

“คุณค่าของบัณฑิตไม่ได้อยู่ที่ว่าผู้นั้นเก่งหรือพิเศษอย่างไรหากแต่ว่าผู้นั้นทำประโยชน์เพื่อผู้อื่นเพียงใด”

ขอต้อนรับปีใหม่นี้ 2552 ทุกท่านด้วยคำกล่าวที่ว่า “คุณค่าของบัณฑิตไม่ได้อยู่ที่ว่าผู้นั้นเก่งหรือพิเศษอย่างไรหากแต่ว่าผู้นั้นทำประโยชน์เพื่อผู้อื่นเพียงใด” หลายๆ ท่านคงทราบถึงคำขวัญที่ว่า “ฉันทรรักธรรมศาสตร์เพราะธรรมศาสตร์สอนให้ฉันทรักประชาชน” โดยท่านกุหลาบ สายประดิษฐ์ แต่สำหรับปีนี้ขออนุญาตแนะนำคำขวัญนี้เพราะเหมาะกับสถานการณ์ปัจจุบันเป็นอย่างมาก และเหมาะกับชาว RE-TU มากด้วยทั้งนี้เพราะหากท่านได้อ่านเนื้อหาในฉบับท่านจะพบว่าทั้งทางโครงการเอง ศิษย์เก่า และศิษย์ปัจจุบันนั้นล้วนแล้วแต่ทำเพื่อประโยชน์ที่มีใช้ของตน คำว่า “เรื่องของฉันมิใช่” ไม่มีในครอบครัวนี้

หากท่านติดตามผลงานของชาว RE-TU นั้นท่านจะเห็นได้ว่าเรานั้นพยายามแก้ไขปัญหาดังๆ ทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เท่าที่เราสามารถทำได้ไม่ว่าในรูปของการเป็นกรรมการหรือที่ปรึกษา หรือแม้กระทั่งการยื่นมือช่วยเหลือต่อกิจการหรือสังคมที่ต้องการความช่วยเหลือโดยที่เราอาจจะไม่ได้ขอมาเช่นผลงานที่ท่านสามารถอ่านได้ในหน้าที่ 2 ถึง 4 หากจะให้ไล่ลัดตัวเข้ามาอีกนิดท่านจะเห็นได้ว่าศิษย์เก่าและศิษย์ปัจจุบันของเรานั้นพยายามคิดค้นกิจกรรมต่างๆ ที่จะเปิดโลกทัศน์ สร้างสัมพันธ์ และต่อสู้เพื่อความถูกต้องมากมายในปีที่ผ่านมา

สุดท้ายนี้ขอให้ท่านผู้อ่านจงภูมิใจว่าท่านมิได้เก่งอย่างเดียวแต่ท่านนั้นทำคุณประโยชน์ต่อสังคม ซึ่งถือว่าเป็นเลือดเนื้อ TU 100% และนี่แหละคือ RE ที่ใจไม่เคยลืมว่าตนเป็น TU

สวัสดีปีใหม่แด่ท่านและขอบคุณท่านสำหรับปีเก่าๆ



ผศ.จิตดาภรณ์ ศรีบุญจิตต์
รองผู้อำนวยการโครงการฯ ฝ่ายวิชาการและวางแผน

“อัมพวา : การพัฒนาชุมชน และรายได้ที่ยั่งยืน”

โดย ศศิพร จันทสูตร MRE #7

1. INTRODUCTION

ในอดีตเมืองอัมพวาถือว่าเป็นศูนย์กลางการคมนาคมทางน้ำที่สำคัญของจังหวัดสมุทรสงคราม แต่ผลกระทบของการพัฒนาการคมนาคมทางบก ทำให้ตลาดน้ำค่อยๆ ลดความสำคัญและสูญหายไปที่สุดในที่สุด

ทางเทศบาลตำบลอัมพวา ได้ฟื้นฟูตลาดน้ำอัมพวาขึ้นมาอีกครั้งหนึ่ง เพื่ออนุรักษ์ความเป็นอยู่ของชุมชนริมน้ำ ซึ่งในปัจจุบันจะหาดูได้ยาก ให้สืบทอดต่อไป โดยใช้ชื่อว่า “ตลาดน้ำยามเย็น”

ช่วงเวลาของตลาดน้ำยามเย็น

วันศุกร์ 15.00-22.00 น.

วันเสาร์-อาทิตย์ 12.00-22.00 น.

