

ผู้นำเปิดกว้างไม่เห็นสิ่งการ
ธุรกิจ 'ครอบครัว' โตแกร่ง
> 11



ผู้นำเปิดกว้างไม่เห็นสิ่งการ ธุรกิจ 'ครอบครัว' โตแกร่ง

● ชุสิทธิ์ อร่ามเนตร
qualitylife4444@gmail.com

กรุงเทพธุรกิจ ● กว่า 94 ปี ของการเดินทาง “ชาวละอองเล็ซ” หรือ “บริษัทชาวละอองเล็ซ จำกัด” หนึ่งในธุรกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยที่ดูแลสุขภาพของคนไทยมาตั้งแต่ปี 2472 ภายใต้การบริหารงานจากรุ่นปู่สู่รุ่นลูก และกำลังส่งต่อไปยังรุ่นหลานสะสม 3 เจเนอเรชัน ด้วยเป้าหมายการทำธุรกิจที่ไม่ได้ยึดผลกำไรเป็นหลัก แต่มุ่งมั่นพัฒนาสมุนไพร ภูมิปัญญาของคนไทย “คนกินได้ประโยชน์ คนทำได้บุญ” ซึ่งเป็นหัวใจของพนักงานในองค์กรทุกคน

หากย้อนกลับไปจุดเริ่มต้นสมัยรถหนึ่งขายยา “ชาวละอองเล็ซ” จะรู้จักในชื่อ “ลุงชาวไชอาซีฟ” ซึ่งเกิดจาก “วราพงษ์พงษ์บริบูรณ์” ผู้บริหารรุ่นที่ 2 ได้ริเริ่มขึ้นสอนอาชีพให้แก่ผู้มีรายได้น้อยนอกเหนือจากการขายยามาตั้งแต่ปี 2512 โดยผลิตภัณฑ์สมุนไพรยุคแรกๆ ได้แก่ ยาถ่ายพยาธิชาวละอองเล็ซที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักทั่วประเทศ



ดร.วชิรพงษ์ พงษ์บริบูรณ์

22/09/2566

ที่มา : กรุงเทพธุรกิจออนไลน์

กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij
Circulation: 150,000
Ad Rate: 1,250

Section: First Section/Health & Wellness

วันที่: ศุกร์ 22 กันยายน 2566

ปีที่: 36

ฉบับที่: 12473

หน้า: 12(บนขวา), 11

Col.Inch: 98.35

Ad Value: 122,937.50

PRValue (x3): 368,812.50

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: ผู้นำเปิดกว้างไม่เห็นสิ่งการธุรกิจ'ครอบครัว'โตแกร่ง

หลังจากนั้นได้มีการศึกษาค้นคว้าจากบันทึกในหนังสือชีวิตในวังของ “มล.เนืองนิลรัตน์” เล่มที่ 1 จนเกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยากวาดสแกนลิ้นขาวละออสสำหรับดูแลสุขภาพในช่องปากได้ตั้งแต่เด็กแรกเกิดและใช้รักษาแผลในปากผู้ใหญ่ได้ก็ถือเป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ที่ได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางทั่วประเทศเช่นกัน

คน+ไอทีกับเคลือบงศ์กร

ดร.วัชรพงษ์ พงษ์บริบูรณ์ ผู้บริหารบริษัท ขาวละออส จำกัด รุ่นที่ 3 กล่าวกับ “กรุงเทพธุรกิจ” ว่าการเดินทางของขาวละออสมีประวัติความเป็นมายาวนานซึ่งหากเปรียบกับอายุคนต้องเรียกว่าเข้าสู่วัยแก่แต่ไฟยังคงได้รับการเติมเต็มอย่างต่อเนื่องเพราะไม่เคยหยุดการพัฒนาตัวเองทั้งในเรื่องของการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่ การสร้างความร่วมมือเครือข่ายทั้งในไทยและต่างประเทศ เพื่อขยายตลาดผลิตภัณฑ์รวมทั้งการยกระดับสมุนไพรให้เป็นที่รู้จัก ได้รับความมาตรฐานระดับสากลมากขึ้น

“ขณะนี้กำลังอยู่ในยุคเปลี่ยนจากเจเนอเรชัน 3 เข้าสู่เจเนอเรชัน 4 ซึ่งเป็นยุคที่ต้องมีการนำเทคโนโลยีกระบวนการผลิต การเรียนรู้ตลาดใหม่ๆ การเชื่อมโยงกับหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศ เพื่อการพัฒนาและผลิตยาสมุนไพร รองรับความต้องการของผู้บริโภค และโรคระบาดที่อาจจะเกิดขึ้นตลอดเวลา สิ่งที่มีความสำคัญ นอกจากการพัฒนาเภสัชภัณฑ์ร่วมกับนักวิจัยผู้เชี่ยวชาญทั้งในไทยและต่างประเทศแล้ว คือ การดูแลพนักงานมากกว่า 100 คน ซึ่งเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนและความมั่นคงขององค์กรด้วย” ดร.วัชรพงษ์ กล่าว

