

# ASIAN TRUCKER

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

นิตยสารเอเชีย นทร้าคอร (ประเทศไทย)

THAILAND

Logistics move economic  
จับเคลื่อนสู่ปี 2022



**New Volvo Trucks**

วิมลทิพย์ ทรานสปอร์ต  
บริษัท **วีระนันท์** จำกัด



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



**พร้อมแล้ววันนี้!**  
**เคสเตอร์ใหม่ 390 แรงม้า**



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



## Delivering quality filtration throughout the company group

As the world's leading filtration expert, MANN+HUMMEL with all its divisions is always the right choice for high quality standards. Experience our continuous reliability in the wide range of markets with their challenging conditions. Make the right choice for a resilient

partnership by selecting MANN+HUMMEL and its product brands in the independent aftermarket and find out how our products can be a vital part to your success.

[www.mann-hummel.com](http://www.mann-hummel.com)



# The Drivers **ASIAN TRUCKER**

**YOUR GUIDE TO  
ALL THINGS TRUCKS**



บรรณาธิการ  
พีสุจน์อักษร  
ผลิตโดย

## EDITORIAL

ทรงยศ กมลวิฑู  
พรพรม บุญถนอม  
อนันต์ ตรีเอช

## ADVERTISING

### THAILAND

สุนทมาล ศรีสมโภชน์  
08 1916 5161  
salathai@asiantrucker.com

### MALAYSIA

Nicole Fong  
Nicole@asiantrucker.com

### SINGAPORE

Floyd Cowan  
Floyd@asiantrucker.com

## CIRCULATION, CONTRIBUTION and SUBSCRIPTION

songyot@asiantrucker.com

## WEBSITE and E-NEWSLETTER

www.asiantrucker.com

## Published By

On Art Creation Co., Ltd.  
34 Soi Lardprao Wanghin 4, Lardprao Wanghin Rd.,  
Lardprao, Bangkok 10230  
081 916 5161  
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.

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

สามารถติดตาม  
**Asian Trucker (Thailand)**  
ได้ทาง FB : Asian Trucker Thailand  
www : AsianTrucker.com



รถบรรทุกขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า สแกนเนีย  
สำหรับการขนส่งในเขตเมือง  
การปล่อยของเสียสู่สิ่งแวดล้อมเป็นศูนย์



# CONTENTS



7 Editor's Note

8 Logistics

บริษัท ธีระนันท์ จำกัด

14 Executive Talk

60 ปี ฮีโน่ สนทนากับคุณเดย์ ชิงชด กรรมการรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ฮีโน่มอเตอร์สซาลส์ (ประเทศไทย) จำกัด

20 special Story

35 ปี สยามเนียบ สยามกับการดำเนินธุรกิจในประเทศไทย ด้วยผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ และงานบริการที่มีคุณภาพ สร้างความประทับใจให้ลูกค้าผู้ใช้งาน

24 New Truck

สัมพันธ์กับรถบรรทุกออลโร้ด รถบรรทุกใหม่

30 Busses

อินททิพย์ ทรานสปอร์ต

36 Special Truck

รถบรรทุกไฟฟ้า สำหรับงานเหมือง

40 HINO EV Truck

42 Market Update

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่

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

Facebook Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชัยกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161



โลกยังคงต้องตั้งรับกับวิกฤตโรคระบาดอย่างต่อเนื่อง สองปีติดต่อกันแล้ว

ผู้ประกอบการขนส่งรายหนึ่งบอกว่า ทำขนส่งทุกวันนี้ไม่ใช่เรื่องง่าย ไม่เพียงแต่ต้องมีเครื่องมือในการทำงานที่ดี ทรัพยากรบุคคลต้องมีคุณภาพด้วย สถานการณ์ที่เผชิญหน้าอยู่นี้ถ้าบริหารจัดการไม่ดี โอกาสพลาดพลั้งมีสูง

ฉบับนี้ Asian Trucker มีโอกาสได้ตั้งคำถามคุณเคยยิงชด กรรมการรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ฮีโน่มอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด เนื่องในโอกาสที่ปี 2022 ฮีโน่ฯ จะฉลองครบรอบ 60 ปีในประเทศไทย

ทิศทางในอุตสาหกรรมขนส่ง ยังคงขับเคลื่อนเดินหน้ากันต่อ แม้ว่าภาคอุตสาหกรรมท่องเที่ยวจะได้รับผลกระทบอย่างหนัก แต่เครื่องยนต์ตัวอื่นๆ ยังคงขับเคลื่อนได้ อีกทั้งในทุกกิจกรรมการผลิตล้วนต้องใช้การขนส่งในการเชื่อมโยงกระบวนการผลิต

เศรษฐกิจไม่อาจขับเคลื่อนได้หากปราศจากการขนส่งที่มีประสิทธิภาพ

ทรงยศ กมลทวีกุล  
บรรณาธิการ

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) เพิ่มเติมได้ที่

FB : Asian Trucker-Thailand

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

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



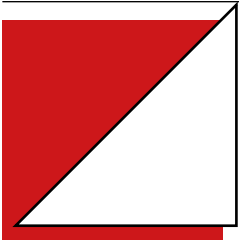


“ผมเป็นคนที่มีมือลงมือทำ  
อะไรแล้ว มีความตั้งใจสูง  
ต้องทำให้ได้ดี ถ้าทำไม่ได้ไม่ดี  
อย่าทำดีกว่า”

คุณวีระนันท์



# บริษัท **วีระนันท์** จำกัด



สามสี่ปีต่อเนื่องมานี้ เราแวะไปสนทนากับผู้ประกอบการขนส่งจำนวนไม่น้อย หลายบริษัทสามารถโดดเด่นอยู่ท่ามกลางการแข่งขันที่สูงได้ บางแห่งต้องเผชิญกับความท้าทายใหม่ๆ ไม่แตกต่างจากธุรกิจแขนงอื่นๆ

เมื่อวิกฤตโรคระบาดเริ่มขึ้น การดำเนินกิจการก็ไม่ง่ายเช่นที่ผ่านมา แต่ในท้ายที่สุดแล้วไม่ว่าอะไรจะเกิดขึ้นชีวิตก็ต้องดำเนินต่อไป ส่งท้ายปี 2021 Asian Trucker ได้รับโอกาสจากคุณวีระนันท์ จันทรศิครุฑ กรรมการผู้จัดการ บริษัท วีระนันท์ จำกัด ให้ได้พูดคุยด้วย