1.1 Site Analysis

ที่ตั้ง อ.อัมพวา จ.สมุทรสงคราม
สถานที่ท่องเที่ยวใกล้เคียง

- อุทยาน ร.2
- บ้านแมวไทย
- วัดบางกุ้ง
- วัดบางแคน้อย
- ตลาดน้ำดำเนินสะดวก
- อาสนวิหาร โบสถ์คริสต์

การเข้าถึง

ทางบก จาก ทางหลวง 325

ทางน้ำ สามารถลงเรือสำราญมาจากทางอื่นได้

1.2 ส่วนประกอบของชุมชนอัมพวา

1. คลอง สะพาน ถนน = Path / Traffic
2. ตลาดริมน้ำ ตลาดใหม่บนบก = Node
3. วัด = Landmark
4. มุลินทรีย์พัฒนา = Landmark
5. ท่าเรือ = Node
6. โฮมสเตย์ หรือร้านค้าต่างๆ
7. บ้านเรือนชาวบ้าน

จะเห็นได้ว่าจากการที่สถานที่ตั้งมีระยะห่างจากกรุงเทพฯ เพียง 72 กม. รวมทั้งมีสถานที่ท่องเที่ยวใกล้เคียงที่น่าสนใจ จึงทำให้ชุมชนริมน้ำแห่งนี้ มีปริมาณนักท่องเที่ยวในช่วงสุดสัปดาห์ (Weekend) มาก

รูปภาพที่ 1 แผนที่แสดงส่วนประกอบของชุมชนอัมพวา



2. PROBLEM & OBJECTIVE

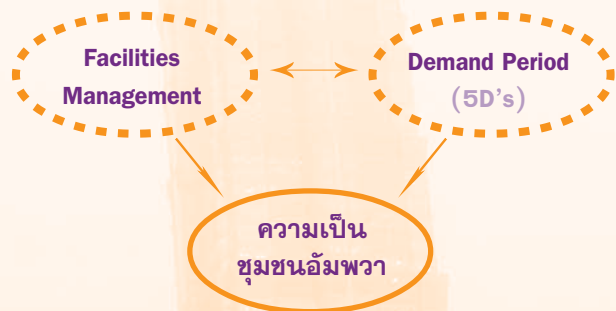
จากการออกแบบสอบถาม จำนวน 100 ชุด ทั้งของผู้ที่มาเที่ยวและผู้ที่พักอยู่ในอัมพวา และการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก รวมทั้งการเข้าไปสังเกตในชุมชนอย่างละเอียด พบว่าปัญหาของการท่องเที่ยวในชุมชนอัมพวา ได้แก่

1. FACILITIES MANAGEMENT

2. DEMAND PERIOD (5D's)

3. ความเป็นชุมชนอัมพวา

ซึ่งปัญหาทั้ง 3 ข้อใหญ่นี้มีส่วนเกี่ยวเนื่องซึ่งกันและกันอย่างแยกขาดจากกันไม่ได้ และจำเป็นอย่างยิ่ง ในการที่จะต้องเริ่มการแก้ปัญหาไปพร้อมๆ กัน



2.1 FACILITIES MANAGEMENT

Problem : FACILITIES MANAGEMENT

ขอแยกเป็นข้อย่อยๆ ได้ดังนี้

- ปัญหาด้านความสะดวก เช่น ที่ทิ้งขยะไม่พอเพียง มีขยะตามลำคลอง
- ปัญหาด้านการเข้าถึง และการจราจร เช่น มีรถติด และที่จอดรถไม่พอเพียงในช่วง Weekend และทางเดินริมคลองในบริเวณตลาดแคบไป
- ปัญหาด้านระบบสาธารณูปโภค เช่น น้ำประปาไม่ไหล หรือไหลช้าในช่วง Weekend

Objective : FACILITIES MANAGEMENT

- จัดการให้มีที่จอดรถเพียงพอ ต่อความต้องการ
- จัดการระบบการจราจรให้ดี เพราะเป็น Traffic
- จัดการเรื่อง Facilities อื่นๆ ให้เป็นระเบียบ โดยเฉพาะเรื่องความสะดวก

2.2 DEMAND PERIOD (5D's)

Problem : DEMAND PERIOD

- ไม่มีนักท่องเที่ยวในช่วง Weekday มีแต่นักท่องเที่ยวคนไทยถึง 96.6% ในช่วง Weekend

Objective : DEMAND PERIOD

- บริหารจัดการให้มีนักท่องเที่ยวเข้ามาชมอย่างสม่ำเสมอ ในช่วง Weekday ด้วย
- มีรายได้เพิ่ม จากการที่มีนักท่องเที่ยวเพิ่ม

2.3 ความเป็นชุมชนอัมพวา

Problem : ความเป็นชุมชนอัมพวา

- ในอนาคต Drawing Power น่าจะลดลง เนื่องจาก “จุดขายของชุมชน เสื่อมลงอย่างรวดเร็ว” นั่นคือ
- ห้างย่อย ลดน้อยลงอย่างมาก ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา

- ชีวิตชาวบ้านริมน้ำ ลดลงอย่างรวดเร็ว หรืออาจเรียกว่า “ชุมชนอ่อนแอ” เนื่องจาก เอาที่มาทำเป็น Home Stay รับนักท่องเที่ยวทั้งหมด เกิดผัขึ้นมากกลางชุมชน หรือรถยนต์ที่แล่นนำเที่ยวชมหึ่งห้อยส่องไฟมาที่บ้านคน ทำให้ชาวบ้านบางบ้านที่บ้านตั้งอยู่ในเส้นทางที่เรือเหล่านี้ผ่าน ต้องทำการขายบ้าน หรือให้ผู้อื่นมาเช่าทำ Home Stay และย้ายออกไปอยู่ที่อื่น

