

# คม ชัด ลึก

Khom Chad Luek  
Circulation: 900,000  
Ad Rate: 2,200

Section: First Section/-

วันที่: จันทร์ 11 กรกฎาคม 2559

ปีที่: 15

ฉบับที่: 5378

หน้า: 8(บน)

Col.Inch: 173.24 Ad Value: 381,128

PRValue (x3): 1,143,384

คลิป: ๑๓๓

หัวข้อข่าว: เส้นทางเดิน'บางกอกซีทฯ'จากวิศวกรไฟฟ้าสู่ธุรกิจแปรรูปเหล็ก

# เส้นทางเดิน'บางกอกซีทฯ' จากวิศวกรไฟฟ้าสู่ธุรกิจแปรรูปเหล็ก

**แม้ปัจจุบัน**บริษัท บางกอกซีท เมทัล จำกัด (มหาชน) หรือ BM ผู้ดำเนินธุรกิจผลิตและแปรรูปเหล็ก จะขยายงานจนเติบโตสามารถนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ได้แล้วก็ตาม แต่เส้นทางเดินจากวันนั้นถึงวันนี้ก็เชื่อว่าระบรินเหมือนโรยด้วยกลีบกุหลาบ ต้องผ่านอุปสรรคและวิธีคิดในการเชื่อมโยงนวัตกรรมต่างๆ ให้เท่าทันกับการปรับตัวของเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็ว

"อานิน สัจจะบริบูรณ์" ประธานและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บางกอกซีท เมทัล จำกัด (มหาชน) เล่าถึงเส้นทางชีวิตของเขาว่า จบการศึกษาระดับมัธยมจากโรงเรียนนนทรีวิทยา ย่านยานนาวา กรุงเทพมหานคร จากนั้นสอบเอ็นทรานซ์เข้าสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง คณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาไฟฟ้ากำลัง เมื่อเรียนจบปริญญาตรีเริ่มต้นทำงานหาประสบการณ์ในบริษัทรับเหมางานติดตั้งระบบไฟฟ้าแห่งหนึ่งประมาณ 2 ปี ก็ถูกครอบครัวเรียกตัวกลับไปช่วยดูแลกิจการ ซึ่งทำให้อ้อยเพื่อป้อนให้โรงงาน



งานด้านวิศวกรรมมีความเชื่อมโยงกับนวัตกรรมเช่นกัน เช่นการดัดแปลงเครื่องมือ แทนที่จะซื้ออย่างเดียวก็นำมาดัดแปลงสร้างเครื่องมือของเราเอง เมื่อลดต้นทุนการผลิต แทนที่จะซื้อของญี่ปุ่นหรือของฝรั่ง บางครั้งเอาเครื่องมือเล็กๆ น้อยๆ มาดัดแปลงก็ใช้ได้ เหมือนซื้อของแพงๆ



น้ำตาลที่ จ.สุพรรณบุรี และกาญจนบุรี บนพื้นที่ประมาณกว่าพันไร่ โดยครั้งนั้นเขามีหน้าที่ดูแลงานบริหารทั่วไป ในฐานะเจ้าของกิจการ ใช้เวลากับการทำงานส่วนนี้ประมาณ 2 ปี

# ดม ชัด ลึก

Khom Chad Luek  
Circulation: 900,000  
Ad Rate: 2,200

Section: First Section/-

วันที่: จันทร์ 11 กรกฎาคม 2559

ปีที่: 15

ฉบับที่: 5378

หน้า: 8(บน)

Col.Inch: 173.24 Ad Value: 381,128

PRValue (x3): 1,143,384

คลิป: สี่สี

หัวข้อข่าว: เส้นทางเดิน'บางกอกซีทฯ'จากวิศวกรไฟฟ้าสู่ธุรกิจแปรรูปเหล็ก

จนกระทั่งปี 2538 ได้รวมกลุ่มเพื่อนๆ ก่อตั้งบริษัท บางกอกซีทเมทัล จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 7 ล้านบาท เรียกได้ว่าต่างคนต่างควักกระเป๋าเข้ามาประมาณ 10 คน เพราะในช่วงนี้ประเทศไทยมีการลงทุนก่อสร้างจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็น การย้ายฐานการผลิตเข้ามายังประเทศไทยของโรงงานจากประเทศญี่ปุ่นเพื่อผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ อุตสาหกรรมก่อสร้าง โครงการคอนโดมิเนียมก็บูม ต้องใช้รางเดินสายไฟฟ้า หรือสายไฟฟ้า จึงรวมกลุ่มเพื่อนๆ วิศวกรมาก่อตั้งโรงงานผลิตรางเดินสายไฟ