“ผมเริ่มต้นทำงานตั้งแต่เด็ก” คุณวีระนันท์กล่าว ความคิดที่ว่าจะต้องสร้างกิจการเป็นของตนเองให้ได้ เริ่มต้นอยู่ในตัวเองตั้งแต่เยาว์วัย ขับรถบรรทุกใหญ่ได้ตั้งแต่อายุสิบกว่าขวบ พออายุ 17 สามารถขับรถออกทำงานร่วมกับผู้ใหญ่ได้แล้ว

“สมัยเรียนหนังสือในโรงเรียน ผมตั้งคำถามและตอบตัวเองได้เลยว่า ถ้านั่งเรียนหนังสือในห้องต่อไป ต้องลงเอยด้วยการเป็นมนุษย์เงินเดือนอย่างแน่นอน ผมอยากมีกิจการเป็นของตัวเองตั้งแต่อายุยังน้อย เมื่อคิดได้ผมก็ลาออกจากโรงเรียน”





นอกจากงานบริการที่ดีแล้ว คุณภาพในการใช้งานของรถ **ยูดีทริกส์** มีอุปซันให้เลือกหลากหลายมากกว่าค่ายอื่น ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่มีความทันสมัย ตอบโจทย์ในการใช้งาน อำนวยความสะดวกให้คนขับรถ โดยเฉพาะในเรื่องของระบบเกียร์ Escot ที่ช่วยในเรื่องการทำงานของคนขับได้เป็นอย่างดี **“อุปกรณ์ในการทำงานที่เราเลือกเข้ามาใช้งาน ต้องดี มีขีดความสามารถ เพื่อให้คนขับรถทำงานได้อย่างดี ยูดีเป็นรถที่ตอบโจทย์เรารอบด้าน”** คุณวีระนันท์กล่าว **“ยูดี ทำตลาดไม่อ้อมสเปก ออกผลิตภัณฑ์เต็มที่มาให้เราได้ใช้งาน”**

เมื่ออายุ 21 ปี คุณวีระนันท์ในวัยที่เลือกสมัครเรียนก็รู้สึกตัวเองเริ่มกล้าแข็งแล้ว พออายุ 23 สิ่งที่ทำก็เริ่มเป็นระบบ เป็นรูปเป็นร่าง มีรถอยู่ในมือ 8 คันแล้ว สิ่งที่เกิดขึ้นตามระยะทางนั้นผ่านการศึกษาค้นคว้า ลงมือทำด้วยตนเองอย่างมุ่งมั่น “ผมเป็นคนที่ไม่ยอมทำอะไรแล้ว มีความตั้งใจสูง ต้องทำให้ได้ดี ถ้าทำได้ไม่ต้ออย่าทำดีกว่า” คุณวีระนันท์กล่าว

เมื่อทุกอย่างพร้อมหลังจากที่ทำแบบเล็กๆ เริ่มก้าวสู่สิ่งที่ต้องทำอย่างเป็นระบบถูกต้องอย่างแท้จริง บริษัทวีระนันท์ จึงได้ถูกจดทะเบียนขึ้นอย่างเป็นทางการ (ราวปี 2534) โดยมีสินค้าหลักที่ดำเนินการขนส่งให้ลูกค้าในช่วงแรกคือ ปูน แร่ ต่อมาได้รับขนส่งสินค้าเกษตรด้วย

ตั้งแต่กิจการของบริษัทวีระนันท์เริ่มต้นขึ้นจนถึงปัจจุบัน ที่ตั้งของบริษัทคือที่เดิมมาตลอด ในเขตพื้นที่จังหวัดชัยนาท ไม่ไกลจากรอยต่ออุทัยธานี และไม่ไกลจากนครสวรรค์ ห่างจากถนนพหลโยธินมานิดเดียว ซึ่งถือเป็นจุดที่ตั้งที่ยอดเยี่ยม เพราะอยู่บนเส้นทางขนส่งหลักของบริษัท อีกทั้งยังอยู่บนระยะที่เกือบกึ่งกลางระหว่างขาขึ้นและล่องของรถ ทำให้รถสามารถแวะเข้ามาเติมน้ำมัน รับบริการตรวจเช็คต่างๆ ในการเดินทางขนส่งสินค้าได้

ตลอดระยะเวลาการดำเนินกิจการที่ผ่านมา

คุณวีระนันท์กล่าวว่า บริษัทมีการปรับตัวอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของสิ่งต่างๆ รอบตัว “หยุดนิ่งไม่ได้”

วิกฤตของบริษัทคือช่วงที่ปรับฟลีทรถไปใช้เชื้อเพลิงทางเลือกอย่างแก๊ส ซึ่งตัวตัดสินใจปรับตัวได้อย่างทันท่วงที ความเสียหายที่เกิดขึ้นจึงไม่มากนัก แต่คุณวีระนันท์บอกว่าเกือบแย่เลยทีเดียว

ปัจจุบันบริษัทวีระนันท์มีรถในฟลีทรวมกันทั้งสิบล้อและหัวลากอยู่ประมาณสองร้อยกว่าคัน ในการทำงานนั้นสำหรับบริษัทวีระนันท์ ทรัพยากรบุคคลสำคัญที่สุด โดยเฉพาะคนขับรถ

กรอบที่ควบคุมที่มงานคนขับรถของบริษัทวีระนันท์คือ กฎหมายของภาครัฐ “ผมเอากฎหมายเป็นที่ตั้งนะ” คุณวีระนันท์กล่าว ยกตัวอย่างเช่นความเร็วที่กฎหมายกำหนดบนท้องถนน 60 กิโลเมตรต่อชั่วโมง รถของวีระนันท์ทุกคันจะวิ่งไม่เกินนั้น ที่บริษัทวีระนันท์เมื่อรับคนขับใหม่เข้ามาทำงาน จะต้องผ่านการอบรมจากทางบริษัททุกคนไม่มียกเว้น ต้องรับนโยบายของบริษัทได้ ไม่ว่าจะอยู่ที่บริษัทหรืออยู่บนท้องถนนทุกคนต้องทำตามกฎหมาย ไม่มีอะไรซับซ้อนสำหรับหลักที่ใช้กับพนักงานขับรถทุกคน ยาเสพติด เครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นสิ่งต้องห้ามอย่างเด็ดขาด

