



ธนพล – ณิชฐิติ จุฑาวรากุล
เจนเนอร์ชั่นที่ 3 Classic Gold
ดาวรุ่งพุ่งแรงแห่งวงการค้าทองคำ

ธุรกิจครอบครัวหลายธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมาจากรุ่นบุกเบิกเมื่อถึงช่วงที่จะส่งต่อธุรกิจสู่รุ่นลูก รุ่นพ่อแม่มักจะเป็นกังวล และพยายามถ่ายทอดวิทยายุทธ ให้รุ่นต่อไปสืบทอด และทำให้ธุรกิจยังคงความรุ่งเรืองให้มากที่สุด หรือ ยังคอยกุมบังเหียนไว้ แบบใกล้ชิดบ้าง แบบห่าง ๆ บ้าง ในขณะที่รุ่นลูกจะถูกปลูกฝังแบบธรรมชาติ โดยให้คลุกคลีเรียนรู้การทำธุรกิจของครอบครัวมาตั้งแต่เด็ก แต่สิ่งหนึ่งที่ธุรกิจครอบครัว ที่ส่งต่อให้กับเจนเนอเรชันใหม่ แล้วไปได้สวย จะสังเกตได้ว่ามักจะมีมาจากการอบรมเลี้ยงดู เปิดโอกาส ให้โอกาสสนับสนุนความคิด การศึกษาให้กับรุ่นลูก ยังมีพื้นฐานทางธุรกิจที่ถูกปลูกฝังมาดี ผสานกับการศึกษาที่ดี ยิ่งทำให้ธุรกิจนั้นก้าวไกลอย่างจริงจังไม่

อยู่
ธุรกิจของกลุ่ม คลาสสิก โกลด์ (Classic Gold) ธุรกิจค้าทองคำระดับแถวหน้าของประเทศไทย ซึ่งมีรากเหง้าธุรกิจมาจากร้านค้าทอง ชื่อ **เจียบเซ่งเฮง** หนึ่งในย่านค้าทอง ถนนเยาวราช ถนนสายเศรษฐกิจค้าทองอันเลื่องชื่อ และปัจจุบันธุรกิจต้นตระกูลนี้ยังยืนยง เจริญเติบโตอย่างไม่หยุดยั้ง ด้วยฝีมือของเจนเนอเรชันใหม่ 3 พี่น้องตระกูลจุฑาวรรกุล นำโดย คุณธนพล และ คุณณัฐที จุฑาวรรกุล ผู้สืบทอดธุรกิจ และสร้างความเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดด โดยทั้งสองย้ำเสมอว่า **“ที่มีวันนี้ได้ เพราะมีคุณพ่อ คุณแม่ อยู่เบื้องหลัง และให้โอกาส”** จึงทำให้เจ้าทั้ง 3 สามารถสร้างผลงานด้วยยอดขาย มากกว่าหลัก 10,000 ล้านบาท เติบโตขึ้นจากเดิม 300%

เปิดใจทายาทชายคนเดียว...คุณธนพล จุฑาวรรกุล ถึงธุรกิจในกลุ่มคลาสสิก โกลด์

ในฐานะพี่ชายคนโต คุณธนพล จุฑาวรรกุล วัย 30 ปี ได้เล่าให้ Thailand Economic and Business Review ฟังถึงโครงสร้างธุรกิจของ Classic Gold ว่า “จุดเริ่มต้นของ Classic gold group เริ่มต้นจากรุ่นคุณปู่ที่เข้าสู่วงการธุรกิจทองคำเริ่มด้วยการเปิดร้านค้าทองรูปพรรณ ชื่อ **“เจียบเซ่งเฮง”** โดยเปิดให้บริการมากกว่า 50 ปี จนสืบทอดมาถึงรุ่นคุณพ่อ วิชัย จุฑาวรรกุล ได้ขยายธุรกิจเพิ่มขึ้น ในชื่อ **บริษัท คลาสสิก โกลด์ จำกัด** ดำเนินธุรกิจนำเข้าและส่งออกทองคำแท่ง เพื่อเป็นการเกื้อหนุนกันทั้งสองธุรกิจ ซึ่งธุรกิจได้ขยายและเติบโตขึ้นเรื่อยมา ปัจจุบันครองส่วนแบ่งธุรกิจทองคำเป็นหนึ่งในรายใหญ่ของประเทศไทย”

