

# ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com  
นิตยสารเอเชียัน ทรักเคอร์ (ประเทศไทย)

THAILAND



## 12 ปี เพชรอินทร์

ล่องใต้  
สนทนากับผู้ประกอบการขนส่งภาคใต้  
ถนนทรานสปอร์ต  
ส.แม่ขีร์ โลจิสติกส์

เชกแซมปี มอเตอร์  
ธุรกิจ ซื้อ-ขายรถบรรทุกมือสอง

BESTCO / บางกอก เอราวัณ เซอร์วิสทราน  
Oversize Logistics

บางพลีใหญ่ขนส่ง  
เต็มรถบรรทุกจากเยอรมัน เอ็ม เอ เอ็น เข้าฟลิก  
เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจส่งมอบงานคุณภาพสู่ลูกค้า



NEW  
**Quester**  
Made to go the extra mile



**พร้อมแล้ววันนี้!**  
**ควสเตอร์ใหม่ 390 แรงม้า**



ใหม่! เกียร์ที่อัตโนมัติ  
**รุ่น Escot**  
ขับง่าย ประหยัด ปลอดภัย

# SOUTH EAST ASIA'S LARGEST COMMERCIAL VEHICLE EXHIBITION

Back in 2021. Apply for a booth now to avoid  
disappointment! Contact us via  
[info@asiantrucker.com](mailto:info@asiantrucker.com)



# The Drivers **ASIAN TRUCKER**



PDF versions  
are available for  
download at  
[www.asiantrucker.com](http://www.asiantrucker.com)

บรรณาธิการ  
พีสุจน์อักษร  
ผลิตโดย

## EDITORIAL

ทรงยศ กนกวิฑูร  
พรพรรณ บุญถนอม  
อน อาร์ท ศรีเอชั้น

## ADVERTISING

### THAILAND

ชินกมล ศรีสมโภชน์  
08 1916 5161  
[salathai@asiantrucker.com](mailto:salathai@asiantrucker.com)

### MALAYSIA

Nicole Fong  
[Nicole@asiantrucker.com](mailto:Nicole@asiantrucker.com)

### SINGAPORE

Floyd Cowan  
[Floyd@asiantrucker.com](mailto:Floyd@asiantrucker.com)

## CIRCULATION, CONTRIBUTION and SUBSCRIPTION

[songyot@asiantrucker.com](mailto:songyot@asiantrucker.com)

## WEBSITE and E-NEWSLETTER

[www.asiantrucker.com](http://www.asiantrucker.com)

## Published By

On Art Creation Co., Ltd.  
34 Soi Lardprao Wanghin 4, Lardprao Wanghin Rd.,  
Lardprao, Bangkok 10230  
081 9165161  
[www.onartgroup.com](http://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](http://www.asiantrucker.com)  
to put you company on speed.

# ASIAN TRUCKER



## บอกรับสมาชิกนิตยสาร SUBSCRIPTION FORM

Personal / Company details

Mr / Ms / นาย / นางสาว .....

Company / บริษัท .....

Adress / ที่อยู่ .....

Tel. ....

Mobile .....

e-mail .....

สนใจบอกรับนิตยสาร Asian Trucker (Thailand)

เพียงแจ้งที่อยู่และรายละเอียดส่วนตัวของท่าน

พร้อมค่าจัดส่งนิตยสาร Asian Trucker

4 ฉบับ (1 ปี) เป็นเงิน 400 บาท มาที่

อนัน อาร์ท ครีเอชั่น

34 ซอยลาดพร้าววังหิน 4 ถนนลาดพร้าววังหิน

แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230

โทรศัพท์ 081 9165161

พิเศษ  
เพียงปีละ 400 บาท  
ท่านจะได้รับนิตยสาร  
Asian Trucker (Thailand)  
1 ปี (4 ฉบับ) ส่งตรงถึงท่าน



# CONTENTS



7 Editor's Note

8 Cover Story

บ.เพชรอินทรี ทรานสปอร์ต 12 ปี กับ ธุรกิจขนส่งคอนกรีตสำเร็จ

12 Logistics

บางพลีใหญ่ ขนส่ง

18 ขนส่งแดนใต้

บริษัทนอม ทรานสปอร์ต / ส.แม่ขรี

26 Oversize Logistics

BESTCO / บางกอกเอราวิณ เซอร์วิสทรานส์

32 Truck Business

เชคแซมปี ซี้อ-ขายรถบรรทุกมือสอง

38 Bus

สหมิตรอุบล

44 ช่าว & การตลาด

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่

[www.asiantrucker.co.th](http://www.asiantrucker.co.th)

Facebook : Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชื่นกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161



## เปลี่ยนแปลงเพื่ก้าวต่อไป

ต้นปี 2021 หลายคนคงไม่คาดคิดว่ากำลังจะเริ่มเข้าที่เข้าทาง เริ่มปรับตัวได้ โควิดรอบสองกลับมาสร้างผลกระทบอีกครั้ง โชคดีที่ภาวะตื่นตระหนกไม่รุนแรงเท่ารอบแรก หลังจากวุ่นวายกันอยู่ช่วงหนึ่ง ทุกอย่างก็สามารถควบคุมได้

แต่ก็ทำให้ปลายไตรมาสสี่ของปีที่แล้ว ต่อเนื่องมาถึงต้นไตรมาสแรกของปี 2021 ได้รับผลกระทบในหลายภาคส่วน ที่หนักหน่อยเห็นจะได้แก่ผู้ประกอบการท่องเที่ยว ซึ่งแต่เดิมก็หนักอยู่แล้ว

ช่วงไตรมาสแรกของปีนี้ Asian Trucker มีโอกาสได้สนทนากับผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งในหลายหมวด ทั้งในพื้นที่ภาคเหนือ ภาคตะวันออก กรุงเทพฯ และภาคใต้

แน่นอนว่ามีหลายมุมที่น่าสนใจ แต่โดยสรุปคือ สำหรับธุรกิจขนส่งกิจการยังคงเดินหน้าต่อได้ แต่กับบางหมวดอาจจะได้รับผลกระทบบ้างเช่นในหมวดการก่อสร้าง หมวดขนส่งผู้คน แต่ในส่วนของสินค้าอุปโภคบริโภคยังคงรักษาสถานะของกิจการได้เป็นอย่างดี

เรายังมีโอกาสได้สนทนากับผู้ประกอบการรถบัสเจ้าเก่าแก่ของอุบลราชธานี ซึ่งได้เห็นว่าผู้ประกอบการรถบัสต้องปรับตัวอย่างมาก หากไม่เปลี่ยนแปลงโอกาสไปต่อเป็นงานหินอย่างมาก

Asian Trucker ขอเป็นกำลังใจให้กับบรรดาผู้คนในแวดวงขนส่ง เพราะเราเองก็เป็นส่วนหนึ่งของอุตสาหกรรมนี้ ที่ต้องปรับตัวเปลี่ยนแปลงเพื่ออยู่รอดและก้าวต่อไปให้ได้เช่นเดียวกัน

ทรงยศ กมลทวีกุล  
บรรณาธิการ

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) เพิ่มเติมได้ที่  
FB : Asian Trucker-Thailand  
www.asiantrucker.co.th  
www.asiantrucker.com

# 12 ปี

# บริษัท เพชรอินทร์

## ทรานสปอร์ต จำกัด

PECHINSEE TRANSPORT CO.,LTD.







คุณเชิดพงศ์ ทิวแก้ว  
ผู้บริหารและผู้ก่อตั้ง บริษัทเพชรอินทร์ ทรานสปอร์ต จำกัด

12 ปีที่ผ่านทุ่มเทพลังทำงานให้กับ  
บริษัทนครหลวง คอนกรีต จำกัด ซึ่ง  
เป็นการทำงานที่ทางบริษัทเพชรอินทร์  
ทรานสปอร์ต มีความสบายใจ ได้รับ  
ความมั่นคง พัฒนาเติบโตเคียงคู่กัน



## 12 ปี บริษัทเพชรอินทรี ทรานสปอร์ต จำกัด

12 ปี ของบริษัทเพชรอินทรี ตั้งแต่วันแรกในปี 2552 ก้าวเดินมาจนถึงวันนี้ เสมือนจากเด็กน้อยเติบโตมาจนเป็นวัยรุ่น วันนี้ร่างกายเข้มแข็ง กล้ามเนื้อต่างๆ ในร่างกายกำลังมีความพร้อมอย่างเต็มที่ คุณเชิดพงศ์ กิวแก้ว ผู้บริหารและผู้ก่อตั้งบริษัทเพชรอินทรี ทรานสปอร์ต จำกัด กล่าว

บริษัทเพชรอินทรี ทรานสปอร์ต เริ่มต้นก้าวแรกและเติบโตเข้มแข็งมาจนถึงปัจจุบัน เพราะการได้รับโอกาสสำคัญ นั่นคือการได้รับสัญญาขนส่งคอนกรีตผสมสำเร็จ ให้กับบริษัทนครหลวง คอนกรีต จำกัด ในเขตพื้นที่เชียงใหม่ ลำพูน

บริษัทเพชรอินทรี ทรานสปอร์ต เริ่มต้นก่อตั้งเมื่อปี 2552 โดยในช่วงเริ่มต้นนั้นคุณเชิดพงศ์ เริ่มต้นกับรถบรรทุก UD 8 คัน ซึ่งคุณเชิดพงศ์ บอกว่าเป็นรถที่ถูกสร้างมาสำหรับงาน Mixer อย่างแท้จริง ทนทาน สมบุกสมบัน ทุกวันนี้ UD ที่เริ่มต้นมาพร้อมๆ กับบริษัทก็ยังคงใช้งานอยู่

บริษัทเพชรอินทรี ทรานสปอร์ต เติบโตทุกปี เมื่อบริษัทขยายตัวทำให้ต้องจัดหารถเพิ่มเติมเข้ามาในฟลีทของเพชรอินทรี ทรานสปอร์ต ฟลีทใหญ่ที่สุดที่สั่งซื้อคือ Fuso FJ จำนวน 40 คัน (ในช่วงราวปี 2558)

ปัจจุบันบริษัทเพชรอินทรี ทรานสปอร์ต มีรถในฟลีท 115 คัน เพื่อเตรียมพร้อมในการส่งสินค้า คอนกรีตผสมสำเร็จ ให้กับลูกค้าของบริษัท ซึ่งเป็นบริษัทนครหลวง คอนกรีต ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สนับสนุนหน่วยผลิตคอนกรีต 12 แห่ง ที่กระจายตัวอยู่ตามจุดสำคัญๆ ของจังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน และปทุมธานี

**อะไรคือกุญแจสู่ความสำเร็จของบริษัทเพชรอินทรี**  
คุณเชิดพงศ์ กล่าวว่า ต้องสร้างระบบที่ดีมาบริหารจัดการ ระบบต้องมาก่อน ต่อจากนั้นสร้างพนักงาน (คนขับรถ) ให้มีจิตสำนึกที่ดี ที่บริษัทเพชรอินทรีใช้แนวความคิดแบบตะวันออก คือ นำธรรมชาติเข้ามาเป็นส่วนช่วยในการบริหารจัดการ

ทำอย่างไรให้คนขับรับรู้ว่าเป็นอาชีพเป็นงานที่ดี เพื่อให้เขาทุ่มเทรับผิดชอบกับงานของตนเอง สิ่งที่บริษัทเพชรอินทรีทำคือสร้างจิตใจของคนขับให้เข้มแข็ง “เราต้องช่วยเขา ดูแลเขาไม่ให้ไปข้องแวะกับอบายมุขต่างๆ ให้อยู่ในศีลห้า เมื่อไม่ไปเกี่ยวข้องกับอบายมุข



หลักสำคัญที่ใช้ในการดูแลทีมงานให้มีขีดความสามารถ มีประสิทธิภาพในการทำงานคือ ไม่ว่าจะอย่างไรทุกคนต้องมีความสุขในการทำงาน องค์กรของบริษัทเพชรอินทรี ให้กำลังใจซึ่งกันและกัน ให้อภัยเมื่อทำผิดพลาด ให้ออกาส ชื่นชมเมื่อทำงานได้สำเร็จลุล่วง ให้ความใกล้ชิด ให้ความสำคัญซึ่งกันและกัน



คนขับเล็กงานก็มีเวลาพักผ่อนอยู่กับครอบครัว ร่างกายก็จะแข็งแรง ตื่นเช้ามาก็สามารถทำงานได้ดี แต่ถ้าเขาทำไม่ได้ เข้ามารทำงานวันนั้นทั้งวันก็จะมีแต่ปัญหา ซึ่งสิ่งเหล่านี้สำคัญ ถ้าเราสามารถสร้างให้เขาได้ งานของเราก็จะมีปัญหาน้อย” คุณเชิดพงศ์ กล่าว

“รถของเราเร็วกว่าคันนี้ เราขับคนเดียวไม่ได้ คนขับนั้นสำคัญ เราต้องพึ่งพาเขา เราบอกกับคนขับรถว่า รถเป็นเหมือนหม้อข้าวหม้อแกงของพวกเรา เป็นผู้มีพระคุณ เราดูแลรถดี รถก็ดีกับเรา เรายังกินมิใช่เพราะรถ ในขณะที่เดียวกันเราเป็นหัวหน้าเขาสอนงานเขา เราก็ต้องทำตัวเป็นตัวอย่างที่ดีให้เขาด้วย” คุณเชิดพงศ์ กล่าว

ในธุรกิจก่อสร้าง คอนกรีตผสมสำเร็จถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญ บริษัทผู้ผลิตคอนกรีตต้องการผู้ขนส่งมาทำหน้าที่ขนส่ง วิ่งบริการให้กับลูกค้า สามารถส่งคอนกรีตถึงมือลูกค้าได้ตามเป้าหมาย โดยไม่มีอุบัติเหตุ ไม่มีเรื่องร้องเรียน มีปริมาณรถเพียงพอในการจัดส่งสินค้าไปสู่ลูกค้าได้ตามต้องการ

หน้าที่ที่สำคัญของบริษัทเพชรอินทรีคือส่งสินค้าตรงตามเวลา มีรถพร้อมกับความต้องการใช้งาน ที่เกิดขึ้นได้ตลอดเวลาที่ผ่านมาตั้งแต่อดีตจวบจนปัจจุบัน เมื่อมีการประเมินการทำงานจากทางผู้ว่าจ้างคือ บริษัทนครหลวง คอนกรีต จำกัด บริษัทเพชรอินทรีได้คะแนนสูงสุดเป็นอันดับหนึ่งมาโดยตลอด ทั้งในส่วนของประสิทธิภาพในการจัดส่งสินค้า และ คุณภาพของรถ เครื่องมือที่ใช้ในการทำงาน

เมื่อประสิทธิภาพในการทำงานถูกรักษาและพัฒนาอย่างต่อเนื่องจึงไม่น่าแปลกใจ ที่ความเป็นพันธมิตรและคู่ค้ากันระหว่างบริษัทนครหลวง คอนกรีต จำกัด กับ บริษัทเพชรอินทรี ทรานสปอร์ต จำกัด จึงยืนยาวต่อเนื่องมาเป็นปีที่ 12 แล้ว

คุณเชิดพงศ์กล่าวว่า ความสำเร็จของบริษัทเพชรอินทรี เกิดขึ้นตั้งแต่วันแรกที่เปิดบริษัทเพื่อทำสัญญาจ้างงานวิ่งขนส่งคอนกรีตมิกซ์สำเร็จรูปให้กับบริษัทนครหลวง คอนกรีต จำกัด

ปีครบรอบ 12 ปี เศรษฐกิจทั่วโลกได้รับผลกระทบจากวิกฤตโควิด แต่บริษัทเพชรอินทรีก็ยังสามารถปรับตัวร่วมกับสถานการณ์เช่นนี้ได้ คุณเชิดพงศ์กล่าวว่า เพราะบริษัทเพชรอินทรี ทำธุรกิจแบบพอเพียง การทำงานมุ่งเน้นอยู่กับปัจจุบัน รับผิดชอบต่อปัจจุบันให้ดีที่สุด

ความมั่นคงของบริษัทเพชรอินทรีคือการได้รับโอกาส ได้รับความไว้วางใจ ในการได้ร่วมงานและเป็นส่วนหนึ่งของบริษัทนครหลวง คอนกรีต จำกัด ด้วยเหตุนี้หน้าที่สำคัญของบริษัท

เพชรอินทรี คือรับผิดชอบดำเนินการทำงานที่ได้รับมอบหมายมาให้สำเร็จ โดยทำงานอย่างเต็มที่ มีทั้งประสิทธิภาพและคุณภาพในการทำงาน รักษามาตรฐานในการทำงานไว้สูงสุด

งานขนส่งคอนกรีตมิกซ์สำเร็จนั้น แม้จะเป็นการขนส่งที่มีระยะทางไม่ไกล แต่เป็นการทำงานที่ไม่สามารถวางแผนการเดินทางได้ร้อยเปอร์เซ็นต์ เพราะปลายทางในการขนส่งสินค้านั้น รับรู้เกือบจะเป็นวันต่อวัน จุดหมายปลายทางเปลี่ยนแปลง เส้นทางการเข้าสู่ site งานของลูกค้า ส่วนมากไม่ได้เป็นถนนดำราบเรียบ เหล่านี้ทำให้ทีมงานต้องมีสติและสมาธิอยู่กับงานในแต่ละวันอย่างเต็มร้อย

12 ปีที่ดำเนินกิจการมา บริษัทเพชรอินทรี ทรานสปอร์ต มีลูกค้าเพียงรายเดียวคือ บริษัทนครหลวง คอนกรีต จำกัด

