

issue 26/ Q1/ 2020



ASIAN

TRUCKER

www.asiantrucker.com

นิตยสารเอเชียแชน ทริคเกอร์ (ประเทศไทย)

THAILAND

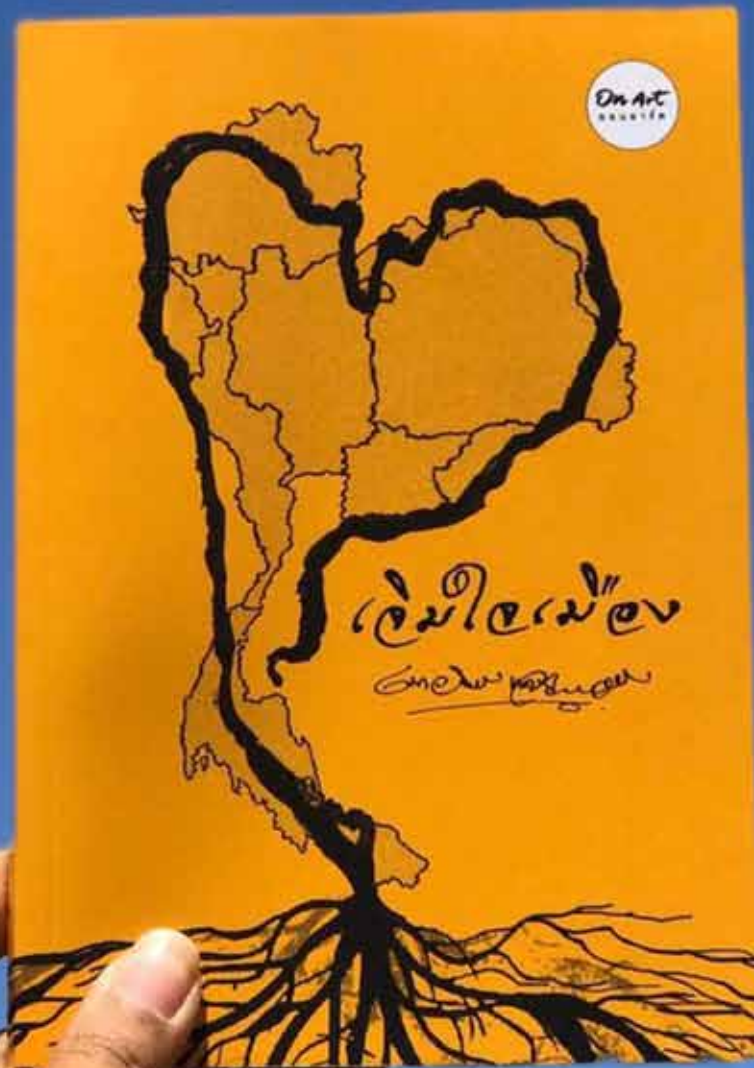
สตีน่า เฟเทอร์แมน

2020

ปีแห่งความท้าทาย

ชุดของขวัญ “ใจเมืองฯ” จากศิลปินแห่งชาติ “เนาวรัตน์ พงษ์ไพบูลย์”

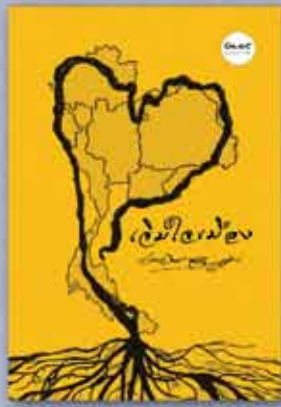
จัดทำในวาระพิเศษ ประกอบด้วยหนังสือบทกวีลายมือทั้งเล่ม
เขียนถึงความโดดเด่นและความประทับใจทั้ง 76 จังหวัด และกรุงเทพฯ







เปิดให้สั่งจองคู่กับ “เสื้อที่ระลึก” ที่สามารถเลือกกลอนของแต่ละจังหวัดที่สกรีนลงบนเสื้อได้ รวม 77 แบบ (หนังสือ 1 เล่ม เสื้อ 1 ตัว) บรรจุในกล่อง จัดเป็นชุดของขวัญ “เจิมใจเมืองฯ” รับปีใหม่ 2563
ราคาเพียงชุดละ 400 บาท – จัดส่งฟรี

เจิมใจเมือง



รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย สนับสนุนการจัดสร้าง
“บ้านพิพิธภัณฑ-บ้านไร่ใกล้ตลาดที่จิวราย” โดย “สมาคมกิจวัฒนธรรม”
ผู้สนใจเป็นเจ้าของชุดหนังสือของขวัญ
“เจิมใจเมือง สืบเนื่องบ้านพิพิธภัณฑ” ราคาชุดละ 400 บาท
สามารถสั่งจองและรับได้ที่ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ทุกสาขา หรือสั่งจองผ่าน

 : @onart

 : On Art | ออน อาร์ต



ไซส์	รอบอก (นิ้ว)	ความยาว (นิ้ว)
S	33	25
M	36	27
L	40	29
XL	44	30

ผู้ที่ต้องการสั่งจองตั้งแต่ 10 ชุดขึ้นไป กรุณาติดต่อ 063 223 2291
สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ 097 224 9933



ใบเสร็จรับเงินสามารถลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา
โครงการซื้อหนังสือช่วยชาติ ถึง 31 ธันวาคม 2562 สูงสุดไม่เกิน 15,000 บาท

The Drivers **ASIAN TRUCKER**

**YOUR GUIDE TO
ALL THINGS TRUCKS**



**PDF versions
are available for
download at
www.asiantrucker.com**

บรรณาธิการ
พีสุจน์อักษร
ผลิตโดย

EDITORIAL

ทรงยศ กนกศักดิ์กุล
พรพรรณ บุญถนอม
อน อารต์ ศรีเอชั้น

ADVERTISING

THAILAND

ชินกมล ศรีสมโกชน์
08 1916 516
sale-thailand@asiantrucker.com

MALAYSIA

Nicole Fong
Nicole@asiantrucker.com

SINGAPORE

Floyd Cowan
Floyd@asiantrucker.com

CIRCULATION, CONTRIBUTION and SUBSCRIPTION

info@asiantrucker.com

WEBSITE and E-NEWSLETTER

www.asiantrucker.com

Published By

On Art Creation co.,Ltd.
59/21 Soi Sirisopha, Chokchai 4 Rd.,
Ladprao Bangkok 10230
0 2931 780
www.onartgroup.com

ห้ามเผยแพร่หรือพิมพ์ซ้ำทั้งข้อความและรูปภาพทุกชิ้นใน
นิตยสารนี้ โดยมีได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร

Boost your business with a listing on our website. Find
business or sell you truck, upload you contents images
to the gallery. Visit our website www.asiantrucker.com
to put you company on speed.



COACH
OF THE YEAR
2020



SIMPLY CONNECTED

SIMPLY EFFICIENT

SIMPLY RELIABLE

AND THE WINNER IS...

MAN Lion's coach crowned
"Coach of the Year 2020".

International trade journalists from 22 countries have selected the new MAN Lion's Coach as "Coach of the Year 2020". The jury were blown away by its coherent concept – combining cost-efficiency, comfort and reliability – as well as its distinctive MAN design. www.bus.man





CONTENTS



7 Editor's Note

8 Cover Story

สนทนากับ สตีน่า เฟเกอร์แมน ผู้บริหารหญิงคนใหม่ของสแกนเนีย สยาม บทบาทใหม่ท่ามกลางสถานการณ์โลกที่ไม่ธรรมดา

14 Cross Border

เดินทางไปปากเซ ขนส่งมันสำปะหลังข้ามแดนจากลาวสู่ไทย

20 ขนส่ง

Highway Group เดินหน้าไม่หยุด เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

26 New Model

MAN เปิดตัวรถบรรทุกรุ่นใหม่ ที่พร้อมสำหรับโลกยุคใหม่อย่างแท้จริง

28 ยานยนต์ไฟฟ้า

รถบรรทุกพลังงานไฟฟ้า อนาคตการขนส่งในเมืองใหญ่.

34 Buses

รถบัสไฮบริดช่วย สร้างสรรค์เพื่อความสะอาดสบายในการค้าขาย

40 ข่าว & การตลาด

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่

www.asiantrucker.co.th

Facebook Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชื่นกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161



โลกกำลังเผชิญหน้ากับความท้าทาย ปี 2020 คงจะไม่ใช่ว่าทุกคนจะทำอะไรได้เหมือนเดิมอีกต่อไป มีการคาดการณ์กันว่าเศรษฐกิจโลกจะประสบกับภาวะซบถตัวอย่างยากจะหลีกเลี่ยง และจะลากยาวไปจนถึงปี 2021 อย่างแน่นอน

ไม่ว่าอะไรจะเกิดขึ้นเราก็ต้องตั้งรับอย่างมีสติ สำหรับภาคธุรกิจขนส่ง คงเช่นเดียวกับธุรกิจอื่นๆ ที่จะต้องได้รับผลกระทบอย่างแน่นอน แต่สำหรับภาคขนส่งในท่ามกลางภาวะเช่นนี้ การขนส่งยังคงเป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ

ขณะที่โลกกำลังต้องรับมือกับวิกฤตไวรัส มีปัจจัยหลายอย่างที่ทำให้ภาคการผลิตในระบบอุตสาหกรรมหลายส่วนต้องหยุดชะงักจากการปิดพื้นที่ของบางประเทศ ด้วยเหตุนี้การเตรียมการเพื่อรับมือกับความไม่แน่นอนต่างๆ ที่จะทยอยเกิดขึ้นไปตลอดปี 2020 อย่างยากจะหลีกเลี่ยงจึงเป็นสิ่งที่สำคัญมาก

วิกฤตที่เกิดขึ้นนี้ต้องอาศัยความสามัคคี วินัย และความรับผิดชอบ ของทุกภาคส่วนเป็นเครื่องมือสำคัญในการแก้ปัญหา เอเชียัน ทริคเกอร์ ในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของภาคธุรกิจขนส่ง ขอเป็นกำลังใจให้ทุกท่านตั้งรับ และก้าวข้ามฝ่าอุปสรรคต่างๆ ไปได้ด้วยดี

ฉบับนี้คุณสตีน่า ผู้บริหารคนใหม่ของสแกนเนีย สยาม เปิดโอกาสให้เราได้พูดคุยด้วย แวะไปแม่สอดคุยกับ เสรี วรรณศิริกุล ประธานกรรมการบริหารของ High Way Group ในท่ามกลางสถานการณ์โลกที่ไม่ธรรมดา พร้อมด้วยเรื่องราวการขนส่งมันส์ปะหลังข้ามแดน และอีกหลายเรื่องที่น่าสนใจ

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ

สติน่า เฟเตอร์แมน

นายหญิงคนใหม่
ของ
SCANIA ประเทศไทย

บทบาทใหม่
กับช่วงเวลา
แห่งความท้าทาย





สถานการณ์ต่างๆ สามารถรับมือได้ด้วยการ
ทำงานที่มีทิศทาง เมื่อสถานการณ์เป็นเช่นนี้
การทำงานเคียงข้างลูกค้าอย่างใกล้ชิด
เป็นสิ่งสำคัญ
สแกนเนียให้ความสำคัญในการเข้าถึงลูกค้า
เพื่อดูความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า และ
ดำเนินกิจกรรมต่างๆ ให้สอดคล้อง
กับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น

สตีน่า เฟเทอร์แมน



A 2020 ปีแห่งความท้าทาย

Asian Trucker ได้รับโอกาสจากคุณศติน่า (กรรมการผู้จัดการใหญ่) นายหญิงคนใหม่ของสแกนเนีย สยาม ให้ได้พบปะสนทนา หลังจากที่ผ่านพ้นปีใหม่มาก็ได้ไม่นาน เมื่อประมาณควอเตอร์ที่สามของปี 2019 คือช่วงเวลาที่คุณศติน่าเข้ามารับตำแหน่งแทนคุณสเตฟานซึ่งเดินทางกลับไปรับงานใหม่ที่สวีเดน

การหมุนเวียนทรัพยากรบุคคลของสแกนเนียเป็นเรื่องปกติ เมื่อเกิดการเคลื่อนย้าย ทำให้บุคลากรได้เรียนรู้ท้าทาย ได้สัมผัสกับประสบการณ์ใหม่ๆ ทั้งผู้คน วัฒนธรรม เราคิดว่านี่น่าจะเป็นการกระตุ้น ให้เกิดความกระตือรือร้นในการพัฒนาทั้งตนเองและองค์กรของสแกนเนีย

คุณสเตฟานสร้างผลงานที่น่าตื่นตาตื่นใจให้กับสแกนเนียในประเทศไทย เช่นเดียวกับกับคุณศติน่า ผลงานที่สวีสต์เซอร์แลนดั้นนั้นไม่ธรรมดาเลยทีเดียว ในความเป็นจริงแล้วสำหรับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ดูเหมือนว่าคุณศติน่าจะไม่ใช้คนแปลกหน้า เพราะเคยมีประสบการณ์ทำงานอยู่ที่สิงคโปร์อยู่ช่วงเวลาหนึ่ง

เราเอ่ยถามคุณศติน่าว่าการเข้ามารับงานที่ประเทศไทย ในท่ามกลางสถานการณ์ที่ไม่ธรรมดา ทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่ยากต่อการควบคุม ไม่ว่าจะเป็นเรื่องภัยแล้ง ค่าเงินบาทแข็งตัว ปัญหาการส่งออก (หลังจากพูดคุยกันได้ไม่นาน โลกก็เผชิญหน้ากับไวรัสโคโรนา ซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบกับเศรษฐกิจทั่วโลก) ดูเหมือนเป็นเรื่องที่

“ไม่ว่าอะไรจะเกิดขึ้น
เราก็กังคง
ต้องก้าวไปข้างหน้า
และในวิกฤติ
ย่อมมีโอกาสเสมอ”

ศติน่า เฟเกอร์แมน



ท้าทายอย่างยิ่ง เธอไม่ปฏิเสธ แต่กล่าวว่า สถานการณ์ต่างๆ สามารถรับมือได้ด้วยการทำงานที่มีทิศทาง เมื่อสถานการณ์เป็นเช่นนี้การทำงานเคียงข้างลูกค้าอย่างใกล้ชิดเป็นสิ่งสำคัญ สแกนเนียให้ความสำคัญในการเข้าถึงลูกค้าเพื่อดูความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า และดำเนินกิจกรรมต่างๆ ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น

แวดวงขนส่งนั้นเป็นอุตสาหกรรมที่ใหญ่ สินค้าของสแกนเนียเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนธุรกิจของลูกค้า ซึ่งคุณสตีน่าเชื่อมั่นว่าด้วยรถบรรทุกรุ่นใหม่ที่มีประสิทธิภาพสูงของสแกนเนีย โดยเฉพาะอัตราการประหยัดเชื้อเพลิงที่เป็นความโดดเด่น จะช่วยให้ลูกค้าสามารถลดต้นทุนลงได้ ในท่ามกลางการชะลอตัวของเศรษฐกิจ ต้นทุนในการดำเนินการเป็นสิ่งที่สำคัญมาก

ไม่นานนักหลังจากที่ได้พบปะพูดคุยกับคุณสตีน่า สแกนเนีย ประเทศไทยได้ประกาศอย่างเป็นทางการถึงความสำเร็จในปี 2019 กับตำแหน่งผู้นำอันดับหนึ่งยอดขายรถบรรทุกจากยุโรปในประเทศไทย ต่อเนื่องเป็นปีที่สาม

เข้าหาลูกค้า ทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิด

วิกฤตต่างๆ ที่เกิดขึ้น เป็นปัญหาที่ทั่วโลกได้รับผลกระทบ มีไม่เพียงแต่เฉพาะประเทศไทย บางธุรกิจอาจจะสะดุด แต่ยังมีอีกหลายธุรกิจที่ยังพอที่จะเดินหน้าได้ ภาคขนส่งเป็นกิจกรรมที่ปรากฏอยู่ในทุกภาคธุรกิจ Asian Trucker เชื่อว่าสแกนเนียจะยังคงสามารถก้าวไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคง ด้วยรูปแบบการทำงานที่รอบคอบและใส่ใจลูกค้า ในปี 2020 คุณสตีน่าบอกว่า สแกนเนียมีกิจกรรม

ทางการตลาดมากมาย การนำสินค้าไปพบกับลูกค้าให้ได้สัมผัสทดสอบประสิทธิภาพของรถ เพื่อยืนยันว่าสิ่งที่สแกนเนียบอกกล่าวนั้นมิใช่เป็นเพียงแคคำโฆษณา แต่เป็นสิ่งที่รถสามารถทำได้จริง การพบปะลูกค้ายังแสดงให้เห็นว่าสแกนเนียพร้อมจะเคียงข้างลูกค้าในทุกสถานการณ์

“รถคันแรกนั้นขายได้โดยเซลล์ แต่รถคันต่อไปขายได้ด้วยงานบริการ” คุณสตีน่ากล่าว ด้วยเหตุนี้กิจกรรมหลังการขายจึงเป็นเรื่องที่สแกนเนียให้ความสำคัญสูงสุด ไม่ว่าจะเป็นการเข้าถึงลูกค้า การดูแลสินค้าของสแกนเนียที่ลูกค้าซื้อไป การช่วยพัฒนาขีดความสามารถของลูกค้าให้ก้าวไปข้างหน้าในธุรกิจ ปีนี้กิจกรรมการแข่งขันพัฒนาขีดความสามารถคนขับรถของลูกค้าอย่าง Scania Drive Competition ที่จัดขึ้นทุกสองปีจะจัดขึ้น เพราะสแกนเนียมองเห็นว่าคนขับเป็นฟันเฟืองที่สำคัญยิ่งสำหรับธุรกิจของลูกค้า ในปีนี้เป็นปีที่สแกนเนียประเทศไทยจะเดินหน้าในเรื่องการสนับสนุนลูกค้าอย่างเต็มที่ พร้อมๆ กับการพัฒนาขีดความสามารถภายในองค์กรควบคู่ไปด้วย