คุณวีระนันท์ให้ความสำคัญกับทีมคนขับอย่างมาก “คุณเห็นคนขับรถทัวร์ใหม่ ทำไมเขาแต่ตัวดีได้ ทำไมขับรถอยู่ในระเบียบได้” คุณวีระนันท์เอ่ยถามเรา โดยยกตัวอย่างบริษัทเดินรถทัวร์แถวหน้าของไทยแห่งหนึ่งให้ฟัง ระบบระเบียบและสิ่งอำนวยความสะดวกที่บริษัทวีระนันท์สร้างขึ้นให้คนขับนั้นเรียกว่าเต็มที คนขับทุกคนมีชุดฟอร์มของบริษัทใส่ มีห้องซักผ้า เสื้อผ้าให้บริการ รถเมื่อขับเข้ามาเติมน้ำมัน มีจุดตรวจเช็คความพร้อม







ต่างๆ ของรถให้ โดยทีมช่าง มีส่วนล้างรถให้ เรียกได้ว่าความรับผิดชอบหลักของคนขับรถคือ ขับรถนำส่งสินค้าเพียงอย่างเดียวเท่านั้น บริษัทที่มีสนับสนุนพื้นฐานโดยรอบให้ เพื่อให้คนขับมีสมาธิอยู่กับงานที่สำคัญของตนเองอย่างจริงจัง

รถบรรทุกเมื่อเลี้ยงเข้ามาสู่ที่ตั้งของบริษัท คนขับรถขับตรงไปยังจุดเติมน้ำมัน ที่นั่นเหมือนเป็น Check Point สำคัญ รถไม่ว่าจะเป็นขาขึ้นหรือลงต้องแวะกลับเข้ามา เมื่อรถเทียบตรงจุดเติมน้ำมัน ฝ่ายช่างจะเข้ามาตรวจความพร้อมพื้นฐานของรถ ช่างจะไล่ตรวจสอบจุดต่างๆ ที่สำคัญ อาทิ ลมยาง สภาพยาง ระบบไฟส่องสว่างของรถ ตรวจของเหลวต่างๆ สภาพโดยรอบตัวรถ ถ้ามีจุดที่เห็นว่าต้องซ่อมก่อนกลับออกไปวิ่งอีกครั้ง ช่างจะเขียนกำกับไว้ในรายงานการตรวจของเขา คนขับรถต้องนำรถไปแก้ไขก่อนให้เรียบร้อยก่อนกลับออกไปวิ่งงาน ถ้าไม่มีอะไรเสียหายหลังจากเติมน้ำมันเสร็จ รถจะเคลื่อนตัวไปที่จุดล้างรถเพื่อนำรถเข้าไปล้าง ก่อนกลับออกไปสู่ท้องถนนอีกครั้ง

นี่คือส่วนหนึ่งในมาตรฐานของบริษัทวีระนันท์ ที่คนขับรถต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด นอกไปจากการรักษากฎหมายเมื่ออยู่บนท้องถนนหลวง

สิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญคือวินัยในการทำงาน และความถูกต้อง “องค์กรที่ไม่มีวินัย ใดๆ ก็หมด รอดยาก” คุณวีระนันท์กล่าว

ออกรถใหม่มาวิ่งงานไม่ใช่เรื่องยาก แต่การหาคนขับรถที่สามารถทำตามกฎระเบียบขององค์กรไม่ใช่เรื่องง่าย ถ้าไม่สามารถบริหารคนได้ โดยเฉพาะคนขับ โอกาสที่บริษัทจะไปไม่รอดมีสูง นี่คือนสิ่งที่คุณวีระนันท์บอกกับ Asian Trucker

ปริมาณของสินค้าที่บริษัทวีระนันท์ รับจ้างขนส่งอยู่ในปัจจุบัน สัดส่วนของผลผลิตทางการเกษตรเพิ่มขึ้น ในขณะที่สัดส่วนของปูนและแร่ลดลง ซึ่งปรับเปลี่ยนไปตามความเป็นไปของเศรษฐกิจ สังคม ด้วยรูปแบบธุรกิจรับจ้างขนส่งสินค้า บริษัทจึงไม่สามารถให้ความสำคัญอยู่กับสินค้าเพียงประเภทเดียวได้ นอกจากนี้ใส่ใจการดำเนินการในปัจจุบัน บริษัทก็ต้องมองไปถึงอนาคตด้วย

คุณวีระนันท์เล่าให้ฟังว่า โดยส่วนตัวเป็นคนที่ชอบ

เรียนรู้มองดูคนอื่นที่ทำได้ดี สิ่งจุดเด่นจุดด้อยนำมาปรับใช้ นำมาพัฒนาองค์กร วีระนันท์ “ศึกษาว่าเขาทำสำเร็จนั้น เป็นความสำเร็จแบบไหน ที่ไม่สำเร็จนั้นเพราะอะไร” คุณวีระนันท์กล่าว ซึ่งความช่างสังเกตนี้มีมาตั้งแต่ยังเป็นเด็กแล้ว ข้อมูลที่ได้มาถูกนำมาต่อยอด นำมาปรับใช้ในการทำให้บริษัทวีระนันท์สามารถดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นไปสู่การเติบโตอย่างยั่งยืนได้

Asian Trucker มีโอกาสได้พูดคุยโดยรอบ พบว่าบริษัทวีระนันท์มีแผนกต่างๆ ครบไม่ว่าจะเป็นแผนกซ่อมบำรุงเครื่องยนต์ ช่วงล่าง สีและตัวถัง แม้แต่แผนกผ้าใบสำหรับคลุมสินค้าก็เป็นของตนเอง ด้วยเหตุนี้บริษัทวีระนันท์จึงนับได้ว่ามีการจ้างงานผู้คนในท้องถิ่นที่หลากหลาย การมีทุกแผนกที่เกี่ยวข้องกับรถไว้กับตัวเองเช่นนี้เพราะวีระนันท์ให้ความสำคัญกับยานพาหนะซึ่งเป็นเครื่องมือหลักในการทำงาน ต้องดูแลให้มีความพร้อมในการทำงานเสมอ ไม่ปล่อยให้ไปเกิดปัญหาระหว่างการทำงาน “เวลาแก้ปัญหาต้องแก้ที่ต้นเหตุ ไม่ใช่ไปแก้ที่ปลายเหตุ” คุณวีระนันท์กล่าว

สิ่งที่ทำให้บริษัทวีระนันท์เติบโต เป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า มาจากการทำงานที่มีมาตรฐาน สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้ในทุกเรื่อง ไม่ว่าจะเป็น เวลา ราคา ความพร้อมในการทำงาน 24 ชั่วโมง นอกเหนือไปจากนั้นคุณวีระนันท์ยังเล่าให้ฟังว่าลูกค้าที่บริษัทวีระนันท์ไปวิ่งงานให้ ทุกรายมีผลกำไรดีขึ้น ประสิทธิภาพของงานเพิ่มมากขึ้น “เราดูแลลูกค้าเราให้ดีที่สุด บริหารต้นทุนของตัวเองให้มีประสิทธิภาพเพื่อไปเสริมให้ลูกค้าของเรามีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสม เพื่อให้ลูกค้าสามารถแข่งขันได้”