12 ปีที่ผ่านมาทุ่มเทพลังทำงานอย่างเต็มที่ ซึ่งเป็นการทำงานที่ทางบริษัทเพชรอินทรี ทรานสปอร์ต มีความสบายใจ ได้รับความมั่นคง พัฒนาเติบโตเคียงคู่กับบริษัทนครหลวง คอนกรีต จำกัด

สำหรับทีมงานของบริษัทเพชรอินทรี ทรานสปอร์ต คุณเชิดพงศ์กล่าวว่า หลักสำคัญที่ใช้ในการดูแลทีมงานให้มีขีดความสามารถ มีประสิทธิภาพในการทำงานคือ ไม่ว่าจะอย่างไรทุกคนต้องมีความสุขในการทำงาน องค์กรของบริษัทเพชรอินทรี ให้กำลังใจซึ่งกันและกัน ให้อภัยเมื่อทำผิดพลาด ให้โอกาส ชื่นชมเมื่อทำงานได้สำเร็จลุล่วง ให้ความใกล้ชิด และให้เกียรติซึ่งกันและกัน

รถบรรทุกที่บริษัทเพชรอินทรีใช้ในการขนส่งนอกจากแสดงออกว่าเป็นของบริษัทเพชรอินทรีแล้ว ยังแสดงออกถึงความ เป็นแบรนด์ของอินทรี คอนกรีตด้วย เพราะฉะนั้นรถจะต้องได้รับการดูแลให้อยู่ในสภาพที่มีความพร้อมเสมอ เวลาที่รถวิ่งไปส่งสินค้า ต้องขับรถด้วยความระมัดระวัง เพราะรถสะท้อนความเป็นอินทรี คอนกรีตอยู่ด้วย

คุณเชิดพงศ์กล่าวว่า ระหว่างบริษัทเพชรอินทรี กับ บริษัทนครหลวง คอนกรีต จำกัด เป็นความผูกพัน เป็นความเชื่อมั่นที่มีต่อกัน ตลอด 12 ปีที่ผ่านมาหน้าที่ที่สำคัญของบริษัทเพชรอินทรีคือสนับสนุนให้การดำเนินการของนครหลวง คอนกรีต สำเร็จลุล่วง อย่างมีประสิทธิภาพตามที่ได้รับมอบหมายมา และจะยังคงเป็นเช่นนี้ตลอดไป

บางพลีใหญ่  
ขนส่ง

**BANGPLEEYAI**  
TRANSPORT





คุณสุวิทย์ ดุรงค์พันธ์  
ผู้บริหารและผู้ก่อตั้ง บางพลีใหญ่ ขนส่ง

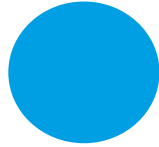
ผู้คนในแวดวงขนส่ง มักจะเข้าใจว่า บริษัทของคุณสุวิทย์มีชื่อว่าพรโสภา เพราะรถของบางพลิใหญ่ขนส่งจะติดชื่อบริษัทไว้ที่ประตูรถทั้งสองข้าง แต่บริเวณหัวรถตรงปีกหมวก บังลมว่าจะติดสติ๊กเกอร์ตัวใหญ่ว่า “พรโสภา”

คุณสุวิทย์อธิบายให้ฟังว่า พรโสภาคือ “พรของแม่” คุณแม่ของคุณสุวิทย์มีชื่อว่าโสภา เพื่อความเป็นสิริมงคลในการทำงาน คุณสุวิทย์จึงนำชื่อของแม่มาติดไว้ที่รถทุกคัน พรโสภาในความหมายที่แท้จริงคือ พรของแม่นั่นเอง พรโสภาถูกติดรถไว้ตั้งแต่เริ่มทำธุรกิจในยุคแรกเริ่ม



# บางพลีใหญ่ ขนส่ง

## ผลสำเร็จระยะยาว สำคัญกว่าผลสำเร็จระยะสั้น



เติบโตมาอย่างมั่นคง เราอาจกล่าวได้ว่านี่ได้ สำหรับบางพลีใหญ่ ขนส่ง ของคุณสุวิทย์ คุรงค์พันธ์ ผู้บริหารและผู้ก่อตั้ง

ก่อนหน้านี้เราจะมาเยือนบางพลีใหญ่ ขนส่ง K-MAN Auto Service เพิ่งส่งมอบรถหัวลาก MAN จำนวนห้าคันให้กับบางพลีใหญ่ขนส่ง เพื่อใช้งานขับเคลื่อนกิจการ

เป็นเวลาสามสิบกว่าปีแล้วที่คุณสุวิทย์คลุกคลีอยู่ในแวดวงขนส่ง โดยเฉพาะสินค้าในหมวดที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าส่งออก ที่ทำมาตั้งแต่แรกเริ่ม

คุณสุวิทย์ ย้อนความให้ฟังว่า ในยุคแรกที่ทำนั้นใช้รถหกล้อ สิบล้อ เพราะสินค้าที่จะส่งออกในสมัยนั้น รับจากต้นทางที่บริษัทของลูกค้า จากนั้นจึงวิ่งไปบรรจุตู้ที่ทำเรือไม่ได้บรรจุตู้เรียบร้อยตั้งแต่ต้นทางก่อนไปทำเรือเหมือนในยุคนี้ การขนส่งพัฒนาตามลำดับ พร้อมๆ กับการเติบโตของบริษัทบางพลีใหญ่ขนส่ง จากรถหกล้อ สิบล้อ มาสู่อุตสาหกรรมหัวลาก พร้อมหาง เพื่อลากตู้สินค้าของลูกค้า

ผู้คนในแวดวงขนส่ง มักจะเข้าใจว่าบริษัทของคุณสุวิทย์มีชื่อว่าพรโสภา เพราะรถของบางพลีใหญ่ขนส่งจะติดชื่อบริษัทไว้ที่ประตูรถทั้งสองข้าง แต่บริเวณหัวรถตรงปีกหมวกบังลมว่าจะติดสติ๊กเกอร์ตัวใหญ่ว่า “พรโสภา”

คุณสุวิทย์อธิบายให้ฟังว่า “พรโสภา” คือพรของแม่ คุณแม่ของคุณสุวิทย์มีชื่อว่าโสภา เพื่อความเป็นสิริมงคลในการทำงาน คุณสุวิทย์จึงนำชื่อของแม่มาติดไว้ที่รถทุกคัน พรโสภาในความหมายที่แท้จริงคือ พรของแม่นั่นเอง “พรโสภา” ถูกติดรถไว้ตั้งแต่เริ่มทำธุรกิจในยุคแรกเริ่ม

แน่นอนคำถามที่ผู้ประกอบการแทบจะทุกหมวดน่าจะจะต้องโดนถาม สถานการณ์โดยรวมของธุรกิจ ในท่ามกลางสถานการณ์วิกฤตโควิด

คุณสุวิทย์บอกว่า ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาในชีวิตที่ทำธุรกิจ ทุกๆ ปีปีก็จะเกิดวิกฤตเศรษฐกิจขึ้นเสมอ “สำหรับ

บางพลีใหญ่ ขนส่ง จะเรียกว่าเป็นโชคดีก็ได้ ทุกครั้งที่วิกฤตมาเราผ่อนหนี้สินที่เป็นการลงทุนของเราหมดพอดีแทบจะทุกครั้ง” สำหรับวิกฤตในรอบนี้คุณสุวิทย์บอกว่า ผ่อนที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งถาวรของบางพลีใหญ่ขนส่งหมดพอดี ทำให้สามารถปรับระดับประคองธุรกิจให้ยังคงเดินหน้าต่อไปได้

นั่นอาจเป็นเหตุผลหนึ่ง แต่สิ่งที่ทำให้บางพลีใหญ่ขนส่งสามารถเติบโตมาอย่างต่อเนื่องนั้น ที่สำคัญคือมาตรฐานงานบริการที่บางพลีใหญ่ขนส่ง มีให้กับลูกค้า ซึ่งคุณสุวิทย์ให้ความสำคัญและรักษาไว้ตลอดระยะเวลาที่ดำเนินกิจการด้านการขนส่งภายใต้ชื่อบางพลีใหญ่ขนส่ง

ลูกค้าสามร้อยกว่ารายที่สลับสับเปลี่ยนหมุนเวียนมาใช้บริการ เป็นสิ่งยืนยันได้เป็นอย่างดี ที่สำคัญลูกค้าเก่าที่ทำงานร่วมกันมาตั้งแต่ยุคแรกเริ่มก็ยังคงอยู่

### ผลสำเร็จระยะยาวสำคัญกว่าผลสำเร็จระยะสั้น

เมื่อมองถึงเป้าหมายระยะยาวคือการเติบโตอย่างยั่งยืน การเลือกรับงานของบางพลีใหญ่ขนส่งจึงมองที่ประสิทธิภาพ คุณภาพ ไม่ใช่จำนวนเงิน นั่นคือบางพลีใหญ่ขนส่ง มีมาตรฐานเรื่องราคาชัดเจนในการวิ่งงาน ไม่ลงไปเล่นเรื่องราคาเพื่อที่จะให้ได้งานมา ลูกค้าของบางพลีใหญ่ขนส่ง ได้รับการบริการตามคิวที่จองเข้ามา ไม่มีเลือกเจ้าเล็กเจ้าใหญ่ ปฏิบัติอย่างเท่าเทียมเสมอภาค

ไม่มีนโยบายที่จะกวาดรับงานทุกอย่างที่เข้ามาเพื่อทำตัวเลขอย่างเด็ดขาด เพราะคุณสุวิทย์มองว่าการทำเช่นนั้นไม่ส่งผลดีในระยะยาว

หลังจากย้ายที่ตั้งมาหลายที่ ในที่สุดบางพลีใหญ่ขนส่งก็สร้างสำนักงานถาวรบนพื้นที่สามสิบกว่าไร่ ไม่ไกลจากสนามบินสุวรรณภูมิ แม้ว่าพื้นที่ทั้งหมดจะยังไม่สมบูรณ์ร้อยเปอร์เซ็นต์ ซึ่งเหลือการเก็บรายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ เท่านั้น ลานจอดรถขนาดใหญ่พอที่จะรองรับรถทั้งหมดของบางพลีใหญ่ขนส่ง โรงซ่อมบำรุงทั้งฝั่งเครื่องยนต์และฝั่งตัวถัง คลังอะไหล่ จัดวางอย่างเป็นระบบ อาคาร

### สวัสดิการที่พักรสำหรับพนักงานขับรถสองล้อ

การลงทุนสิ่งต่างๆ ดังกล่าวนี้นำมาแสดงให้เห็นอย่างชัดเจนถึงความมีมาตรฐานของบางพลีใหญ่ ขนส่ง ในการดำเนินธุรกิจ ไม่เพียงเท่านั้น คุณสุวิทย์ให้ความสำคัญกับพนักงานขับรถ เพราะถือเป็นพันธมิตรที่สำคัญในการดำเนินกิจการ อาคารที่พักที่ลงทุนหลายล้านบาท เพื่อให้ทีมคนขับรถได้พักอาศัยโดยจ่ายแต่เพียงค่าบำรุงรักษาส่วนกลางเดือนละพันกว่าบาท น้ำ ไฟ จ่ายตามการใช้จริง เพื่อที่จะให้คนขับมีเวลาพักผ่อนเต็มที่ไม่ต้องเสียเวลาเดินทางขับรถกลับมาจากการวิ่งงานแต่ละวัน จอดรถเสร็จ สามารถเดินเข้าที่พักได้เลย เมื่อคนขับพักผ่อนได้เต็มที่การทำงานก็มีประสิทธิภาพ

นอกจากนั้นบางพลีใหญ่ ขนส่ง ยังให้ความสำคัญกับเครื่องมือในการทำงานคือรถ ในพาร์ทของบางพลีใหญ่ มีทั้งรถญี่ปุ่นและยุโรป ทั้งหมดเป็นรถใหม่มือหนึ่ง มีอายุการใช้งานที่ชัดเจน ครบกำหนดเวลาเปลี่ยนรถเก่าออกทดแทนเข้ามาด้วยรถใหม่ เหตุผลสำคัญคือคนขับ บางพลีใหญ่ ขนส่ง ดูแลคนขับเสมือนเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัว เมื่อรถมีคุณภาพ คนขับไม่เหนื่อยมาก การขับขีก็มีประสิทธิภาพปลอดภัย สินค้าของลูกค้าถึงที่หมายตามกำหนดเวลา ผู้ร่วมใช้ท้องถนนก็ปลอดภัย ทุกอย่างเชื่อมโยงกันหมด

แน่นอนว่าการใช้เครื่องมือมีคุณภาพราคาของบางพลีใหญ่ ขนส่งอาจสูงกว่าเจ้าอื่นๆ แต่ก็มีลูกค้าที่ยอมจ่ายเหตุผลสำคัญคือ เครื่องมือที่ดี คนขับที่ดี มาตรฐานงานที่ดี ทำให้เกิดความน่าเชื่อถือ ดีกว่าเลือกถูกแต่ต้องกังวลว่าสินค้าจะถึงปลายทางแบบไหนอย่างไร

“เราบอกลูกค้าถึงเหตุผลที่ราคาของบางพลีสูงกว่าคนอื่น” คุณสุวิทย์ยกกล่าว “เราใช้รถดี คนขับเราไม่เหนื่อยในการเดินทาง คุณภาพในการขับรถเขาก็ดี”



คุณสุวิทย์ยกกล่าวว่า การเลือกใช้ เอ็ม เอ เอ็ม ไม่ใช่เหตุผลที่ว่ารถดีอย่างเดียว เรื่องคุณภาพรถของเยอรมันเป็นสิ่งที่การันตีได้อยู่แล้ว แต่ที่สำคัญคืองานบริการ ใครเป็นคนขายรถให้ ใครจะเป็นคนคอยดูแลตลอดอายุการใช้งานของรถ รายละเอียดตรงจุดนี้สำคัญมาก เอ็ม เอ เอ็ม ตั้งแต่ชุดแรกจนถึงชุดปัจจุบันที่ซื้อเพิ่มของบางพลีใหญ่ ได้รับการดูแลจาก K - MAN Auto Service อย่างดี ทำให้บางพลีใหญ่สามารถทุ่มเทศาภิไปกับการบริหารธุรกิจได้อย่างเต็มที่โดยไม่ต้องมาพะวงเรื่องการดูแลรถ







สินค้าที่ขนส่งก็มีความปลอดภัยสูงในการไปถึงที่หมาย”

รถนับเป็นเครื่องมือที่มีความสำคัญสำหรับบริษัทขนส่ง ล่าสุดก่อนพบกัน บางพลีใหญ่ ขนส่งเพิ่งรับมอบรถหัวลากแบรินต์ เอ็ม เอ เอ็น โดยมี K - MAN Auto service ตัวแทนจำหน่ายรถหัวลาก เอ็ม เอ เอ็น ที่ได้รับการแต่งตั้งจาก เอ็ม เอ เอ็น จากเยอรมันอย่างเป็นทางการ หลังจากทีก่อนหน้านี้มี เอ็ม เอ เอ็น ซีฟ้าสดไสห้าคันเข้าประจำการทำงานให้กับบางพลีใหญ่ ขนส่ง ซึ่งมาตรฐานของเอ็ม เอ เอ็น เป็นที่น่าพอใจอย่างยิ่ง มาในปีนี่จึงซื้อเพิ่มเข้าพลีใหญ่อีกห้าคัน เพื่อเสริมศักยภาพในการทำงานวิ่งงานให้กับลูกค้าของบางพลีใหญ่ ขนส่ง



คุณสุวิทย์กล่าวว่า การเลือกใช้ เอ็ม เอ เอ็น ไม่ใช่เหตุผลที่วารถดีอย่างเดียว เรื่องคุณภาพรถของเยอรมันเป็นสิ่งที่การันตีได้อยู่แล้ว แต่ทว่าที่สำคัญคืองานบริการใครเป็นคนขายรถให้ใครจะเป็นคนคอยดูแลตลอดอายุการใช้งานของรถ รายละเอียดตรงจุดนี้สำคัญมาก เอ็ม เอ เอ็น ชุดแรกของบางพลีใหญ่ ได้รับการดูแลจาก K - MAN Auto Service อย่างดีทำให้บางพลีใหญ่ ขนส่งสามารถทุ่มเทศมาธิไปกับการบริหารธุรกิจได้อย่างเต็มที่โดยไม่ต้องมาพะวงเรื่องการดูแลรถ

แม้ว่าจะมีราคาสูงกว่ารถญี่ปุ่น แต่คุ้มค่ากว่าเมื่อใช้งาน ทั้งค่าบำรุงรักษา คุณภาพ ความปลอดภัย ความน่าเชื่อถือเมื่อไปวิ่งงานให้กับลูกค้า บางพลีใหญ่ ขนส่ง มีลูกค้าเป็นบริษัทมหาชน และบริษัทขนาดใหญ่หลายบริษัท ด้วยเหตุนี้การสร้างมาตรฐานในการทำงานทั้งเรื่องของทรัพยากรบุคคล และเครื่องมือในการทำงาน จึงมีความสำคัญ เพราะรถเมื่อไปวิ่งขนส่งสินค้าให้ลูกค้าถือเป็นภาพลักษณ์ส่วนหนึ่งของลูกค้าด้วยเช่นกัน