Objective : ความเป็นชุมชนอัมพวา

- รักษาสิ่งที่เป็น Value (ซึ่งไม่สามารถประเมินมูลค่าได้) ในด้านการท่องเที่ยวเอาไว้ได้ คือ ชุมชนริมน้ำ และ หึ่งห้อย เมื่อรักษาสิ่งที่สร้าง Value ให้กับชุมชนได้ก็นำไปสู่การสร้างรายได้ที่ยั่งยืน

3. SOLUTION & ACTION

3.1 SOLUTION : FACILITIES MANAGEMENT

ACTION : จัดการที่จอดรถ และทำที่จอดรถเพิ่ม

จัดว่าเป็นการจัดการเรื่อง Times และ Energy ใน TIMES MODEL

จากการออกแบบสอบถาม ปัญหาที่นักท่องเที่ยวตอบว่าเป็นปัญหาอันดับแรก ๆ คือเรื่องที่จอดรถ ซึ่งในช่วง Weekend หาที่จอดรถยาก

สามารถเห็นได้จาก รูปภาพที่ 1 แผนผังของชุมชนอัมพวา เดิม ว่ามีที่จอดรถเฉพาะที่วัดอัมพวาเจดียงาม วัดพญาญาติ และมูลนิธิชัยพัฒนา นับรวมได้ประมาณ 200 คัน ซึ่งจะเห็นได้ว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ที่นำรถมาเที่ยวเอง จะจอดรถที่วัดอัมพวาเจดียงามมากที่สุด เนื่องจากว่าวัดนี้อยู่ใกล้ตลาดน้ำมากที่สุด รองลงมาคือที่มูลนิธิชัยพัฒนา เนื่องจากว่าเป็นจุดสนใจของนักท่องเที่ยว และยังอยู่ในระยะที่เดินถึงตลาดน้ำภายใน 100 ม. ส่วนที่วัดพญาญาติไม่ค่อยมีคนจอดรถเนื่องจากอยู่ไกลตลาดน้ำ

จากข้อมูลของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย จะเห็นได้ว่า มี (คิดเฉพาะ Weekend)

นักท่องเที่ยว ประมาณวันละ 1,800 – 3,000 คน ต่อวัน
รถ 1 คัน มีนักท่องเที่ยว 4 คน
ฉะนั้นจะต้องการที่จอดรถสูงถึง = 450 – 750 คัน

PROCESS

1. ทางเทศบาลต้องประชาสัมพันธ์ให้นักท่องเที่ยวได้ทราบว่ามีที่จอดรถอีก 1 ที่ คือที่วัดพญาญาติ และจัดเรือรับส่งนักท่องเที่ยวไปตลาดน้ำโดยคิดค่าบริการไม่เกินคนละ 20 บาท
2. หาผู้ร่วมทุนทำที่จอดรถใหม่อีก 1 จุด ซึ่ง 1 ในผู้ร่วมทุนควรจะเป็นเจ้าของที่ดิน
3. เลือกที่จอดรถที่ใหม่ ที่มีความใกล้กับตลาดน้ำ ทำที่จอดรถเพิ่มอีก 200 คัน ซึ่งใช้พื้นที่ 2 ไร่ 200 ตารางวา ซึ่งจุดที่เลือกมามีจุดเด่น คือ ไม่อยู่ใกล้ตลาดน้ำจนเกินไป (อยู่ใกล้แล้วค่าที่ดินอาจจะสูงมาก) แต่ก็ไม่ไกลย่านตลาดน้ำจนเกินไป จากระยะทางจากที่จอดรถใหม่เพียง 150 ม.

4. ประชาสัมพันธ์ และจัดเก็บค่าที่จอดรถตามแผน

รูปภาพที่ 2 แผนผังแสดงที่จอดรถใหม่



3.2 SOLUTION : Demand Period (5D's)

เนื่องจากปัจจุบันไม่มีตลาดน้ำในวันจันทร์-พฤหัสบดี จึงไม่มีนักท่องเที่ยวมาในวันดังกล่าว จะมีนักท่องเที่ยวในช่วงเย็น และมีปริมาณน้อยที่เดินทางมานั่งเรือดูหึ่งห้อย ฉะนั้นจึงได้จับ TARGET SEGMENTใหม่ขึ้นมา เพื่อให้มีนักท่องเที่ยวอย่างสม่ำเสมอ และเป็นการกระจายความแออัดของการเที่ยวช่วง Weekend มา Weekday ด้วย

SEGMENT

Weekday *นักท่องเที่ยวต่างชาติ
Daytime **ชมมูลนิธิชัยพัฒนา เที่ยวตลาดน้ำ
Nighttime ดูหึ่งห้อย

Weekend นักท่องเที่ยวคนไทย
Daytime เที่ยวตลาดน้ำ ชมมูลนิธิชัยพัฒนา
Nighttime ดูหึ่งห้อย

*สาเหตุที่ต้องการจับตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติเนื่องจากว่า นักท่องเที่ยวต่างชาติ สามารถมาวันจันทร์-พฤหัสบดี และมี Spending Per Head สูงกว่า

