคง่าย ๆ
มาฝากเหล่าแฟชั่นนิสต้ากัน

94



Color Splash

เติมเต็มชีวิตชีวาด้วยเสื้อผ้าวินเทจ
หลากสีสันทลวดลาย ซึ่งสามารถนำมาจับคู่
กับไอเทมเรียบ ๆ เพื่อเพิ่มความโดดเด่นให้กับ
ไอเทมนั้น หรืออยากให้ลุคคัลเลอร์ฟูลขั้นสุด
การแมตซ์สีสันทสีชนกันก็ไม่ใช่เรื่องแปลก
อาจเริ่มจากจับคู่ในโทนสีใกล้เคียงกัน จากนั้น
ค่อยขยับไปโทนสีตรงกันข้าม รับรองว่าทริคนี้
จะทำให้การแต่งตัวไม่น่าเบื่อแน่นอน





Sporty Slay

สนุกกันต่อกับ “เสื้อกีฬาโอเวอร์ไซส์” หากใครมีเสื้อเบสบอล ฟุตบอล หรือบาสเกตบอลตัวเก่า ทริคนี้ไม่ควรพลาด นั่นคือการหยิบไอเทมชิ้นนี้มาแมตช์เข้ากับกางเกงยีนส์ทรงตรงสักตัว ก็จะได้ลุคที่ทั้งเท่และชิคในเวลาเดียวกัน หากอยากให้สะดุดตาอีกหน่อย อย่าลืมใส่เครื่องประดับอย่างแหวน สร้อยคอ นาฬิกา หรือโป๊พผ้าคาดศีรษะสักผืน ก็เป็นไอเดียที่ดี

Flare Pants

สะบัดกางเกงขาม้าที่ซ่อนอยู่ในตู้กัน เพราะไอเทมสุดอมตะชิ้นนี้กำลังกลับมาฮิตอีกครั้ง ด้วยดีไซน์ที่ช่วยพรางหุ่น เสริมสรีระ ไม่ว่ารูปร่างแบบไหนก็สามารถใส่ได้ เมื่อนำมาใส่กับเสื้อยืดหรือเสื้อเชิ้ตเบสิก ๆ ก็ช่วยเสริมลุคให้โดดเด่นขึ้นมาทันตา เรียกว่าเป็นไอเทมกันตายที่ส่งต่อรุ่นต่อรุ่นเลยทีเดียว



Newsboy Cap

สุดท้ายแอกเซสซอรี แม้เป็นส่วนประกอบเล็ก ๆ ในโททาลลุค แต่ไอเทมชิ้นจี้วี่นะที่คอมพลีตลุคได้เป็นอย่างดี อย่างหมวกทรงฟักทอง หรือ Newsboy Cap หมวกดีไซน์คลาสสิกที่ไม่ว่าชายหรือหญิงจะใส่ก็รอด ทั้งยังเป็นตัวช่วยที่เปลี่ยนลุคให้ดูวินเทจ และเพิ่มความ Classy ได้อีกด้วย

แท้จริงแล้วสไตล์ Old School ไม่ใช่เพียงการย้อนเวลา แต่เป็นการนำเสนอของแฟชั่นในอดีตมาผสมผสานกับตัวตนของเราในปัจจุบัน รู้แบบนี้แล้ว อย่าลืมหาสนุกไปกับการแต่งตัวกันนะคะ 

Must Go

เรื่อง: บ้านและสวน

ภาพ: อนุพงษ์ ฉายสุขเกษม

LUNE MOANE KHAOKHO

รีสอร์ตสุดเอกซ์คลูซิฟ วิวดิ ออกแบบมีสไตล์ ท่ามกลางธรรมชาติ ตั้งอยู่ที่เขาค้อ จังหวัดเพชรบูรณ์ เกิดจากเจ้าของที่ดินที่ต้องการสร้างรีสอร์ตในบรรยากาศดี เพื่อให้แขกได้สัมผัสกับธรรมชาติอย่างใกล้ชิดและเป็นส่วนตัว ด้วยการสร้างจำกัดไว้เพียงห้าหลังเท่านั้น โดยเฉพาะหลังที่ห้าซึ่งดีไซน์ให้แตกต่างจากสี่หลังแรก จึงดูแปลกตาไม่เหมือนใครให้อารมณ์การพักผ่อนสไตล์ “แคมป์” ที่กำลังเป็นที่นิยม จึงได้ออกมาเป็นบ้านพัก Lune ในคอนเซปต์ Shelter and Camping ที่ได้แรงบันดาลใจจาก Cabin กลางป่าสนในต่างประเทศ

โครงสร้างทำจากเหล็กกรุด้วยสมาร์ทบอร์ด ผิวนอกปิดด้วยเมทัลชีท จึงได้สไตล์เรียบเท่ ส่วนภายในห้องพักมีขนาดกะทัดรัด 4x8 เมตร ให้ความรู้สึกอบอุ่น ติดตั้งหน้าต่างบานใหญ่ เพื่อให้แขกที่เข้าพักได้ชื่นชมวิวโดยรอบ ผนังกรุด้วยไม้สน ที่จะส่งกลิ่นหอมอ่อน ๆ ขับให้อารมณ์สุนทรีย์มากยิ่งขึ้น



ส่วนรูปทรงบ้านพักที่ดูแปลกตานี้ มีเหตุผลรองรับในเรื่องของกลศาสตร์ เพราะตั้งใจออกแบบให้มีความแข็งแรงเหมาะสมกับพื้นที่ตั้ง ซึ่งเป็นเชิงเขาที่มีลมโกรกอยู่เสมอ มีการลดทอนส่วนปลายทั้งสองฝั่งให้บีบเข้าหากัน เพื่อลดแรงปะทะของลมที่พัดเข้ามา ใครอยากเปลี่ยนบรรยากาศมานอนทั้งกายบนไหล่เขา รับลมเย็นสบายในสไตล์แคมป์เท่ ๆ กลางธรรมชาติ

Lune Moane Khaokho คือคำตอบ

Lune Moane Khaokho

456 หมู่ที่ 1 ตำบลเขาค้อ อำเภอเขาค้อ จังหวัดเพชรบูรณ์



09-6668-4242





RONGMAI MAHACHAI CAFÉ AND STAY

จากจุดเริ่มต้นบ้านไม้เก่าอายุร่วม 80 ปี ของเจ้าของ โรงไม้ในตัวเมืองมหาชัย จังหวัดสมุทรสาคร ที่ได้รับการรีโนเวตสู่การเป็นคาเฟ่และที่พักวิวดิโนบรรยากาศแม่น้ำท่าจีนที่ไม่ไกลจากกรุงเทพฯ ที่ชื่อว่า “โรงไม้มหาชัย” ตั้งชื่อเรียกตามบริบทดั้งเดิมของสถานที่ซึ่งเคยเป็นโรงงานไม้มาก่อน ความน่าสนใจอยู่ที่เรื่องราว เพราะเป็นการยกอาคารทิ้งหลังเพื่อมาตั้งในตำแหน่งนี้เพิ่มความแข็งแกร่งด้วยโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก เรื่องการรีโนเวตเจ้าของตั้งใจทิ้งร่องรอยด้านหน้าของโรงงานไม้ไว้ในงานตกแต่ง โถงทางเดินทั้งพื้นและผนังปูด้วยกระเบื้องดินเผาสีส้มให้อารมณ์ร่วมสมัย ด้านข้างใช้อิฐบล็อกช่องลมก่อขึ้นเป็นกำแพง เพื่อเป็นเส้นทางนำไปยังคาเฟ่

มาถึงโซนคาเฟ่จะเจอกับเคาน์เตอร์บาร์ไม้ขนาดใหญ่ ด้านหลังทำเป็นช่องตารางเพื่อสร้างจุดนำสายตาและเป็นลูกเล่น ส่วนโซนเอาต์ดอร์ด้านหลังเป็นวิวแม่น้ำท่าจีนที่ชวนให้แขกผู้มาเยือนนั่งชิลดื่มด่ำอารมณ์ได้ตั้งใจขึ้นบันไดมาชั้น 2 เป็นโซนคาเฟ่ที่รองรับลูกค้ากลุ่มใหญ่ได้ออกแบบผนังรอบด้านเป็นบานเปิด โปร่งสบาย ถัดจากโซนคาเฟ่



จะเจอกับพื้นที่นั่งเล่นส่วนกลางที่ทำหน้าที่แบ่งสัดส่วนที่พักออกจากโซนคาเฟ่ โดยห้องพักในชั้น 2 จะเป็น Family Suite คงกลิ่นอายของงานไม้ กระเบื้องเคลือบดินเผาสีเขียวที่ช่วยเพิ่มชีวิตชีวา ขยับขึ้นมาที่ชั้น 3 จะเป็นห้องพัก River Front Suite ไฮไลต์ของที่นี่ถูกออกแบบให้มีระเบียงที่เปิดรับลมและวิวแม่น้ำอย่างเต็มตา ตกแต่งด้วยไม้เก่า ให้บรรยากาศย้อนวันวานตามบริบทของย่านนั้น

วันหยุดนี้ถ้าอยากเปลี่ยนที่กิน-ที่เที่ยว-ที่นอน แต่ไม่อยากขับรถไปไกลจากกรุงเทพฯ มากนัก ลองแวะมาผ่อนคลายกันที่นี่ ความชิลใกล้กรุงที่เข้าถึงง่ายแค่เอื้อม 

Rongmai Mahachai Café and Stay

980 ตำบลมหาชัย อำเภอเมืองฯ จังหวัดสมุทรสาคร
เปิดทุกวัน เวลา 10.00-20.00 น.



09-8008-9980

Must Have

เรื่อง: KJ ภาพ: hindustantimes.com, techradar.com, ameru.ai

iPhone 17 iPhone 17 Air iPhone 17 Pro iPhone 17 Pro Max

สาวก Apple เก็บเงินรอได้! ปลายปีนี้ Apple จะส่งทัพ iPhone 17 ทุกรุ่น มาเร้ากระเป๋าสตางค์เราแน่นอน ซีรีส์นี้เพิ่มสีใหม่ Sky Blue เข้ามา ขนาดจอ 6.27 นิ้ว ชิป A19 และ A19 Pro กล้องหน้า 24MP RAM จัดเต็มถึง 12GB เหนือกว่าทุกรุ่นที่ผ่านมา ระบบระบายความร้อนถูกยกระดับให้รองรับการประมวลผลจาก AI ได้ดีขึ้น ส่วนเรื่องแบตเตอรี่รับทศวรรษจะเป็นแบบไหน คงต้องรอข้อมูลที่จะปล่อยมาหลังจากนี้ของทางค่ายกันอีกที

98



Ameru Office Spaces / Public Spaces Bin

ทิ้งรวมไปเลย เดี่ยวแยกให้เอง! นี่คือถังขยะอัจฉริยะที่ออกแบบมาเพื่ออำนวยความสะดวกจริง ๆ ใช้การทำงานร่วมกันระหว่างกล้องกับ AI มาวิเคราะห์ขยะและควบคุมถาดทิ้งให้แยกประเภทตามช่องที่แบ่งไว้ด้านใน ได้แก่ พลาสติก โลหะ กระดาษ แก้ว และขยะทั่วไป ด้านบนมีหน้าจอ Full HD 10.1 นิ้ว เพื่อแสดงผล ความแจ้งของนวัตกรรมนี้อยู่ที่ความแม่นยำในการแยกสูงถึง 95% มี 2 รุ่นให้เลือกคือ รุ่น Office Spaces ความจุ 80 ลิตร ราคา €4000 (ประมาณ 148,052 บาท) และรุ่น Public Spaces Bin ความจุ 100 ลิตร ราคา €4500 (ประมาณ 166,558 บาท) ใครสนใจต้อง Pre-Order โดยเริ่มจัดส่งรอบแรกในเดือนกรกฎาคมนี้ ใครชอบรีบไปจองกันได้เลย 



Acer FreeSense Ring

แหวนอัจฉริยะจาก Acer ดีไซน์มินิมัล เรียบหรูผลิตจากไทเทเนียมมี 2 สีได้แก่สีดำเงาและสีโรสโกลด์ น้ำหนักเบาเพียง 2 - 3 กรัม ติดตั้งเทคโนโลยีวัดการเปลี่ยนแปลงของหลอดเลือดฝอยใต้ผิวหนังด้วยแสงเซนเซอร์เพื่อติดตามสุขภาพ ทั้งอัตราการเต้นหัวใจ ระดับออกซิเจนในเลือด คุณภาพการนอน ข้อมูลที่ได้จะส่งให้ AI ประมวลผล เพื่อให้คำแนะนำสุขภาพเฉพาะบุคคล ข้อดีของแหวนคายนี้อคือจ่ายแล้วจบ ไม่ต้องเสียค่า Subscription รายเดือน ส่วนระดับกันน้ำอยู่ที่ 5ATM (น้ำลึกประมาณ 50 เมตร) เหมาะกับใช้งานทั่วไป โดนฝนหรือเหงื่อได้ แต่ยังไม่เหมาะกับการดำน้ำ ใครกำลังหาแหวนเพื่อสุขภาพมาใส่สักวง คายนี้น่าสนใจไม่หยอกเลยทีเดียว





Design
Excellence
Award 2024

สแกนเพื่อรับชมสินค้า

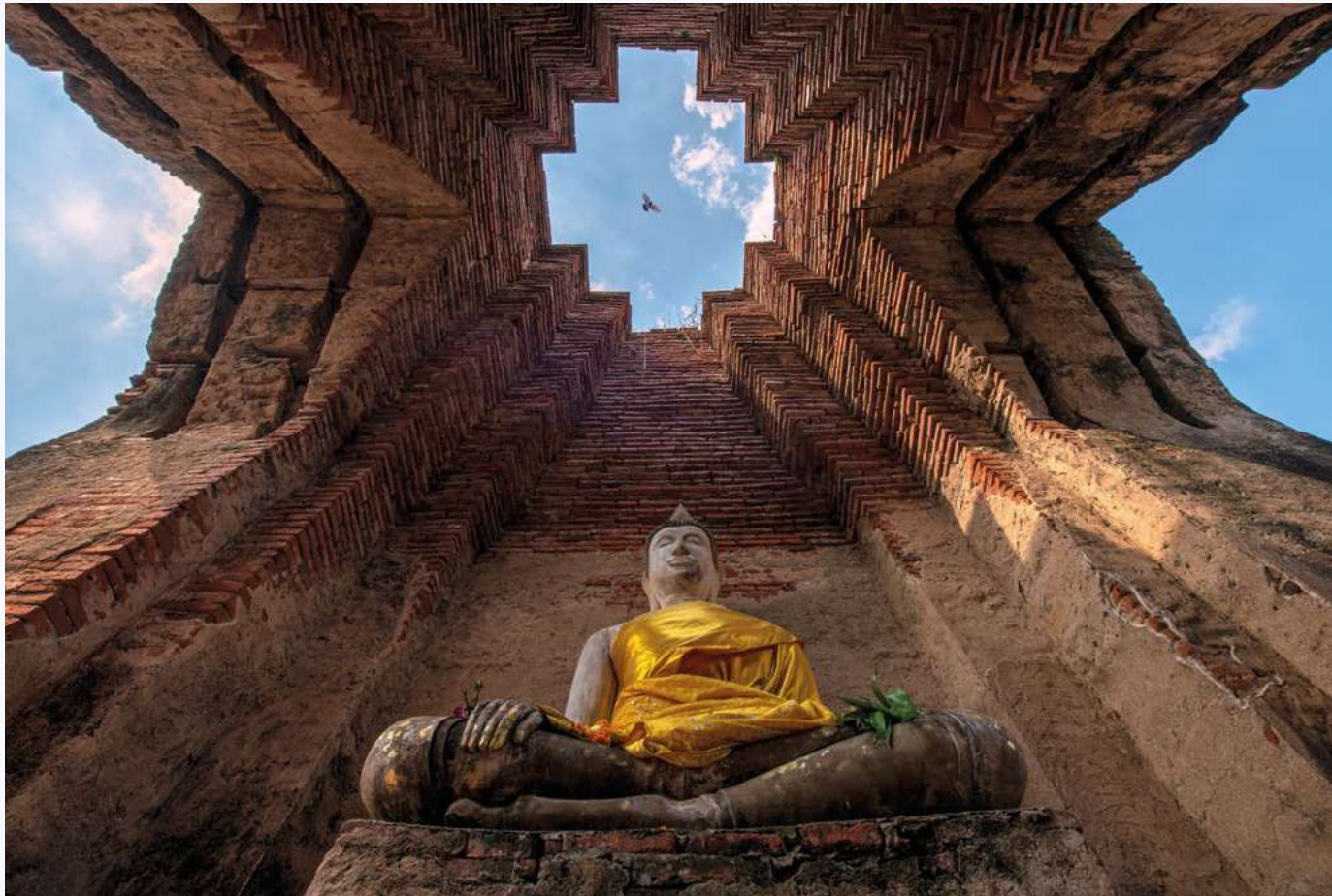


สัมผัสประสบการณ์อันเหนือระดับ ที่ COTTO Life ทุกสาขา
 และส่วนลดพิเศษสำหรับท่านสมาชิก SCG Debenture Club

*ภาพถ่ายจากสถานที่จริง COTTO Life ภูเก็ต

Exotic Thai

เรื่องและภาพ: วรศักดิ์ จรุงรัตนพงศ์



100

นมัสการพระพุทธรบาท บนเส้นทางแสวงบุญ

คติความเชื่อเรื่อง “รอยพระพุทธรบาท” เป็นความศรัทธาทางพุทธศาสนา โดยเชื่อว่าพระพุทธรเจ้าได้เสด็จไปยังสถานที่ต่าง ๆ และทรงประทับ รอยพระบาทไว้ เพื่อแสดงถึงการเสด็จมาของพระองค์ รอยพระพุทธรบาท จึงถือเป็นสิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่ผู้คนเคารพสักการะ การได้ไปนมัสการรอยพระบาท ถือเป็นการสะสมบุญและเป็นที่ยึดเหนี่ยวจิตใจ ดังนั้นนับแต่อดีต ผู้คนต่างเดินทางไปสักการะรอยพระพุทธรบาทด้วยแรงศรัทธา โดยช่วงเวลาที่มีการบันทึกถึงความสำคัญของกิจกรรมนี้อย่างชัดเจนคือ สมัยกรุงศรีอยุธยา ซึ่งเป็นหนึ่งใน โบราณราชประเพณีของราชสำนักที่พระมหากษัตริย์จะเสด็จพระราชดำเนินไป นมัสการรอยพระพุทธรบาท ดังปรากฏในพระราชพงศาวดารหลายฉบับ