### โตไปด้วยกัน

รูปแบบการวิ่งงานและการแบ่งปันผลประโยชน์ระหว่างบางพลีใหญ่ ขนส่งกับคนขับรถ คุณสุวิทย์เล่าให้ฟังว่า ปัจจุบันการทำงานร่วมกันระหว่างพนักงานขับรถกับบริษัทคือ บางพลีใหญ่แบ่ง 45% จากราคาทางที่รับมาแต่จะงานให้กับคนขับไปเลยน้ำมันเป็นของคนขับรถ มีข้อแม้ว่าคนขับต้องเติมน้ำมันกับบริษัท ในแต่ละเดือนบริษัทจะหักค่าน้ำมันในการวิ่งงานออกจากส่วนแบ่งแต่จะงานที่คนขับได้รับไป

แรกเริ่มที่น่าแนวความคิดนี้มาใช้คนขับไม่คุ้นชินและมีต่อต้านอยู่บ้าง แต่เมื่อได้ลอง เริ่มต้นจากความสมัครใจผสมผสานรูปแบบใหม่กับรูปแบบเดิม ในท้ายที่สุดระบบใหม่แสดงผลให้เห็นว่ามีประสิทธิภาพและได้ประโยชน์กับคนขับมากกว่าเดิม ทำให้ในท้ายที่สุดแล้วระบบการแบ่งปันค่าตอบแทนของบางพลีใหญ่ ขนส่งจึงเป็นการแบ่งสัดส่วนของค่าจ้างการขนส่งให้กับคนขับ 45% น้ำมันเป็นของคนขับ เป็นมาตรฐานในการทำงาน

ระบบนี้สร้างวินัยการขับรถขึ้นโดยปริยาย เพราะคนขับต้องการให้เกิดการประหยัดสูงสุดเพื่อเหลือส่วนต่างค่าน้ำมันกลับคืนสู่กระเป๋า เมื่อรถขับโดยไม่ใช้ความเร็วเกินความจำเป็น จึงนำมาสู่ความปลอดภัยจากอุบัติเหตุบนท้องถนนที่ได้ประโยชน์ทั้งบริษัท ตัวคนขับ และส่วนรวมคือประชาชนผู้ใช้ท้องถนน

วันนี้บางพลีใหญ่ถือได้ว่ายืนอยู่ในจุดที่มั่นคง และยังรักษาอัตราการเติบโตได้อย่างสม่ำเสมอ อย่างเช่นที่คุณสุวิทย์กล่าว ความสำเร็จจะยะยาวสำคัญกว่าความสำเร็จระยะสั้น





# TANORM TRANSPORT

การมีเครื่องมือทำงานที่มีคุณภาพอยู่ในบริษัท ให้ประโยชน์หลายด้าน รถสแกนเนียทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ประหยัดขึ้น รถยุโรปรอบการบำรุงรักษายาวนานกว่า คุณณูยังคงกล่าวว่า ลูกค้าเห็นรถของถนนมก็มีควมไว้วางใจในการมอบหมายให้ขนส่งสินค้า เวลาถนนมจะรับงานจากลูกค้าใหม่ก็ได้รับความน่าเชื่อถือเพิ่มมากขึ้น แต่แน่นอนว่างานบริการที่ทำดีมาแต่เดิมก็ต้องรักษาไว้ เครื่องมือที่ดีมาเติมทำให้สิ่งที่ดีอยู่แล้วเพิ่มขึ้นไปอีก

**ณู หมายแร่**  
กรรมการผู้จัดการ

เรื่องชวนหัวที่สุดในการสนทนาที่คุณณู หมายแร่ เจ้าของบริษัทถนนม ทรานสปอร์ต เล่าให้ฟัง เมื่อครั้งที่เราแวะไปเยือน คือ ในช่วงเริ่มต้นกิจการในยุคแรกนั้น ยังใช้รถมือสอง รถบรรทุกเก่าๆ มีทั้งที่สภาพดีและสภาพที่สมบูรณ์จนจบจากการใช้งาน มีอยู่วันหนึ่งแวะไปหาลูกน้องที่บริษัทแห่งหนึ่งบริเวณลานจอดรถ ขณะกำลังมองหาคนขับของตัวเองอยู่แถวลานจอดรถรับสินค้า ผู้ว่าจ้างผ่านมาพอดี เห็นรถของถนนมเข้า ก็กล่าวกับผู้คนที่ยืนอยู่แถวนั้นทำนองว่าไอรถโกโรโกโสคันนี้ของใคร ยังวิ่งได้อยู่อีกหรือ คุณณูยืนอยู่แถวนั้นได้ยื่นเข้าพอดี รถคันนั้นตัวเองเป็นเจ้าของ ได้ยื่นแล้วสะดุ้งตกใจรถเรานี่นา คุณณูเล่าพร้อมหัวเราะ

นับแต่นั้นมารถของบริษัทตนเองก็ปรับปรุง เริ่มเติมรถใหม่เข้าสู่ฟลีท เพราะเห็นความสำคัญ ของยานพาหนะที่นำมาวิ่งงาน รถที่มีคุณภาพ นั้นสำคัญ นอกจากเรื่องของความปลอดภัย แล้ว ยังเป็นเรื่องของภาพลักษณ์องค์กรทั้งของ บริษัทตนเอง และบริษัทลูกค้าที่บริษัทตนเอง ไปรับวิ่งขนส่งสินค้าให้ด้วย ซึ่งเป็นสิ่งที่คุณธนุ ให้ความสำคัญเสมอมาในการดำเนินกิจการ รับจ้างขนส่งสินค้า

ตลอดหนึ่งชั่วโมงของการสนทนา แม้ว่า เรื่องราวจะกระโดดไปมา ย้อนไปอดีตบ้าง วน กลับมาที่ปัจจุบันบ้าง แต่ทุกจุดที่การสนทนา นำไป ก็มีแง่มุมที่น่าสนใจให้ได้จดเก็บไว้มา เล่าสู่กันฟัง

Asian Trucker แวะลงมาภาคใต้ ได้มีโอกาส สนทนากับเจ้าของกิจการหลายท่าน ซึ่ง แต่ละคนก็บอกกิจการของตนเองมาตาม แนวทาง วิถีทางของตนเอง บุคลิกของผู้คน ทางภาคใต้แตกต่างจากภาคอีสานที่เราจะเป็น เป็นเยียนมาบ่อยครั้ง แต่ทุกบริษัทที่เติบโต จากอดีตมาจนปัจจุบัน จะมีสิ่งหนึ่งที่เชื่อมโยง เข้าหากันได้ นั่นคือ ทุกคนดำเนินธุรกิจอย่าง ระมัดระวัง ให้ความสำคัญกับมาตรฐานในการ ทำงานอย่างสูง เพราะเชื่อมั่นว่าคุณภาพใน การทำงานให้ลูกค้ามันสำคัญ

คุณธนุคลุกคลีอยู่กับแวดวงขนส่งมาสามสิบ กว่าปีแล้ว เริ่มตั้งแต่ขับรถเอง วิ่งงานเอง ตั้งแต่องานร่วมกับพี่ชาย จนกระทั่งมา เปิดกิจการเป็นของตนเอง กับบริษัทตนเอง ทรานสปอร์ต สร้างกิจการจากรถบรรทุกเก่า มือสอง จากรถสองคัน ก้าวสู่รถใหม่ทั้งฟลีท ปรับตัวตามสถานการณ์รอบด้าน ทั้งเศรษฐกิจ สังคม จนกระทั่งปัจจุบันรถในฟลีทที่ใช้ขับ เคลื่อนธุรกิจอยู่มีทั้งหมดสิบสามคัน ผสม ผสานระหว่างญี่ปุ่นและยุโรป

กับรถยุโรปนั้นบริษัทตนเอง ทรานสปอร์ต เพิ่ง จัดเข้าฟลีท โดยเลือกใช้สแกนเนีย P360 (สอง คันแรกรับมอบไปเมื่อไตรมาสสุดท้ายของปี 2020) ซึ่งคุณธนุบอกว่าประทับใจในคุณภาพ ของสแกนเนียเป็นอย่างมาก เริ่มจากอัตรา การสิ้นเปลืองของเชื้อเพลิงที่ทำได้จริง จาก การการันตีของทีมงานสแกนเนีย แม้ว่าตอน

นี้สองคันแรกที่เริ่มวิ่งงานนั้น คนขับยังต้องปรับตัวเพื่อให้เข้ากับรถใหม่ อยู่ จากเดิมที่คุ้นชินกับการขับรถญี่ปุ่นเกียร์ธรรมดา มาสู่เกียร์ออโต้ใน รถสแกนเนีย รวมไปถึงฟังก์ชันการใช้งานต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวก สบายให้กับคนขับรถ (เมื่อปลายเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา สแกนเนีย ส่งมอบ P360 อีกสามคันให้กับบริษัทตนเอง ทรานสปอร์ต)

คุณธนุบอกว่าสมัยที่ยังขับเองเมื่อก่อนนั้น ถนนจากภาคใต้ขึ้นกรุงเทพฯ ไม่ได้สะดวกสบายเช่นนี้ แต่ในสมัยนั้นก็สนุกมาก ผู้คนบนท้องถนนไม่ ได้ขับรถน่ากลัวเช่นทุกวันนี้

กับการบริหารงานเรื่องรถ เทคโนโลยีในยุคปัจจุบันทำให้ทำงานได้ง่าย ขึ้น เมื่อก่อนปล่อยรถออกไปแล้ว รถวิ่งอยู่ที่ไหนบ้างไม่รู้เลย มีบางครั้ง เพื่อนฝูงผ่านไปเจอ โทรมาบอก เห็นรถไปจอดอยู่นานแล้ว ไปจอดทำ อะไรตรงนั้น ตัวเจ้าของรถเองไม่รู้เลย นึกว่ารถวิ่งงานอยู่ พอมี GPS มา หลายอย่างเปลี่ยนแปลงไปเลย

ปัจจุบันบริษัทตนเอง รับวิ่งขนส่งวัตถุดิบให้กับบริษัทใหญ่ทั้งของคนไทย และบริษัทข้ามชาติหลายบริษัท โดยเฉพาะน้ำยางเป็นวัตถุดิบหลัก ที่ทางบริษัทตนเองขนส่งให้กับลูกค้าอยู่ในอดีตบริษัทตนเองเคยรับ ขนส่งน้ำมันปาล์มมาก่อน แต่ปัจจุบันในหมวดนี้น้ำมันปาล์มมีอยู่ใน รายการขนส่งไม่มากนัก คุณธนุกล่าวว่าน้ำมันปาล์มนั้นแข่งขันเรื่อง ราคาในการขนส่งกันสูง ไม่ค่อยคุ้มค่าที่จะไปแข่งขันเพื่อให้ได้งานมา

คุณธนุกล่าวว่า ปริมาณรถที่มีอยู่ตอนนี้ขับได้กำลังพอดี เคยขยายไป มากกว่านี้แล้วไม่ไหว ต้องทุ่มเทพลังในการบริหารจัดการเยอะ จำนวน รถสิบกว่าคันในตอนนั้นก็กำลังพอเหมาะ ถึงยุ่งก็ไม่ยุ่งมาก สัดส่วนของ ญี่ปุ่นกับยุโรปก็กำลังดี ในอนาคตถ้าสแกนเนียที่เพิ่งเริ่มนำเข้ามาใช้งาน ให้ผลลัพธ์ที่ดี หากมีการปลดรถญี่ปุ่นเมื่อครบอายุการใช้งานออกก็อาจ จะปรับเป็นรถยุโรปทดแทน

เราถามถึงความยากง่ายในสายอาชีพธุรกิจขนส่งที่ทำอยู่นี้คืออะไร สำหรับคุณธนุ "โดยส่วนตัวผมว่ามันท้าทายดี มันมีปัญหาให้แก้ไขอยู่ เรื่อง สนุกกับมัน มีความสุขทุกวันที่ได้ทำงาน" คุณธนุกล่าว

ปัจจุบันไม่เพียงแต่วิ่งงานของตนเองเท่านั้น รถของบริษัทตนเองยังช่วย วิ่งงานให้บริษัทเพื่อนๆ ที่เป็นพันธมิตรกันด้วย เช่นเดียวกันงานของทาง บริษัทตนเองบางครั้งก็มีรถของเพื่อนมาวิ่งให้ด้วย การดำเนินธุรกิจที่มีการ รวมกลุ่มกันเช็กเช่นนี้ทำให้ไม่ต้องเพิ่มรถมากเกินความจำเป็น เพราะ งานบางงานนั้นไม่ได้ผูกกันยาว เวลางานหมดแต่รถยังต้องผ่อนโดยไม่ ได้วิ่งงานนั้นไม่ใช่เรื่องสนุก การแชร์รถที่มีอยู่ช่วยงานกันจึงเป็นระบบ ที่ดี แต่ก็ต้องดูพันธมิตรที่มาทำงานด้วยว่ามีรูปแบบการทำงานเป็น อย่างไร สอดคล้องกันหรือไม่ สามารถพูดคุยกันได้หรือไม่

ทุกวันนี้สินค้าหลักอย่างน้ำยางและกาวย แท็งค์ของบริษัทตนเองสามารถ ใช้วิ่งงานได้สองประเภท ช่วยในเรื่องต้นทุนได้ ไม่ต้องลงแท็งค์สองแบบ





บริษัท ทานอร์ม รักษามาตรฐานในการทำงานอย่างไร คุณธนุกกล่าว ว่า เบื้องต้นเข้มงวดกับคนขับเรื่องการดูแลรถ อุปกรณ์ต่างๆ ให้อยู่ในสภาพที่ดีพร้อมรับงานอยู่เสมอ เพราะกับบริษัทที่เป็นแบรนด์ต่างชาติมันเข้มงวดมาก เรื่องรถที่จะเข้าไปในโรงงาน หากผิดพลาดอะไรขึ้นมาต้องสูญเสียงานเพราะอุปกรณ์ไม่ได้มาตรฐานไม่คุ้มค่าเลย

รักษาเวลาที่ใช้ในการขนส่ง คุณธนุกกล่าว ว่า บอกลูกน้องที่เป็นทีมคนขับเสมอว่า ่งวงจอดนอนไม่เป็นไร แต่ต้องโทรแจ้งบริษัทด้วย เพื่อจะได้วางแผนในการตอบคำถามกับลูกค้าในกรณีที่รถไปถึงล่าช้า มารยาทของคนขับรถสำคัญ คุณธนุกกล่าวพร้อมรอยยิ้มว่า “คนขับรถชาวใต้โดยบุคคลิกก็จะพูดเสียงดังบ้าง แต่จริงๆ แล้วไม่มีอะไร”

คนขับเป็นฟันเฟืองที่สำคัญสำหรับธุรกิจขนส่ง คุณธนุกกล่าวว่า ถึงแม้ว่าตนเองจะเข้าใจธรรมชาติคนขับรถทุกอย่าง เพราะเริ่มต้นสร้างเนื้อสร้างตัวจากการเป็นคนขับมาก่อน การบริหารจัดการคนขับรถนับเป็นปัญหาที่ปวดหัวที่สุด “ถ้าเป็นไปได้ผมอยากมีคอมพิวเตอร์มาขับรถ กดปุ่มเสร็จจริงวิ่งไปส่งสินค้าให้เรา” คุณธนุกกล่าวพร้อมหัวเราะ เมื่อเรากลามถึงการบริหารจัดการเรื่องคนขับรถ

“บริษัท ทานอร์ม ขนส่งสินค้า ต้องทำให้ลูกค้าไว้วางใจ เวลาที่ไปวิ่งงานให้ กับบริษัทที่มีมาตรฐานสูง เราก็ต้องขยับมาตรฐานของเราให้สูงตามไปด้วย” คุณธนุกเปิดเผยว่า “รถสแกนเนียไปวิ่งงานให้ลูกค้า เวลาที่ลูกค้าเห็นเครื่องมือทำงานดีมีมาตรฐานสูง ลูกค้าเขาก็สบายใจ มันมีผลกับการได้รับงานด้วยเช่นกันแม้ว่าจะต้องดูเรื่องอื่นๆ ประกอบด้วยก็ตาม ยิ่งพอเป็นบริษัทต่างชาติเรื่องเครื่องมือเครื่องไม้เครื่องมือสำคัญมาก” คุณธนุกกล่าว

เมื่อรถที่ใช้งานในฟลิต ไม่ว่าจะเป็ยุโรปหรือญี่ปุ่น เป็นรถใหม่โอกาสที่จะเกิดปัญหาก็มีน้อย คุณธนุกอยู่ในแวดวงนี้มานาน เวลาคนขับทำอะไรก็จะรู้ทัน การบริหารทีมคนขับใช้หลักการ เอาใจเขามาใส่ใจเรา ในส่วนของลูกค้ายิ่งต้องสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ทันทั่วทั้งที่ แก้ปัญหาเฉพาะหน้าให้ฉับไว ไม่ปล่อยให้ปัญหาให้ค้างคา

“ผมอาจจะมีโชคอยู่ด้วยนะ เวลาทำงาน ทุกทีเวลาลูกค้าโทรมาจะใช้รถ รถเรามีพร้อมอยู่ตลอด บางครั้งเขาโทรไปที่อื่นแล้วไม่ได้ โทรมาที่เราเรามีให้ตลอด” คุณธนุกกล่าว

สถานะของบริษัท ทานอร์ม ทรานสปอร์ตในวันนี้ ค่อนข้างจะมั่นคง แต่ก็อย่างที่คุณธนุกกล่าว ถ้ายังดำเนินธุรกิจอยู่ ไม่สามารถหยุดนิ่งได้ ต้องพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา การตัดสินใจเดิมรถสแกนเนียเข้าสู่ฟลิต นับเป็นอีกหนึ่งก้าวย่างที่สำคัญของบริษัท ทานอร์ม ทรานสปอร์ต

