

นายอิติวัฒน์ ทองใหม่

วันเข้างาน 11มิถุนายน 2522

11 มิ.ย.22 - 11 ธ.ค.22 พนักงานคลังไม้จำวางทดลองงาน งานคลังไม้ โรงเลื่อยไม้ไทย

31 ต.ค.46 - 15 มี.ค.55 หัวหน้างาน (ระดับ 6) งานคลังไม้, งานผลิตภัณฑ์ต่างประเทศ, งานผลิตภัณฑ์ส่งออก,

งานพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้,งานแผนสถิติและงบประมาณ, งานผลิตภัณฑ์ สำนักอุตสาหกรรมไม้

16 มี.ค.55 - 1 มี.ค.58 หัวหน้าส่วน (ระดับ 7) ส่วนสวัสดิการและแรงงานสัมพันธ์ สำนักทรัพยากรมนุษย์

2 มี.ค.58 - 31 ส.ค.60 ผู้จัดการ (ระดับ 7) ส่วนอุตสาหกรรมไม้วงน้อย, ส่วนอุตสาหกรรมไม้บางโพ สำนักอุตสาหกรรมไม้

1 ก.ย.60 - ปัจจุบัน ผู้จัดการ (ระดับ 7) ส่วนอุตสาหกรรมไม้บางโพ องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ภาคกลาง

16 เมษายน 2561

จุดเริ่มต้น

สมัยที่ผมเริ่มมาทำงาน อ.อ.ป. ที่นี้ยังเรียกว่าโรงเลื่อยไม้ไทยฝ่ายโรงเลื่อยโรงงาน องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ซึ่งผมเองก็ยังไม่ถึงขั้นสงสัยในใจอยู่ว่ามาอยู่โรงเลื่อยไม้ไทยผมจะได้ทำอะไร ซึ่งโรงเลื่อยไม้ไทยเป็นโรงเลื่อยที่เลื่อยเฉพาะไม้สักเท่านั้น ตั้งอยู่ที่ท่าหน้าเกียกกาย ปัจจุบันเป็นสถานที่ก่อสร้างรัฐสภาแห่งใหม่ ตอนนั้นอายุประมาณ 21ปีเห็นจะได้ หลังจากจบชั้น ม.ศ.5 มา 2 ปีเศษ ซึ่งผมไม่ได้ไปสอบเอ็นทรานส์เข้ามหาวิทยาลัยเนื่องจากว่ามีพี่น้องหลายคน จึงช่วยแบ่งเบาภาระผู้ปกครอง ก็เลยไปลงเรียนที่มหาวิทยาลัยรามคำแหงแล้วเริ่มทำงานทำ และก็ได้มาทำที่นี่