สแกนหรือ
กดชมวิดีโอ

ไปดูวิธีขอพร
พระพิฆเนศปางชนะมาร
แห่งปราสาทนครหลวง



ในครั้งนี้นะเราจะมาย้อนรอยเส้นทางแสวงบุญในยุคกรุงศรีอยุธยา เพื่อมุ่งหน้าสู่พระพุทธรูปสำคัญ พระพุทธรูปสำคัญของราชอาณาจักร แต่ครั้งกรุงศรีอยุธยา โดยหากเริ่มจากเขตเมืองเก่าอยุธยา การเดินทางในอดีตจะล่องไปตามแม่น้ำป่าสัก โดยระหว่างทางจะมีจุดแวะพักเป็นระยะ

ซึ่งหนึ่งในจุดแวะพักสำคัญคือ “ปราสาทนครหลวง” ปราสาทหินแม่น้ำป่าสักที่ถอดแบบมาจากปราสาทหินในเมืองพระนคร ประเทศกัมพูชา

ปราสาทนครหลวง จุดพักแห่งศรัทธา

ปราสาทนครหลวง เป็นโบราณสถานสำคัญของกรุงศรีอยุธยา เชื่อกันว่าสร้างขึ้นในรัชสมัยสมเด็จพระเจ้าทรงธรรม (ครองราชย์ พ.ศ. 2163 - 2171) เพื่อใช้เป็นที่พักหรือที่พักระหว่างทางของพระมหากษัตริย์และขบวนเสด็จพระราชดำเนินในการเดินทางไปนมัสการรอยพระพุทธรูป ณ เขาสุวรรณบรรพต จังหวัดสระบุรี

สถาปัตยกรรมของปราสาทนครหลวงได้รับอิทธิพลจากศิลปะเขมร มีฐานสูงชันกันถึง 3 ชั้น แต่ละชั้นมีซุ้มทางเดินโดยรอบ มียอดปราสาทนับได้ถึง 29 ยอด โดยชั้นที่ 1 และ 2 ยังคงสภาพของศิลปะที่สร้างขึ้นในสมัยอยุธยา ส่วนชั้นบนเป็นอาคารปูนที่ได้รับการสร้างขึ้นใหม่ในสมัยรัตนโกสินทร์



สิ่งน่าสนใจในปราสาทนครหลวง

- พระคเณศ บริเวณหน้ามณฑปชั้นบนสุด เป็นองค์พระคเณศประทับนั่งแท่นหัวกะโหลก อันเป็นรูปแบบที่พบไม่มากนักที่เมืองไทย สันนิษฐานว่าได้รับอิทธิพลจากศิลปะชาว ตะวันออก ปัจจุบันมีผู้เลื่อมใสองค์พระคเณศ มาสักการะกันอย่างเนืองแน่น
- รอยพระพุทธรูปประดิษฐานอยู่ภายในมณฑป ชั้นบนสุด เป็นรอยพระพุทธรูป 4 รอย ซ้อนทับกัน ซึ่งรอยพระพุทธรูปนี้สร้างขึ้น ในยุคหลังพร้อมกับมณฑปช่วงรัชกาลที่ 5
- ปรากฏประจักษ์และมุมทั้ง 4 บริเวณชั้น 2 เป็นจุดถ่ายภาพยอดนิยมของที่นี่ เพราะปรากฏ บางองค์ยังคงมีสภาพสมบูรณ์และสวยงาม ด้วยเชิงชั้นของการก่ออิฐที่มีการย่อมุมอย่างลงตัว
- ศิลาพระจันทร์ลอย หินศิลาขนาดใหญ่รูปวงกลม ปิดทองเหลืองอร่าม ประดิษฐานอยู่ภายในมณฑป หน้าปราสาทนครหลวง มีตำนานเล่าว่าศิลา พระจันทร์ลอยชิ้นนี้ลอยน้ำมา ชาวบ้านแถบนี้ มีความเลื่อมใสเป็นอย่างมาก เชื่อว่าสามารถ ดลบันดาลให้ได้สิ่งที่ปรารถนาตามต้องการ





อำเภอท่าเรือกับอดีตอันรุ่งเรือง

จากปราสาทนครหลวง เมื่อขับรถเลียบไปตามแม่น้ำป่าสักประมาณ 20 กิโลเมตร จะถึงอำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่นี่ในอดีตเคยเป็นจุดแวะพักสำคัญระหว่างการเดินทางจากอยุธยาไปยังรอยพระพุทธบาทสระบุรี ด้วยทำเลที่ตั้งอยู่ริมแม่น้ำป่าสัก จึงเป็นทั้งจุดพักขบวนเรือและจุดเปลี่ยนเส้นทางสู่การเดินทางทางบก อีกทั้งยังเป็นแหล่งค้าขายและแลกเปลี่ยนสินค้าที่คึกคัก ทำให้ท่าเรือมีบทบาททั้งในด้านเศรษฐกิจและศาสนาอย่างโดดเด่นในยุคนั้น

ในปัจจุบัน อำเภอท่าเรือแม้ยังคงมีความสำคัญในเชิงประวัติศาสตร์ แต่กลับซบเซาลงจากอดีตอย่างเห็นได้ชัด เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพสังคมและระบบการคมนาคมที่หันไปพึ่งพาเส้นทางถนนและรถยนต์มากขึ้น แทนที่การเดินทางทางน้ำ

ซึ่งเคยเฟื่องฟูส่งผลให้บทบาทของท่าเรือในฐานะจุดพักและจุดผ่านหลักลดน้อยลง กลายเป็นเมืองเล็กที่เงียบสงบ





สถานที่สำคัญ

ภายในเขตวัดพระพุทธรบาท สระบุรี

- รอยพระพุทธรบาทที่อยู่บนหินบนยอดเขาสุวรรณบรรพต เชื่อว่าเป็นรอยพระพุทธรบาทที่พระพุทธเจ้าประทับไว้ มีขนาดกว้าง 21 นิ้ว ยาว 60 นิ้ว และลึก 11 นิ้ว เป็นสถานที่ศักดิ์สิทธิ์ที่พุทธศาสนิกชนต่างเดินทางมานมัสการเพื่อเป็นสิริมงคล
- มณฑปครอบรอยพระพุทธรบาท มณฑปที่ครอบรอยพระพุทธรบาทเป็นอาคารทรงจตุรมุข ยอดปราสาท 7 ชั้น รายล้อมด้วยเสาอมมูไม้สิบสอง มีจุดเด่นที่บานประตูประดับมุกฝีมือชั้นเอก มณฑปครอบรอยพระพุทธรบาทสร้างขึ้นครั้งแรกในสมัยพระเจ้าทรงธรรม และมีการทำนุบำรุงเรื่อยมาโดยมณฑปที่ปรากฏในปัจจุบันเป็นมณฑปที่สร้างขึ้นสมัยรัชกาลที่ 1 หลังจากถูกเผาทำลายลงเมื่อคราวเสียกรุง

รอยพระพุทธรบาท สระบุรี พุทธสถานแห่งสุวรรณบรรพต

ขบวนจาริกแสวงบุญในอดีต เมื่อล่องเรือจากกรุงศรีอยุธยาตามลำน้ำป่าสักจนถึงบริเวณอำเภอท่าเรือ จะมีการเปลี่ยนเป็นการเดินทางทางบก เพื่อมุ่งสู่ภูเขาสุวรรณบรรพต อันเป็นที่ประดิษฐานรอยพระพุทธรบาท ซึ่งปัจจุบันคือวัดพระพุทธรบาทราชมรรคาวิหาร

รอยพระพุทธรบาทสระบุรีถูกค้นพบในสมัยสมเด็จพระเจ้าทรงธรรมแห่งกรุงศรีอยุธยา ราว พ.ศ. 2167 ตามตำนานเล่าว่า พระสงฆ์รูปหนึ่งชื่อ “พระโมคคัลลานะ” ได้พบรอยพระพุทธรบาทบนยอดเขาสุวรรณบรรพต และกราบทูลให้สมเด็จพระเจ้าทรงธรรมทรงทราบ พระองค์จึงโปรดเกล้าฯ ให้สร้างมณฑปครอบรอยพระพุทธรบาท และตั้งให้มีพระราชพิธีเสด็จฯ ไปนมัสการทุกปี กลายเป็นประเพณีสำคัญทางศาสนาที่สืบทอดมาจนถึงปัจจุบัน





- บ้านไดนาคห่าเศียร อีกจุดไฮไลต์ที่นิยมมาเก็บภาพคือ บ้านไดทางขึ้นพระมณฑป ลักษณะเป็นบ้านไดนาคสามสาย หมายถึง บ้านไดเงิน บ้านไดทอง และบ้านไดแก้ว หัวบ้านไดประดับด้วยนาคห่าเศียรหล่อด้วยสำริด

ประเพณีการสักการะพระพุทธรบาท

มีความสำคัญในพุทธศาสนามาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ในสมัยกรุงศรีอยุธยา การสักการะพระพุทธรบาทเป็นประเพณีที่พระมหากษัตริย์และข้าราชการบริพารจะเสด็จพระราชดำเนินไปประกอบพิธีสักการะในช่วงเดือน 3 ตามปฏิทินไทย หรือประมาณเดือนกุมภาพันธ์ สืบเนื่องมาจนกระทั่งยุคกรุงรัตนโกสินทร์

ปัจจุบันการสักการะพระพุทธรบาทยังคงเป็นประเพณีสำคัญของพุทธศาสนิกชน โดยผู้คนสามารถเดินทางไปนมัสการได้ตลอดทั้งปีโดยจะมีการจัดงานเทศกาลนมัสการรอยพระพุทธรบาทในช่วงประมาณเดือนกุมภาพันธ์ของทุกปี นอกจากนี้ในวันเข้าพรรษา จะมีประเพณีตักบาตรดอกไม้อีกด้วย



หอนมสัการ หอธรรมกลางหุบเขา

นอกจากสระบุรีจะเป็นที่ตั้งของพุทธสถานอายุเก่าแก่ออย่างรอยพระพุทธบาทแล้ว ที่นี่ยังมีสถานที่ท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมแห่งใหม่ที่ได้รับการโหวตให้เป็นที่ยอดนิยมอันดับหนึ่งของเมืองไทย ประจำปี 2566 หอนมสัการแห่งนี้สร้างขึ้นด้วยแรงศรัทธาในพระพุทธศาสนา ท่ามกลางธรรมชาติกลางหุบเขา ภายในอาคารหลังใหญ่สีขาวบริสุทธิ์เป็นส่วนแสดงนิทรรศการ “การเดินทางของพระพุทธเจ้า” เล่าเรื่องพระพุทธประวัติในรูปแบบที่น่าสนใจ ทั้งแสงสี และเสียง ภายในกลางอาคารประดิษฐานพระบรมสารีริกธาตุและพระพุทธรูปทองคำขนาดหน้าตัก 30 นิ้ว ให้ผู้มาเยือนได้สักการะเพื่อเป็นสิริมงคลอีกด้วย

เวลาเปิดทำการ

วันอังคาร - วันศุกร์ เวลา 10:00 - 17:00 น.

วันเสาร์ - วันอาทิตย์ เวลา 09:30 - 18:00 น.

(หยุดทุกวันจันทร์)

เส้นทางแสวงบุญสู่รอยพระพุทธบาทเป็นการเดินทางทางจิตวิญญาณและศรัทธาในพระพุทธศาสนาที่สืบทอดมายาวนานตั้งแต่สมัยกรุงศรีอยุธยา แม้รูปแบบของการเดินทางจะเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา จากขบวนเสด็จทางน้ำสู่การเดินทางทางบกที่สะดวกสบายในปัจจุบัน แม้สภาพสังคม เศรษฐกิจ และวิถีชีวิตจะเปลี่ยนแปลงไปเพียงใด แต่ศรัทธาของพุทธศาสนิกชนยังคงมั่นคงไม่เสื่อมคลาย ผู้คนจากทั่วทุกสารทิศยังคงหลั่งไหลมาสักการะรอยพระพุทธบาทอย่างต่อเนื่อง สะท้อนให้เห็นถึงแรงศรัทธาอันงดงามที่อยู่เหนือกาลเวลา 



คลินิก หมอบ้าน



ปรึกษา ทุกเรื่องบ้าน กับ สถาปนิกผู้เชี่ยวชาญ



การเตรียมตัว
ก่อน **รีโนเวท**



ต่อเติม ห้อง
ขยายพื้นที่
ครบทุกฟังก์ชัน



การ **เลือกวัสดุ**
ให้เหมาะสมกับพื้นที่



ปรับปรุงบ้าน
ผู้สูงอายุ



ตรวจสอบภาพบ้าน
เพื่อความปลอดภัย



แก้ปัญหาบ้าน
รั่ว ร้อน ราว ทรุด



- ✓ มั่นใจได้ กับสถาปนิกผู้เชี่ยวชาญ และมากประสบการณ์
- ✓ รับรายงานสรุปคำปรึกษา พร้อมแนวทางแก้ไข ที่จะจงเฉพาะหน้างาน
- ✓ เห็นหน้างานจริง เจอปัญหาตรงจุด ไม่ยืดเยื้อ



สิทธิพิเศษ สมาชิกเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ

บริการให้คำปรึกษาหน้างาน ลดเหลือ **500 บาท** (เฉพาะ กทม. และปริมณฑล)

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมติดต่อ โทร. 02-101-9922 ต่อ 1038, 091-379-8594



LINE OA

The Journey

เรื่องและภาพ: หมอ ๆ ตะลุยโลก



MALTA

การเดินทางข้ามกาลเวลา ในทะเลเมดิเตอร์เรเนียน

มอลตา (Malta) อาจจะมีย่านแคบเพียงครึ่งหนึ่งของภูเก็ต แต่ที่นี่คุณสามารถท่องเที่ยวผ่านประวัติศาสตร์ 7,000 ปีของเมดิเตอร์เรเนียนได้ภายในเกาะที่ขึ้นชื่อว่าสดใสไปด้วยแสงแดดมากที่สุดของทวีปยุโรป นอกจากแสงแดด Sea Sand Sun อันเป็นเอกลักษณ์ สถานที่ท่องเที่ยวอันมหัศจรรย์ในแง่ของเรื่องราว เช่น โบราณสถานเมกะลิธต่าง ๆ ที่อายุเก่าแก่กว่าพีระมิด ซึ่งตั้งอยู่กระจัดกระจายภายในเกาะ อันเป็นหนึ่งในอารยธรรมรุ่งเรืองยุคแรกของมนุษย์





ชมเมืองวัลเลตตา (Valletta) เมืองหลวงแบบबारอกที่เป็นป้อมปราการของอัศวินแห่งเซนต์จอห์นในยุคสมัยของการต่อสู้กับอาณาจักรออตโตมัน ฐานที่มั่นสุดท้ายของชาวคริสต์ในการปกป้องอิทธิพลก่อนเข้าสู่แผ่นดินอิตาลี สำหรับสายธรรมชาตินอกจากจะเป็นแหล่งดำน้ำลึกชั้นเลิศแล้ว การมาขี่ ATV ลัดเลาะไปตามหน้าผาของเกาะแห่งนี้ ก็เป็นสิ่งที่พลาดไม่ได้ เรียกได้ว่าเกาะมอลตาแห่งนี้คือเป้าหมายระหว่างวัฒนธรรมยุโรปกับอาหารที่แสนกลมกลืน จนท่านอาจนึกไม่ถึงว่ามีสถานที่แบบนี้อยู่บนโลกจริง ๆ

การเดินทางจากประเทศไทย

ไม่มีสายการบินตรงสู่มอลตา แต่ยังมีความสะดวกสบาย เพราะส่วนใหญ่มีการเปลี่ยนเครื่องเพียง 1 ครั้งเท่านั้น และยังมีสายการบินให้บริการที่เดินทางจากประเทศไทย เช่น Qatar Airways, Emirates, Turkish Airlines



วีซ่ามอลตา

มอลตาเป็นส่วนหนึ่งของข้อตกลงเชงเก้น ดังนั้นท่านต้องทำวีซ่าเชงเก้นเพื่อจะเดินทางมาที่นี่ โดยท่านอาจจะทำแผนการเดินทางมามอลตาเป็นส่วนหนึ่งของทริปอิตาลีหรือกรีซ ซึ่งท่านสามารถทำวีซ่าเชงเก้นจากสองประเทศนี้ได้

ช่วงเวลาที่น่าเที่ยว

สำหรับคนไทยที่ไม่ชอบอากาศร้อน ช่วงเวลาที่น่าเที่ยวจะเป็นช่วงเดือนเมษายนจนถึงพฤษภาคม และกันยายนถึงตุลาคม ซึ่งอุณหภูมิจะอยู่ที่ประมาณ 24 - 28 องศาเซลเซียส ไม่ร้อนจนเกินไป แต่สำหรับคนที่ตั้งใจจะมาดำน้ำ จะต้องเลือกมาในฤดูร้อนคือระหว่างเดือนมิถุนายนจนถึงสิงหาคม โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่วงกลางปี จะเป็นช่วงที่คึกคักที่สุด และแน่นอนว่าค่าใช้จ่ายทุกอย่างจะสูงขึ้นมาก แต่ถ้าชอบความหนาวและไม่พลุกพล่าน การเดินทางช่วงปลายปีคือตัวเลือกที่ดีครับ



สถานที่ท่องเที่ยวที่น่าสนใจ

สำหรับเกาะมอลตา อาจจะแบ่งการท่องเที่ยวได้เป็น 2 ส่วนหลัก คือ เกาะมอลตา (Malta) และเกาะโกโซ (Gozo) ซึ่งสามารถเดินทางข้ามไปมาได้ด้วยเรือเฟอร์รี่ที่วิ่งให้บริการอยู่เป็นประจำ

เกาะมอลตา (Malta)

