



วารสาร
บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน)
ปีที่ 27 ฉบับที่ 1 / เดือนเมษายน 2562



มารู้จักกับ จิราพร ขาวสวัสดิ์ แม่ทัพหญิงแกร่งแห่ง PTTOR

04

Moving Around

สัมภาษณ์พิเศษ

จิราพร ขาวสวัสดิ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและ
กรรมการผู้จัดการใหญ่ PTTOR

14

PTTOR

Support & Share

Zero Waste เพื่อบางละมุง
เมืองน่าอยู่ 2020

28

Café Amazon Cool

เสิร์ฟกาแฟ Café Amazon
บนเที่ยวบินเป็นครั้งแรก

CONTENTS

03
PTTOR Q&A

04
MOVING
AROUND

10
UPDATE &
TREND

12
PTTOR TO
SHARE

14
PTTOR
SUPPORT &
SHARE

16
HIGH SPEED

18
CRM CONER

20
PTTOR
GLOBAL

22
PTTOR
SOCIETY

24
ENERGY
GURU

26
MARKETING
FOCUS &
SUCCESS
QUOTE

27
WELLNESS

28
CAFÉ
AMAZON
COOL

30
MR. ADMAN

32
PTT STATION
NAVIGATOR

34
FIX & FIT
AUTO

35
COOL GAME

EDITOR'S TALK

วารสารพลังไทยฉบับนี้ นับเป็นฉบับแรกอย่างเป็นทางการ ภายใต้การดำเนินงานของ “บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) หรือ พีทีที โออาร์” (PTT Oil and Retail Business company Limited:PTTOR) ซึ่งได้มีการปรับเปลี่ยนเนื้อหาบางส่วนเพื่อความเหมาะสม รวมทั้งได้เพิ่มเนื้อหาที่น่าสนใจให้ครบครันมากยิ่งขึ้น แต่สิ่งที่ยังคงเหมือนเดิมคือ “พลังไทย” ยังคงเป็นสื่อกลางในการถ่ายทอดข้อมูล ข่าวสาร ความเคลื่อนไหวต่างๆ ของ PTTOR ไปยังผู้อ่านซึ่งถือเป็นคนในครอบครัวเดียวกันได้รับทราบการดำเนินงานในด้านต่างๆ ของ PTTOR กันเป็นประจำทุกเดือน

ในฉบับนี้ เราขอเปิดตัวแม่ทัพหญิงคนสำคัญแห่ง PTTOR “คุณจิราพร ขาวสวัสดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่” บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) ให้ทุกท่านได้รู้จักตัวตนของเธอมากยิ่งขึ้น ซึ่งเธอจะมาเล่าถึงการก่อเกิดเป็น PTTOR รวมถึงกลยุทธ์และทิศทางในการขับเคลื่อนธุรกิจ เพื่อสร้างการเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน

ที่สำคัญ เรายังได้เพิ่มคอลัมน์ใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นคอลัมน์ PTTOR GLOBAL ที่นำเสนอเรื่องราวเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศของ PTTOR คอลัมน์ Fix & Fit Auto ที่นำเสนอเคล็ดลับการดูแลรถ คอลัมน์ PTT STATION NAVIGATOR ซึ่งเป็นคอลัมน์ที่เจ้าของสถานีบริการน้ำมัน PTT STATION เจ้าถิ่นจะพาทุกท่านไปท่องเที่ยว ไปชมของดีของเด็ดในจังหวัดต่างๆ และคอลัมน์ Marketing Focus ที่นำเสนอเกร็ดความรู้ด้านการตลาดที่เป็นประโยชน์ต่อการธุรกิจ

นอกจากนี้ เรายังได้พัฒนาคุณภาพของวารสารในทุกด้าน ทั้งหน้าตา สาระความรู้ทางธุรกิจ และคุณภาพชีวิตที่เป็นประโยชน์ เพื่อมุ่งมั่นในการส่งมอบสิ่งที่ดีที่สุดให้กับทุกท่าน สร้างความมั่นใจในการเป็นผู้ร่วมขับเคลื่อนชีวิตและธุรกิจให้ก้าวไปข้างหน้าเคียงข้างคุณ

“We are progress partner.”

วารสารบริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) ปีที่ 27 ฉบับที่ 1 เดือนเมษายน พ.ศ. 2562

ที่ปรึกษา

จิราพร ขาวสวัสดิ์

บรรณาธิการบริหาร

ราชสุดา รังสิยากุล

บรรณาธิการ

ภัคพร อินทอนากร / กรรณภพ ศรีสุพรรณ / พัลลภ สมสุทธิ /
วชิรพร ไสยพิณ / โสภณ ลัมเจริญ

กองบรรณาธิการ

กรรณธรณ์ สังข์มงคล / อธิวัฒน์ รัตนกร / จิรทัศน์ กรุงแก้ว /
นพคุณ ทวีวิทยาศรียะ / สันติศิริ สุนทรนันท์ / ศิลา พิทยอภิธา /
จิรเดช ญาณไพศาล / กมลทิพย์ โชติทะพุททะ /
ธราธิป นันทศิริ / ปิยะธร แสงวิจิตร / ธนวัฒน์ มีจันทร์

จัดทำโดย

ฝ่ายสื่อสารองค์กร

บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน)
555/2 อาคาร EnCo A ชั้น 6 ถนนวิภาวดีรังสิต
แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

เสนอแนะ ดิเบ หรือแจ้งปัญหาการจัดส่ง

phanlayamon.s@pttor.com /
work032003@yahoo.com

ออกแบบและผลิตโดย

บริษัท เอิร์ธ อาย 1999 จำกัด / โทร. 02-279-5860

วารสารพลังไทย เป็นวารสารแนวดวงพลังงานสำหรับผู้แทน
จำหน่าย PTTOR มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ข้อมูลข่าวสาร
เกี่ยวกับนโยบายและการดำเนินงานของ PTTOR เพิ่มพูน
ความรู้ในด้านต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการบริหารงาน
รวมถึงเป็นสื่อสัมพันธ์เสริมสร้างความเข้าใจ ส่งเสริมและ
พัฒนาสำนึกร่วมกัน สร้างคุณค่าร่วมให้เกิดแก่ผู้มีส่วนได้
ส่วนเสียทุกกลุ่มอย่างสมดุล

• • •

วารสารฉบับนี้ พิมพ์ด้วยหมึกถั่วเหลือง บนกระดาษ Green
Offset ซึ่งเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม



www.pttor.com

“อยากให้ PTTOR มีธุรกิจ Non - Oil ใหม่ อะไรบ้าง?”

ธุรกิจ Non - Oil คือ?

สินค้าหรือบริการอื่นๆ ที่ไม่ใช่ธุรกิจน้ำมัน เชื้อเพลิงและธุรกิจล้อเส้นซึ่งธุรกิจ Non-oil คือธุรกิจใดๆ ที่สามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค เช่น ร้านสะดวกซื้อ ร้านกาแฟ อเมซอน ร้านอาหาร ศูนย์บริการรถยนต์ ฯลฯ เพื่อให้ PTTOR สามารถตอบสนองความต้องการและความคาดหวังของผู้บริโภคได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์มากขึ้น ทั้งภายในและภายนอกสถานีบริการน้ำมัน PTT STATION

มีอะไรที่คิดว่าน่าทำ แต่ยังไม่ทำได้ทำ...

อยากให้ทุกท่านเรียงลำดับจาก 1 ถึง 3 ซึ่ง 1 จะเป็นธุรกิจ Non - Oil ที่ท่านอยากให้ PTTOR มีมากที่สุดนั่นเอง... หรือหากใครมีไอเดียดีๆ นอกเหนือจากตัวเลือกเหล่านี้เสนอมาได้เลยนะครับ ทางเราจะยินดีที่สุดเลย! แล้วมาลุ้นกันว่า...ใครจะได้ของรางวัลพิเศษจาก PTTOR ไปครอง

ร้านขายยา

ร้านตัดผม

ร้านซักรีด

ร้านหนังสือ

ร้านอุปกรณ์เครื่องเขียน / สำนักงาน / ถ่ายเอกสาร

ร้านอาหารสัตว์เลี้ยง

โรงแรม / ที่พัก

รับจัดทัวร์ท่องเที่ยวชุมชน โดยรอบสถานบริการ

อื่นๆ โปรดระบุ

2 ช่องทางเขียนคำตอบดีๆ แล้วส่งมาได้ตามสะดวก ดังนี้

- **ทางไปรษณีย์บัตร** ส่งไปที่ **วารสารพลังไทย** (วงเล็บด้วยว่า PTTOR Q&A)
555/2 อาคาร EnCo A ชั้น 6 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
- **eMail** phanlayamon.s@pttor.com

สอบถามเพิ่มเติมได้ที่ www.pttor.com/contact



มารู้จักกับ

จิราพร ขาวสวัสดิ์

แม่ทัพหญิงแกร่งแห่ง
PTTOR

Our Leader

หากกล่าวถึง PTTOR ณ ช่วงเวลานี้ บุคคลผู้หนึ่งที่ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า คู่ค้า หรือแม่กระทั่งพนักงานของ PTTOR เองนี่ก็ถึง ก็คงจะเป็นใครอื่นไปไม่ได้นอกจากแม่ทัพคนสำคัญอย่าง “คุณจิราพร ขาวสวัสดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) หรือ PTTOR” ผู้เป็นหลักอยู่เบื้องหลังความสำเร็จในการปรับโครงสร้าง ปตท. อันถือเป็นจุดเริ่มต้นของ PTTOR ในฐานะบริษัท Flagship ด้านการค้าน้ำมันและการค้าปลีก ซึ่งเป็นลำดับที่ 6 ของกลุ่ม ปตท. ดังนั้น เราจะพาคุณมารู้จักกับแม่ทัพคนสำคัญของเรานี้ให้มากขึ้น

คุณจิราพร สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต (การบัญชี) คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตร Master of Accountancy จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และหลักสูตร MBA-Finance มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ด้วยนิสัยส่วนตัวที่เป็นคนชอบเรียนรู้สิ่งใหม่เพื่อนำมาพัฒนาตนเองให้พร้อมต่อหน้าที่ความรับผิดชอบใหม่ๆ ที่ได้รับมอบหมายให้ได้ดีขึ้นอยู่เสมอ คุณจิราพรจึงศึกษาเพิ่มเติมในหลักสูตรพิเศษอีก 2 หลักสูตร ได้แก่ หลักสูตร Senior-Executive Program ที่ London Business School มหาวิทยาลัยลอนดอน ประเทศอังกฤษ และหลักสูตรกรรมการบริษัท สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai Institute of Directors) อีกด้วย

เส้นทางการก้าวสู่การเป็นผู้นำขององค์กรแห่งนี้ของคุณจิราพร นับว่ายาวไกลกว่า 30 ปี เริ่มจากการทำงานกับบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทยในขณะนั้น) มาตั้งแต่ปี 2530 ในตำแหน่งนักบัญชี และได้รับมอบหมายหน้าที่สำคัญในการเป็นหัวหน้าหน่วยปรับปรุงระบบงาน Enterprise Resource Planning (ERP) อันเป็น Platform ปฏิบัติการหลัก Platform ใหม่ของ ปตท. เพื่อเชื่อมโยงข้อมูลทั้งหมด ตลอดทั้ง Value Chain ให้อยู่บน Platform เดียวกัน การแบ่งโครงสร้างออกเป็นหลายหน่วยธุรกิจเช่นนี้ ผสมผสานกับที่ได้รับมอบหมายให้ปฏิบัติงานในหน้าที่ดังกล่าว จึงถือเป็นโอกาสอันดีที่ทำให้คุณจิราพรมีโอกาสเรียนรู้เนื้อหาและกระบวนการทั้งหมดของ ปตท. จนเกิดความเข้าใจอย่างถ่องแท้

ในขณะที่เธอปฏิบัติงานอยู่ในสายงานบัญชี คุณจิราพรก็ยังเป็นผู้อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของการนำระบบ Direct Approve ที่ผู้แทนจำหน่ายสถานีบริการน้ำมัน พีทีที สเตชั่น รู้จักกันเป็นอย่างดี และใช้งานกันอยู่ทุกวันนี้ ซึ่งจะช่วยให้ผู้แทนจำหน่ายไม่ต้องเบิกเงินสดออกมาเข้าบัญชีของ ปตท. ก่อนที่จะส่งน้ำมันให้ เพิ่มความสะดวกในการซื้อผลิตภัณฑ์ สามารถลดขั้นตอนในการโอนเงิน อันเป็นการช่วยลดภาระให้กับผู้แทนจำหน่ายได้เป็นอย่างดี

ด้วยผลงานโดดเด่นอย่างต่อเนื่อง ทำให้คุณจิราพรได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากผู้บังคับบัญชา ให้ดำรงตำแหน่งผู้จัดการใหญ่วางแผน หน่วยธุรกิจน้ำมัน รับผิดชอบดูแลกลยุทธ์และแผนธุรกิจของหน่วยธุรกิจน้ำมัน ในปี 2555 และดำรงตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ บริษัท ปตท. บริหารธุรกิจค้าปลีก จำกัด (PTTRM) ในปี 2559 โดยมีผลงานโดดเด่นเป็นที่ประจักษ์ชัด จนผู้บริหารระดับสูงเกิดความเชื่อมั่น และแต่งตั้งให้เป็นผู้บริหารหญิงคนแรกที่ดำรงตำแหน่ง รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ หน่วยธุรกิจน้ำมัน ในปี 2560 และเมื่อมีนโยบายปรับโครงสร้าง ปตท. Spin-Off



หน่วยธุรกิจน้ำมันออกมาเป็น PTTOR คุณจิราพรจึงได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ในปัจจุบัน

“การดำเนินการใดๆ และการตัดสินใจใดๆ ในฐานะลูกจ้าง ต้องคำนึงถึงประโยชน์ขององค์กรเป็นที่ตั้ง มีเหตุผลและข้อมูลประกอบการตัดสินใจเสมอ เพื่อให้สามารถชี้แจงที่ไปที่มา และเหตุผลของการตัดสินใจนั้นๆ ได้อย่างชัดเจนตลอดเวลา” เป็นข้อความที่คุณจิราพรนอกจากจะกล่าวต่อผู้บริหารและพนักงานของ PTTOR อยู่เสมอแล้ว เธอยังปฏิบัติตนเป็น Role Model ที่ติดตามที่กล่าวไว้ ซึ่งผู้ได้บังคับบัญชาสังเกตเห็นได้ตลอดเวลา

ภาพที่ทุกคนใน PTTOR เห็นเสมอคือ ความมุ่งมั่นทุ่มเท ทำงานหนัก ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคและความเหนื่อยล้า เพื่อนำพาองค์กรไปสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้โดยไม่ละเลยการปฏิบัติงานอย่างมีคุณธรรม จริยธรรม สร้างความโปร่งใส พร้อมทั้งหยิบยื่นความจริงใจ และความเป็นกันเองให้กับทั้งผู้บริหารและพนักงานทุกระดับ เรียกได้ว่าเป็น CEO ที่พนักงานสามารถเข้าถึงได้ง่ายที่สุดคนหนึ่งเลยทีเดียว ถึงแม้ว่าในบางครั้งอาจดูเข้มงวด และจริงจังอยู่บ้าง แต่นั่นเป็นเพราะความหวังดีอย่างจริงใจที่มีต่อทุกคนและองค์กร