ทีมเซอร์วิส หรือทีมช่างของสแกนเนียเป็นหน่วยงานสำคัญ กิจกรรม Top Team ซึ่งเป็นกิจกรรมภายในองค์กร จัดขึ้นทุกสำนักงานสแกนเนียทั่วโลก เพื่อค้นหาทีมที่ดีที่สุดภายในประเทศ ส่งไปแข่งขันระดับภูมิภาค และก้าวไปสู่รอบสุดท้ายคือระดับโลก ทีมช่างถือเป็นหน่วยงานสำคัญในการให้บริการลูกค้าของสแกนเนีย ดูแลยานพาหนะของลูกค้าให้มีความพร้อมอยู่เสมอ สามารถ Up time ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ กิจกรรม Top Team เป็นกิจกรรมสำคัญของสแกนเนียที่จะเพิ่มขีดความสามารถ ประสิทธิภาพในการทำงานสนับสนุนลูกค้าของสแกนเนีย

ปีนี้สแกนเนียมีโครงการสำคัญโครงการหนึ่งที่ได้เริ่มต้นไปแล้วนั้นคือการเข้าไปสนับสนุนเรื่องการศึกษาโดยการมอบทุนการศึกษาให้กับเยาวชนในสายเทคนิคช่างยนต์ เราถามถึงโปรเจกต์ใหม่ที่สแกนเนียได้เริ่มขึ้นปีนี้เป็นปีแรก คุณสตีน่าตอบว่าโปรเจกต์นี้เป็นความตั้งใจของสแกนเนียที่จะแสดงออกให้เห็นว่า สแกนเนียใส่ใจที่จะพัฒนาสังคมที่สแกนเนียเข้าไปทำธุรกิจด้วย มิได้ดำเนินเพียงแค่การค้าอย่างเดียว เป็นการแสดงออกว่าสำหรับตลาดประเทศไทยสแกนเนียให้ความสำคัญ

จากการติดตามการส่งมอบรถของสแกนเนียสู่ลูกค้าในปีนี้เราพบว่ามิเพียงแต่โมเดลยอดนิยมอย่าง P360 ที่ยังคงเป็นพระเอกเท่านั้น (ด้วยขีดความสามารถที่ตอบโจทย์กับแทบจะทุกกิจการของลูกค้า ที่สำคัญด้วยรูปแบบในการดำเนินการของสแกนเนียนั้น รถถูกออกแบบให้มีความยืดหยุ่นสูง สามารถปรับเปลี่ยนให้เข้ากับความต้องการในการขนส่งแต่ละประเภทได้เป็นอย่างดี) ในไตรมาสแรกของปีนี้เรายังเห็น Series อื่นๆ ด้วยเช่นกัน แม้จะเป็นสัดส่วนที่ไม่มาก แต่ก็สิ่งทีสะท้อนให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของลูกค้าที่มีกับสแกนเนีย รวมไปถึงความพร้อมในการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายของสแกนเนียให้กับกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน สามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ ขยายพื้นที่ทางการตลาดของสแกนเนียออกไป รวมไปถึงรถประเภทพิเศษต่างๆ ด้วย แสดงให้เห็นถึงลักษณะเด่นอย่างหนึ่งของสแกนเนียนั้นคือแชสซีของรถบรรทุกสแกนเนียมีความ

ยึดหยุ่นสูงในการปรับโมดูลาร์ให้เข้ากับการต่อตัวถังได้ทุกรูปแบบ

เมื่อถามถึงโรงงานของสแกนเนียในประเทศไทย ที่เริ่มดำเนินการประกอบรถบรรทุกของสแกนเนียไปแล้ว ถึงขีดความสามารถในการประกอบรุ่นอื่นๆ นอกเหนือไปจากรุ่นหลักอย่าง P360 คุณสตีนากล่าวว่า กำลังการผลิตในปัจจุบันยังไม่เต็มร้อยเปอร์เซ็นต์ ตอนนี้อยู่ในส่วนสินค้าของสแกนเนียยังเป็นการผสมผสานระหว่างการนำเข้ากับการประกอบภายในประเทศ เป้าหมายหลักของโรงงาน คือการผลิตสินค้าสำหรับตลาดในประเทศไทยเป็นหลัก โรงงานจะเป็นส่วนสำคัญในการทำให้สแกนเนียมีความเข้มแข็ง เพราะมีความพร้อมรอบด้าน แน่นหนาว่าสิ่งที่สำคัญที่สุดคือการแสดงออกที่ชัดเจนในกับลูกค้าของสแกนเนียรับรู้ว่าคุณสแกนเนียให้ความสำคัญกับตลาดประเทศไทย สินค้าของสแกนเนียที่ลูกค้าซื้อขายจะได้รับการดูแลให้พร้อมสำหรับการใช้งานได้เต็มประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งาน คุณสตีนากล่าวว่าโรงงานของสแกนเนียในประเทศไทยมีขีดความสามารถที่ผลิตเพื่อการส่งออกได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ในอนาคต

ทีม (Team)

การทำงานเป็นทีมสำคัญ เป็น DNA ของชาวสแกนเนีย เราเอ่ยถามคุณสตีนว่าคุณเหมือนองค์กรอย่างสแกนเนียจะให้ความสำคัญกับการทำงานเป็นทีมอย่างมาก คุณสตีนากล่าวว่าเป็นเรื่องที่ชัดเจนที่สุด สแกนเนียให้ความสำคัญกับทรัพยากรมนุษย์มากที่สุด มีการลงทุนในคนอยู่อย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องในการให้ความรู้กับคน ส่งเสริมให้พัฒนาตนเอง ที่สำคัญภายใต้คำว่า “ทีม” ของสแกนเนียนั้นมีความหลากหลายทั้งเพศ อายุ สแกนเนียมีสำนักงานอยู่ในร้อยประเทศทั่วโลก มีพนักงานจำนวนมาก ทั้งหมดอยู่ภายใต้แบรนด์เดียวกัน ทุกคนในสแกนเนียจึงพร้อมที่จะรับมือกับความท้าทายใหม่ๆ ด้วยการทำงานร่วมกัน คุณสตีนากล่าวว่าสำหรับทีมงานสแกนเนียในประเทศไทยนั้นเป็นทีมที่ยอดเยี่ยม

การขนส่งอย่างยั่งยืน เป็นสิ่งที่สแกนเนียพูดต่อสาธารณะชนอยู่เสมอ ซึ่งถือเป็นเป้าหมายสำคัญของสแกนเนียในการที่จะพัฒนาสินค้าให้มีความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ส่งเสริมให้ลูกค้าของสแกนเนียเห็นถึงความสำคัญของปัญหาสิ่งแวดล้อม

นโยบายของรัฐบาลในปีที่ส่งเสริมให้ใช้งานเชื้อเพลิง B10 คุณสตีนากล่าวว่า สแกนเนียเป็นผู้นำในด้านเชื้อเพลิงทางเลือก เครื่องยนต์ของสแกนเนียสามารถปรับให้เข้ากับเชื้อเพลิงที่หลากหลายได้อย่างสมบูรณ์แบบ สามารถรองรับได้ตั้งแต่ B10 - B100 ได้อย่างไม่มีปัญหา ในเรื่องนี้ลูกค้าของสแกนเนียสามารถสบายใจได้ คุณสตีนากล่าวว่า ในอนาคตไม่ว่าทิศทางของเชื้อเพลิงจะปรับเปลี่ยนอย่างไรสแกนเนียก็เตรียมความพร้อมไว้รองรับแล้ว

โปรดักซ์ของสแกนเนียถูกออกแบบมาอย่างดี สิ่งที่สำคัญที่สุดคือความยืดหยุ่นของรถ สามารถจัดออปชั่นได้ตามความต้องการของลูกค้า ทำให้สามารถประหยัดและไม่สิ้นเปลือง เพราะไม่จำเป็นต้องมีสิ่งที่ไม่ได้ใช้งาน ทำให้ต้นทุนไม่สูง การใช้งานในระยะยาวมีความคุ้มค่า

ประสิทธิภาพ ความปลอดภัย

เราย้อนกลับไปพูดถึงเรื่องการสนับสนุนลูกค้า โปรแกรมที่เราคิดว่าสแกนเนียทำได้ดี และช่วยเหลือลูกค้าให้สามารถประหยัดต้นทุนเรื่องเชื้อเพลิงได้อย่างยอดเยี่ยม นั่นคือการเทรนคนขับรถ เพราะสแกนเนียรู้ว่าคนขับรถเป็นทรัพยากรที่มีความสำคัญ เมื่อเรามีขีดความสามารถสูง การที่จะทำให้ออกไปถึงขีดความสามารถนั้นได้ คือการใช้งานที่ถูกต้อง

การให้ความรู้ของสแกนเนียกับคนขับรถมิได้ทำให้พวกเขาเปลี่ยนแปลงเพียงการขับรถที่ดีขึ้น ประหยัดเชื้อเพลิง ค่าใช้จ่าย ความปลอดภัยบนท้องถนนเท่านั้น ที่สำคัญมันยังทำให้คนขับหลายคนมีทัศนคติต่ออาชีพของตนที่ปรับเปลี่ยนไป

อาชีพขับรถเพื่อการพาณิชย์เป็นอาชีพที่ต้องอาศัยทักษะ ความเชี่ยวชาญ และความรับผิดชอบสูง เพราะไม่เพียงแต่ต้องนำสินค้าที่มีมูลค่าสูงไปส่งยังปลายทาง ยังต้องใส่ใจกับผู้ร่วมทางบนท้องถนน ด้วยเหตุนี้สแกนเนียจึงให้ความสำคัญอย่างมากกับโปรแกรมการเทรนคนขับรถให้กับลูกค้าของสแกนเนีย คุณสตีนากล่าวว่า ถึงแม้ว่ารถของสแกนเนียโดยเฉพาะรุ่นใหม่จะง่ายต่อการใช้งาน แต่สำหรับคนขับที่ไม่เคยมีประสบการณ์กับรถสแกนเนียมาก่อนควรที่จะได้รับการอบรม เพื่อที่จะได้เข้าใจคุณสมบัติต่างๆ ของรถ เพื่อประสิทธิภาพสูงสุดในการใช้งานและความปลอดภัย

เหมาะกับทุกเส้นทาง ทุกระยะทาง ทุกประเภทการใช้งาน

เราอาจจะคุ้นเคยกับคำพูดที่ว่า รถยุโรปเหมาะกับการขนส่งทางไกล เราเอ่ยถามคุณสตีน่า สำหรับตลาดในประเทศไทย คนทั่วไปอาจจะรู้สึกว่ารถยุโรปเหมาะกับการขนส่งทางไกลเท่านั้น คุณสตีนากล่าวว่ารถของสแกนเนียเหมาะกับการขนส่งทุกระยะ เรื่อยกตัวอย่างในสวิสเซอร์แลนด์ซึ่งเป็นประเทศที่มีขนาดเล็ก รถบรรทุกไม่ได้วิ่งระยะไกลเลย ในความเป็นจริงแล้วต้องพูดว่ารถสแกนเนียเหมาะสำหรับการขนส่งเดินทางทุกระยะ

Asian Trucker จำได้ว่าครั้งหนึ่งเคยพูดคุยกับผู้บริหารของบริษัททัวร์ชเรทรีพท์ ซึ่งดำเนินกิจการขนส่งน้ำมันให้กับบริษัทผู้ผลิตน้ำมันชั้นนำของประเทศ ซึ่งใช้รถสแกนเนีย เราถามว่าบริษัทผู้ว่าจ้างกำหนดหรือไม่ว่าต้องเป็นรถยุโรป คำตอบที่ได้รับคือ “ไม่ แต่ในเมื่อมันดีกว่า ปลอดภัยกว่า คุณภาพสูงกว่า แล้วทำไมเราถึงไม่ใช้ละ อุบัติเหตุเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา การควบคุมความเสี่ยงต้องทำตั้งแต่คน ระบบ ไปจนถึงอุปกรณ์ หากเกิดเหตุไม่คาดฝันเกิดขึ้น อุปกรณ์ที่ดีจะช่วยผ่อนหนักให้เป็นเบาได้”

แน่นอนว่าทัศนคติ ความเชื่อ การได้รับข้อมูลที่ไม่ครบถ้วน ความไม่เชื่อมั่นเพราะไม่เคยมีประสบการณ์ และอีกสารพัดเหตุผล ถ้าเราจะกล่าวว่าระยะทางที่สั้นไม่เหมาะกับรถยุโรป คงเป็นคำกล่าวที่ไม่ถูกต้อง แต่ถ้าจะบอกว่าราคาที่แตกต่างระหว่างแบรนด์เอเชียและยุโรปต่างกันมากนั้นอาจเป็นสิ่งที่เข้าใจได้

คุณสตีนากล่าวว่ารถยุโรปมีอายุการใช้งานที่ยาวนาน รอบระยะเวลาการบำรุงรักษายาวกว่า และอีกหลายปัจจัย ทั้งหมดนี้ต้องอาศัยการอธิบายด้วยข้อมูลเปรียบเทียบ การคำนวณตัวเลขจากการใช้งาน ในสิ่งคปรรถบรรทุกก็ไม่ได้วิ่งระยะทางไกล แบรินยุโรป

เป็นที่นิยม และได้พิสูจน์ให้เห็นถึงความคุ้มค่า แน่นนอนการเปลี่ยนผ่านของผู้บริหารขนส่งหลายบริษัทที่ส่งต่อมาสู่มือคนรุ่นใหม่หลายบริษัทเริ่มที่จะหันมาใช้แบรนด์จากยุโรป เพราะเมื่อทำการเปรียบเทียบข้อมูลการใช้งานจะเห็นถึงความคุ้มค่าในการลงทุน

มีอีกหลายเรื่องที่ Asian Trucker เอ่ยถามกับคุณสติ่น่า ทั้งในส่วนของการตลาดที่อยู่ประชิดกับไทยอย่างลาว รวมทั้งความเป็นไปได้ในอนาคตที่การเชื่อมโยงการขนส่งทางถนนจากจีนลงมาสู่ไทย มาเลเซีย สิงคโปร์ บรรดาโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ในประเทศไทย หลายโครงการที่มีแผนกำลังเดินหน้า สแกนเนียมองเห็นโอกาสอะไรบ้าง คุณสติ่น่ากล่าวว่า สำหรับอนาคตนั้นสแกนเนีย ฝ่่าติดตามสิ่งต่างๆ มองถึงความเติบโต เชื่อมโยงความเป็นไปได้ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้น เพื่อเตรียมการวาง Solution ที่จะรับมือกับสิ่งต่างๆ เหล่านั้นหากเกิดขึ้นจริง แน่นนอนว่าย่อมรวมไปถึงในเรื่องของเทคโนโลยีต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบแบบทางการตลาด รวมไปถึงพลังงานทางเลือกต่างๆ ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีทางการขนส่งที่จะพัฒนาก้าวไกล ซึ่งอาจจะมีบางอย่างที่ถูกรนำเข้ามาใช้ในเมืองไทยก็เป็นไปได้

สำหรับ Asian Trucker เชื่อว่าปีนี้ไม่ว่าจะอยู่ในภาคธุรกิจอะไร ก็คงจะต้องเผชิญหน้ากับความท้าทาย แต่ขึ้นอยู่กับว่าจะมองอุปสรรคต่างๆ เป็นปัญหา หรือเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจที่ต้องจัดการ เช่นที่คุณสติ่น่าบอกกับเราว่าไม่ว่าอะไรจะเกิดขึ้นเราก็คงต้องก้าวไปข้างหน้า และในวิกฤติย่อมมีโอกาสเสมอ





ขนส่งมันลัมปะหลัง ข้ามแดน

Cross Border Laos-Thailand



ปี 2562 ที่ผ่านมามูลค่าส่งออกสินค้าจากประเทศไทยไปยังประเทศลาวที่ด่านช่องเม็ก จังหวัดอุบลราชธานีมีมูลค่ารวม 9,033.47 ล้านบาท นำมันเชื้อเพลิงเป็นสินค้าที่มีการส่งออกมากที่สุดมูลค่า 3,167.67 ล้านบาท ในฝั่งนำเข้ามีมูลค่าไม่สูงนัก สินค้าที่ถูกนำเข้าเป็นอันดับหนึ่งคือ มันเส้น และมันหัว มีมูลค่าการนำเข้าอยู่ที่ 1,856 ล้านบาท





เราบินมายังอุบลราชธานี เดินทางข้ามแดนไปยังฝั่งลาว โดยใช้เส้นทางถนนผ่านด่านชายแดนสากลไทย-ลาวที่ช่องเม็ก เพื่อไปสนทนากับผู้ประกอบการขนส่งชาวไทย ที่ดำเนินการธุรกิจรับซื้อมันสำปะหลัง โดยเป็นกิจการครบวงจร คือมีลานรับซื้อมัน และมีรถบรรทุกขนส่งของตนเอง โดยมันทั้งหมดที่รับซื้อในฝั่งลาวทางตอนใต้ในแขวงจำปาศักดิ์ทั้งหมดถูกนำไปส่งให้กับลูกค้าปลายทางที่ฝั่งไทย

คุณวิโรจน์ นวจองพันธ์คือหนึ่งในผู้ประกอบการขนส่งที่มีประสบการณ์ขนส่งข้ามแดนไปฝั่งลาวมานาน เป็นผู้ชักชวนให้เราแวะมา เราพบกับคุณวิโรจน์ที่งานประชุมสมาคมขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ไทยที่หัวหิน หลังจากพยายามหาจังหวะเวลาว่างให้ตรงกันอยู่นาน จนในที่สุดทุกอย่างก็ลงตัว

