



จุดเริ่มต้นการทำ ธุรกิจถ่านหิน

ย้อนไปเมื่อ 40 ปีที่แล้ว ในปี 2526 เป็นปีที่บริษัท บ้านปูได้ก่อตั้งขึ้น โดยสมาชิกจากสองตระกูล ทั้งหมด 3 คนคือ คุณเมธี คุณองอาจ เอื้ออภิญญกุล และคุณชินห์ ว่องกุศลกิจ ทั้งสามคนเป็นเพื่อนสนิท กันตั้งแต่สมัยที่เรียนอยู่สหรัฐอเมริกา เมื่อทั้งหมด กลับไทย ฝ่ายคุณเมธีและคุณองอาจมีแผนจะ กลับไปช่วยบริหารธุรกิจของครอบครัว ซึ่งขณะนั้น ทำกิจการยาสูบอยู่ที่จังหวัดแพร่ ส่วนคุณชินห์ ซึ่งเรียนจบทางด้านการเงิน ก็ได้ไปเริ่มต้นชีวิต การทำงานในช่วงแรกที่บริษัท เงินทุนอยู่ในเต็ด จำกัด ในกรุงเทพฯ

ย้อนกลับไปในช่วงปี 2525 ที่รัฐบาลได้เริ่มดำเนินนโยบาย ในการดูแลป่าไม้อย่างเข้มข้น การหาไม้พินมาเป็นเชื้อเพลิง สำหรับบ่มใบยาสูบจึงยากขึ้น ซึ่งนี่เป็นจุดเริ่มต้นที่ครอบครัว เอื้ออภิญญกุลเริ่มมองหาเชื้อเพลิงอื่นเป็นทางเลือก และ กลับกลายเป็นโอกาสในธุรกิจใหม่ที่มิได้คาดคิดมาก่อน

“ ตอนนั้นคุณพ่อผมคิดว่าไม้พินจะต้องหายากและมีราคาแพงขึ้นอย่างแน่นอน เลย ตั้งใจจะหาอย่างอื่นเป็นเชื้อเพลิงทดแทน **ผู้รับเหมาที่ไปหาไม้มาทำฟืนให้เราไปเจอ แหล่งถ่านหินโดยบังเอิญ** ที่บ้านแม่ต๊อบ อำเภองาว จังหวัดลำปาง เพราะตอนนั้นเขาตัดฟืน แล้วเอาไม้ไปกองไว้ที่หนึ่ง จู่ ๆ ก็เกิดไฟไหม้ฟืนขึ้นมา เข้าใจว่าเป็นการสันดาปขึ้นมาเอง เนื่องจากนำฟืนไปกองนานเกินไปจนเกิดโอความร้อน พอไฟไหม้ก็เลยไปดูกันว่า เกิดอะไรขึ้น แล้วสงสัยว่าทำไมมีซากถ่านแข็ง ๆ ติดกับพื้นดิน มารู้ทีหลังว่าเป็นถ่านหิน ซึ่งมีคุณสมบัติเป็นเชื้อเพลิง ที่บ้านเลยได้ไอเดียให้คนมาเปิดหน้าดินตรงนั้นแล้วเอามา ลองใช้เป็นเชื้อเพลิงในการบ่มใบยา ”

คุณองอาจ เอื้ออภิญญกุล
หนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท (ปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท)



“ ปัญหาก็คือว่า ทุกปี ทุกโรงงานของผู้บ่มใบยาสูบทางภาคเหนือจะใช้ไม้ฟืนประมาณสี่แสนถึงห้าแสนลูกบาศก์เมตร ซึ่งเยอะมาก แม้จะมีการทำสัมปทานป่าฟืนแต่ก็ยังไม่พอ ก็จะมีบางคนไปแอบตัดไม้ทำให้เดือดร้อนกันไปทั่ว ตอนนั้นคุณพ่อก็ไปปรึกษารัฐบาลว่า ถ้าเกิดเป็นอย่างนี้ต่อไปป่าไม้จะหมดแน่ **รัฐบาลก็เลยบอกว่า ถ้าอย่างนั้นก็จะให้สัมปทานของเหมืองที่แม่ต๊อบ อำเภองาว สำหรับนำถ่านหินมาเป็นเชื้อเพลิง มาบ่มใบยาสูบเพื่อทดแทนไม้ฟืน ”**