“ลูกค้าเวลาจะเลือกใช้งานใคร ต้องหาข้อมูลต้องทำการบ้าน ต้องเชื่อมั่นในบริษัทที่ได้รับเลือกเข้ามาทำงาน เช่นเดียวกันกับเรา ก็ต้องเลือกลูกค้าที่เราจะเข้าไปรับงาน เราเองก็ต้องมีความเชื่อมั่นในเขา เมื่อเป็นคู่ค้ากัน วีระนันท์ก็ทำงานเต็มที่ เพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์จากการร่วมงานกัน ลูกค้าอยู่ได้ เราอยู่ได้” คุณวีระนันท์กล่าว

รถในฟลีทของวีระนันท์ทั้งหมดเป็นรถแบรนด์ญี่ปุ่น ที่ผ่านมาฮิโน่นับเป็นแบรนด์หลักที่บริษัทเลือกใช้ ปัจจุบันรถใหม่ที่เติมเข้าฟลีทเลือกใช้แบรนด์ยુติ ทรัคส์ เพราะตอบโจทย์รอบด้านสำหรับบริษัท ซึ่งคุณวีระนันท์เปิดเผยว่าในอนาคตรถในฟลีทก็จะทยอยปรับเป็นยુติ ทรัคส์ทั้งหมด

เหตุผลสำคัญคือนอกจากงานบริการที่ดีแล้ว คุณภาพในการใช้งานของรถยુติ ทรัคส์มีอุปช้นให้เลือกหลากหลายมากกว่าค่ายอื่น ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่มีความทันสมัย ตอบโจทย์ในการใช้งาน อำนวยความสะดวกให้คนขับรถ โดยเฉพาะในเรื่องของระบบเกียร์ Escot ที่ช่วยในเรื่องการทำงานของคนขับได้เป็นอย่างดี “อุปกรณ์ในการทำงานที่เราเลือกเข้ามาใช้งานต้องดี มีขีดความสามารถ เพื่อให้คนขับรถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ยูติเป็นรถที่ตอบโจทย์เราครบด้าน” คุณวีระนันท์กล่าว “ยูติ ทำตลาดไม่ออมสเปค ออกผลิตภัณฑ์เพิ่มเติมมาให้เราได้ใช้งาน”

บริษัทวีระนันท์สำหรับคุณวีระนันท์ ถือว่าผ่านจุดของความล้มเหลวมาแล้ว วันนี้ปล่อยให้รุ่นลูกได้ทำงาน ได้ลองถูกลองผิด เพื่อการเรียนรู้ บริษัทวีระนันท์ดำเนินทุกอย่างก้าวอยู่บนพื้นฐานของความถูกต้อง สำคัญที่สุด “ถัดจากนี้ไปวีระนันท์เป็นเรื่องของคนรุ่นใหม่แล้ว” คุณวีระนันท์กล่าว



คุณเดย์ ยิ่งชล  
กรรมการรองกรรมการผู้จัดการใหญ่  
บริษัท ฮีโน่มอเตอร์สซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด







ปี 2022 บริษัท ฮีโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จะก้าวเข้าสู่ปีที่ 60 ในการดำเนินธุรกิจในประเทศไทย Asian Trucker มีโอกาสตั้งคำถาม คุณเคย ชั่งชั่ง กรรมาการรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ฮีโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด

ท่ามกลางสถานการณ์ทั่วโลกที่ต้องเผชิญหน้ากับวิกฤตโรคระบาดใหญ่ ที่ส่งผลกระทบต่อทุกมิติของการดำเนินชีวิต

ท่ามกลางสถานการณ์ที่ท้าทายนี้ ฮีโนก้าวเดินอย่างไร

**Asian Trucker : ปี 2021 สำหรับฮีโน ท่ามกลางสถานการณ์เรื่องโควิดที่กระทบกับภาคธุรกิจหลากหลาย ฮีโน ประเทศไทย ก้าวผ่านสถานการณ์ที่ท้าทายนี้ได้อย่างไร**

อย่างที่ทุกท่านทราบ ผลกระทบของโควิดส่งผลกระทบต่อเป็นวงกว้าง และกระทบกันเป็นลูกโซ่ ฮีโนก็มีมาตรการดำเนินงานให้ผ่านวิกฤตินี้ไปได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสิ่งที่จะช่วยบรรเทาความเดือดร้อนของลูกค้าฮีโนให้ธุรกิจของพวกเขาเดินต่อไปได้ เพราะหากลูกค้าหยุด ฮีโนก็ได้รับผลกระทบเหมือนกัน ดังนั้นสิ่งที่ฮีโนได้เตรียม ยกตัวอย่างเช่น ทางด้านผลิตภัณฑ์ ฮีโนก็เตรียมรถพร้อมตัวถังที่พร้อมวิ่งงานได้เลย ไม่ต้องเสียเวลาต่อตัวถัง หรือ การอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า หากต้องการข้อมูลรถ หรือจองรถ ก็สามารถเข้าไปเยี่ยมชมได้ที่ Hino Virtual Show-room แค่อู่นั่งหน้าจอ ก็ซื้อรถได้เลย หรือ แม้กระทั่งการอบรมด้านต่างๆ ให้กับลูกค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์ เป็นต้น ดังนั้นในอนาคตจะมีวิกฤติอะไรมาฮีโนพร้อมตัวแทนจำหน่ายก็พร้อมยอมรับ และเตรียมเครื่องมือช่วยสนับสนุนธุรกิจลูกค้าได้อย่างทันท่วงที

Asian Trucker :เรื่องของสิ่งแวดล้อมได้กลายมาเป็นประเด็นสำคัญของโลก เรื่องของ Climate Change หรือ การเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศของโลก วิกฤตราคาเชื้อเพลิง ฮีโนในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจขนส่ง ซึ่งเป็นผู้ผลิตรถเพื่อการพาณิชย์แถวหน้าในประเทศไทย ในโอกาสครบ 60 ปีในประเทศไทยก้าวต่อไป ฮีโนให้ความสำคัญกับเรื่องนี้อย่างไรบ้าง