จากสนามบินนานาชาติจังหวัดอุบลราชธานี คุณวิโรจน์ขับรถพาออกเดินทางไปยังจุดหมายปลายทางในประเทศลาว แม้ว่าเจ้านัดหมายกับคุณวิโรจน์แล้ว แต่เป้าหมายในการพูดคุยกลับไม่ใช่คุณวิโรจน์ ซึ่งบุคคลที่คุณวิโรจน์จะให้พูดคุยด้วยนั้นเป็นเจ้าของบริษัทที่ทำขนส่งมันสำปะหลังมานาน เป็นเพื่อนที่สนิทกันกับคุณวิโรจน์

ระหว่างเดินทางมีโอกาสได้สอบถามเรื่องราวของคุณวิโรจน์ซึ่งพบว่าลูกคดียุ่กับกิจการขนส่งในแถบอุบลฯ มานาน ทั้งวิ่งขนส่งในอุบล ขนส่งสินค้าจากอุบลไปกทม. จากกทม. กลับมาอุบล รวมทั้งขนส่งสินค้าจากไทยข้ามไปฝั่งลาว ตั้งแต่สมัยที่ด่านช่องเม็กยังไม่ขยายเติบโตเท่าทุกวันนี้ ความที่ค้าขายขนส่งสินค้าไปฝั่งลาวมานาน ทำให้มีมิตรสหายคนลาวอยู่พอสมควร เพื่อนฝูงคนไทยที่จะข้ามไปทำขนส่งในลาวจึงมักจะมาพึ่งพาคุณวิโรจน์

ข้ามแดนที่ด่านชายแดนช่องเม็ก

ที่หน้าด่านฝั่งไทยก่อนข้ามแดน คุณวิโรจน์จอดรถให้เราลงไปเดินดูบรรยากาศบริเวณลานจอดรถหน้าด่าน ซึ่งจอดไว้ด้วยรถบรรทุกสิบล้อพวงนั้บสิบล้อคัน ที่รอเอกสารผ่านแดนข้ามไปฝั่งลาว รถบรรทุกส่วนใหญ่ที่เห็นกำลังรอข้ามเพื่อวิ่งไปรับมันที่ฝั่งลาว ซึ่งสำหรับรถวิ่งมันที่รอออกนี้ทั้งหมดเป็นรถเปล่า

สำหรับเราที่ข้ามโดยใช้รถกระบะที่ไม่ได้บรรทุกสิ่งของอะไรมา โดยรถมีการทำพาสปอร์ตรถสำหรับข้ามแดนเรียบร้อย ผ่านกระบวนการศุลกากรที่ฝั่งไทยโดยลงไปยังยื่นแสดงหนังสือเดินทางทั้งคนและรถที่ด่าน จากนั้นขับข้ามไปฝั่งลาว และไปทำแจ้งเข้าประเทศที่สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองฝั่งลาว เป็นอันเสร็จสิ้น จากนั้นช่องเม็กก็วิ่งไปบนถนนลาดยางอย่างดีราบเรียบไปตลอดจนถึงเมืองปากเซ เมืองเอกของแขวงจำปาศักดิ์ เขตลาวใต้

ตัวเมืองปากเซตั้งอยู่ริมแม่น้ำโขง คุณวิโรจน์เล่าให้ฟังว่าสมัยก่อนสะพานยังไม่ได้สร้างรถต้องข้ามแพขนานยนต์ ทุกวันนี้สะพานสะพานเสร็จแล้ว ไม่ต้องเสียเวลาต่อคิวข้ามแพ

แขวงจำปาศักดิ์มีพื้นที่ส่วนหนึ่งเป็นที่ราบสูงมีระดับความสูงประมาณพันกว่าเมตรตั้นๆ เหนือระดับน้ำทะเล มีอากาศเย็นสบายตลอดปี เป็นพื้นที่ที่มีการปลูกกาแฟเป็นจำนวนมาก โดยเป็นที่ตั้งโรงงานและแหล่งผลิตกาแฟที่ขึ้นชื่อของประเทศลาวนั่นคือกาแฟดาว

ตัวที่ราบสูงที่ปลูกกาแฟต้องเดินทางออกจากตัวเมืองสะหวันเขตไปอีกราวๆ เกือบห้าสิบลกิโลเมตร มีเมืองเล็กๆ ชื่อปากซองเป็นเมืองหลัก เรียกขานกันว่าที่ราบสูงโบลาวน นอกจากปลูกกาแฟแล้ว

ทุกวันนี้ชาวลาวหันมาทำไร่มันล้มปะหลังกันมาก เพราะมีความต้องการจากทั้งตลาดไทยและเวียดนาม มีการเข้ามาตั้งลานรับซื้อมันอยู่หลายจุด

เราไม่ได้นัดหมายกับคุณสมชาย จิตรพิทักษ์เลิศ เจ้าของบริษัทพาเจียงส่งเสริมการเกษตร มาก่อนล่วงหน้า แต่คุณวิโรจน์รู้ว่าตอนนี้คุณสมชายอยู่ที่ลาว

หลังจากข้ามด่านมา คุณวิโรจน์ก็เล่าบรรยากาศเส้นทางในยุคที่ยังไม่ปรับปรุงเช่นในปัจจุบันให้ฟัง การขนส่งมาปากเซทุกวันนี้สบายผิดกับในอดีตมาก ปัจจุบันรถบรรทุกที่วิ่งบนเส้นทางสายนี้พอที่จะทำความเร็วได้บ้าง แต่ดูเหมือนว่าต้องใช้ความระมัดระวังอย่างสูง นอกจากการขับขีที่สลับด้านกันกับฝั่งไทยแล้ว ยังมีบรรดาสัตว์เลี้ยงโดยเฉพาะฝูงวัวที่มักจะปรากฏตัวอยู่บนถนน

เมื่อถึงปากเซเป็นเวลาของมือเที่ยงพอดี ทุกวันนี้เนื่องด้วยเศรษฐกิจของโลกอยู่ในภาวะที่ไม่ค่อยดีนัก บวกเข้าเรื่องโรคระบาดเข้าไปอีก คุณวิโรจน์บอกว่าปากเซทุกวันนี้เงียบเหงาลงมาก หลังมือเที่ยงคุณวิโรจน์พาตระเวนดูรอบๆ เมืองปากเซ ก่อนที่จะขับออกนอกเมืองไต่ความสูงขึ้นไปสู่เมืองปากของบนที่ราบสูงโบลาลาเวน

ธุรกิจของไทยที่ข้ามมาปากเซคงมีอยู่หลายรายการ ที่เด่นชัดที่สุดคือน้ำมัน บริษัทปตท.เข้ามาตั้งสถานีบริการน้ำมันหลายจุด ที่แถวตลาดดาวเรืองในเมืองปากเซ มีร้านกาแฟเมซอนร้านใหญ่โดดเด่นเปิดให้บริการ

แขวงจำปาศักดิ์ในเขตลาวได้มีความโดดเด่นเรื่องแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ บนที่ราบสูงโบลาลาเวนอากาศดีเกือบตลอดทั้งปี นอกจากเม็ดเงินจากการท่องเที่ยวแล้ว ปัจจุบันรายได้จากการส่งออกมันเส้นก็เติบโตสูงขึ้นทุกปี

ในที่สุดเราก็มาถึงลานมันแห่งหนึ่งของเครือข่ายธุรกิจรับซื้อมันของนักธุรกิจจากฝั่งไทย ในขณะที่นั่งรอการมาถึงของคุณสมชาย จิตรพิทักษ์เลิศ ผู้บริหารบริษัทบางเจียงส่งเสริมการเกษตร แม้จะเริ่มเย็นมากแล้ว แต่ก็ยังมีชาวบ้านทยอยเอามันเส้นเข้ามาขายในลาน

เกษตรกรในลาวนิยมปลูกมันเพิ่มมากขึ้น บนพื้นที่ซึ่งมีศักยภาพที่จะทำได้ ข้อดีที่สำคัญประการหนึ่งคือการขายมันให้กับลานมันนั้นได้รับเงินสดกลับมาทันทีเมื่อขายผลผลิตให้กับลานมัน และดูเหมือนว่าในช่วงเวลาสองสามปีติดต่อกันมานี้ ราคารับซื้อมันก็ดีต่อเนื่อง (ราคาขึ้นอยู่กับคุณภาพของผลผลิตด้วย)





ก่อนพระอาทิตย์จะลับขอบฟ้าคุณสมชายก็มาถึง พร้อมด้วยทีมงานจากบริษัทรับซื้อมันแห่งหนึ่งในประเทศไทย ซึ่งทางบริษัทบาเจียงส่งเสริมการเกษตรของคุณสมชายส่งวัตถุดิบให้ที่แควมาคูแหล่งปลูกมันล้มปะหลังในฝั่งลาว

เราออกจากลานมันย้อนกลับไปเมืองปากซอง ในช่วงระหว่างมือค้ำเราก็มีโอกาสได้สนทนาช่วงสั้นๆ กับคุณสมชาย

ก่อนที่ทำการธุรกิจรับซื้อและขนส่งมันล้มปะหลัง ธุรกิจก่อนหน้านี้คือการขนส่งน้ำมันฯ ให้กับบริษัทปตท. ก่อนจะเปลี่ยนมาทำธุรกิจรับซื้อและขนส่งมันฯ ซึ่งคุณสมชายเล่าให้ฟังว่าตอนวิ่งน้ำมันนั้นใช้รถสแกนเนียเกือบยี่สิบคัน

สำหรับกิจการขนส่ง เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจซื้อขายมันล้มปะหลัง ซึ่งนับเป็นรายละเอียดสำคัญที่ทำให้การดำเนินกิจการนั้นครบวงจรคือรับซื้อ และขนส่งไปจำหน่ายให้กับโรงงานแป้งมัน และโรงงานเอทานอล

ด้วยเหตุนี้สิ่งที่คุณสมชายต้องบริหารจัดการคือบริหารลานมัน และบริหารฟลีทรถเพื่อให้สอดคล้องกัน ทำให้กิจการเดินหน้าไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ที่สำคัญคือการรับซื้อและขนส่งมันไม่ดำเนินอยู่เพียงแค่นี้ในประเทศไทยเท่านั้น หากแต่ข้ามมารับซื้อที่ประเทศลาวและขนส่งข้ามกลับไปฝั่งไทยด้วย

คุณสมชายบอกว่ารถฝั่งงานวิ่งทั้งปี เพราะผลผลิตที่ออกทางฝั่งไทยและลาวจะสลับกัน เมื่องานทางฝั่งลาวน้อย รถก็จะถูกย้ายไปวิ่งงานทางฝั่งไทย งานฝั่งไทยน้อยรถก็จะโอนมาวิ่งทางฝั่งลาวสลับกันทำให้มีงานตลอดปี ในฝั่งประเทศไทยนั้นรถจะวิ่งอยู่ในแถบภาคอีสานเป็นส่วนมาก ปลายทางของมันล้มปะหลัง

ที่รับซื้อคือโรงงานในฝั่งไทยทั้งหมด (ภาคอีสานมีโรงงานแป้งมันล้มปะหลังอยู่ประมาณ 112 โรง เป็นพื้นที่ซึ่งมีโรงงานแป้งมันล้มปะหลังมากที่สุดในประเทศไทย)

รถของประเทศไทยที่จะข้ามวิ่งในประเทศลาวที่สำคัญคือต้องทำพาสปอร์ตรถให้เรียบร้อย ปัจจุบันบริษัทใช้สองวิธีในการขนส่งผลผลิตจากฝั่งลาวข้ามกลับไปไทยคือวิ่งสั้นถ่ายของเปลี่ยนรถที่หน้าด่าน หรือวิ่งยาวเลย ซึ่งขึ้นอยู่กับปริมาณงาน จำนวนมันที่รับซื้อเข้าลานแต่ละลานที่กระจายอยู่ตามพื้นที่ต่างๆ ของจำปาศักดิ์

เมื่อสอบถามว่าการขนส่งสินค้าเกษตรข้ามแดนมีปัญหาหรืออุปสรรคอะไรบ้าง คุณสมชายบอกว่ามีปัญหาเดียวคือคนขับ (ดูเหมือนว่าเช่นเดียวกับการขนส่งสินค้าอื่นๆ ในประเทศ ทุกครั้งที่เรากลามคำถามกับบรรดาผู้ประกอบการนั้นคือ คนขับรถ) เรื่องการบริหารรถ การจัดการเที่ยวรถ เส้นทางการวิ่งให้สอดคล้องกับปริมาณงานในแต่ละวันไม่ใช่ปัญหา คุณสมชายบอกว่าสาเหตุสำคัญอย่างหนึ่งตอนนี้คือในแวดวงขนส่งรถมันมีมากกว่าคนขับ และคนขับที่ดี มีวินัย หายาก แม้ว่ารายได้ในกาขับขนส่งมันล้มปะหลังในแต่ละเที่ยวที่ได้รับจะสูง แต่ก็ไม่อาจแก้ปัญหาได้

ปัจจุบันรถในฟลีทของบาเจียงฯ เป็นอีโนมีคละกันระหว่างรุ่นเก่ากับรุ่นใหม่ อายุการใช้งานที่คุณสมชายตั้งไว้คือวิ่งทำงานประมาณแปดถึงสิบปี จะถ่ายออกและซื้อรุ่นใหม่เข้ามาทดแทนรถที่วิ่งยาวส่วนใหญ่จะใช้งานอยู่ที่แปดปี ห้าปีเป็นช่วงเวลาของการผ่อน มีเวลาให้เก็บเกี่ยวสามปี

เมื่ออยู่ในแวดวงขนส่งมานาน เราจึงถามว่าโดยส่วนตัว



คุณสมชายแล้ว การจะทำให้ธุรกิจขนส่งประสบความสำเร็จได้ ต้องมีองค์ประกอบสำคัญอะไรบ้าง

“ทำอย่างไรให้รถสามารถวิ่งเกินรอบได้ วิ่งไกล ไกล บริหารให้เหมาะกับรถและคน จัดการเรื่องคนให้ได้ ไม่ให้คนขับรถอแง พลีทไหนที่มีรถมากพอเวลาเกิดปัญหากับคนขับยังบริหารทดแทนได้ ถ้าพลีทไหนรถน้อยนี่จบทันที เวลาคนขับลาออกหรือมีปัญหา ถ้าไม่เตรียมการไว้ปัญหาจะเยอะ ระบบการจ้างคนขับสำรองก็ไม่ได้ทำได้ง่าย” คุณสมชายกล่าว

ธุรกิจลานมันรับซื้อผลผลิต และการขนส่งมันฯ เกี่ยวข้องโดยตรงกับโรงงานแปรรูปมันฯ และการแปรรูปมันส์ปะหลังเช่น เอทานอล ซึ่งส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการส่งออก หากธุรกิจส่งออกสินค้าทางนี้ มีปัญหา ผลกระทบก็จะเกิดขึ้น

รถที่ใช้ในกิจการขนส่งมันที่มีประสิทธิภาพสูงก็คือลิบล้อดัมพ์เทท พ่วงลาก (แม่ ลูก) เทาที่ได้พูดคุยเราจับใจความได้ว่า การบริหารลานมันนั้นสำคัญมาก การบริหารคือเรื่องการรับซื้อการจัดเก็บ การวางแผนขนส่ง ในจำนวนลานมันทั้งที่เป็นของบาเจียงฯ และลานของพันธมิตรในลาวได้มีอยู่หลายลาน ในแต่ละวันคุณสมชายจะต้องได้รับรายงานจากผู้ดูแลลานแต่ละลานว่ามีปริมาณมันเข้าเท่าไร ผู้จัดการพลีทจะต้องรายงานว่าวันนี้จะมีรถเข้า (ข้ามแดน) กี่คัน จะส่งไปที่ไหนบ้าง ซึ่งเรื่องรถก่อนที่ผู้จัดการพลีทจะรายงานให้กับคนขับ จะต้องแจ้งมายังคุณสมชายก่อน เพื่อการตัดสินใจครั้งสุดท้าย

เทคโนโลยีที่เข้ามาช่วยเรื่องการบริหารจัดการพลีทรถได้มีประสิทธิภาพที่สุด สำหรับคุณสมชายในตอนนี้เป็นการใช้สื่อผ่านกลุ่มไลน์ (Line แอปพลิเคชันแชท) บริษัทจะมีการตั้งไลน์กลุ่มให้

คนขับ ทุกคนต้องรายงานการเข้าออกรับสินค้า ซึ่งคุณสมชายจะตามดูและรับรู้ตลอด รวมทั้งมีกลุ่มไลน์แยกที่คุณสมชายใช้คุยกับทีมบริหาร ทำให้การสื่อสารรวดเร็วสามารถจัดการเรื่องต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ถ้าลานมันรับซื้อมันเข้ามาเก็บไว้แล้วไม่สามารถออกได้ จะมีปัญหาหลายอย่างให้ต้องจัดการ ลานมันแต่ละลานจะมีขีดความสามารถไม่เท่ากัน หากไม่ใช่อุปกรณ์การเก็บมันไว้กลางแจ้งไม่มีปัญหา แต่ถ้าเกิดมีฝนจะส่งผลกับคุณภาพของมัน (ในเรื่องของความชื้น) ซึ่งจะกระทบไปถึงราคาขายออกให้กับโรงงานทันที เพราะฉะนั้นการบริหารการขนส่งให้สอดคล้องกับปริมาณมัน ที่แต่ละลานซื้อเข้าและเก็บสะสมไว้จึงสำคัญมาก ซึ่งจะเกี่ยวข้องไปกับปริมาณรถที่มี ระยะทางของลานมันแต่ละลาน รวมทั้งในกรณีรถวิ่งข้ามแดนก็จะไปเกี่ยวข้องกับเวลา เปิด-ปิด ด่าน ซึ่งทั้งหมดนี้หากบริหารจัดการไม่ดีจะกระทบกับต้นทุนในการดำเนินการ