โดยในการทำงาน จะมีอยู่หนึ่งเรื่องที่คุณจิราพรเน้นย้ำเสมอนั่นคือ **“พวกเราต้องไม่หัวสีเหลี่ยม”** หมายความว่าการทำงานต้องไม่ยึดติดกับวิธีเดิมๆ แต่สามารถประยุกต์หาวิธีใหม่ๆ เพื่อแก้ปัญหาสร้างโอกาสใหม่ๆ ให้กับลูกค้า คู่ค้า รวมถึงสร้างประโยชน์ที่เพิ่มขึ้นให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งนี่อาจเป็นหนึ่งในแนวคิดที่ทำให้คุณจิราพร ก้าวขึ้นมาเป็นเบอร์หนึ่งได้ด้วยความสามารถอย่างแท้จริง ถือเป็นลูกหม้อตัวจริงที่เริ่มได้เต้าจากการเป็นพนักงานบัญชีตัวเล็กๆ จนมาเป็นเบอร์หนึ่งของ PTTOR ในวันนี้

อีกหนึ่งปรัชญาสำคัญที่คุณจิราพรยึดถือเสมอมาคือ การให้ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer Centric) เดิมเมื่อครั้งที่ปฏิบัติงานอยู่ในสายงานบัญชี ลูกค้าก็คือหน่วยงานต่างๆ ใน ปตท. เธอมุ่งเน้นการนำเสนอ Solutions เพื่อแก้ไขปัญหาอยู่ตลอดเวลา ให้ธุรกิจเดินต่อไปได้โดยไม่หยุดชะงักเพียงเพราะข้อจำกัดที่ไม่เอื้อในทางบัญชี จนได้รับการยอมรับจากทุกหน่วยงานที่ร่วมงาน ในวันนี้นักค้าของเธอคือผู้แทนจำหน่ายและผู้บริโภคของ PTTOR ที่มีอยู่ทั่วประเทศ

คุณจิราพรจึงให้ความสำคัญกับการพบปะลูกค้า เพื่อทำความเข้าใจ และรับฟังปัญหาด้วยตนเองตั้งแต่วันแรกๆ ของการดำรงตำแหน่ง

จนได้รับความไว้วางใจ เกิดความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ในการทำให้ทุกคนกล้าก้าวข้ามการเปลี่ยนแปลง จากหน่วยธุรกิจน้ำมัน มาเป็น PTTOR ในวันนี้ และพร้อมที่จะเติบโตต่อไปด้วยกัน โดยมีเธอเป็นผู้นำ นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับลูกค้า ถือเป็นอีกหนึ่งบทบาทสำคัญในการร่วมพัฒนาสินค้า บริการ ตลอดจนรูปแบบทางธุรกิจ เพื่อให้ PTTOR สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน หรือกระทั่งเกินความคาดหมาย ซึ่งเธอได้ให้ความจริงใจ โปร่งใส และเป็นธรรมชาติกับลูกค้าทุกรายอย่างเท่าเทียม เพื่อให้เกิดพลังร่วมในการผลักดันการพัฒนาธุรกิจร่วมกันอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

PTTOR หน่วยธุรกิจน้ำมันกับการปรับโครงสร้าง ปตท.

PTTOR ดำเนินธุรกิจเต็มตัว เมื่อ ปตท. ได้โอนกิจการทั้งหมดของหน่วยธุรกิจน้ำมันมายัง PTTOR เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2561 แต่หากมองกลับไป หน่วยธุรกิจน้ำมันเดิมมีประวัติศาสตร์อันยาวนาน ย้อนไปตั้งแต่การจัดตั้งองค์การเชื้อเพลิงเป็นรัฐวิสาหกิจในปี 2503 เกิดเป็นธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ตราสัญลักษณ์สามทหาร แก้ไขปัญหาการผูกขาดการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมโดยบริษัทน้ำมันต่างชาติ จนกระทั่งก่อตั้งการปิโตรเลียม

แห่งประเทศไทยขึ้นในปี 2521 เพื่อแก้ไขปัญหาการขาดแคลนน้ำมัน อันถือเป็นภารกิจแรกของ ปตท. และเป็นการกำเนิดขึ้นขององค์กรรัฐที่มีอำนาจหน้าที่เกี่ยวกับการปิโตรเลียมของประเทศไทยโดยตรงเป็นครั้งแรก

เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพจัดหาน้ำมันให้เพียงพอกับความต้องการที่มากขึ้น ควบคู่ไปกับการผลักดันให้เกิดการแข่งขันเสรีตามกลไกตลาด ภาครัฐจึงได้วางนโยบายและแนวทาง เปิดเสรีธุรกิจน้ำมันอย่างเป็นขั้นตอนและต่อเนื่อง สร้างความมั่นคงทางพลังงาน ส่งเสริมให้ประชาชนมีทางเลือก และได้รับการบริการที่ดีมากยิ่งขึ้น นโยบายดังกล่าวจึงทำให้ตลาดค้าปลีกน้ำมันมีผู้แข่งขันทั้งจากในและต่างประเทศเกิดขึ้นมากมาย

ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นนี้ สถานีบริการน้ำมันแต่ละแบรนด์ต้องปรับตัวอย่างหนัก เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค เริ่มจากการนำร้านสะดวกซื้อมาเปิดให้บริการ ดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามา ส่งผลให้รูปแบบทางธุรกิจ (Business Model) เริ่มเปลี่ยนแปลง



กลายเป็นจุดพักผ่อนระหว่างเดินทางมากขึ้น สถานีบริการน้ำมันต่างแข่งขันนำเสนอจุดขายใหม่ๆ ที่เป็นเอกลักษณ์ของตนเองเพื่อดึงดูดผู้บริโภค โดยไม่เน้นเพียงคุณภาพน้ำมันอย่างเดียวอีกต่อไป ไม่ว่าจะเป็นความสะดวกของห้องน้ำ ความหลากหลายของสินค้าภายในร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหาร และบริการอื่นๆ

เมื่อ ปตท. ได้แปรรูปการปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย เป็น บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ในปี 2544 เพื่อระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ สร้างความคล่องตัวในการบริหารงานและการลงทุน หน่วยธุรกิจน้ำมันก็ไม่ได้หยุดการเติบโตอยู่เพียงแค่การค้าน้ำมันเท่านั้น แต่ยังสร้างธุรกิจ Non-Oil อื่นๆ โดยมีธุรกิจร้านกาแฟ คาเฟ่ อเมซอน ที่ต้องยอมรับว่าเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญที่ส่งผลเป็นอย่างมากต่อความสำเร็จของหน่วยธุรกิจน้ำมันในเวลาต่อมา ทำให้หน่วยธุรกิจน้ำมันมีผลประกอบการในภาพรวมที่ดีขึ้นอย่างก้าวกระโดด



จากประวัติของหน่วยธุรกิจน้ำมันที่ถือกำเนิดมาโดยรัฐ หน่วยธุรกิจน้ำมันจึงมักจะถูกมองว่า ได้รับการเอื้อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจจากรัฐอยู่เสมอ ดังนั้นเพื่อแก้ไขภาพลักษณ์ดังกล่าว ประกอบกับตลาดการค้าน้ำมันและการค้าปลีกของไทยในปัจจุบันได้เปลี่ยนสภาพเป็นธุรกิจเสรีที่มีผู้ค้ามากมาย และมีการแข่งขันตามกลไกตลาดอย่างสมบูรณ์แล้ว จึงเป็นสาเหตุให้คณะกรรมการ ปตท. เห็นว่า ปตท. ควรปรับโครงสร้างเพื่อให้มีบริษัท Flagship ของกลุ่ม ปตท. ซึ่งมีสถานะเป็นเอกชน ดำเนินธุรกิจน้ำมันและธุรกิจค้าปลีกต่อไปในอนาคต เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจให้มากขึ้น ตลอดจนเพื่อให้เกิดความชัดเจนตามเจตนารมณ์ของรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พุทธศักราช 2560 มาตรา 75 ที่ระบุว่า รัฐต้องไม่ประกอบกิจการที่มีลักษณะเป็นการแข่งขันกับเอกชน

ปัจจุบัน ปตท. ยังถือหุ้น PTTOR 100% และมีแผนเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และลดสัดส่วนการถือหุ้นให้ต่ำกว่า 50% ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (แต่ไม่ต่ำกว่า 45%) เพื่อให้ PTTOR มีสถานะเป็นเอกชน โดย ปตท. เล็งเห็นประโยชน์สำคัญหลักๆ ของการปรับโครงสร้างในครั้งนี้หลายประการ เช่น สอดคล้องกับนโยบายเปิดเสรีธุรกิจน้ำมันของภาครัฐ เสริมสร้างความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากจะมีการเปิดเผยข้อมูลมากขึ้น ทั้งผลการดำเนินงานและสถานะการเงินของ PTTOR และราคาซื้อขายหลักทรัพย์จะสะท้อนมูลค่าเพิ่มของธุรกิจน้ำมันและค้าปลีกได้ชัดเจนกว่ามูลค่าของหน่วยธุรกิจน้ำมันภายใต้ ปตท. ซึ่งจะเป็นผลดีต่อตลาดทุนของประเทศไทยด้วย นอกจากนี้ PTTOR จะมีความคล่องตัวและศักยภาพในการลงทุนเพิ่มมากขึ้น ทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีส่วนช่วย SME ไทยขยายธุรกิจให้เติบโตควบคู่กันไป และสร้างงานสร้างอาชีพให้คนไทยมากขึ้น

ธุรกิจที่โอนจาก ปตท. มายัง PTTOR ประกอบด้วยทรัพย์สินหนี้สินและธุรกรรมของหน่วยธุรกิจน้ำมัน ปตท. อาทิ คลังปิโตรเลียม คลังน้ำมัน รวมถึงธุรกรรมการค้าขายน้ำมัน ไม่ว่าจะเป็นสถานีบริการน้ำมัน สถานีบริการ LPG ก๊าซหุงต้ม น้ำมันอากาศยาน น้ำมันเรือขนส่ง รวมถึงธุรกิจหล่อลื่น และธุรกิจค้าปลีกต่างๆ ตลอดจนหุ้นของบริษัทที่เกี่ยวข้อง แต่จะยกเว้นทรัพย์สินหรือธุรกรรมบางอย่างที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคงด้านพลังงานของประเทศ เช่น คลังก๊าซจังหวัดชลบุรี (คลังก๊าซเขาบ่อยา คลังก๊าซบ้านโรงเป๊ะ) สิทธิและหน้าที่ของ ปตท. ในส่วนที่เกี่ยวกับการจำหน่ายน้ำมันและผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมให้แก่หน่วยงานราชการของประเทศไทย ภายใต้พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุ พ.ศ. 2560 เป็นต้น

เส้นทางการปรับโครงสร้าง ปตท. ไม่ได้ราบรื่นสวยงาม เมื่อสำนักงานตรวจเงินแผ่นดิน (สตง.) ได้มีหนังสือตั้งข้อสังเกตว่าการปรับโครงสร้าง ปตท. อาจเป็นการทำให้ทรัพย์สินของชาติต้องสูญหาย และส่งผลกระทบต่อความมั่นคงทางพลังงานของประเทศ ซึ่งกระทรวงพลังงาน หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และ ปตท. ได้ร่วมกันพิจารณาประเด็นข้อสังเกตนี้อย่างรอบคอบ โดยทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องสามารถอธิบายข้อสังเกตต่างๆ ได้อย่างชัดเจนครบถ้วนทุกประเด็น จนกระทั่งเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2560 คณะรัฐมนตรีได้มีมติรับทราบข้อเสนอการปรับโครงสร้าง ปตท. และรับทราบผลการพิจารณาประเด็นข้อสังเกตดังกล่าวว่า การปรับโครงสร้าง ปตท. ไม่เป็นการทำให้ทรัพย์สินของชาติต้องสูญหาย และ/หรือ ส่งผลกระทบต่อความมั่นคงทางพลังงานของประเทศ



ประเทศนั้นๆ โดยอาจมีทั้งการลงทุนผ่านบริษัทลูก และ/หรือ การร่วมทุนกับผู้ประกอบการท้องถิ่น (Local Partner) เพื่อดำเนินธุรกิจร่วมกัน ซึ่งเราจะได้เห็นการขยายธุรกิจ ในลักษณะนี้มากขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคตอันใกล้

อย่างไรก็ดี ปัจจุบันธุรกิจทุกประเภท กำลังเผชิญกับกระแสการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ทั้งที่เกิดขึ้นจาก Technology Disruption อาทิ การเกิดขึ้นของธุรกิจรูปแบบ Sharing Economy เช่น Grab, Uber, Airbnb หรือกระแสของผู้บริโภคยุคใหม่ (Prosumer) ที่ผู้บริโภคมี

WHAT's AHEAD

นับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 เป็นต้นมา PTTOR มีฐานะเป็นบริษัท Flagship ของกลุ่ม ปตท. ในการดำเนินธุรกิจน้ำมันและค่าปลีก โดยมีวิสัยทัศน์ในการเป็นแบรนด์ไทยชั้นนำระดับโลกที่สร้างคุณค่าให้กับชุมชน ผ่านการดำเนินธุรกิจน้ำมัน ธุรกิจค่าปลีก และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง โดยมีพันธกิจในการดำเนินธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ ในฐานะบริษัทชั้นนำระดับสากลที่สร้างคุณค่าและการมีส่วนร่วมให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม ผ่านการวางกรอบกลยุทธ์ Customer Centric เน้นความต้องการของลูกค้าเป็นจุดเริ่มต้น และคำนึงถึงการขับเคลื่อนธุรกิจแบบ Social Inclusiveness สร้างการมีส่วนร่วมกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มอย่างสมดุล สร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกัน (Growing Together)

สำหรับสถานีบริการน้ำมัน พีทีที สเตชั่น นั้น จะเน้นการดึงดูดกลุ่มชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมด้วยธุรกิจของ PTTOR ให้มากขึ้น ตัวอย่างเช่น เมื่อเร็วๆ นี้ PTTOR ได้จัดตั้งโครงการส่งเสริมช่องทางการจำหน่ายให้กับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตโดยชุมชน และ/ SMEs ภายใต้ชื่อโครงการ “ไทยเด็ด” เพื่อเป็นจุดจำหน่ายเชื่อมโยงสินค้าของวิสาหกิจชุมชนเข้ากับผู้ซื้อ ซึ่งเป็นผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการในสถานีบริการ พีทีที สเตชั่น โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง

ด้านธุรกิจ Non-oil ทั้งในและนอกสถานีบริการ PTTOR จึงต้องคิดสรร พัฒนาสินค้า เพื่อเป็นทางเลือกใหม่ในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้อย่างต่อเนื่อง ส่วนแบรนด์ คาเฟ่ อเมซอน นั้น กำลังเติบโตได้เป็นอย่างดีทั้งในประเทศและอาเซียน อีกทั้งยังกำลังขยายการเติบโตสู่ภูมิภาคอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น ตะวันออกกลาง ณ ประเทศโอมาน เป็นต้น การขยายธุรกิจในต่างประเทศนั้นจะมีรูปแบบที่หลากหลายแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมตามบริบทของ

ความยิ่งใหญ่ และมีส่วนในการออกแบบผลิตภัณฑ์ได้ด้วยตัวเอง รวมถึงการเกิดขึ้นของพลังงานทางเลือก (Renewable Energy) และยานยนต์ไฟฟ้า (Electric Vehicle) ฯลฯ

ดังนั้น เพื่อเป็นการเตรียมพร้อมในการรองรับกระแสการเปลี่ยนแปลงต่างๆ เหล่านี้ PTTOR จึงไม่ได้นิ่งนอนใจ โดยจะมีโครงการปรับปรุงกระบวนการทำงาน (Ways of Work) ปรับวิถีคิด (Mindset) ปรับวิธีการทำงาน (Skillset) รวมถึงมีการนำดิจิทัลเทคโนโลยีเข้ามาเป็นเครื่องมือในการเพิ่มประสิทธิภาพ ปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจ และกระบวนการทำงานทั้งหมดแบบ End to End การเปลี่ยนแปลงที่กำลังจะเกิดขึ้นในครั้งนี้ จะเป็นการบูรณาการการเปลี่ยนแปลงในทุกมิติทั้งองค์กร ให้เกิดความสอดคล้องกันอย่างต่อเนื่อง โดยมีเป้าหมายให้ PTTOR เป็น Agile Organization คือ เป็นองค์กรที่มีความคล่องตัว และมีความยืดหยุ่นสูง สามารถดำเนินธุรกิจโดยมีลูกค้าเป็นศูนย์กลางได้อย่างมีประสิทธิภาพ ท่ามกลางกระแสการเปลี่ยนแปลงของโลกที่หมุนเร็วขึ้น โดยยังคงสามารถสร้างคุณค่าร่วมให้เกิดแก่สังคมชุมชน และเติบโตร่วมกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มได้อย่างสมดุล

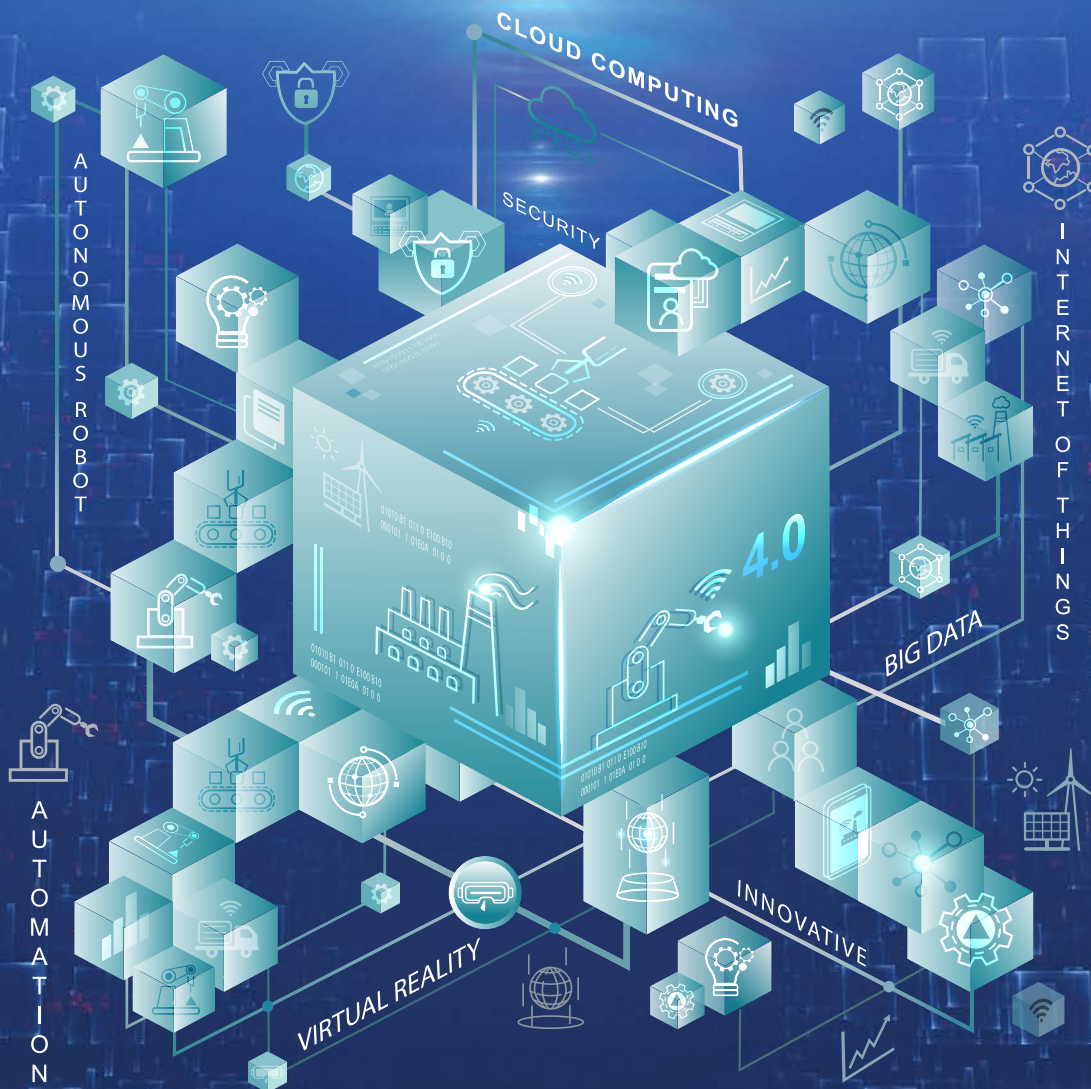


Message from CEO

“ตลอดระยะเวลากว่า 40 ปีที่ผ่านมา สถาบันบริการน้ำมัน พีทีที สเตชั่น เป็นตัวแทนของ ปตท. ในการเป็น Touch Point ที่ใกล้ชิดที่สุดกับคนไทย แดงขอขอบพระคุณ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกภาคส่วน ที่ได้ให้ความมั่นใจ และความไว้วางใจในการก้าวเข้ามา ร่วมเป็นครอบครัว PTTOR ด้วยกัน PTTOR จะยังคงรักษาภารกิจในการเป็น Touch Point หลักนี้ เพื่อร่วมกันส่งมอบประสบการณ์ที่ดีให้แก่ผู้บริโภคคนไทยทุกๆ คน และจะไม่หยุดยั้งที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้กับลูกค้าในกลุ่ม B2B ทั้งในและต่างประเทศ จากนั้นไป เราจะร่วมกันก้าวผ่านอุปสรรค ร่วมสร้างโอกาสทางธุรกิจ และร่วมกันทำให้ PTTOR เป็นแบรนด์ที่เป็นที่รัก และเป็นแบรนด์ที่คนไทยภาคภูมิใจตลอดไป ขอบพระคุณค่ะ”



จัดการข้อมูลดี... ธุรกิจมั่นคงและยั่งยืน



ทุกวันนี้เพียงแค่เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เราก็ได้ก้าวเข้าสู่โลกดิจิทัล หรือที่เรียกว่า Internet of Thing คนทั่วไป องค์กร หรือบริษัทต่างๆ จะสามารถเข้าสู่โลกของดิจิทัลได้ตลอดเวลาในแทบทุกๆ กิจกรรม เช่น การทำงาน การพูดคุย การซื้อของ หรือการเล่นโซเชียลเน็ตเวิร์ค เป็นต้น ทั้งหมดนี้จึงก่อให้เกิดข้อมูลทางดิจิทัลขึ้นอย่างมากมาย

หลายองค์กรจึงนำข้อมูลที่มีมากมายเหล่านี้มาวิเคราะห์ต่าง ๆ นานา ภายใต้เรื่องของ Big Data Analytic หรือระบบ AI (Artificial Intelligence) โดยคาดหวังว่าวิธีการเหล่านี้ จะทำให้องค์กรพัฒนาอย่าง เกิดประโยชน์สูงสุด แต่ในความเป็นจริง อุปสรรคเรื่องข้อมูลไม่ใช่เรื่องของจำนวนที่มากมาย แต่กลับเป็นเรื่องอื่นๆ อย่างเช่น*

- ความไม่ถูกต้องของข้อมูล จะทำให้สูญเสียโอกาสหรือรายได้ จำนวนมหาศาล
- ปัญหาการการเชื่อมต่อหรือการแบ่งปันข้อมูล ทั้งภายในและภายนอกองค์กรที่อาจไม่ต่อเนื่อง
- การค้นหาข้อมูลหรือแก้ไขข้อมูลให้ถูกต้อง อาจทำให้บุคลากรในองค์กรเสียเวลาทำงานไปกว่า 50%
- การจัดระเบียบข้อมูลต่างๆ (Data Scientists) อาจต้องใช้เวลาราว 60% ก่อนที่จะนำไปวิเคราะห์เชิงลึกต่อไป

ดังนั้นจะเห็นว่องค์กรต่างๆ จะมีปัญหาด้านข้อมูลซ่อนอยู่มากมาย ซึ่งคำว่าองค์กรนี้ก็ยังหมายถึง "สถานีบริการน้ำมัน ปตท." "ร้านค้าปลีกในสถานีบริการน้ำมัน" "โรงบรรจุก๊าซ" "ร้านค้าก๊าซ" ฯลฯ ที่มีอยู่ทั่วประเทศด้วย ผู้บริหารสูงสุดของแต่ละสาขาย่อมต้องเจอกับข้อมูลของธุรกิจตัวเองทั้งหมด เช่น รายรับ รายจ่าย ค่าเช่า ค่าแรง ค่าตกแต่งสถานที่ เป็นต้น และแน่นอนว่าเหล่านี้ได้กลายเป็นข้อมูลดิจิทัลไปเกือบ 100% แล้ว

Update & Trend ฉบับนี้จึงมีเรื่องของจัดการข้อมูลดิจิทัลที่เรียกว่า **"Enterprise Information Management (EIM)"** มาแนะนำให้รู้จักกัน แปลอย่างตรงตัวจะหมายถึง **"การวางวิสัยทางธุรกิจเชิงกลยุทธ์"** แต่หากอธิบายให้เข้าใจง่ายขึ้นก็คือ การรวบรวมข้อมูลสำคัญๆ แล้วจัดการข้อมูลนั้นๆ อย่างเป็นระบบ เริ่มตั้งแต่การวิเคราะห์ธุรกิจ (Business Analytic, Business Intelligence) การจัดสรรของและคนที่เกี่ยวข้อง ผ่านระบบหรือเทคโนโลยีที่สถานีบริการน้ำมันนั้นใช้อยู่ จนถึงการจัดการข้อมูลเหล่านี้ และทุกฝ่ายในธุรกิจของเราสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างแท้จริง (People, Process and Technology)



คำถามต่อมาคือใครจะทำหน้าที่ EIM นี้? ถ้าอย่างเป็นทางการจะเรียกว่า **"หน่วยงานธรรมาภิบาลข้อมูล (Data Governance)"** เป็นกลุ่มที่จะวางแผนธุรกิจเชิงกลยุทธ์ทางข้อมูล เช่น กำหนดหน้าที่ นโยบาย วางยุทธศาสตร์และหลักการ บริหารข้อมูล ดูแลมาตรฐานของข้อมูล ฯลฯ จากนั้นทุกอย่างจะถูกส่งเข้าระบบเทคโนโลยี ไม่ว่าจะเป็นการจัดการฐานข้อมูล (Database System) การเปลี่ยนแปลงข้อมูล (Transformation) การควบคุมรวมของข้อมูล (Integration) การจัดการข้อมูล (Data Management) การบริหารข้อมูลให้มีคุณภาพ (Quality Control) เพื่อช่วยให้ผู้ใช้จริงๆ ได้นำข้อมูลที่ถูกต้องนี้ไปใช้ได้ อย่างมีประสิทธิภาพ

หากมองสะท้อนสถานีบริการน้ำมันเป็นตัวอย่าง ก็ควรจะเริ่มจากผู้บริหารสูงสุดจัดหากลุ่มบุคลากรที่เหมาะสม เพื่อดูแลและรับผิดชอบในเรื่องของข้อมูลทั้งหมด (หน่วยงานธรรมาภิบาลข้อมูล) ทั้งในระดับผู้เชี่ยวชาญและระดับปฏิบัติการ กลุ่มนี้จะทำหน้าที่ตั้งแต่วางแผนการทำงาน ทั้งระยะสั้น ระยะกลาง ระยะยาว ตามวิสัยทัศน์ที่ผู้บริหารได้มอบหมายมา กำหนดขั้นตอนต่างๆ ให้สอดคล้องกันในทุกตำแหน่ง รวมถึงพร้อมปรับปรุงกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับยุคสมัยตลอดเวลา

เพื่อเปลี่ยนจากข้อมูลในเชิงนามธรรมให้กลายเป็น
ผลกำไรที่จับต้องได้...อย่างมั่นคงและยั่งยืน



* ที่มาข้อมูล : www.datacenterknowledge.com,
hbr.org, www.computerworld.com

เรื่องพงษ์พัฒน์ โตตระกูล

วิศวกรส่วนบริการเทคนิคตลาดพาณิชย์และต่างประเทศ

ฝ่ายวิศวกรรมและบริการเทคนิคตลาดพาณิชย์และต่างประเทศ

บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน)

ถึงก๊าซ ปตท. ปลอดภัย...
มั่นใจยิ่งขึ้นด้วยนวัตกรรม

Check Lock Valve



ความปลอดภัยคือหัวใจสำคัญที่สุดของธุรกิจก๊าซหุงต้ม ปตท. โดยเฉพาะถึงก๊าซหุงต้มที่จะเข้าไปอยู่ในครัวเรือนทั่วประเทศ PTTOR จึงเคร่งครัดในเรื่องของการตรวจสอบสภาพถึงที่สมบูรณ์ คุณภาพวาล์วมือหมุน กระบวนการบรรจุ ตลอดจนการขนส่งทุกขั้นตอนเรารักษามาตรฐานความปลอดภัยจนเป็นที่ไว้วางใจตลอดมา

โดยเฉพาะวาล์วมือหมุนนั้น เราได้พัฒนาเพิ่มความปลอดภัยมากขึ้นกว่าเดิมที่เรียกว่า “วาล์วมือหมุน Check Lock” ซึ่งมั่นใจได้ในมาตรฐานการผลิต และประกอบวาล์วมือหมุนลงถึงก๊าซที่คงความปลอดภัยได้มาตรฐาน มอก. เหมือนเดิม