คุณเมธี เอื้ออภิญญกุล

หนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท (ปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท)



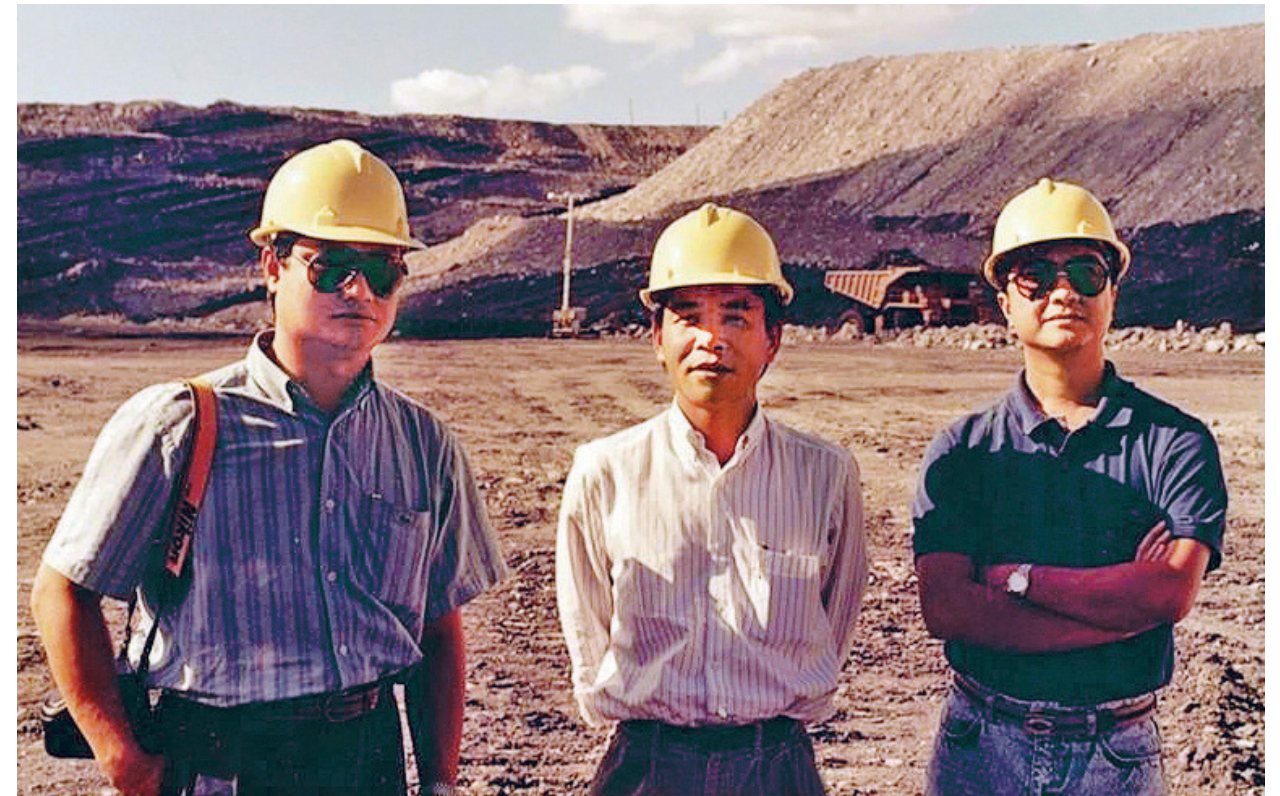
นั่นคือจุดเริ่มต้นของธุรกิจใหม่ คือ ธุรกิจเหมืองถ่านหิน และยิ่งถือเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญของภาคธุรกิจเลยก็ว่าได้ เพราะเวลานั้นทั่วโลกเกิดวิกฤตราคาน้ำมันขึ้นระหว่างปี 2514 - 2525 โดยราคาน้ำมันเพิ่มขึ้นถึง 10 เท่าตัว ประเทศไทยเองก็นำเข้าน้ำมันเกือบร้อยเปอร์เซ็นต์ ดังนั้นเมื่อมีแหล่งพลังงานจากธรรมชาติที่พอจะทดแทนเชื้อเพลิงจากน้ำมันได้ จึงเป็นความหวังในการพึ่งพาพลังงานภายในประเทศ