“มันซื้อเข้ามาแล้ว ต้องขายออก” คุณสมชายกล่าว “ถ้าซื้อได้เยอะขายออกได้หมด เรามีกำไร แต่ถ้าซื้อแล้วออกไม่ได้ ปัญหาเกิดขึ้นที่ เงินสดออกอย่างเดียว”

ช่วงเวลาไม่ถึงหนึ่งชั่วโมงที่เรานั่งสนทนากัน แม้จะไม่สามารถเข้าใจถึงธุรกิจซื้อขายมันส์ปะหลัง ซึ่งมีกิจกรรมการขนส่งอยู่ร่วมด้วย และนับเป็นขั้นตอนกระบวนการที่มีความสำคัญ แต่ก็ทำให้เราได้มองเห็นภาพ ได้รับรู้ถึงรายละเอียดความเชื่อมโยงต่างๆ ที่มีแง่มุมที่น่าสนใจมากมาย

กิจการค้าขายที่ชายแดนไทย-ลาว บริเวณด่านช่องเม็ก คาดว่าจะเติบโตมากขึ้นไปอีกในอนาคต ทั้งในส่วนของ การนำเข้าและส่งออก กิจการส่งออกหมวดสินค้าที่เติบโตคือน้ำมัน ซึ่งแน่นอนว่าในอนาคตเมื่อเศรษฐกิจลาวขยายตัว ความต้องการพลังงานก็จะเพิ่มมากขึ้น แม้ว่าช่วงนี้จะชลดตัวลงเนื่องด้วยวิกฤตไวรัส ซึ่งยังไม่มีการตอบได้ว่า จะยาวนานแค่ไหน ปัจจุบันถนนหนทางในลาวได้รับการพัฒนาเพิ่มเติมมากขึ้น วันนี้เส้นทางจากด่านช่องเม็กจนถึงเมืองปากเซ เป็นถนนลาดยางอย่างดีราบเรียบ ในอนาคตเชื่อว่าทางรัฐบาลลาวจะทำต่อเนื่อง เพื่อเชื่อมโยงไปทางด้านเวียดนามด้วย ซึ่งจะเป็นโอกาสที่ทำให้เศรษฐกิจโดยรวมมีโอกาสเติบโตเพิ่มมากขึ้นได้แน่นอนว่าภาคขนส่งย่อมจะได้รับประโยชน์ไปด้วย

ขอขอบคุณ

คุณวิโรจน์ นวทองพันธ์

ผู้ทำให้ได้เดินทางมาทำเรื่องราวการขนส่งมันส์ปะหลังที่ลาว

คุณสมชาย จิตรพิทักษ์เลิศ

ผู้บริหารบริษัท บาเจียงส่งเสริมการเกษตร ที่เล่าเรื่องราวเกี่ยวกับธุรกิจซื้อขายมันส์ปะหลังให้ฟัง



เสรี ครรชิตศิริกุล ประธานกรรมการบริหาร High Way Group

Highway Group



ถ้าเราขับรถขึ้นเหนือโดยใช้เส้นทางหลักบนทางหลวงหมายเลขหนึ่ง เมื่อพ้นจากเขตจังหวัดอุทัยธานีไปแล้วไม่ว่าจะเป็นขาขึ้นหรือขาล่อง จะมีโอกาสสวนทางกับรถหัวลากแบบรนต์ยุโรปอย่างวอลโว่ ที่ติดสติ๊กเกอร์ บริษัทสามเสืออยู่เป็นระยะๆ

รถเกือบทั้งฟลีทของบริษัทสามเสือทำหน้าที่ขนส่งสินค้าให้กับ SCG เป็นหลัก ซึ่งคือสินค้าในหมวดอุตสาหกรรมก่อสร้าง สินค้ามีปลายทางทั้งส่งต่อไปยังผู้ค้าของ SCG ในเขตจังหวัดตาก อำเภอมะสออด และส่วนหนึ่งส่งออกข้ามแดนที่ด่านแม่สออดไปยังประเทศเมียนมาร์

ปัจจุบันบริษัทสามเสือฯ อยู่ภายใต้บริษัท High Way Group ที่นั่งอยู่เบื้องหน้าของเรา คือผู้ที่ริเริ่มสร้างธุรกิจของ High Way Group ขึ้นมา ผู้คนส่วนใหญ่ในแวดวงขนส่งเรียกขานว่า “เฮียอ๋า” หรือชื่อจริงคือ เสรี วรรณศิริกุล ประธานกรรมการบริหาร ของ High Way Group

เครื่องบันทึกเสียงดิจิทัลเริ่มทำงาน / 00:00:00:01/ เริ่มบันทึก

ก่อนจะมาเป็นไฮเวย์ กรุ๊ป

ก่อนจะเข้าสู่ธุรกิจขนส่ง เฮียอ๋าเล่าให้ฟังว่า ตนเองเป็นผู้ใหญ่บ้านอยู่ในตำบลเล็กๆ ของอำเภอมะสออด ทำธุรกิจเล็กๆ แต่ก็มีความคิดความฝันอยู่ว่าวันหนึ่งกิจการจะต้องเติบโตและรู้ดีว่าหากอยู่ในตำบลเล็กๆ คงไม่อาจไปสู่ฝันได้ ก้าวแรกจึงเป็นการก้าวออกจากพื้นที่เล็กๆ จากตำบลมาสู่อำเภอมะสออดและเริ่มสร้างกิจการของตนเองขึ้น

เป็นธรรมดาที่บทเริ่มต้นมักจะไม่ราบเรียบและง่ายตาย เฮียอ๋าย้อนความให้ฟังอย่างอกรรต ในยุคแรกเริ่มของกิจการที่อำเภอมะสออดคือบริษัทขนส่งที่มีชื่อว่า ไฮเวย์ ทรัคส์ รับขนส่งสินค้าเบ็ดเตล็ด ในสมัยนั้นอำเภอมะสออดยังไม่ได้เติบโตเช่นทุกวันนี้ ถนนขึ้นมาสู่อมะสออดก็ไม่ได้สะดวกสบายเช่นในปัจจุบัน “สมัยที่ผมทำตอนนั้นมีอยู่สี่เจ้าเองมั้ง ทำให้การแข่งขันกันไม่มี”

ในยุคเริ่มต้นมีรถอยู่ 5 คัน และเพิ่มขึ้นตามปีที่ทำธุรกิจ หากแต่การทำธุรกิจมีปัจจัยและองค์ประกอบหลายอย่าง ความสำเร็จย่อมไม่ได้เกิดขึ้นในชั่วข้ามคืน หลายธุรกิจต้องล้มเหลว ล้มลุกคลุกคลาน บ้างกลับมาเย็นได้บ้างเลิกลาเสียตัวเองก็เช่นเดียวกัน

“วิกฤตใหญ่ของผมนอนต้มยำกุ้งนะ”

รถที่มีอยู่ในฟลีทของไฮเวย์ ทรัคส์ ต้องแปรเปลี่ยนจากรถใหม่ย้อนกลับมาหนึ่งด้วยรถมือสอง แต่ก็ยังไม่คืนก เฮียอ่าบอกว่าเงินที่หาได้หมดไปกับค่าซ่อมบำรุงรถในฟลีทเกือบหมด ด้วยความที่สภาพของรถนั้นผ่านการใช้งานมาอย่างหนักแล้ว สุดท้ายคุยกับภรรยาว่าหากเป็นเช่นนี้ต่อไปไม่ไหวแน่ ทำให้มองหาโอกาสที่จะขยับไปเป็นรถใหม่ แต่ทว่าก็ไม่มีเครดิตที่จะไปออกรถใหม่ได้

เปลี่ยนจากรถมือสองญี่ปุ่น ไปสู่มือสองยุโรป และสุดท้ายไปจบที่ป้ายแดงยุโรปโดยไม่คาดคิด

เฮียอ่าเล่าให้ฟังว่า จากเคยใช้รถใหม่ กลายเป็นย้อนกลับไปใช้รถมือสองเหมือนตอนเริ่มต้น แม้จะประสบกับปัญหาหลายอย่างแต่ก็ระดับประกอบปรับกลยุทธ์สู้มาโดยตลอด จนกระทั่งตัดสินใจเปลี่ยนจากญี่ปุ่นมือสองไปหา รถยุโรปมือสอง

วันหนึ่งความเปลี่ยนแปลงก็มาเคาะประตูบ้าน “รถวอลโว่มือสองที่ผมซื้อเอาไปเข้าศูนย์วอลโว่ที่ตาก จนวันหนึ่งทางวอลโว่บอกซ่อมไปก็ไม่คุ้มแล้ว” เฮียอ่าเล่าให้ฟังว่า วอลโว่หยิบยื่นความช่วยเหลือให้ ด้วยการรับซื้อรถเก่าในฟลีททั้งหมดไป จากนั้นออกรถวอลโว่ป้ายแดงใหม่ให้ การ Trade แลกเปลี่ยนในครั้งนั้นทำให้ได้วอลโว่ FM ป้ายแดงมาหาค้น

การซื้อรถใหม่ป้ายแดงเป็นเรื่องยากสำหรับเฮียอ่า ในช่วงเวลานั้น เหตุเพราะเครดิตนั้นหมดไปสมัยการซื้อรถครั้งแรกที่ถูกยึดคืนไป การที่วอลโว่หยิบยื่นโอกาสให้ในหัวเวลาดังกล่าวทำให้ในเวลาต่อมาระหว่างไฮเวย์ฯ กับวอลโว่ เป็นมิตรภาพทางธุรกิจที่เหนียวแน่นต่อเนื่องมาจนปัจจุบัน

วอลโว่ป้ายแดงหาค้นคืออาวุธสำคัญที่เข้ามาช่วยทำให้กิจการของไฮเวย์ ทรัคส์เดินหน้าต่อไปได้ ค่อยๆ เติบโต แต่ทว่าวิกฤตครั้งที่สองก็วนมาอีก แม้จะไม่หนักหนาเท่าครั้งแรกแต่ก็ยืนอยู่บนความไม่มั่นคงอีกครั้ง

ทำให้ต้องย้อนกลับคืนสู่บ้านเก่า เฮียอ่ากล่าวเช่นนั้น เศรษฐกิจซบเซาในปี 2551-2552 ทำให้ต้องกลับไปขอความช่วยเหลือจากเจ้านายเก่าที่ SCG (เฮียอ่าเคยทำงานให้กับ SCG อยู่ช่วงหนึ่ง)

การย้อนกลับมาเป็นส่วนหนึ่งของ SCG เสมือนเป็นการเลือกช่องทางที่ถูกต้อง เป็นการเริ่มต้นนับหนึ่งสู่ความมั่นคงอย่างแท้จริง เมื่อกลับมาวิ่งสินค้าให้กับ SCG กิจการ

ก็เริ่มดีขึ้นเป็นลำดับ รถในฟลีทเริ่มทยอยเพิ่มขึ้นตามจำนวนงานที่เพิ่มขึ้น จนกระทั่งความเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญเดินทางมาถึงในปี 2555 -2556

นั่นคือได้รับการแต่งตั้งให้เป็นดีลเลอร์ของบริษัท ปูนซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) หรือ SCG ที่จังหวัดตาก แม่สอด โดยได้เปิดบริษัท ไฮเวย์ซีเมนต์ในปี 2555 เพื่อจำหน่ายสินค้าของ SCG

เมื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับ SCG ทำให้ต้องแยกธุรกิจขายสินค้ากับขนส่งสินค้าออกจากกัน จึงได้ตั้งบริษัทสามเสือ ทรานสปอร์ตขึ้นมาเพื่อทำหน้าที่ขนส่งสินค้าปี 2558 เปิดไฮเวย์ คอนกรีต จำกัด ทำกิจการ Plant ปูนซีเมนต์ผสมเสร็จ ต่อเนื่องมาเปิดบริษัท ไฮเวย์ อินเตอร์ เอ็กซ์ปอร์ต จำกัด ทำธุรกิจชิปปิ้ง เพื่อนำสินค้าส่งข้ามแดนไปฝั่งพม่า และเปิดท่าข้าม 33 (ไฮเวย์) ท่าเรือขนถ่ายสินค้าริมแม่น้ำเมย เปิดธุรกิจศูนย์บริการรถบรรทุกมิชลินในชื่อ ไฮเวย์ ทรัค ไทร์ ธุรกิจสถานีบริการน้ำมันปตท. ในชื่อไฮเวย์ ทรัค พาร์ก แอนด์ เซอร์วิส และสุดท้ายธุรกิจท่าทรายไฮเวย์ ธุรกิจในกลุ่มของไฮเวย์ กรุ๊ป แบ่งให้ลูกชายทั้งสามคนดูแลคนละส่วนงาน

ผู้ที่ก้าวเข้ามาช่วยงานเป็นคนแรกคือลูกชายคนโต วสันต์ ครรชิตศิริกุล ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ บริษัทไฮเวย์กรุ๊ปฯ ตามมาด้วยคนกลางและคนเล็ก ที่มาของชื่อไฮเวย์ กรุ๊ป นั้นเฮียอ่าอธิบายให้ฟังว่า “ธุรกิจเราเริ่มมาจากการขนส่งบนถนน ถนนไปถึงที่ไหนความเจริญก็เกิดขึ้น ถนนตัดขยายออกไปไม่มีที่สิ้นสุด เป็นที่มาของไฮเวย์ อีกทั้งตัวเอช (H) ที่นำมาใช้เป็นโลโก้ยังมีสองขาขึ้นเปรียบเหมือนการยืนอยู่อย่างมั่นคง”

ธุรกิจของไฮเวย์ฯ โดดตามเศรษฐกิจของแม่สอด และเมืองเมียวดี ประเทศพม่า สินค้าที่ไฮเวย์ คอนกรีต จำหน่ายนั้นมีแต่เฉพาะสินค้าภายใต้แบรนด์ของ SCG เท่านั้น แต่กิจการขนส่งสินค้านั้นรับขนส่งสินค้าทั่วไปให้กับลูกค้าอื่น ๆ ด้วย โดยมีบริษัทไฮเวย์ ทรัคส์ รับหน้าที่เป็นหลัก

ไฮเวย์ฯ เติบโตอย่างมีทิศทางด้วยการทำงานกับ SCG และไม่ได้ทำแค่ขนส่งอย่างเดียว

เฮียอ่ากล่าวไว้ว่า เมื่อเป็นส่วนหนึ่งของ SCG ทำให้ได้เรียนรู้การบริหารจัดการเรื่องธุรกิจ “SCG ให้เราเข้าอบรมสม่ำเสมอ สอนเรา ทำให้เรามีศักยภาพในการทำธุรกิจ เติบโตไปพร้อมๆ กับ SCG เราพูดได้เลยถ้าไม่มี SCG ก็ไม่มีวันนี้”

“ถ้าทำเพียงแค่ขนส่งอย่างเดียวตอนนี้อาจจะแย่แล้ว” เฮียอ่ากล่าว ทุกวันนี้ธุรกิจของไฮเวย์ กรุ๊ป เกือบจะครบวงจร ทุกอย่างหมุนวนเป็นวงกลม มีบริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในหมวดก่อสร้างของ SCG ครอบคลุมประเภท รวมทั้งยังส่งออกไปยังประเทศพม่าด้วย มี Plant ปูนซีเมนต์





เมื่อถามว่าทำอย่างไรให้ธุรกิจ
ขนส่งประสบความสำเร็จได้
เสียอีกกล่าวว่สำหรับตนเอง
ต้องมีสี่ดี / ใช้รถที่มีคุณภาพ,
2.งานดี / มีงานให้คนขับสม่ำเสมอ,
3.เงินเดือน / ค่าตอบแทนที่ให้กับคนขับ
เป็นธรรม, 4.พนักงานขับรถดี / ซึ่ง
เป็นสิ่งสำคัญ ถ้าไม่มีสามข้อแรก
การเกิดข้อที่สี่จะยาก



มีบริษัทขนส่งสินค้าทั้งของตนเอง และรับขนส่งสินค้าแบบเหมา คั้นให้กับลูกค้าทั่วไป มีปั้มน้ำมัน มีศูนย์จำหน่ายยางรถบรรทุก

การเพิ่มเติมธุรกิจ โดยขยายจากหมวดขนส่งสินค้า ก่อสร้าง ไปสู่อุปกรณ์น้ำมัน และตัวแทนจำหน่ายยางรถยนต์นั้น เสีย อำเปิเผยให้ฟังว่า เหตุผลสำคัญคือในอนาคตไม่ยากให้ลูกๆ ต้องมาแก้ปัญหากันในเรื่องธุรกิจ บวกกับอยากขยายธุรกิจให้ เติบโตด้วย จึงสร้างธุรกิจปั้มน้ำมันให้กับลูกชายคนที่สองที่เพิ่ง กลับมาจากเมืองนอกได้ดูแลบริหาร ซึ่งธุรกิจปั้มน้ำมันกับยางเริ่ม ต้นด้วยการมีต้นทุนการใช้งานจากรถบรรทุกในฟลีทที่มีถึง สามสิบคันเป็นตัวตั้งต้น ทุกวันนี้ทั้งปั้มน้ำมันและยางสามารถ เลี้ยงตัวเองได้แล้ว ปั้มน้ำมันกำลังจะขยายเปิดเพิ่ม

