



บทสัมภาษณ์

จริยธรรมกับการประกอบธุรกิจอย่างยั่งยืน คุณพล ตันติวงษ์

ผู้สัมภาษณ์ และเรียบเรียง : รัชฎาพร วิสุทธากร¹ และ มัลลิกา สังข์สมิต²

"จริยธรรม" เป็นประเด็นที่คนเร้ากร้องและกล่าวถึงมากที่สุดในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งจริยธรรมในการประกอบธุรกิจ หลายคนยังมีข้อกังขาว่า จริยธรรมในการประกอบธุรกิจมีจริงหรือไม่ และจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้จริงหรือไม่ จริงๆ แล้วยังมีบริษัทหรือกิจการหลายกิจการที่เป็นตัวอย่างให้เห็นได้ว่าจริยธรรมกับธุรกิจสามารถไปด้วยกันได้

หากจะกล่าวถึงธุรกิจหรือบุคคลในจังหวัดนครราชสีมา ที่ทำให้คำกล่าวที่ว่า จริยธรรมกับธุรกิจสามารถไปด้วยกันได้ คงหนีไม่พ้น คุณทศพล ตันติวงษ์ ประธานกรรมการบริษัทสงวนวงษ์อุตสาหกรรม จำกัด ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานสภาอุตสาหกรรม ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจแป้งมันสำปะหลัง ตั้งแต่ พ.ศ. 2517 กระทั่งปัจจุบัน บริษัทสงวนวงษ์ฯ ได้เติบโตขยายตัวเป็นโรงงานแป้งมันสำปะหลังที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งของประเทศไทยและเอเชีย คุณทศพล ตันติวงษ์ มักพูดเสมอว่า “เราจะไม่เอาเงินคนจน” และเรียกร้องให้ “นักธุรกิจมีคุณธรรม จริยธรรม” จึงนับเป็นตัวอย่างอันดีของนักธุรกิจผู้ประสบความสำเร็จที่เปี่ยมด้วยคุณธรรม

ในโอกาสพิเศษนี้ “วารสารเทคโนโลยีสุรนารี Suranaree Journal of Social Science” จึงขอถ่ายทอดบทสัมภาษณ์ คุณทศพล ตันติวงษ์ เพื่อเป็นแรงบันดาลใจให้ผู้อ่านได้ตระหนักถึงจริยธรรมในการประกอบธุรกิจอย่างจริงจัง

ทศพล ต้นต๋องบ่

ประธานกรรมการบริษัทสงวนวงษ์อุตสาหกรรม จำกัด

ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานสภาอุตสาหกรรม ภาคตะวันออกเฉิยเหนือ

และเป็นพนักเบิกรธุรกิจแปงมันสำปะหลัง

“เราไม่เอาเปรียบชาวไร่ ชาวไร่ ก็มีความรู้สีกว่าดี ทำแล้วพออยู่ได้ เขาก็จะปลุกมันๆ ต่อไปถ้าเราไปเบียดเบียนหรือทำอะไรให้เขาขาดทุน เมื่อไม่มีเงินทุนปีหน้า เขาก็ไม่สู้ ต้องไปปลุกอย่างอื่น”

กิจการที่ทำในปัจจุบันนี้เป็นอย่างไร

บริษัททำเกี่ยวกับเรื่องมันสำปะหลัง ซึ่งเกี่ยวข้องกับเกษตรกรจำนวนมาก การทำธุรกิจกับเกษตรกรค่อนข้างเรียบง่าย ตั้งราคารับซื้อมันสำปะหลังเท่าไร เกษตรกรพอใจขายที่ไหนก็จะวิ่งมา กิจการนี้ทำให้มีโอกาสเห็นได้ว่า เกษตรกรเป็นฝ่ายเสียเปรียบทางเศรษฐกิจ ไม่มีอำนาจต่อรอง เราจึงพยายามให้ความเป็นธรรมกับเกษตรกรมากที่สุดเท่าที่จะสามารถทำได้

ยกตัวอย่าง เวลาผลผลิตมันสำปะหลังออกมามากๆ ราคาจะตกลงอย่างรวดเร็ว จากกิโลกรัมละบาทห้าสิบสตางค์ เหลือบาทสามสิบหรือบาทยี่สิบ บางครั้งราคาที่ตกลงเกิดจากของมีมาก แต่บางครั้งเกิดจากโรงงานกดราคา โดยที่ราคาตลาดทั่วไปไม่ได้ลดลงซึ่งมักปรากฏบ่อย เกษตรกรกลายเป็นฝ่ายเสียเปรียบ เมื่อโรงงานบอกของมีมากและถือโอกาสลงราคา เกษตรกรไม่มีทางต่อรอง ในเมื่อราคาลงก็ต้องขาย