Check Lock คือกลไกความปลอดภัยที่ออกแบบมาสำหรับ ถังก๊าซหุงต้ม ปตท. โดยเฉพาะ คุณสมบัติคือ ช่วยป้องกันก๊าซรั่ว ออกจากถัง เมื่อมีการถอดอุปกรณ์หัวปรับความดัน (Regulator) โดย ไม่ได้ปิดมือหมุน และยังสามารถป้องกันก๊าซรั่วออกจากถัง ในกรณี ที่รถขนส่งถังก๊าซเกิดอุบัติเหตุ หรือเผลอเปิดวาล์วโดยบังเอิญ

หากเทียบกับวาล์วมือหมุนระบบเดิม ขณะที่ยังไม่ได้ต่อหัว ปรับความดัน หากวาล์วถูกเปิด ก๊าซก็จะไหลออกมาทันที แต่กลไกของ Check Lock นี้ ก๊าซจะไม่สามารถไหลออกมาได้ ทำให้ป้องกันการเกิด เพลิงไหม้ได้อย่างมั่นใจ

ถึงแม้มีการปรับกลไกภายในตัววาล์วเพิ่มเติม แต่วาล์ว Check Lock ก็มีหน้าตาแทบไม่ต่างจากวาล์วรุ่นเดิม แต่ขนาดเปลี่ยนไป เล็กน้อย คือมีความสูง 95 มม. (จากเดิม 93 มม.) และมีความยาว 900 มม. (จากเดิม 675 มม.) แม้จะสูงและยาวกว่าเดิม แต่วาล์ว มือหมุน Check Lock ก็สามารถใช้งานร่วมกับหัวปรับความดันที่ จำหน่ายทั่วไปในตลาดได้

สำหรับโรงงานบรรจุก๊าซ สามารถใช้หัวบรรจุเดิมได้โดย ไม่ต้องมีอุปกรณ์เพิ่มเติมใดๆ เพียงแต่อัตราการเติมจะลดลงเล็กน้อย คือ บรรจุ 21.6 kg.LPG/min (เดิม 25.5 kg.LPG/min) นอกจากนี้ วาล์วมือหมุน Check Lock ยังมีความทนทาน เพราะจากผลการทดสอบ สามารถใช้ได้กว่า 5,000 ครั้ง อย่างไรก็ตาม ภายหลังการบรรจุต้อง ตรวจสอบให้แน่ใจว่า ปิดมือหมุนเรียบร้อยแล้วจึงถอดหัวบรรจุ ออกจากวาล์ว

ทั้งนี้ หลังจากบรรจุก๊าซเรียบร้อยแล้ว แนะนำให้ทางโรงบรรจุ ตรวจสอบการรั่วไหลของก๊าซเสมอ ด้วยวิธีการดังนี้

- ปิดมือหมุน
- ลูบน้ำสบู่บริเวณทางออกของวาล์ว หรือนำถังลงในบ่อ ตรวจสอบการรั่วซึม และสังเกตหาความผิดปกติจากการรั่วซึมของวาล์ว เช่น เสียงก๊าซรั่วซึม เกิดฟองสบู่ หรือฟองก๊าซ
- ปิดมือหมุน
- ทำความสะอาดคราบสบู่ และทำให้แห้งสนิทเพื่อป้องกันการเกิดสนิม

• หากพบความผิดปกติจากการรั่วซึมของวาล์วให้ตัดแยก ถังก๊าซออก เพื่อส่งซ่อมบำรุงโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ถังก๊าซหุงต้ม ปตท. ที่ผ่านการบรรจุเรียบร้อยแล้วจะมี ซิลพลาสติกสำหรับวาล์วมือหมุน 15/48 (Check Lock) ที่ต่างไปจาก ซิลพลาสติกของวาล์วมือหมุน 15/48 รุ่นเก่า คือสายรัดยาวขึ้น ประมาณ 2.5 ซม. แต่สามารถใช้ฝักรัดได้ทั้งวาล์วมือหมุน 15/48 (Check Lock) และวาล์วมือหมุน 15/48 รุ่นเก่า

จะเห็นว่าแม้เราจะพัฒนานวัตกรรมด้านความปลอดภัยเพิ่มเติมอย่างไร เรายังพยายามให้เกิดการ เปลี่ยนแปลงของอุปกรณ์น้อยที่สุด เพื่อไม่ให้กระทบกับ ผู้ใช้ก๊าซและโรงบรรจุก๊าซ ไม่ต้องยุ่งยากในการปรับ เปลี่ยนอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องนั่นเอง



Zero Waste

เพื่อบางละมุง
เมื่อนำอยู่ 2020



**กิจกรรม Zero Waste ภายใต้โครงการ
บางละมุงเมืองน่าอยู่ 2020** เริ่มต้นจากกระบวนการมีส่วนร่วมระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องและเครือข่ายในพื้นที่คลังก๊าซบ้านโรงโป๊ะ จังหวัดชลบุรี ได้แก่ คลังก๊าซบ้านโรงโป๊ะ หน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานภาคเอกชน และชุมชนในพื้นที่รอบ โดยมีจุดประสงค์เพื่อตอบสนองความต้องการของชุมชนอย่างมีส่วนร่วมและยั่งยืน สร้างคุณค่าร่วมระหว่างองค์กร และสังคม ชุมชน ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมในความคิด ซึ่งเชิญผู้เกี่ยวข้องมาร่วมวิเคราะห์ความต้องการ ร่วมหาแนวทางแก้ปัญหา และร่วมวางแผนการดำเนินงาน จนเกิดเป็นคณะทำงาน Zero Waste ภายใต้โครงการบางละมุงเมืองน่าอยู่ 2020 ขึ้นในปี 2559

อนึ่ง คณะทำงานได้เห็นถึงโอกาสในการพัฒนาระบบการจัดการขยะย่อยสลาย ให้สามารถกลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีสรรพประโยชน์และมีมูลค่าทางเศรษฐกิจ และได้ศึกษาเรียนรู้และรับการอบรมด้านการรวบรวมขยะย่อยสลายและเศษอาหารจากครัวเรือนมาหมักด้วยหัวเชื้อชีวภาพ เพื่อผลิตเป็นปุ๋ยอินทรีย์เพื่อใช้ประโยชน์ในกิจกรรมอื่นๆ ตลอดจนได้กำหนดชุมชนนำร่อง และลงพื้นที่ให้ความรู้เรื่องการกำจัดขยะในครัวเรือนร่วมกัน เกิดเป็นศูนย์เรียนรู้ Zero Waste ขึ้น



ปัจจุบัน คณะทำงาน Zero Waste ได้พัฒนากิจกรรมตามแผนยุทธศาสตร์ โดยเริ่มดำเนินการขึ้นทะเบียนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและกลุ่มในองค์กร ควบคู่ไปกับการพัฒนาศูนย์การเรียนรู้อย่างเป็นระบบ โดยแบ่งพื้นที่ศูนย์ฯ ให้กลายเป็นฐานเรียนรู้สำหรับผู้ศึกษาดูงานหรือผู้ที่สนใจ รวมถึงจัดกิจกรรมคัดแยกถุงพลาสติกในครัวเรือน เพื่อให้ชุมชนได้ตระหนักถึงความสำคัญของการลดใช้ถุงพลาสติก ตอบโจทย์ความต้องการกำจัดขยะในชุมชนอย่างยั่งยืนต่อไป

ก้าวจากอันดับหนึ่งไทย สู่**แบรนด์ระดับโลก**

ปี 2562 นี้นับเป็นเวลา 10 ปีพอดี ที่ PTT Lubricants สามารถครองตำแหน่งอันดับหนึ่งของส่วนแบ่งการตลาดในประเทศ และเป็นเพียงบริษัทเดียวในตลาดที่ยอดจำหน่ายยังเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปีแรกที่ครองแชมป์ ซึ่งความสำเร็จนี้ ย่อมมาจากการขับเคลื่อนอันไม่หยุดนิ่งของแบรนด์ ที่ดิ้นหน้า ปรับตัว และเปิดโอกาสใหม่ตลอดเวลา





ไม่เพียงแต่เป็นที่หนึ่งในด้านส่วนแบ่งการตลาด PTT Lubricants ยังเป็นอันดับหนึ่งในฐานะแบรนด์ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดตลอดช่วงเวลา 10 ปีด้วยเช่นกัน อันดับทั้งในแง่ธุรกิจและอันดับในความเป็นแบรนด์และการบริการท่ามกลางตลาดที่มีการแข่งขันสูง เน้นย้ำให้เห็นถึงการพัฒนาเพื่อประสบการณ์ที่ดีขึ้น ทั้งสำหรับผู้ให้บริการ ผู้ให้บริการและพันธมิตรธุรกิจเองด้วย

ภายใต้เข็มขัดอันดับหนึ่งของผลิตภัณฑ์หล่อลื่นในไทย เป้าหมายต่อไปของ PTT Lubricants คือการขับเคลื่อนแบรนด์ให้กลายเป็นแบรนด์ระดับโลกภายในปี 2568 โดยปัจจุบัน PTT Lubricants สามารถแข่งขันได้ในต่างประเทศรวมกว่า 41 ประเทศ และความสำเร็จในตลาดต่างประเทศก็ยกระดับความเชื่อมั่นต่อแบรนด์ภายในประเทศมากขึ้นเช่นกัน

ขณะที่มีการคาดการณ์กันว่าในช่วงระหว่าง 5 - 10 ปีข้างหน้า สัดส่วนความต้องการน้ำมันหล่อลื่นยานยนต์จะลดลงจากการเติบโต

ของรถยนต์ไฟฟ้าจะเป็นเรื่องน่ากังวลหรือไม่ คุณบุรินทร์ รัตนสมบัติ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ธุรกิจหล่อลื่นของ PTTOR มองว่า “ความท้าทายของเราคือ เราไม่รู้ว้าวินข้างหน้าเราจะเจออะไร เราต้องกล้าที่จะลองและพร้อมที่จะปรับตัวอยู่เสมอ”

ภายใต้แนวคิด The Moving Innovation นวัตกรรมเพื่อการขับเคลื่อน PTT Lubricants จึงมุ่งเน้นการพัฒนาด้านนวัตกรรม ไม่ว่าจะเป็นด้านผลิตภัณฑ์หรือการบริการ และยังพัฒนาขีดความสามารถในการปรับตัว เพื่อให้ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นในศักยภาพและสินค้าของแบรนด์มากขึ้น

และเพื่อรองรับขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ PTT Lubricants ได้เปิดตัวศูนย์กระจายสินค้าหล่อลื่นแห่งใหม่ในชื่อ Lube New DC โดยศูนย์กระจายสินค้าอัจฉริยะนี้ตั้งอยู่บนถนนบางนา - ตราด กม. 39 โดยประยุกต์ระบบดิจิทัลมาใช้ในการทำงาน ไม่ว่าจะเป็นผ่านเทคโนโลยีวิทยาการหุ่นยนต์ และระบบจัดการคลังสินค้าและการขนส่ง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารห่วงโซ่อุปทานให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ขณะเดียวกันยังเพิ่มระดับมาตรฐานการให้บริการ ความเร็ว และความต่อเนื่องในการส่งมอบสินค้าครอบคลุมตั้งแต่กระบวนการตั้งแต่ต้นจนส่งมอบ

ด้วยความมุ่งมั่นที่จะตอบสนองทุกความต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเดินทางสู่ความเป็นแบรนด์ระดับโลกตามที่ตั้งเป้าไว้ได้อย่างมั่นใจ



ทิศทาง ที่เติบโต... มั่นคงไปกับ 1365

1365 Contact Center สวัสดิ์
ค่ะ...กลับมาพบกันอีกครั้งแล้วนะคะ
กับ CRM Corner ฉบับแรกของปี
2562 และเนื่องในโอกาสอันดีนี้ ทีม
งานลูกค้าสัมพันธ์ขอเริ่มต้นด้วย
วิสัยทัศน์และแนวคิดในการบริหาร
งาน จากฝ่ายศูนย์บริการคำสั่งซื้อ
และลูกค้าสัมพันธ์ เพื่อให้เห็นทิศทาง
การดำเนินงานในปีนี้ ซึ่งพร้อมที่จะ
ให้บริการและเติบโตอย่างมั่นคงไป
กับท่านผู้บริหารสถานีกทุกท่านค่ะ



คุณภัทรพร อวรุ่งเรือง ผู้จัดการ
ฝ่ายศูนย์บริการคำสั่งซื้อและลูกค้าสัมพันธ์ กล่าวว่า
“...จากการที่เราเป็น PTTOR และท่ามกลางกระแส
การเปลี่ยนแปลงของโลกทางด้าน Technology เรา
ต้องพร้อมปรับตัวด้วยการลดต้นทุน ขยายขีดความ
สามารถ รวมถึงการหาโอกาสเสริมสร้างศักยภาพทาง
ธุรกิจ อีกทั้งต้องนำ Technology และ Digital มาใช้

พัฒนาการทำงานให้คล่องตัว
ต่อไป เพื่อให้ทันต่อการ
เปลี่ยนแปลงอย่างก้าว
กระโดดของโลกอนาคต ทั้งนี้
เพื่อให้การบริหารงานรับค่า
สั่งซื้อและลูกค้าสัมพันธ์ เกิด
ประโยชน์และตอบสนอง
ความต้องการของลูกค้าได้
มากที่สุด ทุกเสียงของลูกค้า
รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องทุกท่าน
ล้วนมีคุณค่ากับองค์กรและ
การตัดสินใจของผู้บริหาร
ของเราทั้งสิ้น เพื่อ PTTOR
และทุกธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
ของเราเติบโตอย่างเข้มแข็ง
และมั่นคงร่วมกันต่อไป...”



“...เป้าหมายหนึ่งที่
สำคัญของหน่วยงานคือ การให้
พนักงานทุกคน
สามารถทำงานได้
อย่างมีความสุข มี
ความพร้อมใน
ด้านเทคโนโลยี และ
มีโอกาสนในการ
พัฒนาตัวเอง
ตลอดเวลา...”

กมลรัตน์ โกศลวัฒน์

“...พนักงานทุกคนไม่ใช่
เพียงแค่ผู้ให้ข้อมูลหรือรับ
ส่งเรื่อง แต่เป็นที่ปรึกษา
คอยช่วยเหลือทุกปัญหา
ของลูกค้า...”