ด้วยเหตุนี้ คุณองอาจกับคุณเมธีจึงมองเห็นโอกาสที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจและตัดสินใจชักชวนคุณชนันทน์มาร่วมทีมด้วย จากนั้นทั้ง 3 คนก็เริ่มไปดูพื้นที่เหมืองที่จังหวัดแพร่ แล้วก่อตั้งบริษัทขึ้นมาชื่อ บริษัท ยูไนเต็ด โคล จำกัด เพื่อรับเหมางานในเหมืองที่บริษัทของครอบครัวเอื้ออภิญญกุลถือสัมปทานอยู่

“ จริง ๆ เพื่อน ๆ มาชวนผมถึง 3 ครั้ง กว่าผมจะตัดสินใจร่วมด้วย เพราะไม่มีความรู้เรื่องถ่านหินเลย ถามว่าทำไมไม่รู้แล้วยังทำ **เพราะเรามองเห็นโอกาสในการทำธุรกิจ แต่เมื่อเราไม่รู้ ก็แค่ต้องไปหาผู้รู้มาช่วย** ผมก็ไปปรึกษาเพื่อน ๆ พี่ ๆ และอาจารย์มหาวิทยาลัยมากมายในเวลานั้น สุดท้ายเราก็ได้ที่ปรึกษา ด้านธรณีวิทยาและการทำเหมือง ตอนหลังก็ได้ที่ปรึกษาจากการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยมาทำงานด้วยจำได้ว่าทุกวันเสาร์จะมานั่งคุยกันเรียนรู้ไปด้วยกัน และลงมือทำกันไป ”

คุณชนันทน์ ว่องกุศลกิจ

หนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท (ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัท)



คุณองอาจ เอื้ออภิญญกุล, คุณชนันทน์ ว่องกุศลกิจ และคุณเมธี เอื้ออภิญญกุล

เราเริ่มต้นการทำเหมืองที่ได้รับสัมปทานมาจากสำนักงานพลังงานแห่งชาติ นั่นคือ เหมืองบ้านปู ที่ตำบลลิ อำเภอลี้ จังหวัดลำพูน ในปี 2526 ซึ่งตอนนั้นตลาดที่จะขายยังไม่มีด้วยซ้ำ เพราะไม่เคยมีใครใช้ถ่านหินมาก่อน เราก็ต้องไปหาตลาดกันใหม่ โดยเริ่มต้นขายให้ผู้บ่มใบยาสูบทางภาคเหนือ 3 - 4 จังหวัด แต่ลูกค้าจะใช้ถ่านหินเป็นฤดูกาลเท่านั้นตามช่วงเวลาการบ่ม จึงทำให้มีอุปสรรคด้านยอดขายและต้นทุน แต่เราก็ค่อย ๆ หาทางจัดการจนผ่านพ้นช่วงยากลำบากกันมาได้

แต่ก้าวแรกที่เป็นจุดเริ่มต้นของบริษัทบ้านปูในเวลานั้นจะเกิดขึ้นไม่ได้เลยหากผู้ร่วมก่อตั้งไม่ได้มองจุดมุ่งหมายเดียวกัน หรือไม่มีองค์ประกอบที่ส่งเสริมกันในการทำธุรกิจ

“ เมื่อดูที่ความเชี่ยวชาญของผู้ก่อตั้งแล้ว จะเห็นว่าทั้งหมดนี้คือการส่งเสริมซึ่งกันและกัน **ซึ่งสำหรับผมเรียกว่าเป็น The Best Combination เลย** คุณชนันทน์เก่งในเรื่องของการเงิน คุณเมธีเก่งเรื่องการสร้างความสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสารกับคนข้างนอก การเชื่อมโยงกับคนอื่น และการพูดคุยกับหน่วยงานต่าง ๆ ส่วนผมจบสายวิศวกรรม ผมเลยรับผิดชอบเรื่องการวางรากฐานการผลิตมาตั้งแต่แรก ”

คุณองอาจ เอื้ออภิญญกุล

หนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท

(ปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท)

ที่มาของชื่อ “บ้านปู”