เมื่อได้เข้ามาสัมผัสธุรกิจนี้ เริ่มรู้สึกว่าไม่ใช่อย่างนั้น ถ้าโดยพื้นฐานราคาของมันไม่ลงก็จะไม่กดราคา จะเห็นว่าเวลามาที่โรงงาน รถมันสำปะหลังจะรอคิวเต็มโรงงานเพื่อรองราคา แต่เราไม่เคยลงราคา

ถามว่าถ้าเป็นพ่อค้าที่คิดถึงแต่เงินอย่างเดียว สิบสตางค์ ต่อหนึ่งล้าน สิบล้าน ต่อหนึ่งเดือน ก็นับเป็นเงินมหาศาล แต่เมื่อยื่น ณ จุดนี้ เห็นว่าจะไม่เอาเงินคนจนก็รู้สึกสบายใจ ถ้าทำธุรกิจบนผลประโยชน์คงทำอย่างนี้ไม่ได้ ผู้บริหารหรือเจ้าของธุรกิจคงไม่ยอม เพราะต้องทำกำไรสูงสุด โชคดีที่ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจส่วนตัวเลยไม่มีใครว่าได้ สิ่งที่ทำไปดูผิวเผิน

เหมือนกับไม่มีอะไร แต่วันนี้เริ่มเห็นว่ามันสำปะหลังเริ่มขาดแคลน โรงงานทั่วไปซื้อมันสำปะหลังแทบไม่ได้เลย แต่โรงงานเรายังได้จำนวนพอสมควรในราคาเท่ากับคนอื่น ทำให้รู้สึกดีใจว่า ความดีที่ทำมาระยะยาวเริ่มเห็นผล วันนี้เห็นได้ชัดเจนว่า บางที่โรงงานอื่นขึ้นราคาลำหน้า หรือเกษตรกรบางคนมาไกลเป็นร้อยกิโล ผ่านโรงงานอื่นมามากมายแต่ยังมาขายที่นี่เพราะความเชื่อถือ วันก่อนชาวไร่คนหนึ่งเดินมาบอกว่ามีคนมาชวนให้ไปขายที่อื่น เพราะตอนนี้มันสำปะหลังกำลังขาดแคลน แต่เขาไม่ไปขายที่ไหน เพราะสงวนวงศ์ เป็นโรงงานที่ช่วยชาวไร่จริงๆ อย่างตรงไปตรงมา

มุมมองในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จแบบยั่งยืนเป็นอย่างไร

ความสำเร็จในการทำธุรกิจแบบยั่งยืนต้องมีมุมมองที่มองถึงสามฝ่าย อย่างเช่นธุรกิจที่ทำก็มีเกษตรกรเป็นคนขายมันสำปะหลังให้เรา เราเป็นโรงงานแปรรูป และมีผู้ใช้สินค้า การที่จะทำให้ยั่งยืนได้ ต้องให้ผลประโยชน์เหมาะสมด้วยกันทั้งสามฝ่าย สมมติว่าเราเป็นโรงงานแปรรูป เราไม่เอาเปรียบชาวไร่ ชาวไร่ก็มีความรู้สึกที่ดี ทำแล้วพออยู่ได้ เขาก็จะปลูกมันสำปะหลังต่อไป ถ้าเราไปเบียดเบียนหรือทำอะไรให้เขาขาดทุนเมื่อไม่มีเงินทุนปีหน้าเขาก็ไม่สู้ ต้องไปปลูกอย่างอื่น เราก็จะขาดแคลนวัตถุดิบ ทำให้เกิดผลข้างเคียงต่อโรงงาน

ในส่วนโรงงานที่ทำธุรกิจอยู่ต้องเอื้อเพื่อแม่คณงาน ยกตัวอย่างที่เคยทำมา คณงานไม่มีบ้านอยู่อาศัย ไปเช่าที่อื่นราคาแพง ก็ปลูกบ้านให้คณงาน ปกติจะให้อยู่ฟรี แต่สรรพากรไม่ยอม ต้องมีรายได้ เลยให้เช่าห้องละ 500 บาท