- **วัลเลตตา (Valletta)** เมืองหลวงของมอลตาที่ได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นมรดกโลกโดยยูเนสโก (ปี 1980) มีพื้นที่เพียงหนึ่งตารางกิโลเมตร แต่เต็มไปด้วยความยิ่งใหญ่แบบบารอกผสมผสานกับป้อมปราการที่ดูสง่างาม มาพร้อมกับความรู้สึกแข็งแกร่งของทหาร สถานที่สำคัญมีตั้งแต่มหาวิหารเซนต์จอห์น (St John's Co-Cathedral) ที่เก็บภาพการตัดศีรษะนักบุญจอห์น [The Beheading of Saint John the Baptist (Caravaggio)] ไปจนถึงอุโมงค์ใต้ดิน (Lascaris War Rooms) ที่เป็นกองบัญชาการสงคราม ใช้เส้นทางกองเรือพันธมิตรในสงครามโลกครั้งที่สอง นอกจากนี้ทุกเที่ยงวันที่สวนสาธารณะ Upper Barrakka จะมีพิธีการยิงปืนใหญ่ข้ามอ่าวแกรนด์ฮาร์เบอร์ ซึ่งเป็นพิธีการที่ก้องกังวานมาตั้งแต่ศตวรรษที่ 16



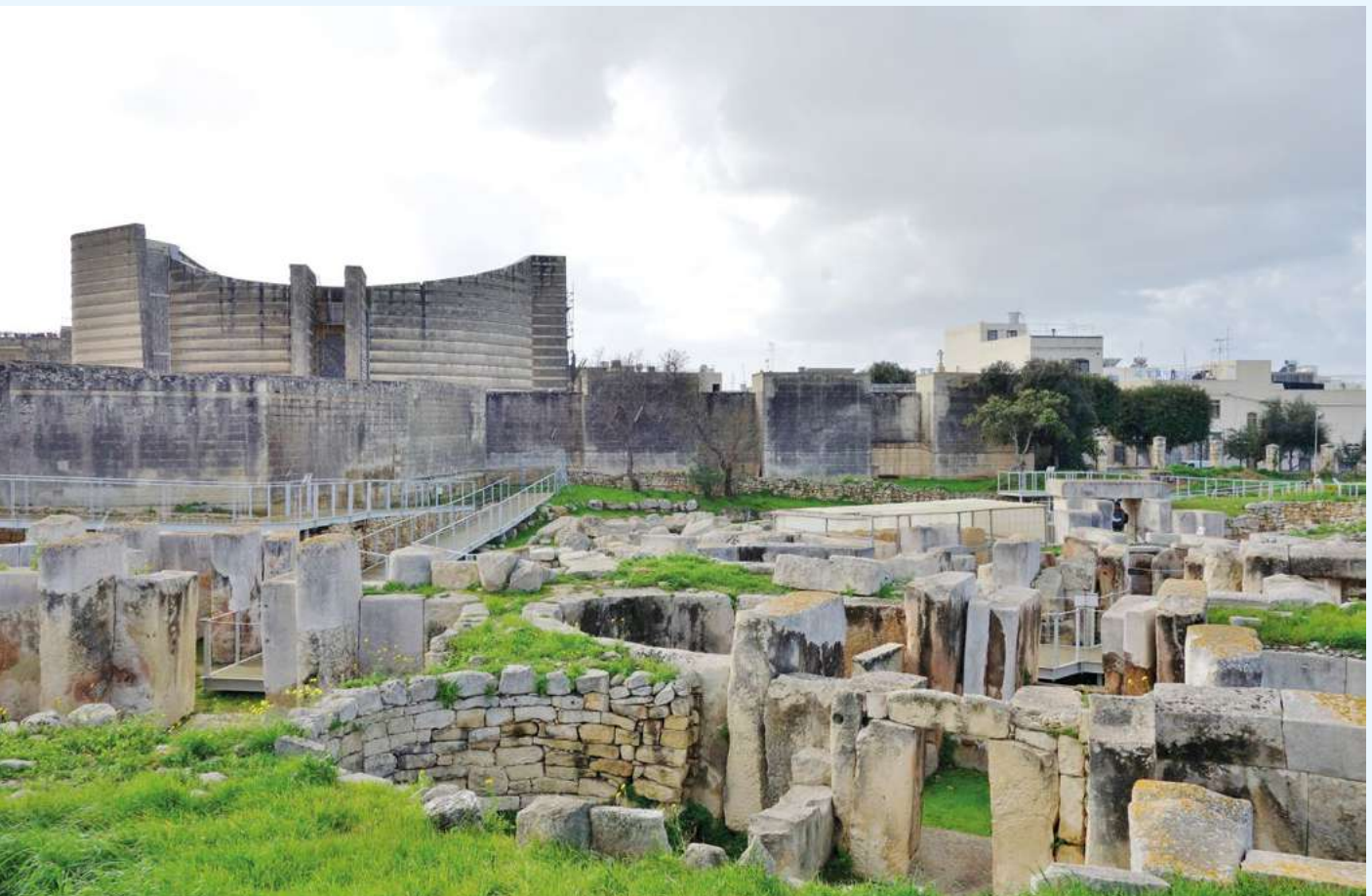


- **เอ็มดินาและราบัต (Mdina and Rabat)** เป็นเมืองหลวงของมอลตาตั้งแต่สมัยฟินิเซียนจนกระทั่งอศวินแห่งเซนต์จอห์นมาถึงในปี 1530 เป็นการผสมผสานของรากฐานฟินิเซียน ชุมประตูปแบบอาหรับ และคฤหาสน์บารอกศตวรรษที่ 18 ในขณะที่ราบัตซึ่งอยู่ใกล้เคียง มีสุสานคาตาโคมป์สมัยโรมัน (St Paul's Catacombs)
- **สามเมืองแห่งแกรนด์ฮาร์เบอร์ (Three Cities)** ได้แก่ เบอร์กู (Birgu), เซงเกลีย (Senglea) และคอสปีคว์ (Cospicua) ตั้งอยู่บนคาบสมุทรตรงข้ามของอ่าวแกรนด์ฮาร์เบอร์ เมืองป้อมปราการเหล่านี้มีมาก่อนวัลเลตตาและเป็นที่ตั้งแรกของอศวินหลังปี 1530 เยือนป้อมเซนต์แอนเจโลในเบอร์กู (Fort St Angelo) หอสังเกตการณ์อีล-การ์ดโยลาในเซงเกลีย (Il-Gardjola Guard Tower) และแนวป้อมคอตโทเนรา (Cottonera Lines) ในคอสปีคว์ เมื่อรวมสามเมืองนี้และวัลเลตตาแล้ว ที่นี่จึงเป็นป้อมปราการทางทะเลที่แข็งแกร่ง จนสามารถเอาชนะจักรวรรดิออตโตมันในสงคราม Great Siege of Malta ได้

- **วิหาร Hagar Qim** ตั้งอยู่บนหน้าผาชายฝั่งทางใต้ กลุ่มโบราณสถานเมกะลิธ (Megalith) คู่นี้ (ประมาณ 3,600 ปีก่อนคริสตกาล) ตั้งอยู่ในแนวที่ตรงกับพระอาทิตย์ขึ้นในวันครีษมายัน (Summer Solstice) ซึ่งเป็นหลักฐานของทักษะทางดาราศาสตร์ในยุคก่อนประวัติศาสตร์
- **Hal Saflieni Hypogaeum** สุสานใต้ดินและสถานที่บูชาที่ยูเนสโกจัดขึ้นประมาณ 4,000 ปีก่อนคริสตกาล แต่ถูกค้นพบโดยบังเอิญจากการสร้างบ้านในช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่หนึ่ง ลวดลายเกลียวสีแดงยังคงปรากฏบนผนังห้อง และการสะท้อนเสียงในห้องออร์แกนยังคงสมบูรณ์แบบ เหมือนบทสวดในยุคโบราณ เพื่อรักษาสภาพแวดล้อมที่อบอุ่นบาง ยูเนสโกจำกัดผู้เข้าชมไว้ที่ 80 คนต่อวัน ที่นี่เป็นหนึ่งในสถานที่ที่น่าเหลือเชื่อที่สุดแห่งหนึ่งของมอลตา



- **บลูกรอตโต (Blue Grotto)** ช่องหินปูนธรรมชาติและถ้ำทะเลหกแห่งที่เชื่อมต่อกัน ซึ่งแสงที่หักเหทำให้น้ำทะเลเป็นสีฟ้าสดใส เป็นหนึ่งในเดย์ทริปยอดนิยมของที่นี่





เกาะโกโซ [Gozo]

- **วิกตอเรีย (Victoria)** เยือนป้อมปราการ ซิตี้เดลลา (Cittadella) บนยอดเขาของโกโซ ที่ตั้งตระหง่านเหนือเมืองหลวงของเกาะ ชมทัศนียภาพรอบทิศทาง 360 องศา ชมทุ่งนา แบบขั้นบันได และชายฝั่งริมหน้าผา
- **วิหาร Ġgantija** หนึ่งในวิหารที่เก่าแก่ที่สุดในโลก ซึ่งตั้งอยู่โดยตัวมันเอง ไม่มีสิ่งใดค้ำยัน (Free-Standing Structures) (ประมาณ 3,600 - 3,200 ปีก่อนคริสตกาล) และเป็นส่วนหนึ่งของรายชื่อมรดกโลกวิหารเมกะลิธของมอลตา

จะเห็นได้ว่ามอลตาและโกโซถึงแม้จะเป็นเกาะที่มีขนาดเล็กมาก แต่กลับอัดแน่นไปด้วยประวัติศาสตร์ราว ๆ 5,600 ปีของการสร้างวิหารก่อนคริสตกาล มาจนถึงยุคของนักรบครูเสด

แห่งแกรนด์ฮาร์เบอร์ และกลายเป็นฐานทัพเรือของอังกฤษในช่วงสงครามโลก ที่นี่จึงเป็นจุดหมายสำคัญทางโบราณคดีและประวัติศาสตร์ที่ไม่มีที่ใดเทียบได้ในเมดิเตอร์เรเนียน



ใช้เวลาที่วันดี

สำหรับมอลตา เนื่องจากเป็นประเทศที่ถือว่าเล็กกะทัดรัดมาก การเดินทางแต่ละจุดใช้เวลาไม่นาน แต่ด้วยความที่สถานที่แต่ละแห่งอัดแน่นไปด้วยเรื่องราว ดังนั้นระยะเวลาที่ใช้ ขึ้นอยู่กับว่าเราอยากดื่มด่ำกับประวัติศาสตร์นั้น ๆ มากเพียงใด แต่ด้วยความที่มาไม่ง่าย และคนไทยมักจะไม่ได้มาเพียงประเทศเดียว จึงแนะนำว่าควรมีเวลาอย่างน้อย 4 คืนในมอลตา เพื่อชมสถานที่สำคัญตามแผนการเดินทาง ดังนี้

- **วันที่ 1** ใช้เวลาในวัลเลตตา (Valletta) และเยือน 3 เมืองหลวงเก่า (Three Cities) ซึ่งเป็นระยะเดินเท้าทั้งหมด
- **วันที่ 2** เค้ารถไปยังเอ็มดินาและราบัต (Mdina and Rabat) ตอนช่วงบ่ายไปวิหาร Haggar Qim และเที่ยวบลูกรอตโต (Blue Grotto) ก่อนกลับวัลเลตตา
- **วันที่ 3** ตอนเช้าเยือน Hal Saflieni Hypogeum หลังจากนั้นข้ามไปยังเกาะโกโซ เที่ยวเมืองวิกตอเรีย พร้อมกับขับ ATV ลัดเลาะไปตามหน้าผาจนพระอาทิตย์ตก (ที่นี่พระอาทิตย์ตกสวยจับใจ)
- **วันที่ 4** เยือน Ggantija และเดินทางกลับมายังวัลเลตตา

โดยแผนการเดินทางนี้ ท่านสามารถเพิ่มเป็น 5 - 7 วันได้ ขึ้นอยู่กับความชื่นชอบส่วนบุคคล แต่อย่างน้อยที่สุดคือไม่ควรใช้เวลาน้อยกว่า 4 วันในมอลตา

หลังจากมอลตาไปไหนต่อดี

ถึงแม้มอลตาจะเป็นประเทศเล็ก แต่การเดินทางต่อไปยังประเทศอื่น ๆ สามารถทำได้โดยสะดวก โดยไปได้หลายเมืองในทวีปยุโรป แต่ถ้าจะเน้นท่องเที่ยวในแ่งมุมของเรื่องราวที่ต่อเนื่องกันแล้ว ขอแนะนำให้ไปต่อที่เกาะซิซิลี (Sicily) ในอิตาลี เกาะครีต (Crete) หรือเมืองตูนิส (Tunis) ของประเทศตูนิเซีย ซึ่งจะทำให้เรื่องราวการเดินทางของมอลตาเข้มข้นมากยิ่งขึ้น 

Merit Room

เรื่อง: KJ

เงินบริจาคสามารถ
ลดหย่อนภาษีได้
2 เท่า

โครงการคนละนิดเพื่ออาคารวัฒนเวช ซื้ออุปกรณ์แพทย์ เพื่อชีวิตคนนับล้าน

ปัจจุบันปัญหาขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์ยังคงเป็นความท้าทายของระบบสาธารณสุขไทยที่เราจะต้องเผชิญและไม่สามารถแก้ไขได้ในระยะสั้น วิธีหนึ่งในการบรรเทาภาระงานและเพิ่มคุณภาพการรักษาให้ปลอดภัยเท่าที่ทำได้คือ การสนับสนุนเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่เหมาะสม

โรงพยาบาลราชบุรี หนึ่งในโรงพยาบาลหลักของภาคตะวันตก ซึ่งให้บริการประชาชนจาก 8 จังหวัด ได้แก่ ราชบุรี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี นครปฐม สมุทรสงคราม สมุทรสาคร เพชรบุรี และประจวบคีรีขันธ์ จำนวนรวมกว่า 5 ล้านคน กำลังเผชิญกับข้อจำกัดด้านงบประมาณและครุภัณฑ์ที่ใช้งานมายาวนาน บางชิ้นมีอายุการใช้งานเกิน 10 ปี เช่น เตียงผู้ป่วยแบบใช้มือหมุนซึ่งมีน้ำหนักมาก อุปกรณ์หลายชิ้นชำรุดเสียหาย ทั้งยังขาดแคลนเครื่องมือแพทย์ที่ทันสมัยซึ่งมีความจำเป็น เพื่อยกระดับคุณภาพการรักษาให้ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพ ควบคู่กับการลดภาระบุคลากรทางการแพทย์ โรงพยาบาลราชบุรี จึงริเริ่ม “โครงการคนละนิดเพื่ออาคารวัฒนเวช” วางเป้าหมายระดมทุนสำหรับจัดซื้ออุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์ที่ขาดแคลนให้แก่อาคารวัฒนเวช ศูนย์เชี่ยวชาญทาง



การแพทย์ที่รองรับการรักษาโรคซับซ้อน เช่น ภาวะมีบุตรยาก โรคหัวใจ โรคมะเร็ง ฯลฯ เพื่อให้ผู้ป่วยทุกคนสามารถเข้าถึงการรักษาได้ใกล้บ้าน

ด้วยน้ำใจเล็ก ๆ จากทุกการสนับสนุน เมื่อรวมกันจะกลายเป็นพลังที่ยิ่งใหญ่และสร้างประโยชน์ให้อีกหลายชีวิตต่อไปได้ มาร่วมเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างอนาคตสุขภาพได้วันนี้ 



ร่วมสมทบทุนบริจาคเงินได้ที่

ชื่อบัญชี บัญชีเงินบริจาคของโรงพยาบาลราชบุรี
ธนาคารกรุงไทย เลขที่บัญชี 705-0-26528-4

สอบถามรายละเอียดได้ที่

โรงพยาบาลราชบุรี 85 ถนนสมบุรณ์กุล ตำบลหน้าเมือง อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี 70000

 0-3271-9600

 www.rajburi.org

 facebook.com/ratchaburihos

Reflection of Thought

เรื่อง: ศุ บุญเลี้ยง



สไตล์ในการคุย

คนเราเวลาได้พูดคุยกัน หากสังเกตให้ดีจะพบว่า สไตล์ของแต่ละคนแตกต่างกันออกไป ลองแยกย่อยออกมาให้เห็นเป็นแนวทาง ก็พอจะจำแนกได้คร่าว ๆ ดังนี้

116

สไตล์ช่างเสริมสวย

เป็นคนที่ “เออออ” ไปกับคนอื่นตลอด เหมือนเวลาไปร้านเสริมสวยแล้วพูดว่า

“อยากตัดผมให้สั้น” ช่างก็จะเสริมทันทีว่า “ดีจ้า หน้าจะได้ดูผ่องใส”

แต่ถ้าเราลั้งเลว่า “หรือแค่ซอยออกนิดหน่อย ดีไหม” ช่างก็จะตอบว่า “ดีจ๊ะ แค่นี้ ง่าย ๆ ก็พอแล้ว ทรงนี้ดีอยู่แล้ว”

หรือพอเราถามว่า “ถ้าย้อมผมล่ะ?” ช่างจะบอกว่า “ก็ดีเลย สีผมจะได้ดำกลับ”

แต่ถ้าเรากลับลั้งว่า “หรือปล่อยให้ขาว ๆ อย่างนี้ดีไหม?” ช่างก็จะว่า “ได้สิ ผมสีธรรมชาติ เหมือนชนกระต่ายเลยนะ”

นี่คือตัวอย่างของคนที่คุยด้วยแล้วไม่ขัดใจ ไม่ชอบขัดคอใคร จะชวนไปไหนก็ได้ทั้งนั้น เขาใหญ่ก็ดี เขาเขี้ยวก็เขี้ยวสด

สไตล์นี้เหมาะกับการพูดคุยผิวเผิน แต่หากต้องการการแลกเปลี่ยนเชิงลึก หรือร่วมทำงาน อาจไม่ได้มุมมองที่หลากหลายเท่าที่ควร





สไตล้นักมวย

พวกนี้ชอบแย้ง ชอบคัดค้าน และบางครั้งถึงขั้น
รุกราน ลักษณะเหมือนต้อนอีกฝ่ายเข้ามาดม เช่น

“ไหนดีก่อนบอกแบบนี้ ทำไมวันนี้พูดอีกอย่าง?”

ถ้าเราขอเวลา “สักหน่อย” เขาจะถามกลับว่า
“สักกี่วัน?”