หลายคนอาจจะสงสัยว่า บริษัทขนาดใหญ่ที่ขยายกิจการไปในระดับนานาชาติ มีพนักงานกว่า 6 พันคน ทำไมถึงมีชื่อเรียกเป็นภาษาไทยอย่างเรียบง่ายว่า **“บ้านปู”** และในขณะเดียวกันก็ยังเป็นชื่อที่ได้รับการยอมรับในอุตสาหกรรมพลังงานทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงยื่นหยัดฝ่าฟันอุปสรรคมาอย่างยาวนานตลอด 40 ปี

ในเว็บไซต์ของบ้านปู เราได้เล่าที่มาคร่าว ๆ เอาไว้แค่เพียงว่า **“บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน)”** ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม พ.ศ. 2526 ภายใต้ชื่อ

บริษัท เหมืองบ้านปู จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 25 ล้านบาท โดยบุคคลในตระกูลว่องกุศลกิจและเื้ออภิญญกุล มีวัตถุประสงค์เพื่อเข้าทำสัญญาเช่าช่วงการทำเหมืองถ่านหินที่เหมืองบ้านปู (BP-1) อำเภอลี้ จังหวัดลำพูน

แต่น้อยคนจะรู้ว่า ที่มาของชื่อ **“บ้านปู”** ที่ไม่เคยเปลี่ยนแปลงมาตั้งแต่วันแรก เกิดขึ้นจากความรู้สึกของกลุ่มผู้ก่อตั้งในยุคแรกที่ยากจะให้ระลึกถึงและให้เกียรติพื้นที่ที่เป็นแหล่งทำธุรกิจในช่วงเริ่มต้น



“ ตอนนั้นสำนักงานพลังงานแห่งชาติ หรือตอนนี้มีชื่อว่า กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน มีเหมืองทดลองอยู่ก่อนแล้วที่อำเภอลี้ จังหวัดลำพูน ซึ่งทางสำนักงานพลังงานฯ จะนำออกประมูลให้แก่ผู้ขบ่บไวยาสูบที่ต้องรวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นสมาคม โดยมีข้อกำหนด คือ **ต้องมีกำลังการผลิตอย่างน้อยปีละ 20,000 ตัน ซึ่งตอนที่เข้าไปประมูล เราคิดว่าจะทำอย่างไร เพื่อให้ถ่านหินกลายเป็นเชื้อเพลิงหลักของประเทศได้ในสถานการณ์ที่ประเทศเราในช่วงนั้นมีวิกฤตพลังงาน ”**

คุณเมธี เื้ออภิญญกุล
หนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท
(ปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท)

“ พอเรามาทำเหมืองบ้านปูอย่างจริงจัง **เราก็ปรึกษาวางจะตั้งชื่อบริษัทในตอนนั้นว่าจะไรดี คุณพ่อผมก็บอกว่า เราควรให้เกียรติคนในพื้นที่ด้วยการตั้งชื่อตามที่ตั้งของเหมืองก็เลยได้ชื่อ ‘บ้านปู’** โดยในช่วงเริ่มทำเหมือง ซึ่งเราต้องเข้าไปปรับปรุงพื้นที่ให้เหมาะสม เราก็ได้คำนึงถึงชีวิตความเป็นอยู่ในแบบดั้งเดิมที่ต้องรักษาไว้ด้วย การเปลี่ยนแปลงจึงต้องคำนึงถึงคนที่อยู่ในพื้นที่เป็นหลัก ตอนนั้นชาวบ้านก็มีความสูงกับสิ่งที่เราทำ เพราะเราเข้าไปช่วยพัฒนาพื้นที่ ทำให้บ้านของเขาดีขึ้น **”**

คุณองอาจ เื้ออภิญญกุล
หนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท
(ปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท)

“ เล่าให้ฟังจำ ๆ ว่า **มีบางที่เราก็อยากจะเปลี่ยนชื่อเหมือนกันนะ** เพราะเวลาไปจอร้านอาหารด้วยชื่อบริษัท เาจะฟังผิด เข้าใจผิดว่าชื่อ บางปู อะไรแบบนี้ แต่พอเรานำบริษัทเข้าไปอยู่ในตลาดหลักก็รับรู้มาได้สักพักใหญ่ ๆ และหุ้นของเราไปได้ดี คนก็เริ่มชินและเราก็ไม่เคยคิดเปลี่ยนอีกเลย **”**

คุณชนันท์ ว่องกุศลกิจ
หนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท
(ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัท)