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของฮีโน ไม่ได้จบแค่เรื่องการใช้งานให้มีประสิทธิภาพอย่างเดียว แต่ยังคงควบคู่ไปกับการดูแลสิ่งแวดล้อมด้วย อย่างในปัจจุบันรถบรรทุกฮีโนทุกรุ่น ก็ได้รับมาตรฐาน Euro 3 และ ฮีโนก็พร้อมตอบรับการก้าวสู่ Euro 5 ในอนาคตของทางภาครัฐ ทั้งการพัฒนาให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงก็ได้ประโยชน์สองต่อ ทั้งลดต้นทุนผู้ประกอบการ พร้อมไปกับการลดมลภาวะ และยังปีหน้าฮีโนก้าวเข้าสู่ปีที่ 60 ที่อยู่ในประเทศไทยมา เราไม่ได้วางแผนแค่การขายรถในระยะสั้นแล้ว ในตอนนี้เรามองถึงการพัฒนาอย่างยั่งยืนโดยยึดหลัก SDGs (Sustainable Development Goals) ทั้ง 17 หัวข้อที่ทางสหประชาชาติวางหัวข้อไว้ และแน่นอนสิ่งแวดล้อมก็เป็นอีก 1 หัวข้อหลักที่ฮีโนพร้อมดูแล เพราะเราเชื่อว่า ฮีโนและสังคม ต้องพึ่งพาซึ่งกันและกัน ทั้งวันนี้และยืนยาวต่อไปในอนาคต

Asian Trucker :ครบรอบ 60 ปี เพื่อก้าวต่อไปสู่ออนาคตและความยั่งยืน ฮีโนมีแผนสำหรับรถบรรทุกที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า เพื่อใช้งานในประเทศไทยในอนาคต ฮีโนเตรียมการในเรื่องนี้ไว้บ้างหรือไม่ อย่างไร

ต้องยอมรับว่ากระแสของรถขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า หรือที่เรียกกันว่า รถ EV กำลังเป็นกระแสที่กำลังถาโถมอย่างกว้างขวางแน่นอนทางฮีโน บริษัทแม่ ในประเทศญี่ปุ่น ก็ได้มีการผลิตและใช้รถเพื่อการพาณิชย์ที่ใช้ระบบไฟฟ้า 100% ออกมาแล้วผมว่าบางท่านอาจจะได้เห็นในสื่อกันมาบ้างแล้ว ดังนั้น ขอให้เชื่อมั่นได้เลย หากถึงเวลาที่เหมาะสม ฮีโนพร้อมนำสิ่งดีๆ ผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้ธุรกิจของคุณค้ามีกำไร เนื่องจาก Operation Cost ต่ำ มาสนับสนุนธุรกิจของคุณค้าอย่างแน่นอน รวมถึงพิจารณาต้นทุนที่เหมาะสม ยังไงอยากให้ทุกท่านติดตามข้อมูลเพิ่มทางช่องทางประชาสัมพันธ์ต่างๆ ของฮีโนได้เลย

Hino Dutro Z EV



“การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของฮิโน่ ไม่ได้  
จบแค่เรื่องการใช้งานให้มีประสิทธิภาพ  
อย่างเดียว แต่ยังคงควบคู่ไปกับการดูแล  
สิ่งแวดล้อมด้วย”





Asian Trucker :งานด้านบริการหลังการขาย การสนับสนุนให้ลูกค้าของฮีโน่สามารถดำเนินการทางด้านการธุรกิจ โดยมี รถบรรทุกของฮีโน่หลากหลายรุ่น เป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างธุรกิจให้เติบโตยิ่งขึ้น ตลอดระยะเวลา 60 ปีที่ผ่านมาฮีโน่ได้บรรลุภารกิจดังกล่าวนี้ตามที่ได้วางแผนไว้แค่นั้นอย่างไร และในอนาคตรูปแบบของการสนับสนุนบริการหลังการขายจะปรับเปลี่ยนไปอย่างไรบ้าง



สำหรับการบริการหลังการขาย ฮีโน่ไม่เคยนิ่งนอนใจ เรารับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าเพื่อปรับปรุงแก้ไขให้ลูกค้าที่เข้ารับบริการเกิดความประทับใจ และกลับมาใช้ศูนย์บริการของเราซ้ำ ในอนาคตฮีโน่จะนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ จะเป็นการเข้าซ่อมบำรุงและการบริการที่ใช้เวลาน้อยที่สุด มีอะไหล่พร้อมใช้ได้ทันที เพื่อให้ลูกค้าไม่ต้องเสียเวลารอ สะดวกแก่ลูกค้ามากยิ่งขึ้น โดยปัจจุบันมีการรับประกันงานซ่อมที่ 6 เดือน หรือ 10,000 กม. ยิ่งใช้ระยะเวลาซ่อมบำรุงสั้นเท่าไร ก็จะมีเวลานำรถไปวิ่งเพิ่มกำไรมากขึ้นเท่านั้น

Asian Trucker :การดูแลในส่วนของลูกค้าซึ่งคือบรรดาดีลเลอร์ต่างๆ กับการดูแลในส่วนของลูกค้าที่เป็นผู้ใช้งานรถโดยตรง ฮีโน่ดำเนินการอย่างไร แตกต่างกันอย่างไรร เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการทำการตลาด

เอาจริงๆ ในภาพกว้างแทบไม่แตกต่างกันเลย เพราะทั้งตัวแทนจำหน่าย และ ลูกค้า ฮีโน่มองว่า นี่คือ “ครอบครัวฮีโน่” ดังนั้น ครอบครัวของเรา เราก็ต้องดูแลให้ดีที่สุด โดยจุดประสงค์หลักเพื่อสนับสนุนธุรกิจทั้งของทั้ง 2 กลุ่ม ได้อย่างครบวงจร โดยยึดหลัก “Lead To Change” ที่พร้อมนำเสนอผลิตภัณฑ์ การบริการหลังการขาย หรือเทคโนโลยีการเปลี่ยนแปลงที่ใหม่และดีมาอย่างสม่ำเสมอ ทุกๆ คนในครอบครัวยินดีที่จะแลกเปลี่ยนความคิดเห็น การเสนอแนวคิดที่แตกต่าง เพื่อการก้าวผ่านสู่มิติใหม่ๆ