“ช่วงนั้นผมมีฐานอยู่ย่านพระประแดง จ.สมุทรปราการ จึงหาเช่าพื้นที่แถวใกล้ๆ บ้านเป็นการเช่ามีนิฟลด์เป็นที่ทำงานกันก่อน ก็ทำกันได้ปีกว่าๆ จึงซื้อที่ดินบริเวณใกล้ๆ แปลงแรกมีพื้นที่ 3 ไร่ ตั้งเป็นโรงงานของเราเอง โดยมีวิศวกรรุ่นพี่รุ่นน้อง และจากการที่ผู้ร่วมทุนส่วนใหญ่อยู่ในแวดวงวิศวกรรมอยู่แล้ว จึงช่วยๆ กันแนะนำลูกค้าเข้ามา ทำให้มีงานเข้ามาสม่ำเสมอ ถือว่าเป็นการเริ่มต้นกิจการที่ดี”

อย่างไรก็ตาม บนเส้นทางที่ดูเหมือนน่าจะราบรื่นก็มาสะดุดเหมือนกัน ซึ่งปัญหาและอุปสรรคไม่ได้เกิดจากการบริหารจัดการของบริษัท แต่เป็นปัจจัยภายนอกที่เราไม่สามารถควบคุมได้ นั่นก็คือ วิกฤติเศรษฐกิจในปี 2540

หรือ “วิกฤติต้มยำกุ้ง” เรียกได้ว่าเป็นช่วงที่ธุรกิจในประเทศไทยต่างเผชิญกับภาวะสภาพาสหอย่างแท้จริง สิ่งที่ช่วยประคับประคองให้บริษัทผ่านพ้นวิกฤติครั้งนั้นมาได้ต้องอาศัยการวางแผนบริหารจัดการในทุกรูปแบบ เพื่อไม่ให้เจอกับปัญหาสภาพคล่อง โดยการทำธุรกรรมต่างๆ พยายามจะใช้เงินสดให้มากที่สุด เช่น การซื้อเหล็กก็ต้องจ่ายเงินสด การขายสินค้าต้องบีบให้ลูกค้าจ่ายเป็นเงินสด เพื่อให้บริษัทมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอ

“เรียกว่าช่วงนั้นต้องทำให้ตัวเองเบาและคล่องตัวมากที่สุด เวลาขายสินค้าเราไม่เน้นปริมาณการขายจำนวนมากๆ เลือกลูกค้าที่เก็บเงินได้ชัวร์ๆ และประหยัดต้นทุนให้มากที่สุด การลงทุนที่ไม่จำเป็นก็ต้องหยุดไว้ก่อน เช่น ในช่วงที่มีแผนก่อสร้างอาคารสำนักงาน ซึ่งเดิมทีก่อสร้างเป็นบ้านพักคนงาน เนื่องจากก่อนเกิดวิกฤติเศรษฐกิจก็มีปัญหาขาดแคลนแรงงาน เลยสร้างบ้านพักให้คนงานอยู่ด้วยไปเลย เพื่อจะได้ทำงานกับเราอย่างเต็มที่ หรือคนที่ทำงาน 2 กะก็สามารถเข้าออกได้สะดวก แต่เมื่อเกิดวิกฤติเราหยุดก่อสร้างทั้งที่โครงสร้างเสร็จแล้ว คือ



หยุดค่าใช้จ่าย  
ประคองตัว  
ทำเฉพาะ  
ที่เป็น  
ประโยชน์  
ทางการค้า  
อย่างเดียว”  
หลังจาก  
ผ่านพ้นวิกฤติ  
เศรษฐกิจมาได้  
บริษัทก็หันมามอง

# คม ชัด ลึก

Khom Chad Luek  
Circulation: 900,000  
Ad Rate: 2,200

Section: First Section/-

วันที่: จันทร์ 11 กรกฎาคม 2559

ปีที่: 15 ฉบับที่: 5378

Col.Inch: 173.24 Ad Value: 381,128

หน้า: 8(บน)