**มูลนิธิชัยพัฒนาและตลาดน้ำไม่เปิดวันจันทร์-พฤหัสบดี

SEGMENT OBJECTIVE

	ปัจจุบัน	หลังปรับปรุง
ไทย	96.59%	85%
	239,378	234,088
ต่างชาติ	3.41%	15%
	10,984	41,310
รวม	250,361	275,397

เนื่องจากข้อมูลจาก ททท. อัตราการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวของ จ.สมุทรสงคราม เพิ่มขึ้น 10% ต่อปี (ยกเว้นปี 2550 ที่เพิ่มถึง 24%) และต้องการเพิ่มสัดส่วนให้นักท่องเที่ยวต่างชาติเป็น 15% เนื่องจากว่า ต้องการเพิ่มนักท่องเที่ยวในจำนวนน้อย เพื่อให้การทำลายธรรมชาติ และการเข้ามาใช้ทรัพยากรของชุมชนไม่เพิ่มมากนัก และยังเกี่ยวโยงไปยังปัญหาเรื่อง Facilities Management ด้วยที่ว่า ถ้าจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในชุมชนมาก ทำให้การจัดการ Facilities ต่างๆ จะมากขึ้นตาม

SPENDING PER HEAD PER DAY

	ปี50	ปัจจุบัน (ม.ค.ปี52)
ไทย	648	950
*Tourist	774	**1,134
*Visitor	591	**866
ต่างชาติ	808	1,780
*Tourist	1,074	**2,366
*Visitor	755	**2,211

*Tourist หมายถึง ผู้เยี่ยมเยือนประเภทที่มีการค้างคืนอย่างน้อย 1 คืนในจังหวัดที่เดินทางไปในครั้งนั้น Visitor หมายถึง ผู้เยี่ยมเยือนประเภทที่ไม่มีการค้างคืนในจังหวัดที่เดินทางไปในครั้งนั้น

การพิจารณาแบ่งนักท่องเที่ยวเป็น Tourist และ visitor ก็เนื่องมาจากว่า จากสถิติ ของ ททท ปี 2550 พบว่า จำนวน Tourist มีปริมาณเพียง 23.6% แต่ จำนวน Visitor มีปริมาณสูงถึง 76.4%

จากแบบสอบถามนักท่องเที่ยวไทย และนักท่องเที่ยวต่างชาติในอัมพวา ได้ค่าเฉลี่ยของ SPENDING PER HEAD PER DAY อยู่ที่ 950 บาท และ 1,780 บาทตามลำดับ แล้วนำมา weight สัดส่วนของ SPENDING PER HEAD PER DAY จากข้อมูลล่าสุดของ ททท ได้ SPENDING PER HEAD PER DAY ของทั้ง Tourist และ Visitor ในปัจจุบัน (ม.ค. ปี 52)

REVENUE

	จำนวน นักท่องเที่ยว ปัจจุบัน	จำนวน นักท่องเที่ยว หลังปรับปรุง	SHD	Revenue ปัจจุบัน	Revenue หลังปรับปรุง
ไทย	239,378	234,088	950		
ไทย - Tourist	57,686	56,411	1,134	65,415,924	63,970,174
ไทย - Visitor	181,692	177,676	866	157,345,272	153,867,803
ต่างชาติ	10,983	41,310	1,780		
ต่างชาติ - Tourist	1,355	5,096	2,366	3,205,917	12,058,183
ต่างชาติ - Visitor	9,628	36,213	2,211	21,285,536	80,059,751
Total	250,361	275,397		247,252,649	309,955,910

จะเห็นว่า หลังปรับปรุง Segment ของนักท่องเที่ยวโดยมีชาวนักท่องเที่ยวต่างชาติ 15% ของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด จำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมดเพิ่มขึ้นเพียง 10% (จาก 250,361 คน เป็น 275,397 คน) แต่ Revenue เพิ่มขึ้นถึง 25.4% คิดเป็นเงิน 62,703,262 บาท

ACTION “งานท่องเที่ยวชุมชนริมน้ำไทยแท้”

จัดว่าเป็นการจัดการเรื่อง Times และ Energy ใน TIMES MODEL

ดึงนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามา โดยประสาน งานกับทาง ททท ออกแพคเกจ โดยชูจุดขายเหนือตลาดน้ำดำเนินสะดวกที่ว่า เป็นชุมชน + ตลาดริมน้ำไทยแท้

PROCESS

1. ระยะแรกทางเทศบาลอัมพวาประสานงานให้ทางมูลนิธิชัยพัฒนาเปิดวันจันทร์-พฤหัสบดี
2. เทศบาลอัมพวารวมทั้งประสานงานให้มีตลาดน้ำช่วง 16.00 – 20.00 น จันทร์-พฤหัสบดี โดยเปิดแค่ตรงส่วนที่ใกล้สะพานตรงวัดอัมพวาเจติยาราม
3. ททท. แจ้งข่าวสารให้กับบริษัทนำเที่ยว โดยการนำลงเว็บไซต์ ททท หรือส่งจดหมาย