ปี 2557-2558 เป็นปีที่เศรษฐกิจพม่าเติบโตมาก ซึ่งส่ง ผลมาถึงไโฮเวย์ กรุ๊ป ด้วย เป็นปีที่ไโฮเวย์ กรุ๊ป เติมรถเข้าฟลีทเพิ่ม ที่เดียวสามสิบคัน ซึ่งเป็นการซื้อรถบรรทุกสี่ล้อใหญ่จากวอลโว่ เสียอำเปิเล่าให้ฟังว่าตอนนั้นวอลโว่เปิดตัวรถบรรทุกรุ่นใหม่พอดี ไโฮเวย์สั่งซื้อ FH 440 รุ่นใหม่ ซึ่งเปิดตัวที่เกาหลีใต้ โดยไปร่วม งานเปิดตัวด้วยและทำสัญญาซื้อขายกันที่เกาหลีใต้สามสิบคัน

มูลค่าการส่งออกสินค้าที่ผ่านแดนแม่สอดเติบโต ขึ้นทุกปี ปีล่าสุดมีมูลค่านับแสนล้านบาทแล้ว แน่แน่นอนว่าธุรกิจ ของไโฮเวย์ฯ ก็ขยายขยายไปยังฝั่งเมียวดีประเทศพม่าด้วยเช่นกัน โดยมีลูกชายคนเล็กเป็นผู้รับผิดชอบ ซึ่งในอนาคตกำลังจะเปิด บริษัทขนส่งในประเทศพม่า โดยจะทำหน้าที่รับช่วงในการขนส่ง สินค้าจากฝั่งไทยเพื่อกระจายไปทั่วประเทศพม่า นอกไปจากนั้น ยังวางแผนจะทำ plant ปูนที่ฝั่งพม่าด้วย แต่เสียอำเปิบอกว่า การ ขนส่งในพม่ายังต้องทำการบ้านอีกมากเพราะไม่ใช่เรื่องง่าย แต่ก็ เป็นความท้าทายที่จะทำให้สำเร็จ

ไโฮเวย์ ทรัคส์ โลจิสติกส์ ดำเนินธุรกิจวิ่งขนส่งสินค้าทั่วไป รวมทั้งหากงานทางด้านสามล้อมีปริมาณมากก็จะใช้ไโฮเวย์ ทรัคส์เข้าไปช่วย ปัจจุบันบริหารงานโดยลูกชายคนเล็ก ซึ่งอีกหนึ่ง ธุรกิจที่อยู่ในความดูแลคือท่าเรือ 33

เมื่อถามว่าทำอย่างไรให้ธุรกิจขนส่งประสบความสำเร็จ ได้ เสียอำเปิกล่าวว่าสำหรับตนเองต้องมีสี่ดี 1.รถดี / ใช้รถที่มี คุณภาพ, 2.งานดี / มีงานให้คนขับสม่ำเสมอ, 3.เงินดี / ค่า ตอบแทนที่ให้กับคนขับเป็นธรรม, 4.พนักงานขับรถดี / ซึ่งเป็นสิ่ง ที่สำคัญ ถ้าไม่มีสามข้อแรกการเกิดข้อที่สี่จะยาก สำหรับไโฮเวย์ฯ เสียอำเปิกล่าวว่า ถือเป็นโชคดีที่ไม่มีปัญหาเรื่องคนขับ ที่สำคัญคือ การดูแลลูกน้องอย่างใกล้ชิด ทุกคนในที่มเหมือนเป็นสมาชิกของ ครอบครัว “เราต้องคิดเสมอว่าพนักงานขับรถเขาหาเลี้ยงเอาอยู่”

ถ้าเราขับรถมาแม่สอด เมื่อเลี้ยวเข้าสู่ถนนสายตาก- แม่สอดเลยสามแยกมาไม่ไกลเราจะพบกับปั้มน้ำมัน และ ที่ติดกับปั้มน้ำมันคือ ไโฮเวย์ ทรัค พาร์ค ตัวแทนจำหน่ายยางมิชลิน โดยมีลานดินขนาดกว้างใหญ่ซึ่งเสียอำเปิบอกว่าทำตรงจุดนี้ให้เป็น ลานกว้าง เปิดให้กับรถบรรทุกทั่วไปเข้ามาจอดพักได้ เพราะเรื่อง จุดจอดพักสำหรับนักขับรถบรรทุกเป็นเรื่องสำคัญ ปัจจุบันภาครัฐ ออกกฎหมายให้ต้องจอดพัก แต่ไม่ได้สร้างพื้นที่เพื่อรองรับให้กับ

ภาคขนส่งเลย การจอดตามข้างถนนสำหรับรถใหญ่นั้นเป็นเรื่องที่ อันตรายมาก การทำจุดจอดที่เบียดกว้างสำหรับสาธารณะเป็น ความตั้งใจหนึ่งของเสียอำเปิ

ปัจจุบันกิจการของไโฮเวย์ กรุ๊ป เดินหน้าเติบโตไปอย่าง มีทิศทาง รวมทั้งได้วางตัวลูกๆ ทั้งสามคนให้ดูแลบริหารกิจการ คนละส่วนแยกออกจากกัน แต่ทุกหน่วยธุรกิจในกลุ่มยังเชื่อมโยง เกื้อหนุนกัน

เมื่อมองเข้าไปยังอาณาจักรของไโฮเวย์ กรุ๊ป สามารถ กล่าวได้เต็มปากว่าไม่ธรรมดา แต่เสียอำเปิบอกว่า “ยังไม่ประสบความสำเร็จหรอก ไโฮเวย์ กรุ๊ป ยังต้องเดินหน้าต่อไปอีก ยังขยาย เติบโตได้อีก”

ทุกวันนี้แม้ว่าจะถอยตัวเองออกมาช่วยดูอยู่ห่างๆ โดยมี ลูกชายคนโต วสันต์ ครรชิตศิริกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัทไโฮเวย์ กรุ๊ปฯ เป็นผู้ดูแลหลัก แต่เสียอำเปิก็ยังคอยช่วยเหลือในงานบางส่วน ที่ต้องลงหน้างานเพื่อไปดูแลจัดการอยู่บ้าง เสียอำเปิบอกว่าทุกวันนี้ อายุหกสิบกว่าแล้ว แต่ยังมีมีความสุขกับการทำงานอยู่

ปี 2020 เริ่มต้นขึ้นพร้อมๆ กับสิ่งไม่คาดคิดหลายเรื่อง โดยเฉพาะปัญหาจากไวรัสโควิด -19 ที่ทำให้เศรษฐกิจโลกเกิด ภาวะชงลตัว และผลกระทบที่จะทยอยตามมาอีกหลายเรื่อง ปี 2020 จึงนับเป็นปีที่พิสูจน์ขีดความสามารถของทุกองค์กรอย่าง แท้จริง

แน่นอนว่าไโฮเวย์ กรุ๊ป เคยผ่านวิกฤตใหญ่มาแล้ว ย่อม รู้ดีว่าความไม่แน่นอนนั้นมีอยู่จริง เสียอำเปิบอกว่า วันนี้ไม่เหมือน อดีต เราไม่ได้ตัวคนเดียว เรามีครอบครัว มีพนักงานหลายชีวิต ที่ทำงานร่วมกับเรา ที่ต้องดูแล การทำงานกับไโฮเวย์ กรุ๊ป เปรียบ เสมือนเราสร้างเครื่องจักรให้สามารถทำงานได้ หน้าที่เราคือคอย ดูแลให้เครื่องจักรตัวนี้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยตลอด เพื่อสร้างผลประโยชน์ให้กับเรา

“ทุกวันนี้ตื่นเช้ามาทำงาน เย็นได้พักผ่อน มีความสุข ชีวิต ผมถ้าไม่ได้ทำงาน ไม่มีค่าอะไรเลย วันนี้ตัวผมเองไม่ได้มองที่รายได้ ผมมองว่า ผมมีส่วนช่วยให้ไโฮเวย์ กรุ๊ปได้เติบโตเป็นไปตามที่ เราฝันไว้” เสียอำเปิกล่าว

/ 00:01:30:01/ **หยุดการบันทึก**





ปัจจุบันรถบรรทุกของสามเสือฯ และไอเวย์ ทรัคฯ รวมกันมีอยู่ประมาณร้อยกว่าคัน มีรถบรรทุกแบรนด์ยุโรปใช้งานเป็นหลัก 90 คัน คือ วอลโว่ (Volvo) และแมน (MAN)

แต่เดิมที่ธุรกิจเริ่มต้นจากการขนส่งเป็นงานหลัก ปัจจุบันเมื่อจัดตั้งเป็นไอเวย์ กรุ๊ป รายได้หลักมาจากการขายสินค้าของ SCG เป็นหลัก 80% มาจากขนส่ง 20%

บริษัทสามเสือฯ รับวงเงินค่าของ SCG ที่ขนส่งมายังตากและแม่สอดเป็นหลัก พร้อมกับการให้วงเงินค่ากับ SCG Logistics ด้วย

บริษัทไอเวย์ ทรัค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) รับวงเงินค่าทั่วไป และคอยสนับสนุนบริษัทสามเสือฯ ในกรณีที่ปริมาณการขนส่งมีมาก

แผนการในส่วนของการขนส่งนั้น มีนโยบายที่จะเพิ่มรถปีละสิบสองคัน การบริหารคนขับรถนั้นดูที่ความสามารถในการทำงานเป็นหลัก ใครที่มาตรฐานในการทำงานไม่พัฒนา ก็จะไม่มีโอกาสได้ขับรถใหม่ ตลอดทั้งปีหากพนักงานขับรถคนไหนไม่มีอุบัติเหตุเลย ทางบริษัทจะมีรางวัลพิเศษให้ เป็นการจูงใจให้ขับรถ ดูแลรถ และขับรถด้วยความไม่ประมาท

“พนักงานขับรถที่ดีสร้างยาก แต่ถ้าสร้างได้ เขาจะอยู่กับบริษัทนาน ทุกปีพนักงานขับรถจะต้องไปอบรมกับ SCG นอกไปจากนั้นไอเวย์ฯ ยังทำการอบรมของตนเองร่วมด้วยปีละครั้งทุกปี” เอี้ยอำกล่าว

การเลือกใช้รถยุโรป เพราะมองเรื่องคนขับเป็นสิ่งสำคัญ เอี้ยอำกล่าวว่ารถยุโรปออกแบบมาใส่ใจกับความสะดักสบายของคนขับรถ คำนึงถึงเรื่องความปลอดภัยสูงสุดเป็นหลัก เมื่อคนขับทำงานด้วยความสุข จะช่วยลดเรื่องอุบัติเหตุลงไปได้ และประสิทธิภาพในการทำงานก็จะสูงขึ้นด้วย

ไอเวย์ กรุ๊ป มองว่าผมมายังจะโตอีกมาก เป็นชุมชนที่ก็จะสร้างรายได้ให้กับไอเวย์ กรุ๊ป การที่ไอเวย์ กรุ๊ปมีฐานที่ตั้งอยู่ที่แม่สอด นับเป็นโอกาสดี ที่จะเอื้อให้เติบโตได้

สำหรับการขนส่ง การเกิดอุบัติเหตุมีผลเสียมาก เสียทั้งเวลา ทั้งรายได้ โอกาส ความน่าเชื่อถือ ซึ่งประเมินค่าไม่ได้เลย การลงทุนเรื่องเครื่องมือสำคัญต่างๆ กับการลงทุนในเรื่องคน นี้คือสิ่งที่ไอเวย์ กรุ๊ปให้ความสำคัญ

The new MAN Truck Generation

รถบรรทุกรุ่นใหม่จากแมนเผยโฉมแล้ว



ประสบการณ์ของ MAN ตั้งแต่แรกเริ่มจวบจนปัจจุบันถูกนำเสนออยู่ในรถบรรทุก MAN รุ่นใหม่ จากจุดเริ่มต้นจวบจนปัจจุบัน MAN มีชั่วโมงการทำงานรวมแล้ว 12 ล้านชั่วโมง รถรุ่นใหม่คือผลงานที่เกิดจากความหลงใหลในการสร้างสรรค์ จากการพัฒนาที่เข้มข้นเป็นเวลาห้าปี ทำงานอย่างทุ่มเท โดยทีมงาน 2,100 คน ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับโครงการนี้ รวมทั้งพนักงาน MAN กว่า 36,000 คนทั่วโลก การเปิดตัวรถบรรทุกรุ่นใหม่ได้รับความชื่นชอบอย่างมาก หลังจากเกือบ 20 ปีของการนำเสนอ MAN TGA

MAN Truck & Bus เปิดตัวรถบรรทุกรุ่นใหม่ที่มีพัฒนาขึ้นอย่างสมบูรณ์เป็นครั้งแรกในรอบ 20 ปี มุ่งเน้นไปที่ความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของอุตสาหกรรมขนส่ง และกำหนดมาตรฐานใหม่สำหรับระบบช่วยเหลือการขับขี่และเครือข่ายดิจิทัล รถบรรทุกรุ่นใหม่แสดงถึงการพัฒนาของ MAN Truck & Bus จากผู้ผลิตรถไปจนถึงผู้ให้บริการโซลูชันการขนส่งที่ชาญฉลาดและยั่งยืน

ด้วยการประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงได้มากถึงแปดเปอร์เซ็นต์ MAN Truck Generation รุ่นใหม่สามารถลดการปล่อย CO2 ลงได้ วงการเลี้ยงกลับที่พัฒนาขึ้นใหม่ ช่วยป้องกันอุบัติเหตุร้ายแรงสำหรับการจราจรในเมือง

“ประสิทธิภาพเยี่ยม & ประหยัด”

ในยุโรปเครื่องยนต์ Euro 6d ถูกนำมาใช้ในปี พ.ศ. 2562 ได้แสดงให้เห็นถึงศักยภาพอย่างเต็มประสิทธิภาพ ด้วย MAN Truck

Generation ใหม่ การทำงานร่วมกันที่สมบูรณ์แบบของทุกส่วนพร้อมส่วนประกอบเพิ่มเติมของ Driveline และซอฟต์แวร์ที่พัฒนาขึ้นใหม่ ช่วยให้ซีรียในอนาคตมีประสิทธิภาพในระดับที่โดดเด่นด้วยวิธีนี้ MAN Truck Generation ใหม่ สามารถประหยัดเชื้อเพลิงได้มากถึงแปดเปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับรุ่นก่อนหน้าที่ใช้ Euro 6c ในแอปพลิเคชันการขนส่งทางไกลแบบคลาสสิก และช่วยลด CO2 ได้อย่างชัดเจน

หลักอากาศพลศาสตร์ที่ได้รับการปรับปรุงในการออกแบบรถใหม่มีส่วนร่วมในการเพิ่มประสิทธิภาพ นอกจากนี้ MAN ยังมีตัวเลือกการฝึกอบรมคนขับ ที่มุ่งเน้นเป้าหมายและแนวปฏิบัติเพิ่มเติมด้วยแอปพลิเคชันดิจิทัล เพื่อสนับสนุนคนขับให้สามารถขับรถได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การปรับปรุงผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ทีครอบคลุมสำหรับส่วนประกอบในด้านการบำรุงรักษาและบริการ ช่วยลดต้นทุนลงได้ ขณะเดียวกันการสร้างรถบรรทุก MAN รุ่นใหม่นำเสนอข้อได้เปรียบเรื่องน้ำหนักบรรทุกสำหรับภาคการใช้งานขนส่งที่ไวต่อน้ำหนักบรรทุก

ความพร้อมใช้งานสูงสุดตลอดอายุการใช้งาน
รถบรรทุกที่ดี คือ เมื่อมีการใช้งานมีประสิทธิภาพและง่ายตายในการตอบสนองภารกิจการขนส่ง

MAN พยายามที่จะทำให้การทำงานดียิ่งขึ้น ด้วยรถบรรทุกรุ่นใหม่เพื่อให้มั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์จะมีอายุยืนยาวสำหรับ



อนาคต ยกตัวอย่างเช่นระบบโครงสร้างอิเล็กทรอนิกส์ที่พัฒนาขึ้นใหม่ มีความเรียบง่าย มีประสิทธิภาพ สามารถรองรับการปรับเปลี่ยนเพิ่มเติมในอนาคต ซึ่งจะช่วยปรับปรุงและขยายฟังก์ชันการใช้งานของรถบรรทุกได้อย่างมาก

นอกจากนี้ระบบการจัดการบำรุงรักษาแบบดิจิทัลที่ได้รับการพัฒนาเพิ่มเติมอย่างครอบคลุม จะช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานและสร้างความมั่นใจว่ารถบรรทุก MAN TG ใหม่พร้อมใช้งานสูงสุด การจัดการยานพาหนะและคนขับได้รับการสนับสนุนผ่านฟังก์ชันและบริการดิจิทัลที่หลากหลาย

ใส่ใจและฟังเสียงของลูกค้า

คำกล่าวอ้างของรถบรรทุก MAN รุ่นใหม่ที่ว่า "Simply my Truck" ไม่ได้เป็นเพียงสโลแกนที่ดี แต่เป็นรากฐานสำคัญสำหรับการพัฒนา

เพื่อค้นหาว่าสถานที่ทำงานและพื้นที่ใช้สอยในรถบรรทุกควรได้รับการออกแบบอย่างไร นักพัฒนาของ MAN ได้รับข้อเสนอมากมายจากนักขับรถบรรทุก 700 คน ร่วมกับการเสาะแสวงหาข้อมูลจากการลงพื้นที่วิจัยในสนามจริงของการใช้งานทั้งบนท้องถนนและตามสถานีบริการน้ำมัน เพื่อนำเสนอโซลูชันต้นแบบที่แตกต่างกันใส่เข้าไปในผลิตภัณฑ์ใหม่