ตอบว่า “วันศุกร์” ก็ยังไม่พอ “ศุกร์ก็โหมง? อย่าให้
เกินเที่ยงคืนนะ ไม่งั้นจะเป็นวันเสาร์แล้ว”

คุยด้วยแล้วรู้สึกเหมือนโดนไล่ต้อน ต้องหาทาง
ชิงหนีบ่อย ๆ

ถ้าเป็นหัวหน้า ลูกน้องมักจะอึดอัด คุยด้วยแล้ว
หมดแรง ต้องพักยกบ่อย ๆ

สไตล์ผู้รับเหมา

พวกนี้ชอบเหมารวมสรุปเรื่องราวแบบรวบรัด เช่น
“เด็กสมัยนี้ไม่อดทน”

“เพลงเก่าสมัยก่อนเพราะกว่าสมัยนี้”

“จังหวัดนี้ใครมาทำอะไรก็ไม่ขึ้น”

“ผู้หญิงก็แบบนี้แหละ ขับริถไม่เป็น”

คนแบบนี้มีทัศนคติที่ตายตัว บางทีก็อาศัย
ข้อมูลไม่มากพอ สร้างข้อสรุปแบบง่าย ๆ เพื่อ
ทำให้ตัวเองเข้าใจโลก แต่ไม่ได้เปิดมุมมองใหม่
ให้กับบทสนทนาเลย

สไตล์ครู

แม้ “ครู” จะเป็นอาชีพที่น่ายกย่อง แต่เมื่อนำ
ท่าทีของครูมาใช้ในวงสนทนา อาจทำให้
บทสนทนาไม่น่ารื่นรมย์ คือเป็นคนที่ชอบ “สอน”
เสมอ คิดว่าตนเองมีความรู้มากกว่า พอมีโอกาส
ก็จะสอน

ฟังครั้งแรกอาจดูดี แต่ฟังบ่อย ๆ จะเริ่มน่า
รำคาญ โดยเฉพาะถ้าเนื้อหาที่พูดเป็นความรู้
ที่ท่องจำหรือเอาประสบการณ์ส่วนตัวมา “ย้า”
ซ้ำ ๆ หากเปลี่ยนเป็นการเล่าเรื่องสนุก ๆ แทน
การชี้เป็นข้อ ๆ จะชวนฟังมากกว่า



สไตล์พิธีกร

เป็นผู้ที่ชวนคุยอย่างมีชั้นเชิง ให้พื้นที่อีกฝ่ายได้พูด ได้เปล่งประกาย เหมือนพิธีกรที่ไม่แย่งพูด แต่ถามกลับด้วยคำถามที่น่าสนใจ เช่น

“คุณคิดอย่างไรกับการทำบุญกับพระ เทียบกับการทำบุญกับโรงพยาบาล?”

“คิดว่า สส. กับ สว. ฮั้วกันไหม?”

“คุณชอบพรรคไหน ทำไมถึงเลือกพรรคนั้น?”

คุยกับคนแบบนี้แล้วเพลิดเพลิน สบายใจ และรู้สึกที่เราเป็นศูนย์กลางของบทสนทนา

สไตล์โค้ช

เป็นการพูดคุยเชิงสะท้อน ช่วยให้เราเห็นตัวตนของตัวเองชัดเจน

ถ้าเราบ่นว่าอยากลาออกจากงาน เขาจะไม่รีบบอกว่า “อย่าเพิ่งออก” แต่จะถามว่า “ทำไมล่ะไม่ชอบอะไรในงาน?”

เราตอบว่า “ชอบงาน แต่ไม่ชอบหัวหน้า”

เขาก็จะไม่รีบตัดสิน แต่ถามต่อว่า “แล้วถ้าไปที่ใหม่ เจอหัวหน้าแบบนี้อีกล่ะ?”

หรือ “คุณวางแผนรองรับผลกระทบไว้หรือยัง?”

ยิ่งคุยก็ยิ่งช่วยให้เราเข้าใจตัวเอง ช่วยคิด ช่วยทบทวน โดยไม่ตัดสิน

แต่จะได้เจอคนแบบไหน ก็คงขึ้นอยู่กับ “วาสนา” และ “ตัวเรา” ว่าเป็นคนแบบไหน

ลองสำรวจดูว่าเราเองอยู่ในกลุ่มใด – ช่างเสริมสวย ผู้รับเหมา นักมวย ครู พิธีกร โค้ช หรืออาจไม่ใช่แบบใดแบบหนึ่ง แต่ออกมาเป็นสไตล์เฉพาะของเราเอง หรือจะผสมผสานหลากหลายแนวทาง เหมือน “เกษตรกรทำไร่นาสวนผสม” ก็น่าสนใจไม่น้อยเหมือนกัน 

Yesterday

เรื่อง: ศักดิ์ชัย บำรุงพงศ์



แจวเรือเอาปลาขาย ที่บางกอก

เราออกเรือตั้งแต่พระยังไม่ออกบิณฑบาต

เรือมาดประทุนสองแจวลอยออกจากคูหน้าบ้านแจวเนิบ ๆ
มาตามลำคลองสำโรงท่ามกลางความมืดของกลางคืน

เราออกเรือจากบ้านในเวลาประมาณนี้มาทุกปี เรียกว่า
เป็นการเดินทางประจำปีของเรือแจวที่พาเราจากบ้าน
มาบางกอกก็ว่าได้! เป็นการกระทำซ้ำที่มีมานับสิบปี และผม
มีความคุ้นเคยกับมันเป็นอย่างดี

เรือของเราบรรทุกปลาช่อนที่จับได้จากการวิดบ่อ
สามบ่อเสร็จ เมื่อก่อนค่ำเมื่อเย็นวานนี้ เอาปลาถ่ายลงเรือ
พร้อมกับใส่น้ำในระดับท่วมปลา เมื่อสัมผัสการเข้าของซึ่ง
มีไม่มาก ข้าวและกับสำหรับกินระหว่างทาง กับคนประจำเรือ
อีกห้าคนอยู่ทางหัวเรือ สี่คนคอยผลัดเปลี่ยนกันแจวหัว มีแม่
พี่ชายผมสองคน และตัวผม ส่วนพ่ออยู่ท้ายเรือ เป็นคนแจว
และถือท้ายเรือแต่ลำพังคนเดียว ตลอดการเดินทางที่ใช้เวลา
ตอนกลางวันตั้งแต่ก่อนสว่างจนถึงบางกอกในตอนหัวค่ำ
มีบางเที่ยวที่ถึงบางกอกเร็วหน่อยในเวลาเย็นก่อนค่ำ

เมื่อรวมน้ำหนักปลาและน้ำ คนและ
เข้าของ เรือมาดประทุนสองแจวจึงลอยอยู่
ในคลองในระดับน้ำในคลองต่ำกว่าแคมเรือ
ไม่ถึงคืบ และด้วยแรงเพียงสองแจวทำให้
การเคลื่อนที่ของเรือช้าลงไปมาก

เรามาสว่างเอาเมื่อถึงหัวตะเข้ กิ่งอำเภอบางเสาธง

เราถึงบางพลีราวเที่ยง ๆ แล้วมาถึงสำโรง
เอาตอนบ่ายแก่ ๆ

ที่สำโรงมีประตูน้ำ เราต้องจอดรอเวลา
ประตูน้ำเปิด

เที่ยวแรก ๆ ที่มา บังเอิญเราคอยนาน
กว่าประตูน้ำจะเปิด พ่อให้เราคอยอยู่ในเรือ
พ่อขึ้นจากเรือไปสักครูใหญ่แล้วจึงวิ่งกลับมา
ปรากฏว่าพ่อไปซื้อตัวค่าผ่านประตูน้ำ



มีเรืออื่น ๆ อีกสองสามลำมาจอดคอยเหมือนเรา พอประตูเปิด เรือเราและลำอื่น ๆ แล่นเข้าไปมีคนยืนอยู่บนประตูน้ำ เอาไม้เล็ก ๆ ลำยาวที่ปลายหัวไม่มีตุกลม ๆ ผูกอยู่ พ่อเอาตัวที่ซื้อมาใส่ในถุงนั้นไป ผมเห็นข้างหน้ามีประตูน้ำสีดำกั้นอยู่เรือต้องจอดคอยในระหว่างประตูน้ำสองบานอีกนานจนกระทั่งถึงเวลาประตูเปิด เราจึงพาเรือออกมาสู่ต้นคลองสำโรงที่อยู่นอกประตูที่มีกระแสน้ำไหลขึ้นลงตามน้ำในแม่น้ำเจ้าพระยา คลองสำโรงส่วนนี้คดเคี้ยวมาก บางเที่ยวที่เราผ่านเวลาน้ำลงมากจนเห็นตลิ่งสูง เห็นปลาตีนวิ่งบนเลนตามแนวลาดของตลิ่ง

ผมมารู้ภายหลังว่า ที่เรือจะผ่านประตูต้องคอยนานนั้น เป็นเพราะระดับน้ำในคลองด้านในกับน้ำทางด้านนอกไม่เท่ากัน ทางประตูน้ำต้องผันน้ำให้ด้านที่ต่ำกว่าให้เท่ากับอีกด้านหนึ่งแล้วจึงเปิดให้เรือผ่านเข้าไปได้ และก็ต้องทำในทำนองเดียวกันระหว่างน้ำในประตูน้ำกับระดับน้ำอีกด้านหนึ่ง ความช้าหรือเร็วในการเปิดปิดประตูน้ำให้เรือผ่านจึงขึ้นกับความแตกต่างของระดับน้ำเป็นสิ่งกำหนดไม่ใช่ตามอำเภอใจของพนักงานประตูน้ำ

ในการเดินเรือในคลอง เรือเล็ก ๆ หรือเรือที่บรรทุกจนเพียบ แคมเรือสูงพ่นน้ำต่ำเกินไป มีสิทธิล่มได้เมื่อถูกคลื่นใหญ่ อันตรายจากลมฝนพายุ มีบ้าง ก็ต้องแก้ปัญหาเฉพาะหน้าเอาเอง ส่วนคลื่นใหญ่กว่าปกติที่เกิดจากเรื่อนั้นนั้นพอวางใจได้ เพราะคนเรื่อนั้นโดยสารเขามีมารยาท เวลาเห็นเรือเล็ก หรือเรือเพียบเขาจะเบาะเรื่อยนต์ให้เรือแล่นช้าลง ทำให้คลื่นเล็กไม่เป็นอันตรายต่อเรือเหล่านั้น

แม้เมื่อเรือออกจากคลองสำโรงมาสู่แม่น้ำเจ้าพระยา ผมก็ไม่เคยเผชิญกับเรือใหญ่ นอกจากคราวหนึ่งพอออกจากคลองสำโรง เห็นเรือกำปั่นลำใหญ่แล่นมาบนหัวเรือแล่นตรงมาในทางเดียวกัน แล้วก็คงจะแล่นขึ้นหน้าไป คงจะเป็นเรือเดินสินค้า ขายฝั่งหรือเรือเดินทะเลที่ถ้าโดนคลื่นของมัน เรือปลา



ของเราคงจมแน่ และเรือประเภทนั้น ขนาดใหญ่ออย่างนั้น เขาคงไม่เบาเครื่องให้เรือล้ากระจ๊อยที่เพียบน้ำของเราไม่ต้องเผชิญกับคลื่นใหญ่จากเรือของเขาเป็นแน่

เรือลำนั้นแล่นมาความแรงความเร็วดูน่ากลัวมาก พ่อหันหัวเรือแฉกไปฝั่งตรงข้าม โดยปกติเราแฉกเรือเลียบฝั่งด้านบางนา แม่น้ำเจ้าพระยาส่วนนี้เป็นท้องคุ้ง ฝั่งทางกรุงเทพฯ เป็นท้องน้ำล้าเข้าหาฝั่ง ขายฝั่งจึงมีระดับน้ำลึก ส่วนฝั่งตรงข้ามเป็นส่วนที่ตื้นโค้งออกมาจากฝั่ง ขายตลิ่งมีน้ำตื้นเป็นทางยาว เราจึงแฉกพาเรือข้ามไปฝั่งตรงข้ามได้ ขณะที่เรื่อนั้นล้าใหญ่แล่นมาขนานกับเรือเราแต่อยู่คนละฝั่ง เขาไม่ได้เบาเครื่องยนต์เลย คลื่นจากเรือของเขา คงจะมาถึงเราในไม่ช้าที่ข้างหน้า

ผมนึกว่าพ่อคงจะเอาเรือเราเกยเลนไว้ ถึงคลื่นจะซัดน้ำเข้า แต่เรือก็คงไม่ล่ม

แฉกเรือหนีคลื่นมาได้อีกหน่อย เห็นร่องน้ำขนาดเรือมาดสองลำแล่นสวนกันได้ ร่องน้ำนี้ไหลมาจากตลิ่งที่ไม่มีบ้านเรือนเลย มีแต่แมกไม้จะเป็นคลองหรือเปล่าเราไม่แน่ใจ

แต่เราดีใจเป็นที่สุด คงไม่ถึงกับเรือล่มหมดเนื้อหมดตัวเป็นแน่ พ่อวาดเรือเข้าไปในร่องน้ำนั้น เข้าไปลึกพอสมควร สองข้างเป็นลานเลนลาดจากตลิ่งลงไปจรดน้ำ ช่วงระยะเวลานั้นคงเป็นช่วงเวลาน้ำลงด้วย

ผมมองดูคลื่นลูกใหญ่ที่ค่อย ๆ ลดขนาดลงตามระยะทางที่มันซัดมา ขนาดของมันยังใหญ่กว่าคลื่นที่เกิดจากลมพัดในแม่น้ำแต่มันเหลือเล็กน้อย เมื่อผ่านร่องน้ำเข้ามาปะทะเรือเรา

ถอยเรือออกมาจากร่องน้ำ ถอนหายใจอย่างโล่งอก ที่เหตุการณ์ที่เกือบจะเป็นเคราะห์ร้ายผ่านไปอย่างปลอดภัยไปจริง ๆ ไม่มีเรือกำปั่นใหญ่ ๆ แล่นตามมาอีก เราแจวเรือข้ามฟากมาฝั่งบางนาแล้วพาเรือเข้าคลองเตย

ผมใคร่ขอบันทึกความเข้าใจไว้ตรงนี้ด้วยว่า คลองนี้ผมเข้าใจตามที่ชาวบ้านเรียกกันว่า “คลองเตย” แต่เอกสารทางการเรียกว่า “คลองถนนตรง” จะเป็นคลองเดียวกันหรือเปล่าผมไม่แน่ใจ ส่วนหนึ่งของคลองนี้เรือเข้าจากแม่น้ำเจ้าพระยามุ่งหน้ามาบางกอกเป็นคลองไม่กว้างนัก และมีสวนโค้งหลายแห่ง สองฝั่งเป็นสวนผลไม้ร่มครึ้ม มีต้นไม้ใหญ่ที่ผมไม่เคยเห็นแถวบ้านผม เช่น ต้นสาเก และไม้ใหญ่อีกหลายชนิดที่ผมไม่รู้จัก บ้านชาวสวนแถวนี้เป็นบ้านไม้ใต้ถุนสูงหลังคามุงจาก

ผมจำและประมาณไม่ได้ว่า ระยะคลองนี้ยาวเท่าใด ต่อมาจึงถึงคลองที่ตัดตรงเป็นไม้บรรทัดยาวมาจนเข้าบางกอก ผมเชื่อว่าเป็นคลองสายเดียวที่พาเรือปลาของผมมาถึงสะพานปลาที่ริมคลองผดุงกรุงเกษมใกล้หัวลำโพงติดกับสะพานเจริญสวัสดิ์

ผมขออนุญาตตัดข้อความของท่านอาจารย์นิจุ วิทยชีระนันท์ อดีตผู้อำนวยการสำนักผังเมืองในเอกสารประกอบการเสวนา เรื่อง “ปัญหาและอุปสรรคในการอนุรักษ์และพัฒนาคลองในกรุงเทพมหานคร” เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม พ.ศ. 2534 ณ หอประชุมใหญ่ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หัวข้อย่อยในเอกสารดังกล่าวข้อหนึ่งมีดังนี้

คลองที่กลายเป็นเหยื่อแห่งการพัฒนาเมืองให้ทันสมัย

คลองถนนตรง: หนึ่งในบรรดาเหยื่อ

ก่อนหน้า พ.ศ. 2400 เส้นทางขนส่งจากบางนาเข้ามากลางกรุงมีอยู่เพียงเส้นเดียว คือเส้นทางน้ำของแม่น้ำเจ้าพระยาที่โค้งไปโค้งมายาวถึง 20 กิโลเมตร พระราชพงศาวดารกรุงรัตนโกสินทร์ ฉบับเจ้าพระยาทิพากรวงศ์ บันทึกไว้ดังนี้

“—พวกกงสุลนายห้างต่างประเทศเข้าซื้อกันทำหนังสือยื่นว่า เรือลูกค้าจะขึ้นมาค้าขายถึงกรุงเทพมหานคร ทางไกลนัก หน้าฤดูน้ำน้ำก็เชี่ยวแรงนักกว่าจะขึ้นมาถึงกรุงเทพมหานครได้ก็ป่วยการหลายวัน จะขอส่งไปตั้งห้างซื้อขายได้ปากคลองพระโขนงตลอดถึงบางนา จะให้ขุดคลองลัดตั้งแต่บางนามาตลอดคลองผดุงกรุงเกษม—”

รัชกาลที่ 4 ทรงพระกรุณาพระราชทานตามคำขอ โปรดให้ขุดคลองลัดราวกับไม้บรรทัดมีความยาว 8 กิโลเมตร เป็นคลองลัดย่นระยะแม่น้ำเจ้าพระยา ส่วนนั้นซึ่งยาวถึง 20 กิโลเมตร พระราชทานชื่อว่า “คลองตรง” หรือคลองถนนตรง เพราะให้ผืนดินขึ้นถมเป็นถนนฝั่งเหนือตลอดลำคลอง นับได้ว่าเป็นถนนสายแรกในประวัติของกรุงเทพฯ (ก่อนถนนเจริญกรุงเพียง 2 - 3 ปี) คลองลัดกับถนนเลียบคลองนี้ ดูเผิน ๆ ก็ราวกับเป็นเนื้อคู่ส่งเสริมซึ่งกันและกัน แต่ความจริงหาได้เป็นเช่นนั้นไม่

ถนนค่อย ๆ เริ่มแก่งแย่งแข่งขันกับคลองลัด และแล้วในที่สุดก็กลืนกินคลองลัดเสียจนหมดสิ้น แม้แต่ร่องรอยที่จะเหลืออยู่ให้เห็นสักนิดเดี๋ยวก็ไม่มี

อย่างไรก็ดี ชื่อของถนนพระราม 4 นี้ ก็ยังนับว่าเหมาะที่จะเป็นอนุสรณ์ให้รำลึกถึงรัชกาลที่ 4 ผู้พระราชทานกำเนิดดั้งเดิมให้ไว้เป็นคลองลัด

ผมนั่งเรือมาดประทุนผ่านคลองนี้ทุกปีเป็นเวลาเกือบ 10 ปี ยังจำได้ดีว่าในเที่ยวกลับคราวหนึ่งตอนข้ามมีดผ่านศาลาแดงมาได้สักหน่อยหนึ่ง จะเป็นตรงไหนจำไม่ได้แน่ ดูเหมือนใกล้ ๆ ตรงนั้นจะมีสะพานข้ามคลอง มีกลิ่นหอมของดอกไม้หลายชนิดที่บานในตอนเช้า กระจัดกระจายมาเข้าจมูก ผมมองทางฝั่งขวามือที่กลิ่นหอมจรจายมา เห็นแต่หญ้าไม้ไม่เห็นสิ่งปลูกสร้างใด ๆ อาจจะเป็นเพราะตลิ่งสูงด้วยก็ได้ ผมคิดว่าอาจจะเป็นสวนไม้ดอกในที่อันเป็นที่ตั้งของตำหนักเจ้านายหรือไม่ก็ขุนนางผู้ใหญ่ก็ได้

แต่นั่นก็เป็นเวลาราว 80 ปีมาแล้ว! 