PRValue (x3): 1,143,384

ศิลปิน: สีสี่

หัวข้อข่าว: เส้นทางเดิน'บางกอกซีทฯ'จากวิศวกรไฟฟ้าสู่ธุรกิจแปรรูปเหล็ก



เรื่องการคิดค้นหรือพัฒนาสินค้าใหม่มีความสอดคล้องกับทิศทางเศรษฐกิจมากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดอย่างแท้จริง แต่การพัฒนาดังกล่าวก็ต้องไม่เป็นภาระของบริษัทด้วย โดยในช่วงที่การสื่อสารของไทยมีการพัฒนามากขึ้น มีรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น จากการมีแพคเกจ โฟนลิงค์ ก้าวสู่โทรศัพท์มือถือ ซึ่งต้องใช้อุปกรณ์อื่นประกอบด้วย เช่น ตู้สื่อสาร บริษัทก็พัฒนาสินค้าพวกนี้เข้ามารองรับ ทำให้มีรายได้มากขึ้น และมีผลประกอบการดีขึ้นตามลำดับ จากนั้นจึงมีการแตกไลน์สินค้าออกไปอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็น ผลิตภัณฑ์ไฟฟ้า แผงควบคุมไฟฟ้า แม่พิมพ์โลหะ ชิ้นส่วนโลหะ เป็นต้น

"ธานี" เล่าว่า จุดเปลี่ยนสำคัญของบางกอกซีท เมื่อก่อตั้งขึ้นประมาณปี 2545 เมื่อบริษัทได้รับงานร้อยสายไฟและงานประกอบเครื่องจักรของสนามบินสุวรรณภูมิที่เลื่อนระยะเวลาการก่อสร้างมาหลายสิบปี โดยมีนักธุรกิจจากประเทศเนเธอร์แลนด์ได้รับงานปรับปรุงชั้นดินของรันเวย์ ซึ่งจะต้องนำเครื่องจักรจากเนเธอร์แลนด์เพื่อมาประกอบในไทย จึงมองหาผู้ที่มีความสามารถมาประกอบเครื่องจักรให้ ซึ่งบริษัทก็ได้รับการติดต่อและเข้ามาดูโรงงาน

ในครั้งนั้นทางเนเธอร์แลนด์ต้องการทำโครงรถยนต์หรือตัวถังทำจากเหล็ก เพราะเครื่องจักรเหล่านี้ต้องทำงานตลอด 24 ชั่วโมงเป็นเวลา 4-5 เดือน ดังนั้น โครงสร้างต้องแข็งแรงมาก ด้วยความที่สิ้นเปลืองตลอด เป็นการดูหมิ่นออกจากโคลนเพื่อให้แผ่นดินยุบ 1.50 เมตรภายในเวลา 3 เดือน ซึ่งหากเราปล่อยพื้นที่โดยปกติในช่วงระยะเวลา 1 ปี พื้นที่จะยุบประมาณ 1 คืบเท่านั้น เท่ากับว่าต้องใช้เวลาประมาณ 20 ปีกว่าจะได้ก่อสร้าง แต่โจทย์คือต้องการใช้เวลา 3 เดือนในการทำให้พื้นดินยุบตัวลงตามที่ต้องการ และเมื่อดำเนินการเสร็จแล้วรันเวย์ต้องราบเรียบไม่มีรอยสะดุด ส่วนกรณีรันเวย์ร้าวนั้น เป็นเพราะช่วยรอยต่อส่วนแรกกับส่วนที่ทาใหม่ไม่เท่ากัน

การเข้าไปรับงานดังกล่าว จากตัวถังเครื่องจักรก็เพิ่มมีงานเชื่อมประกอบโครงสร้างสำหรับเครื่องจักรกลเพิ่มเข้ามา ถือเป็น

งานที่มีความละเอียดมากขึ้น แต่ด้วยเครื่องจักรต้องทำงานหนักมาก จึงเกิดปัญหาเครื่องจักรเสีย บริษัทจึงเสนอเครื่องยนต์คูโบต้าเข้ามาทดแทน โดยตัดแปลงเครื่องจักรคูโบต้า 100 กว่าเครื่อง ใช้งานสุวรรณภูมิจนการก่อสร้างแล้วเสร็จ ซึ่งก็เป็นที่มาของความสัมพันธ์กับคูโบต้า เกิดงานสร้างเครื่องจักรเพิ่มขึ้นอีกอย่างตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา โดยสยามคูโบต้าให้บริษัทผลิตเครื่องปั้นไฟเพื่อไปขายในเวียดนามมากกว่า 8 ปีแล้ว