คุณทิพย์ธิดา พงษ์สมบูรณ์



สำหรับ **คุณทิพย์ธิดา
พงษ์สมบูรณ์** หัวหน้าพนักงานรับสาย

กล่าวถึงแนวทางปฏิบัติของทีมงานรับสายว่า “...ทีมงานเองได้มีการหารือร่วมกัน เพื่อหาแนวปฏิบัติที่จะสามารถทำให้บรรลุเป้าหมายในอนาคตตามวิสัยทัศน์ของหน่วยงาน มีการผลักดันให้เกิดความมุ่งมั่นในการพัฒนาตัวเอง โดยใช้องค์ความรู้และเครื่องมือที่หน่วยงานได้จัดสรรให้ มีการแชร์เทคนิคต่างๆ จากพนักงานที่มีประสบการณ์ตรงมานานมากกว่า 10 ปีให้กับพนักงาน

ทุกคน ทั้งนี้ นอกจากเรื่องคุณภาพการบริการที่ต้องได้มาตรฐานแล้ว การทำงานอย่างมีความสุขเป็นอีกเรื่องหนึ่งที่หน่วยงานให้ความสำคัญมาโดยตลอด โดยเน้นการทำงานร่วมกันเป็นทีม สร้างทัศนคติที่ดีต่อการบริการ เนื่องจากพนักงานทุกคนไม่ใช่เพียงแค่ผู้ให้ข้อมูลหรือรับส่งเรื่อง แต่เป็นที่ปรึกษาคอยช่วยเหลือทุกปัญหาของลูกค้า ผลักดันให้ปัญหาได้รับการแก้ไขได้ทันทั่วทั้ง เพื่อให้ลูกค้ามีความพึงพอใจหลังจากใช้บริการของ 1365 Contact Center ...”

ในส่วนของแนวทางการดำเนินงานเพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของหน่วยงานนั้น **คุณกมลรัตน์ โกศลวัฒน์** ผู้จัดการส่วนลูกค้าสัมพันธ์กล่าวว่า “...ทีมงานลูกค้าสัมพันธ์ได้มีการวางกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อให้สามารถส่งมอบการบริการที่เป็นเลิศแก่ลูกค้าได้แก่

- พัฒนาศักยภาพของพนักงาน เช่น การให้พนักงานสามารถเข้าถึงแหล่งความรู้ต่างๆ ที่จำเป็นต่อการทำงานและการพัฒนาตนเอง ทั้งในรูปแบบการจัดอบรมโดยวิทยากรมืออาชีพ และในรูปแบบ Self - Service ผ่านระบบ E - Learning ที่พนักงานสามารถเลือกคอร์สอบรมและช่วงเวลาเรียนที่เหมาะสมกับตัวเอง เนื่องจากเป้าหมายหนึ่งที่สำคัญของหน่วยงานคือ การให้พนักงานทุกคนสามารถ

ทำงานได้อย่างมีความสุข มีความพร้อมในด้านเทคโนโลยี และมีโอกาสในการพัฒนาตัวเองตลอดเวลา

- พัฒนาระบบ Contact Center โดยนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยลดระยะเวลาในการทำงาน เพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ เช่น การพัฒนาระบบ CRM ที่จะช่วยให้พนักงานรับสายสามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็ว ครบถ้วน และถูกต้องมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาระบบการควบคุมคุณภาพการให้บริการของพนักงานรับสาย ที่สามารถตรวจสอบคุณภาพการให้บริการให้เป็นไปตามมาตรฐานที่วางไว้ รวมถึงมีแผนการพัฒนาระบบ AI เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าในยุคดิจิทัล...”

ทีมงานลูกค้าสัมพันธ์
หวังเป็นอย่างยิ่งว่า ศูนย์บริการ
คำสั่งซื้อและลูกค้าสัมพันธ์จะ
เป็นอีกแรงสำคัญ ในการสร้าง
ความเชื่อมั่นให้กับท่านผู้บริหาร
สถานีกทุกท่านในการร่วมดำเนิน
ธุรกิจกับ PTTOR

สำหรับ CRM Corner ฉบับ
หน้าจะมีเรื่องราวสาระดีๆ อะไร
มาฝาก อย่าลืมนติดตามกันฉบับต่อไปนะ
สุดท้ายนี้ หากผู้บริหาร
สถานีท่านใดไม่ได้รับความสะดวก
หรือมีข้อเสนอแนะ - ดิชม ทาง
ทีมงานลูกค้าสัมพันธ์ยินดีรับฟัง
เพื่อนำมาปรับปรุงการให้บริการ
โดยสามารถติดต่อได้ตลอด 24 ชม.

• โทรศัพท์ : 1365
• Email: 1365@pttor.com
• Fax : 02-239-7762
• www.pttplc.com
ผ่านเมนู Contact us
• www.pttor.com
ผ่านเมนู Contact us

เพราะทุกเสียงของท่าน
มีคุณค่าต่อเราเสมอ
1365 Contact Center
ยินดีให้บริการค่ะ

ตำนานสืบทอด

ความความมุ่งมั่นและ ความเชื่อเพื่อการดูแลสังคม

ของพีทีที ฟิลิปปินส์ จากสิ่งแวดล้อมสู่การศึกษา



บริษัท พีทีที ฟิลิปปินส์ คอร์ปอเรชั่น มีประวัติมากกว่า 20 ปีในการทำธุรกิจน้ำมันตั้งแต่ปี ค.ศ. 1996 ซึ่งได้ก่อตั้งบริษัท ร่วมทุนในชื่อ Subic Bay Distribution Inc. ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อในปี ค.ศ. 2004 โดยมีธุรกิจหลักคือ การนำเข้าและขายน้ำมัน เชื้อเพลิงและหล่อลื่นในตลาดค้าส่งและค้าปลีก ผ่านสถานีบริการน้ำมัน พีทีที สเตชัน ขณะนั้นมีคลังน้ำมัน 3 แห่งในฟิลิปปินส์ และเป็นผู้นำเข้าน้ำมันสำเร็จรูปรายใหญ่ที่สุดในประเทศด้วย

บริษัทฯ ได้นำนโยบายดูแลสังคมของ ปตท. เป็นแนวทางสำคัญ จึงจัด กิจกรรมดูแลสังคมรอบๆ คลังน้ำมันในช่วงเริ่มต้น เช่น มอบทุนการศึกษา แจก ทรายจราจร บริการอุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นต้น

ปี ค.ศ. 2009 บริษัทฯ ได้เห็นความสำคัญของกิจกรรม CSR มากขึ้นในฐานะ Good Corporate Citizen ของฟิลิปปินส์ ผู้บริหารระดับสูงจึงก่อตั้งมูลนิธิ พีทีที ฟิลิปปินส์ เพื่อเป็นหน่วยงานการทำกิจกรรม CSR ขององค์กร โดยมีวัตถุประสงค์ ที่ช่วยดูแลสังคมชุมชน บรรเทาทุกข์ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น

เนื่องจากฟิลิปปินส์เป็นประเทศที่ได้รับผลกระทบจากภัยทางธรรมชาติ เช่น ใต้ฝุ่น แผ่นดินไหว และดินถล่มชายฝั่ง เนื่องจากไม่มีป่าโกงกางมาช่วยด้านทานความ รุนแรงของพายุฝน ทางบริษัทฯ จึงได้เล็งเห็นความจำเป็นในเรื่องการอนุรักษ์ป่า จึงเป็นที่มาของ 3 โครงการใหญ่ ดังนี้

โครงการแรก “Gas Up for a Tree” มีระยะเวลา 3 ปี ในการปลูกป่า เขตภูเขาที่เสื่อมโทรม เนื่องจากการตัดไม้ทำลายป่าในพื้นที่คลังน้ำมัน Subic ที่ จังหวัด Bataan จึงปลูกต้นกล้าของไม้ยืนต้นได้กว่า 30,000 ต้น บนพื้นที่ 312 ไร่ โครงการที่ 2 คือปลูกป่าโกงกางตามชายฝั่งใกล้ๆ กรุงมะนิลา ที่จังหวัดควิเต้ ชื่อว่า “BakaJuan Back to the Mangroves” มีระยะเวลา 4 ปี โดยได้ปลูกเมล็ดพันธุ์ ต้นโกงกางกว่า 200,000 ต้น และโครงการที่ 3 “Sibol Re-greening Project of the Marikina Watershed” ใช้เวลา 3 ปี สามารถปลูกต้นกล้าของไม้ยืนต้น





ได้ 50,000 ต้นในพื้นที่ 625 ไร่ นอกจากคืนความสมบูรณ์ให้กับป่าแล้ว ยังสร้างแหล่งทำมาหากินให้แก่ชุมชนในพื้นที่อีกหลายร้อยครอบครัว

บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าขยายการทำ CSR ด้านสิ่งแวดล้อมนี้ไป ยังจังหวัดอื่นๆ โดยได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐ ทั้งระดับท้องถิ่นและระดับประเทศ ประชาชนจากชุมชนต่างๆ อาสาสมัครจากพนักงานและครอบครัวของบริษัทฯ รวมถึงตัวแทนจำหน่ายและลูกค้าของบริษัทฯ สร้างน้ำใจที่ดี แบ่งปันความสุข และความเอื้ออาทรให้ผู้คนที่ได้รับประโยชน์จากโครงการนี้กันทั่วหน้า

บริษัท พีทีที โฟลิบปิโนส์ จึงได้รับการยอมรับว่า เป็นบริษัทที่น่ามั่งคั่งรายเดียวในประเทศที่มีความมุ่งมั่นในการดูแลสิ่งแวดล้อม จนได้รับรางวัลจากกระทรวงสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรฯ อย่างต่อเนื่อง นำชื่อเสียงความภูมิใจมาสู่ PTT Group เป็นอย่างยิ่ง อย่างเช่นห้องน้ำ 20 เปโซ กันนับเป็นโครงการบริจาคเงินที่โดดเด่นมาก เพราะได้ช่วยเหลือผู้ยากไร้ และผู้พิการในอำเภอ Concepcion จังหวัด Tarlac และอำเภอ Luceana จังหวัด Quezon โดยผู้บริหารระดับสูง ปตท. ได้ไปเป็นตัวแทนมอบเงินบริจาคแก่นายอำเภอในทุกๆ ปี

นอกจากนี้ยังมีโครงการด้านการศึกษาให้แก่เยาวชนในระดับอุดมศึกษา และโครงการช่วยเหลือผู้ประสบภัยพิบัติธรรมชาติ รวมถึงกิจกรรมดูแลสังคมและชุมชนต่างๆ ที่ได้ทำมาตั้งแต่ปี 2009 จนถึงปี 2018 มีจำนวนแล้วกว่า 200 กิจกรรม และยังคงปฏิบัติต่อไป ทรายที่บริษัทยังคงดำเนินธุรกิจอยู่ในฟิลิปปินส์ นี่เป็นคำสัญญาที่พีทีที โฟลิบปิโนส์ ให้จากหัวใจ

ค.ศ. 2018 เป็นปีที่ถือกำเนิดของ พีทีที โออาร์ ซึ่งเป็นบริษัทแม่ของพีทีที โฟลิบปิโนส์ ทางบริษัทฯ จึงถือโอกาสเปิดศักราชใหม่กับการทำนโยบาย CSR ของสายการตลาดต่างประเทศของ PTTOR ให้เป็นอันหนึ่งเดียวกันในภูมิภาค AEC นั่นคือ เน้นการดูแลประเทศที่กำลังพัฒนา เช่น กัมพูชา ลาว พม่า ด้วยการส่งเสริมด้านการศึกษาของเยาวชน อันจะนำมาสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืนของประเทศชาติ

โดยเริ่มจากโครงการ PTT Paarl Program ซึ่งได้เปิดตัวไปเมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ ที่ผ่านมา มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความช่วยเหลือแก่นักเรียนระดับประถมศึกษา 10,000 คนจากโรงเรียนรัฐบาล 100 แห่ง

ในพื้นที่ห่างไกลทั่วประเทศ โดยนักเรียนจะได้รับสื่อการเรียนการสอน อาทิ กระดาษ ปะยาง สมุดโน้ต แผ่นรองเขียน ดินสอสี ดินสอ และรองเท้าแตะ เป็นต้น สำหรับโรงเรียนก็จะได้รับสื่อการเรียน อาทิ โปสเตอร์ ยางลบ ชอล์ก ปากกา ชุดปฐมพยาบาล และคอมพิวเตอร์แล็ปท็อปมือสอง เป็นต้น เพื่อแลกเปลี่ยนกับการที่นักเรียนช่วยปลูกต้นไม้คนละ 10 ต้นภายในสถานศึกษา

โครงการนี้ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล ได้แก่ กระทรวงศึกษาธิการ กระทรวงสวัสดิการและการพัฒนาสังคม กระทรวงสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติและกองทัพอากาศฟิลิปปินส์ ส่วนเงินบริจาคนั้นได้จากโครงการห้องน้ำ 20 เปโซ ของ พีทีที โฟลิบปิโนส์ 2 แห่ง ซึ่งมียอดรวม 3 ล้านเปโซ โดยได้จากสถานี PTT SCTEX รูปแบบ PTT Park จำนวน 2 ล้านเปโซ และอีก 1 ล้านเปโซ มาจากสถานี PTT Lucena ในรูปแบบ PTT Platinum

ในพิธีเปิดตัวจัดขึ้นที่สำนักงานใหญ่ พีทีที โฟลิบปิโนส์ เมืองมากาตี ได้รับเกียรติจาก คุณอรรถพล ฤกษ์พิบูลย์ ประธานกรรมการบริษัท PTTOR คุณจิราพร ขาวสวัสดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่บริษัท PTTOR และคุณวิศาล ขวลิตานนท์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ การตลาดต่างประเทศของ PTTOR นอกจากนี้ ยังมีท่าน วศิน เรืองประทีปแสง เอกอัครราชทูตไทย ประจำกรุงมะนิลา และเจ้าหน้าที่ระดับสูงต่างๆ ที่เกี่ยวข้องมาร่วมเป็นสักขีพยาน

เรื่องราว CSR ที่ทำด้วยหัวใจ พีทีที โฟลิบปิโนส์ ได้กลายเป็นตำนานจากรุ่นสู่รุ่นของผู้บริหารระดับสูง ที่เคยไปปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้อำนวยการ PTTOR ในฟิลิปปินส์ และเป็นหลักฐานความสำเร็จในการดูแลสังคม ประชาชน และสิ่งแวดล้อมที่ผ่านมากกว่าทศวรรษ แสดงถึงความมุ่งมั่นที่จะสานต่อเจตนารมณ์ และพันธกิจนี้ต่อไปในอนาคต เคียงคู่กับชาวฟิลิปปินส์ เพื่อพิสูจน์ความเป็นแบรนด์ชั้นนำระดับสากลของ พีทีที โออาร์ ที่จะดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนและดูแล Stakeholders ทุกฝ่ายตลอดไป

กระทรวงยุติธรรม และ พีทีที โออาร์ ร่วม สร้างคนดีกลับสู่สังคม ศึกษาช่องทางการ สนับสนุนสินค้าและบริการจากผู้กระทำผิด ที่อยู่ภายใต้การดูแลของกระทรวง ยุติธรรมผ่านธุรกิจของ พีทีที โออาร์

พล.อ.อ. ประจิน จั่นตอง รองนายกรัฐมนตรี และ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงยุติธรรม เป็นประธานในพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ เรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ เพื่อส่งเสริมการสร้างงานโดยการอุดหนุนผลิตภัณฑ์ และ/หรือ บริการจากผู้กระทำผิดที่อยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของ กระทรวงยุติธรรม ระหว่างกระทรวงยุติธรรม โดยศาสตราจารย์ พิเศษวิเศษ วัชชีสรอด ปลัดกระทรวงยุติธรรม และ บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) หรือ พีทีที โออาร์ โดยมีคุณอรุณพล ฤกษ์พิบูลย์ ประธานกรรมการ พีทีที โออาร์ และคุณจิราพร ขาวสวัสดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่ พีทีที โออาร์ ให้การต้อนรับ ณ อาคาร ปตท. สำนักงานใหญ่