น้ำฟรี ไฟจ่ายเอง ปลุกไปประมาณร้อยห้อง ปรากฏว่าคนเต็ม ก็จะไปปลุกอีกร้อยกว่าห้อง สิ่งที่คุณเล่าอีกอย่างหนึ่ง คือ ลูกหลานคนงานที่มักต้องเข้ามาเรียนหนังสือในเมือง เราจึงจัดรถรับส่งนักเรียนให้ นอกจากนั้น คนงานมักมีจุดอ่อนที่ชอบกู้เงินนอกระบบดอกเบี้ยสูง เมื่อเบิกเงินเดือนก็มักมีเจ้าหนี้มายืนเก็บเงิน ทำให้ไม่มีเงินเหลือ เมื่อไม่มีเงินปัญหาก็มาก การทำงานก็ไม่ได้ผล เราจึงตั้งเป็นสหกรณ์โดยนำคนงานด้วยกันมาร่วมลงทุน ถ้าไม่พอฝ่ายบริหารก็จะช่วย ต้องการซื้อของกินของใช้ วิทยุ โทรศัพท์จะไปซื้อมาให้ แล้วให้ผ่อนชำระในอัตราดอกเบี้ยถูก ซึ่งพบว่าการกู้เงินนอกระบบลดลงไปเกือบครึ่ง คนงานมีความเป็นอยู่ดีขึ้น ล่าสุดได้จัดหาข้าวให้ทานฟรีระหว่างทำงานตามที่คนงานขอ สวัสดิการเหล่านี้เราพยายามทำให้เป็นโรงงานที่คนงานอยู่แล้วมีความสุข และในด้านเทคโนโลยีเราต้องมีการปรับปรุงเพื่อผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงสุดเท่าที่มีขายในท้องตลาดอยู่ตลอดเวลา ทำให้โรงงานผลิตสินค้าเท่าไรก็ไม่พอขาย ส่วนผู้ใช้สินค้า เราพยายามทำธุรกิจกับโรงงานผู้ใช้มันสำปะหลังโดยตรง โดยเฉพาะประเทศจีน ซึ่งตอนเริ่มธุรกิจเกือบร้อยละห้าสิบอยู่ที่ประเทศจีน ทำให้ได้เรียนรู้มากเรื่องการทำธุรกิจของคนจีนว่ามีความคิดอย่างไรเราก็ผลิตสินค้าคุณภาพดี ถึงแม้จะแพงขึ้น แต่เมื่อคำนวณต้นทุนโดยรวมแล้วถูกลูกค้าก็เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ถือว่ามาถึงระดับนี้แล้วก็พยายามจะรักษามาตรฐานนี้ต่อ ซึ่งหมายถึงว่าธุรกิจก็จะมีคามมั่นคงแข็งแรง

ไม่ว่าธุรกิจอะไรหรือขนาดใดก็ตาม หากนักธุรกิจยึดถือแนวทางเดียวกัน คือดูแลให้คู่ร่วมงานมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีที่เหมาะสมพอ

ประมาณ คนงานจะมีกำลังใจทำงาน โรงงานก็จะไม่ขาดแคลนกำลังคน นี่เป็นส่วนหนึ่งที่อธิบายว่า ทำไมคนจีนสมัยก่อนจึงทำงานได้ผลกว่าคนรุ่นใหม่ เพราะคนรุ่นเก่าเอื้ออาทรกับคนงาน ดูแลไปจนกระทั่งครอบครัว ดูแลแบบคนในครอบครัวเดียวกัน เพราะฉะนั้นคนจึงทำงานแบบทุ่มเทและรักเจ้าของ สังเกตว่าคนรุ่นอายุประมาณ 60 - 70 ปี เป็นเก่าแก่เต็มบ้านเต็มเมือง ไม่ได้เรียนหนังสือทั้งนั้น แต่ว่าทำไมทำธุรกิจได้ดีเพราะมีจุดแข็งในเรื่องนี้และส่วนตัวก็เป็นคนขยันและความเมตตา ทำให้ธุรกิจเติบโตมาเรื่อยๆ แต่ในยุคสมัยใหม่ การบริหารงานเปลี่ยนไปผู้บริหารขาดมนุษยสัมพันธ์ ขาดจริยธรรม คนรุ่นหลังมาดูแลธุรกิจมักใช้นโยบายของยุโรป อเมริกา ผู้บริหารเป็น CEO ต้องทำกำไรมาก ใครทำกำไรมากจะสามารถเป็นผู้จัดการได้ เมื่อถูกกำหนดมาแบบนี้ ไม่ว่าผู้บริหารคนไหนเข้ามาในองค์กรจะต้องตัดค่าใช้จ่ายคนที่เคยทำงานดีๆ เมื่ออายุมากขึ้นทำงานได้ลดลงแต่เงินเดือนสูงขึ้นจะถูกปลดออก เป็นการใช้เงินเป็นตัวตั้ง ปัจจุบันจึงกลายเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันและลดต้นทุนทุกรูปแบบ ขอให้มีความรู้ คุณธรรมจึงจะช่วยให้