ขณะเดียวกันทางประเทศญี่ปุ่นได้เข้ามาเยี่ยมชมโรงงานและเห็นศักยภาพของบริษัท จึงแนะนำให้เราคำนวณราคาทำชิ้นส่วนให้แก่อุปกรณ์รถกลสยามคูโบต้าในรถเกี่ยวข้าว รถนวดข้าว หรือมีชิ้นส่วนอะไรที่ทางคูโบต้าจะสร้างใหม่ก็จะให้บริษัททำต้นแบบ ช่วยกันออกแบบ หลังจากทดสอบใช้เวลาเป็นปี เมื่อสำเร็จก็ให้บริษัทเป็นผู้ผลิต ส่วนงานรถนวดข้าว บางส่วนก็ย้ายฐานจากจีนมาผลิตที่ไทยเพื่อใช้งานในย่านเอเชียแล้วส่งออกไปยังอินเดียบางส่วน

"งานด้านวิศวกรรมมีความเชื่อมโยงกับนวัตกรรม เช่น เรื่องการตัดแปลงเครื่องมือ แทนที่จะซื้ออย่างเดียว เราสามารถตัดแปลงสร้างเครื่องมือของเราเอง เพื่อลดต้นทุนการผลิต แทนที่จะซื้อของญี่ปุ่นหรือของฝรั่ง บางครั้งก็เอาเครื่องมือเล็กๆ น้อยๆ มาดัดแปลงก็ใช้ได้เหมือนซื้อของแพงๆ"

สำหรับการก้าวเดินไปสู่เป้าหมายในอนาคตนั้น ผู้บริหารบางกอกซีทฯ เชื่อว่า การทำงานจะต้องมีตัวช่วยที่หลากหลาย ยกตัวอย่างเช่นกรณีของรถดักตึก ถือเป็นเอกลักษณ์ของประเทศไทยอย่างหนึ่ง ในการคิดค้นพัฒนามีบรรดาอาจารย์จากมหาวิทยาลัยต่างๆ มาช่วยกันวิจัย พัฒนา ศึกษาด้านไฟฟ้า ด้านแบตเตอรี่ ด้านมอเตอร์ ประกอบกัน เพื่อใช้กับรถยนต์ไฟฟ้า ซึ่งก็มองว่าหากจะพัฒนาขึ้นมาเป็นรถดักตึกไฟฟ้าที่เป็นนวัตกรรมไม่ใหญ่มาก น่าจะสามารถไปถึงเป้าหมายได้ไม่ยาก ดังนั้น เป้าหมายของบางกอกซีทฯ คือ สิ่งที่สามารถทำได้ไม่เกินตัว ไม่ต้องมองรถเมล์ทั้งคัน ไม่ใช้การนำเข้ารถเมล์มาทั้งคันแล้วใส่อุปกรณ์ไฟฟ้าตัวเดียวก็ถือว่าประกอบในไทยแล้ว เราต้องมองตัวเองว่ารับงานมาแล้วต้องทำให้ได้ ถ้าคิดว่าทำไม่ได้ก็อย่า

# ดม ชาติ ลึก

Khom Chad Luek  
Circulation: 900,000  
Ad Rate: 2,200

Section: First Section/-

วันที่: จันทร์ 11 กรกฎาคม 2559

ปีที่: 15

ฉบับที่: 5378

หน้า: 8(บน)

Col.Inch: 173.24 Ad Value: 381,128

PRValue (x3): 1,143,384

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: เส้นทางเดิน'บางกอกซีทซ์'จากวิศวกรไฟฟ้าสู่ธุรกิจแปรรูปเหล็ก

ไปรับ เช่น งานสร้างเครื่องจักรที่ทำให้สยามคูโบต้า ต้องมองว่าเราสามารถทำได้ ก็ประสานงานกับเขา ยอมเสียเวลาในการทดสอบ เป็นปี สุดท้ายเราก็ดำเนินงานมา ทำให้คิดได้ว่า การสร้างเครื่องจักรตัวหนึ่ง หรือรถตุ๊กตุ๊กไฟฟ้าเราก็คิดว่าเรามีศักยภาพพอ

ถามถึงความพอใจในการเติบโต "ธานิน" บอกว่า ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท จากการเริ่มต้นเพียง 7 ล้านบาท และมีสินทรัพย์เกือบ 700 ล้านบาท ภายในเวลา 21 ปี ถือว่าเป็นความพอใจของผู้ถือหุ้นทุกคน