การขยายธุรกิจ สู่ตลาดการลงทุนซื้อขายทองคำล่วงหน้า

“จุดเริ่มต้นดังกล่าวถือว่าเป็นการสร้างรากฐานธุรกิจที่มั่นคงมาจนถึงปัจจุบันนี้ และมาถึงรุ่นที่ 3 ที่เป็นรุ่นที่ผมและน้องสาวได้เข้ามาจับธุรกิจ และ ริเริ่มอีก 1 ธุรกิจ คือ **บริษัท คลาสสิก โกลด์ ฟิวเจอร์ส จำกัด** บริหารโดย คุณณัฐที จุฑาวรรกุล ซึ่งถือเป็นช่วงการเปลี่ยนถ่ายจากธุรกิจทองคำสู่ยุคของธุรกิจทองคำกับการลงทุนในตลาดเกิดใหม่ที่นักลงทุนสามารถทำกำไรในการซื้อขายทองคำได้ทั้งขาขึ้นและขาลง เพราะเล็งเห็นโอกาสและอนาคตการเติบโตเป็นธุรกิจทองคำครบวงจร ผมเชื่อคำสอนของคุณพ่อ คุณแม่ว่าธุรกิจต้องไม่หยุดนิ่ง ควรพัฒนาและเติบโตตามยุคสมัย คนทำธุรกิจเองก็เช่นกันต้องปรับตัวและก้าวให้ทันการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ”

การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการซื้อขายทองคำ

ธนพล จุฑาวรรกุล รองประธานบริหาร

บริษัท คลาสสิก โกลด์ จำกัด

การศึกษา

2546 - 2549

Bachelors of Arts, Assumption University
Majoring in Business English
Minoring in Hotel Management

2543 - 2546

High School
Grade 9 - 12
Dr.G.W.Williams
Secondary School,
Ontario, Canada

หลักสูตรการอบรม

2556

อบรมโครงการพัฒนาทักษะ
เจ้าของธุรกิจรุ่นใหม่ รุ่นที่ 14
(SCB Young Entrepreneur
Program)

2553

อบรม“การทดสอบความรู้
เกี่ยวกับตราสารอนุพันธ์”
โดย สถาบันพัฒนาความรู้ตลาด
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

2548

อบรม“หลักสูตรวุฒิบัตรธุรกิจ
อัญมณีและเครื่องประดับ”
โดย สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณี
และเครื่องประดับแห่งชาติ
(องค์การมหาชน)

ประสบการณ์

2549-PRESENT

รองประธานบริหาร
บริษัท คลาสสิก โกลด์ จำกัด

ด้านความรับผิดชอบของ คุณธนพล ในฐานะพี่ชายคนโต ซึ่งในครอบครัวคนจีนจะถือว่าเป็นทายาทคนสำคัญ และดำรงตำแหน่งรองประธานบริหาร บริษัท คลาสสิก โกลด์ จำกัด ได้กล่าวว่า “ผมดูแลห้างทองเจียบเซ่งเฮงในตลาดค้าส่งและค้าปลีกทองรูปพรรณ

ที่มีความโดดเด่นด้านความบริสุทธิ์ของทองรูปพรรณมาตรฐาน 96.5 เปอร์เซ็นต์ และบริษัท คลาสสิก โกลด์ จำกัด ผู้เชี่ยวชาญด้านการนำเข้าส่งออก จัดจำหน่ายและรับซื้อทองแท่ง 96.5 % และ 99.99 % ซึ่งได้มาตรฐาน LBMA (London Bullion Market Association) และอำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนด้วย เขาได้ริเริ่มบริการซื้อขายทองคำแท่งผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ตที่มีความปลอดภัยสูง โดยการริเริ่ม application การซื้อขายทองคำแท่งผ่านโทรศัพท์มือถือ iphone หรือ ipad ซึ่งนักลงทุนสามารถซื้อขายได้ตลอด 24 ชั่วโมง”

เป้าหมายทางธุรกิจที่มุ่งไปข้างหน้า...ไม่หยุดอยู่กับที่

ถามว่ายังมีเป้าหมายในการพัฒนาธุรกิจต่อไปอย่างไร คุณธนพลได้เปิดเผยว่าอาจจะมียุทธศาสตร์ใหม่ ๆ ด้านอื่นเข้ามาเสริม เป็นลักษณะการแตกไลน์ธุรกิจในประเทศเป็นหลัก ซึ่งคงต้องติดตามความเคลื่อนไหวของธุรกิจกลุ่มนี้อย่างไม่กะพริบตาจริง ๆ และสิ่งที่สะท้อนความสำเร็จ ของธุรกิจ ในเงินเนอเรชั่นใหม่ ก็คือ ยอดขายในช่วงที่ปีที่ผ่านมา บริษัทที่ดูแลสามารถทำรายได้นับหมื่นล้านต่อปี คงไม่ธรรมดากับการเติบโตของยอดขายถึง 300%

จับตากายาทสาวของตระกูล...คุณณัฐจิ จุฑารากุล

ทายาทอีกท่านหนึ่งของตระกูล จุฑารากุล ในฐานะนักธุรกิจหญิงรุ่นใหม่ไฟแรงของวงการ Gold Future เธอคือหญิงเก่ง น้องคนที่สอง คุณณัฐจิ จุฑารากุล สาวสวยอายุ 28 ปี กับตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท คลาสสิก โกลด์ ฟิวเจอร์ จำกัด เธอได้เล่าถึงงานที่ดูแลรับผิดชอบว่า