Mind & Spirit

เรื่อง: หลวงพ่อชา สุภทฺโท

ที่มา: รวมคำสอนจากเว็บไซต์ fungdham.com และหนังสือกุญแจภาวนาและตามดูจิต

122

ฝึกปล่อยวางด้วย 10 คำสอน หลวงพ่อชา สุภทฺโท

หลวงพ่อชา สุภทฺโท (พระโพธิญาณเถร) เป็นพระวิปัสสนาจารย์ ที่มีลูกศิษย์ลูกหามากมายทั้งชาวไทยและต่างชาตินั้นเป็นเพราะคำสอนของท่านตรงใจคนและท่านยังนำธรรมอันลึกซึ้งมาเปรียบเปรยให้เข้าใจได้ง่าย โดยเฉพาะเรื่องการปล่อยวางทุกข์และสุข ฉบับนี้มีคำสอนหลวงพ่อชาที่สามารถนำมาปรับใช้กับชีวิตประจำวันได้ 10 ข้อ ให้ได้น้อมนำมาปฏิบัติกัน

1. เมื่อเราทำบุญ แต่ยังไม่ละบาป เหมือนกับเราเอากะละมังไปคว่ำไว้กลางแจ้ง ฝนตกลงมา ลูกันกะละมังเหมือนกัน แต่มันถูกข้างนอก ไม่ถูกข้างใน น้ำก็ไม่มีโอกาสที่จะเต็มกะละมังได้
2. โยม ไม้อันที่เอาตมมาถืออยู่นี้ มันสั้นหรือว่ามันยาว โยม ไม้อันนี้ธรรมชาติแท้ ๆ ของมันมีแค่นี้เท่านั้น...มันไม่สั้น และก็ไม่ว่ายาว โยม ความต้องการที่จะให้มันสั้นมันสั้นเข้าหรือยาวออกนั่นแหละ “ทุกข์”

“

ถ้าไฟมันไหม้ ก็อย่าให้มัน
ไหม้หัวใจเรา ถ้าน้ำมันท่วม
ก็อย่าให้มันท่วมหัวใจเรา
ให้มันท่วมแต่บ้าน ให้มันไหม้แต่บ้าน
ซึ่งเป็นสิ่งที่อยู่นอกกายของเรา
ส่วนจิตใจของเรานั้น
ให้มันปล่อยวาง

”

ทุกสิ่งทุกอย่างถ้าเรายอมตามธรรมชาติที่มันเป็นอยู่ ยอมที่ไหน ทุกข์ก็ไม่เกิดที่นั่น

3. สุขและทุกข์นี้ เปรียบเสมือนงูตัวหนึ่ง ทางหัวมันเป็นทุกข์ ทางหางมันเป็นสุข เพราะถ้าลูบทางหัวมันมีพิษ ทางปากมันมีพิษ ไปใกล้ทางหัวมันก็กัดเอา ไปจับหางมันก็ดูเหมือนเป็นสุข แต่ถ้าจับไม่วาง มันก็หันกลับมากัดได้เหมือนกัน เพราะทั้งหัวงูและหางงู มันก็อยู่ในงูตัวเดียวกัน คือตัณหาและความลุ่มหลงนั่นเอง

4. หน้าที่ของเรานั้น ทำเหตุให้ดีที่สุดเท่านั้น ส่วนผลที่จะได้รับเป็นเรื่องของเขา ถ้าเราดำเนินชีวิตโดยมีการปล่อยวางเช่นนี้แล้ว ทุกข์ก็ไม่รุมล้อมเรา

5. ถ้าไฟมันไหม้ ก็อย่าให้มันไหม้หัวใจเรา ถ้าน้ำมันท่วม ก็อย่าให้มันท่วมหัวใจเรา ให้มันท่วมแต่บ้าน ให้มันไหม้แต่บ้าน ซึ่งเป็นสิ่งที่อยู่นอกกายของเรา ส่วนจิตใจของเรานั้นให้มันปล่อยวาง

6. โลกนี้เป็นของพองดี แต่เรามีความโลภทะเยอทะยานไปเองไม่รู้จักโลกไม่รู้จักภาษาของโลกไม่รู้จักความหมายของโลกว่ามันเปลี่ยนแปลงตามธรรมชาติของมันอยู่ทุกวินาที เมื่อมันเกิดแล้วมันก็แก่ แก่แล้วก็เจ็บ เมื่อเจ็บแล้วมันก็ตาย

7. ถ้าหากเป็นคนที่ฉลาดแล้ว จะปล่อยหมดสิ่งที่ดีก็ปล่อยมันไป สิ่งชั่วก็ปล่อยมันไป สิ่งที่ชอบใจก็ปล่อยมันไป เหมือนกับเราปล่อยงูเห่าตัวที่มีพิษร้ายนั้น ปล่อยให้มันเลื้อยของมันไป มันก็เลื้อยไปทั้งที่มี “พิษ” อยู่ในตัวมันนั่นเอง

8. เราอยากได้กระโถนใบนี้ เรายกมันขึ้นมา มีความรู้สึกว่ามันหนักขึ้นมา มันมีเหตุหนักมันจะเกิดเพราะอะไร ถ้าไม่ใช่เพราะเราไปยกมัน ถ้าเราไม่ยกมัน มันก็ไม่มีอะไร ถ้าไม่ยกมันก็เบา อะไรเป็นเหตุผลดูเท่านี้ก็รู้แล้ว ไม่ต้องไปเรียนที่ไหน ถ้าเราไปยึดอะไรอันนั้นแหละเป็นเหตุให้ทุกข์เกิด ถ้าเรา “ปล่อย” มันก็ไม่มีทุกข์

9. เราเห็นแล้วว่า ถ้วยใบนี้ เอาไว้ที่ไหน มันก็ต้องแตก จานนี้เอาไว้ที่ไหน ก็ต้องแตก เราก็ต้องสอนเด็กว่า ล้างให้มันสะอาด เก็บไว้ให้ดี เราก็ต้องสอนเด็กอย่างนี้ ตามสมมุติอย่างนี้ เพื่อเราจะใช้ถ้วยนี้นาน ๆ อันนี้เรารู้จักธรรมชาติ เอาธรรมชาติมาปฏิบัติ

ถ้าเห็นว่า อันนี้มันจะแตกอยู่แล้ว เราบอกเออ ช่างมันเถอะลูก กินแล้วก็ไม่ต้องล้างมันหรอก จะตกก็ช่างมันเถอะ ไม่ใช่ของเราหรอก เอาทิ้งไว้ที่ไหนก็ได้ มันจะแตกอยู่แล้ว อย่างนี้ก็เป็นคนโง่ไป

ถ้าเราเป็น “ผู้รู้สมมุติ” อันนี้เมื่อมันเจ็บไข้ก็พยายามให้มันกิน เมื่อมันร้อน ก็อาบน้ำให้มัน เมื่อมันเย็น ก็หาความอบอุ่นให้มัน เมื่อมันหิว ก็หาข้าวให้มันกิน แต่ให้เรารู้ว่าให้ข้าวมันกินมันก็จะตายอยู่แต่ในเวลานี้ ยังไม่ถึงคราวจะตาย เหมือนถ้วยใบนี้ ยังไม่แตกก็รักษาถ้วยใบนี้ให้มัน “เกิดประโยชน์” เสียก่อน

10. สมมุติว่า วันนี้โยมหาเงินได้ 100 บาท ธรรมชาติของมันแค่ 100 บาท จะอยากให้ได้มากกว่านั้น ก็ไม่ได้ จะอยากให้ได้น้อยกว่านั้น ก็ไม่ได้ หาได้ 50 บาท ธรรมชาติของเขาก็แค่นั้น หาไม่ได้เลย ธรรมชาติของมันก็เท่ากับหาไม่ได้เลย ยอมตามธรรมชาติที่มันเป็นทุกอย่าง ทุกแห่ง ทุกข์ก็ไม่เกิด ธรรมชาติอย่างนี้ปฏิบัติที่ไหนก็ได้ เวลาใดก็ได้ ใคร ๆ ก็ปฏิบัติได้ ปฏิบัติเมื่อไร ที่ไหน ทุกข์ก็ไม่เกิดที่นั่น 

Charity News

เรื่องและภาพ: ทีมงาน SCG Debenture Club

UPDATE

โครงการ “หุ้นกู้เอสซีจี ใจดีช่วยโรงเรียนของหนู” ปี 2567 จังหวัดตาก

ตามที่โครงการ “หุ้นกู้เอสซีจี ใจดีช่วยโรงเรียนของหนู” ปี 2567 จังหวัดตาก ได้จัดสรรและส่งมอบเงินบริจาคให้แก่โรงเรียนที่ได้เข้าร่วมโครงการทั้ง 3 แห่ง เมื่อปลายปี 2567 ที่ผ่านมาแล้วนั้น คือ โรงเรียนบ้านอู่หู่ ตำบลแม่ต๋าน อำเภอลำปาง จังหวัดตาก โรงเรียนบ้านขุนห้วยนกแล ตำบลพระธาตุ อำเภอมะรุม จังหวัดตาก และโรงเรียนบ้านทีกะเปือ ตำบลช่องแคบ อำเภอบพพระ จังหวัดตาก

ขณะนี้โรงเรียนบ้านอู่หู่และโรงเรียนบ้านขุนห้วยนกแลได้ดำเนินการปรับปรุงพัฒนาในส่วนที่เหลือตามแผนความช่วยเหลือเสร็จสมบูรณ์ครบถ้วนแล้ว ส่วนโรงเรียนบ้านทีกะเปือยังคงเหลือการก่อสร้างโดมอาคารอเนกประสงค์ที่กำลังเริ่มดำเนินการ เนื่องจากมีเหตุขัดข้องในการจัดหาผู้รับเหมา จึงทำให้ล่าช้ากว่าแผน ทั้งนี้จะแจ้งความคืบหน้าให้ทราบต่อไป โดยส่วนที่ปรับปรุงเรียบร้อยแล้วของทั้ง 3 โรงเรียน เด็กนักเรียนได้เข้าใช้ประโยชน์ในสิ่งต่าง ๆ อย่างเต็มประสิทธิภาพ พร้อมกับช่วยกันดูแลบำรุงรักษาให้อุปกรณ์ที่ได้รับการสนับสนุนจากโครงการนี้คงประสิทธิภาพที่ดีต่อไป

โรงเรียนบ้านอู่หู่



ปรับปรุงโรงอาหาร



เสริมแนวปูนกันดินทรุดของอาคารห้องสมุดและห้องเรียนอนุบาล



ปรับปรุงห้องสุขา



ติดตั้งพัดลมในห้องเรียน

โรงเรียนบ้านขุนห้วยนกแล



ต่อเติมปรับปรุงห้องสมุด



ปรับปรุงห้องสุขา



ติดตั้งพัดลมในห้องเรียน

โรงเรียนบ้านทีกะเป๋อ



โฉมเนกประสงค์สำหรับการทำกิจกรรมนักเรียนอยู่ระหว่างการดำเนินการ คาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนกรกฎาคม 2568

เอสซีจี ดีเบนต์เจอร์ คลับ ยังคงเล็งเห็นความสำคัญทางการศึกษาขั้นพื้นฐาน และมุ่งหวังที่จะมอบโอกาสทางการศึกษาให้แก่นักเรียนในโรงเรียนระดับประถมศึกษาขนาดเล็กและขนาดกลางของประเทศไทย ให้ได้รับการสนับสนุนช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ เพื่อคุณภาพทางการศึกษาที่ดีขึ้น

โครงการ “**หุ้นกู้เอสซีจี ใจดีช่วยโรงเรียนของหนู ปี 2568**” อยู่ระหว่างการดำเนินการของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง หวังเป็นอย่างยิ่งว่า โครงการนี้จะได้รับความร่วมมือจากท่านผู้ถือหุ้นกู้และผู้สนใจในโอกาสต่อไปอีกเช่นเดิม

ท่านสามารถติดตามความคืบหน้าในรายละเอียดและการรับบริจาคของโครงการฯ ได้ที่

- นิติสาร delight ฉบับเดือนตุลาคม - ธันวาคม 2568
 - SCG Debenture Club Mobile Application ในเดือนตุลาคม 2568
 - www.scg.com เลือกแท็บ ข้อมูลสำหรับนักลงทุน/หุ้นกู้ > หุ้นกู้ > SCG Debenture Club
- สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม โทรศัพท์ 0-2586-2112 กด 0 หรืออีเมล debentureclub@scg.com 

เพราะการให้ คือ ความสุขมีรูจบ

ฟุกุโอกะ - เบปปุ สัมผัสเสน่ห์หิแดนออนเซ็น

กลุ่ม 1 วันอังคารที่ 4 - วันอาทิตย์ที่ 9 มีนาคม พ.ศ. 2568

กลุ่ม 2 วันพฤหัสบดีที่ 6 - วันอังคารที่ 11 มีนาคม พ.ศ. 2568

กลุ่ม 3 วันอาทิตย์ที่ 9 - วันศุกร์ที่ 14 มีนาคม พ.ศ. 2568













SCG Exclusive Talk 2025

วันอังคารที่ 6 พฤษภาคม พ.ศ. 2568





เจิงตู - จี๋จ้ายโกว มหัศจรรย์แห่งธรรมชาติ

กลุ่ม 1 วันพุธที่ 7 - วันอาทิตย์ที่ 11 พฤษภาคม พ.ศ. 2568

กลุ่ม 2 วันศุกร์ที่ 9 - วันอังคารที่ 13 พฤษภาคม พ.ศ. 2568

กลุ่ม 3 วันพุธที่ 14 - วันอาทิตย์ที่ 18 พฤษภาคม พ.ศ. 2568













ตุรกี ดินแดนสองทวีปแห่งอารยธรรม

วันอังคารที่ 1 - วันพุธที่ 9 เมษายน พ.ศ. 2568





ไอซ์แลนด์ ดินแดนแห่งน้ำแข็ง

วันอังคารที่ 25 กุมภาพันธ์ - วันพฤหัสบดีที่ 6 มีนาคม พ.ศ. 2568





กิจกรรมเวิร์กช็อป Quilling Paper ม้วนกระดาษ ร้อยเรียงเป็นดอกไม้

วันเสาร์ที่ 1 มีนาคม พ.ศ. 2568



กิจกรรมเวิร์กช็อปสร้างสรรค์เพื่อสังคม SCG Smiling: ไม้ตามสายน้ำเกลือเพื่อผู้ป่วยเด็ก

วันเสาร์ที่ 24 พฤษภาคม พ.ศ. 2568



Delight Quiz

ผู้โชคดี **30 ท่าน** จะได้รับ

“กระเป๋าถือ SCG ผ่านาหมื่นศรี” มูลค่า 290 บาท

จาก SCG DEBENTURE CLUB ท่านละ 1 รางวัล

ซึ่งจะจัดส่งตรงถึงท่านโดยไปรษณีย์ไทยแบบลงทะเบียน
ตามที่อยู่ในระบบฐานข้อมูลเอสซีจี ดีเบนต์เจอร์ คลับ ที่แจ้งไว้

- กรุณาส่งคำตอบของท่าน **ภายในวันที่ 15 กรกฎาคม พ.ศ. 2568** ระบุชื่อ ที่อยู่ หมายเลขสมาชิก 11 หลัก และหมายเลขโทรศัพท์มือถือของท่านที่ติดต่อสะดวก โดยสแกน QR Code เพื่อตอบคำถาม
- ประกาศรายชื่อผู้โชคดีในนิตยสาร delight ฉบับเดือนตุลาคม - ธันวาคม 2568
- ขอสงวนสิทธิ์การตอบคำถามเฉพาะสมาชิกเอสซีจี ดีเบนต์เจอร์ คลับ ที่ตอบเข้ามาตามช่องทางภายในระยะเวลาที่กำหนดเท่านั้น
- การคัดเลือกของเอสซีจีถือเป็นที่สุด และของที่ระลึกไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ทุกกรณี



*ภาพเพื่อการประชาสัมพันธ์เท่านั้น

สแกน QR Code
เพื่อร่วมตอบคำถาม



รายชื่อผู้โชคดีจากฉบับเดือนเมษายน - มิถุนายน 2568

จำนวน **30 ท่าน** ที่ได้รับ **“เก้าอี้พับ TIGER BRAND”**

มูลค่า 490 บาท จาก SCG DEBENTURE CLUB ท่านละ 1 รางวัล

*การคัดเลือกของเอสซีจีถือเป็นที่สุดและของที่ระลึกไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้