ปณิธานในการดำเนินธุรกิจ

“อุตสาหกรรมที่ดีจะต้องพัฒนาควบคู่ไปกับการพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม”

จากจุดเริ่มต้นการทำเหมืองบ้านปู ที่เริ่มต้นจากแนวคิดที่อยากให้เกิดมีคนในพื้นที่ด้วยการใช้ชื่อ **“บ้านปู”** โดยไม่เคยเปลี่ยน สะท้อนให้เห็นแนวคิดการมองเห็นชุมชนเป็นส่วนสำคัญของการทำธุรกิจ โดยเน้นการส่งเสริมซึ่งกันและกัน บ้านปูได้ช่วยพัฒนาชุมชนและสิ่งแวดล้อม ซึ่งชุมชนก็ยอมรับและสนับสนุนการทำงานของบ้านปูมาโดยตลอด

“แนวคิดในการอยู่ร่วมกับชุมชน เรามีมาตั้งแต่แรกแล้ว แต่ในตอนนั้นเรายังไม่ได้คิดอะไรกว้างไกลแบบวันนี้ เราคิดแบบตรงไปตรงมาเลยว่า เวลาเราไปทำเหมืองจะมีชุมชนแถวนั้นอยู่ใกล้ๆ และเขาย่อมมีผลกระทบจากงานที่เราทำ เช่น การขุด การกั้น การเปลี่ยนหน้าดินไปถมกับที่ต่างๆ ดังนั้น **เราก็เริ่มคิดว่า ถ้าเราจะอยู่ร่วมกับเขาได้ เราต้องทำให้ดี** คำว่าดีคือเรื่องไหนบ้าง? ”

คุณชินท์ ว่องกุศลกิจ
ประธานกรรมการบริษัท

เราเน้นจัดการสิ่งแวดล้อมให้เกิดประโยชน์สูงสุดและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงดูแลความเป็นอยู่ของชาวบ้านที่ได้รับผลกระทบ ถึงขนาดเคยย้ายคนทั้งหมู่บ้านให้ไปอยู่ไม่ไกลจากแหล่งเดิม ขณะเดียวกันก็สร้างแหล่งทำกินให้ชาวบ้าน เช่น จัดเตรียมที่ดิน หาพรรณพืชให้ปลูก พร้อมรับประกันหากยังไม่เห็นผลสำเร็จในปีแรกก็จะช่วยต่อไป เพราะถือว่าเป็นความรับผิดชอบของเรา



“จุดเริ่มต้นการดูแลชุมชนแบบนี้เอง จึงเป็นที่มาว่า **ไม่ว่าเราจะไปทำธุรกิจที่ไหนก็แล้วแต่ เราจะมีงานพัฒนาชุมชนควบคู่ไปด้วยในแต่ละโครงการ** โดยมีฝ่ายจัดการดูแล มีแผนงานชัดเจน มีการประชุมกับชาวบ้าน ผู้นำชุมชน หรือรัฐบาลท้องถิ่นว่า เขามีแผนทำอะไรบ้าง เราจะไปพัฒนาเรื่องพื้นฐาน เช่น ชีวิตความเป็นอยู่ โครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนน การศึกษา ศาสนา สุขภาพ ทั้งหมดนี้เป็นเรื่องที่เราให้ความสำคัญมาก ”

คุณชินท์ ว่องกุศลกิจ
ประธานกรรมการบริษัท

จาก 40 ปีที่แล้ว วันนี้ปณิธานที่คุณชินท์ได้กล่าวไว้ถือเป็นรากฐานสำคัญของการดำเนินธุรกิจตามหลักความยั่งยืน หรือ ESG คือ ให้ความสำคัญกับเรื่องสิ่งแวดล้อม (Environmental) สังคม (Social) และการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Governance) ซึ่งสอดคล้องกับเทรนด์ของโลกได้อย่างราบรื่น เพราะแนวคิดดังกล่าวฝังอยู่ในวิถีคิดและสายเลือดของคนบ้านปูมาแต่ไหนแต่ไร ขณะเดียวกัน สิ่งที่บ้านปูเน้นย้ำเสมอเพื่อให้ทุกคนก้าวเดินไปสู่จุดมุ่งหมายเดียวกันก็คือ การทำธุรกิจของเราต้องเปิดโอกาสให้กับการมีส่วนร่วมของพนักงานและชุมชน การเคารพสิทธิมนุษยชน การอนุรักษ์พลังงาน และการรักษาสิ่งแวดล้อม