Asian Trucker :ตลาดการค้าขายออนไลน์ที่เติบโตเป็นอย่างมาก ทำให้ระบบขนส่งมีความจำเป็นอย่างยิ่ง ผู้ประกอบการ ต้องการรถที่เหมาะสมกับการขนส่งสินค้าในเขตเมืองรอบเมือง ทั้งเพื่อส่งมอบสินค้าสู่ลูกค้า รวมทั้งกระจายสินค้าจากแหล่งผลิตสู่คลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า ฮีโน่มองตลาดตรงนี้อย่างไรบ้าง ในการที่จะส่งผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมสู่ตลาด (หลังจากอะตอมสามารถตอบโจทย์การขนส่งในเขตเมือง ได้เป็นอย่างดี)

Online ในมุมมองของฮีโน่ คือ ลูกค้าต้องการความรวดเร็ว และความสะดวกรวดสบาย อีกทั้งสามารถรองรับกระแสดังกล่าวได้เป็นอย่างดี หากพูดถึงรถฮีโน่ ทุกคนก็ต้องนึกถึงรถเพื่อการพาณิชย์ ดังนั้นจะยุคนี้หรือยุคไหน รถบรรทุกฮีโน่ตอบโจทย์เรื่องการขนส่งที่ทนทาน



“หากพูดถึงรถฮีโน่ ทุกคนก็ต้อง  
นึกถึงรถเพื่อการพาณิชย์ ดังนั้น  
จะยุคนี้หรือยุคไหน รถบรรทุกฮีโน่  
ตอบโจทย์เรื่องการขนส่งที่ทนทาน  
คุ้มค่า และสะดวกสบาย มาโดย  
ตลอด”



คุ้มค่า และสะดวกสบาย มาโดยตลอด จะเป็นการขนส่ง  
ในเมืองหรือระหว่างเมืองใกล้ๆ ฮีโน่ ก็มีรถบรรทุกในรุ่น  
XZU และ FC Dominator คอยรองรับ หรือ หากเป็นการ  
ขนส่งระยะไกล ก็ไปเลือกรถในรุ่น Hino 500 Victor แม้  
กระทั่งการขนส่งระหว่างประเทศ Hino 700 Splendor ก็  
ตอบใจหายได้ และยิ่งตอนนี้ฮีโน่มีรถบรรทุกพร้อมตัวถัง ซื่อ  
แล้วพร้อมจดทะเบียนใช้งานได้ทันที ยิ่งตอบใจทุกลูกค้า  
ที่ไม่ต้องเสียเวลารอคอย ดังนั้น เลือกรถฮีโน่ให้เหมาะกับการ  
ขนส่ง รับรองธุรกิจของผู้ประกอบการจะมีแต่กำไร ยิ่ง  
งาก็สามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ตัวแทน  
จำหน่ายใกล้บ้านท่าน ทั่วประเทศ

**Asian Trucker :ในปี 2022 ฮีโน่จะฉลองครบ 60 ปีใน  
ประเทศไทย ฮีโน่มองว่าอะไรคือความท้าทาย ในฐานะ  
ของผู้ผลิต และผู้จำหน่ายรถเพื่อการพาณิชย์แถวหน้า  
ของประเทศไทย**

“ทุกอย่างต้องพร้อมเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว และ  
ทันที” อาจจะเป็นคำที่พูดแล้วง่าย แต่ทำยาก แต่ก็  
ต้องทำได้ เพราะบทเรียนจากโควิดก็มีมาให้เห็นแล้ว  
ใครปรับตัวได้เร็ว คือผู้ชนะ ดังนั้นผมมองว่านี่คือ ความ  
ท้าทายที่เป็นการสร้างประสบการณ์ใหม่ อันเป็นพื้น  
ฐานของความเข้มแข็งทางธุรกิจ ในปีหน้าสิ่งที่ท้าทาย  
ที่สุด คือ การบูรณาการความสุขอย่างสูงสุดให้กับลูกค้า  
และอีกทั้งการที่จะพยายามอย่างเต็มที่ เพื่อรองรับความ  
ต้องการที่หลากหลาย และเปลี่ยนผันไปตามเวลา หรือ  
ปัจจัยภายนอก

**Asian Trucker :ครบปีที่ 60 สำหรับการดำเนินธุรกิจใน  
ประเทศไทย ฮีโน่อยากจะทำอะไรถึงลูกค้า**

ในปีหน้า 2565 ฮีโน่จะครบรอบการดำเนินกิจการใน  
ประเทศไทยครบรอบ 60 ปีแน่นอนฮีโน่ขอขอบคุณลูกค้า  
ผู้สนับสนุนทุกท่านที่มอบความไว้วางใจแก่ผลิตภัณฑ์  
ของเราอย่างยาวนาน

ฮีโน่ทำทุกอย่างเพื่อความพอใจของลูกค้าอย่างดีที่สุดทั้ง  
ด้านการขาย และบริการหลังการขาย และหวังว่าทาง  
ฮีโน่จะมีส่วนส่งเสริมให้ธุรกิจของลูกค้ามีกำไรต่อเนื่อง  
ตลอดไป



# ผลิตภัณฑ์ งานบริการคุณภาพ ครองใจผู้ใช้งาน

ตลอดสองปีที่ผ่านมาเรามีโอกาสพูดคุยกับผู้ประกอบการขนส่งที่ใช้รถ  
ลแกมเบียขับเคลื่อนกิจการ ทุกคนต่างพูดไปในทิศทางเดียวกันว่า ไม่เพียงแต่  
จะประทับใจในประสิทธิภาพของรถ ยังประทับใจกับงานบริการ ไม่เพียงแต่การ  
ซ่อมบำรุง ยังรวมไปถึงเรื่องทางการเงินที่ทางลแกมเบียสามารถออกแบบให้  
ล่อรับกับลูกค้าแต่ละรายได้อย่างเหมาะสม เพื่อให้ลูกค้าสามารถเป็นเจ้าของ  
รถได้ โดยยังสามารถมีทุนต่อเนื่องในการดำเนินกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ  
มั่นคง







เบอร์หนึ่งในอุตสาหกรรมจะ  
เกิดขึ้นไม่ได้หากปราศจากการ  
ทำงานเป็นทีม  
คุณสตีน่า เฟเกอร์แมน  
กรรมการผู้จัดการของ  
สแกนเนีย สยาม กล่าวว่า ความ  
เป็นทีมนั้นสำคัญมาก สแกนเนีย  
ทุกประเทศทั่วโลก มีเป้าหมาย  
การทำงานร่วมกัน ทีมงานใน  
องค์กรเต็มไปด้วยความหลากหลาย  
แต่ทุกคนรู้ดีว่าเป้าหมายที่  
สำคัญคืออะไร และทุกคนพร้อม  
ที่จะร่วมมือกันเพื่อเดินทางไป  
สู่เป้าหมายนั้น ด้วยเหตุนี้ทุก  
ฝ่ายของสแกนเนียจึงมุ่งมั่นที่จะ  
ทำงานประสานกัน เพื่อให้ลูกค้า  
ของสแกนเนียได้รับประโยชน์  
สูงสุดจากการใช้งานผลิตภัณฑ์  
ของสแกนเนีย