วันนี้ขอเรียกร้องให้นักธุรกิจมีคุณธรรม จริยธรรม แต่จะทำธุรกิจได้อย่างไร คำถามเหล่านี้มันขัดแย้งกัน เพราะหากคุณอยากมีกำไรมาก ถ้าใช้ภาษาชาวบ้าน คุณก็ต้องโหด แต่ถ้าคุณมีความเอื้ออาทรมากๆ กำไรก็จะลดลง ก็มีมุมมองอยู่สองด้านไม่สามารถที่จะเลือกฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งได้ เพราะหากอยู่ในสังคมอย่างนั้นก็จะเป็นอย่างนั้น คงไม่กล้าฟันธงลงไป แต่หากเป็นคนรุ่นใหม่ หรือนักศึกษาที่เรียนจบแล้วจะยึดถือแนวทางใดในการทำมาหากิน ผมยังมีความ

เห็นว่านักธุรกิจรุ่นใหม่ หรือแม้จะเป็นนักศึกษา มาเริ่มทำธุรกิจเล็กๆ ถ้ายึดถือแบบคนโบราณ ที่มีความเอื้ออาทรต่อคนงาน ขยันและประหยัด สิ่งเหล่านี้ก็ยังคงใช้ได้ตลอดกาลคงไม่ล้าสมัย

การทำธุรกิจโดยยึดหลักที่คำนึงถึง ประโยชน์ของสามฝ่าย คือ ผู้ขายวัตถุดิบ โรงงานผู้ผลิต และลูกค้าผู้ใช้สินค้าเช่นนี้ เคยมีช่วงไหนที่รู้สึกว่ายึดแย้งในใจ หรือ เกิดความลังเลว่ามาถูกทางบ้างหรือไม่

ทำงานค้าขายแบบนี้มาตั้งแต่อายุ 15 ปี โดยส่วนลึกในใจมีความสงสารคน เห็นใคร ลำบากก็อยากช่วย อย่างคนบ้านนอกมาซื้อของ มีเงินอยู่หกลสิบบาท แต่ของราคาซื้อขายบาท บางทีก็ขายให้แล้ววันหลังค่อยเอาที่เหลือมาให้ แต่ไม่ได้คิดว่าจะมา มีความสงสารคนเป็นทุน เดิม ก็ฝังใจมาเรื่อยๆ เมื่อมาทำธุรกิจ มีโอกาส ช่วยคนก็จะทำ

บังเอิญได้มาเกี่ยวข้องกับมหาวิทยาลัย เทคโนโลยีสุรนารี มีผลงานวิจัยพบว่าหาก ลงทุนเพียงร้อยสองร้อยบาทซื้อหินฝุ่นมาใส่ใน ไร่มันสำปะหลัง จะสามารถเพิ่มผลผลิตได้ไร่ละ 1-2 ตัน จากการศึกษาดูเห็นว่าได้ผล แต่ เทคโนโลยีที่อบรมให้เกษตรกรแล้วทั้งจังหวัด ในห้าสิบคนจะมีคนทำไม่เกินหนึ่งหรือสองคน ฉะนั้นวิชาความรู้ที่ให้ก็เกือบหายไป

ผมมาคิดว่ามันเป็นไปได้หรือไม่ว่า หินฝุ่น อยู่ที่บ้านช่อง โอกาสที่เกษตรกรจะเข้าถึงยาก เพราะอยู่ไกลต้องหาค่าขนส่ง ฉะนั้น ความรู้จึง ไม่ถูกนำมาใช้ จึงลองคิดว่าถ้าให้เกษตรกรเอา มันสำปะหลังมาขายหนึ่งตัน เราจะให้หินฝุ่น ห้าสิบกิโลกรัม หมายถึงไร่ละประมาณสองร้อย กิโลกรัม ถ้าผลผลิตเพิ่มอีกสองตันคิดเป็นเงิน

สองพันบาทต่อไร่ เกษตรกรจะมีรายได้ดีขึ้น โคราชมี่พื้นที่ปลูกมันสำปะหลัง 2 ล้านไร่ ไร่ละสองพันก็ได้สี่พันล้านบาท เงินมัน มหาศาลเพียงแต่เราจะจุดประกายตรงนี้ได้ อย่างไร จึงตัดสินใจว่าจะทดลองดู

ขณะนี้กำลังขนหินฝุ่นจากปากช่องมาไว้ แจกเกษตรกรที่โรงงาน ถ้าแจกสี่ล้านกิโลกรัม ต่อวันคิดเป็นเงินสี่แสน เฉลี่ยแล้วใช้งบประมาณ เดือนละล้านบาท ซึ่งเป็นเงินค่อนข้างมาก แต่ เราต้องคิดถึงผลที่จะได้ คือถ้าเกษตรกรนำไป ทำแล้วได้ผล โดยมารายทเขาควรนำผลผลิต มาขายเรา แต่เราไม่บังคับแต่ขอข้อมูลว่าหลังจากใส่หินฝุ่นไปแล้วผลผลิตเพิ่มขึ้นหรือไม่ ถ้า แนวความคิดตรงนี้ถูกต้องก็สามารถขยายผลได้ และถ้าทำแล้วได้ผลดี ปีหน้าก็อาจจะให้เขาจ่ายเงินซื้อ แต่ปีนี้ในเมื่อเขายังไม่เคยใช้ มันลำบาก