ค่าใช้จ่าย

ค่าจัดตลาดน้ำในช่วงแรก ปีละ 1,200,000 บาท

ค่าออกจดหมาย จัดทำแพคเกจ 200,000 บาท

3.3 SOLUTION : ความเป็นชุมชนอัมพวา

ACTION “รักชุมชน รักอัมพวา”

จัดว่าเป็นการจัดการเรื่อง Times Money และ Energy ใน TIMES MODEL

เพื่อสร้างเสริมความเข้าใจกันระหว่างคนในชุมชนเอง และปลูกฝังการรักษาสิ่งแวดล้อม และรักษาวัฒนธรรมชุมชนดั้งเดิม

PROCESS

1. จัดทำโปรแกรม Workshop กับชาวบ้าน โดยมุ่งหวังสร้างจิตสำนึกที่ดี
2. ยื่นหนังสือต่อเทศบาลหรือหน่วยงานชุมชนเชิญคนในชุมชนที่ประกอบอาชีพ หรืออาศัยอยู่เข้ามาทำ workshop
3. จัดทำ Workshop แบบนี้ทุกเดือน โดยขององค์กรใหญ่ๆ มาเป็น Sponsor เช่น สำนักงาน สสส, กระทรวงวัฒนธรรม หรือ ปตท. เป็นต้น

ค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่าย จัดงาน workshop ปีละ 360,000 บาท

กิจกรรม (ประจำเดือน มกราคม - เมษายน 2552)

สวัสดีปีใหม่ต้อนรับปีวันนะคะ ต้อนรับศักราชใหม่ปีนี้ไฟแรงไปนิดนึงนะ ไหม้กันตั้งแต่ต้นปีเลย สายข่าวแจ้งว่า Santica นี่ก็เป็นทีประชุมลับเฉพาะของ อ.ตาล (อ.ชูชาติ เตชะโพธิวรคุณ รองผู้อำนวยการฝ่ายกิจกรรมนักศึกษา และวิเทศสัมพันธ์ รุ่นใหม่ไฟแรงของโครงการฯ) เหมือนกัน

❖ วันคล้ายวันสถาปนาคณะฯ ครบ 70 ปี เมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2551 คณะฯ จัดให้มีงานและจัดพิธีมอบโล่แก่ผู้ที่มีอุปการะคุณและศิษย์เก่าดีเด่น โดยในปีนั้น ศิษย์เก่า MRE ได้รับโล่ จำนวน 3 คน ได้แก่ คุณพงษ์เลิศ ฤกษ์สุดไพรัตน์



❖ ชมรม RB Club และโครงการฯ โดย รศ.เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์ ผู้อำนวยการโครงการฯ (คนใหม่) และ ผศ.จิตตารมณ ศรีบุญจิตต์ รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการฯ และ อ.ชูชาติ เตชะโพธิวรคุณ รองผู้อำนวยการฝ่ายการนักศึกษาฯ ร่วมกันจัดกิจกรรมนำนักศึกษาไปดูงานนอกสถานที่และแนะนำสาขาวิชาเอกธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้กับนักศึกษาที่

สนใจ ณ บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 10 ธันวาคม 2551 ณ โครงการ The River ถนนเจริญนคร โดยมีคุณกิตติ ตั้งศรีวงศ์ กรรมการ/ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายบริหารการจัดการ ให้การต้อนรับและแนะนำโครงการ The River ซึ่งเป็นโครงการประเภทคอนโดมิเนียม สูง 74 ชั้น จำนวน 1 อาคาร



❖ ชมรมศิษย์เก่าด้านอสังหาริมทรัพย์ และโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นำนักศึกษาทั้งศิษย์เก่าและปัจจุบันดูงานพัฒนา Center Point @ Central World Teen Lifestyle Mall – Teen Setter of Asia เมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2551

โดยมีคุณพรนิต ชวนไชยสิทธิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท อินฟินิตี้ มอลล์ จำกัด ณ ศูนย์การค้า Central World Plaza ราชประสงค์ และคุณศิริเดช จิตะฐาน Chief Executive Officer ให้การต้อนรับและเป็นวิทยากรบรรยาย

❁ โครงการฯ นำนักศึกษาสาขาวิชาเอกธุรกิจ
อสังหาริมทรัพย์ปี 2-4 เข้าร่วมกิจกรรมนัดพบนักศึกษาวิชาเอก
3 ปี 3 ค่าย ณ โรงแรม Ibis เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี เมื่อวันที่
30-31 มกราคม และ 1 กุมภาพันธ์ 2552 ซึ่งในการทำ
กิจกรรมครั้งนี้ โครงการฯ ได้จัดให้นักศึกษาดูงานและฟังบรรยาย
โครงการ North Point พัทยา , โครงการ Royal Garden Plaza :
Ripley's Believe it or not และฟังบรรยายการบริหารจัดการ