การมีเครื่องมือการทำงานที่มีคุณภาพอยู่ในบริษัท ให้ประโยชน์หลายด้าน รถสแกนเนียทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ประหยัดขึ้น รถยุโรปประกอบการบำรุงรักษายาวนานกว่า คุณธนุกยังกล่าว ว่า ลูกค้าเห็นรถของถนอมก็มีความไว้วางใจในการมอบหมายให้ขนส่งสินค้า เวลาถนอมจะรับงานจากลูกค้าใหม่ก็ได้รับความน่าเชื่อถือเพิ่มมากขึ้น แต่แน่นอนว่างานบริการที่ทำได้มาแต่เดิมก็ต้องรักษาไว้ เครื่องมือที่ดีมาเดิมทำให้สิ่งที่ต่ออยู่แล้วดีเพิ่มขึ้นไปอีก





# S. MAEKHRI

เมื่อเราถามถึงคุณสมบัติที่โดดเด่นของส.แม่ขริ คุณสาวฉวัยตอบแทบจะทันทีว่า **งานบริการและสน** โดยเฉพาะรถ รถของ ส.แม่ขริ ไม่มีรถเก่า เรื่องรถเสียกลางทางไม่มี แต่ถ้าเกิดปัญหาเราส่งรถไปเปลี่ยนให้ลูกค้าทันที ไม่ต้องรอ เรื่องเครื่องมือในการทำงานเป็นสิ่งที ส.แม่ขริให้ความสำคัญ **“เรื่องงาน เรารับปากลูกค้าแล้ว เราต้องทำให้ได้ตามที่สัญญาทันที”**

ส.แม่ขริ โลจิสติกส์ จำกัด

สินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าหมวดอิเล็กทรอนิกส์ที่เดินทางข้ามจากมาเลเซียผ่านไทยไปจีน และจากจีนผ่านไต้หวันมาเลเซียทางถนน โดยตู้คอนเทนเนอร์นั้น นับได้ว่าเป็นช่องทางการขนส่งที่มีประสิทธิภาพที่สุด และเป็นรูปแบบการขนส่งที่ทำงานร่วมกันระหว่างบริษัทขนส่งของอาเซียนร่วมกับจีนในการส่งต่อตู้คอนเทนเนอร์ที่บรรจุสินค้าจากต้นทางไปยังปลายทาง

ที่อำเภอหาดใหญ่วันนั้น อากาศยามบ่ายไม่ร้อนเกินไปนัก ศาลาไม้หลังเล็กที่วางตัวอยู่หน้าบ้านของคุณลงกรณ์ วงษ์เพชร และคุณสาวฉวัย ชินสกุลเจริญ สองผู้บริหาร ส.แม่ขริ โลจิสติกส์ จำกัด มีสายลมโชยผ่าน บรรยากาศเย็นสบาย





Asian Trucker ได้รับโอกาสพูดคุยถึงเรื่องราวเกี่ยวกับบริษัท ส.แม่ขรี ซึ่งนับเป็นบริษัทที่ดำเนินกิจการรับขนส่งสินค้าจากมาเลเซียส่งต่อไปจนถึงลาว ก่อนมีการรับช่วงส่งต่อไปจนถึงจีน และรับส่งสินค้าจากจีนที่ล่องมาจนถึงชายแดนไทย-ลาวกลับมา ส่งต่อไปยังมาเลเซีย รวมทั้งสินค้าจากพื้นที่ส่วนกลางของประเทศที่ส่งออกไปยังมาเลเซียด้วย

ทั้งคู่เริ่มจากเป็นพนักงานในบริษัทขนส่ง ก่อนจะขยับออกมาทำเอง เมื่อมองเห็นโอกาส แต่ช่วงเวลาตอนที่เริ่มต้นนั้นก็ยังเป็นเพียงจุดเล็กๆ (ทำกันสองคน) ในแวดวงขนส่งสินค้าข้ามแดนเท่านั้นเอง แต่จุดเล็กๆ ที่ทำอย่างมีทิศทาง มีความขยันขันแข็ง ระมัดระวัง ก้าวเดินอย่างค่อยเป็นค่อยไป จึงเติบโตมาตามลำดับ จากบุคคลธรรมดา ต่อเนื่องจนกระทั่งมาจดทะเบียนเป็นบริษัท ส.แม่ขรี โลจิสติกส์

ปัจจุบันธุรกิจของคุณลงกรณ์ วงษ์เพชร คุณเสาวณี ยืนสกุลเจริญ มีอยู่สองส่วนด้วยกันคือ บริษัท ส.แม่ขรี แอร์บัส ดำเนินการให้เช่ารถบัสไม่ประจำทาง และ ส.แม่ขรี โลจิสติกส์ ให้บริการรับขนส่งสินค้าตู้คอนเทนเนอร์

เราพูดคุยกันในส่วนของ ส.แม่ขรี โลจิสติกส์ เป็นหลัก ปัจจุบันทั้งสองคนดำเนินกิจการขนส่งมาร่วม 17 ปีแล้ว คุณเสาวณี บอกว่า ส.แม่ขรีทุกวันนี้ถือว่ามั่นคงในระดับหนึ่ง จำนวนรถในฟลีทของบริษัทที่มีอยู่ในปัจจุบันประมาณสามสิบลคัน แต่ในการวิ่งงานนั้นยังมีรถร่วมจากบริษัทที่เป็นพันธมิตรกันมาร่วมวิ่งงานให้ด้วย ซึ่งทั้งหมดที่ร่วมกันขับเคลื่อนงานให้ลูกค้ามีรถวิ่งสินค้าอยู่ประมาณห้าสิบลคัน

คุณลงกรณ์รับหน้าที่ในการบริหารดูแลเรื่องคนขับรถ เรื่องของรถเป็นหลัก ส่วนคุณเสาวณีรับผิดชอบในส่วนของการหลังบ้าน การรับงาน จ่ายงาน งานทางด้านการเงินบัญชี

คุณลงกรณ์กล่าวว่า การที่คุณเสาวณีดูแลบริหารจัดการเรื่องต่างๆ ด้วยตนเอง ทำให้งานที่ ส.แม่ขรี มีความคล่องตัวรวดเร็ว ลูกค้าโทรมาติดต่อเรื่องงาน เรื่องรถ ราคา จะได้รับคำตอบรู้เรื่องเลยไม่ต้องรอ เรียกได้ว่าเป็น One Stop Service เพราะคุณเสาวณีรู้เรื่องราคาการขนส่ง รู้เที่ยวรถ รู้ว่ารถคันไหนว่าง คันไหนวิ่งงานอยู่ที่ไหน เมื่อลูกค้าติดต่อมาจึงจะได้รับคำตอบในทันทีไม่ต้องรอเช็คจากคนอื่น นี่เป็นเหตุผลหนึ่งที่ลูกค้าที่ทำงานกับ ส.แม่ขรีชอบ เพราะไม่ต้องรอการประสานงานไปมา สามารถวางแผนงานได้ทันที ดำเนินงานต่อเนื่องได้อย่างรวดเร็ว

คุณเสาวณีเล่าให้ฟังว่าช่วงแรกเริ่มที่ออกมาทำเองนั้นมีรถเพียงคันเดียว สองสามีภรรยา ช่วยกันทำทุกอย่าง ค่อยๆ ขยับเติบโตสินค้าที่ ส.แม่ขรี รับขนส่ง ตั้งแต่ยุคเริ่มต้นจนถึงปัจจุบันยังเป็นสินค้าในหมวดเดิม ลูกค้าที่ทำมาตั้งแต่ยุคแรกก็ยังคงทำด้วยกันอยู่ แสดงให้เห็นถึงความมีมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับจากลูกค้า

รูปแบบการทำงานของ ส.แม่ขรี ดำเนินการตามแผนงานที่วางไว้ จึงทำให้การบริหารจัดการทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

รถของ ส.แม่ขรีเป็นนโยบายที่กำหนดไว้ว่า จะใช้งานไม่เกินสิบปี พอผ่านปีที่ห้ารถก็เริ่มจะเปลี่ยนออก แต่ทั้งนี้ก็ดูสภาพรถ ใช้งานเป็นหลักด้วย ปัจจุบันรถที่มีอยู่มีทั้งญี่ปุ่นและยุโรป แต่ในอนาคต ส.แม่ขรีวางแผนไว้ว่าจะเปลี่ยนเป็นยุโรปทั้งหมด เพราะงานของ ส.แม่ขรีนั้น รถวิ่งระยะไกล รถยุโรปมีความคุ้มค่าและมีประสิทธิภาพมากกว่า การบำรุงรักษาถูกกว่า

ในส่วนของคนขับรถ อยู่ในความดูแลของคุณลงกรณ์เป็นหลัก



แน่นอนว่า มีปัญหาเล็กๆ น้อยๆ ให้ต้องบริหารจัดการ ซึ่งเป็นเรื่องปกติของคนขับรถ แทบจะทุกบริษัทขนส่ง ต้องเจอ แต่ในส่วนของคุณแม่ชรี คุณเองลงมือ ขับรถเอง มาตั้งแต่เริ่มกิจการ เข้าใจในเรื่องรายละเอียดของการขนส่ง ธรรมชาติส่วนใหญ่ของคนขับ การดูแลคนขับ จึงไม่ใช่สิ่งที่ยุ่งยากเกินจัดการ

อีกทั้งในปัจจุบันเทคโนโลยีด้านการขนส่งพัฒนาขึ้น มากกว่าอดีต การติดตามตัวรถ การสื่อสาร มีความก้าวหน้า ทำให้การบริหารจัดการรถและคนขับมีความสะดวกและมีประสิทธิภาพกว่าในอดีต

เมื่อเราถามถึงคุณสมบัติที่โดดเด่นของคุณแม่ชรี คุณเสนอแนะโดยตอบแทบจะทันทีว่า “งานบริการและรถ โดยเฉพาะรถ ของคุณแม่ชรีไม่มีรถเก่า เรื่องรถเสีย กลางทางไม่มี แต่ถ้าเกิดปัญหาเราส่งรถไปเปลี่ยนให้ ลูกค้าทันที “ไม่ต้องรอ” เรื่องเครื่องมือในการทำงาน เป็นสิ่งที่คุณแม่ชรีให้ความสำคัญ “เรื่องงาน เรารับประกันลูกค้าแล้ว เราต้องทำให้ได้ตามที่สัญญากันได้”

ก่อนวันที่เราแวะมาคุณแม่ชรี สแกนเนีย สาขาหาดใหญ่ ได้เริ่มทยอยส่งมอบ P360 ให้กับคุณแม่ชรีแล้ว บ่ายวันนั้น สแกนเนีย P360 สีม่วงสดใสคันหนึ่งเพิ่งได้รับป้ายทะเบียน และพร้อมที่จะวิ่งงาน ตามหลังคันก่อนหน้านี้ที่ได้รับการส่งมอบไปแล้ว และยังมีที่รอส่งมอบอยู่อีกตามแผนงานที่ส.แม่ชรีวางไว้

คุณเองก็เปิดเผยให้ฟังว่า สำหรับรถยุโรปนั้น ส.แม่ชรีผ่านประสบการณ์ใช้งานมาหลายแบรนด์แล้ว แต่ปัจจุบันตัดสินใจเต็มสแกนเนียรุ่นใหม่เข้าพลีแทนรถเก่าที่ปลดออก แน่นอนว่าเป็นเรื่องของความประทับใจในคุณภาพของรถ อัตราประหยัดน้ำมัน และที่สำคัญคืองานบริการที่ทางสแกนเนียมีให้ ตั้งแต่พนักงานขาย ไปจนถึงส่วนบำรุงรักษา สแกนเนียทำได้ดี ทำให้ผู้ใช้รถสามารถไว้วางใจได้ในการใช้งานรถ

คนขับรถของคุณแม่ชรี ประจำรถดูแลรถที่ตนเองขับ ในเรื่องการดูแลรถนั้น คุณเองก็เล่าให้ฟังว่า เป็นสิ่งสำคัญ ที่คนขับต้องเอารถเข้าตามระยะที่กำหนด ในการเปลี่ยนถ่ายของเหลว การตรวจเช็คตามระยะทาง ซึ่งจะพลาดไม่ได้ ในแต่ละเดือนคุณแม่ชรีจะมีเงินพิเศษในการดูแลรถให้คนขับเดือนละสามพันบาท รถกลับจากวิ่งงานต้องได้รับการดูแลทำความสะอาด การตรวจเช็คความเรียบร้อยก่อนและหลังเดินทาง การเข้าตรวจเช็คตามรอบตามระยะทาง ซึ่งหากใครบกพร่องในรายละเอียดที่ตกลงกันได้ เงินพิเศษก็จะถูกตัดออก ซึ่ง

หมายความว่าถ้าคนขับสามารถดูแลรถได้ดี ก็จะได้เงินพิเศษเดือนละสามพันทุกเดือนเป็นโบนัสเพิ่มเข้าไป ด้วยเหตุนี้รถของคุณแม่ชรี จึงได้รับการดูแลอย่างดี เป็นการเพิ่มแรงจูงใจ เป็นเสมือนเบี่ยชยัน คุณเองก็ลงมือแล้ว

สำหรับการบริหารคนขับรถให้เกิดการทำงานที่มีประสิทธิภาพที่สุดนั้น แต่ละบริษัทในธุรกิจขนส่งต่างมีรูปแบบที่แตกต่างกันไป สำหรับการมีเบี่ยชยันในการดูแลรถเดือนละสามพันบาทนั้นเป็นครั้งแรกที่เราได้รับรู้ คุณเองก็บอกว่า “แม้ว่าจะมีเบี่ยชยันให้แต่ก็ยังมีความที่ขาดความรับผิดชอบ โดนตัดเบี่ยชยันประจำเดือนอยู่ดี การจัดให้มีเบี่ยชยันเนื่องด้วยเพราะรถที่วิ่งงานนั้นถือเป็นสิ่งที่สำคัญ มิใช่เพียงแต่กับตัวบริษัท ยังสำคัญกับคนขับด้วย เพราะสร้างเงินให้ทั้งบริษัทและคนขับ รถที่ทุดโทรมจะวิ่งงานอย่างมีประสิทธิภาพได้อย่างไร รถที่ทุดโทรมคนขับก็ต้องทำงานหนักในการบังคับรถ ลูกค้านั้นรถที่ขาดการบำรุงรักษา ใครจะไว้วางใจให้บริษัทไปวิ่งงานให้”

รถของคุณแม่ชรีวิ่งทางยาว จบการเดินทางแต่ละครั้งจึงเป็นความจำเป็นที่คนขับต้องตรวจเช็คเรื่องพื้นฐานของรถ อาทิ น้ำกลั่นของแบตเตอรี่ การอัดจารบี สภาพยาง ซึ่งผลดีนั้นอันดับแรกเลยเกิดกับคนขับไม่ใช่บริษัทเพราะเมื่อรถมีความพร้อมคนขับก็ขับรถได้อย่างสบาย และปลอดภัย

คนขับรถของคุณแม่ชรีเป็นคนท้องถิ่น 100% ซึ่งคุณเองก็บอกว่า สะดวกในการพูดคุย ในการดูแลบริหารจัดการ ซึ่งถือเป็นการจ้างงานคนในพื้นที่ด้วย

ระบบงานของคุณแม่ชรีปรับปรุงมาตลอดระยะเวลาในการดำเนินการทางธุรกิจ คุณเสนอแนะโดยบอกว่า ทุกวันนี้แม้จะยังไม่ร้อยเปอร์เซ็นต์ แต่ก็ได้ 70-80% แล้ว ส.แม่ชรีหยุดนิ่งไม่ได้ ทุกอย่างต้องพัฒนาตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

เราเห็นด้วยกับประเด็นนี้ ที่ชัดเจนที่สุดเลยคือเรื่องของโควิด ไม่มีใครคาดคิดมาก่อนว่าจะเกิดเป็นวิกฤตใหญ่ขนาดนี้และลากยาวมาเข้าปีที่สองแล้ว แต่สำหรับงานขนส่งสินค้าในหมวดที่ ส.แม่ชรีดำเนินการกรรมอยู่นั้นเกี่ยวข้องกับสินค้าอุปโภคบริโภคที่ยังคงมีความต้องการสูงอยู่ อีกทั้งตลาดในประเทศจีน รัฐบาลจีนรับมือกับโควิดได้ดี ทำให้ธุรกิจยังเติบโต มีความต้องการในเรื่องของสินค้าในหมวดอุปโภคบริโภคและอิเล็กทรอนิกส์อยู่ ทำให้ตั้งแต่เกิดวิกฤตโควิดมา งานของคุณแม่ชรียังคงดำเนินไปได้ด้วยดี

“อนาคตรถในพลีของ ส.แม่ชรี คงจะทยอยเปลี่ยนเป็นยุโรปหมด ซึ่งเราจะลองดูผลของสแกนเนียชุดแรกที่เรานำเข้ามาใช้งานว่าเป็นอย่างไร ถ้าเป็นไปตามที่เราตั้งใจไว้ในอนาคตรถของคุณแม่ชรี จะเป็นยุโรปทั้งหมด เพราะมีความคุ้มค่าทางด้านทุน และมีประสิทธิภาพในการทำงานสูง” คุณเสนอแนะอีกแล้ว

# BESTCO

บางกอกเฮอร์วิธ  
เซอร์วิสทรานส์ จำกัด





# ขนส่งงาน Oversize

บางกอกเอราวัณ เซอร์วิสทรานส์ จำกัด

นี่ดูเหมือนเป็นครั้งแรกที่ Asian Trucker มีโอกาสได้สนทนากับผู้ประกอบกรขนส่งในหมวดขนส่งสินค้าประเภท Oversize หมวดการขนส่งที่ต้องมีใบอนุญาตในการขนส่งแต่ละครั้ง และสินค้าที่ขนส่งในแต่ละเที่ยวมักจะมีขนาดใหญ่ มีน้ำหนักมาก