จากอดีตสู่ปัจจุบัน

ณ ตอนนั้นผมได้เข้าไปอยู่ทำงานคลังไม้ ลักษณะคลังไม้คือจะเก็บไม้สักแปรรูปไว้เป็นจำนวนมาก เพราะโรงเลื่อยไม้ไทยจะเลื่อยเฉพาะไม้สักเท่านั้น ไม้สักสมัยก่อนก็จะเป็นไม้ซุงท่อนใหญ่ๆ ปัจจุบันนี้พวกเราหลายคนอาจจะไม่ค่อยได้เห็นกันแล้ว ซึ่งการขนส่งไม้ซุงสมัยก่อนจะล่องแพลงมา ผูกแพไว้ที่อุโมงค์ปากเกร็ด จากนั้นอุโมงค์ปากเกร็ดก็แบ่งเป็นส่วนหนึ่งที่ไว้จำหน่ายเป็นไม้ซุง อีกส่วนหนึ่งก็ส่งมาแปรรูปที่โรงเลื่อยไทย โดยเฉพาะถ้าเป็นไม้ซุงสักจะส่งมาที่โรงเลื่อยไม้ไทยที่ผมทำงานอยู่ เมื่อมาถึงแล้วจะมีเจ้าหน้าที่ผูกมัดไม้ซุงลอยเป็นแพอยู่ในแม่น้ำเจ้าพระยาตั้งแต่ท่าหน้าเกียกกายลงไปจนถึงที่จอดเรือ ขส.ทบ. เป็นซุงขนาดใหญ่มากจะมีเจ้าหน้าที่เข้าเวรประจำกันอยู่ พอซุงอยู่ในแม่น้ำเจ้าหน้าที่ก็จะดึงเข้ามาในอุโมงค์ ในพื้นที่โรงเลื่อยก็จะมีอุโมงค์ที่กว้างก็จะมีลักษณะที่เป็นบ่อน้ำขนาดใหญ่มีช่องทางเข้ามาของซุง เป็นช่องเล็กๆสำหรับให้ซุงเข้าได้ แล้วมีประตูเปิดปิดส่วนเวลานำไม้ซุงขึ้นเลื่อยจะมีลักษณะคล้ายๆ กระดานลื่นแล้วใช้รถช่วยทุ่นแรงในการดึงขึ้นไปบนโรงจักรโรงจักรที่วานนี้คือโรงเลื่อย นำไม้ซุงเข้าไปวางไว้บนโต๊ะเลื่อย ไปตามกระบวนการเลื่อยที่โต๊ะ1,เลื่อยที่โต๊ะ2,โต๊ะซอย,โต๊ะตัด จนกระทั่งออกมาเป็นไม้แปรรูป หลังจากนั้นก็มีพนักงานคัดแยกขนาด ความยาวและคุณภาพของไม้แปรรูปซึ่งจะมีพนักงานทั้งหมดประมาณร้อยกว่าคนซึ่งในขณะนั้นนับว่าเป็นโรงเลื่อยที่ใหญ่มาก เพราะว่สมัยก่อนมีการส่งไม้สักแปรรูปไปจำหน่ายต่างประเทศด้วยนั่นเอง

เมื่อเสร็จเรียบร้อยจากการคัดแยกไม้แปรรูปก็จะมีการนำเก็บเข้าคลัง ก็จะเป็นการเก็บไม้แปรรูปตามขนาด ความยาว และคุณภาพตามที่ได้มีการคัดแยกก่อนหน้านี้แล้ว เพื่อให้ง่ายต่อการจัดทำบัญชีไม้ ซึ่งหน้าที่ของผมพนักงานคลังไม้ก็จะมีหน้าที่ในการจ่ายไม้ เมื่อมีลูกค้ามาซื้อไม้ ก็จะติดต่อไปที่งานการค้างานการค้าก็จะคิดคำนวณราคาและก็จะมีการให้งานคลังไม้มาจ่ายไม้ตามเอกสารที่งานการค้าส่งมา

ผมก็อยู่ตรงนี้ไปเรื่อยๆ จนได้มีโอกาสหมุนเวียนเปลี่ยนงานไปอยู่งานการค้า ลักษณะงานก็จะเป็นการคิดคำนวณราคาไม้แปรรูปที่ลูกค้ามาซื้อ พอลูกค้ามาซื้อผมก็จะคำนวณราคาพร้อมเรียกเก็บเงินค่าไม้ เสร็จ

/แล้วส่งเอกสาร...

แล้วส่งเอกสารให้งานคลังไม้จ่ายไม้ให้แก่ลูกค้ำรวมถึงการกำหนดราคาเพื่อขออนุมัติ อ.อ.ป. เป็นราคาจำหน่ายไม้สักแปรรูปประจำงวด นั้นๆ ด้วย