- | | | |
|---------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 1. คุณกัลยา จารุพิชญพิทักษ์ | 12. คุณเพลินตา หาญธรรมกุล | |
| 2. คุณจิตติพร ตันศิริประภา | 13. คุณมงคล ปรีชาวานิชย์สกุล | |
| 3. คุณชฎพร อัครสุนทรกุล | 14. คุณเมธินี จราญไพรี | |
| 4. คุณชนะใจ ตันไทรทอง | 15. คุณยุวดี นีรัตน์ตระกูล | 23. คุณสมภพ สูงสิดานนท์ |
| 5. คุณชูลี รุจิพงศ์ | 16. คุณรสสุคนธ์ ซีประเสริฐ | 24. คุณสุจิตรา เหลืองวัฒนนันท์ |
| 6. คุณดุสิต วีระไวทยะ | 17. คุณวงศ์เดือน จันทรงาม | 25. คุณสุวรรณา นาดประชา |
| 7. คุณนิภา เสริมศรี | 18. คุณวรพงศ์พร พงศ์ภิญโญภาพ | 26. คุณสุวรรณี จริยะพร |
| 8. คุณประพนธ์ สุขเสถียร | 19. คุณวิชัย สุกิจมงคลกุล | 27. คุณสุวิมล เฉลิมวณิชกุล |
| 9. คุณปรีดา อารีราษฎร์ | 20. คุณวิทวัส ธนกิจเกษม | 28. คุณอมรรัตน์ บุญเพียร |
| 10. คุณปิยะรัตน์ เลิศสุวรรณาวิน | 21. คุณศรัทธา จิรานันตรัตน์ | 29. คุณอรรถ เมธาพิพัฒกุล |
| 11. คุณพิชัย กุลงามเนตร | 22. คุณศุภาวีร์ ไชยวิรุณเจริญ | 30. คุณอัจฉรา ตนะวีไล |



เฉลยคำถาม DELIGHT QUIZ ฉบับเดือนเมษายน - มิถุนายน 2568

- | | |
|---|---|
| 1. ง. ปวดศีรษะอย่างรุนแรงฉับพลัน แบบที่ไม่เคยเป็นมาก่อน | 7. ง. ตัน มีพันธุกรรมไขมันในเลือดสูง จึงควบคุมอาหาร เพราะไม่ทานยาลดไขมัน |
| 2. ก. จอย อายุ 38 ปี ชอบทำกิจกรรมกลางแจ้ง และมักเปลือยหลัง ก่อนจะอาบน้ำ | 8. ง. เป้าหมายเพื่อสร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจของเอสซีจี |
| 3. ก. พุดศิกายจนถึงมีนาคม | 9. ค. แนวคิดที่ผู้คนมองว่า ตนเองมีส่วนรับผิดชอบต่อความยั่งยืนของโลก |
| 4. ก. ข้าวที่กิน คนไม่กิน | 10. ค. AI ที่ไม่ได้เน้นให้เฉพาะผลลัพธ์ แต่ยังคิดถึงยอดและหาโซลูชันให้ด้วย |
| 5. ข. เคารพในความหลากหลาย ความเสมอภาค และความเท่าเทียม | |
| 6. ข. การลดความสำคัญต่อแนวคิดที่ซับซ้อน หันไปตีความแนวคิดเรียบง่ายแทน | |

คำถาม DELIGHT QUIZ ฉบับเดือนกรกฎาคม - กันยายน 2568 โปรดเลือกคำตอบที่ถูกต้อง

1. ข้อใดกล่าวถึงผลิตภัณฑ์ตราปิ๊ยะเซียนได้อย่างถูกต้อง
 - ก. สินค้าทุกชนิดผลิตและจัดจำหน่ายภายใต้บริษัทปิ๊ยะเซียน โปรดักส์ จำกัด
 - ข. วาเป็กซ์ คือผลิตภัณฑ์ยาคุมแก๊วงเวียนตัวแรกของบริษัท
 - ค. ผลิตภัณฑ์ของบริษัทส่งออกไปกว่า 30 ประเทศในหลายทวีปทั่วโลก
 - ง. ไม่มีข้อใดถูกต้อง
2. เรื่องใดไม่ใช่ผลงานที่ทำให้ Greg Abel โดดเด่นจนเข้าตา Warren Buffett
 - ก. มีประสบการณ์ทำงานกับ PwC บริษัทตรวจสอบบัญชี BIG 4 ของโลก
 - ข. ตีซื้อกิจการพลังงานความร้อนใต้พิภพ ขณะทำงานที่ MidAmerican Energy
 - ค. บริหารแผนก Non-Insurance ของ Berkshire Hathaway
 - ง. ขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่องช่วงที่ทำงานใน Berkshire Hathaway Energy
3. ข้อใดคือการใช้ “ณ อยุธยา” ต่อท้ายนามสกุลได้ถูกต้อง
 - ก. ใช้ได้เฉพาะผู้ที่สืบเชื้อสายราชวงศ์เท่านั้น
 - ข. ใช้สำหรับผู้ที่ป็นราชินิกุลในพระเจ้าแผ่นดินรัชกาลก่อน ๆ เช่น หม่อมเจ้า หม่อมราชวงศ์ หม่อมหลวง
 - ค. ใช้ได้ในทุกคนที่รัชกาลที่ 6 พระราชทานนามสกุลให้
 - ง. ไม่มีข้อใดถูก
4. เอสซีจี คลีนเนอร์รี่ ดำเนินธุรกิจลักษณะใด
 - ก. ผลิตและจำหน่ายแผงโซลาร์เซลล์ เพื่อผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ภายใต้แบรนด์ SCG HEIM
 - ข. ให้บริการติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ทุกรูปแบบ (Solar Rooftop, Solar Floating, Solar Farm)
 - ค. ให้บริการพลังงานสะอาดครบวงจร ติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน เพื่อผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า
 - ง. ในอนาคตมีทิศทางที่จะผลิตรถยนต์ไฟฟ้า เพื่อตอบรับเทรนด์โลก
5. การเปลี่ยนข้าวเจเนอเรชั่นที่จะมีผลต่อระบบเศรษฐกิจโลกเกิดจากข้อใด
 - ก. ลำดับชั้นชีวิตที่ไม่เหมือนเดิม ขยายเวลาเกษียณอายุงาน ผู้สูงวัยจึงเป็นกลุ่มที่มีเงินเหลือเพื่อใช้จ่ายมากกว่ากลุ่มอื่น
 - ข. ประชากรกลุ่มมิลเลนเนียลจะเติบโตขึ้นสู่วัยทำงาน ทำให้กลายเป็นผู้บริโภคหลักของโลก
 - ค. ด้วยเทคโนโลยีการแพทย์ที่ทันสมัย ทำให้คนทุกช่วงวัยมีอายุยืนยาวขึ้น จึงผลักดันโลกสู่ยุค “เศรษฐกิจวัยวัฒน์”
 - ง. ถูกต้องทั้งหมด
6. โซลูชันของ DRS by REPCO NEX ประกอบไปด้วยกี่ประเภท อะไรบ้าง
 - ก. 3 โซลูชัน คือ Operational Excellence / Industrial Service Solutions / REPCO NEX Industrial Solutions
 - ข. 3 โซลูชัน คือ Smart Maintenance / Digital Transformation / Renewable Energy Management Platform
 - ค. 4 โซลูชัน คือ Operational Excellence / REPCO NEX Industrial Solutions / Digital Transformation
 - ง. 4 โซลูชัน คือ Smart Maintenance / Industrial Service Solutions / Renewable Energy Management Platform
7. เมื่อกกล่าวถึงการติดเชื้อไวรัส RSV ในผู้สูงวัย ข้อใดไม่เป็นความจริง
 - ก. ปัจจุบันยังไม่มียารักษาโรคนี้โดยเฉพาะ ทำได้แต่เพียงรักษาตามอาการ
 - ข. การฉีดวัคซีนป้องกันเชื้อไวรัส RSV เป็นวิธีการรักษาเดียวสำหรับผู้สูงวัยในตอนนี
 - ค. ผู้ที่ติดเชื้อไวรัส RSV จะมีอาการคล้ายไข้หวัด หากมีอาการรุนแรงอาจมีไข้สูง หายใจลำบาก
 - ง. การติดเชื้อไวรัส RSV อาจเกิดภาวะแทรกซ้อนที่รุนแรงจนถึงขั้นเสียชีวิตได้
8. ข้อใดยกตัวอย่างองค์ประกอบ Smart Home ทั้ง 3 อย่างได้อย่างถูกต้อง
 - ก. Local Server - Script Control - รีโมตประตูบ้าน
 - ข. Cloud Server - Local Server - IoT Device
 - ค. Smart Home Network - Local Server - ระบบไฟส่องสว่างเปิดปิดอัตโนมัติ
 - ง. Smart Home Network - Cloud Server - Smart Device
9. สถานที่ท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมแห่งใหม่ของสระบุรีที่ถูกโหวตให้เป็นที่ยอดนิยมอันดับหนึ่งของเมืองไทยประจำปี 2566 คือที่ใด
 - ก. พระคณศประทับนั่งแท่นห้าวะโลก
 - ข. ศิลาพระจันทร์ลอย หินศิลาขนาดใหญ่รูปร่างกลม
 - ค. รอยพระพุทธรูปแห่งสุวรรณบรรพต
 - ง. หอมนสิการ หอธรรมกลางหุบเขา
10. งานวิจัยที่สนับสนุนถึงประโยชน์ของ “โยเกิร์ต” หากทานอย่างสม่ำเสมอคืออะไร
 - ก. ให้จุลินทรีย์ที่มีประโยชน์
 - ข. ลดความเสี่ยงโรคเบาหวาน
 - ค. ป้องกันมะเร็งลำไส้
 - ง. ถูกทุกข้อ

Lifelong Learning

THE FOUNDER I, II, III

สิ่งที่ “ผู้ก่อตั้ง” ต้องเผชิญเมื่อทำธุรกิจ คือความท้าทายที่มาควบคู่กับอุปสรรค เพื่อการขยายธุรกิจอย่างมั่นคง หนังสือ The Founder ทั้ง 3 เล่มได้รวบรวมแนวคิดผู้ก่อตั้งจากหลายอุตสาหกรรม เพื่อให้ผู้ที่กำลังทำธุรกิจได้เห็นมุมมอง และศึกษา Business Model เพื่อนำมาปรับใช้กับธุรกิจของตนเองได้



THE LOST RECIPES

ตามหารสชาติ...ที่หายไป

บันทึกการเดินทางตามหาสูตรอาหารที่หายไปของทั้ง 4 ชาติพันธุ์ในเชียงใหม่ ได้แก่ ชาวเชียงใหม่เก่า บ้านฮ่อม ชาวไตจีนนันทาราม ชาวเม้งช้างม้อย และชาวปะโอหนองคำ ร่วมกับเชฟจากร้านดังเพื่อศึกษาและเก็บรักษาสูตรอาหาร โดยมีเชฟแบล็ก - ภาณุกุล บุณสุวรรณ์ (ร้าน Blackitch Artisan Kitchen) นำสูตรมาต่อยอดให้เข้ากับยุคสมัยเพื่ออนุรักษ์อาหารที่กำลังจะหายไปให้กลับมามีชีวิตอีกครั้ง

ขุนน้อย: เจ้าชายน้อย

ฉบับภาษาถิ่นสุโขทัย - ลายสีทอง

ขุนน้อยฉบับนี้แปลขึ้นใหม่เป็นภาษาท้องถิ่นสุโขทัย ถอดคำแปลด้วยอักษรลายสีทอง สมัยสุโขทัย แปลโดยอาศัยต้นฉบับเจ้าชายน้อยของอริยา ไพฑูรย์ และท้าวน้อย ฉบับภาษาลาวของสี่สะเหลียว สะแสวงสีกสา เทียบเคียงกับต้นฉบับภาษาฝรั่งเศส เพื่อเป็นสื่อกลางการสนทนาข้ามเชื้อชาติ ส่งเสริมความหลากหลายทางวัฒนธรรม ปกหนังสือยังได้แรงบันดาลใจจากลายเส้นและตัวอักษรสมัยสุโขทัย ที่จำหลักบนแผ่นหินชนวน ซึ่งค้นพบที่อุโมงค์วัดศรีชุม จังหวัดสุโขทัย มาพิมพ์ประกอบด้วย 

SMART DESIGN
FOR YOUR
SMART LIVING

WINDSOR 

ระบบประตูหน้าต่างไวน์ล วินด์เซอร์



นวัตกรรมใหม่เพื่อการอยู่อาศัยอย่างชาญฉลาด
ด้วยวัสดุไวน์ลสุดพิเศษ
เหมาะกับสภาพภูมิอากาศของประเทศไทย

ลดสูงสุด 25%

สำหรับสมาชิก
SCG Debenture Club

มูลค่าซื้อประตูหน้าต่าง WINDSOR (สั่งตัด)
(หน่วยบาท) (ส่วนลดก่อนภาษีมูลค่าเพิ่ม)

ส่วนลดพิเศษ
(%)

50,000 - 300,000

15%

300,001 ขึ้นไป

25%

ตั้งแต่ 1 มกราคม 2568 - 31 ธันวาคม 2568

หมายเหตุ:

- ส่วนลดดังกล่าวสำหรับคำสั่งซื้อประตู-หน้าต่างไวน์ลวินด์เซอร์ รุ่น SIGNATURE/SMART/RIGHT ทุกสีเท่านั้น โดยส่วนลดดังกล่าวไม่รวมอุปกรณ์เสริมอื่นๆ เช่น มุ้งจับ/มุ้งบัว/มุ้งไวน์ล เป็นต้น
- มูลค่าดังกล่าวไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ค่าขนส่งและค่าบริการติดตั้ง
- ไม่สามารถใช้ร่วมกับโปรโมชั่นอื่นได้
- ส่วนลดดังกล่าวไม่รวมค่าบริการติดตั้ง

ULTIMATE
PROTECTION



เจ็บกว่า



เย็นกว่า



มั่นใจกว่า



ปลอดภัยกว่า

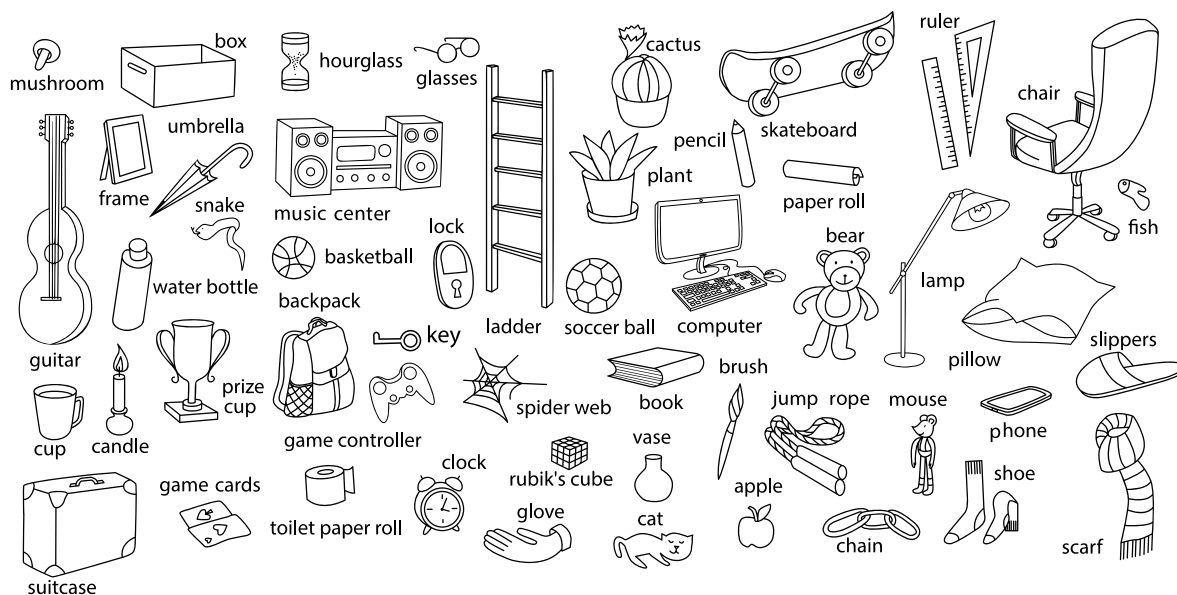


Call center 02-555-0333 Facebook : windsorpage Line@ : windsorofficial

Brain Challenge

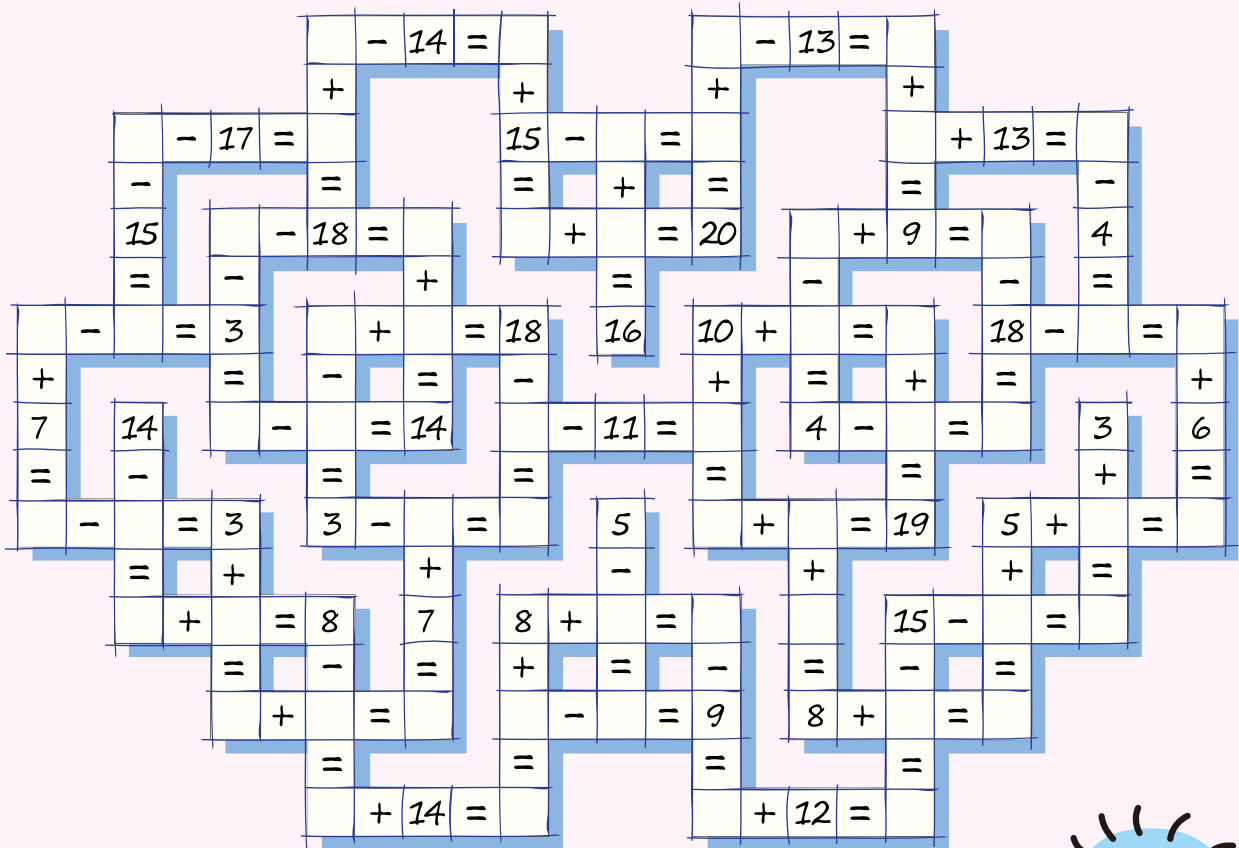
TEENAGER ROOM

จงหาวัตถุต่าง ๆ ที่ซ่อนอยู่ในรูปใหญ่ให้ครบถ้วน

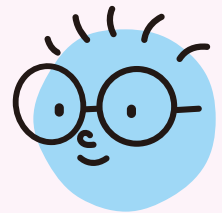


MATH CROSSWORD

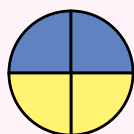
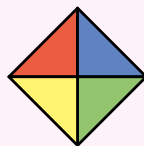
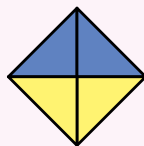
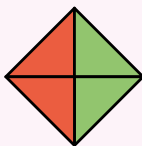
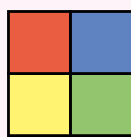
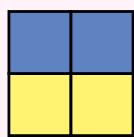
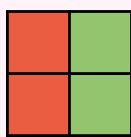
ไขปริศนาตัวเลขในช่องว่างทั้งหมดให้ถูกต้อง



151



IQ TEST รูปทรงไหนคือคำตอบที่ถูกต้อง



?