มีคนมานั่งคุยกับผมว่า ถ้าอยากเป็นคน ฉลาด มีปัญญา ต้องนั่งสมาธิ ถ้าอยากจะทำรวย ต้องเป็นผู้ให้แล้วท่านจะได้ ซึ่งตรงกับแนวคิด ที่เราอยากทำ จึงคิดว่าเดินมาถูกทางแล้ว เพราะเราก็พยายามอยู่เหมือนกันที่จะทำอะไร ให้ชาวไร่ ซึ่งเป็นคนสำคัญคนหนึ่งของเรา และ ในทางธุรกิจ คนจะพูดตลอดเวลาว่าชาวไร่ เป็นหุ้นส่วนกับเรา ฟังแล้วเคลิ้ม แต่ในทาง ปฏิบัติจริงมีแต่เอาเปรียบ

เราทำธุรกิจนี้และธุรกิจก็มีขนาดใหญ่พอ ทำอะไรลงไปก็มีผลกระทบต่อคนอื่นด้วย จึงคิดว่าสิ่งที่ทำถ้าได้ผลจริง โรงงานอื่นๆ อาจ เห็นดีเห็นงามและช่วยกันทำ ผลประโยชน์ก็จะ เกิดกับท้องถิ่น

ถ้าช่วงที่ธุรกิจเรากำลังเติบโต และมี การแข่งขันสูง ลักษณะที่คุณคาดหวังจะเพิ่ม ต้นทุน จนส่งผลกระทบต่อความสามารถ ในการแข่งขันของธุรกิจหรือไม่

ส่วนหนึ่งมันเพิ่มคือได้ เป็นยุทธศาสตร์ หนึ่ง แทนที่เราจะเอาเงินก้อนนี้ไปโฆษณาสินค้า หรือบริษัท ก็นำไปให้ชาวไร่ เป็นการเพิ่ม ต้นทุนหรือ ลงทุนเพื่ออนาคต เราคงไม่คิดถึง เฉพาะวันนี้ ถ้าทำแล้วเพื่อคิดวันนี้ ไม่มีใคร อยากทำทำวันนี้เพื่อปีหน้า เพื่อปีต่อไป เราต้อง ทำธุรกิจที่แหวกแนวไปจากความคิดคนอื่น คนอื่นเขาเอาเงินเป็นตัวตั้ง แต่เราเอามิตรภาพ เป็นตัวตั้ง วันนี้กำลังทำงานที่ตรงกับคำพูด ที่ว่า "เกษตรกรเป็นหุ้นส่วนกับเรา" อันนี้ถึงจะ ตรงประเด็น เป็นรูปธรรม และอยู่ในข้อเท็จจริง มากขึ้น

ลักษณะการทำธุรกิจเช่นนี้จะเรียกว่า ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืนได้หรือยัง

ได้ เพราะเราสามารถให้เทคโนโลยีแก่ เกษตรกรให้มีรายได้สูง เขาอยากจะทำปลูกมัน- ลำปะหูล้าง แล้วเราให้ด้วยความบริสุทธิ์ ไม่ได้หวัง ผลประโยชน์ว่าให้แล้วจะต้องเอาผลผลิตมาขาย ที่นี้ แต่เรื่องกลยุทธ์การค้ามันเป็นอีกส่วนหนึ่ง เพราะมีเรื่องของลูกค้า การบริการลูกค้า การ ค้าขายมีเทคนิคมากมาย เพราะการเป็นนักธุรกิจ ต้องเรียนรู้กระบวนการ เก่งอย่างใด อย่างหนึ่ง จะทำให้บริหารองค์กรไม่โต การ แข่งขันก็คือแข่งขัน แต่ในเรื่องของยุทธศาสตร์ ของแต่ละคนไม่เหมือนกัน

เท่าที่ฟังดู ธุรกิจที่คุณคาดหวังกำลัง ทำอยู่มีการแข่งขันสูง

สูงมาก ไม่ใช่สูงธรรมดา ถ้าถามว่าวันนี้ ดีไม่ดี ธุรกิจก็ไม่ได้ดีมากมาย ปีที่แล้วถือว่าไม่ ดีเลย ปีนี้แทนที่จะหาเงินทำไมยังมาใช้ ต่ออีก เงินสำคัญก็จริง แต่ไม่ใช่สิ่งสำคัญที่สุด ที่สุดก็คือธุรกิจต้องอยู่ได้ ธุรกิจต้องมีความ แข็งแรง ไม่ใช่เอาเงินกำไรไว้ ธุรกิจอ่อนแอ เดียวมันก็หายไป