จนมาถึงช่วงที่มีการสร้างเรือพระที่นั่งนารายณ์ทรงสุบรรณ ก็จะมีการใช้ไม้แปรรูปที่เลื่อยจากโรงเลื่อยไม้ไทยที่เกียกกาย แต่ปรากฏว่าโรงเลื่อยไม้ไทยได้หยุดการเลื่อยชั่วคราว เลยได้ไปเลื่อยต่อที่โรงเลื่อยไม้กระยาเลย 2 จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผมก็เลยต้องตามไปด้วย ไปอยู่นั่นสั้นๆ สักประมาณ 6 เดือน ก็กลับมาที่โรงเลื่อยไม้ไทยที่เกียกกายอีกหลังจากนั้นก็กลับมาได้หมุนเวียนไปอยู่งานบริหารทั่วไป ลักษณะงานก็จะเป็นงานด้านเอกสาร จึงได้เรียนรู้งานอีกอย่างหนึ่ง ได้อยู่ตรงส่วนนี้ระยะหนึ่งประมาณ 5-6 ปีก็ได้ไปอยู่ โรงงานผลิตภัณฑ์ไม้ที่บางโพ 3-4 ปี ลักษณะงานก็จะเป็นการประสานงานระหว่าง อ.อ.ป. กับบริษัทโอเควู้ดส์ที่ผลิตเฟอร์นิเจอร์เพื่อการส่งออกให้กับ อ.อ.ป. ผมก็รับนโยบายมาจากผู้บริหารแล้วนำมาประสานกับบริษัทโอเควู้ดส์อีกที ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการเบิกไม้ การประสานงานด้านส่งออก การส่งออกนั้น บริษัทโอเควู้ดส์เค้าจะดำเนินการเองทั้งหมด เพียงแต่เราต้องประสานว่าตอนนี้เราส่งอะไรบ้าง มีสินค้าอะไรบ้าง จะส่งกันเมื่อไหร่โดย อ.อ.ป. ก็จะขายสินค้านี้ให้ บริษัท โอเควู้ดส์ แล้วเราก็จะจ่ายค่าจ้างในการผลิตให้กับเค้าโดยเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตได้ จะเป็นของ อ.อ.ป. ทั้งหมด ส่วนมาก 90 % ส่งออกและจำหน่ายในประเทศ 10 %

หลังจากนั้นผมก็ได้มีโอกาสหมุนเวียนไปอยู่งานแผนของสำนักอุตสาหกรรมไม้ มาอยู่งานบริหารทั่วไป ทำเรื่องทรัพย์สินของสำนักอุตสาหกรรมทั้งหมด ปี 2553 - 2554 ได้มาอยู่งานผลิตภัณฑ์ โรงงานผลิตภัณฑ์ไม้ ดูแลด้านการผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์

แล้วก็ประมาณปี 2555 -2558 ไปอยู่สำนักทรัพยากรมนุษย์ ไปเป็นหัวหน้าส่วนสวัสดิการและแรงงานสัมพันธ์ ลักษณะงานก็จะเป็นเรื่องสวัสดิการ เรื่องจัดงานเกษียณอายุ เรื่องบ้านพักทุนการศึกษา ดีเด่นชมเชย เป็นการทำงานตามระเบียบ หลักเกณฑ์และข้อบังคับฯ ต่างกับลักษณะงานปัจจุบันที่ต้องประสานงานกับหลายส่วนงานหลายด้านที่ลักษณะของปัญหาที่แตกต่างกันไป

จนประมาณเดือนเมษายน - กันยายน ปี2558 ก็ได้ไปเป็นผู้จัดการที่สวนอุตสาหกรรมไม้วังน้อย เพราะ อ.อ.ป.ได้มอบหมายให้ไปดำเนินการเรื่องไม้ตีมีค่า ไปอยู่ที่นั่นดำเนินการเกี่ยวกับการอำนวยความสะดวกให้กับเจ้าหน้าที่กรมป่าไม้ กรมอุทยาน กรมศุลกากรเพื่อขนย้ายไม้พะยุงมาส่งมอบให้ อ.อ.ป. ซึ่งไม้ตีมีค่าที่มาส่งมอบให้ อ.อ.ป.ก็จะเก็บกองรักษาไว้ ตอนนั้นอาคารสถานที่ก็ยังไม่ค่อยเหมือนปัจจุบัน ยังเรียกได้ว่าอยู่ระหว่างการก่อสร้าง เมื่อก่อนจะมีบ้านไม้เหลากลมใช้เป็นสำนักงาน ก็จะเป็นการควบคุมการรับส่งมอบไม้ตีมีค่า ควบคุมการแปรรูปไม้ เป็นต้น