4 ทศวรรษแห่งการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

40 ปี บ้านปู หรือ 4 ทศวรรษ บ้านปู โดยภาพรวมแล้วเส้นทางการเติบโตของเราเป็นมาอย่างไรในแต่ละทศวรรษเราทำอะไรบ้าง เราเปลี่ยนผ่านธุรกิจในช่วงเวลาใด และมีปัจจัยใดบ้างที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จ ซึ่งเกื้อหนุนให้เราเติบโตต่อไปอย่างไม่สิ้นสุด นี่คือการตอบ

ทศวรรษที่ 1 (ปี 2526 - 2535) ทศวรรษแห่งการวางรากฐาน โดยสร้างความเป็นปึกแผ่นให้ธุรกิจเหมือนด้วยการเสาะหาแหล่งทรัพยากรที่มีมูลค่าและผู้รู้มาร่วมทีม ตลอดจนพัฒนาสมรรถนะทางเทคนิคต่าง ๆ โดยเริ่มต้นจากเมืองเล็ก ๆ ไม่กี่แห่งทางภาคเหนือของประเทศไทย ก่อนขยายสู่ประเทศอินโดนีเซีย เพื่อหาแหล่งถ่านหินคุณภาพสูง จนกระทั่งมีศักยภาพกลายเป็นธุรกิจที่สามารถสร้างการหมุนเวียนของกระแสเงินสดที่แข็งแกร่ง ก้าวแรกนี้นับเป็นส่วนสำคัญ เพราะหากไม่เริ่มจากจุดนี้ บ้านปูคงไม่สามารถเติบโตจนเกิดธุรกิจอื่น ๆ ในทศวรรษต่อ ๆ ไปได้

ทศวรรษที่ 2 (ปี 2536 - 2545) ทศวรรษแห่งการขยายธุรกิจแนวตั้งสู่ธุรกิจพลังงาน หลังจากการก่อร่างสร้างธุรกิจเหมือนทั้งในและต่างประเทศให้มีความมั่นคงแล้ว บ้านปูเริ่มมองหาโอกาสในการต่อยอดธุรกิจพลังงานให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจที่สร้างมูลค่าในห่วงโซ่อุปทาน จึงได้ก่อตั้งบริษัท บ้านปู เพาเวอร์ จำกัด (ปัจจุบันคือ บริษัท บ้านปู เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน)) เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งในด้านการผลิตพลังงาน ซึ่งเป็นช่วงเดียวกันกับที่ประเทศไทยต้องการขยายกำลังผลิตไฟฟ้า เพื่อรองรับการเติบโตทางเศรษฐกิจ และสร้างความมั่นคงด้านพลังงานของประเทศ บ้านปูที่เพิ่งก้าวเข้าสู่ธุรกิจใหม่ จึงเน้นดำเนินการร่วมกับพาร์ตเนอร์ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในองค์ความรู้ใหม่ ๆ ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นในการวางรากฐานความแข็งแกร่งของธุรกิจผลิตพลังงานมาจนถึงปัจจุบันนี้

ทศวรรษที่ 3 (ปี 2546 - 2555) ทศวรรษแห่งการขยายการลงทุนสู่ระดับนานาชาติ โดยเน้นขยายการเติบโตของทั้งธุรกิจเหมืองและธุรกิจผลิตไฟฟ้า เราเห็นความต้องการ (Demand) ด้านพลังงานที่เพิ่มสูงขึ้น บ้านปูจึงมองหาโอกาสทางธุรกิจ และเริ่มขยายการลงทุนไปในหลายประเทศที่มีแหล่งทรัพยากรพลังงานที่มีคุณภาพ โดยเฉพาะประเทศในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก ถือเป็นทศวรรษที่สำคัญของการก้าวสู่การเป็นบริษัทพลังงานที่หลากหลายในระดับนานาชาติ ซึ่งปัจจุบันดำเนินธุรกิจอยู่ในไทย อินโดนีเซีย จีน ออสเตรเลีย ลาว มองโกเลีย ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และเวียดนาม