บริษัท บางกอกเอราวัณ นับเป็นบริษัทน้องใหม่ในแวดวงนี้ เปิดตัวมาได้ไม่กี่ปี แต่มีผลงานในการดำเนินการโดดเด่นเป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า

“โอกาสเมื่อมาถึง เราคิดว่าไว้ ทำเต็มที่ เราจึงสามารถเกิดได้” คุณโก้ หรือ ทรงฤทธิ์ สุดใจ ที่ปรึกษาของบริษัทบอกกับเรา “ธุรกิจการขนส่งสินค้า Oversize ที่ทำอยู่นี้ ตอนที่เริ่มต้นรับงานไม่มีความรู้ ไม่มีแม้แต่กระทั่งเครื่องมือในการขนส่งเป็นของตัวเอง” แต่เมื่อลูกค้าไว้วางใจ ให้โอกาส คุณโก้จึงไม่ลังเลที่จะตัดสินใจรับงาน

สัญญาว่าจ้างระยะยาวหนึ่งปี ทำให้ได้มีโอกาสเรียนรู้ เริ่มจากใช้พันธมิตรเข้ามาช่วย จนในท้ายที่สุดลงเครื่องไม้เครื่องมือบางส่วนเป็นของตนเอง

เมื่อเป็นงานแรกที่ได้รับมาจึงทำอย่างเต็มที่ ทำให้งานที่ออกมามีคุณภาพ หนึ่งปีกับงานแรกทำให้เห็นว่าสามารถไปต่อในธุรกิจสายนี้ได้ คุณโก้และน้องชายคุณบุญฤทธิ์ สุดใจ หรือคุณกอล์ฟ ผู้ซึ่งทำหน้าที่จัดการบริหารธุรกิจบางกอกเอราวัณแบบ Full Time จึงเดินทางเต็มตัวกับงานด้านขนส่ง Oversize โดยเริ่มงานแรกในช่วงราวปี 2561 ซึ่งก่อนหน้านั้นบริษัทมีงานในส่วนของรถเครนที่ทำมาก่อนจะจ้างงานขนส่งสินค้า Oversize แต่เมื่อเริ่มต้นกับงานขนส่งสินค้า Oversize งานทางด้านรถเครนก็ลดสัดส่วนลง จนในปัจจุบันงานรถเครนแทบจะไม่มีแล้ว งานหลักเป็นงานขนส่งสินค้า Oversize เต็มตัว

รูปแบบงานขนส่งสินค้าในกลุ่ม Oversize นั้นตลาดในประเทศไทยไม่ได้ใหญ่มาก แต่ในขณะที่เดียวกันบริษัทที่ให้บริการขนส่งในหมวดนี้มีอยู่ในสัดส่วนที่ไม่มาก ทำให้การดำเนินธุรกิจนี้ไม่มีการแข่งขันกันสูงเหมือนหมวดการขนส่งสินค้าประเภทอื่น ๆ

งานขนส่งสินค้า Oversize เป็นงานขนส่งในหมวดที่เรียกว่างานขนส่งเชิงวิศวกรรม ต้องการมาตรฐานในการขนส่งเครื่องมือในการขนส่ง โดยเฉพาะทางลากที่ต้องมีขีดความสามารถในการรองรับน้ำหนัก ที่สำคัญต้องมีใบอนุญาตในการขนส่งสินค้า (เคลื่อนย้ายสินค้า)

คุณโก้กล่าวว่าสินค้าที่ทางบริษัท บางกอกเอราวัณ ให้บริการขนส่งเป็นหลักคือ หมวดโครงสร้างพื้นฐาน การก่อสร้างทางด่วน ทางรถไฟรางคู่ ซึ่งบริษัท บางกอกเอราวัณ รับหน้าที่ขนส่งชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปที่ใช้ในงานก่อสร้าง ทั้งพวก Segment ต่างๆ รวมทั้ง i - Girder, U- Girder

คุณโก้บอกว่า การขนส่งสินค้า Oversize ที่บริษัท บางกอกเอราวัณ ดำเนินการอยู่เป็นการใช้เส้นทางบนถนนปกติ มีเส้นทางวิ่งที่ชัดเจน ส่วนใหญ่ดำเนินการในช่วงเวลากลางคืน วิ่งบนเส้นทางเดิมเกือบตลอดสัญญาว่าจ้าง

การขนส่งสินค้า Oversize ต้องมีรถนำขบวน และ รถปิดท้ายขบวน ในส่วนนี้เป็นต้นทุนที่บริษัทต้องมีการเดินทางขนส่งแต่ละเที่ยว แม้ว่าสินค้าที่ขนส่งจะมีน้ำหนักมาก แต่ก็ยังไม่ถึงกับต้องพึ่งพาขีดความสามารถของรถหัวลากที่มีขีดความสามารถและพลังกำลังอย่างรถยุโรปทั้งหมด ยังสามารถใช้

รถญี่ปุ่นได้ รถในฟลีทของบางกอกเอราวัณจึงผสมผสานระหว่างญี่ปุ่นกับยุโรป แม้ว่ารถญี่ปุ่นจะมีอัตราการกินน้ำมันและอายุการใช้งานที่สู้ยุโรปไม่ได้ ในส่วนของน้ำมันคุณโก้กล่าวว่าเนื่องจากไม่ต้องใช้ความเร็วมาก อีกทั้งการสิ้นเปลืองน้ำมันกว่า เมื่อไปหักลบกับราคาของรถที่ต้องลงทุนไปก็อยู่ในสัดส่วนที่รับได้ นอกจากนี้บริษัทไม่ได้ใช้รถยาวนานรูปแบบที่วางไว้คือเมื่อผ่อนหมดก็จะเปลี่ยนคันใหม่ (เมื่อได้สัญญางานใหม่ โดยเลือกที่จะไม่ต้องแบกค่าบำรุงรักษา ขายเป็นออกเพื่อเอาเงินมาเป็นต้นทุนสำหรับคันใหม่)

อุปกรณ์ที่นับได้ว่ามีค่าสำคัญ ที่ต้องลงทุนคือในส่วนของหางลาก บางทางต้องเป็นหางแบบพิเศษเพื่อรองรับน้ำหนักการบังคับทิศทาง หางหกเพลมากขึ้นไป ซึ่งหางแบบพิเศษมีราคาค่อนข้างสูงเมื่อไปรวมกับหัวรถทำให้เป็นต้นทุนที่สูง

คุณโก้เปิดเผยว่าในปัจจุบันบางครั้งลูกค้าที่จ้างขนส่งไม่รู้ว่า การขนส่งสินค้า Oversize ต้องการใบอนุญาตพิเศษในการขนส่ง การว่าจ้างบางครั้งไม่ได้เป็นการว่าจ้างโดยตรงกับบริษัทที่รับขนส่งสินค้า Oversize ก็มี

ที่ผ่านมาการเกิดขึ้นของสถานการณ์โรคระบาดไวรัส โควิด ทำให้บริษัท บางกอกเอราวัณได้รับผลกระทบพอสมควร เพราะบางงานการก่อสร้างต้องหยุดลงชั่วคราว

คุณกอล์ฟ พาเราเดินดูรถและอุปกรณ์ที่จอดอยู่ในลานจอดรถของบริษัท สำหรับคนหนุ่มเช่นคุณกอล์ฟ งานบริหารจัดการให้ทุกงานที่บริษัท บางกอกเอราวัณรับมาจากลูกค้าดำเนินไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ เป็นเรื่องท้าทาย การบริหารจัดการเครื่องมือ คนขับ ให้ทำงานเป็นทีม มีประสิทธิภาพ เป็นการทำงานที่ต้องการความละเอียด ใส่ใจ

การขนส่งสินค้า Oversize มีความจำเป็นต้องวางแผนในการเดินทาง เส้นทางที่ใช้ขนส่ง เป็นเส้นทางที่ขอใบอนุญาตในการวิ่งขนส่งก่อนการดำเนินการขนส่ง ไม่ว่าจะวิ่งขนส่งสินค้า 1 คัน หรือมากกว่า 1 คัน ก็ต้องมีรถติดไฟแจ้งสัญญาณให้เห็นชัดเจน นำหน้าและปิดท้ายขบวน ทำหน้าที่เป็นตาหน้าและตาหลังให้กับรถลากสินค้าเพื่อความปลอดภัยในการขนส่งความปลอดภัยของผู้ใช้ถนน

ปัจจุบันรถของบางกอกเอราวัณมีทั้งหมดราวสี่สิบกกว่าคัน ในส่วนของยุโรปมี Mercedes Benz Actros, Scania, Volvo ญี่ปุ่นเป็นฮีโน้ ซึ่งในอนาคตหากสถานการณ์ต่างๆ กลับมาใกล้เคียงปกติ ในส่วนของการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของประเทศไทยน่าจะต่อเนื่องไปอีกราวห้าปี ซึ่งทางบริษัท



# Goldhofer





บางกอกเอราวัณ น่าจะเก็บเกี่ยวในหมวดนี้ไปได้อีกราวห้าปี  
 แน่ใจว่าจะต้องมีการวางแผนในการเพิ่มเติมเครื่องมือ  
 เครื่องมือเพื่อรองรับการทำงาน ซึ่งจะมีการลงทุนทั้งในส่วน  
 ของรถและหางลาก เพื่อให้พอกับจำนวนงานที่ต้องให้บริการ  
 กับลูกค้า

ในส่วนของรถนั้น บริษัท บางกอกเอราวัณเพิ่งได้ทดลองใช้  
 รถหัวลากของ MAN จาก K-MAN Auto Service ที่ส่งรถมา  
 ให้ได้ใช้ลากสินค้า จากการได้ทดลองใช้งาน ได้เห็นศักยภาพ  
 ของรถ อัตราการสิ้นเปลือง พละกำลัง ความสะดวกสบาย  
 ความปลอดภัยต่างๆ ซึ่งเป็นมาตรฐานเยอรมัน รวมทั้งเป็น  
 แบรินดร์รถหัวลากที่ทั้งคุณโก้และคุณกอล์ฟเองมีความชื่นชอบ  
 ได้ทำการบ้านเกี่ยวกับรถมาบ้าง คุณโก้กล่าวกับ Asian  
 Trucker ว่าประทับใจในคุณภาพของรถ แน่ใจว่าในส่วน  
 ของรถใหม่ที่จะลงทุนนั้นต้องเป็น MAN อย่างแน่นอน แต่ก็  
 ต้องคุยกันในเรื่องรายละเอียดปลีกย่อยอีกทีเมื่อจะซื้อ ทั้งในเรื่อง  
 ของราคา ลิขสิทธิ์ การบริการ แต่เชื่อว่ารายละเอียดปลีกย่อย  
 ต่างๆ เหล่านี้สามารถจัดการได้ หลังจากที่ได้คุยเบื้องต้นกับ  
 K-MAN Auto Service แล้ว



สำหรับบริษัท บางกอกเอราวัณ ตอนนี้อยู่รอให้สถานการณ์  
 ต่างๆ กลับมาเข้าที่เข้าทาง ซึ่ง ณ ปัจจุบันเริ่มดีขึ้นเป็นลำดับ  
 บริษัท บางกอกเอราวัณ ยังมีสัญญาจ้างงานที่ต้องดำเนินการ  
 ให้อุป พร้อมกับการวางแผนในการรับงานใหม่ที่กำลัง  
 จะเข้ามา ยานพาหนะยังเป็นความจำเป็นสำหรับบริษัทที่  
 จะขับเคลื่อนให้งานที่รับมา สำเร็จตามเป้าที่วางไว้อย่างมี  
 ประสิทธิภาพ มีคุณภาพ สมกับที่ลูกค้าไว้วางใจมอบหมาย  
 งานให้กับบริษัท บางกอกเอราวัณ



# เชคแชมบี มอเตอร์

แน่นอนในแวดวงกิจการขนส่ง ในหมวดของยานพาหนะ มีทางเลือกให้ผู้ประกอบการได้ลงทุนกับยานยนต์ใช้แล้ว ไม่แตกต่างไปจากเครื่องมือในการทำงานหมวดอื่นๆ

ธุรกิจซื้อ-ขายรถบรรทุกมือสอง เชื่อว่าเป็นธุรกิจที่มูลค่าไม่น้อย มีผู้ประกอบการที่อยู่ในหมวดนี้หลากหลาย มีตั้งแต่รายเล็กไปจนถึงกระทั่งรายใหญ่ อาจจะมีแบ่งไปตามลักษณะของรถ แบ่งไปตามราคาคุณภาพ เป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้กับผู้คนที่ในแวดวงขนส่ง ที่อยากจะทำบริหารต้นทุน และก็ยังมีความไม่สูงพอสำหรับรถใหม่ป้ายแดง







Asian Trucker ไม่มีความรู้ในแวดวงรถบรรทุกมือสองมาก่อนเลย แต่โชคดีที่คุณปรีชา บำเพ็ญบุญ สละเวลามานั่งพูดคุยถึงเรื่องราวของแวดวงรถบรรทุกมือสองใน ส่วนที่คุณปรีชา เกี่ยวข้องอยู่ให้ฟัง

คุณปรีชาคือใคร? คุณปรีชาคือเจ้าของ ผู้ก่อตั้ง บริษัท เซคแซมป์ มอเตอร์ ที่ดำเนินกิจการ ซื้อ-ขาย รถบรรทุก ลีบล้อ หกล้อมือสองที่เราเชื่อว่าคงมีผู้คนในแวดวงรถบรรทุกมือสอง ทั้งผู้ใช้และผู้ขายรู้จัก บริษัท เซคแซมป์ ซึ่งมีฐานหลักอยู่ที่จังหวัดระยอง

กิจการนี้เริ่มต้นขึ้นด้วยแนวความคิดง่าย ๆ แต่ในท้ายที่สุดค้นพบว่ามันไม่ใช่ของง่าย กว่าที่จะมาถึงทุกวันนี้ จึงผ่านกระบวนการเรียนรู้จากความผิดพลาด ค่อย ๆ สั่งสมประสบการณ์ความรู้มาตลอดระยะเวลาของการทำธุรกิจ ในแวดวงซื้อ-ขายรถบรรทุกมือสอง

บนลานกว้างของบริษัท เซคแซมป์ ที่จังหวัดระยอง มีรถบรรทุกหลากหลายแบรนด์จอดอยู่ เมื่อเดินสำรวจโดยรอบ จะเห็นรถบรรทุกหลากหลายลักษณะ เท่าที่ดูด้วยสายตาทุกคันยังอยู่ในสภาพใหม่ บางคันถึงกับต้องบอกว่าดูใหม่มาก ในบริเวณพื้นที่กว้างขวาง ยังถูกจัดแบ่งส่วนหนึ่งเป็นโซนสำหรับดูแลรถบรรทุก มีทั้งงานบำรุงรักษา และส่วนล้างรถ ที่บริหารจัดการไว้อย่างเป็นระบบ

จุดเริ่มต้นของบริษัท เซคแซมป์นั้น ต้องย้อนกลับไปร่วมสามสิบกว่าปี แน่นนอนว่าเดิมนั้นศูนย์กลางของรถบรรทุกมือสองอยู่แถวกรุงเทพฯ แต่เมื่อกิจการธุรกิจแผ่ขยายเติบโต ตามเศรษฐกิจของประเทศ ภาคตะวันออกมีท่าเรือขนาดใหญ่ มีโรงงานเกิดขึ้น ธุรกิจรถบรรทุกมือสองในส่วนของภาคตะวันออกจึงเกิดขึ้นตาม

คุณปรีชาเริ่มต้นจากการทำงานอยู่ในแวดวงขนส่งในหมวดกิจการก่อสร้าง ซึ่งคุณปรีชากล่าวว่าเป็นกิจการเล็กๆ แรกเริ่มการซื้อขายรถเกิดขึ้นโดยการขายรถที่ตนเองใช้อยู่ออกไป มองหารถคันใหม่เข้ามาใช้ ทำให้เริ่มสังเกตเห็นผลกำไรที่เกิดขึ้นจากการขายไปซื้อมานี้

ต่อมาได้เริ่มลองทำควบคู่ไปกับกิจการร้านอุปกรณ์ก่อสร้างของตนเอง จากขยับเข้าไปในแวดวงซื้อขายรถมือสองทีละนิด พัฒนาจนกระทั่งกลายมาเป็นธุรกิจหลักของตนเอง

แต่กว่าจะมาบริษัท เซคแซมป์ในทุกวันนี้ไม่ใช่เรื่องง่าย มีบทเรียนหลายบทเรียนเป็นเรื่องเตือนใจ มีเหตุการณ์สำคัญที่คุณปรีชาบอกว่า เป็นจุดเปลี่ยนที่สำคัญของวิธีการทำธุรกิจไปเลย ในช่วงแรกๆ ที่ออกซื้อหารถบรรทุก จุดที่ถ้าพลาดคือฟัง แต่โชคดีที่สามารถก้าวผ่านมาได้และเหตุการณ์นั้นถือเป็นครู เป็นบทเรียนสำคัญในการทำธุรกิจซื้อ-ขายรถบรรทุกมือสองของตนเอง

ในธุรกิจซื้อขายรถบรรทุกมือสอง กระบวนการในการได้รถมา มีทั้งบรรดานายหน้ามาเสนอขายให้ มีทั้งที่เจ้าของมาบอกขายเอง มีรถที่ได้มาจากลานประมูล ซึ่งใครถนัดแบบไหนก็ไปตามช่องทางที่ตนเองมีความถนัด