นอกจากนี้ MAN ยังได้เชิญลูกค้าระดับชาติและนานาชาติ 300 คน จากทั้งหมด 16 ประเทศสู่มิวนิคเพื่อกำหนดความต้องการที่สำคัญที่สุดสำหรับรถรุ่นใหม่ ด้วยการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ นักพัฒนาเปรียบเทียบข้อมูลที่หลากหลายนี้กับผลตอบรับจากการสัมภาษณ์ผู้ขับขี่และนำแนวคิดหลักที่ได้ไปใช้ในคุณสมบัติที่เป็นนวัตกรรมใหม่ของรถบรรทุก MAN รุ่นใหม่

ในขณะเดียวกัน MAN กำลังพัฒนาประสิทธิภาพของฝ่ายขายและฝ่ายบริการหลังการขายอย่างต่อเนื่อง จากการสำรวจลูกค้าส่วนบุคคลมากกว่า 50,000 รายต่อปี บริการและผลิตภัณฑ์ใหม่ถูกสร้างขึ้นเพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถใช้ MAN TGX, TGS, TGM หรือ TGL ใหม่ได้อย่างเหมาะสม



ข้อมูลจาก www.mantruckandbus.com
*สามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ www.mantruckandbus.com



The new MAN Truck Generation



FUSO eCanter Makes First Appearance In Amsterdam

รถบรรทุกขนาดเล็กคันแรกของ FUSO ที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า คือ eCanter เปิดตัวไปเมื่อปีที่ผ่านมามีการส่งรถบรรทุกสิบล้อคันไปยังบริษัทชั้นนำของเนเธอร์แลนด์ ซึ่งเป็นผู้นำแห่งการเปลี่ยนแปลงในแวดวงธุรกิจของตนเอง



นครอัมสเตอร์ดัม ประเทศเนเธอร์แลนด์:

FUSO eCanter สิบสองคัน, รถบรรทุกสำหรับงานบรรทุกเบา ผลิตโดย Mitsubishi FUSO ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ Daimler Trucks Asia ได้ถูกส่งมอบให้กับกลุ่มลูกค้าที่ถูกคัดเลือกแล้วในอัมสเตอร์ดัม แม้ว่ารถบรรทุกเหล่านี้สามารถพบได้ตามถนนของเยอรมนี บนเกาะอังกฤษ ญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกามาก่อนหน้านี้แล้ว แต่นี่เป็นครั้งแรกที่ eCanter จะถูกนำไปใช้งานในเนเธอร์แลนด์อย่างเป็นทางการ

มุ่งมั่นสู่อนาคตที่ยั่งยืน

ลูกค้าชาวดัตช์ที่ได้รับ FUSO eCanter ได้แก่ ผู้จัดการจำหน่ายยักษ์ใหญ่ PostNL, เครือข่ายซูเปอร์มาร์เก็ตดัตช์ที่ใหญ่ที่สุดในเนเธอร์แลนด์อัลเบิร์ตไฮเซน, Cornelissen Groep, Technische Unie และ Bidfood ตลาดอาหารออนไลน์ที่ใหญ่ที่สุด

eCanter ออกแบบมาโดยเฉพาะสำหรับพื้นที่การใช้งานในเมือง ยานพาหนะรูปแบบนี้จะมีบทบาทสำคัญในแผนธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมของบริษัทเหล่านี้

eCanter มีการขับเคลื่อนด้วยการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์เป็นศูนย์ จะไม่เพียงแต่ช่วยบรรเทาปัญหามลภาวะเป็นพิษจากท้องถนนในอัมสเตอร์ดัมและเสียงรบกวนที่มากเกินไป แต่ยังเป็นตัวเลือกที่น่าดึงดูดสำหรับ บริษัทท้องถิ่นอื่นๆ ในพื้นที่ต่อไป เพื่อร่วมกันเป็นส่วนหนึ่งในการรักษาสิ่งแวดล้อมและการดำเนินการทางธุรกิจที่ยั่งยืน ด้วยระยะทางวิ่ง 100 กม. ต่อการเติมพลังงานหนึ่งครั้ง รถบรรทุก eCanter จึงเหมาะสำหรับการจัดจำหน่ายและใช้งานในเมืองชั้นในเป็นอย่างดี



วอลโว่ ทรักส์ประกาศจุดเริ่มต้นของ
การขายรถบรรทุกไฟฟ้า
Volvo FL และ Volvo FE
เพื่อสิ่งแวดล้อม และการขนส่งที่ยั่งยืน



วอลโว่ทรัคส์ประกาศจุดเริ่มต้นของการขายรถบรรทุกไฟฟ้า Volvo FL และ Volvo FE ในตลาดเฉพาะกลุ่มที่ถูกเลือกในยุโรป เป้าหมายคือตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้นสำหรับโซลูชันการขนส่งที่ยั่งยืนกับสภาพแวดล้อมของเมือง

ในกรณีที่ไม่มีมลพิษปล่อยไอเสีย และด้วยระดับเสียงที่ลดลง รถบรรทุกไฟฟ้าจึงมีศักยภาพมหาศาลในเขตเมือง อย่างไรก็ตามระดับเสียงรบกวนต่ำทำให้สามารถจัดส่ง และดำเนินการเก็บในตอนเช้าตรู่ ตอนสาย หรือตอนกลางคืนได้ ช่วยปรับปรุงการขนส่ง ลดความแออัดในช่วงชั่วโมงเร่งด่วน ประการที่สองด้วยคุณภาพอากาศที่ดีขึ้นและเสียงรบกวนน้อยลงรถบรรทุกไฟฟ้าสร้างโอกาสใหม่สำหรับการวางผังเมืองและโครงสร้างพื้นฐาน ถนน ยกตัวอย่างเช่นรถบรรทุกไฟฟ้าสามารถใช้ในพื้นที่ขนถ่ายภายในอาคารและเขตสิ่งแวดล้อมได้



“การขยายตัวของเมืองทั่วโลกนั้นต้องการระบบโลจิสติกส์ในเมือง และการขนส่งด้วยรถบรรทุกโดยไม่มีการปล่อยมลพิษและมีปริมาณเสียงรบกวนน้อยลง ด้วย Volvo FL และ Volvo FE Electric ทำให้เราสามารถตอบสนองทั้งความต้องการด้านสิ่งแวดล้อมที่แข็งแกร่งและความต้องการเชิงพาณิชย์ของลูกค้าของเรา” โจนัส โอเดอร์มัลม VP Electromobility สายผลิตภัณฑ์กล่าว

สิ่งหนึ่งที่ทำหายคือการเพิ่มน้ำหนักบรรทุกให้มากที่สุดในเวลาเดียวกันพร้อมกับปรับระยะการขับขี่

“โซลูชันของ Volvo Trucks” ขึ้นอยู่กับความต้องการทางธุรกิจแต่ละอย่าง ซึ่งพิจารณาพารามิเตอร์จำนวนหนึ่งเช่นวงจรการขับขี่ ความสามารถในการโหลดและการวิเคราะห์เส้นทางเพื่อใช้ความจุของแบตเตอรี่ ในวิธีที่มีประสิทธิภาพที่สุดเท่าที่จะทำได้” โจนัส โอเดอร์มัลมกล่าว

Volvo FL Electric และ Volvo FE Electric ได้รับการพัฒนาโดยความร่วมมืออย่างใกล้ชิดกับลูกค้าที่เลือกปฏิบัติงานในโกเธนเบิร์กประเทศสวีเดน ผลตอบรับเป็นไปในเชิงบวกอย่างมาก และผู้ขับขี่ที่เกี่ยวข้องกับการทำงานร่วมกันนั้นรู้สึกประทับใจเป็นพิเศษกับระบบขับเคลื่อนที่ตอบสนองการเร่งความเร็วที่ราบรื่นและความเงียบของรถบรรทุก

“แม้ว่าความคิดเห็นของลูกค้าจะเป็นไปในเชิงบวก” โจนัส โอเดอร์มัลมกล่าว “เราตระหนักดีว่าโครงสร้างพื้นฐานการชาร์จยังอยู่ระหว่างการพัฒนา ซึ่งอยู่ในเมืองส่วนใหญ่ เรากำลังทำงานร่วมกับพันธมิตรทั้งภาครัฐและเอกชนเพื่อตกลงกลยุทธ์ระยะยาวในเกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งแน่นอนว่าการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการชาร์จจำเป็นต้องเพิ่มขึ้น”

ดูเหมือนว่าการแก้ไขปัญหาการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศจะต้องใช้เทคโนโลยีหลายระดับในการจัดการ

“ยานพาหนะไฟฟ้าที่ถูกชาร์จด้วยไฟฟ้าจากแหล่งพลังงานหมุนเวียน เป็นขั้นตอนที่มีประสิทธิภาพต่อการกระจายของเมืองที่ยั่งยืนมากขึ้น อย่างไรก็ตามจะไม่มีแหล่งพลังงานแหล่งเดียวที่แก้ไขการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและปัญหาสิ่งแวดล้อมอื่นๆ ทั้งหมด การขนส่งประเภทต่างๆ นั้นต้องการระบบขับเคลื่อนด้วย Driveline ประเภทต่างๆ” โจนัส โอเดอร์มัลมกล่าวสรุป

ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับ Volvo FL Electric และ Volvo FE Electric

รถบรรทุก Volvo FL Electric และ Volvo FE Electric ได้รับการพัฒนาเพื่อการจำหน่าย เบื้องต้นมันถูกนำไปใช้ในกิจการจัดการขยะในเมือง ร่วมกับการใช้งานการขนส่งอื่นๆ ในเมือง การขายจะเริ่มขึ้นในสวีเดน, นอร์เวย์, เยอรมัน, สวิตเซอร์แลนด์, ฝรั่งเศส และเนเธอร์แลนด์ การเริ่มต้นของการผลิตแบบอนุกรมมีการวางแผนไว้สำหรับเดือนมีนาคม 2020

Volvo FL Electric มีความจุ GVW (น้ำหนักยานพาหนะรวม) 16 ตันในขณะที่ GVW ของ Volvo FE Electric อยู่ที่ 27 ตัน

เราหวังว่าในอนาคตผู้บริหารเมืองใหญ่ในประเทศไทย รวมไปถึงบรรดาผู้ประกอบการธุรกิจต่างๆ ที่พึ่งพาการขนส่งในเมือง จะมุ่งเน้นการพัฒนาเมืองให้ยั่งยืนและสะอาด ด้วยการเลือกใช้ยานพาหนะที่ดูแลเมืองด้วยรูปแบบของยานยนต์ไฟฟ้า

“การขยายตัวของเมืองทั่วโลกนั้นต้องการระบบโลจิสติกส์ในเมือง และการขนส่งด้วยรถบรรทุกโดยไม่มีการปล่อยมลพิษและมีปริมาณเสียงรบกวนน้อยลง ด้วย Volvo FL และ Volvo FE Electric ทำให้เราสามารถตอบสนองทั้งความต้องการด้านสิ่งแวดล้อมที่แข็งแกร่งและความต้องการเชิงพาณิชย์ของลูกค้าของเรา”





รถบัส โซว์ห่วย Yellow Bus Mini Supermarket

ถ้าเราเพียงแต่ฝัน โดยไม่ลงมือทำ ความฝันก็เป็นเพียงแค่ความฝัน แต่ถ้าเราฝันแล้วลงมือทำ ฝันนั้นจะเป็นจริง

Asian Trucker เห็นเรื่องราวของรถ Bus Supermarket จากโซเชียล มีเดีย สิ่งแรกที่เราสัมผัสคือ น่าสนใจมาก อยากรู้กับชายผู้เป็นเจ้าของรถบัสคันนี้

เมื่ออยากรู้เราก็ต้องไปคุย จึงตัดสินใจติดต่อโทรศัพทโทรไปหาคุณญา เจ้าของรถบัสคันนี้เพื่อสอบถามถึงสถานที่ที่รถบัส ซูเปอร์มาร์เก็ตคันนี้ตระเวนขายอยู่

พื้นที่ที่คุณญาตั้งร้านคือเขตอำเภอวังน้ำเขียว ไม่ไกลจากอ่างเก็บน้ำลำปะเทิงหนึ่งเท่าไร เราจึงนัดหมายขอไปพูดคุยถ่ายภาพรถบัสที่ถูกดัดแปลงเป็นร้านขายของชำ

แดดยามบ่ายแก่ๆ ยังจัดจ้าน เมื่อเรามาถึงจุดนัดหมาย คุณญาตั้งร้านเกือบเสร็จแล้ว พื้นที่ว่างเล็กๆ เป็นนัดตลาดประจำอาทิตย์ หนึ่งอาทิตย์จะมีตลาดหนึ่งวัน ชาวบ้านในย่านนี้จะรู้จักกัน ดูเหมือนว่าแผงค้าของคุณญาจะมีขนาดใหญ่ที่สุดในตลาด เพราะเป็นผู้เดียวที่ใช้รถบัสเป็นร้านค้าเจ้าอื่นๆ หากไม่เป็นรถมอเตอร์ไซด์พ่วง ก็เป็นแผงเล็กๆ ที่ตั้งอยู่ท้ายรถกระบะที่ใช้ชนของมาขาย

“เมื่อก่อนผมก็ใช้กระบะนี่ละครับ แต่ของผมใช้สองคัน เพราะขายทั้งของสด ของแห้ง สินค้าพวกเครื่องใช้ต่างๆ ด้วย” คุณญาเล่าให้ฟัง

ก่อนพูดคุยเราเดินดูบรรยากาศรอบๆ ตลาดแห่งนี้ที่มีผู้ชายอยู่ประมาณสิบกว่าราย ซึ่งทุกคนรู้จักกันหมด เป็นเพื่อนเป็นพี่น้องกัน รวมกลุ่มกันตระเวนเปิดตลาดนัดเล็กๆ วนไปตามชุมชนต่างๆ ในย่านแถบเขาแผงม้า และอ่างเก็บน้ำลำพระเพลิงหนึ่ง

รถบัสสี่ล้อคันนี้คุณญาซื้อมาเพื่อทำเป็นรถรับส่งนักเรียน และในบางครั้งก็รับจ้างวิ่งจัดทัวร์นำผู้คนในละแวกบ้านวิ่งเที่ยว วิ่งงานบุญ ต่อมาเมื่องานรับส่งนักเรียนไม่ดีเหมือนในช่วงแรกๆ เลยหยุดวิ่ง เลยนั่งคิดว่าจะเอารถบัสคันนี้มาทำเป็นรถขายของจะได้ไหม

เมื่อทวนดูความคิดของตนเองดูแล้วก็เห็นว่ามีความเป็นไปได้ ประจวบเหมาะๆกับตนเองมีความรู้ทางด้านช่างอยู่แล้ว เครื่องไม้เครื่องมือก็มีอยู่ เพราะพี่ชายทำตู้ซ่อมรถอยู่ ซึ่งตนเองยามว่างก็ไปช่วยงานในตู้ จึงตัดสินใจที่จะดัดแปลงรถบัสนักเรียนให้กลายเป็นร้านขายของชำของตนเอง

เล่าความคิดให้ภรรยาฟัง ปรากฏว่าภรรยาไม่ค่อยเห็นด้วยนัก นึกภาพไม่ออกว่ามันจะดีอย่างไร จะสะดวกสบายอย่างไร

คิดแล้วลงมือทำ

การแปลงร่างเจ้ารถบัสใช้เวลาประมาณหนึ่งเดือนจึงแล้วเสร็จ โดยคุณญาใช้เวลาว่างจากการช่วยงานในตู้รถมาทำงานกับเจ้ารถบัสสี่ล้อของเขา

เมื่อทำเสร็จรถบัสคันนี้ถูกขนของขึ้นรถ ประเดิมใช้งานขายของครั้งแรกเมื่อเดือนตุลาคมปี 2562 ที่ผ่านมา เรากลามคุณสุ ภรรยาของคุณญาว่าการเปลี่ยนแปลงรูปแบบร้านจากเดิมมาสู่การใช้รถบัสเป็นอย่างไรบ้าง เธอบอกว่า “แรกๆ ที่เขามาเล่าให้ฟังเราก็ไม่คิดหรอกว่ามันจะดีนะ” แต่ทว่าเมื่อได้เปลี่ยนมาใช้รถบัสในการเป็นร้านขายของพอปรับตัวได้ก็ดีมาก ตั้งร้านขายของแบบเก่าใช้เวลาเกือบ





ปลอดภัยในความไม่คาดคิดต่อเติมพิเศษ

ป้าเปเปอร์เมกซ์

@ ศูนย์บริการลูกค้า & ทัวร์

ญาติ + บริการลูกค้า & ทัวร์

ISUZU

THAILAND 35
40 05 42



ชั่วโมงกว่าจะตั้งร้านเสร็จ พอเปลี่ยนมาใช้รถบัสนี้ไม่ถึงครึ่งชั่วโมงก็เสร็จเรียบร้อย เมื่อก่อนต้องกางเต็นท์พื้นที่ 6 x12 เมตร ปัจจุบันจอดรถเสร็จซึ่งผ้าใบข้างรถ กางได้ก็จัดของได้แล้ว พวกของแห้งของจิปาถะทั้งหลายไม่ต้องจัดแล้ว เพราะวางเป็นสัดส่วนอยู่บนรถเรียบร้อย ลูกค้าสามารถเดินขึ้นไปเลือกซื้อได้เลย ไม่ต้องขนเข้าขนออก ขายเสร็จการเก็บของก็สะดวก เรียกว่าชีวิตเปลี่ยนไปเลย

อีกอย่างหนึ่งที่สำคัญมากคือ ต้นทุนในการทำธุรกิจลดลงด้วย เมื่อก่อนใช้รถกระบะสองคันขนของค่าน้ำมันก็เอาเรื่องอยู่ พอมาใช้รถบัสนี้ทำให้รถกระบะใช้รถกระบะลง ปัจจุบันค่าน้ำมันสำหรับรถบัสนี้ในการวิ่งขายของอยู่ที่อาทิตย์ละเจ็ดร้อยบาทเท่านั้น