โรงแรม Ibis Pattaya นอกจากนี้โครงการฯ ยังได้เชิญวิทยากร
คุณเลศวิทย์ : Vice President , Business Development
Department , Central Retail Corporation บรรยายเรื่อง
“คุณสมบัติของบัณฑิตที่ต้องการ – Commercial Properties”
และเรียนเชิญ คุณอิสระ บุญยัง กรรมการผู้จัดการ เครือ
บริษัทบ้านกานดา บรรยายเรื่อง “คุณสมบัติของบัณฑิตที่
ต้องการ – Residential Properties” ด้วย





❁ ชมรมศิษย์เก่าด้านอสังหาริมทรัพย์ และโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้นำสมาชิกดูงาน King Power Complex ถนนรางน้ำ เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2552



❁ เมื่อวันที่ 16 มกราคม 2552 โครงการฯ ได้จัดงานเลี้ยงขอบคุณวิทยากรและผู้มีอุปการะคุณของโครงการฯ ที่โรงแรม Royal Princess หลานหลวง บรรยายภาคเติมไปด้วยความอบอุ่นและเป็นกันเอง ในโอกาสนี้ โครงการฯ ต้อง

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงที่ทุกท่านได้ให้ความกรุณากับโครงการฯ มาโดยตลอด และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะให้ความอนุเคราะห์กับโครงการฯ ตลอดไป ... ขอขอบพระคุณด้วยใจจริง





❁ อาจารย์ชูชาติ เตชะโพธิวรคุณ ได้นำนักศึกษาวิชา RB 212 Introduction to Real Estate Valuation ไปดูงานนอกสถานที่ ณ โครงการบ้านซื้อตรงสายไหม เมื่อวันเสาร์ที่

13 ธันวาคม 2551 ซึ่งเป็นโครงการที่พักอาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์

❁ ผศ.จิตตาภรณ์ ศรีบุญจิตต์ และ ทีม TA นำนักศึกษา MRE#7 วิชา RB 726 Seminar in Real Estate Management ไปดูงานทางด้านอสังหาริมทรัพย์ที่นครเซี่ยงไฮ้

สาธารณรัฐประชาชนจีน เมื่อวันที่ 26-30 ธันวาคม 2551 ได้เข้าร่วม Fashion Week กระดาษ เฮอร์เบิ้ล (MRE#5), กิก (MRW#7) ?



❁ ชมรม RE จัดงาน RE Night ในคืนวันเสาร์ที่ 21 กุมภาพันธ์ 2552 ณ ลานปรีดี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ งานนี้ MRE#6 และ GPV#12 เป็นแม่งาน เห็นงานคืนนั้น แล้วรู้สึกชื่นใจและปลื้มใจมาก ที่ได้เห็นถึงพลังของครอบครัว

RE ที่กลับมาบ้านเรา เห็นถึงความรักความผูกพันของพี่น้อง RE และสิ่งที่ไม่เอ่ยถึงไม่ได้เลย คือ การแสดงมุทิตาจิต การแสดงถึงความรักความเคารพที่มีต่อรศ.นิพัทธ์ จิตรประสงค์ ผู้เป็นเสาหลักให้กับครอบครัว RE ตลอดมา และจะเป็นตลอดไป





❖ อีกเรื่องหนึ่งจะเป็นของฝากถึงพี่ MRE เราได้รุ่นน้อง MRE#9 แล้วนะ ซึ่งได้มารายงานตัวกันในช่วงวันที่ 11-14 กุมภาพันธ์ 2552 และปฐมนิเทศในวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2552 ณ ห้อง 301 คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มีโปรแกรมจะนำ

MRE#9 ไป Get Together กันที่ภูเก็ตนะ (วาดหวังไว้) ในวันที่ 15-17 พฤษภาคม 2552 หาก MRE รุ่นพี่ท่านใดสนใจจะไปแจมก็เชิญได้

คว้นหลวงปี 2551

* เมื่อตอนปลายปี โครงการฯ ต้องเหน็ดเหนื่อยกับการรับรองมาตรฐานหลักสูตร จาก RICS อีกครั้ง เพราะว่าการรับรองหลักสูตรที่เราได้รับมานั้น ครบวาระแล้ว จึงต้องการ Re-Accreditation ใหม่อีกครั้ง ซึ่งก็ต้องขอขอบคุณคณะกรรมการฯ คณะอาจารย์ นักศึกษาทั้งศิษย์เก่าและศิษย์ปัจจุบัน ที่ช่วยกันร่วมแรงร่วมใจให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

และที่ต้องกล่าวขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ คือ คุณกิตติ พัฒนพงศ์พิบูล และคุณไพสิฐ แก่นจันทร์ ที่ได้กรุณาให้เกียรติมาเป็น External Examiners ให้กับโครงการฯ เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2551 จนในที่สุดเราก็ได้รับการรับรองหลักสูตรจาก RICS อีกครั้ง ตั้งแต่ปี 2009-2012