โดยความร่วมมือในครั้งนี้ ถือเป็นการเปิดโอกาสให้ภาคเอกชน เข้ามามีส่วนร่วมในการแก้ไขและฟื้นฟูผู้กระทำผิด พัฒนาให้เกิดทักษะ วิชาชีพ นำไปสู่การพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้กระทำผิดและครอบครัว ภายหลังพ้นโทษ ช่วยลดปัญหาภาคสังคมของประเทศ และเป็นการสร้างคนดี กลับคืนสู่สังคมอย่างยั่งยืน ซึ่งโครงการฯ ดังกล่าวมีระยะเวลา 1 ปี ระหว่าง เมษายน 2562 ถึงมีนาคม ปี 2563



“พีทีที บลูการ์ด” มอบรางวัลใหญ่แก่สมาชิกผู้โชคดี 150 รางวัล รวมมูลค่ากว่า 2 ล้านบาท

คุณจิราพร ขาวสวัสดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) หรือ พีทีที โออาร์ พร้อมด้วยผู้บริหาร ร่วมมอบรางวัล แก่สมาชิกบัตร พีทีที บลูการ์ด ซึ่งเป็นผู้โชคดีจากกิจกรรม “สมาชิก พีทีที บลูการ์ด เติมน้ำมันดีเซล รับคะแนนสะสม 2 เท่า พร้อมลุ้นรางวัลกว่า 150 รางวัล” โดยกิจกรรมดังกล่าวจัดขึ้นระหว่าง วันที่ 15 ต.ค. - 31 ธ.ค. 2561 ภายในงานได้มอบรางวัลใหญ่ รถยนต์ ISUZU D-MAX Hi-Lander 4 ประตู รุ่น 3.0 Ddi (Z-Prestige)

Auto สร้อยคอทองคำหนัก 3 บาท และ 1 บาท รวมถึงรางวัลอื่นๆ อีกมากมาย จำนวนทั้งสิ้น 150 รางวัล รวมมูลค่ากว่า 2 ล้านบาท ณ อาคาร ปตท. สำนักงานใหญ่

กิจกรรมครั้งนี้จัดขึ้นเพื่อคืนกำไรและแทนคำขอบคุณให้ แก่สมาชิกบัตร พีทีที บลูการ์ด ที่เป็นกลุ่มผู้ใช้รถดีเซล โดยมีผู้ร่วม ลุ้นรางวัลเป็นจำนวนมากถึง 13 ล้านสิทธิ์ จากสมาชิกบัตร พีทีที บลูการ์ด กว่า 4 ล้านรายในปัจจุบัน

พีทีที โออาร์ รุกตลาดเอเชีย เปิดคาเฟ่ อเมซอน สาขาที่ 3 ในโอมาน พร้อมขยายเพิ่มเป็น 10 สาขาในปี 2562 ตั้งเป้าสู่แบรนด์ระดับโลก มหาชน

คุณอรรถพล ฤกษ์พิบูลย์ ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ กลุ่มธุรกิจปิโตรเลียมขั้นปลาย บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) หรือ ปตท. คุณจิราพร ขาวสวัสดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) หรือ พีทีที โออาร์ คุณสุวัฒน์ แก้วสุข เอกอัครราชทูตไทย ณ กรุงมัสกัต ประเทศโอมาน Mr. David Kalife ซีอีโอ บริษัท โอมาน ออยล์ มาร์เก็ตติ้ง คอมพานี จำกัด (Oman Oil Marketing Company หรือ OOMCO) พร้อมด้วยผู้บริหารจาก OOMCO ร่วมพิธีเปิด คาเฟ่ อเมซอน สาขาที่ 3 ของประเทศโอมาน ณ สถานีบริการน้ำมันโอมาน ออยล์ มาร์เก็ตติ้ง คอมพานี สาขา มัสกัต เอกซ์เพรสเวย์ (Muscat Expressway) และยังมีแผนงานร่วมกัน ในการขยายสาขาเพิ่มอีก 7 สาขา รวมเป็น 10 สาขา ภายในปี 2562 นี้

ทั้งนี้ คาเฟ่ อเมซอน เป็นธุรกิจ Non - Oil ประเภทแรก ที่ OOMCO ได้คัดเลือกเข้ามา เพื่อเติมเต็มความต้องการและสร้าง ประสบการณ์ใหม่ให้กับผู้บริโภคชาวโอมาน ภายในสถานีบริการน้ำมัน ของ OOMCO ให้มีความหลากหลายครบครันมากยิ่งขึ้น



พีทีที โออาร์ จีพีเอสซี และซีเอสพีพี พัฒนาต่อยอด โครงการผลิตไฟฟ้าจาก พลังงานแสงอาทิตย์ภายในสถานีบริการ น้ำมัน พีทีที สดชื่น

คุณจิราพร ขาวสวัสดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) หรือ พีทีที โออาร์ คุณชวลิต ทิพพานิช ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท โกลบอล เพาเวอร์ ซินเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) หรือ จีพีเอสซี และคุณกุลพัฒน์ เพิ่มภูศรี ผู้จัดการทั่วไป บริษัท ผลิตไฟฟ้าและพลังงานร่วม จำกัด หรือ ซีเอสพีพี ได้ร่วมมือศึกษาความเป็นไปได้และพัฒนาโครงการผลิตไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์ ระยะที่ 1 ตั้งแต่ปี 2561 โดยทดลอง ติดตั้งแผงโซลาร์ เซลล์ ในสถานีบริการน้ำมันฯ จำนวน 3 แห่ง ในจังหวัดกรุงเทพฯ ชลบุรี และเชียงใหม่ ซึ่งคาดว่าจะสามารถ ผลิตได้ภายในครึ่งปีแรกของปี 2562

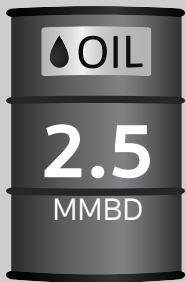
นับว่าเป็นการต่อยอดภาพความร่วมมือภายในกลุ่ม ปตท. ในการนำจุดแข็งที่เป็น Core Competency ของ แต่ละบริษัทมาต่อยอดร่วมกัน เพื่อสร้างประโยชน์ให้เกิดแก่ ประเทศในวงกว้างต่อไป

ผลกระทบ จากการคว่ำบาตรของสหรัฐฯ



อิหร่าน
กลางปี 2018

ส่งออก
น้ำมันดิบ



ลดลงเหลือ
ไม่ถึง
1
MMBD

ณ ปลายปี 2018 ถึงปัจจุบัน

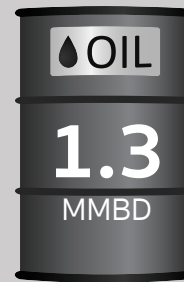
พุ่งแตะ 86 \$/bbl

ราคาน้ำมันดิบ



เวเนซุเอลา
ปัจจุบัน

ส่งออก
น้ำมันดิบ



ลดลงเหลือ
ไม่ถึง
0
MMBD

ภายในเร็วๆ นี้

พุ่งแตะ ??? \$/bbl

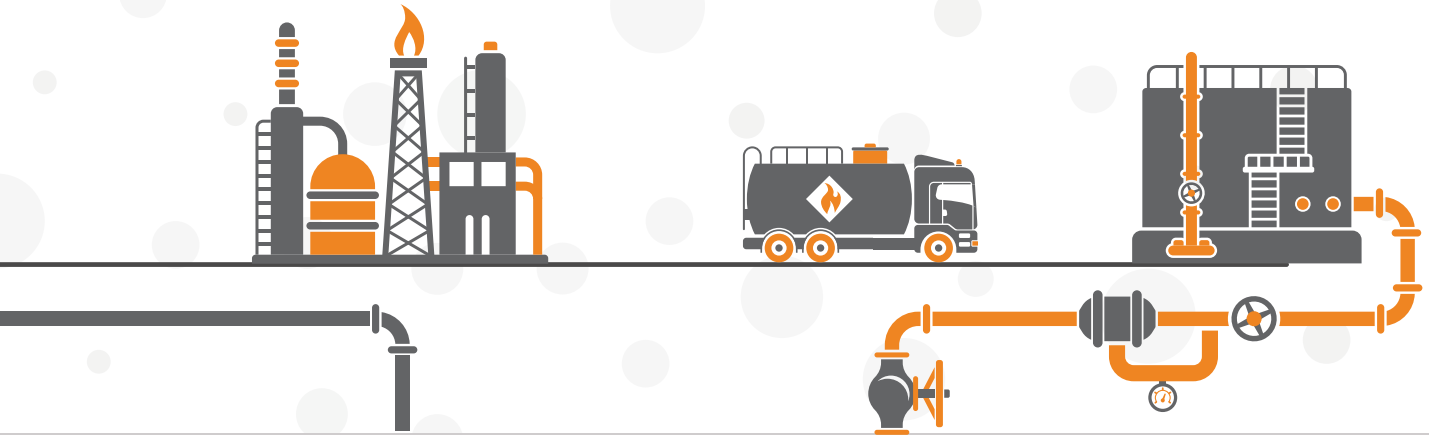
ราคาน้ำมันดิบ

อนาคต

ตอนนี้ 62 \$/bbl



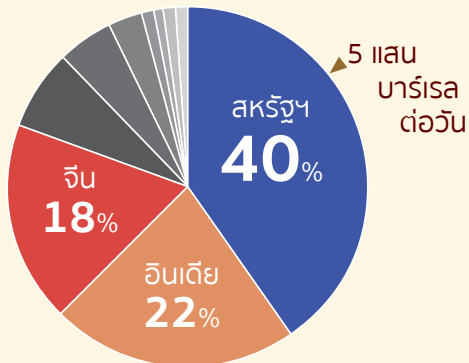
ล่าสุด สหรัฐฯ ปีรัฐบาลของ Nicolas Maduro แห่งเวเนซุเอลา เพื่อโค่นล้มให้สำเร็จด้วยการคว่ำบาตร PDVSA บริษัทน้ำมันแห่งชาติของเวเนซุเอลา ในลักษณะเดียวกันกับที่คว่ำบาตรอิหร่าน กล่าวคือไม่เพียงแต่ผู้ประกอบการในสหรัฐฯ เท่านั้น แต่ประเทศอื่นทั่วโลกก็ไม่สามารถนำเข้าน้ำมันดิบจากเวเนซุเอลา ได้



ที่จริงแล้ว สหรัฐฯ ให้ซื้อน้ำมันดิบเวเนฯ ได้ แต่ต้องโอนเงินเข้าบัญชีรัฐบาลของ Juan Guaido ซึ่งยึดอำนาจ ประกาศตนเป็นประธานาธิบดีรักษาการ แต่สหรัฐฯ ให้การรับรอง

แน่นอนว่ารัฐบาลของ Maduro ไม่มีทางยอมเด็ดขาด จึงให้กองทัพคุมน้ำมันดิบไว้ และต้องใช้วิธี “จ่ายก่อน ของค่อยตามมา (Prepaid)” เท่านั้น เช่นนี้แล้วก็เท่ากับว่าน้ำมันดิบเวเนฯ อยู่ในสภาวะ Deadlock นั่นเอง ก็ใครเล่า จะกล้าซื้อ...ซื้อกับใคร? ของจะได้ชั่วไรไหม?

เวเนฯ ส่งออกน้ำมันดิบไปไหนบ้าง?



จะเห็นว่า จากทั้งหมดที่เวเนฯ ส่งออกอยู่ 1.3 ล้านบาร์เรลต่อวัน จะหายไปอย่างไม่ต้องสงสัย 5 แสบบาร์เรลต่อวัน (สิ่น้ำเงิน) คือที่สหรัฐฯ จะเลิกนำเข้าส่วนที่เหลือ โดยเฉพาะจีนและอินเดีย ก็ขึ้นอยู่กับความเข้มงวดของการคว่ำบาตร

แต่ประเด็นคือ ปกติแล้วก่อนจะส่งออกได้ น้ำมันดิบเวเนฯ เป็น Heavy Grade จึงต้อง Blend กับ Heavy Naphtha ก่อน เพื่อให้หล่อลื่นพอที่จะขนส่งได้

และ Naphtha ตรงนี้ที่ผ่านมาก็นำเข้าจากสหรัฐฯ นี่แหละ!!! จุดนี้อาจเป็นปัญหาได้ เพราะต่อไปเวเนฯ จะไปหา Naphtha มาจากแหล่งไหนในช่วงที่ประเทศขาดเครดิตขั้นรุนแรง ฉะนั้นต่อให้มีคนซื้อ...ก็เชื่อว่าส่งออกได้

เวเนฯ ส่งออกไม่ได้แล้วจะเป็นเช่นไร?

ต้องบอกว่ารายได้จากน้ำมันดิบคิดเป็น 98% ของรายได้ทั้งหมดจากการส่งออกของประเทศ ดังนั้น ขาดน้ำมันก็เหมือนขาดใจ นี่จึงเป็นปฏิบัติการของสหรัฐฯ ในการแทรกแซงอำนาจที่ฉกาจกรรจ์ยิ่งนัก!