สิ่งสำคัญที่สุดคือการต้องได้เห็นตัวจริงของรถที่จะซื้อขาย แต่ในความเป็นจริงแล้วก็มีหลายครั้งที่การซื้อขายในธุรกิจนี้เป็นการได้รถมาโดยที่ไม่ได้เห็นรถตัวจริง (ดูจากรูปถ่าย) แน่นนอนว่ามีทั้งได้รถที่มีสภาพตามที่ผู้ขายบอก และ เช่นเดียวกันมีที่ไม่เป็นไปตามที่บอกหรือบอกกล่าวไม่หมด สุดท้ายแล้วแทนที่จะเป็นงานง่ายก็อาจจะกลายเป็นโจทย์ยากไปในทันที

คุณปรีชาเล่าให้ฟังว่าในยุคแรกที่ทำ รถที่ซื้อเข้าผ่านนายหน้า ผ่านการแนะนำบอกต่อกันมา เวลาจะซื้อก็ต้องเดินทางไปดูรถ เสร็จๆ จ่ายเงิน และนำรถกลับ การซื้อรถที่ซื้อจากทั่วประเทศ เช่นเดียวกันการขายรถ ผู้ที่มาซื้อจากบริษัท เซคแซมป์ก็มาจากทั่วประเทศเช่นเดียวกัน

ปีแรกๆ ที่เริ่มทดลองหาซื้อรถมาขาย มีความคิดที่ว่าสภาพรถที่ได้มาไม่สำคัญมากถ้าราคาถูกน่าจะขายได้ง่าย เคยตัดสินใจซื้อรถหกล้อสองแถวราคาถูกแต่สภาพเก่ามากคันหนึ่ง ปรากฏว่าไม่สามารถขายได้เพราะสภาพรถไม่ดี จนในท้ายที่สุดต้องยอมปล่อยรถต่ำกว่าราคาที่ซื้อมาไป ทำให้ได้บทเรียนว่า ไม่ใช่ว่าราคาถูกแล้วจะขายง่ายเสมอไป

ในสายธุรกิจนี้คุณปรีชามีมิตรสหายที่ดำเนินกิจการซื้อขายรถอยู่ด้วยเช่นกัน คำแนะนำจากผู้ที่อยู่มาก่อนเป็นอีกสิ่งหนึ่งที่สำคัญที่คุณปรีชานำมาปรับปรุงแก้ไข ผสมผสานกับรูปแบบที่เป็นของตนเอง จนในท้ายที่สุดแล้วบริษัท เซคแซมป์ก็ปรับจนมีทิศทางเป็นของตนเองอย่างชัดเจน



กิจการนี้เริ่มต้นขึ้นด้วย  
 แนวความคิดง่ายๆ แต่ในท้าย  
 ที่สุดค้นพบว่ามันไม่ใช่ของ  
 ง่าย กว่าที่จะมาถึงทุกวันนี้จึง  
 ผ่านกระบวนการเรียนรู้จาก  
 ความผิดพลาด ค่อยๆ สัม  
 ประสบการณ์ความรู้มาตลอด  
 ระยะทางการทำธุรกิจ  
 ในแวดวงซื้อ-ขายรถบรรทุก  
 มือสอง

ปัจจุบันบริษัท เซคแซมป์ มอเตอร์ ซื้อ-ขาย รถบรรทุก  
 สิบล้อ หกล้อ ป้ายแดงมือสอง คำว่าป้ายแดงมือสอง  
 คือ เป็นมือสองแรกนั่นเอง คุณปริษาเล่าให้ฟังว่าช่วง  
 หนึ่งบริษัท เซคแซมป์มีรถบรรทุกมือสองสภาพดีๆ เข้า  
 มาเยอะเพราะเป็นรถที่ได้จากลานประมูล ซึ่งช่วงหนึ่ง  
 มีผู้คนไม่มากที่ได้รถจากลานประมูล เพราะในช่วง  
 นั้นตลาดหาซื้อรถเป็นการเสาะแสวงหาจากช่องทาง  
 อื่น ปัจจุบันรถจากลานประมูลมีผู้ซื้อเข้าไปหารถกัน  
 มาก อีกทั้งรูปแบบการประมูลยังเปลี่ยนไปเป็นประมูล  
 ออนไลน์ ทำให้การจะได้รถที่มีต้นทุนเหมาะกับการมา  
 ต่อยอดทำธุรกิจนั้นไม่ง่ายเหมือนในอดีต

สิ่งที่ทำให้บริษัท เซคแซมป์ได้รับความเชื่อมั่นจาก  
 ลูกค้า ที่มาหาซื้อรถบรรทุกมือสองไปใช้งานคืองาน  
 บริการ และความซื่อสัตย์ในการทำการค้า ส่งผลให้  
 ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำและบอกต่อๆ กัน



สิ่งสำคัญที่ทำให้ธุรกิจของเขคแฉมเป็ยงคงเดินหน้า คือความรักความชอบในงานที่ทำอยู่นี้ของคุณปรีชา “มันมีความสุข เราได้ทำงานกับรถบรรทุกที่เราชอบ มีความท้าทายทุกครั้งในการซื้อขายรถแต่ละคัน เราอยากตื่นเข้ามาทำงานทุกวันนะ” คุณปรีชากล่าว



รถที่ซื้อมาจะถูกล้างให้สะอาด คงสภาพเดิมของรถไว้ทั้งหมด (มีการดูแลในรายละเอียดบางอย่าง ที่มองแล้วว่าต้องทำเพื่อให้รถสมบูรณ์กลับไปเป็นตามลักษณะของรถแต่ละคัน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นรายละเอียดเล็กๆ รอบๆ ตัวรถ) คุณปริซากล่าวว่าสำหรับบริษัท เซคแซมบีไม่มีการการย้อมรถเพื่อหลอกขายให้กับลูกค้าอย่างเด็ดขาด รถได้มาสภาพอย่างไรบอกกล่าวลูกค้าอย่างตรงไปตรงมา ที่บริษัท เซคแซมบีรถที่ซื้อเข้ามาจะถูกเปลี่ยนเป็นยางใหม่ทุกเส้น เปลี่ยนแบตเตอรี่ใหม่ให้ลูกค้าเมื่อซื้อรถแล้วสามารถนำไปวิ่งงานได้เลยทันที การติดยางใหม่ให้กับรถเป็นสิ่งที่คุณลูกค้าชอบเพราะช่วยลดต้นทุนในการดูแลรถต่อเนื่องหลังจากซื้อไปใช้งาน รถมีความพร้อมสมบูรณ์ในการไปวิ่งงานสร้างเงินต่อได้เลย

เมื่อมุ่งเน้นไปที่คุณภาพของสินค้าที่นำมาจำหน่ายให้กับลูกค้า บวกกับความซื่อสัตย์ในการดำเนินธุรกิจ เพราะรู้ดีว่ารถทุกคันที่ลูกค้ามาซื้อจากบริษัท เซคแซมบีไปนั้นซื้อไปทำมาหากิน หาเลี้ยงครอบครัว เป็นสิ่งที่มีความสำคัญ ด้วยเหตุนี้ลูกค้าของบริษัท เซคแซมบีจึงมีการบอกต่อกันไป นำมาซึ่งลูกค้าใหม่ๆ นับเป็นการตลาดที่สำคัญอย่างยิ่งสำหรับบริษัท เซคแซมบี

สิ่งสำคัญที่ทำให้ธุรกิจของบริษัท เซคแซมบียังคงเดินหน้า คือความรักความชอบในงานที่ทำอยู่ของคุณปริซา “มันมีความสุข เราได้ทำงานกับรถบรรทุกที่เราชอบ มีความท้าทายทุกครั้งในการซื้อขายรถแต่ละคัน เราอยากตื่นเข้ามาทำงานทุกวันนะ” คุณปริซากล่าว

ในกระบวนการทำงานที่บริษัท เซคแซมบีมีทีมงานที่ขับเคลื่อนอยู่หลายแผนก ทีมซื้อ-ขายรถ ทีมเซอร์วิสซ่อมบำรุงรถ บัญชี การตลาด รวมไปถึงพนักงานขับรถซึ่งเป็นอีกหนึ่งฟันเฟืองที่สำคัญ เพราะรถที่ซื้อเข้ามานั้นมาจากทั่วประเทศไทย เมื่อตกลงซื้อขายกันได้แล้ว ทีมคนขับรถของบริษัท เซคแซมบีจะต้องเป็นผู้ไปขับรถกลับมา ต้องดำเนินการโอนเล่มของรถให้เรียบร้อย ซึ่งคุณปริซากล่าวว่าคนขับรถบรรทุกในสายอาชีพซื้อ-ขายรถมือสองรายได้ดี งานไม่เหนื่อยเท่าขับรถขนส่งสินค้า แต่ก็ต้องมีความรับผิดชอบสูง ที่บริษัท เซคแซมบีในช่วงแรกเริ่มใช้วิธีจ้างคนขับเป็นงานๆ แต่ในปัจจุบันมีทีมคนขับประจำของบริษัท เพราะสามารถบริหารจัดการได้ดีกว่า ไม่ต้องมานั่งเป็นกังวลว่ารถจะมาถึงไหม

มีหลายบริษัทที่เจ้าของบริษัทซื้อรถใหม่บางส่วนเพื่อหน้าตาของบริษัท แต่รถวิ่งงานผสมผสานรถมือสอง บ้ายแดงสภาพดีเข้าไปในฟลีทเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ เป็นการบริหารจัดการต้นทุน ยิ่งในยุคปัจจุบันที่รูปแบบของการดำเนินธุรกิจต้องมีความระมัดระวังสูง การควบคุมต้นทุนให้มีประสิทธิภาพสูงสุดจึงเป็นสิ่งจำเป็น ด้วยเหตุนี้ตลาดรถบรรทุกมือสองบ้ายแดงจึงนับเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการลงทุนของผู้ประกอบการขนส่ง ที่มองหารถที่ยังมีสภาพดี พร้อมใช้งาน



# สหมิตรอุบล

ยุคสมัยที่เปลี่ยนไปของการเดินทางระหว่างจังหวัด  
ด้วยรถโดยสารประจำทาง

การจะดำเนินธุรกิจต่อไป  
ให้ได้ต้องปรับกลยุทธ์ ปรับ  
กระบวนการ ใช้ตำราเล่มใหม่  
อย่างแท้จริง ปัจจุบันบริษัท  
สหมิตรอุบลจึงดำเนินการใน  
รูปแบบของรถร่วม บริษัท  
สหมิตรอุบลบริหารจัดการ  
ทุกอย่างให้ โดยชักชวนให้  
พันธมิตรมาลงทุนเรื่องรถ บริษัท  
สหมิตรอุบล เป็น Port หรือท่า  
รถ มีจุดจอดรถ มีคนขับรถ มี  
งานซ่อมบำรุง มีแบรนด์ มีระบบ  
มีการตลาดให้







รูปของรถโดยสารมินิบัสคันใหม่ของบริษัท สหมิตรอุบลที่เราได้มีโอกาสเห็น ทำให้เราตัดสินใจติดต่อประสานงานเพื่อขอใบอนุญาตแวะมาสนทนาถึงเรื่องราวของบริษัท สหมิตรอุบล ผู้ประกอบการขนส่งผู้โดยสารด้วยรถบัส เส้นอุบล - อุดร, อุบล - สกลนคร, อุบล - มุกดาหาร และอุบล - นครพนม

ปัจจุบันบริษัท สหมิตรอุบล เป็นการบริหารงานโดยรุ่นที่สองแล้ว คือ พ.อ.ประวิทย์ โภคสวัสดิ์ ซึ่งเข้ามาบริหารเต็มตัวต่อจากคุณพ่อ

หลังจากที่วิกฤตโควิดรอบแรกทำเอาธุรกิจขนส่งผู้โดยสารชวนเซไป กำลังจะกลับมาเข้ารูปเข้ารอย โควิดรอบสองก็เกิดขึ้นอีกครั้ง แม้ว่าจะไม่เท่ารอบแรกแต่ก็ทำให้บรรดาผู้ประกอบการได้รับผลกระทบซ้ำอย่างยากหลีกเลี่ยง

อุบลราชธานี นับได้ว่าเป็นหนึ่งในเมืองใหญ่ที่มีความสำคัญทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของภาคอีสาน ในอดีตการเดินทางของผู้คนมายังจังหวัดอุบลเพื่อดำเนินกิจกรรมกิจการต่างๆ จึงคึกคักเป็นพิเศษ ทำให้กิจการรถขนส่งโดยสารมีความคึกคักตามไปด้วย แต่ในยุคปัจจุบันดูเหมือนว่าหลายๆ อย่างเปลี่ยนแปลงไปจากอดีตมาก

ยุคปัจจุบันของบริษัท สหมิตรอุบล ในการบริหารงานของรุ่นที่สอง เราได้รับโอกาสจาก พ.อ.ประวิทย์ โภคสวัสดิ์ สละเวลามานั่งสนทนาด้วย เราตั้งคำถามที่อยากรู้ ในขณะที่เดียวกัน พ.อ.ประวิทย์ โภคสวัสดิ์ หรือที่พนักงานของบริษัท สหมิตรอุบล เรียกขานกันว่าคุณหมอเล่าถึงหลายเรื่องราวของบริษัท สหมิตรอุบล ให้ฟังเป็นข้อมูลความรู้ที่น่าสนใจ

พ.อ.ประวิทย์ โภคสวัสดิ์ มีอีกบทบาทหนึ่งก่อนที่จะมารับงานบริหารบริษัท สหมิตรอุบลเต็มตัวต่อจากคุณพ่อ คือ อาชีพหมอ เคยทำงานโรงพยาบาลเต็มเวลา ออกจากโรงพยาบาลมาเปิดคลินิก ซึ่งในขณะเวลานั้นได้แบ่งเวลา มาช่วยงานที่บริษัท สหมิตรอุบลบ้าง ก่อนจะมาทำแบบ Full Time ในปัจจุบัน

เมื่อฟังคุณหมอบอกอธิบายถึงภาพรวมของกิจการขนส่งผู้โดยสารในส่วนที่คุณหมอทำอยู่ในเขตพื้นที่ของอุบลราชธานีให้ฟัง จึงได้เข้าใจถึงความเป็นจริงที่ผู้ประกอบการรถบัสในยุคปัจจุบันต้องรับมืออยู่ และเห็นด้วยกับคุณหมอว่า ผู้ประกอบการหยุดนิ่งไม่ได้ ต้องปรับตัวให้ทันกับความเปลี่ยนแปลง ต้องนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการ รวมทั้งมุมมองในการบริหารธุรกิจก็ต้องปรับเปลี่ยน เพราะไม่สามารถใช้วิธีการที่เคยทำมาในอดีตได้ทั้งหมด หากไม่ปรับตัวโอกาสที่จะไปได้ก็น้อยมาก

เหตุเพราะทุกวันนี้ เทคโนโลยีปรับตัวไปข้างหน้าอย่างรวดเร็ว การคมนาคมปรับเปลี่ยน มีทางเลือกเพิ่มมากขึ้น สังคมวัฒนธรรม วิถีชีวิตของผู้คนเปลี่ยนแปลงไปจากอดีตมาก กลุ่มผู้โดยสารหลักของรถบัสจังหวัดแพร่เปลี่ยนไปแล้ว คนรุ่นหนึ่งที่เคยใช้บริการบ่อยๆ กลายเป็นคนสูงวัยที่ไม่ค่อยเดินทาง คนรุ่นใหม่สาวปัจจุบันจึงเป็นกลุ่มเป้าหมายที่จะใช้บริการ แต่ก็ต้องมีรูปแบบบริการใหม่ๆ เพื่อชักจูงใจให้คนกลุ่มนี้ใช้บริการ นั่นคือความสะดวก ความน่าเชื่อถือ และคุณภาพ โดยนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการ

คุณหมอเล่าให้ฟังว่า สมัยทำงานอยู่กับโรงพยาบาล นอกจากการตรวจรักษาคนไข้แล้ว คุณหมอยังมีบทบาทหน้าที่สำคัญอีกอย่างคือ มีหน้าที่ในการดำเนินการขอ ISO ให้กับทางโรงพยาบาล ซึ่งคุณหมอบอกว่าในส่วนตรงนี้ได้นำเรื่องการจัดการระบบต่างๆ มาปรับใช้กับงานที่บริษัท สหมิตรอุบล เช่น การจัดฝั่งคน ฝั่งงาน งานเอกสารต่างๆ ซึ่งได้ประโยชน์และเกิดประสิทธิภาพขึ้นกับบริษัท สหมิตรอุบล

บริษัท สหมิตรอุบลมองเห็นถึงความสำคัญของการนำงานระบบและเทคโนโลยีมาใช้มานานแล้ว แต่ปัญหาสำคัญในอดีตคือ เทคโนโลยี ระบบโปรแกรมต่างๆ มีราคาสูงมาก คุณหมอบอกว่าบริษัท สหมิตรอุบลเห็นถึงความสำคัญของระบบติดตามรถ (GPS) ได้ดำเนินการติดตั้งให้กับรถทุกคันของบริษัทก่อนที่จะรัฐบาลจะบังคับให้เสียอีก สมัยนั้นค่าติดตั้งค่าบริหารจัดการแพงมาก ต้องลงระบบคอมพิวเตอร์ ต้องติดตั้งคอมพิวเตอร์ใหม่ ผิดกับสมัยนี้ที่ราคาถูกลงมาก มีให้เลือกจากผู้ให้บริการที่หลากหลาย