คำว่า ธุรกิจ "อยู่ได้" หรือ "แข็งแรง" หมายถึงว่า ไม่กินเนื้อ ไม่กำไรไม่เป็นไร ไม่ใช่ ว่าเป็นหนี้เป็นสินพอกพูน ติดลบมากมาย หมายถึง หักกลบลบกันแล้วไม่มีกำไร ก็ถือว่า ไม่เป็นไร รวยซ้ำอีกปี ปีหน้าค่อยว่ากันใหม่ ไม่ต้องไปคิดอะไรมาก ถ้าบางคนจะคิดอย่างนั้น ว่าต้องมีเงินสดมาเก็บ ผมไม่เคยสนใจ เหมือน รถยนต์คันหนึ่งมันจะต้องใช้งานได้ตลอดเวลา อันไหนไม่ดีก็ต้องซ่อม ไม่ใช่ว่าเก็บเงินไว้ก่อน เดียวค่อยซ่อมทีหลัง

ธุรกิจคุณคาดหวังเติบโตขนาดนี้ ต้องการ เงินมาลงทุนต่อ ตรงนี้เราทำอย่างไร

มันต้องการตลอด แต่เครดิตก็มี สามารถ กู้ได้ ในชีวิตผมมีความโชคดีอยู่สองสามอย่าง ความดีที่ทำไม่เคยสนใจเลยว่าทำแล้วจะต้องได้ อย่างไร ทำแล้วก็ลืมเลย แต่หลายๆ ครั้งในทาง ธุรกิจ เวลาเงินขาดที่ไร้มักจะมีตัวช่วยมาทุกที ครั้งที่หนึ่งก็มีคนมาซื้อที่ที่กรุงเทพฯ เอาเงิน ไปใช้หนี้เงินกู้ต่างประเทศ ครั้งที่สองจะขยาย โรงงาน ก็มีคนมาซื้อโรงงานกลูโคส (โรงงาน ที่ต้องการขาย) ก็ได้เงินมาขยายโรงงานเหมือนกับว่าเมื่อจังหวะมาถึงจะมีโชคมาเรื่อยๆ เลย ทำให้มีความรู้สึกว่า ความดีต้องทำต่อ ถ้าวันนี้ ทำแล้วยังไม่รวยก็ไม่ใช่ไร วันไหนมีความ จำเป็นก็จะมาเอง คิดแค่นั้นก็จะสบายใจ

อันที่สอง คือการทำความดีภายใต้ความคิดของเราว่าเอาตัวเองเป็นตัวตั้ง ลูกหลานอยู่ดีกินดี เจริญฉลาด เรามีสุขภาพแข็งแรง ไม่เจ็บไข้ ได้ป่วย นี่คือความดีที่เราทำ ถึงจุดหนึ่งจะตอบสนองมาไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง ฉะนั้น เราก็ทำไปเรื่อยๆ คือเราต้องยกอะไรมาเปรียบเทียบ เพื่อที่จะให้เราไม่เบื่อในการทำ ความดี มีกำลังใจที่จะทำต่อ

เหมือนกับที่เคยมีคนถามผมว่า ทำไมทำบุญเท่าไรไม่เห็นรวย เหมือนปิดทองหลังพระ ผมประทับใจหนังสือเล่มหนึ่ง คือ โอวาทสี่ของท่านเหลียวผ่าน ซึ่งสอนคุณธรรมของคน ท่านเหลียวผ่านบอกว่าการทำบุญเหมือนกับการใส่ออมสิน トラบใดกระปุกออมสินยังไม่เต็มก็ยังไม่มียะไร แต่เมื่อมันเต็ม หยอดเมื่อไหร่เงินก็จะไหลออกมา เราก็จะได้รับผลทันที ยกตัวอย่าง ถ้าเราไปทำบุญโดยบริจาคไปหนึ่งล้าน แล้วได้ถ่ายรูปลงหนังสือพิมพ์ เขาบอกว่าล้านนั้นใช้หมดแล้ว ส่วนที่เราทำไปโดยไม่ได้ออกใคร บุญอันนี้ยังเก็บสะสมอยู่กับเรา และรอที่จะตอบสนองเมื่อถึงโอกาสที่เหมาะสม พอมีความคิดอย่างนี้ เราก็สนุกกับการทำความดีไปเรื่อยๆ