“การเข้ามาดูแลธุรกิจของครอบครัว เราแบ่งงานกันดูแลกันตามความถนัดของแต่ละคน แต่เป็นการแบ่งแบบไม่ชัดเจน เรานับการช่วยเหลือกันในหมู่พี่น้อง ผู้บริหารทุกคน ปัจจุบันสิ่งที่ภูมิใจคือ ทำให้ธุรกิจได้รับส่วนแบ่งทางการตลาด (Market share) เป็นอันดับ 1 ของธุรกิจกลุ่ม Gold Future แม้ว่า จะเป็นธุรกิจค้าทองที่เริ่มขยายมาสู่ธุรกิจนี้หลังสุดก็ตาม และปัจจัยที่ทำให้เรามาอยู่ในตำแหน่งนี้ เนื่องจากเรามีความเชี่ยวชาญ การบริหารร่วมกันของ 2 เจนเนอเรชั่น โดยคุณพ่อ คุณแม่ จะทำหน้าที่ให้คำปรึกษา ส่วนลูกจะเป็นผู้นำแนวคิด ความทันสมัย เทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาตอบโจทย์ธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการใช้ Application มาอำนวยความสะดวกในการลงทุนทองคำ ซึ่งเป็นการเข้าถึงนักลงทุนทุกช่วงวัย”

การก้าวสู่การเป็นผู้นำในธุรกิจ Gold Future

คุณณัฐจิ ในฐานะที่เป็นนักธุรกิจหญิงที่อายุน้อยที่สุดในวงการค้าทองคำ และริเริ่มนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาให้บริการแก่ลูกค้า ตลอดจนนำเรื่องของการสร้างแบรนด์เข้ามาประกอบ เธอมีแนวคิดในการริเริ่มว่าการซื้อขาย-แลกเปลี่ยน การลงทุนในตลาดเงิน ตลาดทุนนั้นอ้างอิงมาจากราคาทองคำ ซึ่งปัจจุบันกลุ่มลูกค้า นักลงทุนที่ซื้อขายทองคำแท่งผ่านระบบออนไลน์มีจำนวนมากขึ้น สิ่งที่สำคัญคือ การบริการที่หลากหลาย และต้องเข้าใจความต้องการของลูกค้า มีความรู้ความเข้าใจในตลาดทองคำเป็นอย่างดี ปัจจุบันจำนวนโบรคเกอร์ทองคำมีทั้งหมด 42 ราย โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการที่มาจากผู้ค้าปลีกทองคำจำนวน 6 ราย ที่ได้รับ License Precious Metal และมีบริษัท คลาสสิก โกลด์ ฟิวเจอร์ จำกัด เป็นผู้นำของ

กลุ่ม”

“ถ้าถามว่าปัจจุบัน คุณพ่อ คุณแม่ ภูมิใจหรือยัง เราต้องตอบว่าแค่ระดับหนึ่ง ยังไม่ที่สุด คิดว่าท่านอาจจะมีความคาดหวังในใจมากกว่านี้ก็เป็นได้ ส่วนตนเองถือว่าภูมิใจในระดับหนึ่งที่ ท่านให้โอกาสเราทำงานนี้ ยอมรับในความคิดใหม่ ๆ มอบหมายงานให้มีโอกาสได้ดูแลงานทั้งหมด และเราสามารถต่อยอดธุรกิจของท่านได้ แต่สิ่งที่ยากสำหรับการรับช่วงธุรกิจคือ การรักษายอมเป็นเรื่องยาก และการพัฒนาธุรกิจยังเป็นเรื่องยากกว่า สิ่งนี้เป็นความท้าทายในการทำงานของลูก ๆ อย่างแท้จริง”

ความสำเร็จวันนี้มาจากโอกาสที่ได้รับจากครอบครัวอย่างแท้จริง

ถึงแม้ว่าเราจะได้มีโอกาสสัมภาษณ์น้องสาวอีกท่าน ที่มีส่วนในการสร้างตำนานหน้าใหม่ให้กลุ่มธุรกิจ Classic Gold แต่จากการสัมภาษณ์ความคิดเห็นของทั้ง 2 ท่าน คุณธนพล และ คุณณัฐจิ จุฑารากุล เราสังเกตได้ว่าทั้ง 2 ท่านได้รับการอบรมเลี้ยงดูเป็นอย่างดี และได้รับการบ่มเพาะความเป็นนักธุรกิจมาตั้งแต่เยาว์วัย เรียกว่า “ถูกเลี้ยงบนตู้ขายทอง” ตั้งแต่เล็ก ๆ ก็ว่าได้ ประกอบกับการให้การศึกษาที่ดี และการให้โอกาส การยอมรับความคิดเห็น คนรุ่นใหม่ของรุ่นคุณพ่อวิชัย และคุณแม่บังลักษณ์ จุฑารากุล เราจึงได้เห็นอีกบริบทของความสำเร็จทางธุรกิจ ที่สามารถยึดถือเป็นตัวอย่างในการส่งต่อธุรกิจจากรุ่นสู่รุ่น 