"ในยุคปัจจุบันเราไม่สามารถใช้ตำราเล่มเดิมที่รุ่นพ่อใช้ มาบริหารได้" คุณหมอกกล่าว บริษัท สหมิตรอุบลถือได้ว่าเป็นบริษัทเดินรถระหว่างจังหวัดที่ชาวอุบล มุกดาหาร นครพนม สกลนคร อุดรธานี รู้จักเป็นอย่างดี เป็นบริษัทเก่าแก่ที่ดำเนินกิจการมานาน คุณหมอเล่าให้ฟังว่าตอนที่





บริษัทเริ่มมีการนำรถมินิบัสเข้ามาวิ่งในเส้นทาง มีคุณยายท่านหนึ่งให้ลูกสาวพามาขึ้นรถ โดยนั่งจากอุบลกลับบ้านที่ อ.ม่วงสามสิบ ให้ลูกสาวขับรถไปรอรับที่ท่ารถ ผู้คนรุ่นหนึ่งมีความผูกพันกับการเดินทางด้วยรถประจำทางที่วิ่งเชื่อมระหว่างจังหวัด ในอดีตนั้นนับเป็นช่องทางหลักที่จะออกจากตำบล อำเภอ มาสู่ตัวจังหวัด ทั้งทำธุรกิจกับหน่วยงานราชการ ทั้งออกมาซื้อหาสิ่งของ ทั้งออกมาทำงานต่างๆ มากมาย ซึ่งต้องพึ่งพารถบัสที่วิ่งเชื่อมโยงชุมชนในการเดินทางเป็นสำคัญ ในอดีตนั้นธุรกิจจึงไปได้ดีและคึกคัก

ปัจจุบันความสะดวกสบาย และความทันสมัยของเทคโนโลยี รวมทั้งการอุบัติขึ้นของโควิด ทำให้เกิดรูปแบบวิถีชีวิตใหม่ ด้านหนึ่งส่งผลกระทบกับวิถีชีวิตของผู้คนอย่างมาก กระแสเหล่านี้ได้กวาดเอารูปแบบการดำเนินชีวิตเดิมๆ ไปเกือบหมด

คุณหมอบอกว่าบริษัท สหมิตรอุบลปรับตัวเองให้ทันสมัยในส่วนของการบริการ เพื่อจูงใจให้คนรุ่นใหม่มาใช้บริการสำหรับตลาดคนรุ่นใหม่ต้องมีความสะดวกในการใช้บริการ บริษัท สหมิตรอุบลทำงานร่วมกับแอปพลิเคชันที่ชื่อว่า Bus X ลูกค้าสามารถซื้อตั๋วผ่านโทรศัพท์ Smartphone ได้เลย เวลาขึ้นรถก็เพียงแค่แสดงรายละเอียดจากตัวแอปพลิเคชันในโทรศัพท์ก็ให้กับคนขับและพนักงานบนรถได้เลย ตลอดเส้นทางที่รถวิ่งผ่านจะขึ้นตรงจุดไหนก็ได้ ทำให้ไม่ต้องมาซื้อตั๋วที่สถานี โดนบรรดารถสายต่างๆ มาชักจูงให้ขึ้นรถ พอไปรถไม่ออกตรงตามเวลาบ้าง คุณหมอบอกว่าการจะทำแบบนั้นได้ ตัวงานบริการของบริษัท สหมิตรอุบลต้องได้มาตรฐานก่อน นั่นคือ รถต้องออกตรงตามเวลา ระบบหลังบ้านต้องพร้อม

ซึ่งตอนนี้เพิ่งเริ่มนำระบบการซื้อตั๋วผ่านแอปพลิเคชัน Bus X มาใช้ (ยังประเมินผลตอบรับไม่ได้เพราะ พอเริ่มทดลองใช้เจอกับการระบาดของโควิด รอบสอง แต่เชื่อว่า จะเกิดผลลัพธ์ที่ดีอย่างแน่นอน)

ยานพาหนะของบริษัท สหมิตรอุบลในปัจจุบันประกอบด้วยรถบัสใหญ่ รถมินิบัส และรถตู้ คุณหมอบอกกล่าวว่ารถตู้จริงๆ แล้วบริษัท สหมิตรอุบลไม่ค่อยอยากจะทำแต่ผู้โดยสารชอบ (เพราะออกเร็ว เต็มไว) ในอนาคตรถตู้จะทยอยเลิกโดยไม่มี การเติมเพิ่ม (รวมไปถึงกฎหมายใหม่ไม่อนุญาตให้รถตู้อายุเกิน 10 ปีต่ออายุ) จะหันไปเพิ่มในส่วนของมินิบัส เพราะปลอดภัยกว่า ในส่วนของบัสใหญ่โอกาสเพิ่มจะน้อย เพราะต้นทุนสูง อีกทั้งความคล่องตัวไม่สอดคล้องกับผู้ใช้บริการในปัจจุบัน ตอนนีรูปแบบของมินิบัสตอบโจทย์กับธุรกิจมากที่สุด

ปัจจุบันคนเดินทางน้อยลง ชาวของต่างๆ เดินทางไปหาคนแทน ทุกวันนี้แต่เดิมคนต้องเข้าเมืองมาหาซื้อของ ก็มีบริการส่งของทางออนไลน์ส่งถึงบ้าน จำนวนผู้โดยสารก็หดหายลง ทุกวันนี้เมื่อถึงเวลาถึงงานบุญใหญ่ อาทิ งานธาตุพนม คนก็ไปเที่ยวกันน้อยลง ทำให้การใช้บริการของผู้โดยสารส่วนหนึ่งหดหายไป ผู้คนมีรถยนต์ส่วนตัวกันง่ายขึ้น งานสมัครสอบของเด็กนักเรียนวิทยาลัยครู สามารถทำผ่านระบบออนไลน์ได้การเดินทางในส่วนนี้หดหายไป ยังไม่นับรวมในช่วงห้าหกปีหลังนี้ไม่มีการเลือกตั้งท้องถิ่นการเคลื่อนย้ายของคนก็หดหาย รายละเอียดที่คุณหมอบอกเล่าให้ฟังทำให้มองเห็นได้อย่างชัดเจนว่าวิถีชีวิตใหม่ของผู้คน เทคโนโลยี ส่งผลกับผู้ประกอบการรถโดยสารที่วิ่งเชื่อมจังหวัดอย่างไร

การจะดำเนินธุรกิจต่อไป จึงต้องปรับกลยุทธ์ ปรับกระบวนการใช้ตำราเล่มใหม่อย่างแท้จริง ปัจจุบันบริษัท สหมิตรอุบล จึงดำเนินการในรูปแบบของรถร่วม โดยบริษัท สหมิตรอุบล บริหารจัดการทุกอย่างให้ ชักชวนให้พันธมิตรมาลงทุนเรื่องรถ บริษัท สหมิตรอุบล เป็น Port หรือท่ารถ มีจุดจอดรถ มีคนขับรถ มีงานซ่อมบำรุง มีแบรนด์ มีระบบ มีการตลาดให้

รวมไปถึงการทำในส่วนของรถบัส 30 หรือรถบัสท่องเที่ยว ไม่ประจำทาง โดยต่อรถมินิบัสรุ่นใหม่ขึ้นมาให้บริการ คุณหมอบอกว่าตลาดในกลุ่มนี้ทางอุบลมีกำลังซื้อ เป็นตลาดใหม่ที่ไปได้ดีของบริษัท สหมิตรอุบล ซึ่งกลุ่มลูกค้าคือผู้สูงวัยที่เกษียณอายุจากงานราชการ โดยเฉพาะครู ซึ่งรวมกลุ่มกันท่องเที่ยวในละแวกภาคอีสาน ไปเที่ยวทะเลภาคตะวันออก ไปเชียงใหม่ หรือแม้แต่ลงไปไกลถึงสมุยก็มี คุณหมอบอกว่าตลาดรถบัส 30 เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่เต็มรายได้เข้าสู่บริษัท สหมิตรอุบล แน่แน่นอนว่ารูปแบบการทำธุรกิจใช้วิธีหาพาร์ทเนอร์มาร่วมลงทุนเช่นเดียวกัน

คุณหมอบอกว่า “เราทำรถ 30 ให้นั่งสบาย หูร่า กลุ่มลูกค้าชอบร้องเพลง คุณครูร้องเพลงเก่ง เราติดเครื่องเสียงอย่างดีให้เลยในรถ”

ทุกวันนี้ผู้ประกอบการไม่ได้แข่งกันเอง แต่ต้องแข่งขันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป ต้องแข่งกับรูปแบบวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไปของผู้คน ต้องตามให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงเหล่านั้น จึงจะสามารถไปต่อได้





ในลังคือไก่ชน ที่ฝากส่งมากับรถบัสประจำทาง

## ของเคลื่อนย้าย คนไม่เคลื่อนที่

ปัจจุบันผู้ประกอบการขนส่งผู้โดยสารในประเทศ โดยเฉพาะการขนส่งผู้โดยสารระหว่างจังหวัดในภาคต่างๆ (รถบัส 10) เผชิญกับจำนวนผู้โดยสารที่ลดลง เหตุผลที่สำคัญประการหนึ่งคือ วิถีชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยี

ทุกวันนี้ผู้คนเดินทางน้อยลง อันเนื่องมาจากความสะดวกในเรื่องของการสื่อสาร เทคโนโลยี เข้ามาอำนวยความสะดวกในการดำรงอยู่ การใช้ชีวิต

Smartphone คือเครื่องมือสำคัญ ฉลาดสมชื่อ เมื่อเราสั่งซื้อของผ่านทางโทรศัพท์ได้ ดูหนัง เบิก ถอน โอนเงิน ทำธุรกรรมผ่านธนาคาร สมัครสอบ ตรวจสอบผลสอบสิ่งต่างๆ เหล่านี้เมื่อทำผ่านโทรศัพท์มือถือส่วนตัวได้ ทำให้ผู้คนมีความจำเป็นในการต้องออกเดินทางน้อยลง การต้องพึ่งพาบริการขนส่งมวลชนด้วยรถบัสที่วิ่งประจำทางก็ลดจำนวนลง

สำหรับรถบัสเชื่อมเส้นทางระหว่างจังหวัด ที่ในอดีตเป็นสิ่งสำคัญที่นำผู้คนจากตัวอำเภอมาสู่จังหวัด เชื่อม

โยงระหว่างจังหวัดที่อยู่ใกล้เคียงกัน วันนี้จึงเผชิญหน้ากับความเปลี่ยนแปลงที่ต้องปรับตัวอย่างมาก (รถบัสที่มีขนาดใหญ่ไม่ใช่คำตอบอีกต่อไป) กลุ่มผู้โดยสารหลักที่เคยใช้ต่างมีอายุเพิ่มมากขึ้น เดินทางน้อยลง มีรถยนต์ส่วนตัว กลุ่มผู้โดยสารใหม่เป็นคนรุ่นหนุ่มสาว ทำอย่างไรจึงจะชักชวนให้มาใช้บริการ เป็นโจทย์ที่ผู้ประกอบการต้องหาคำตอบ

แต่ถึงแม้ว่าผู้โดยสารจะลดลง รถบัสโดยสารที่ทำหน้าที่เชื่อมโยงผู้คน ไปมาหาสู่กัน ยังต้องทำหน้าที่ของตนเองต่อไป ในปัจจุบันแม้คนจะลดลง แต่ปริมาณสิ่งของที่ฝากรถบัสขนส่งดูเหมือนยังเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่เต็มรายได้เข้ามา โดยเฉพาะสิ่งของเร่งด่วน หรือสิ่งของบางชนิดที่ไม่สามารถฝากไปกับบริษัทขนส่งยุคใหม่ได้

วันที่เราแวะไปที่สหมิตรฯ เราได้พบกับสินค้าที่ฝากติดรถมาสม่ำเสมอ นั่นคือ "ไก่ชน" เนื่องด้วยผู้เลี้ยงไก่ชนที่อยู่บนเส้นทางที่รถบัสวิ่งไม่สามารถส่งผ่านระบบขนส่งประเภทอื่นได้ นี่จึงเป็นอีกหนึ่งบริการที่รถบัสของบริษัท สหมิตรอุบล ได้ดูแลจัดส่งให้ โดยผู้รับมารับที่สถานีขนส่งเพื่อจัดส่งต่อไปยังกลุ่มผู้ซื้อต่อไป

# สแกนเนียมุ่งมั่นสู่การลดคาร์บอน



**ก้าวสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน**  
 CONVERT TO SUSTAINABLE TRANSPORT

5 สียกคันสแกนเนีย คือ ขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน สรรค์สร้างโลกแห่งอนาคตที่ขับเคลื่อนด้วยสังคม และสิ่งแวดล้อมไปพร้อมกัน

65 คัน = 100 ต้น

สแกนเนียรุ่นใหม่มุ่งมั่นใหญ่ มีความสามารถในการลดปริมาณการปล่อยคาร์บอนไดออกไซด์ลงไปถึง 325 ตันต่อปี ซึ่งเป็นปริมาณเดียวกับที่ต้นไม้ในสวนสแกนเนียสามารถดูดซับได้ต่อปี

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม marketing.thailand@scania.com

สแกนเนีย เผยหลัก 3 ประการ เพื่อลดปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ ผลักดันการเปลี่ยนแปลงไปสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน (Driving the shift towards a sustainable transport system) แม้สถานการณ์โควิด-19 ทั่วโลกยังคงส่งผลกระทบต่อธุรกิจอุตสาหกรรมรถยนต์อย่างต่อเนื่อง แต่เป้าหมายด้านความยั่งยืนยังคงเดินหน้าต่อไป

ปี 2564 คาดว่าจะเป็นปีที่ยากลำบากของภาคอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยต่อเนื่อง จากการระบาดของโควิด-19 แต่ “สแกนเนีย” ผู้ผลิตรถเพื่อการพาณิชย์ขนาดใหญ่จากสวีเดน จะยังคงไม่ทิ้งเป้าหมายที่จะสร้างความเปลี่ยนแปลงสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน ด้วยผลิตภัณฑ์ งานบริการ และเทคโนโลยีที่มีความพร้อมสำหรับธุรกิจลูกค้า เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนของประเทศไทย ด้วยการนำหลักการขนส่งที่ยั่งยืน 3 ประการ มุ่งเพิ่มประสิทธิภาพระบบขนส่งในระดับต่างๆ ได้แก่ 1. ประสิทธิภาพการใช้พลังงาน (Energy Efficiency) ซึ่งหมายถึงการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานเชื้อเพลิง ช่วยทำให้ใช้พลังงานน้ำมันสำหรับการเผาไหม้น้อยลง เมื่อเผาไหม้น้อยลงก็ปล่อยมลพิษน้อยลงไปด้วย แน่นอนว่าต้นทุนขนส่งก็ลดลงไปด้วย เป็นการช่วยเพิ่มผลกำไรให้ธุรกิจไปพร้อมกัน 2. เชื้อทางเลือกและพลังงานไฟฟ้า (Alternative Fuels and Electrification) โดยการพัฒนาการรองรับพลังงานทางเลือกและรถพลังงานไฟฟ้า ซึ่งแน่นอนว่าสามารถลดปริมาณการปล่อยมลพิษได้อย่างชัดเจนและ 3. การขนส่งที่ชาญฉลาดและปลอดภัย (Smart and Safe Transport ) โดยสแกนเนียได้พัฒนาระบบการขนส่งอัจฉริยะและปลอดภัย เพราะนักขับคือหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่สุดในธุรกิจขนส่ง ระบบอัจฉริยะที่ช่วยให้ขับขีได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และปลอดภัยยิ่งขึ้น นอกจากนี้จะช่วยลดอุบัติเหตุบนท้องถนนด้วย ยังช่วยบริหารธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งทั้ง 3 หลักการด้านการขนส่ง จะสามารถช่วยให้ระบบขนส่งของเราสะอาด

ปลอดภัย และมีประสิทธิภาพมากขึ้น

“จุดประสงค์ของสแกนเนีย คือการผลักดันการเปลี่ยนแปลงไปสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืนมากขึ้นไม่ว่าเราจะอยู่ในยุโรปหรือไม่ว่าเราจะอยู่ที่ใดในโลกก็ตาม และมากกว่าร้อยละ 25 ของไอเสีย คาร์บอนไดออกไซด์ทั้งหมดมาจากอุตสาหกรรม การจราจรและระบบการจราจรขนส่งทางบก โดยเรามุ่งมั่นในการเป็นส่วนหนึ่งของการแก้ปัญหา” นายโจฮัน กล่าว

ดังนั้นเพื่อเข้าสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืนในแต่ละปีสแกนเนีย จึงได้ใช้งบประมาณจำนวนมากในการวิจัยและพัฒนาเพื่อความยั่งยืนพร้อมกับเพิ่มศักยภาพธุรกิจขนส่งให้กับลูกค้า แม้ในสถานการณ์โควิด-19 จะมีความรุนแรงต่อเนื่องยาวนาน แต่การดำเนินงานสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืนยังคงเดินหน้าอย่างต่อเนื่อง โดยความร่วมมือและทำงานร่วมกับลูกค้าเพื่อคงความเป็นผู้นำด้านการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมกับช่วยลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ และสนับสนุนให้ลูกค้าของเราสามารถสร้างความแตกต่าง โดยการตลาดและให้บริการไปพร้อมกับธุรกิจที่ยั่งยืนโดยใช้ผลิตภัณฑ์และบริการของสแกนเนีย