แนวความคิดเช่นนี้หล่อหลอมมาอย่างไร

พ่อแม่สอน ครอบครัวสอน โรงเรียนสอน ถูกสอนมาตั้งแต่เด็ก ทำบุญใส่บาตรหน้าบ้าน ไปวัด ถูกสอนมาโดยธรรมชาติ แต่ปัจจุบันดูเหมือนน้อยลง มักตามใจเด็กให้สบาย แต่ก่อนผู้ใหญ่อยู่หน้าบ้าน มีขวดแตกต้องเรียกให้ลูกหลานมากวาดเตี๋ยคนอื่นจะเหยียบ ตรงนี้เป็นหลุมเป็นแอ่งน้ำต้องเอาดินมาถมเพื่อไม่ให้คนเดินตก โลกสมัยก่อนอาจจะต่างจากสมัยนี้

เพราะไม่มีทีวีหรือสื่ออื่นๆ จิตใจคนยังนิ่ง ยังรับฟังผู้ใหญ่

ในประเด็นเรื่อง "การทำธุรกิจโดยยึดความดีเป็นที่ตั้ง" ขณะนี้ธุรกิจโดยทั่วไปในบ้านเรามีสภาพเป็นอย่างไร

ก็แล้วแต่ว่าเราอยู่ตรงไหน ถ้าอยู่ในภาคเกษตรจะทำความได้ง่าย เพราะเราทำธุรกิจใกล้ชิดกับคนจนเรียกว่าเขาอาจอยู่ข้างหลังเรา เราอยู่ข้างหน้า เราทำอะไรดี เราอยากทำอะไรให้เขา มันทำได้ง่ายเพราะอำนาจต่อรองเขาต่ำ แต่ถ้าเป็นธุรกิจอื่น เช่น ธุรกิจขายรถยนต์ คนซื้อก็ฉลาด คุณจะทำได้เท่าไรก็ไม่เกิดกับคนส่วนใหญ่ ความดีที่ทำถูกกันเอาไว้ว่าขายของดี ลดต้นทุนก็ลดได้คนเดียว ซึ่งอาจจะเป็นคนมีฐานะด้วย ก็ไม่มีความจำเป็น ฉะนั้นความดีอาจทำให้เห็นเป็นรูปธรรมได้ยาก แต่ไม่ใช่ว่าทำไม่ได้เลย ก็อาจดูแลความเป็นอยู่ ลูกน้อง หรือทำในเรื่องสังคมก็ได้ คือไม่สามารถทำให้คนส่วนใหญ่ได้ แต่ก็ทำให้คนกลุ่มหนึ่งได้ ความดีไม่จำเป็นว่าต้องอยู่ตรงไหน เพียงแต่ว่าเราเป็นคนที่มีจิตใจเมตตาเอื้ออาทรต่อลูกน้อง ไม่ค้าขายกำไรเกินควร ไม่เอาของปลอมมาขาย ไม่คิดโกหกคน แค่นั้นก็มีคุณธรรม คือทำตามแต่สถานะของแต่ละคน สมมติถ้าผมเป็นหนี้ เป็นสินหรือกำลังจะล้มละลาย ทำอย่างนี้ไม่ได้ ก็ไม่ว่ากัน คนเราถ้าไม่มีโอกาสก็ไม่ว่ากัน

จะเสริมสร้างคุณธรรมจริยธรรมให้เกิดขึ้นในแวดวงธุรกิจอย่างไร

เข้าวัด ฟังธรรม จะทำให้เราอยากเป็นผู้ให้ ขอให้มีอยู่นิดหน่อยก็พอ ไม่ต้องคิดว่าต้องให้แบบไหน ขอให้เป็นผู้ให้เสียสละช่วยเหลือคนใจสู้ดีกว่าเห็นคนเดือดร้อน ถ้ามีโอกาส

ก็ช่วยเหลือเขา แล้วเวลาทำการค้าถึงเวลามันจะไปของมันเอง โอกาส สถานการณ์และเวลาไม่เหมือนกัน บางครั้งเราอาจคิดว่าถูกเอาเปรียบ เพราะว่าความเป็นผู้ให้ยังไม่พอ ถ้าใจมีให้ก็ไม่ต้องคิดมากกว่าเขาหลอกหรือไม่ ให้ไปเพื่อความสบายใจ แต่ก็ต้องวินิจฉัยเหมือนกันว่า ให้แล้วต้องไม่เดือดร้อน คือให้อย่างสบายใจและไม่เดือดร้อน ไม่จำเป็นต้องให้มาก ใจรู้จักเป็นผู้ให้ ความเหมาะสมอยู่ที่ตัวเรา