สิ่งที่สำคัญมากสำหรับผู้ให้บริการสินค้านั้น คืองานบริการ ปัจจุบันสแกนเนียนับได้ว่ามี ศูนย์บริการตั้งอยู่ในจุดสำคัญๆ ครอบคลุม พื้นที่เส้นทางการใช้งานรถสแกนเนียของลูกค้า แน่นอนว่าแผนการในการดำเนินการเรื่องการ ให้บริการให้ทั่วถึงนั้นนับเป็นสิ่งสำคัญที่ทาง สแกนเนียให้ความสำคัญร่วมกับเรื่องอื่นๆ เพื่อ สนับสนุนให้ลูกค้าสามารถใช้งานรถได้อย่าง ต่อเนื่องไม่สะดุด

Asian Trucker มีโอกาสแวะไปสัมผัสกับหลาย ศูนย์บริการของสแกนเนีย ครั้งล่าสุดมีโอกาสแวะ ไปที่ศูนย์บริการที่หาดใหญ่ ซึ่งลูกค้าทางภาคใต้ ของสแกนเนียเติบโตขึ้นอย่างเห็นได้ชัด

ลูกค้าสแกนเนียต่างพูดไปในทิศทางเดียวกันว่า ไม่เพียงแต่จะประทับใจในประสิทธิภาพของรถ ยังประทับใจ กับงานบริการ ไม่เพียงแต่การซ่อมบำรุง ยังรวมไปถึงเรื่องทางการเงินที่ทางสแกนเนียสามารถออกแบบให้ สอดรับกับลูกค้าแต่ละรายได้อย่างเหมาะสม





ทุกแห่งดำเนินการภายใต้มาตรฐานเดียวกันที่เข้มแข็ง สแกนเนียมีการจัดอบรม จัดการแข่งขันของทีมงานอยู่อย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างทีมงานส่วนของการให้บริการให้มีประสิทธิภาพ พร้อมรับมือกับงานบริการที่ลูกค้ามีความต้องการที่หลากหลาย

ปัจจุบันศูนย์บริการของสแกนเนีย โดยบริษัท สแกนสยาม บริการ มีแปดแห่งทั่วประเทศ ภาคใต้สองแห่งคือสุราษฎร์ธานี ภูเก็ต ภาคตะวันออก ระยอง ภาคกลาง สระบุรี นครสวรรค์ ภาคเหนือ ตาก เชียงใหม่ ภาคอีสาน ขอนแก่น

เพื่อให้สามารถตอบสนองงานบริการให้กับลูกค้าอย่างทั่วถึง ทุกแห่งมีโมบายเซอร์วิสประจำศูนย์ พร้อมจะเดินทางไปหาลูกค้าในกรณีฉุกเฉินได้

เบอร์หนึ่งในอุตสาหกรรมจะเกิดขึ้นไม่ได้หากปราศจากการทำงานเป็นทีม Asian Trucker เคยสนทนากับคุณสติฉ่า เฟเกอร์แมน กรรมการผู้จัดการของสแกนเนีย สยาม เธอกล่าวว่า ความเป็นทีมนั้นสำคัญมาก สแกนเนียทุกประเทศทั่วโลก มีเป้าหมายการทำงานร่วมกัน ทีมงานในองค์กรเต็มไปด้วยความหลากหลาย แต่ทุกคนรู้ว่าเป้าหมายที่สำคัญคืออะไร และทุกคนพร้อมที่จะร่วมมือกันเพื่อเดินหน้าไปสู่เป้าหมายนั้น ด้วยเหตุนี้ทุกฝ่ายของสแกนเนียจึงมุ่งมั่นที่จะทำงานประสานกัน เพื่อให้ลูกค้าของสแกนเนียได้รับประโยชน์สูงสุดจากการใช้งานผลิตภัณฑ์ของสแกนเนีย

ในการดำเนินกิจการที่ต้องใช้รถเป็นเครื่องมือสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ คงไม่มีอะไรสำคัญไปกว่าการได้รถที่ดี ที่มาพร้อมกับบริการและการสนับสนุนที่ยอดเยี่ยม การที่ลูกค้ายังคงสนับสนุนสแกนเนียต่อเนื่องย่อมแสดงออกอย่างชัดเจนถึงความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์สแกนเนีย หมายถึงการทำงานร่วมกันที่มสแกนเนีย สยาม ที่มีเป้าหมายเดียวกันนั่นคือความสำเร็จของลูกค้าคือความสำเร็จของสแกนเนีย



การที่ลูกค้ายังคงสนับสนุนสแกนเนียต่อเนื่องย่อมแสดงออกอย่างชัดเจนถึงความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์สแกนเนีย หมายถึงการทำงานร่วมกันกับสแกนเนีย สยาม ที่มีเป้าหมายเดียวกันนั่นคือความสำเร็จของลูกค้าคือความสำเร็จของสแกนเนีย







# NEW VOLVO Trucks



**FH**

เปิดตัวมาได้ระยะหนึ่งแล้ว พร้อมกับ  
จำหน่ายออกสู่ตลาดให้ลูกค้าของ  
วอลโว่ได้นำไปใช้ขับเคลื่อนกิจการได้  
อย่างมีประสิทธิภาพ การปรับโฉมครั้ง  
นี้ที่ปรับเปลี่ยนไปค่อนข้างมากคือเรื่อง  
ของตัวถัง แต่เครื่องยนต์นั้นยังเป็น  
เครื่องยนต์บล็อกดีเซลที่ยังคงเต็มเปี่ยม  
ไปด้วยประสิทธิภาพการใช้งาน

**FM**







Asian Trucker นัดหมายกับทางวอลโว่ ทรัคส์ของอนุญาตถ่ายภาพวอลโว่ ทรัคส์โฉมใหม่ เมื่อไปถึงสำนักงานใหญ่ของวอลโว่ ทรัคส์ที่กม.21 ถนนบางนาตราด ทางวอลโว่ ทรัคส์เตรียมเจ้าวอลโว่ FM และ FH จอดรออยู่ในลานกลางแจ้ง พร้อมด้วยผู้เชี่ยวชาญของวอลโว่ให้คำแนะนำ เจ้าวอลโว่ ทรัคส์โฉมใหม่กับเรา คือ อาจารย์สุเทพ ปักครึก (Driver Instructor - Volvo Trucks)