กิจกรรมของสวนอุตสาหกรรมไม้บางโพ

ลักษณะกิจกรรมปัจจุบัน กิจกรรมของสวนอุตสาหกรรมไม้บางโพ องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ภาคกลางก็จะมีหลายกิจกรรม อย่างแรกก็จะเป็นการให้บริการรอบไม้ไผ่ เป็นงานหลักของเราอย่างที่สอง ผลิตผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ เราผลิตกันที่นั่นเลย ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จแล้วเราก็ขายอยู่ที่นั่นด้วย สต็อกก็อยู่ที่นี่ รวมถึงการจำหน่ายไม้แปรรูปด้วย จากเดิมที่เราจำหน่ายเฉพาะผลิตภัณฑ์อย่างเดียวที่นี่เนื่องจากว่าใบอนุญาตตั้งโรงค้ำไม้แปรรูปไม่มี หลังจากนั้นก็ได้ขอใบอนุญาตตั้งโรงค้ำไม้แปรรูปจนได้ใบอนุญาตมาจากนั้นเราก็จะมีกิจกรรมเพิ่มขึ้นมาเป็นการจำหน่ายไม้แปรรูปด้วย และมีกิจกรรมเพิ่มขึ้นมาอีกคือซื้อมาขายไป ทำให้เรามีเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น ลักษณะไม้ที่ซื้อมาขายไปก็จะเป็นไม้เนื้อแข็ง ไม้เสาเข็ม ไม้กระยาเลย ไม้สัก ไม้เนื้ออ่อน ฯลฯ โดยจำหน่ายให้แก่หน่วยราชการเป็นส่วนใหญ่

การติดต่อประสานงานกับลูกค้า

ลูกค้าของเราปัจจุบัน หลักเลยตอนนี้คือเดินเข้ามาซื้อ ไม่ว่าจะเป็นประชาชนทั่วไป หน่วยงานเอกชน หรือหน่วยงานราชการ ซึ่งในปัจจุบันนั้นข้าราชการสามารถใช้บัตรประจำตัวมาเป็นส่วนลดกับทางอ.อ.ป. ได้ ถึง 5% ในกรณีที่ซื้อในนามตัวเอง เพียงแค่เดินมาแล้วแสดงบัตรประจำตัวข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจก็จะได้รับส่วนลด รวมถึงพนักงานองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้เราด้วยส่วนหนึ่งไปออกบูธแสดงนิทรรศการด้วย ซึ่งจากที่ผ่านมาผมพบว่าถ้าเราไปออกนิทรรศการบ่อยๆ อาจจะเหนื่อยหน่อย แต่ยอดขายก็จะเพิ่มขึ้น ทั้งยอดขายหน้างานและลูกค้าที่ตามมาซื้อที่โชว์รูมเราที่บางโพและราชดำเนินในภายหลังอีกด้วย ซึ่งเป็น การประชาสัมพันธ์ อ.อ.ป. ให้เป็นที่รู้จักในสังคมได้อีกทางหนึ่งด้วย

การติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐ

การผลิตของเรานั้นเราจะมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องคือจะต้องต่อใบอนุญาตเป็นหลัก ใบอนุญาตส่วนใหญ่เรามีอายุ 1 ปี เช่น กรมป่าไม้ ใบอนุญาตตั้งโรงงานแปรรูปไม้ โดยใช้เครื่องจักร, ใบอนุญาตตั้งโรงคั่วไม้แปรรูปและใบอนุญาตค้าหรือมีไว้ในครอบครองเพื่อการค้า ซึ่งสิ่งประดิษฐ์ เครื่องใช้ หรือสิ่งอื่นใดบรรดาที่ทำด้วยไม้หวงห้าม กรมโรงงาน ใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงานรายปีกับราย 5 ปี , หนังสือรับรองความปลอดภัยหม้อน้ำ และ หนังสือรับรองความปลอดภัยระบบไฟฟ้า กทม. ใบอนุญาตกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ 3 ฉบับ และภาษีโรงเรือนประจำปี เป็นต้น