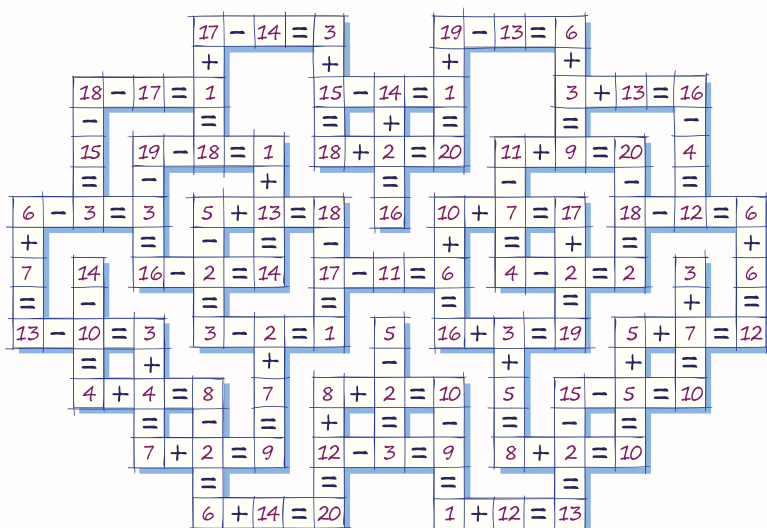


ឆេស្ត BRAIN CHALLENGE

GAME 01



GAME 02



GAME 03



delight activity



กิจกรรมสำหรับสมาชิกเอสซีจี ดีเบนต์เจอร์ คลับ
ฉบับกรกฎาคม - กันยายน 2568 / July - September 2025

กิจกรรมเวิร์กช็อป

Pilates Chair เก้าอี้บำบัด ปรับสมดุลกาย

สุพรรณบุรี ย้อนรอยประวัติศาสตร์
ศูนย์กลางแห่งอาณาจักรทวารวดี

MOVIE DAY by SCG Debenture Club
ภาพยนตร์แอนิเมชัน Disney's Zootopia 2

สมัครภายใน

15 กรกฎาคม 2568

BY SCG DEBENTURE CLUB



พบกับกิจกรรมใหม่
เพื่อสมาชิกเอสซีจี
ดีเบนท์เจอร์ คลับ
โดยเฉพาะ!

Movie Day by SCG Debenture Club ภาพยนตร์แอนิเมชัน Disney's Zootopia 2

วันอาทิตย์ที่ 30 พฤศจิกายน 2568
[รอบเวลา 14.30 น.]

เอสซีจี ดีเบนท์เจอร์ คลับ ขอเชิญชวนร่วมเปิดโลกแห่งความสนุกและอบอุ่นหัวใจ
กับภาพยนตร์แอนิเมชันเรื่องเยี่ยม “Disney's Zootopia 2” การกลับมาของคู่หูสุดฮิต “จูดี ฮอปส์”
และ “นิค ไวลด์” ที่ต้องเผชิญภารกิจครั้งใหม่ท่ามกลางเมืองสัตว์สุดอลเวง พร้อมด้วยตัวละครใหม่
สุดน่ารักที่จะพาทุกท่านหัวเราะและประทับใจไปกับการผจญภัยครั้งสำคัญนี้ ห้ามพลาด!

รายละเอียดกิจกรรม

วันที่จัดกิจกรรม (รอบชมภาพยนตร์)

วันอาทิตย์ที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ. 2568
[รอบเวลา 14.30 น.]

สถานที่จัดกิจกรรม

โรงภาพยนตร์สยามทาวลีย์
รอยัล แกรนด์เธียเตอร์ ชั้น 6
ศูนย์การค้าสยามพารากอน กรุงเทพฯ

จำนวนที่รับ 900 ท่าน
[1 สิทธิสมาชิกได้รับ
บัตรชมภาพยนตร์ 2 ใบ]

ค่าใช้จ่าย ฟรี สำหรับสมาชิก
เอสซีจี ดีเบนท์เจอร์ คลับ
และผู้ติดตาม 1 ท่าน

รับสมัครกิจกรรม

วันที่ 1 - 15 กรกฎาคม พ.ศ. 2568

กำหนดการ

11.00 - 13.30 น. *ผู้ที่ได้รับสิทธิ์ลงทะเบียนด้วย E-Ticket
รับบัตรชมภาพยนตร์ ณ โรงภาพยนตร์
สยามทาวลีย์ รอยัล แกรนด์เธียเตอร์
ชั้น 6 สยามพารากอน
13.30 น. ประตูด่านโรงภาพยนตร์สยามทาวลีย์เปิด
14.30 น. เริ่มกิจกรรมชมภาพยนตร์
“Disney's Zootopia 2”
[ความยาวประมาณ 3 ชั่วโมง]
17.30 น. จบกิจกรรมชมภาพยนตร์

วันที่ยืนยันการเข้าร่วมกิจกรรม

ผู้ที่ได้รับสิทธิ์ต้องยืนยันสิทธิ์ในระบบเอสซีจี ดีเบนท์เจอร์ คลับ
โมบาย แอปพลิเคชัน ภายในวันศุกร์ที่ 29 สิงหาคม พ.ศ. 2568
(หากไม่ได้ยืนยันการเข้าร่วมในระบบภายในวันที่กำหนด
ถือว่าสละสิทธิ์/ยกเลิก)

การจัดส่ง E-Ticket เพื่อใช้แสดงสิทธิ์สำหรับแลกกับ
บัตรชมภาพยนตร์รูปแบบกระดาษ (**เฉพาะผู้ได้รับสิทธิ์**)
วันจันทร์ที่ 15 กันยายน พ.ศ. 2568 ที่เมนู **Ticket**
ในระบบเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน

การยกเลิกสมัครกิจกรรม

ภายในวันศุกร์ที่ 29 สิงหาคม พ.ศ. 2568
ที่เมนู **History** แท็บ **Activity** เลือกกิจกรรม
ที่ต้องการยกเลิก กดปุ่ม **ยกเลิก**

ช่องทางการสมัครกิจกรรมและวิธีการสมัครกิจกรรม

- สมัครกิจกรรมผ่านเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน เมนู **Activity** ได้ถึงวันที่ 15 กรกฎาคม พ.ศ. 2568
- หลังสมัครเสร็จ หน้าจอจะแสดง “ดำเนินการสำเร็จ” และสามารถตรวจสอบกิจกรรมที่สมัครได้ที่เมนู **History** แท็บ **Activity** ท่านจะพบชื่อกิจกรรมที่ท่านสมัครแล้ว

การแจ้งสิทธิ์เข้าร่วมกิจกรรม

แจ้งผลเฉพาะผู้ที่ได้รับสิทธิ์ วันศุกร์ที่ 15 สิงหาคม พ.ศ. 2568 ผ่านเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน
ตรวจสอบผลการเข้าร่วมที่เมนู **History** เลือกแท็บ **Activity**

ข้อกำหนดและเงื่อนไข

- ขอสงวนสิทธิ์จำกัดโซนที่นั่งตามประเภทสมาชิก Exclusive Member และ Privilege Member
- ระบบจะคัดเลือกผู้ที่ได้รับสิทธิ์โดยวิธีการสุ่มรายชื่อ (Random) และการคัดเลือกของเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ ถือเป็นที่สุด
- บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการแสดง E-Ticket เพื่อลงทะเบียนแลกกับบัตรรูปแบบกระดาษ เฉพาะ E-Ticket ที่แสดงผ่านเมนู Ticket ในระบบเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน เท่านั้น ไม่สามารถบันทึกรูปภาพหรือทำการส่งต่อใด ๆ ได้
- ผู้ที่ได้รับสิทธิ์จะได้รับตั๋วอิเล็กทรอนิกส์ (E-Ticket) เข้าในระบบเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน ที่เมนู Ticket ในวันที่ 15 กันยายน พ.ศ. 2568 (1 สิทธิ์จะได้รับ E-Ticket 1 ใบ) เพื่อใช้แสดงสำหรับลงทะเบียนรับบัตรชมภาพยนตร์รูปแบบกระดาษ 2 ใบ ที่หน้างานก่อนเข้าชมภาพยนตร์
- ผู้ได้รับสิทธิ์ต้องลงทะเบียนเข้าร่วมกิจกรรมด้วยตนเองในวันที่จัดกิจกรรม โดยแสดงตั๋วอิเล็กทรอนิกส์ (E-Ticket) ผ่านระบบเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน เพื่อเลือกที่นั่งและรับบัตรชมภาพยนตร์รูปแบบกระดาษก่อนล่วงหน้า โดยจำกัดโซน/แถวที่นั่งตามประเภทสมาชิก Exclusive Member และ Privilege Member ตามลำดับการลงทะเบียน (มาก่อนได้ก่อน) ในวัน เวลา สถานที่ ที่กำหนดของกิจกรรม หากเกินกำหนดถือว่าสละสิทธิ์*
- เวลาการเข้าชม ควรเข้าภายในเวลาที่กำหนดและควรเข้าที่นั่งก่อนภาพยนตร์เริ่มอย่างน้อย 10 - 15 นาที
- ขอสงวนสิทธิ์ในการรับฝากของหรือรับผิดชอบในการสูญหายหรือเสียหายของสิ่งของที่ท่านไม่ได้นำติดตัวไป
- สแกนบัตรจอรถฟรี 6 ชั่วโมง
- กรุณาปฏิบัติตามข้อกำหนดของโรงภาพยนตร์

หมายเหตุ

- ผู้ที่ได้รับสิทธิ์การเข้าร่วมกิจกรรม หากทำการยกเลิกหลังวันที่ 29 สิงหาคม พ.ศ. 2568 ขอสงวนสิทธิ์การพิจารณาสุ่มรายชื่อเข้าร่วมกิจกรรมอื่นในครั้งถัดไป และไม่สามารถโอนสิทธิ์การเข้าร่วมกิจกรรมให้ผู้อื่นหรือลงทะเบียนแทนได้
- กิจกรรมดังกล่าวเป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นสำหรับสมาชิกเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ เท่านั้น โดยไม่มีการจำหน่ายบัตรและไม่มีค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการห้ามจำหน่ายบัตรภาพยนต์ดังกล่าว หากพบว่ามีจำหน่ายบัตรในนามสมาชิกท่านใด บริษัทฯ มีสิทธิ์การเรียกคืนบัตรชมภาพยนตร์และ/หรือปฏิเสธการเข้าชมของที่นั่งดังกล่าว รวมถึงมีสิทธิ์ระงับสถานะสมาชิกของท่านจากการเป็นสมาชิกเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ ทั้งนี้ การตัดสินใจของบริษัทฯ เป็นที่สิ้นสุด
- ผู้เข้าร่วมกิจกรรมต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดของการเข้าร่วมกิจกรรมตลอดระยะเวลาที่ร่วมกิจกรรม และขอสงวนสิทธิ์การเข้าร่วมหากมิได้ปฏิบัติตามข้อปฏิบัติดังกล่าว
- กิจกรรมนี้สงวนสิทธิ์เฉพาะสมาชิกเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ ที่สมัครภายในกำหนดเวลาเท่านั้น
- ยกเลิก/ตรวจสอบสิทธิ์ทางเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน สอบถามทางโทรศัพท์ 0-2586-2112 กด 0 (ในเวลาทำการ)
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์การเปลี่ยนแปลงการจัดกิจกรรมตามความเหมาะสม
- ภาพประกอบเพื่อการประชาสัมพันธ์กิจกรรมเท่านั้น



กิจกรรมเวิร์กช็อป “Pilates Chair เก้าอี้บำบัด ปรับสมดุลกาย”

อีกหนึ่งทางเลือก พิลาทิสบำบัดร่างกายทุกสัดส่วน...ในพื้นที่จำกัด “Pilates Chair” สุขภาพดี ไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป ด้วย Pilates Chair หนึ่งในทางเลือกการออกกำลังกายที่ออกแบบมาเพื่อคนวัยเก๋าโดยเฉพาะ ช่วยให้คุณแข็งแรงขึ้นได้ในพื้นที่จำกัด ทั้งยังปลอดภัยด้วยการออกแบบที่เน้นความมั่นคงและมีพนักพิง ทำให้สามารถออกกำลังกายได้อย่างปลอดภัย ลดความเสี่ยงในการหกล้มหรือบาดเจ็บ

นี่เป็นการนั่งออกกำลังกายที่สามารถบริหารได้ตั้งแต่กล้ามเนื้อแกนกลางลำตัว แขน ขา ไปจนถึงการเคลื่อนไหวของข้อต่อต่างๆ ทำให้ร่างกายแข็งแรงและยืดหยุ่นมากขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญมากสำหรับทุกวัย เพราะช่วยเรื่องการทรงตัว ลดอาการปวดหลังและปวดข้อ อันเป็นปัญหาที่พบบ่อย ช่วยให้การทำกิจวัตรประจำวันง่ายขึ้น นอนหลับได้สนิทมากขึ้น ช่วยลดความเครียดเพิ่มความสดชื่น แม้ในวันที่อายุเพิ่มขึ้น...ความสุขของคุณก็จะเพิ่มขึ้นตาม

รายละเอียดกิจกรรม

วันที่จัดกิจกรรม

วันเสาร์ที่ 16 สิงหาคม พ.ศ. 2568

เวลา 09.00 - 11.00 น.

สถานที่จัดกิจกรรม

ห้องแกรนด์ฮอลล์ ชั้น 10 อาคารอเนกประสงค์

บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่ บางซื่อ



การแต่งกาย ชุดออกกำลังกายที่เหมาะสม

จำนวนที่รับ 200 ท่าน

ค่าใช้จ่าย ฟรี เฉพาะสมาชิกเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ (ไม่มีผู้ติดตาม)

ผู้ดำเนินการสอน KAEW PILATES STUDIO

กำหนดการ

08.00 - 09.00 น.

ลงทะเบียน

09.00 - 11.00 น.

กิจกรรมเวิร์กช็อป

**“Pilates Chairเก้าอี้บำบัด
ปรับสมดุลกาย”**

11.00 น.