✱ เมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2552 โครงการฯ ได้จัดปัจฉิมนิเทศเป็นครั้งแรกให้กับนักศึกษาโครงการประกาศนียบัตรบัณฑิต รุ่นที่ 12 และควมรวมรุ่นที่ 13 ไว้ด้วย โดยได้เรียนเชิญ ดร.จรงค์ จงยศยिंग นายกสสมาคมนักประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์ และคุณนภาพร วงศ์อุไร ผู้แทนจากสมาคมผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย เป็นวิทยากรพิเศษในครั้งนี้ เพื่อให้นักศึกษาได้เตรียมตัวในการเป็นผู้ประเมินหลัก และแนวทางในการประกอบอาชีพ พร้อมทั้งได้เชิญศิษย์เก่า คือ คุณกัลยา ไตรวรรทวนิชย์ คุณชนเมศ ม่วงจินดา และคุณไพรินทร์

ลภณฑกุล ที่ได้ไปศึกษาต่อที่ University of South Australia มาเล่าประสบการณ์การเตรียมตัวการเข้าศึกษาต่อและการใช้ชีวิตในการศึกษาต่อที่ University of South Australia ให้ให้นักศึกษาที่สนใจจะไปศึกษาต่อในต่างประเทศให้ทราบ ซึ่งการจัดกิจกรรมในครั้งนี้ นักศึกษาได้รับประโยชน์อย่างเต็มที่ และอยากให้มีจัดในรุ่นต่อไปด้วย และในตอนเย็นของวันเดียวกัน นักศึกษา GPV#13 ก็ได้จัดงานเลี้ยงส่ง รุ่นพี่ (รุ่น 12) ด้วย ที่ห้องอาหารโดมพระจันทร์





* ชมรม RE ได้จัดงาน RE Rally เส้นทางกรุงเทพ-นครนายก เมื่อวันที่ 1-2 พฤศจิกายน 2551 โดยได้เข้าพักโรงแรมรอยัลฮิลล์ เพื่อให้สมาชิกของชมรมฯ ได้มีการพบปะสังสรรค์ และนำมาซึ่งการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

ประสบการณ์และช่วยเหลือเกื้อกูลของครอบครัวชาว RE รวมไปถึงสนุกสนานตลอดระยะเวลาในการทำกิจกรรม งานนี้ MRE#6 เป็นแม่งาน เหนื่อยไหมจะ แต่เห็นเพื่อนสมาชิกครอบครัว RE ไปร่วมงานก็หายเหนื่อยเนอะ





* ปีที่ผ่านมาโครงการฯ ได้นำนักศึกษาโครงการ GPV#13 ไปเข้าร่วมกิจกรรม Get Together ที่ Golden Beach Cha-Am จังหวัดเพชรบุรี เมื่อวันที่ 3-4 ตุลาคม 2551 ซึ่งการเดินทางไปในครั้งนี้ ได้เข้าเยี่ยมชมโครงการ The Imperial Lake View Hotel & Golf Club โดยมีคุณราเชนทร์ แดงโรจน์ : General Manager เป็นผู้ให้การต้อนรับและบรรยายสรุปการบริหารและพัฒนาโครงการฯ ให้กับคณาจารย์และนักศึกษา นอกจากนี้ ยังได้เรียนรู้ชม ผศ.อัศวิน

พิชญโยธิน บรรยายในเรื่อง “ข้อกำหนดควบคุมการก่อสร้างที่มีผลกระทบต่อการประเมินมูลค่าที่ดินชายทะเล ชะอำ หัวหิน และพญา” อ.ไพรัช มณฑาพันธุ์ บรรยายเรื่อง “ธุรกิจโรงแรมและการประเมินมูลค่าในชะอำ” ส่วนในภาคกลางคืนนั้น GPV#12 ได้เดินทางไปร่วมกิจกรรมรับน้องอย่างอบอุ่น (สายข่าวฝากถามว่า ตอนเรียนพี่แดง (คุณอำนาจ) เป็นยังไงบ้าง วันนั้นกระจอกข้าวไม่เชื่อเลยจริงนะ ถ้าไม่เห็นด้วยตาตัวเอง)



สวัสดิ์คำ...

คิดถึงพี่แ้วกันละสิ พอดี ช่วงที่ผ่านมา แ้ว ยิ่งมากเลยคะ เข้าเรื่องเลยละกันนะคะ

- งาน RE Night ที่ผ่านมามีศิษย์เก่าศิษย์ปัจจุบันมาร่วมในงานมุทิตาจิต สำหรับ รศ. นิพัทธ์ ของเรา อย่างอบอุ่น พี่ๆ ที่แ้วไม่ได้เจอตั้งนานก็ได้มาเห็นในงานนี้คะ พี่แ้วรู้สึกซาบซึ้งแทนท่าน รศ. นิพัทธ์ จนต้องแอบหนีไปเช็ดน้ำตาที่ชุ่มซุซิทแทน (?????)