การพัฒนางาน

ผมอยากให้มีการพัฒนารูปแบบหรือวิธีการผลิตที่ทันสมัยขึ้น ให้มีผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ๆ บ้าง อาจจะพัฒนาด้วยการส่งพนักงานไปเรียนรู้กรรมวิธีใหม่ๆ หรือพาไปศึกษาดูงานในหน่วยงานที่ทำตรงนี้ได้อยู่แล้ว เพราะว่าความชำนาญนั้นเรามีอยู่แล้ว ขาดแค่การสร้างสรรค์รูปแบบให้หลากหลายและเป็นที่ยอมรับมากขึ้น เราต้องทำการศึกษาวิจัยตลาดก่อนว่าลูกค้าต้องการอะไร เพราะว่าเรามีจุดแข็งคือวัตถุดิบ กล่าวง่ายๆคือเราขาดนวัตกรรมทางด้านการผลิตและการออกแบบ ซึ่งตอนนี้เราก็ไม่ได้ทำเอง เราใช้วิธีจ้างผู้รับเหมา เช่น จ้างนาย ก ผลิตเก้าอี้ 10 ตัว เราก็นำมาขาย เราไม่สามารถพัฒนาการผลิตของเราเองได้ ถ้าเรายังไปผูกมัดและยึดติดกับผู้รับเหมา เราควรต้องสร้างสรรค์นวัตกรรม หลุดออกมาจากกรอบโดยพยายามนำวัตถุดิบที่ได้มาใช้ประโยชน์โดยการผลิตเองและร่วมมือกับพันธมิตรที่เกี่ยวข้องทางด้านการผลิตและการออกแบบ ส่วนทางด้านการตลาด ผมอยากให้มีหน่วยงานหลักที่รับผิดชอบด้านการตลาดโดยตรงทำหน้าที่แสวงหาลูกค้าพร้อมใบสั่งซื้อ เพื่อเพิ่มยอดขายให้ เป็นไปตามเป้าหมาย อีกทั้งการไปออกบูธนิทรรศการบ่อยๆจะเป็นการกระตุ้นยอดขาย และประชาสัมพันธ์องค์กรไปด้วยในตัว

สำหรับเรื่องกฎระเบียบข้อบังคับ ที่ผ่านมามันจะยุ่งยากก็จริง แต่เราก็ต้องพยายามศึกษาเรียนรู้และทำให้ถูกต้องตามระเบียบ นานไปก็จะเกิดความชำนาญและทำให้ถูกต้องในที่สุดนั่นเอง

หลักในการทำงาน

การทำงานเป็นทีมเป็นสิ่งสำคัญ ผมเชื่อว่าศักยภาพของแต่ละคนมีอยู่เยอะมาก อยู่ที่ว่าเราจะดึงศักยภาพหรือจุดเด่นของแต่ละคนมารวมกัน และนำมาปรับใช้ในงานให้เกิดประโยชน์อย่างไร ความสามัคคีจะช่วยแก้ไขปัญหายุ่งยากได้มากที่สุด คติในการทำงานของผมคือ เวลาเกิดปัญหาอะไรก็คิดว่าปัญหานี้ไม่ใช่เรื่องใหญ่ขอให้ใจเราอย่าเล็ก ทุกงานมีปัญหาหมด ขอแค่ให้เราตั้งสติอย่าท้อแท้และแก้ปัญหาให้ผ่านไปได้ ทุกคนอาจพบข้อผิดพลาดได้ แต่เราต้องเรียนรู้จากปัญหานั้น แก้ไขข้อผิดพลาดให้ผ่านไป แล้วนำปัญหานั้นมาเป็น

/บทเรียนว่า...

บทเรียนว่าจะทำอย่างไรไม่ให้เกิดปัญหาซ้ำอีก ซึ่งจะทำให้เราพัฒนาตนเองและพัฒนางานได้อยู่ตลอดเวลาอีกด้วย

ความประทับใจในองค์กร

ด้วยความที่ผมรับผิดชอบปฏิบัติงานหมุนเวียนไปหลายที่ หลายส่วนงาน สิ่งที่ผมประทับใจคือเพื่อนร่วมงานส่วนมากให้ความร่วมมือกันทำงานเป็นอย่างดี จึงขอขอบคุณทุกๆ ท่าน ไว้ ณ โอกาสนี้ด้วยลักษณะการทำงานของผมมักจะช่วยกันคิดช่วยกันทำ ผมจะให้โอกาสทุกคนได้แสดงความคิดเห็น ให้โอกาสได้ลงมือทำลงมือปฏิบัติจริง ได้มีส่วนร่วมในการทำงาน ผมเชื่อว่างานต่างๆ อาจสำเร็จได้ช้าหรือติดขัดปัญหาไปบ้าง หากเราช่วยกันคนละไม้คนละมือ มันก็จะสำเร็จไปได้อย่างแน่นอน