ระยะทางที่รถบัสนี้วิ่งในวันนี้ออกขายของ ไปกลับอยู่ที่ประมาณสี่สิบกิโลเมตร เราไม่รู้ว่ามีใครนำรถบัสนี้มาดัดแปลงเปลี่ยนเป็นร้านขายของแบบนี้หรือไม่ พื้นฐานการปรับเปลี่ยนของรถคันนี้คือเมื่อหมดขนาดคับกับกิจการเดิม คือการวิ่งรับส่งนักเรียนก็ดูเหมือนจะไม่มีทางไป

จะขายทิ้งก็ไม่ได้ราคาอีกทั้งก็เชื่อว่าจะมีใครมารับซื้อต่อ จึงมองดูรอบตัวว่ารถจะมาช่วยอะไรต่อได้บ้าง

เจ้าของรถอย่างคุณดูญาดูเหมือนจะเป็นผู้ซึ่งไม่หยุดนิ่ง เพราะเมื่อได้พูดคุยกันก็พบว่าทำกิจการหลายอย่าง ทั้งเป็นพ่อค้า ขับรถ เป็นช่าง สนุกสนานกับการได้ทำงาน เมื่อหน้าที่ประจำหรือบทบาทเดิมของเจ้าบัสนี้เหลือหมดลงคุณดูญาก็ซบชีวิตใหม่ให้กับมัน และดูเหมือนว่าจะเป็บทบาทที่เจ้าเหลือลงจะชื่นชอบกว่าเดิม

การมีรถบัสนี้เป็นร้านค้า นอกจากจะเพิ่มความความสะดวกสบายให้กับครอบครัวในการขายของได้มากขึ้น ยังเป็นจุดเด่นให้กับตลาดด้วย ใครผ่านไปมาเมื่อเห็นเข้าก็แวะมาดู ได้รู้จักพบปะกับผู้คนเพิ่มมากขึ้น คุณดูญาบอกว่าก่อนที่ Asian Trucker จะมาก็มีคนมาขอพูดคุยถ่ายวิดีโอไปแล้ว หลังจากเราก็จะมีมาอีก

สำรวจรอบโชว์ห่วยบัสนี้

รื้อเก้าอี้ออกหมด เจาะช่องด้านข้างฝั่งซ้าย เพื่อสามารถวางของและสามารถเอาของขึ้นลงได้โดยง่าย อำนวยความสะดวก

ให้กับพื้นที่ขายด้านล่าง ภายในรถติดตั้งชั้นเหล็กสูงระดับเอวเพื่อเป็นที่วางสินค้าต่างๆ แยกไว้เป็นหมวดหมู่ชัดเจน สารพัดสิ่งของที่จำเป็นสามารถเลือกซื้อไปจากรถคันนี้ได้ การปรับเปลี่ยนด้านบนนั้นทำอย่างเรียบง่ายโดยไม่ต้องใช้ต้นทุนมาก แต่ตอบโจทย์สำหรับการใช้งาน

ด้านข้างรถด้านล่างเมื่อกางผ้าใบแล้วก็ตั้งเป็นโต๊ะจำหน่ายของสด ซึ่งส่วนใหญ่ก็จะเป็นบรรดาพืชผักต่างๆ ยาวขนานไปกับด้านข้างของรถ ส่วนอื่นๆ ของรถบัสนี้ไม่ได้ทำอะไรเพิ่มเติม สีก็เป็นสีเดิมคือสีเหลืองที่เป็นสีสำหรับรถรับส่งนักเรียน

โลกของรถบัสนี้และรถบรรทุกรุ่นเก่า เมื่อพ้นจากบทบาทแรกเริ่มซึ่งโดยส่วนมากจะเป็นเพื่อการบรรทุกและขนส่ง หากแต่เมื่อเข้าสู่วงจรชีวิตที่สอง บางคันมีชีวิตที่สาม บทบาทของบรรดาเหล่านี้ที่เราบังเอิญไปพบเห็นนั้นมีความหลากหลายตามแต่ความคิดสร้างสรรค์ของผู้ที่ครอบครองมันอย่างแท้จริง





บริษัท เชลล์แห่งประเทศไทย จำกัด ออกยากลยุทธ์ “พลังงานสะอาด เพิ่มประสิทธิภาพ และดีต่อสิ่ง แวดล้อม” เปิดตัว น้ำมันเชลล์ พิวเซฟ ดีเซล บี 10 สูตรใหม่

ปัจจุบันน้ำมันดีเซลมีที่ประเภท ต่างกันอย่างไร

ข้อมูลในปัจจุบัน น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว แบ่งเป็น 3 ประเภท ได้แก่ น้ำมันดีเซลหมุนเร็วธรรมดา น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B10 และน้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B20 โดยน้ำมันดีเซลทั้ง 3 ประเภท มีคุณภาพเหมือนกันทุกประการ แต่มีความแตกต่างกันที่สัดส่วนผสมไบโอดีเซล คือ น้ำมันดีเซลหมุนเร็วธรรมดา หรือ B7 มีสัดส่วนไบโอดีเซล 6.6 – 7% น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B10 มีสัดส่วนไบโอดีเซล 9 – 10% และ น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B20 มีสัดส่วนไบโอดีเซล 19 – 20%

ประเทศไทยต้องนำเข้าน้ำมันดิบมาผลิตเป็นน้ำมันสำเร็จรูป นโยบายการเพิ่มสัดส่วนการผสมของเชื้อเพลิงชีวภาพในสัดส่วนที่สูงขึ้น จะทำให้สามารถประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงที่มาจาก การนำเข้าได้มากขึ้นตามสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นของเชื้อเพลิงชีวภาพ เช่น ปกติใช้ B7 วันละประมาณ 60 ล้านลิตร ดังนั้น หากดีเซล B10 เป็นดีเซลฐานทำให้สามารถประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงได้เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 3 ของปริมาณการใช้ดีเซล หรือประมาณวัน ละ 1.8 ล้านลิตร

ประโยชน์และข้อดีของการใช้น้ำมันดีเซล B10

สร้างสมดุลปาล์มน้ำมันทั้งระบบในประเทศ ปริมาณการใช้ (ภาคพลังงาน และเพื่อการบริโภค)
สร้างเสถียรภาพราคาปาล์มน้ำมัน (ทำให้ราคาสูงขึ้น)
ช่วยลดมลพิษ (ปริมาณฝุ่น PM 2.5) เนื่องจากการใช้เชื้อเพลิงชีวภาพในสัดส่วนที่สูงขึ้น

บริษัท เชลล์แห่งประเทศไทย จำกัด ตอกย้ำกลยุทธ์ “พลังงานสะอาด เพิ่มประสิทธิภาพ และดีต่อสิ่งแวดล้อม” ด้วยการ เปิดตัว น้ำมันเชลล์ พิวเซล ดีเซล บี10 สูตรใหม่

โดยเชลล์ตั้งเป้าหมายจุดจำหน่ายไปยังสถานีบริการน้ำมันเชลล์ให้ครอบคลุมทั่วประเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า พร้อมสนับสนุนนโยบายรัฐในการส่งเสริมการใช้น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B10 เป็นน้ำมันดีเซลหลักของประเทศ เพื่อช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

นายปณัฏฐ์ ประจวบเหมาะ ประธานกรรมการ บริษัท เชลล์แห่งประเทศไทย จำกัด กล่าว “ในฐานะผู้นำในธุรกิจพลังงานและน้ำมันระดับโลก เชลล์ได้สนับสนุนนโยบายรัฐโดยการเดินหน้าขับเคลื่อนนโยบายเสริมสร้างความมั่นคงทางพลังงานควบคู่ไปกับการดูแลสิ่งแวดล้อมและสนับสนุนเกษตรกรปาล์มน้ำมันอย่างต่อเนื่อง ด้วยการใช้น้ำมันหมุนเวียนโดยการเพิ่มสัดส่วนการใช้ Bio component ทั้งเรื่องไบโอดีเซลและเอทานอล ซึ่งเหมาะสมกับประเทศไทยที่มีศักยภาพในการผลิต Bio Fuel เพื่อสร้างความเป็นอยู่ที่ดีแก่เกษตรกร

โดยน้ำมันไบโอดีเซลที่เชลล์จำหน่ายนั้นมาจากน้ำมันปาล์มที่ได้มาตรฐานการรับรองการผลิตน้ำมันปาล์มอย่างยั่งยืน (RSPO) ซึ่งช่วยดูแลทั้งด้านเศรษฐกิจและสิ่งแวดล้อมให้ดีขึ้น สำหรับการเปิดตัวน้ำมันเชลล์ พิวเซล ดีเซล บี10 สูตรใหม่ ในวันนี้เป็นอีกหนึ่งความมุ่งมั่นของเชลล์ในการขับเคลื่อนการเดินหน้าสู่การเปลี่ยนผ่านพลังงานที่ยั่งยืน โดยเชลล์ยังได้ร่วมมือกับพันธมิตรค่ายรถยนต์ จัดทำรายชื่อรถที่รองรับน้ำมันดีเซล บี 10 และนำมาให้ความรู้แก่ผู้บริโภคในสถานีบริการน้ำมัน รวมถึงพันธมิตรทางธุรกิจเช่น เคอร์รี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) และฟาร์มเฮ้าส์ ในการใช้น้ำมันเชลล์ พิวเซล ดีเซล บี10 ในรถกระบะที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจด้วย”

นางสาวอรอุทัย ณ เชียงใหม่ กรรมการบริหาร ธุรกิจการตลาดค้าปลีก บริษัท เชลล์แห่งประเทศไทย จำกัด



กล่าวเพิ่มเติมว่า “ เชลล์สำรวจความต้องการของบริโภคอยู่เสมอทำให้มีความเข้าใจผู้บริโภคเป็นอย่างดี จึงพัฒนาผลิตภัณฑ์คุณภาพด้วยนวัตกรรมที่ล้ำสมัย การได้รับรางวัลจากการโหวตของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ของเชลล์ จาก Thailand Automotive Quality Award (TAQA) ทั้ง รางวัลธุรกิจยานยนต์ยอดเยี่ยม ด้านผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับรถยนต์ ประเภทน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน และประเภทน้ำมันหล่อลื่น เป็นปีที่ 6 ติดต่อกันนั้น แสดงให้เห็นถึงความไว้วางใจของผู้บริโภคที่มีต่อคุณภาพน้ำมันของเชลล์ สำหรับ น้ำมันเชลล์ พิวเซล ดีเซล บี10 สูตรใหม่นี้ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่นหลายประการไม่ว่าจะเป็น ให้สมรรถนะที่ดีด้วยเทคโนโลยีไดนาเฟล็กซ์ ดีต่อสิ่งแวดล้อมด้วยคุณสมบัติ Dirt Busting ช่วยป้องกันคราบตะกอนสะสมที่หัวฉีด ทำให้เครื่องยนต์ทำงานได้เต็มประสิทธิภาพ เผาไหม้สมบูรณ์ ช่วยลดเขม่าไอเสีย รวมถึงราคาที่ถูกลงกว่า เชลล์ยังคงมุ่งมั่นในการพัฒนาผลิตภัณฑ์คุณภาพควบคู่ไปกับการยกระดับให้สถานีบริการน้ำมันเชลล์เป็น ‘สถานีเต็มสุข’ อย่างครบวงจร เพื่อมอบประสบการณ์การใช้บริการที่ดีเยี่ยมแก่ผู้บริโภคตามเจตนารมณ์ เชลล์เต็มสุขในทุกชีวิต หรือ Make Life’s Journeys Better”

น้ำมันดีเซล B10 เมื่อใช้แล้วจะกระทบเครื่องยนต์หรือไม่ รถรุ่นไหน ยี่ห้อไหน ปีไหน ที่สามารถใช้ได้บ้าง?

การใช้น้ำมันดีเซล B10 กับเครื่องยนต์ที่สามารถรองรับการใช้งานจะไม่มีผลกระทบต่อเครื่องยนต์ เนื่องจากผู้ผลิตรถยนต์ให้การรับรองการใช้งานไว้เรียบร้อยแล้ว โดยผู้ที่มีความสนใจจะใช้น้ำมันดีเซล B 10 สามารถตรวจสอบรุ่นรถ ได้จากประกาศกรมธุรกิจพลังงานเรื่อง กำหนดลักษณะและคุณภาพของน้ำมันดีเซล (ฉบับที่ 3) พ.ศ.2562 หรือที่เว็บไซต์กรมธุรกิจพลังงาน

สำหรับผู้บริโภคที่ไม่ทราบข้อมูล รุ่นรถ และต้องการหาข้อมูลว่ารถที่ใช้อยู่สามารถใช้น้ำมันดีเซล B10 ได้หรือไม่ สามารถตรวจสอบรุ่นรถได้ที่เว็บไซต์กรมธุรกิจพลังงาน www.doeb.go.th หรือติดต่อสอบถามโดยตรงที่ศูนย์บริการหรือศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ของผู้ผลิตรถยนต์แต่ละยี่ห้อ

OUR Khung BangKachao



บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)
ทำพิธีส่งมอบสวนเฉลิมพระเกียรติ
80 พรรษา พระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร
พื้นที่ 400 ไร่ แก่กรมป่าไม้

วันที่ 13 กุมภาพันธ์ ที่ผ่านมา นายชาญศิลป์ ตรีนุชกร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ทำพิธีส่งมอบสวนเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา พระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร พื้นที่ 400 ไร่ แก่กรมป่าไม้ เพื่อดูแลให้เป็นแหล่งเรียนรู้ทางธรรมชาติของประชาชน และร่วมฟื้นฟูพื้นที่สีเขียวบริเวณคู้บางกะเจ้าอย่างยั่งยืน ในงาน “1 ปี แห่งการขับเคลื่อนและก้าวต่อไปของการสานพลัง โครงการ OUR Khung BangKachao” โดยมี ดร.สุเมธ ตันติเวชกุล เลขาธิการมูลนิธิชัยพัฒนา ประธานโครงการฯ และนางศิวพร ชิวสวัสดิ์ รองผู้ว่าราชการจังหวัดสมุทรปราการ ร่วมพิธี





“OUR Khung BangKachao” เป็นโครงการพัฒนาพื้นที่สีเขียวควบคู่กับเศรษฐกิจเติบโต ในพื้นที่คู้งบางกะเจ้า อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ อันประกอบไปด้วย 6 ตำบล

มีเป้าหมายเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต วิถีชุมชน และสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน ตามพระราชปณิธานสมเด็จพระกนิษฐาธิราชเจ้า กรมสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ที่ต้องการสานต่อพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร โดยมีระยะเวลาดำเนินงาน 5 ปี (2561-2566) เน้นการดำเนินงานด้วยการสานพลังบูรณาการความร่วมมือทุกภาคส่วน ทั้งภาครัฐ เอกชน และชุมชน ภายใต้การมีส่วนร่วมและคำนึงถึงความต้องการของชุมชนเป็นพื้นฐาน

การส่งมอบผืนป่ากว่า 400 ไร่ ครั้งนี้ว่า ปตท. มีการดำเนินงานโดยให้ความสำคัญกับการดำเนินงานตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืนภายใต้หลัก 3P คือ การทำธุรกิจควบคู่กับการดูแลชุมชนและสังคม (People) การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (Planet) และเป็นฐานความมั่นคงแก่ภาคเศรษฐกิจและสังคมเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน (Prosperity) ซึ่งตรงกับจุดมุ่งหมายของโครงการ OUR Khung BangKachao ที่ต้องการพัฒนาและฟื้นฟูพื้นที่สีเขียวบริเวณคู้งบางกะเจ้าให้เกิดความเจริญเติบโตอย่างสมดุลและยั่งยืน ตามพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร รวมถึงปตท.ยังมีประสบการณ์การปลูกและดูแลรักษาผืนป่ากว่าหนึ่งล้านไร่ ใน 50 จังหวัด ตั้งแต่ปี 2537 จึงอาสาเป็นคณะทำงานหลักในมิติของการบริหารจัดการพื้นที่สีเขียว ณ คู้งบางกะเจ้า เพื่อให้กลับมาเป็นปอดที่สมบูรณ์ของกรุงเทพฯ เหมือนเช่นเคย นายชาญศิลป์ ตรีนุชกร กล่าว

ปตท. ได้เริ่มดำเนินการปลูกป่าพื้นที่ 400 ไร่ นี้ ตั้งแต่ปี 2559 และแล้วเสร็จในปี 2562 โดยร่วมลงนามบันทึกข้อตกลงทำภารกิจร่วมกับกรมป่าไม้ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และชุมชนโดยรอบ ภายใต้ยุทธศาสตร์การดำเนินงานของมูลนิธิชัยพัฒนา ทำการคัดเลือกพันธุ์พืชและปลูกต้นไม้ในพื้นที่ราชพัสดุ จัดทำห้องนิทรรศการแบบ

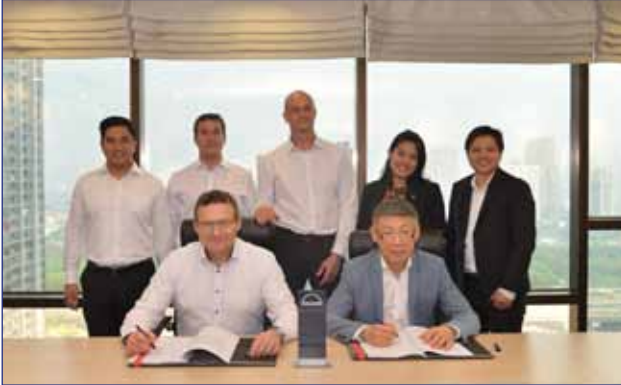
ซิมูเลเตอร์ที่ทันสมัย ติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์บนหลังคา และระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ รวมถึงศึกษา วิจัย แนวทางการป้องกันการกัดเซาะชายฝั่ง ตลอดจนฟื้นฟูพื้นที่ป่าชายเลนริมแม่น้ำเจ้าพระยาซึ่งปัจจุบันปตท.พร้อมแล้วที่จะส่งผืนป่าคืนแก่ประชาชนในพื้นที่คู้งบางกะเจ้า โดยทำการส่งมอบให้แก่กรมป่าไม้ดูแลต่อ เพื่อให้เป็นแหล่งเรียนรู้ตามธรรมชาติ เป็นสถานที่พักผ่อนหย่อนใจ และเป็นจุดเด่นในพื้นที่คู้งบางกะเจ้าอย่างยั่งยืนต่อไป