● กุมทนาด สุตนพัตน์ ●

## ยึดหลักญี่ปุ่น 'ตรงเวลา-คุณภาพ'

"ธานิน สัจจะบริบูรณ์" เล่าถึงประสบการณ์จากการทำงานร่วมกับชาวญี่ปุ่นว่า ญี่ปุ่นจะเน้นคุณภาพและเรื่องเวลา จะต้องทำงานให้ได้ตามเวลาที่กำหนดไว้ และคุณภาพต้องได้มาตรฐานของญี่ปุ่น ซึ่งมีส่วนช่วยในการปรับปรุงคุณภาพของบริษัทด้วย โดยในการทำงานจะมีวิศวกรจากประเทศญี่ปุ่นมาตรวจเยี่ยมโรงงานทุกสัปดาห์ คอยชี้แนะหลายๆ อย่าง เมื่อบริษัททำงานได้อยู่ตัวมีคุณภาพแล้ว จึงเป็นที่มาว่าทางญี่ปุ่นสนใจในผลงานของเรา ขณะที่ตัวเราเองก็สร้างความเชื่อมั่นให้เกิดขึ้นด้วย ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของโรงงาน เครื่องจักร อย่างเช่นเครื่องจักรต้องผลิตสินค้า ตัด เจาะ ได้อย่างแม่นยำ ซึ่งญี่ปุ่นจะเน้นเครื่องจักรที่ผลิตจากญี่ปุ่น เพราะต้องการดูเครื่องจักรของเขา ถ้าเราไม่มีเครื่องจักรที่พร้อมจะทำงาน ญี่ปุ่นก็ไม่เชื่อมั่น บางครั้งจึงต้องสั่งซื้อเครื่องจักรใหม่เข้ามาเลย ให้เห็นว่าเมื่อส่งงานมาให้ เราก็พร้อมทำได้ดีทันที

ขณะที่ตัวกันเครื่องจักรทุกเครื่องที่นำเข้ามา จะต้องสามารถนำไปผลิตสินค้าตัวอื่นได้ เช่น เครื่องที่แพงที่สุดในบริษัทราคา 24 ล้านบาท เป็นเครื่องตัดด้วยเลเซอร์ ตัดชิ้นงานได้สวยงามมากเราก็นำเข้ามาก่อนโดยที่ลูกค้ายังไม่ป้อนงานให้เลย แต่เราสามารถเอาไปผลิตงานอื่นได้ เช่น ในช่วงปี 2556 งานโครงสร้างโซลาร์ฟาร์มกำลังเป็นที่สนใจ ซึ่งการทำโครงสร้างต้องใช้แม่พิมพ์

แต่เราไม่ใช่ โดยใช้เลเซอร์ตัดจึงได้ใช้งานเต็มที่

"ถือเป็นการแอดวานซ์พัฒนาในการใช้งานเครื่องจักร ไม่ใช่งานนี้ตัวนี้ไม่มี ต้องซื้อเครื่องก่อน ไม่ได้ทุกอย่างทดแทนกันได้ สินค้าหลายประเภท"

ธานิน บอกว่า หากถามว่าเรียนรู้วิธีคิดของญี่ปุ่นอย่างไรบ้าง คำตอบคือ 1.ตรงต่อเวลา 2.สินค้าต้องมีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่วางไว้ 3.ความไว้วางใจซึ่งกันและกัน ข้อนี้ถือว่าเป็นข้อสำคัญมาก เหมือนกันเป็นคู่ค้ากันแล้วอย่าไปหาผู้ค้าอื่น ต้องยึดตรงนี้เป็นหลัก ทำธุรกิจให้ต่างคนก็ต่างโตไปด้วยกัน ชาวญี่ปุ่นจะมองว่าหากเรามั่นคงกับเขา เมื่อเขาโตก็ดึงเราเติบโตไปด้วย และเมื่อเขาถามว่าเราจะโตไปพร้อมหรือไม่ ซึ่งดูที่ตามองเป้าหมายว่าปี 2020 จะเป็นเบอร์หนึ่งด้านเครื่องจักรกลของโลก แผนของเราที่จะตามไปด้วย โดยขยายกำลังการผลิตให้เต็มในส่วนที่จะมีงานมาป้อนให้เราขยายกิจการ

การถ่ายทอดแนวคิดนี้จะถูกส่งต่อผ่านศูนย์เทรนนิ่ง ซึ่งพนักงานใหม่จะได้รับการอบรม ทั้งเรื่องกฎข้อบังคับบริษัท การทำงาน เป็นการอบรมให้พนักงานเข้าใจและเรียนรู้ เพื่อให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตามที่บริษัทตั้งเป้าไว้ นอกจากนั้น ยังมีเวิร์กช็อปเตรียมให้พนักงานช่างเบื้องต้น บางคนเหมือนนักเรียนใหม่ไม่เคยทำงานช่างเลย จับเครื่องมือไม่เป็น เราก็มักจุดเริ่มต้น เหมือนที่ประเทศเยอรมนีจะสอนนักเรียนที่มาฝึกที่เวิร์กช็อปของโรงงานได้เลย