ทศวรรษที่ 4 (ปี 2556 - 2565) คือ ทศวรรษแห่งการสร้าง ความหลากหลายของธุรกิจ ตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำ เพื่อหาโอกาสในการเอื้อประโยชน์ระหว่างกัน ในระบบนิเวศธุรกิจของบ้านปู โดยมีแนวทางการพัฒนาเพื่อสร้างความหลากหลายของธุรกิจ ดังนี้



การพัฒนาธุรกิจ เพิ่มสัดส่วนพอร์ตโฟลิโอพลังงานสะอาดและฉลาดให้มากขึ้นผ่านบริษัท บ้านปู เน็กซ์ จำกัด เพื่อเป็นเรือธงในการขับเคลื่อนธุรกิจพลังงานที่สะอาดขึ้น และสร้างโซลูชันเทคโนโลยีพลังงานเพื่อตอบรับเทรนด์พลังงานของโลก นอกจากนั้น บ้านปูยังมองหาโอกาสในการลงทุนในธุรกิจใหม่ ๆ ทั้งด้านที่เกี่ยวข้องกับพลังงานและนอกเหนือจากพลังงาน (Beyond Energy) โดยจัดตั้งหน่วยงาน Corporate Venture Capital (CVC) เพื่อลงทุนในธุรกิจ New S-curve ที่มีศักยภาพในการเติบโต

การพัฒนาเทคโนโลยี เร่งกระบวนการเปลี่ยนผ่านสู่ยุคดิจิทัล (Digital Transformation) มีการจัดตั้งหน่วยงาน Digital and Innovation เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ความสามารถทางดิจิทัลขององค์กร รวมถึงดูแลบ่มเพาะ (Incubate) ผู้ที่มีไอเดียเรื่องเทคโนโลยีที่อาจเติบโตไปสร้างธุรกิจใหม่ได้ในอนาคต ทั้งหมดนี้เพื่อให้บริษัท มีความพร้อมทั้งด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมตลอดห่วงโซ่ธุรกิจ (Supply Chain) ของการส่งมอบพลังงานที่ยั่งยืนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การพัฒนาคน เน้นพัฒนาบุคลากรในทุกประเทศ เพื่อเสริมความได้เปรียบในการแข่งขันและรองรับการเติบโตอย่างรวดเร็วของธุรกิจ โดยได้ตั้งหน่วยงาน Banpu Academy เพื่อหล่อหลอมรูปแบบของพนักงานบ้านปูให้มีความพร้อมที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ และเพื่อเชื่อมโยงความรู้และประสบการณ์จากฐานสู่ฐาน เพราะเราเชื่อว่าทุกคนมีองค์ความรู้ที่จะช่วยให้ธุรกิจเติบโตต่อไปได้

“ ผมประทับใจที่บ้านปูเข้าไปลงทุนในประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น สหรัฐอเมริกา ซึ่งโดยทั่วไปมักเป็นเรื่องยาก เราเชื่อมตลาดที่พัฒนาแล้วกับตลาดที่กำลังพัฒนา เราขยายการลงทุนในหลายประเทศที่พัฒนาเทคโนโลยี พร้อมกับประเทศที่ต้องการเทคโนโลยี **ทำให้เราได้เรียนรู้อะไรใหม่ ๆ ตลอดเวลา และสามารถนำความรู้เหล่านั้นมาปรับใช้ นอกจากนี้ทุกประเทศที่เราเข้าไปลงทุนล้วนมีลักษณะเฉพาะ และบางประเทศมีขนาดเศรษฐกิจใหญ่ติด 5 อันดับแรกของโลก** เช่น สหรัฐอเมริกา จีน ญี่ปุ่น ฯลฯ ซึ่งเป็นแหล่งกำเนิดนวัตกรรมและสินค้าที่เกิดจากนวัตกรรม มีบริษัทคนไทยน้อยมากที่ไปอยู่จุดนี้ได้ แต่บ้านปูอยู่ในจุดนี้ เราปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง และพร้อมสู่การเป็นผู้นำในทุกอุตสาหกรรมที่เราดำเนินธุรกิจอยู่ นี่คือ DNA ของคนบ้านปู ”