มีข้อเสนอแนะอย่างไรในการปลูกฝังคุณธรรมจริยธรรมให้บัณฑิต

ขอหนึ่งอาทิตย์เข้าไปนั่งปฏิบัติธรรม ผมประกันเลยว่า จะมีมุมมองใหม่ รวมทั้งผมพูดทั้งหมด จะอยู่ในพื้นฐานของจิตใจว่า คิดดี ทำดี เป็นผู้ให้ เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ เริ่มต้นอาจหาอาสาสมัครสักคนหนึ่งและให้กลับมาดูว่าเป็นอย่างไร ไม่จำเป็นต้องทำทั้งมหาวิทยาลัย ก็เหมือนอย่างที่ผมทำเกี่ยวกับการเพิ่มผลผลิตมันสำปะหลัง ผมทำอย่างมากก็หมื่นสองหมื่นไร่จากพื้นที่กว่าสองล้านไร่ นี่คือการจุดประกาย ถ้าได้ผลก็จะออกลูกออกหลานไปเอง

ผมมองว่าแนวทางนี้ง่ายและดีที่สุด ลงลึกและมีคนมาสอน เพราะพื้นฐานจริงๆ คือเวลาจิตใจมีทุกข์ หรือเวลาทำงาน ต้องฝึกนั่งสมาธิ จะทำให้นิ่งและคิดแตกฉาน ดังนั้น สามารถฝึกไว้เพื่อสองแนวทางหนึ่ง สำหรับเอาไว้แก้ปัญหาดับทุกข์ สอง สำหรับเรื่องเรียนหนังสือให้สมองดี ผมมีความเชื่อว่า การนั่งสมาธิจะทำให้เรียนหนังสือเก่ง ต้องใช้สิ่งนี้เป็นเครื่องชี้นำ

ความดีเป็นสิ่งที่ทำยาก แต่ไม่ได้หมายความว่าทำไม่ได้ ขึ้นอยู่กับว่าเราจะทำหรือไม่ แต่ละคนอาจจะจะมีวิธีหรือโอกาสที่แตกต่างกัน แต่เมื่อมีโอกาสก็ควรต้องทำ ดังที่คุณทศพล ดันติวงศ์ ได้แสดงให้เห็นแล้ว จริยธรรมในการประกอบธุรกิจมีจริง และสามารถทำให้เห็นจริงได้ จริยธรรมสามารถทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืนได้

ดังนั้นในกระแสแห่งการเรียกหาจริยธรรมและความดี บทสัมภาษณ์ที่น่าสนใจจะเป็นแรงบันดาลใจให้บุคคลเลือกที่จะทำความดีและมีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น

ทศพล ตันติวงษ์

การทำงาน

- 2495 ช่วยกิจการของครอบครัวซึ่งเป็นเอเยนต์น้ำมันตราดาว (คาลเท็กซ์) ต่อมาเปลี่ยนเป็นน้ำมันตราสามทหาร และ ปตท. ในปัจจุบัน กิจการขยายสู่ธุรกิจอะไหล่รถยนต์ และเป็นตัวแทนจำหน่าย รถบรรทุกยี่ห้อ ฟาโก้ เบนซ์ ฟอर्ड และนิสสัน
- 2517 เริ่มทำกิจการแปรงมันสำปะหลัง จนถึงปัจจุบัน บริษัทสงวนวงษ์ อุตสาหกรรม จำกัด เป็นโรงงานแปรงมันสำปะหลัง ที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งของประเทศไทยและเอเชีย
- 2543 กรรมการพัฒนาเศรษฐกิจภูมิภาค สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- 2545-ปัจจุบัน ประธานสภาอุตสาหกรรมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
- 2545-ปัจจุบัน กรรมการที่ปรึกษาสภาอุตสาหกรรม จังหวัดนครราชสีมา
- เริ่มก่อตั้ง-ปัจจุบัน กรรมการที่ปรึกษาหอการค้า จังหวัดนครราชสีมา
- 2544-ปัจจุบัน กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิสภามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี
- 2548-ปัจจุบัน ประธานกรรมการที่ปรึกษาหลักสูตรการจัดการบัณฑิต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

รางวัล

- เครื่องราชอิสริยาภรณ์อันเป็นที่เชิดชูยิ่งช้างเผือก ชั้นที่ 5 (เบญจมาภรณ์ช้างเผือก) เมื่อวันที่ 5 ธันวาคม 2526
- เครื่องราชอิสริยาภรณ์อันมีเกียรติยศยิ่งมงกุฎไทย ชั้นที่ 4 (จักรถาภรณ์มงกุฎไทย) เมื่อ 20 สิงหาคม 2538
- รางวัลบุคคลดีเด่นแห่งปี 2541 (Man of the Year) จากสมาพันธ์สื่อมวลชนพันธมิตรนครราชสีมา เมื่อ 27 กุมภาพันธ์ 2542
- รางวัลผู้ทำคุณประโยชน์และมีอุปการคุณต่อกระทรวงแรงงาน และสวัสดิการสังคม ประจำปี 2542 เมื่อ 23 กันยายน 2548