- พี่แ้ว ขอบ ชอบ บรรยากาศของงาน RE Night นะคะ ของข้าวรัยก็น่ารัก ของรางวัลก็เพียบ การแสดงก็เยอะ อันนี้ต้องยกความดีให้กับชมรมศิษย์เก่าคะ คุณพี่อิสระ พี่ภาณุศักดิ์ คุณวุฒินันท์ ยังน่ารักเสมอ และก็ต้องชมเป็นพิเศษก็ต้องเป็นทีมงานคุณน้องกอล์ฟ วชิรินทร์ ประธานรุ่นหนุ่มหล่อแห่ง MRE#6 ที่ทุ่มเทแรงใจ แรงกาย จัดงานได้ดีถูกใจอาจารย์ นักศึกษา และพี่แ้วมากคะ

- ช่วงที่หายหน้าหายตาไปชะนานเพราะพี่แ้วออกหักมากคะ คิดดูสิคะ หมู่ที่แ้วบั้ง ดันเป็นคนเดียวกะที่ไปขอเจตคุณน้อง พอช คนที่ฮอตสุด ๆ (MRE#7) โห!! แล้วยัง พี่แ้วจะสู้ได้ชะที่ไหนละคะ ช่วงนี้พี่แ้วก็เลยเจียมเนื้อเจียมตัวไม่กล้ามีปากมีเสียงอะคะ

- ว้าว!!! พี่แ้วเคยคิดว่า หมู่ ๆ สาว ๆ MRE#8 เนี่ยหน้าตาดีสุด ๆ แล้วคะ พอเจอ MRE#9 หมู่ ๆ (ส่วนมาก) หล่อมากกกก รวมทั้ง สาว ๆ (ส่วนใหญ่) ก็หน้าตาดี อ้อ มีดาราสาวสวย คุณน้องกวาง อรการ ที่หน้าตาสวยน้อยกว่า อ.หนึ่ง นิดนึง นิดเดียวจริง ๆ คะมาเรียนด้วยแหละงานนี้หนุ่ม ๆ รุ่นพี่คงมีสิ่งกระตุ้นให้มาเรียนบ้างละคะ

- หมู่ MRE#9 หน้าตาดีขนาดนี้ พี่แ้วขอแนะนำคุณน้องอ้อ ม้าหวาน กะ คุณน้องกิ๊กเหวี่ยง (MRE#7) มาลง

ทะเบียนเรียน เพิ่มชักตัว พร้อม MRE#9 ตีมียะคะ เผื่อบุพเพอาละวาด อี้

- MRE#9 ถ้ามีดารามาเรียน GPV#13 ก็ไม่น้อยหน้าคะ มีรองนางสาวไทยมาเรียนด้วยคะ คุณน้องเอกจิรา คนสวย มารยาท กังาม แต่ขอโทษทีคะ สำหรับหนุ่ม ๆ แก๊งค์คุณน้องคุณ รองฤทธิ์ และก๊ คุณพี่นัม ณรงค์ MRE#7 ที่ชอบเลือดกำเดาไหลเวลาเจอสาวงาม คุณน้องเค้ามือบอดี้การ์ด รูปหล่อมาลงเรียนด้วยนะคะ พี่แ้วเตือนไว้ก่อน ฮี ๆ

- ช่วงนี้ผลคะแนนการสอบวิชาต่าง ๆ เริ่มทยอยออก พี่ๆ จากธนาคารนครหลวงไทย ทั้ง 9 คน (GPV#13) ทำข้อสอบขาดอีกไม่กี่คะแนนจะได้เต็ม (เอ่อ !!! พี่แ้วคิดว่าน่าจะใช่แบบนี้นะคะ) พี่ๆ เค้า ก็เลยไปขอร้องท่าน รศ. อัญชลี ขอสอบวิชาบัญชี อีกรอบ คะ ท่าน สงสัยถ้าคราวนี้ ท่านอาจารย์ไม่ให้เต็ม พี่แ้วก็ไม่รู้จะช่วยยังไงแล้วเจ้าคะ

- กลับมาจาก Exchange จากญี่ปุ่นคราวนี้คุณน้องอรุต (MRE#7) ดูสดใส ปังปัง กระชากรวยขึ้นเป็นกองคะคุณชา สงสัยคราวนี้คุณน้องอรุต จะหาแฟนได้ซักทีละคะ

- ทั้งงานหลวง งานราษฎร์ ที่ประดังประเด เทเข้าหาคุณพี่บุญส่ง ทำให้คุณพี่บุญส่งขออนุญาตลาออกจากการเป็นประธานรุ่น MRE#7 ซึ่งประธานคนใหม่ก็ไม่ใช่ใครที่ไหนเป็นคุณพี่ประพันธ์ สุดหล่อ ขวัญใจสาวใหญ่ (???) นั่นเองค่า

ฉบับนี้พอแค่นี้ก่อนนะค่า บอกไว้ก่อน ใครอย่าแอบดักตีหัว พี่แ้วนะค่า โทษฐานพาดพิงถึง

ปล. ผลบุญที่ท่านใดที่ซื้อสลากกาชาดธรรมศาสตร์กะพี่แ้ว ขอให้ท่านที่ซื้อสอบผ่านทุกวิชานะค่า อี้



โครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ห้อง 124 คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

ม.ธรรมศาสตร์ เลขที่ 2 กรุงเทพฯ 10200

Tel. 0-2613-2260, 97 Fax 0-2623-5105

ชำระค่าฝากส่งเป็นรายเดือน

ใบอนุญาตที่ 55/2529

ปทผ. หน้าพระลาน