ผู้นำเปิดกว้างไม่เห็นสิ่งการ

เพราะว่าองค์กรจะมั่นคงได้ นอกจากการบริหารจัดการของผู้นำองค์กรแล้ว หัวใจสำคัญที่สุด คือ พนักงาน ทุกคนต้องได้รับความมั่นคงในการทำงานมาก่อน ซึ่งมีความหลากหลายเจเนอเรชัน ต้องพยายามสร้างวัฒนธรรมองค์กร ให้ทุกคนเข้ามามีส่วนร่วม มีการประเมิน ปรับปรุงคุณภาพ จัดสภาพแวดล้อมที่ทำให้ทุกคนรู้จักสนิทสนมกัน ทำงานเป็นทีมเดียวกัน ซึ่งการ

จะทำให้พนักงานทุกคนมั่นคงได้นั้น ต้องมีสวัสดิการที่รองรับพวกเขาอย่างเต็มที่ ข้อดีการเป็นธุรกิจครอบครัว พนักงานทุกคนรู้จักกันหมด การดูแลจะเป็นในรูปแบบครอบครัว หากใครมีปัญหาสามารถเดินเข้ามาเล่า หรือขอความช่วยเหลือจากหัวหน้างาน หรือผู้บริหารได้

“ค่านิยมในการทำงาน จะเน้นหลักธรรมาภิบาล พนักงานจะต้องมีทัศนคติเดียวกับองค์กรเป็นทีมเดียวกัน โดยเน้นการทำงานแบบคนทำได้อยู่ คนกินได้ประโยชน์ เป้าหมายคือการยกระดับสมุนไพรไทยให้เป็นที่รู้จักระดับสากลมากขึ้น มีคุณภาพมากขึ้น ดังนั้นผู้นำและพนักงานขององค์กรจึงเป็นส่วนสำคัญในการจะทำให้เกิดขึ้น โดยเฉพาะผู้นำที่ต้องเป็นแบบอย่าง พุดและทำให้เกิดขึ้นจริง มีหลักธรรมาภิบาลในการบริหารงาน และต้องเป็นผู้นำที่ลุกขึ้นเดิน เพื่อจะได้เห็นการทำงาน เห็นคุณภาพชีวิตของคนทำงาน ไม่ใช่เป็นผู้นำที่นั่งฟังแต่รายงาน หรือสั่งการอย่างเดียว” ดร.วัชรพงษ์ กล่าว

สวัสดิการของ ขาวละออสไม่ได้เป็นไปตามหลักของกฎหมายแรงงานเท่านั้น แต่มีการเพิ่มคุณภาพชีวิตของพนักงาน ผ่านการจัดกิจกรรมต่างๆ อาทิ โครงการปลดหนี้ให้แก่พนักงาน สอนให้พนักงานออมเงิน เป็นการสร้างวินัยทางการเงินเพราะเรื่องเงินเป็นเรื่องกังวลใจพนักงานมากที่สุด รวมถึงการจัดสภาพแวดล้อมภายในให้เหมาะสมกับการทำงาน มีกิจกรรมเที่ยวประจำปี และมีการจัดวันพักผ่อนพิเศษ

หนุนเศรษฐกิจชีวภาพลดโลกร้อน

ดร.วัชรพงษ์ เล่าต่อไปว่าธุรกิจสมุนไพร เป็นเศรษฐกิจชีวภาพ (Bioeconomy) ซึ่งเป็นระบบเศรษฐกิจที่นำความรู้และนวัตกรรม โดยเฉพาะวิทยาศาสตร์ชีวภาพมาช่วยพัฒนาต่อยอด สร้างมูลค่าเพิ่มจากทรัพยากรชีวภาพและผลผลิตทางเกษตรให้เป็นสินค้าและบริการที่ใช้ประโยชน์ในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นภาคการเกษตร สุขภาพการแพทย์ และ

ยังสร้างความสมดุลทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม

ปัจจุบันสมุนไพรได้รับความนิยมอย่างมากถึงขั้นให้โลกให้ความสำคัญกับความยั่งยืน การแก้ปัญหาโลกร้อน ซึ่งสมุนไพร เป็น Bioeconomy จะสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจแล้ว ถ้าเราใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรจะช่วยให้การปลูกพืชสมุนไพรเพิ่มขึ้น ซึ่งพืชจะช่วยสร้างออกซิเจนและช่วยลดคาร์บอนไดออกไซด์ ลดภาวะโลกร้อนหัวใจสำคัญในการพัฒนาแบรนดคือ มุ่งมั่นเน้นที่ค่าว่าคุณภาพเป็นหลัก การจะนำพาบริษัทให้ได้ 100 ปี ต้องมีคุณธรรมจริยธรรม ทำให้ธุรกิจอยู่ในครรลองคลองธรรมจะนำพาธุรกิจให้อยู่อย่างมั่นคงและยั่งยืน