คุณอัศวพงษ์ ไทยานนท์
ที่ปรึกษาบริษัทฯ

ในการลงทุนในต่างประเทศ ผู้บริหารชาวต่างชาติก็มีศรัทธาต่อบ้านปู และมีแนวคิดที่ว่าก้าวสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ ผ่านวิกฤตและเดินหน้าธุรกิจต่อไปได้ มาจากผู้บริหารระดับสูงซึ่งเป็นผู้นำทีม



“ บ้านปูแข็งแกร่งมาก และมีกลยุทธ์ที่เป็นเลิศ ใส่ใจสิ่งรอบตัว ปัญหาสิ่งแวดล้อม และที่สำคัญคือ **บุคลากรของบ้านปูเป็นคนมีคุณภาพ มีจรรยาบรรณและคุณธรรม จนะเดียวกันก็ฉลาดและเป็นคนเก่ง ทำให้บ้านปูเป็นองค์กรใหญ่ และมีศักยภาพที่จะเติบโตเป็นหนึ่งในบริษัทชั้นนำระดับโลกที่ดีที่สุดอีกแห่งหนึ่งได้** บ้านปูผ่านประสบการณ์มา 40 ปี และผมคิดว่าบ้านปูจะไปถึงจุดนั้นได้ นี่คือนสิ่งที่ทำให้ผมรู้สึกตื่นเต้น ผมขอชื่นชมวิสัยทัศน์ผู้บริหารที่ทำให้บ้านปูยิ่งใหญ่ได้ในวันนี้ ”

บทสัมภาษณ์ของ Mr. Chris Kalnin
Chief Executive Officer – BKV Corporation

40 ปี บ้านปู ยังแข็งแกร่งในอุตสาหกรรมพลังงาน ซึ่งไม่ใช่เรื่องง่ายท่ามกลางวิกฤตต่าง ๆ



“ ความแข็งแกร่งของบ้านปูมาจากผู้บริหาร ผู้นำของบริษัทเป็นผู้มีประสบการณ์ มีความชำนาญในอุตสาหกรรม การที่บ้านปูสามารถก้าวผ่านอุปสรรคต่างๆ มาได้ตลอด เนื่องจากมีผู้นำที่มีความสุขุม มั่นใจ และมองการณ์ไกล **อีกสิ่งหนึ่งที่ผมประทับใจในผู้บริหารบ้านปูอย่างมากก็คือ พวกเขาเปิดใจรับฟังความเห็นของผู้อื่นก่อนที่จะตัดสินใจ พวกเขาคิดแก้ไขปัญหาย่างที่ถ่วงก่อนจะลงมือทำ** กรอบความคิดเช่นนี้ได้ถูกส่งต่อจากระดับผู้บริหารลงมาถึงทุกคนในองค์กรเพื่อสร้างสปิริตของการแสวงหาโอกาสจากความไม่แน่นอน (antifragile) ”

บทสัมภาษณ์ของ Mr. Alexander Wood
Chief Executive Officer – AWR Lloyd Limited

“ ตลอดเส้นทางการเติบโตของบ้านปูที่ผ่านวิกฤตต่าง ๆ มามากมาย สะท้อนให้เห็นว่า **บ้านปูมีผู้นำที่แข็งแกร่ง เติบโตด้วยความอดทนและอดกลั้นที่สูงยังพอผู้ตามเห็นแบบนี้ก็รู้สึกอยากจะสู้ตามไปด้วย ”**

คุณระวี คอศิริ
อดีตกรรมการบริษัท

เบื้องหลังความสำเร็จของบ้านปูยังมีชาวบ้านปูที่เป็นฟันเฟืองสำคัญในการขับเคลื่อนความสำเร็จ และยังคงร่วมกันก้าวต่อไปสู่ปีต่อ ๆ ไปอย่างยั่งยืน

“ ผู้บริหารทุกคนล้วนให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพ รวมไปถึงการดูแลคุณภาพชีวิตของพนักงาน เพราะ**หากพนักงานมีความรู้ความสามารถ และมีความสุข พวกเขาจะทำงานอย่างเต็มที่ ทำให้เกิดทีมงานที่แข็งแกร่งขึ้น พร้อมจะร่วมกันมองไปข้างหน้าท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ** เพื่อให้ทุกคนก้าวไปสู่ภารกิจที่ท้าทาย และก้าวสู่ความยั่งยืนต่อไป ”

คุณวรจตุ ลิ้นานนท์
ที่ปรึกษาบริษัทฯ