กลยุทธ์ การตลาด 5.0

กลไกสำคัญของธุรกิจร้านค้ายุค 2019

การทำธุรกิจร้านค้ายุคนี้ต้องปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของลูกค้า จึงจะประสบความสำเร็จ นับจากการตลาดยุค 1.0 ที่ใช้แค่สื่อสิ่งพิมพ์และการประชาสัมพันธ์ สู่การตลาดยุค 2.0 - 3.0 ที่เริ่มมีการออกอากาศและคอมพิวเตอร์ มาถึงการตลาด 4.0 ในปัจจุบันที่ใช้บรรดแบนด์หรือสื่อดิจิทัล ร่วมกับการวิเคราะห์ข้อมูล Big Data แต่ก็ดูจะไม่เพียงพออีกต่อไป เพราะลูกค้าต้องการความพึงพอใจที่ยกระดับไปอีกขั้นสู่สิ่งที่สร้างสรรค์ และเพิ่มคุณค่าให้กับของแต่ละคนได้มากยิ่งขึ้น

ดังนั้นกลยุทธ์การตลาดและแพลตฟอร์ม 5.0 จึงต้องเข้าถึงความต้องการลูกค้าได้อย่างแท้จริง มี Content ที่สื่อออกไปเพื่อเพิ่มยอดขายที่วัดผลได้ (Conversion) สร้างประสบการณ์ที่ดี เพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ให้เกิดความจงรักภักดี (Loyalty) จนมีฐานลูกค้าที่ยั่งยืน โดยใช้เทคโนโลยี Big data จัดการข้อมูลอย่างเป็นระบบ เพื่อนำมาวิเคราะห์ ทำความเข้าใจ และสร้างสรรค์กิจกรรมที่ตรงใจมากที่สุด

Omni-Channel จึงเป็นหัวใจสำคัญของการตลาดยุค 5.0 เป็นการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์แบบครบวงจร เชื่อมโยงกันจนเป็นแพลตฟอร์มที่เข้าถึงลูกค้าได้ตรงกลุ่ม และใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด ได้แก่

- Email & Direct Mail (EDM) เพื่อส่งข่าวสาร ส่งโปรโมชั่นให้ตรงใจลูกค้าเฉพาะคนมากที่สุด
- Customer Relationship Management : CRM & Site การเสริม

ความสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านเว็บไซต์ เพราะเป็นช่องทางที่น่าเชื่อถือ สร้างความเชื่อใจในระยะยาว และสร้างความภักดีในสินค้า (Brand Loyalty)

- Social Media เป็นช่องทางที่มีความใกล้ชิดผู้คน ควรเสนอ Content และสื่อให้ตรงกลุ่มจึงจะได้ผลที่ดี
 - Mobile Media เป็นสื่อที่ได้รับความนิยมที่สุด ควรให้สร้างแอปพลิเคชันที่มีความหลากหลาย หรือสร้างกิจกรรมบน Mobile เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจเพิ่มขึ้น
 - Online Video and TV แบบ Real - Time เช่น การ Live สด เพื่อสื่อสารกับลูกค้า เพื่อตอบโต้กับลูกค้าได้ทันที เป็นการสร้างประสบการณ์ที่ดีมากกว่าสื่อสารทางเดียว
 - Programmatic Display หรือการแสดงผลเมื่อซื้อพื้นที่โฆษณาบนสื่อต่างๆ ที่ชัดเจน ช่วยค้นหาได้ดีขึ้น เช่น Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads เพื่อเข้าถึงกลุ่มได้ง่าย นับว่าสำคัญต่อยุคดิจิทัลมาก
- ทั้งนี้ Omni-Channel สามารถเชื่อมโยงข้อมูลต่างๆ เข้าด้วยกัน เช่น สถิติการเข้าชม รายการโปรด สถานที่จัดส่งสินค้า ฯลฯ ช่วยวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค ทำให้เกิดประสิทธิภาพการขายมากขึ้นนั่นเอง

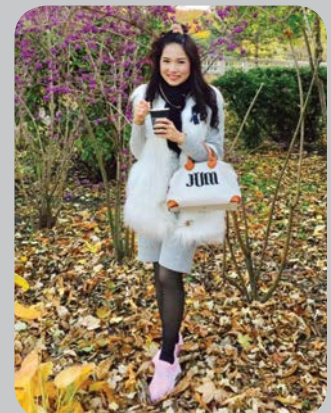
อย่างไรก็ตาม การทำธุรกิจในยุคการตลาด 5.0 ต้องเน้นไวและเน้นคุณภาพ เพราะโลกการตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตลอดเวลา

แหล่งข้อมูล : • Relationships, Personalization, And Data Herald Marketing 5.0 - <https://www.cmo.com/opinion/articles/2015/9/11/a-brave-new-world-relationships-personalization-and-data-herald-marketing-50.html#gs.1iroa2> • Technology Is Changing The Future Of Marketing (Again) - <https://www.forbes.com/sites/johnlegett/2014/09/30/technology-is-changing-the-future-of-marketing-again/#7747be87e7df> • “กลยุทธ์การตลาด 5.0” กับการทำธุรกิจร้านค้ายุค 2019 - <http://www.thaidotcompayment.co.th/2018/10/marketing-5-0-for-business-2019/> • Marketing 5.0 คืออะไร? - <https://www.mobinstar.com/th/2018/11/marketing-5-0-and-business-trend-2019/>

SUCCESS QUOTE

“...ความสำเร็จไม่ได้ขึ้นอยู่กับโชคชะตา หากอยู่ที่ความมุ่งมั่น ตั้งใจ และความเพียรพยายาม เราจึงเอาใจใส่อย่างเข้มงวดตลอดเวลาในทุกๆ ด้าน เพื่อพัฒนาศักยภาพให้เหนือกว่าแบรนด์อื่น”

ศิวากรณ์ โยริยะ
ทพ. อนุรักษ์ปิโตรเลียม (ปตท. แม่ลาว) จ.เชียงราย



เทคนิคเสริม **ความมั่นใจ** ในตนเอง

คนเรานั้นมีความมั่นใจในตนเองแตกต่างกันไป คนที่มั่นใจในตนเองเสมอ ย่อมกระทำการใดๆ บรรลุเป้าหมายได้ไม่ยาก ซึ่งความมั่นใจในตนเองนั้น เป็นผลลัพธ์มาจากความสามารถบวกด้วยความภาคภูมิใจในตนเอง (Self-Esteem) บางคนอาจขาดความมั่นใจก็เพราะมีสองสิ่งนี้น้อยไปหน่อย แต่ก็สามารถสร้างและพัฒนานั้นได้ ด้วยเทคนิคการปรับแนวคิดและบุคลิกภาพดังนี้

คิดด้านบวก : อย่าลืมว่าไม่มีใครสมบูรณ์แบบไปทุกเรื่อง ดังนั้นอย่าจมกับข้อเสียของตัวเองหรือความผิดพลาดในอดีต เกิดเป็นความคิดติดลบ กลัวที่จะคิดและทำสิ่งใดๆ แต่ถ้าคิดบวก คิดดี จะทำให้ความกังวลลดลง แต่เพิ่มความมั่นใจให้มากขึ้น

เห็นคุณค่าในตนเอง อย่าเปรียบเทียบกับคนอื่น : ทั้งความสามารถและสถานภาพต่างๆ อย่างนำค่านิยมทางสังคมมาตีราคาคุณค่าตนเอง เช่น ความรวย รูปร่าง การมีผิวขาว ฯลฯ เพราะแต่ละคนมีอัตลักษณ์และคุณค่าตามแบบฉบับที่เป็น คุณอาจขาดความมั่นใจเพราะเชื่อว่าคนอื่นเหนือกว่า จนลืมไปว่าจริงๆ ก็มีความสุขในแบบของตัวเองได้ ไม่จำเป็นต้องเหมือนคนอื่น แค่มองให้เห็นสิ่งดีๆ และความสามารถที่แท้จริงของตนเอง

สร้างความภูมิใจให้ตัวเอง : บ่อยครั้งที่คนเราทำอะไรไม่สำเร็จ เพราะตั้งเป้าหมายที่ไม่คำนึงถึงความเป็นจริง ความมั่นใจจึงถดถอย ลองใหม่...เริ่มจากการตั้งเป้าหมายในเรื่องเล็กๆ แล้วบรรลุเป้าหมายนั้นให้ได้ ความมั่นใจและความภูมิใจก็จะกลับมา จากนั้นค่อยๆ ปรับเป้าหมายให้ใหญ่ขึ้นเรื่อยๆ

Cheer up ตัวเอง : ให้กำลังใจตนเองเสมอๆ เช่น บอกตัวเองว่า “ฉันจะทำให้ได้” “จะต้องสำเร็จถ้ามุ่งมั่น” และ “ยิ้มให้ตัวเองทุกวัน” มีงานวิจัย “Facial Feedback Theory” ซึ่งว่าการแสดงออกทางสีหน้า มีอิทธิพลต่ออารมณ์และส่งผลกระทบต่อความคิดจิตใจ ดังนั้นถ้าคุณมองกระจกแล้วยิ้มทุกวัน คุณจะมีความสุขขึ้น เป็นการเติมพลังใจส่งผลให้มีความมั่นใจมากขึ้นในระยะยาว

อย่ากลัวสิ่งใหม่ๆ : ต้องกล้าลอง กล้าเสี่ยงบ้าง ออกจาก Comfort Zone อย่างยอมให้ความกลัวครอบงำจิตใจ การเผชิญหน้ากับสิ่งที่ไม่รู้มาก่อนหลายๆ ครั้ง จะช่วยให้รู้จักรับมือกับสิ่งแปลกใหม่ และสามารถควบคุมตัวเองได้ดีขึ้น ยิ่งถ้าสามารถบรรลุเป้าหมายในสถานการณ์ที่ไม่อาจคาดการณ์ ก็ยิ่งเพิ่มความมั่นใจให้เป็นทวีคูณ

ปรับภาษากาย : ทั้ง

ท่าทางและการพูดจา คนไม่มั่นใจ มักก้มหน้า พูดเสียงเบา ไม่ค่อยสบตาคนอื่น เดินหลังงอ ห่อไหล่ ต้องเปลี่ยนท่าทางใหม่ ยืดอกให้ผึ่งผาย เงยหน้า กล้าสบตา เดินเห็น กระฉับกระเฉง พูดจาชัดเจน เพราะท่าทางที่แสดงออกจะช่วยกระตุ้นความมั่นใจจากข้างในนั่นเอง

เสื้อผ้า หน้า ผม ต้องเหมาะสมกับบุคลิกและรูปร่างของคุณ : ไม่จำเป็นต้องเลิศหรูเหมือนนางแบบ แต่การดูแลภาพลักษณ์ให้ดูดีเหมาะกับกาลเทศะ แสดงให้เห็นว่าคุณเป็นคนเห็นคุณค่าในตนเอง และยังช่วยสร้างการยอมรับจากคนรอบข้าง เท่านั้น ความมั่นใจก็เพิ่มขึ้นแล้ว

TIP

พักผ่อนให้เพียงพอ... อาจคิดว่าไม่เกี่ยวกัน แต่จริงๆ แล้วมีผลต่อจิตใจโดยตรง สังเกตง่ายๆ คนที่นอนหลับเพียงพอ จิตใจจะแจ่มใส อารมณ์มั่นคง สมองปลอดโปร่ง คิดทำสิ่งใดก็มั่นใจกว่าคนอดนอน ที่มีอาการแปรปรวน หงุดหงิด คิดช้า ขาดความมั่นใจ รวมถึงการตัดสินใจอาจจะไม่ดีพอด้วย

- แหล่งข้อมูล :
- <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/hidden-and-seeking/201205/building-confidence-and-self-esteem>
 - <https://th.wikihow.com/สร้างความมั่นใจในตนเอง>
 - https://en.wikipedia.org/wiki/Facial_feedback_hypothesis

PTTOR จับมือ ไทยสมายล์

สร้างประสบการณ์ใหม่เสิร์ฟกาแฟไทย

Café Amazon บนเที่ยวบินเป็นครั้งแรก

เมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ ที่ผ่านมา บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) (PTTOR) และบริษัท ไทยสมายล์ จำกัด ได้จัดพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางธุรกิจในการนำผลิตภัณฑ์กาแฟจาก คาเฟ่ อเมซอน เพื่อบริการแก่ผู้โดยสารบนเที่ยวบินของสายการบินไทยสมายล์ โดยมี **คุณจิราพร ขาวสวัสดิ์** ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) (PTTOR) และ **คุณชาริตา สีลายุทธ** รักษาการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทยสมายล์ จำกัด ร่วมลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางธุรกิจดังกล่าวข้างต้น ณ โรงแรม ยู นิมมาน ถนนนิมมานเหมินท์ จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำผลิตภัณฑ์กาแฟจาก คาเฟ่ อเมซอน ที่รับซื้อจากชาวไร่กาแฟของมูลนิธิโครงการหลวง จังหวัดเชียงใหม่ มาผลิตเป็นเมล็ดกาแฟเพื่อบริการแก่ผู้โดยสารบนเที่ยวบินของสายการบินไทยสมายล์ โดยพร้อมให้บริการเต็มรูปแบบในไตรมาส 4 ปี 2562





นอกจากนี้ คณะผู้บริหาร PTOR ยังนำคณะผู้บริหารบริษัท ไทยสมายล์ และสื่อมวลชน เยี่ยมชมกระบวนการผลิตและแปรรูปกาแฟอาราบิก้าที่ปลูกบนพื้นที่บ้านหนองหล่ม ดอยอินทนนท์ จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นเมล็ดกาแฟที่เกิดจากการดำเนินงานภายใต้โครงการวิจัย พัฒนาการปลูกและการผลิตกาแฟระบบอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ที่ทางโครงการหลวงได้ร่วมมือกับกลุ่ม ปตท. โดย PTOR ได้ช่วยพัฒนาความรู้ทักษะอาชีพในการปลูกและผลิตกาแฟให้กับชุมชนในพื้นที่ ดอยอินทนนท์กว่า 80 ครัวเรือน รวมถึงรับซื้อเมล็ดกาแฟดิบจาก มูลนิธิโครงการหลวงอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ จากความร่วมมือกันของทั้ง 2 องค์กรในครั้งนี้ ถือเป็นการประกาศเจตนารมณ์อย่างชัดเจน ในการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ที่เป็น

แบรนด์ไทยให้เป็นที่รู้จักในระดับสากล รวมถึงร่วมกันสร้างประโยชน์ให้กับสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม เป็นการสร้างงาน สร้างรายได้ ให้กับชุมชน เพื่อให้เติบโต ร่วมกันอย่างยั่งยืน บนพื้นฐานตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงต่อไป



เท็กซัส ชิคเก้น อร่อยเฟรช...ไม่ฟรีซ!!!

ห่างหายไปกับคอสมินี่ Mr. Adman คราวนี้กลับมาขอพูดถึงแบรนด์น้องใหม่ ขวัญใจวัยรุ่นกันสักหน่อยแล้วกันครับ

อร่อยเฟรช...ไม่ฟรีซ!!! เท็กซัส ชิคเก้น เล่นใหญ่ ปลอ่ยหนัง โฆษณาสุดกวน “No Freeze” ต่อย้ำจุดแตกต่างของแบรนด์





จากที่เท็กซัส ชิคเก้น เคยปล่อยแคมเปญเปิดตัวสุดกวน โฆษณาที่ไม่ได้บอกว่าเป็นโฆษณาอะไร “โฆษณาอะไร?” เมื่อปี 2560 ต่อด้วยแคมเปญปี 2561 “อร่อยที่สุด” กฎเดียวที่เท็กซัส ชิคเก้น ใช้มาตลอด 60 ปีก็คือ “กฎใส่ ไก่สด”

มาถึงปี 2562 นี้ หนังสือโฆษณาตัวใหม่กลับมาจัดเต็มทั้งแสงสีเสียง นึกว่าดู Netflix! และยังคงคอนเซ็ปต์ความกวนในแคมเปญ “No Freeze” อร่อยเฟรช...ไม่ฟรีซ!! ซึ่งเนื้อเรื่องในหนังยังตอกย้ำจุดแตกต่างของแบรนด์ที่ไม่เหมือนใคร นอกจากไก่ทอดชิ้นใหญ่ด้วย 1 ตัว ตัดไก่เป็น 8 ชิ้น (Cut 8) แล้ว ยังใช้ไก่สดใหม่ 100% ที่ไม่ผ่านการฟรีซ (กระบวนการแช่แข็ง) นำมาหมักสูตรเฉพาะจนได้รสเข้มข้น มาทอดสดๆ จนเป็นสีทอง เสริฟร้อนๆ กรอบนอก เนื้อนุ่ม ชุ่มฉ่ำ อร่อยที่สุดในร้านนั่นเอง มีภาพเบื้องหลังการถ่ายทำโฆษณาเรื่อง “No Freeze” มาฝากกันด้วยเล็กน้อยครับ

ไก่ทอดเท็กซัส ชิคเก้น มี 2 สูตร คือไก่ทอดออริจินัลสุดฮิต และไก่ทอดสไปซี่สุดซี๊ด ที่ขาดกันไม่ได้เลยคือ ฮันนี่ บัตเตอร์ บิสกิต กรอบนอก เนื้อเนียนนุ่ม ทำสดๆ หอมกรุ่นจากเตาด้วยเนยและน้ำผึ้งชั้นดี เป็นเมนู Signature ของร้าน ทานคู่กับไก่ทอด เป็นคู่ที่ขาดกันไม่ได้ ทานด้วยกันอร่อยลงตัว

...ใครยังไม่เคยกิน ไปลองกันได้แล้วนะครับ!