เมื่อปี 2563 ที่ผ่านมา สแกนเนียได้เปิดตัวรถบรรทุกไฟฟ้าเต็มรูปแบบ สามารถเดินทางได้ไกลสูงสุดถึง 250 กิโลเมตรต่อการชาร์จหนึ่งครั้ง และรถบรรทุกไฮบริด นอกจากนี้ ยังเปิดตัวเครื่องยนต์ V8 ใหม่ ที่พัฒนาให้มีความสูงชัน แต่ปล่อยมลพิษน้อยลง ในตลาดยุโรปและอเมริกาใต้ แสดงให้เห็นว่าแม้ต้องประสบกับวิกฤตโรคระบาดโควิด-19 แต่สแกนเนียไม่หยุดการพัฒนาด้านการขนส่งที่ยั่งยืน “ประเทศไทยมีทรัพยากรที่ดีสำหรับผลิตเชื้อเพลิงชีวภาพอย่างไบโอดีเซล เนื่องจากเป็นประเทศเกษตรกรรม” และในปีเดียวกันสแกนเนียสามารถบรรลุการกำหนดเป้าหมายการลดก๊าซเรือนกระจกที่สอดคล้องกับเป้าหมายของข้อตกลงปารีส (Science Based Targets initiative (SBTi) ได้สำเร็จ ซึ่งเป้าหมายที่ตั้งไว้คือการลดปริมาณการปล่อยคาร์บอนจากภายในองค์กรลงให้ถึงร้อยละ 50 เมื่อเทียบกับปริมาณการปล่อยคาร์บอนในปี พ.ศ.2558

# เอ็ม เอ เอ็น บุคลากรภาคใต้



ลงนามความร่วมมือเปิดตัวดีลเลอร์ประจำภาคใต้  
เจ้าแรกในประเทศไทย เพิ่มประสิทธิภาพการเข้าถึง  
และบริการที่ครอบคลุมให้แก่ลูกค้าในพื้นที่ภาคใต้  
และจังหวัดใกล้เคียง



เอ็ม เอ เอ็น ทริค แอนด์ บัส ประเทศไทย ผู้นำนวัตกรรมด้านยานยนต์เพื่อการพาณิชย์ชั้นนำจากประเทศเยอรมนี เช่น สัญญาลงนามความร่วมมือกับ บริษัท ริช แอนด์ เบสท์ วิอีเคิล จำกัด ในการเป็นผู้แทนจำหน่ายและให้บริการดูแลหลังการขายรถบรรทุกและรถบัสเอ็มเอเอ็น ในพื้นที่ภาคใต้ เพื่อขยายการให้บริการที่ครอบคลุมโดยเฉพาะลูกค้าที่อยู่ในจังหวัดทางภาคใต้มากยิ่งขึ้น โดยโชว์รูมและศูนย์บริการตั้งอยู่บริเวณจุดเชื่อมระหว่างจังหวัดพัทลุงและจังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นเส้นทางสำคัญในการเดินทางสู่จังหวัดอื่นๆในพื้นที่ภาคใต้ตอนล่างอีกด้วย

ความร่วมมือดังกล่าวถือเป็นอีกหนึ่งความสำเร็จในแผนการเติบโตทางธุรกิจของเอ็มเอเอ็น ที่มุ่งเร่งขยายเครือข่ายดีลเลอร์ในประเทศไทยไปยังภาคต่างๆ ให้ครอบคลุมทั่วประเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าผู้ประกอบการของเอ็ม เอ เอ็น ที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปีที่ผ่านมา จากความเชื่อมั่นในคุณภาพเหนือระดับของรถบรรทุกที่ผลิตและนำเข้าทั้งคันจากประเทศเยอรมนี รวมถึงนวัตกรรมและเทคโนโลยีเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้าผู้ประกอบการรวมถึงผู้ขับขี่ ไม่ว่าจะเป็น สมรรถนะ ความประหยัดน้ำมัน ความปลอดภัยและสะดวกสบาย เหมาะกับการขับระยะไกล รวมถึงบริการหลังการขายที่พร้อมเข้าไปให้บริการถึงที่โดยไม่มีค่าใช้จ่าย

คุณจักรพงษ์ ศานติรัตน์ ผู้อำนวยการ เอ็ม เอ เอ็น ทริค แอนด์ บัส ประเทศไทย กล่าวถึงความร่วมมือในครั้งนี้ว่า “เรารู้สึกยินดีเป็นอย่างยิ่งที่ได้ร่วมมือกับพาร์ทเนอร์คนสำคัญอย่าง บริษัท ริช แอนด์ เบสท์ วิอีเคิล จำกัด ผู้เชี่ยวชาญที่ให้บริการด้านรถบรรทุก รถบัส ในพื้นที่ภาคใต้มาอย่างยาวนาน รวมถึงมีเครือข่ายลูกค้าที่เข้มแข็ง ซึ่งเรามั่นใจว่าการจับมือกับ บริษัท ริช แอนด์ เบสท์ วิอีเคิล ในครั้งนี้จะมีส่วนสำคัญในการยกระดับบริการของเอ็มเอเอ็นให้ครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้ามากยิ่งขึ้น รวมถึงส่งเสริมการเติบโตของเอ็ม เอ เอ็น ใน

ประเทศไทยได้เป็นอย่างดี ซึ่งนับเป็นอีกหนึ่งก้าวของความความสำเร็จที่เราภูมิใจในปีนี้”

คุณณพิชญ์ จันทร์มา (กรรมการผู้จัดการ) บริษัท ริช แอนด์ เบสท์ วิอีเคิล จำกัด กล่าวเสริมถึงความร่วมมือในครั้งนี้ว่า “เรารู้สึกตื่นเต้นและยินดีที่ได้จับมือกับแบรนด์รถบรรทุกและรถบัสชั้นนำคุณภาพสูงจากเยอรมนีอย่าง เอ็ม เอ เอ็น โดยเราได้มีโอกาสเดินทางไปดูโรงงานผลิตของเอ็ม เอ เอ็นที่ประเทศเยอรมนี ซึ่งสิ่งที่เรารู้สึกประทับใจและสร้างความเชื่อมั่นในแบรนด์ เอ็ม เอ เอ็น อย่างยิ่ง คือคุณภาพการผลิตและความใส่ใจในบริการหลังการขาย โดยรถบรรทุกของเอ็ม เอ เอ็น ทุกคันใช้วิธีผลิต ประกอบและนำเข้ารถทั้งคัน จากประเทศเยอรมนี นอกจากนี้แบรนด์ยังมีบริการหลังการขายที่ยอดเยี่ยม ไม่ว่าจะเป็นการรับประกันและบริการซ่อมและชิ้นส่วนอะไหล่ ซึ่งลูกค้าของเราที่ได้สัมผัสและใช้งานรถของเอ็ม เอ เอ็น ต่างก็ชื่นชอบและให้การตอบรับเป็นอย่างดี โดยเรามุ่งมั่นที่จะส่งเสริมและเป็นตัวแทนสำคัญของเอ็ม เอ เอ็น ในการจัดจำหน่ายและให้บริการระดับมาตรฐานยุโรปเพื่อดูแลลูกค้าในพื้นที่ภาคใต้ต่อไป”

ปัจจุบันบริษัท ริช แอนด์ เบสท์ วิอีเคิล จำกัด ถือเป็นดีลเลอร์รายที่สองที่เห็นสัญญาร่วมกับเอ็ม เอ เอ็น ต่อเนื่องจากความร่วมมือมาอย่างยาวนานกับพาร์ทเนอร์คนสำคัญอย่าง บริษัท เค-แมน.ออโต้เซอร์วิส จำกัด โดยเอ็มเอเอ็น ยังคงเดินทางขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อจัดจำหน่ายรถบรรทุกมาตรฐานยุโรป ไปพร้อมๆ กับการมอบบริการหลังการขายแบบครบวงจร ให้แก่ลูกค้าผู้ประกอบการทั่วทุกภาคของประเทศไทย และมีแผนขยายเครือข่ายดีลเลอร์ไปยังภาคอื่นๆเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้เอ็ม เอ เอ็น และตลาดรถบรรทุกในประเทศไทย

# “แม่ทัพใหญ่ฮิโน้มันใจ” ●

## พร้อมขนส่งความสุขในทุกเส้นทาง ตอบรับการเปลี่ยนแปลงในโลกยุคดิจิทัล



ฮิโน้พร้อมแล้วกับการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ ทางแผนกลยุทธ์ แจ้างรายละเอียดกับตัวแทนจำหน่ายฮิโน้ฯ ทั่วประเทศ ในการประชุมตัวแทนฯ ประจำปี 2564 แบบออนไลน์ เมื่อวันที่ 22 มกราคม 2564 ที่ผ่านมา เพื่อดำเนินนโยบายทั้งด้านการขายและบริการหลังการขาย ให้ไปในทิศทางเดียวกันสู่เป้าหมายสูงสุดร่วมกัน นั่นคือ การดูแลลูกค้าฮิโน้ให้ดีที่สุด

“ฮิโน้ประเทศไทย พร้อมแล้ว ที่จะก้าวเป็นผู้นำแบบครบวงจร ในการจัดจำหน่ายรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์ เราไม่ได้มองแค่ตลาดในประเทศไทยเท่านั้น แต่เป้าหมายคือ ต้องเป็นผู้นำฮิโน้ในภูมิภาคเอเชีย ด้วยสิ่งสำคัญที่เหนืออื่นใด นั่นคือ ต้องควบคุมทั้งคุณภาพและการดูแลเอาใจใส่ลูกค้า” คำกล่าวและวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจของท่านกรรมการผู้จัดการใหญ่คนใหม่ ของ บริษัท ฮิโน้มอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด คุณเคน อิวาโมโต้ แทนที่ ท่านกรรมการผู้จัดการใหญ่คนก่อนหน้า คุณชิน นาคามูระ ที่หมดวาระไป ในวันที่ 31 มกราคม 2564 ที่ผ่านมา

ปฏิเสธไม่ได้ว่า การระบาดของโควิด -19 ส่งผลกระทบต่อทุกภาคส่วนเศรษฐกิจ ซึ่ง คุณเคน อิวาโมโต้ มองว่านี่คือ การปฏิวัติทางเศรษฐกิจในทศวรรษนี้ และทุกคนต้องพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงในวิถีใหม่แบบดิจิทัล ที่จะมีบทบาทต่อธุรกิจอย่างแน่นอนและไม่มีใครสามารถหลีกเลี่ยง

คุณเคน อิวาโมโต้ เชื่อว่า ตลาดรถเพื่อการพาณิชย์ในประเทศไทย ยังสามารถเติบโตได้อีก อย่างไรก็ตามในปีนี้เป็นปีแห่งความท้าทายเป็นอย่างมาก เพราะมีหลายปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อตลาดรวมโดยตรง แต่ฮิโน้ปรับกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และบริการให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้น เราพร้อมเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เพื่อเป็นตัวกลางที่จะช่วยขนส่งความสุขและรอยยิ้มไปในทุกๆ เส้นทางของประเทศไทย

ท้ายสุดนี้ คุณเคน อิวาโมโต้ ขอให้ครอบครัวฮิโน้ เชื่อมั่นในการดำเนินงานต่อจากนี้ ของ ฮิโน้ประเทศไทย เพราะเราจะไม่หยุดนิ่งในการพัฒนาสิ่งใหม่ๆ เทคโนโลยีใหม่ มาสนับสนุนและรองรับธุรกิจที่ใช้รถเพื่อการพาณิชย์อย่างแน่นอน อดใจรออีกไม่นาน ปีนี้จะมีสิ่งดีๆ ออกมาเรื่อยๆ และปีหน้าฮิโน้ประเทศไทย จะเดินก้าวสู่ 60 ปีอย่างเต็มภาคภูมิ โดยที่ฮิโน้มันใจว่า เราจะไม่เป็นแค่ผู้จำหน่ายรถบรรทุกเท่านั้น แต่จะก้าวเป็นคู่มือทางธุรกิจอย่างครบวงจรที่พร้อมสนับสนุนทุกท่านอย่างแน่นอน

## วอลโว่ บัส

### จัดชุดอะไหล่รับเทศกาลสงกรานต์



บริษัท วอลโว่ บัส (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผลิตและจัดจำหน่าย วอลโว่ บัส อย่างเป็นทางการในประเทศไทย จัดชุดอะไหล่เพื่อความสะดวกของลูกค้าและเป็นการรับช่วงเทศกาลสงกรานต์เพื่อเสริมความปลอดภัยให้รถวอลโว่ บัส อยู่ในระดับสูงสุดตลอดเวลาบนท้องถนนเพื่อความปลอดภัยสูงสุดในช่วง 7 วันอันตรายของเทศกาลสงกรานต์ที่จะมาถึง

นายเดชชัย กุลกรนิธธรรม กรรมการผู้จัดการ บริษัท วอลโว่ บัส (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่าในช่วงเทศกาลสงกรานต์ที่จะถึงนี้ วอลโว่ บัส ได้จัดชุดอะไหล่สายพานและชุดอะไหล่กรอง ทั้งนี้เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าที่ต้องเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องและเปลี่ยนสายพานตามรอบอายุการใช้งานและยังถือเป็นส่วนหนึ่งในการมีส่วนร่วมรณรงค์ความปลอดภัยบนท้องถนนในช่วงเทศกาลสงกรานต์ระหว่างวันที่ 10-15 เมษายน ซึ่งเป็นช่วงที่รัฐบาลให้ความสำคัญกับความปลอดภัยบนท้องถนนทั่วประเทศ

“ความปลอดภัยถือเป็นหนึ่งใน Core Value หรือค่านิยมองค์กรของวอลโว่ บัส ซึ่งเราให้ความสำคัญ เราจึงได้จัดชุดอะไหล่เพื่อให้ผู้ประกอบการรถวอลโว่ บัส ได้มีส่วนร่วมกับเราในการรณรงค์ความปลอดภัยบนท้องถนนที่คนจำนวนมากพร้อมใจกันเดินทางไปมาหาสู่กันในช่วงเทศกาลสำคัญของคนไทย โดยเฉพาะปีนี้จะเป็นปีที่รัฐบาลให้การ

สนับสนุนด้านการท่องเที่ยวเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ อีกทั้งคนไทยรอคอยเทศกาลสงกรานต์ในปีนี้นี้นานกว่าทุกปี เนื่องจากรัฐบาลขอความร่วมมือคนไทยเมื่อปีที่แล้วที่ให้ฉลองเทศกาลสงกรานต์ที่บ้าน โดยงดเว้นการเดินทางเมื่อปีที่แล้ว ทำให้คนไทยรอคอยที่จะเดินทางไปร่วมฉลองเทศกาลสงกรานต์ในปีนี้เป็นกรณีพิเศษ” นายเดชชัย กล่าว

นายเดชชัย กล่าวว่าการจัดชุดอะไหล่ ครั้งนี้ ถือเป็นส่วนสำคัญที่จะกระตุ้นให้ผู้ประกอบการรถวอลโว่ บัส ได้นำรถวอลโว่ บัส เข้าศูนย์บริการเพื่อตรวจเช็คความพร้อมการให้บริการลูกค้าในช่วงเทศกาลสำคัญประจำปี ซึ่งนอกจากจะเป็นการตรวจสอบสภาพให้มีความพร้อมก่อนที่จะเริ่มเทศกาลสงกรานต์แล้ว ยังเป็นส่วนที่วอลโว่ บัส ให้ความสำคัญและสนับสนุนให้ลูกค้าใช้อะไหล่แท้เพื่อความปลอดภัยของผู้โดยสาร

นายเดชชัย กล่าวเพิ่มเติมว่าภายหลังจากที่วอลโว่ บัส (ประเทศไทย) ได้เปิดตัวอย่างเป็นทางการแล้ว ปรากฏว่าได้รับการตอบรับอย่างดีจากลูกค้าที่เป็นอดีตลูกค้า ลูกค้าปัจจุบัน และลูกค้าที่มีศักยภาพในอนาคต โดยมีการติดต่อขอข้อมูลเพิ่มเติมและอยู่ระหว่างการพิจารณาตัดสินใจสั่งซื้อรถวอลโว่ บัส จำนวนมาก โดยคาดว่าจะในเร็ว ๆ นี้จะมีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างแน่นอน



# ก้าวสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน

CONVERT TO SUSTAINABLE TRANSPORT

วิสัยทัศน์สมาคมเนีย คือ ขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน  
สรรค์สร้างโลกแห่งอนาคตที่ดีขึ้นต่อธุรกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ไปพร้อมกัน



65 คัน

=



/ 1 ปี

รถบรรทุกรุ่นใหม่ของสมาคมเนีย สามารถลดปริมาณการปล่อยแก๊สคาร์บอนจากการขนส่งลงเฉลี่ย 5% เมื่อเปรียบเทียบกับรถรุ่นก่อนหน้านี้ ซึ่งผลมาจากอัตราประหยัดน้ำมันที่ดีขึ้น จากการเปรียบเทียบนี้ นำมาคำนวณกับค่าเฉลี่ยระยะทางการขนส่งในประเทศไทย จะทำให้สมาคมเนียรุ่นใหม่อุ่นหนึ่งฝูงใหญ่ มีความสามารถในการลดปริมาณแก๊สคาร์บอนไดออกไซด์ลงไปได้ถึง 325 ตัน ต่อปี ซึ่งเป็นปริมาณเดียวกับที่ต้นไม้ในสวนลุมพินีสามารถดูดซับมลพิษได้ต่อปี



Scania Thailand Group



Scania TH Group



Scania Thailand Group



Scania\_TH\_Group