นางสาวดวงพร เทียงวัฒนธรรม รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ กำกับดูแลองค์กรและกิจการสัมพันธ์ ในฐานะประธานคณะทำงานด้านการพัฒนาพื้นที่สีเขียวคู้งบางกะเจ้า เปิดเผยข้อมูลเพิ่มเติมว่า พื้นที่คู้งบางกะเจ้า เคยได้รับการยกย่องว่าเป็นปอดของเมืองกรุง เพราะแต่เดิมมีพื้นที่สีเขียวมากถึง 10,000 ไร่ แต่เมื่อเวลาผ่านไป เศรษฐกิจและสังคมมีการเติบโตขึ้น ทำให้พื้นที่เหล่านั้นลดลงกว่าครึ่ง และเกิดปัญหาหมอกพิษขึ้น ปตท.จึงอยากที่จะเข้ามาดูแลพื้นที่ตรงนี้ โดยมีเป้าหมายสำคัญคือคืนพื้นที่สีเขียวให้กลับไปเป็นเหมือนเดิมภายใน 5 ปี (2561-2566)

ในปีแรกคณะทำงานฯได้ทำการปลูกป่าไปแล้ว 107 แปลง 400 ไร่ พบอัตราการรอดตายสูงถึง 85% บนพื้นที่ราชพัสดุที่กรมป่าไม้ดูแลอยู่ซึ่งต้นไม้เหล่านี้ใน 15 ปี จะสามารถดักจับฝุ่นและมลพิษทางอากาศได้กว่า 19,000 กิโลกรัม/ปี ดูดซับคาร์บอนไดออกไซด์ได้กว่า 23,000 ตันคาร์บอน/ปี และปล่อยออกซิเจนเพียงพอต่อความต้องการมนุษย์ได้ 27,000 คน/ปี โดยตลอดช่วงการปลูกต้นไม้ ได้มีการจ้างงาน สร้างรายได้ให้ชุมชนได้กว่า 2.2 ล้านบาท

“ภารกิจนี้เรียกได้ว่าเป็นความท้าทายครั้งสำคัญ เพราะต้องเพิ่มพื้นที่สีเขียวในปริมาณที่เยอะพอสมควร และส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ส่วนบุคคลของประชาชนในพื้นที่ แต่ที่ผ่านมาปตท.ได้รับความร่วมมือจากองค์กรภาคีภาครัฐ ภาคเอกชน และชุมชนเป็นอย่างดี โดยแต่ละองค์กรต่างดำเนินงานด้วยการทำตามความเชี่ยวชาญของตน จึงทำให้สวนเฉลิมพระเกียรติฯ 80 พรรษา พื้นที่ 400 ไร่นี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี” นางสาวดวงพรกล่าว

MAN (แมน) ประเทศไทย เดินทางตลาดประเทศไทย อย่างต่อเนื่อง ลงนามแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายรถบัส อย่างเป็นทางการเพิ่มเติม



MAN ประเทศไทย / เดินทางในตลาดประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง ลงนามแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายรถบัสอย่างเป็นทางการเพิ่มเติม

บริษัท ท็อปเบสท์ จำกัด (Topbest) ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายรถบัสอย่างเป็นทางการสำหรับ MAN ในประเทศไทยโดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2562

บริษัท ท็อปเบสท์ จำกัด (Topbest) มีประสบการณ์มากกว่า 30 ปี ในธุรกิจ Body Builder และการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอะไหล่ยานยนต์

พิธีลงนามในสัญญา โดยนายสมาน เตชะอิทธิพร (President) ตัวแทนจาก Topbest และตัวแทนจาก MAN โดย Mr. Thilo Halter (Head of Area Asia Pacific)

MAN รู้สึกยินดี และพร้อมที่จะก้าวไปข้างหน้า ทำงานร่วมกับบริษัท ท็อปเบสท์ (Topbest) ที่จะให้บริการคุณภาพกับลูกค้าในประเทศไทย

DCVT '2020 Moving Forward Together' Dealer Convention Inspires Teamwork



บริษัท เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วีฮีเคิลส์ (ประเทศไทย) จำกัด หรือ ดีซีวีที จัดประชุมตัวแทนจำหน่ายภายใต้แนวคิด '2020 Moving Forward Together' หรือ 'ก้าวไปข้างหน้าพร้อมกัน 2563' ระหว่างวันที่ 9-10 มกราคมที่ผ่านมา โดยมี 14 ผู้จำหน่ายรถเพื่อการพาณิชย์ ยี่ห้อฟูโซ่และเมอร์เซเดส-เบนซ์ในประเทศไทยเข้าร่วม

หัวข้อในการพูดคุยมุ่งเน้นในเรื่องการทำอะไรของผู้จำหน่าย การทำงานเป็นทีม การพัฒนาเครือข่าย และการบริการที่เป็นเลิศ ด้วยการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องของดีซีวีที ในเรื่องกลยุทธ์ในการทำตลาด

และให้เครื่องมือที่เหมาะสมกับผู้จำหน่ายเพื่อแข่งขันในตลาดรถเพื่อการพาณิชย์ในประเทศไทย ภายในงานได้เปิดโอกาสให้คุณสเตฟาโน จีออร์ดานี ได้ตอบคำถามจากผู้จำหน่าย หลังจากที่ได้เข้ารับตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ เมื่อไม่นานมานี้

คุณจีออร์ดานี กล่าวกับผู้ร่วมงานว่า ดีซีวีทีและกลุ่มตัวแทนจำหน่าย จะทำงานร่วมกันใกล้ชิดเปรียบเสมือนครอบครัวเดียวกัน โดยดีซีวีทีให้ความสำคัญกับการรับฟังและเรียนรู้จากตัวแทนจำหน่ายของเรา เพื่อนำข้อมูลไปวางแผนกลยุทธ์ในอนาคต ซึ่งจะช่วยสร้างระบบที่ยั่งยืน และสร้างผลกำไรให้แก่ทั้งบริษัทและตัวแทนจำหน่ายทั้งหมด

“ดีซีวีทีมุ่งมั่นและจะยังคงให้บริการตลาดรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ ด้วยสองแบรนด์ของเราภายใต้การบริหารของเดมเลอร์ ผลิตภัณฑ์ฟูโซ่ (Fuso) มอบความน่าเชื่อถือและความทนทานที่ได้รับการพิสูจน์แล้วว่าสามารถบรรทุกน้ำหนักที่มากและระยะเวลาทำงานที่ยาวนานให้แก่ลูกค้าของเรา รถเพื่อการพาณิชย์จากเมอร์เซเดส-เบนซ์ให้ผลกำไรสูงสุด ความปลอดภัยที่เหนือระดับ พร้อมความสะดวกสบายและเทคโนโลยีที่ล้ำสมัย”

ทั้งนี้ นายจีออร์ดานี และทีมผู้บริหารมีการวางแผนที่จะขับเคลื่อนการทำงานต่อไป ภายใต้โครงการ 'DCVT on the Road' ด้วยการเดินทางไปเยี่ยมผู้จำหน่ายทั่วประเทศ โดยเริ่มที่ภาคใต้เป็นที่แรก

งานประชุมใหญ่สามัญ ประจำปี 2562 สมาคมผู้ประกอบการรถเครน



เมื่อวันเสาร์ที่ 7 มีนาคม 2563 ณ โรงแรม ศุภาลัยปาล์ม รีสอร์ท มวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี นายจิรุตม์ วิศาลจิตร อธิบดีกรมการขนส่งทางบก ได้ให้เกียรติเป็นประธานงานประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2562 สมาคมผู้ประกอบการรถเครน โดยมีประธานร่วม พล.ต.ต.อำพล บัวรับพร ผบ.ช.ตำรวจภูธร ภาค 1 และ นายชาติชาย ชวงชิง วิศวกรใหญ่ฝ่ายบำรุงทางตัวแทนของ อธิบดีกรมทางหลวง ในการประชุมใหญ่สามัญประจำปีของสมาคมผู้ประกอบการรถเครน

โดยในงาน นายสุทธิชัย ปิยรัตน์วรสกุล นายกสมาคมผู้ประกอบการรถเครน PCA ได้สร้างที่พักสำหรับตำรวจทางหลวง และได้ทำพิธีส่งมอบให้กับกองบังคับการตำรวจทางหลวง มูลค่า 570,000 บาท ในงานประชุมฯ โดย พล.ต.ต. ชัช สุขแก้วณรงค์ ผู้บังคับการตำรวจทางหลวง เป็นผู้รับมอบ โดยมี พล.ต.ต.สมชาย เกาสำราษฎร์ ผบ.ช.ตำรวจสอบสวนกลาง และ พ.ต.อ.สุทธสวัสดิ์ ดุสิตพิณผล ผกก.1 ตำรวจทางหลวง เป็นสักขีพยาน

ในงานมีกิจกรรมที่น่าสนใจหลากหลาย ทั้งการให้ความรู้ใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ กฎหมายภาคขนส่ง กับสมาชิก มีนิทรรศการ งานแสดงสินค้าและนวัตกรรมยานยนต์เพื่อผู้ประกอบการ เปิดโอกาสให้บรรดาสมาชิกได้พบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นต่อยอดธุรกิจ

Volvo Trucks เปิดตัวรถบรรทุกใหม่สี่รุ่น โดยมุ่งเน้นที่สภาพแวดล้อมการขับขี่ ความปลอดภัยและผลผลิต

“เราภูมิใจในการลงทุนที่คาดการณ์ไว้ เป้าหมายของเราคือการเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจที่ดีที่สุดของลูกค้าของเราด้วยการทำให้พวกเขาแข่งขันได้มากขึ้น และช่วยให้พวกเขาตั้งจุดเน้นที่ที่ดีที่สุดในตลาดที่ยากลำบากยิ่งขึ้น” โรเจอร์ อัลล์ประธานของ Volvo Trucks กล่าว รถบรรทุกทุกหนี่งรุ่นใหม่ที่เปิดตัวสู่ตลาดประกอบด้วย **Volvo FH, FH16, FM และ FMX**

วอลโว่กล่าวว่า ความต้องการขนส่งที่เพิ่มขึ้น คาดว่าจะส่งผลต่อความพร้อมของผู้ขับขี่ที่มีทักษะทั่วโลก นั่นคือการขาดคนขับ ยกตัวอย่างเช่นในยุโรป การประมาณการแสดงให้เห็นว่าประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์ของงานขับรถทั้งหมดนั้นว่างลง เพื่อช่วยให้ลูกค้ารับสมัครและรักษาคคนขับรถที่ดีที่สุดไว้ได้ Volvo Trucks ได้ให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการพัฒนารถบรรทุกใหม่เพื่อให้คน



ขับรถมีความปลอดภัยยิ่งขึ้น มีประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น และให้รถเป็นเครื่องมือในการทำงานที่น่าดึงดูดใจ สำหรับผู้ขับขี่ที่มีคุณสมบัติเหมาะสม

“รถบรรทุกใหม่ของเราจะช่วยให้ผู้ขับขี่ทำงานได้อย่างปลอดภัยและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ช่วยให้ลูกค้าของเรามีข้อเสนอที่แข็งแกร่ง ในการแข่งขันเพื่อดึงดูดคนขับรถที่มีประสิทธิภาพที่สุด” Roger Alm President Volvo Trucks กล่าว

รายละเอียดเพิ่มเติม ที่ www.volvotrucks.com

Steelmer ผู้ผลิตรถบรรทุกสายแรกของไทย ที่มีมาตรฐานพร้อมสำหรับ **Hardox®** ในโปรแกรม **My Body**



ประเทศไทย - ผู้ผลิตเหล็กทั่วโลก

SSAB มีความยินดีที่จะประกาศว่า บริษัทผู้ผลิตรถบรรทุกและรถดั้มพ์ Steelmer Company Ltd. ได้ผ่านการรับรองการเป็นสมาชิกในโปรแกรม Hardox® In My Body Steelmer ออกแบบ ผลิต, ประกอบ ชิ้นส่วนรถดั้มพ์, ตัวถังดั้มพ์, hook lift containers, vacuum tanks และ waste compactors

Steelmer มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในจังหวัดระยอง ดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปี เป็นหนึ่งในผู้ผลิตชั้นนำในตลาดประเทศไทย บริษัทมีกำลังผลิตประมาณ 250 หน่วยในแต่ละปี ผลิตชิ้นส่วนสำหรับอุปกรณ์เครื่องจักรกลขนาดใหญ่ รวมทั้งผลิตชิ้นส่วนให้กับวอลโว่, นิสสัน และแมน จำหน่ายชิ้นส่วนผลิตภัณฑ์ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ

Steelmer ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 มีระบบควบคุมคุณภาพเต็มรูปแบบ เพื่อให้แน่ใจว่าเป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพสูงสุด ก่อนที่จะปล่อยออกสู่ตลาดและส่งมอบให้กับลูกค้า ด้วยความมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องในด้านคุณภาพ Steelmer ได้ใช้รถลากจูง และภาชนะบรรจุ เพื่อพัฒนาต่อยอดสู่การได้รับการรับรองว่าเป็น Hardox® In My Body

ผลิตภัณฑ์ Hardox ที่ผ่านการรับรองจาก In My Body เป็นสัญลักษณ์ของคุณภาพและความไว้วางใจ โปรแกรมดังกล่าวถูกจำกัดให้เฉพาะบริษัท ที่มีผลงานเป็นเลิศในด้านการผลิต ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากระบวนการผลิตคุณภาพการเชื่อมและการออกแบบของพวกเขาเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ของ SSAB โลโก้แต่ละอันมาพร้อมกับ ID ที่ไม่ซ้ำกัน ซึ่งสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ระบุที่มา

และวัสดุที่ใช้ ลูกค้าจะสามารถทราบได้ว่าผลิตภัณฑ์นี้ทำจากแผ่นสวม Hardox® ของแท้ไม่ใช่จากการเลียนแบบที่คุณภาพด้อยกว่า นอกจากนี้ที่ปีเปอร์และภาชนะบรรจุทั้งหมดที่มีโลโก้นี้เป็นหลักฐานว่าอุปกรณ์มีความต้านทานการสึกหรอและความต้านทานแรงกระแทกที่ไม่มีใครเทียบได้

ประโยชน์ของ Hardox ในอุปกรณ์โดย Steelmer

ตลอดระยะเวลาห้าปีที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน การผสมผสานระหว่างความแข็งแรงและความเหนียวเป็นสิ่งที่ทำให้ Hardox® โดดเด่นในตลาด Steelmer ได้ใช้เหล็ก Hardox® ในรถดั้มพ์ รถบรรทุกและอุปกรณ์อื่นๆ รวมถึงท่อโรงงานปูนซีเมนต์ที่ใช้ Hardox® 500 ปัจจุบันบริษัท กำลังทำงานเกี่ยวกับการผลิตถังขยะมูลฝอยที่ทำจาก Hardox® 450

HARDOX®
WEAR PLATE

THE WORLD'S #1 WEAR STEEL

เหล็กกล้าต้านทานการสึกหรออันดับ 1 ของโลก

ความแข็งและความเหนียวถูกนำมาผสมรวมกัน เพื่อทำให้ Hardox® เป็นแผ่นเหล็กกล้าต้านทานการสึกหรอชั้นนำ วัสดุนี้มีความแข็งแรงสูงจากผิววัสดุไปจนถึงใจกลางวัสดุ ให้อายุการใช้งานยาวนานและการบำรุงรักษาต่ำ แม้แต่ในสภาพแวดล้อมที่มีการสึกหรอแบบสุดขีด และวัสดุยังมีความเหนียวสูง ซึ่งทำให้สามารถใช้ Hardox® เป็นเหล็กโครงสร้างได้ หากคุณกำลังมองหาเหล็กกล้าที่มีคุณสมบัติต้านทานการสึกหรอที่ดีที่สุด โปรดนึกถึงผลิตภัณฑ์ Hardox® ของแท้

www.hardox.com

Contact Mr Pawin Fahpinyo
Regional Sales Manager, Thailand
+66 (0) 65 929 5988
pawin.fahpinyo@ssab.com

Explore the world of
Hardox® wear plate



SSAB



PRODUCTIVITY

UPTIME

SAFETY



หน้าที่อันยิ่งใหญ่

THE HEAVY LIFTER

งานขนส่งวัตถุอันตรายไม่ใช่เรื่องง่าย ต้องขนส่งให้ทันเวลา และไม่มีที่ว่างสำหรับคำว่าผิดพลาด การขนส่งสินค้าอันตรายตามมาตรฐานความปลอดภัย ADR ต้องใช้ประสบการณ์และทักษะสูง รถที่ออกแบบมาให้มีความปลอดภัยสูงสุด เพื่อขนส่งสินค้าอันตรายโดยเฉพาะ จึงเป็นคำตอบสำหรับคุณ...เพราะธุรกิจคุณ สำคัญที่สุด

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ 0 2017 9200 หรือ www.scania.co.th



Scania Thailand Group



Scania TH Group



Scania Thailand Group



Scania_TH_Group



SCANIA