#TexasChicken #NoFreeze #อร่อยเฟรชไม่ฟรีซ #อร่อยที่สุด

Texas Chicken ในประเทศไทย บริหารงานโดยบริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) เปิดให้บริการแล้ว 24 สาขา ติดตามความอร่อยได้ที่นี้เลย



Texas Chicken Thailand

Text & Photo : หนู่ม - เฉลิมชัย ตันสิงห์
ชมรายการแฟนพันธุ์แท้ ท่องเที่ยวไทย



Hidden Place ชลบุรี

...กับที่เกี่ยวซ่อนแอบ



ในความคิดของคนทั่วไป ช่วงเวลาหน้าร้อน ที่สุดในเมืองไทย คงไม่อะไรดีไปกว่าการมุ่งหน้า ขับรถเที่ยวทะเล...ผมเองก็เป็นหนึ่งในนั้นครับ แต่เมื่อได้คุยกับ “คุณได้ - ปานขวัญ หัตถโกศล” เจ้าของสถานี PTT Station ภายใต้ชื่อบริษัท ปีโตรสพล คอร์ปอเรชั่น จำกัด อ.เมือง จ.ชลบุรี แล้ว ความคิดผมก็เริ่มเปลี่ยนไป แคมยังกำชับมาด้วยว่า “...พกจักรยานไปด้วยก็จะดีมากครับ (ยิ้ม)”



“...เพื่อไม่ให้เป็นการเสียเวลา ผมจะพาคุณหนู่มไปกินของอร่อยๆ ตอนเที่ยงนี้ก่อนดีกว่า” คุณได้เอ่ยปากชวนทันทีที่เจอกับผมที่ชลบุรี เพราะ ใกล้เที่ยงแล้ว เราจึงขับรถออกจากสถานีฯ ไปที่ตัวอำเภอบ้านบึง เพื่อไปกิน “ก๋วยเตี๋ยวหมูบ้านบึงเจ้าแรก” เปิดขายมากกว่า 50 ปี เป็นร้านที่ไม่มีชื่อ แต่หาง่ายมากๆ เพราะอยู่ติดธนาคารกรุงไทย เห็นเด่นชัดอยู่กลางตลาด สำหรับรสชาตินั้นไม่ต้องพูดถึง บอกสั้นๆ เลยว่าอร่อย น้ำซุปรสคูกหมูที่เคี้ยว นานวันก็หวานกำลังพอดี ทำให้ก๋วยเตี๋ยวหมูบ้านบึงนั้นมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

เมื่อท้องอืด เราก็มีแรงเดินเที่ยวต่อแบบสบายๆ เริ่มจากการเอา ฤกษ์เอาชัยด้วยการไหว้ “ศาลเจ้าเปี้ยเขียนโจวซือ” เป็นศาลเจ้าเก่าแก่ของ อำเภอสรางตั้งแต่ปี 2475 นับนิ้วดูแล้วก็ผ่านมาเกือบ 90 ปี กับสถาปัตยกรรม ที่สวยงามแบบจีน และถือเป็นตึกคอนกรีตหลังแรกของบ้านบึงอีกด้วยครับ มาถึงถิ่นคนไทยเชื้อสายจีนแบบนี้ก็ต้องไป “ศาลเจ้ากวนอู” เทพเจ้าแห่ง ความซื่อสัตย์และพลังอำนาจ ที่มีตำนานสิงโตคู่บริเวณด้านหน้ามาตั้งแต่ ปี 2485 คอยปกป้องรักษาให้บ้านบึงมีแต่ความสุขตลอดมา

เราเดินทางต่อไปบนสองข้างทางเต็มไปด้วยสวนผลไม้ ลัดเลาะแนว เทือกเขาแบบเบาๆ เพียง 10 กม. ก็ได้พบกับ “อ่างเก็บน้ำบ้านบึงขยาย (หนองน้ำเขียว)” ถือเป็น Hidden Place หรือแหล่งท่องเที่ยวซ่อนแอบของ อำเภอบ้านบึงนี้เลย...เชื่อไหมว่า? แม้แต่คนชลบุรีเองก็ยังไม่รู้จัก ส่วนใหญ่จะ รู้จักอ่างเก็บน้ำบางพระกันมากกว่า

ระหว่างยืนรับลมเย็นๆ เพลินๆ คุณได้ก็บอกผมว่า “...เอาจักรยานที่ เอาไว้ในรถออกมาได้แล้ว และปั่นชิลล์ๆ ได้เลย...” ผมไม่รอช้า รีบกางจักรยาน

พับคันเก่ง (ของถนัด...ฮา) แล้วออกปั่นไปบนขอบอ่างเก็บน้ำที่มีระยะทางกว่า 3 กม. ถนนคอนกรีตนี้ทำให้ปั่นจักรยานได้สบายๆ มองวิวอ่างเก็บน้ำที่อยู่สุดลูกหูลูกตา สลับกับผู้คนที่มาตกปลาตามวิถีชาวบ้านแบบพอเพียง โดยมีภูเขาสูงเล็กๆใหญ่ๆ อยู่ลดหลั่นกันไป กลายเป็นฉากหลังชั้นดีที่ผมบอกได้เลยว่า สวยงามไม่แพ้ที่ไหนจริงๆ ครับ

คุณได้เห็นผมปั่นจักรยานอย่างเมามั่นจึงแนะนำว่า “...ขาแรงแบบนี้ไปอ่างเก็บน้ำคลองหลวงรัชชโลทรกัน ปั่นยาวๆ 40 กม. ได้เลย 555” ได้อินแบบนี้ก็หุ่่งทันที! วัตรระยะทางเบ็ดเสร็จแล้วใช้เวลาขับรถแค่ครึ่งชั่วโมงก็มาถึงที่แห่งนี้ พิกัดอยู่ที่อำเภอเกาะจันทร์ เป็นอ่างเก็บน้ำขนาดใหญ่ จุน้ำได้มากถึง 95 ล้านลูกบาศก์เมตร เป็นโครงการพัฒนาแหล่งน้ำอันเนื่องมาจากพระราชดำริ โดยเปิดอย่างเป็นทางการในเดือนมกราคม 2559

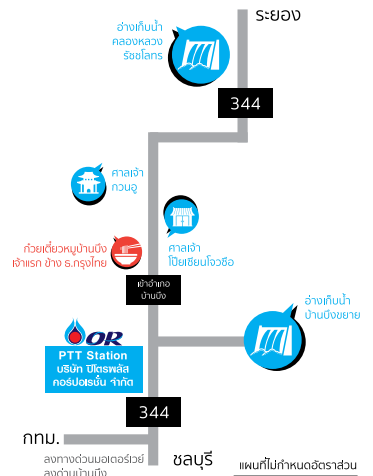
นอกจากเป็นพระมหากรุณาธิคุณจากในหลวง รัชกาลที่ 9 ในเรื่องของการเก็บน้ำไว้ใช้อย่างได้ผลแล้ว เส้นทางรอบๆ อ่างเก็บน้ำนี้ก็ได้กลายเป็นเส้นทางชมวิวยอดเยี่ยมที่สุดแห่งหนึ่งในเมืองไทย เพราะไม่ว่าคุณจะปั่นจักรยาน บิทมอเตอร์ไซด์ ขับรถยนต์ หรือวิ่งจ็อกกิ้ง สามารถทำได้อย่างสบายๆ บนถนนลาดยางอย่างดี เป็นลักษณะวงกลมที่วนมายังจุดเริ่มต้นได้เหมือนเดิม แถมยังเป็นจุดชมวิวพระอาทิตย์ขึ้นที่สวยงามของชลบุรี แนะนำว่าควรมาถึงสักที 5 ครั้ง รับรองว่าประทับใจอย่างแน่นอน

ตลอดทริปนี้ การเดินทางของผมได้ถูกเติมเต็มมุมมองใหม่ๆ ที่ไม่เคยเห็นจากคนพื้นที่ ทำให้รู้ว่าจังหวัดที่ติดทะเล ไม่จำเป็นต้องเที่ยวแบบเดิมๆ แต่กลับสามารถสร้างการเดินทางที่แตกต่างแบบ Hidden Place ได้อย่างไม่ยาก พร้อมกับความสุขที่คุณจะพกกลับไปอย่างไม่มีวันลืมเลย

แล้วไว้พบกับฉบับหน้า...กับที่เกี่ยวแห่งใหม่ในเมืองไทยครับผม

How to

จาก กทม. ใช้ทางด่วนมอเตอร์เวย์ (ทางหลวงพิเศษหมายเลข 7) ลงด่านบ้านบึง จ.ชลบุรี เลี้ยวซ้ายไปประมาณ 3 กม. (ทางหลวงหมายเลข 344) ก็จะเจอกับ PTT Station บริษัท ปีโตรพลัส คอร์ปอเรชั่น จำกัด ที่เป็นจุดเริ่มต้นของทริปนี้ และสามารถขับรถท่องเที่ยวได้อย่างสบายๆ ในรัศมีประมาณ 50 กม.



ขอขอบคุณ

คุณได้ - ปานขวัญ หัตถโกศล ผู้บริหารสถานี PTT Station บริษัท ปีโตรพลัส คอร์ปอเรชั่น จำกัด จ. ชลบุรี และบริษัท Time Ventures จำกัด และคุณเนียบ ผู้จัดการสถานี ที่อำนวยความสะดวกเป็นอย่างดีตลอดทริปครับผม



5 รอบรู้...เคล็ด (ไม่ลับ) ขับรถเที่ยวสงกรานต์



ขณะที่คนไทยเกือบทั้งประเทศ กำลังนับถอยหลังสู่เทศกาลสงกรานต์ที่จะมาถึง ยังคงมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง คอยดูแลและเฝ้าระวังอุบัติเหตุทางรถยนต์ให้กับนักเดินทางอยู่ทุกปี

ดังนั้น เพื่อให้สงกรานต์นี้เป็นการเดินทางปลอดภัยมากขึ้น Fix & Fit Auto จึงขอแนะนำ “5 รอบรู้...เคล็ด (ไม่ลับ) ขับรถเที่ยวสงกรานต์” มาฝากกันค่ะ



1. รอบรู้...รถ

นักขับที่ดีต้องดูแลรถอยู่เสมอ ก่อนออกเดินทางไกลจึงควรตรวจอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัย เช่น เครื่องยนต์ เบรก ยาง น็อต บังคับล้อ พวงมาลัย ที่ปัดน้ำฝน กระบอกส่งหลัง ไฟ เป็นต้น



2. รอบรู้...ทาง

สภาพภูมิประเทศและสภาพแวดล้อม ทำให้เส้นทางนั้นแตกต่างกัน ถ้านักขับไม่เคยไป ควรศึกษาจากแผนที่ Google Map คู่มือท่องเที่ยว ตำรวจท้องที่ กรมทางหลวง ฯลฯ แล้วอย่าลืมสังเกตและปฏิบัติตามเครื่องหมายจราจรอย่างเคร่งครัดด้วย



3. รอบรู้...วิธีขับ

การขับรถเป็นศิลปะอย่างหนึ่งและต้องมีสติอยู่เสมอ จะช่วยแก้ไขปัญหาลเฉพาะหน้าได้ดี รวมถึงช่วยหลีกเลี่ยงอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นโดยมิได้คาดคิดได้อีกด้วย



4. รอบรู้...กฎจราจร

กฎจราจรมีไว้เพื่อให้ผู้ใช้รถใช้ถนนประพฤติปฏิบัติในแนวเดียวกัน เพื่อความปลอดภัยและสะดวกรวดเร็ว ไม่ว่าจะไปในเส้นทางหลักหรือทางรองก็ตาม



5. รอบรู้...มารยาทการขับรถ

นักขับรถที่ดีควรแสดงความเป็นสุภาพบุรุษ มีน้ำใจ เห็นใจ อะลุ่มอล่วย และให้อภัยต่อความผิดพลาดของผู้อื่น จะช่วยให้ทุกการเดินทางไม่เครียดและเต็มไปด้วยรอยยิ้ม

อย่างไรก็ตาม ก่อนเดินทางสามารถแวะตรวจเช็คสภาพรถยนต์ 30 รายการได้ที่ FIT Auto ทั้ง 44 สาขาทั่วประเทศนะค่ะ...แล้วขับหน้าเรามาทำความรู้จักกับ FIT Auto ให้มากขึ้นกันนะค่ะ



สอบถามรายละเอียด
เพิ่มเติม โทร.

1365 กด 17



<http://www.ptfitauto.com/>
<https://www.facebook.com/FITAutoThailand/>

รถคันไหน เพี้ยนไป? ...หาให้เจอ!

ช่วงวันหยุดยาวหน้าร้อนแบบนี้ คงไม่อะไรดีไปกว่าการขับรถท่องเที่ยวแบบชิลล์ๆ แต่ก่อนออกเดินทาง อย่าลืมเช็ครถกันให้เรียบร้อยกับ FIT AUTO นะ อ้อ...ฉบับนี้ Cool Game เรามีเกมเกี่ยวกับรถมาให้เล่น ชื่อว่า “รถคันไหนเพี้ยนไป...หาให้เจอ” กับกติกาที่แสนจะง่ายๆ

กติกา :

จับผิดภาพ **10** จุด
...ตรงไหนแตกต่างกัน!
วงไว้ได้เลย

ได้คำตอบแล้ว...
เขียนลงโปรชนียบัตร
ที่อยู่ภายในเล่ม หรือ
ถ่ายรูปส่งคำตอบมาได้ที่
phanlayamon.s
@pttor.com

หมดเขต
26 เมษายน 2562



แล้วรอลุ้นผู้ที่ตอบถูกต้องและโชคดี **15 ท่าน** ในฉบับหน้า พร้อมกับ **ซองรางวัลสุดน่ารัก** จาก PTTOR ที่พร้อมจัดส่งให้ถึงบ้านเลย!



แรงแทบ คอนเฟิร์มเต็มเลย

พี่ที้ อัคราפורช ดีเซล พรีเมียม

อุดมรรถนะความแรงเต็มกำลัง พร้อมความสะอาด
ที่ทำให้คุณรู้สึกต่างได้ทันทีในถังแรกที่เติม



พัฒนเดช อาสาสรรพกิจ
ผู้เชี่ยวชาญด้านรถยนต์