ถ่ายภาพร่วมกันและปิดงาน

การแจ้งสิทธิ์เข้าร่วมกิจกรรม

แจ้งผลเฉพาะผู้ที่ได้รับสิทธิ์ วันอังคารที่ 29 กรกฎาคม พ.ศ. 2568 ผ่านเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน หรือเว็บแอปพลิเคชัน ตรวจสอบผลการเข้าร่วมที่เมนู History เลือกแท็บ Activity

วันที่ยืนยันการเข้าร่วมกิจกรรม

ผู้ที่ได้รับสิทธิ์ต้องยืนยันสิทธิ์ในระบบเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน หรือเว็บแอปพลิเคชัน ภายในวันจันทร์ที่ 4 สิงหาคม พ.ศ. 2568 (หากไม่ได้ยืนยันการเข้าร่วมในระบบภายในวันที่กำหนดถือว่าสละสิทธิ์/ยกเลิก)

หมายเหตุ

- กิจกรรมนี้สงวนสิทธิ์เฉพาะสมาชิกเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ ที่สมัครภายในระยะเวลาที่กำหนดเท่านั้น
- ระบบจะคัดเลือกผู้ที่ได้รับสิทธิ์โดยวิธีการสุ่มรายชื่อ (Random) และการคัดเลือกของเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ ถือเป็นขั้นสุดท้าย
- เอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ ขอยกเลิกการจัดส่งเอกสารกิจกรรมทางไปรษณีย์ ผู้ที่ได้รับสิทธิ์เข้าร่วมกิจกรรมสามารถดาวน์โหลดเอกสารกิจกรรมได้จากเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน / เว็บแอปพลิเคชัน ที่เมนู History เลือกแท็บ Activity เลือกกิจกรรม เลือกปุ่ม ข้อมูลกิจกรรม
- ผู้ที่ได้รับสิทธิ์ต้องยืนยันสิทธิ์ในระบบเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน หรือเว็บแอปพลิเคชัน ภายในเวลาที่กำหนด
- ผู้ที่ได้รับสิทธิ์และยืนยันการเข้าร่วมกิจกรรมในระบบแล้ว หากทำการยกเลิกหลังวันที่ 4 สิงหาคม พ.ศ. 2568 ขอสงวนสิทธิ์การพิจารณาสุ่มรายชื่อเข้าร่วมกิจกรรมอื่นในครั้งถัดไป และไม่สามารถโอนสิทธิ์การเข้าร่วมกิจกรรมให้ผู้อื่นหรือลงทะเบียนแทนได้
- ผู้ที่ได้รับสิทธิ์ลงทะเบียนเข้าร่วมกิจกรรมด้วยตนเองในวันที่จัดกิจกรรม โดยแสดงตัวอิเล็กทรอนิกส์ (E-Ticket) ผ่านเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน หรือเว็บแอปพลิเคชัน
- ยกเลิก/ตรวจสอบสิทธิ์ทางเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน
- สงวนสิทธิ์การเปลี่ยนแปลงการจัดกิจกรรมตามความเหมาะสม
- ภาพประกอบเพื่อการประชาสัมพันธ์กิจกรรมเท่านั้น

“สุพรรณบุรี” ย้อนรอยประวัติศาสตร์ ศูนย์กลางแห่งอาณาจักรทวารวดี



[วัดพระศรีรัตนมหาธาตุ - อุทยานมังกรสวรรค์ ศาลเจ้าพ่อหลักเมืองสุพรรณบุรี
- ลิ้มรสตำนาน 100 ปี กุ้งทอดเกลือ - พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ อุทอง
- พระพุทธรูปแกะสลักใหญ่ที่สุดในไทย]

จัดโดย
บริษัท สุขนิยมทัวร์ จำกัด

กลุ่มที่ 1 วันพฤหัสบดีที่ 7 สิงหาคม พ.ศ. 2568 [1 วัน]

กลุ่มที่ 2 วันศุกร์ที่ 8 สิงหาคม พ.ศ. 2568 [1 วัน]

06.00 น. พร้อมกันที่จุดนัดพบ **บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) เอสซีจี สำนักงานใหญ่** เจ้าหน้าที่ สุขนิยมทัวร์ให้การต้อนรับและอำนวยความสะดวก (บริการอาหารเช้าแบบ SET BOX)

07.00 น. ออกเดินทางสู่ **จังหวัดสุพรรณบุรี** โดยรถโค้ชปรับอากาศ

เช้า นำท่านเยือน **วัดพระศรีรัตนมหาธาตุ** อำเภอเมืองสุพรรณบุรี วัดเก่าแก่สมัยพระเจ้าอู่ทอง อายุ ไม่ต่ำกว่า 600 ปี จุดเด่นคือพระปรางค์ศิลปะอู่ทองสุพรรณภูมิ บรรจุพระบรมสารีริกธาตุ และเป็นต้นกำเนิดพระผงสุพรรณ หนึ่งในเบญจภาคีพระเครื่อง ภายในวัดมีเจดีย์ทรงแปดเหลี่ยม วิหารแปด พระพุทธไสยาสน์ พระพุทธรูปหินทราย 279 องค์ และหลวงพ่อดำอายุ 700 ปี อีกทั้ง ยังมีพระผงสุพรรณที่ใหญ่ที่สุดในโลก เชื่อว่าอธิษฐานขอพรได้ตามใจปรารถนา
จากนั้นนำท่านเดินทางสู่ **อุทยานมังกรสวรรค์ ศาลเจ้าพ่อหลักเมืองสุพรรณบุรี** สร้างขึ้นใน พ.ศ. 2539 ตั้งอยู่ภายในศาลเจ้าพ่อหลักเมืองสุพรรณบุรี มีรูปปั้นมังกรขนาดใหญ่เป็นสถานที่เคารพ





ของชาวไทยเชื้อสายจีน เชื่อว่าหากได้
มากrabไหว้แล้ว จะนำมาซึ่งโชคลาภ
และความสุข บริเวณเดียวกันยังมี
หมู่บ้านจีนโบราณ โดยจำลอง
“ลี่เจียง” เมืองเก่าแก่โบราณกว่า 800 ปี
หนึ่งในมรดกโลกของจีนมาไว้ที่นี่
อย่างประณีต ซึ่งภายในหมู่บ้าน
ออกแบบได้อย่างสวยงามลงตัว

เที่ยง

รับประทานอาหารกลางวัน ณ **ร้าน
กุ๋มหมง** ตำนานความอร่อยเมืองสุพรรณ
เปิดมามากกว่า 100 ปี (เปิด ค.ศ. 1923)
เมนูขึ้นชื่อ **“กุ้งทอดเกลือ”**

บ่าย

จากนั้นเดินทางไปยัง **อำเภออู่ทอง**
แหล่งความเจริญในยุคโบราณจาก
เส้นทางการค้าและศาสนา

ชม **พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ อู่ทอง**
พิพิธภัณฑสถานด้านประวัติศาสตร์โบราณคดี
และศิลปะ จัดแสดงนิทรรศการถาวร
เกี่ยวกับเมืองโบราณอู่ทองและ
วัฒนธรรมทวารวดี มีห้องจัดแสดง
บรรพชนคนอู่ทอง ห้องจัดแสดงโบราณ
วัตถุ เช่น แผ่นดินเผาภาพพระภิกษุ

อุมบาตร จารึกแผ่นทองแดง เหรียญ
กษาปณ์โรมัน เงินตราโบราณ
พระพุทธรูปสำริด เครื่องประดับทองคำ
ลูกปัดแบบต่าง ๆ นิทรรศการถาวร
เรื่องดินแดนสุวรรณภูมิ พัฒนาการทาง
ประวัติศาสตร์ของเมืองโบราณอู่ทอง
เส้นทางการค้าทางทะเล และเมืองโบราณ
อู่ทองในฐานะศูนย์กลางของศาสนาพุทธ
จากนั้นนำท่านชม **อุทยานพุทธมณฑล
สุพรรณบุรี วัดเขาทำเทียม สักการะ
พระพุทธรูปุษยคีรีศรีสุวรรณภูมิ
(หลวงพ่ออู่ทอง)** พระพุทธรูปแกะสลัก
จากหินธรรมชาติบนผามังกรบิน ขนาด
ใหญ่ที่สุดในไทย ความสูง 35 เมตร
ฐานกว้าง 25 เมตร แกะสลักเป็นปาง
โปรดพุทธมารดา ประทับนั่งขัดสมาธิ
สร้างขึ้นจากแนวคิดของพระเทพ-
สุวรรณโมลี บริเวณนี้ยังมีความสำคัญ



| กุ้งทอดเกลือในตำนาน





ด้านประวัติศาสตร์ เชื่อว่าเป็นสถานที่
ที่พระโสมพะมิตรและพระอัครมเหสี เดินทาง
มาเผยแผ่พระพุทธศาสนาหลัง
พุทธปรินิพพานราว 300 ปี อีกจุดเด่น
สำคัญคือ “อุโมงค์หิน” กว้าง 20 เมตร
ลึก 50 เมตร ตั้งอยู่ด้านหลังองค์
พระพุทธรูป ประดิษฐานพระแม่ธรณี
บีบมวยผม และพระพุทธรูปศักดิ์สิทธิ์
อีกหลายองค์ ใช้เป็นสถานที่ประกอบ
ศาสนกิจในวันสำคัญ ภายในบริเวณมี
สะพานกระจกแบบไร้เสาค้ำยาวที่สุด

ในประเทศไทย ที่ยึดติดอยู่กับหน้าผา
ความสูงจากพื้นดิน เทียบเท่าตึก 12 ชั้น
มีระยะทางยาว 500 เมตร เพื่อให้ท่าน
ชมความสวยงามจากมุมสูง
16.30 น. ออกเดินทางกลับสู่กรุงเทพฯ
18.30 น. ถึง บริษัทปูนซีเมนต์ไทย จำกัด
(มหาชน) เอสซีจี สำนักงานใหญ่
โดยสวัสดิภาพ



รายละเอียดกิจกรรม

กิจกรรม	“สุพรรณบุรี” ย้อนรอยประวัติศาสตร์ ศูนย์กลางแห่งอาณาจักรทวารวดี
บริษัททัวร์	บริษัท สุนิยมทัวร์ จำกัด
วันเดินทาง	กลุ่มที่ 1 วันพฤหัสบดีที่ 7 สิงหาคม พ.ศ. 2568 [1 วัน] กลุ่มที่ 2 วันศุกร์ที่ 8 สิงหาคม พ.ศ. 2568 [1 วัน]
จำนวนที่รับ	20 - 24 ท่าน

อัตราค่าบริการ	ราคา/ท่าน
ผู้ถือหนังสือและผู้ติดตาม 1 ท่าน (พักห้องละ 2 ท่าน)	6,500 บาท
บุคคลทั่วไป	6,800 บาท

หมายเหตุ:

- กรณีที่มีจำนวนผู้เดินทางระหว่าง 15 - 19 ท่าน จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มท่านละ 400 บาท
- กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์และความเหมาะสม
- กรณีที่มีผู้สมัครไม่ถึง 15 ท่าน ทางบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกการจัดโปรแกรมท่องเที่ยวดังกล่าว

การแจ้งสิทธิเข้าร่วมกิจกรรม

แจ้งผลเฉพาะผู้ที่ได้รับสิทธิ วันศุกร์ที่ 18 กรกฎาคม พ.ศ. 2568 ทางโทรศัพท์และเอสซีจี ดีเบนต์คลับ โมบาย แอปพลิเคชัน

การชำระเงิน

- ชำระค่าบริการเต็มจำนวน ภายในวันศุกร์ที่ 25 กรกฎาคม พ.ศ. 2568



ธนาคาร กสิกรไทย สาขานนราชพฤกษ์ (ปตท.ประดับดาว)
ชื่อบัญชี บริษัท สุชนิยมทัวร์ จำกัด ประเภทบัญชีออมทรัพย์
เลขที่บัญชี 655-2-14777-2

*เมื่อชำระค่าบริการทุกครั้ง กรุณาส่งหลักฐานการชำระค่าใช้จ่าย พร้อมแจ้งชื่อ-นามสกุลผู้เดินทางมาที่อีเมล debentureclub@scg.com

อัตราค่าบริการนี้รวม

- ค่าพาหนะเดินทาง รถโค้ชปรับอากาศ 40 ที่นั่ง ในระหว่างนำเที่ยวตามที่ระบุในรายการ
- ค่าอาหารเช้าแบบกล่องและเครื่องดื่ม ค่าอาหารกลางวันและกิจกรรมตามที่ระบุ
- ค่ากิจกรรมและค่าเข้าชมสถานที่ต่าง ๆ ที่ระบุในรายการ
- เจ้าหน้าที่สุชนิยมทัวร์อำนวยความสะดวก (2 ท่าน)
- บริการช่างภาพมืออาชีพ 1 ท่าน เก็บภาพความประทับใจตลอดทริป
- Flash Drive สำหรับเก็บบันทึกภาพตลอดทริป
- ประกันอุบัติเหตุในวงเงินท่านละ 1,000,000 บาท ตามเงื่อนไขกรมธรรม์
** กรณีที่ผู้เดินทางอายุ 75 ปีขึ้นไป วงเงินประกันจะลดลง 50% ตามเงื่อนไขของกรมธรรม์
- ค่าภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%

อัตราค่าบริการนี้ไม่รวม

- ค่าอาหารและเครื่องดื่มเพิ่มเติมที่นอกเหนือจากที่ระบุในโปรแกรม (Soft Drink หรือ Alcohol Drink)

เงื่อนไขการยกเลิก

- ยกเลิกหลังวันศุกร์ที่ 25 กรกฎาคม พ.ศ. 2568 ขอสงวนสิทธิ์การคืนค่าทัวร์ทั้งหมด

หมายเหตุ

- ทางบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงราคาและรายการท่องเที่ยวตามความเหมาะสม ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเปลี่ยนแปลงสภาพการเมือง โรคระบาด ภัยธรรมชาติ และเหตุสุดวิสัย โดยยึดถือผลประโยชน์ของผู้เดินทางเป็นสำคัญ หากมีเหตุจำเป็น ทางบริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในกรณีเกิดเหตุสุดวิสัย
- ภาพประกอบเพื่อการประชาสัมพันธ์



การสมัคร ยืนยัน และยกเลิกกิจกรรม SCG Debenture Club

ท่านสามารถ
สมัครกิจกรรมผ่าน

เอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ
โมบาย แอปพลิเคชัน



วิธีการสมัครกิจกรรม

1. Log in ลงชื่อเข้าใช้งานโดยใช้ หมายเลขสมาชิกเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ **11 หลัก** หรือ หมายเลขบัตรประจำตัวประชาชน เป็นรหัสผ่าน (เฉพาะกรณีเข้าใช้งานครั้งแรก) และใช้รหัสผ่านเป็นตัวเลข PIN 6 หลัก (กรณีลืมรหัส PIN กรุณากด “ลืมรหัส PIN” จากหน้าใส่รหัส PIN และตั้งรหัส PIN 6 หลัก)
2. กดเข้าเมนู **Activity** และกดเลือกกิจกรรมที่ต้องการสมัคร
3. กด **สมัคร**
4. กด **ยืนยัน** จากนั้นระบบจะบันทึกข้อมูลการสมัครกิจกรรมของท่านไว้ในเมนู **History**

หากท่านต้องการ **ยกเลิกกิจกรรม** กรุณาโทร. 0-2586-2112 กด 0 เพื่อติดต่อเจ้าหน้าที่เอสซีจี วันจันทร์ - ศุกร์ เวลา 08.30 - 16.30 น. ยกเว้นวันเสาร์ - อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์ อีเมล debentureclub@scg.com หรือโทรสาร 0-2586-4977

กรณีต้องการสมัครกิจกรรมอื่นอีก กรุณาทำตามขั้นตอนตั้งแต่ข้อ 2 อีกครั้ง

*ตรวจสอบสถานะสิทธิการเข้าร่วมกิจกรรมได้ที่เมนู **History** เลือกแท็บ **Activity** เลือกกิจกรรมที่เคยสมัครไว้ เพื่อดูสถานะสิทธิการเข้าร่วมกิจกรรม

วิธีการยืนยัน การเข้าร่วมกิจกรรม

1. Log in ลงชื่อเข้าใช้งานระบบโดยใช้รหัสผ่าน PIN 6 หลัก ที่ท่านเคยตั้งไว้
2. กดเข้าเมนู **History** เลือกแท็บ **Activity**
3. กดเลือกกิจกรรมที่ต้องการยืนยัน
4. กดปุ่ม **ยืนยัน***

*ปุ่มยืนยันจะปรากฏที่หน้าจอของแอปพลิเคชันเฉพาะช่วงระยะเวลาที่กำหนดให้ยืนยันกิจกรรม และเฉพาะกิจกรรมที่กำหนดให้ยืนยันเท่านั้น

ข้อกำหนดการสมัครกิจกรรมเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ

- ผู้สมัครกิจกรรมจะต้องเป็นผู้ถือหุ้นประเภทบุคคลธรรมดา หรือ คณะบุคคล หรือ ห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือ กองทุนส่วนบุคคล ซึ่งเจ้าของทรัพย์สินเป็นบุคคลธรรมดาที่ไม่ใช่ผู้ลงทุนสถาบันที่ถือครองหุ้นกับ บจ. ปูนซิเมนต์ไทย และ/หรือ บริษัทในกลุ่ม* รวมจำนวน 1,000 หน่วย หรือมูลค่าหนึ่งล้านบาทขึ้นไป ณ ขณะสมัครกิจกรรม และวันที่จัดกิจกรรม บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการแจ้งยกเลิกสิทธิภายหลัง หากตรวจพบว่าข้อมูลเงินลงทุนของท่านไม่เข้าเงื่อนไขดังกล่าว
- กรุณาศึกษารายละเอียด เงื่อนไข และค่าใช้จ่ายในแต่ละกิจกรรม ก่อนการสมัครทุกครั้ง
- ในกิจกรรมที่มีจำนวนผู้สมัครเข้าร่วมกิจกรรมเกินกว่าจำนวนที่กำหนดไว้ บริษัทฯ จะทำการคัดเลือกผู้ได้รับสิทธิ์เข้าร่วมกิจกรรม โดยวิธีการสุ่มรายชื่อ (Random) และให้สิทธิ์แก่ผู้ถือหุ้นผู้ที่สมัครภายในเวลาที่กำหนดเท่านั้น ทั้งนี้ การคัดเลือกของเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ ถือเป็นขั้นสุดท้าย
- ผู้ได้รับสิทธิ์เข้าร่วมกิจกรรมกับเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ จะได้รับการแจ้งผลผ่านช่องทางตามที่ระบุในรายละเอียดของแต่ละกิจกรรม หากบริษัทฯ ไม่สามารถติดต่อท่านได้ ขอสงวนสิทธิ์ในการติดต่อผู้ได้รับสิทธิ์ลำดับถัดไป
- กรณีท่านเป็นสมาชิกรายใหม่ ข้อมูลสมาชิกจะถูกส่งมาจากนายทะเบียนหลักทรัพย์ตามรอบระยะเวลาของการปิดสมุดทะเบียนของหุ้นกู้แต่ละรุ่น เนื่องจากข้อมูลจากนายทะเบียนที่ส่งมาให้บริษัทฯ มิได้มีการอัปเดตเป็นข้อมูลล่าสุดในทันที (Real Time) สามารถสอบถามรอบการปิดสมุดทะเบียนหุ้นกู้ได้ที่โทรศัพท์ 0-2586-2112 กด 1

*“บริษัทในกลุ่ม” หมายถึง บริษัทในกลุ่มของเอสซีจีที่ประสงค์จะให้สิทธิ์แก่ผู้ถือหุ้นในการเข้าเป็นสมาชิกเอสซีจี ดีเบเนเจอร์ คลับ ซึ่งจะประกาศให้ทราบเป็นคราว ๆ ไปที่ www.scg.com (เมนูหุ้นกู้)