ทันทีที่เราก้าวเข้ามานั่งภายในรถ Volvo FM รุ่นใหม่ เราสัมผัสได้ถึงความเปลี่ยนแปลงจากรุ่นเดิม แต่สำหรับบรรดาผู้ใช้งานรถบรรทุกวอลโว่เมื่อเปลี่ยนจากรุ่นเดิมมาสู่รุ่นใหม่ คงให้ความรู้สึกอันคุ้นเคย แต่มีหลายอย่างปรับเปลี่ยนไป พื้นที่ใช้สอยและความสว่างในห้องโดยสารพัฒนาขึ้นไปอีก ระบบหลังคาที่ใหญ่กว่าเดิมช่วยเพิ่มความสว่างจากด้านบนและให้ความรู้สึกกว้างขวาง เมื่อนั่งลงที่เบาะคนขับ จะเห็นว่าทุกอย่างอยู่ในตำแหน่งที่ลงตัว หน้าจอแสดงผลเปลี่ยนเป็นดิจิทัล ที่ง่ายต่อการอ่านค่าแสดงผลต่างๆ

พวกมาลัยที่อยู่ในตำแหน่งสมบูร์นแบบ พร้อมฟังก์ชันปรับระดับพวกมาลัย คันเกียร์ I-Shift ที่มีจุดวางอยู่ข้างเบาะคนขับทางด้านซ้ายอย่างลงตัว ทัศนวิสัยรอบตัวรถนั้นยอดเยี่ยม แนวประตูใหม่ที่ต่ำและมีแนวเส้นเอียงลงทำให้พื้นที่กระจกกว้าง สามารถมองกระจกด้านข้างได้ชัดเจน ทุกมุมของห้องโดยสารก็ได้รับการออกแบบมาเพื่อให้ผู้ขับขี่สามารถควบคุมรถได้อย่างง่ายดาย







### I-Shift

I-Shift คือกลุ่มผลิตภัณฑ์ระบบเกียร์แบบอัตโนมัติที่ช่วยให้การขับขี่ง่าย ปลอดภัย และสบายกว่าเดิม ไม่ต้องเสียเวลายุ่งยากกับคลัตช์หนักๆ กับคันเกียร์อีกต่อไป ระบบช่วยให้เปลี่ยนเกียร์ได้ถูกเวลาทุกครั้งโดยอัตโนมัติ Volvo Trucks มีแพ็คเกจซอฟต์แวร์หลากหลายที่ช่วยให้สามารถปรับแต่งระบบ I-Shift ตามการใช้งาน สำหรับรถ Volvo FM ยังสามารถเลือกซื้อ I-Shift พร้อมเกียร์โตคลาน หรือ I-Shift แบบคลัตช์คู่ ได้ด้วย



โคมไฟหน้า หลอดฮาโลเจน



กระจกมองทัศนวิสัย ครบทุกมุม เพื่อความปลอดภัย



ปุ่มการใช้งานฟังก์ชันต่างๆ จัดวางอย่างลงตัว รุ่น FM





ในรุ่น FH ที่ต่างไปนอกจากมิติของความกว้าง สูง ยังมาพร้อมหน้าจอขนาดเก้านิ้วแสดงการควบคุมฟังก์ชันต่างๆภายในรถบรรทุก อาทิ กล้องมองที่สามารถติดตั้งได้สูงสุดแปดตัวและแอปต่างๆเสมือนศูนย์ควบคุมสำหรับสำนักงานเคลื่อนที่ของผู้ขับขี่เลยทีเดียว

การพัฒนาสิ่งต่างๆ นั้น จุดประสงค์สำคัญนอกจากประสิทธิภาพการใช้งานความสะดวกสบายในการใช้งานคือเรื่องของความปลอดภัย ซึ่งถือเป็นสิ่งสำคัญสูงสุดที่วอลโว่ ทรัคส์ให้ความสำคัญ

เรายังได้สัมผัสกับความนุ่มนวลในการเคลื่อนที่ของรถ ความราบเรียบของการเปลี่ยนเกียร์ จากการทำงานร่วมกันของเครื่องยนต์และชุดเกียร์ I-Shift ที่แทบจะไร้รอยต่อ เมื่อนั่งอยู่ในห้องโดยสารเราแทบจะไม่ได้ยินเสียงเครื่องยนต์และเสียงรบกวนจากภายนอกเลย

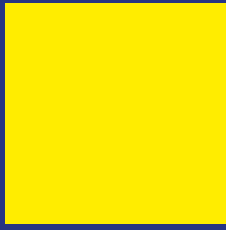
ช่วงเวลาสั้นๆ ที่เรามีโอกาสได้สัมผัสอาจจะไม่สามารถบอกอะไรได้มากมาย แต่เราบอกได้ว่า ทุกรายละเอียดที่เราได้รับรู้ วอลโว่ ทรัคส์สามารถต่อกรกับงานหนักในการขนส่งทุกประเภทได้อย่างสบาย ไม่ว่าจะรุ่น FM หรือ FH ซึ่งแน่นอนว่าผู้ใช้งานต้องเลือกลักษณะรถให้เหมาะกับรูปแบบการใช้งานของตนเอง

\*สามารถรับชม VDO เกี่ยวกับ วอลโว่ ทรัคส์รุ่นใหม่ได้ที่  
FB : Asian Trucker Thailand



เครื่องยนต์ D11 ขนาด 370 แรงม้า หรือเครื่องยนต์ D13 ขนาด 400 แรงม้า พร้อมการทำงานร่วมกับ I-Shift ที่เป็นมาตรฐานอุตสาหกรรม ผู้ใช้งานสามารถเลือกทั้งแบบพื้นฐาน ซึ่งยังมีรุ่นที่มาพร้อมเกียร์ได้คลานเพื่อให้สามารถควบคุมรถได้ด้วยความเร็วต่ำมาก หรือเลือก I-Shift แบบคลัตช์คู่หากคุณต้องการรักษาความเร็วแม้บนเส้นทางที่เป็นเนินเขา ซึ่งขึ้นอยู่กับรูปแบบการขนส่งสินค้าของผู้ใช้งาน





## วิภาพร ชาลาประวรรณ

ชายหญิง แห่ง วิมณภิกษย์ ทรานสปอร์ต

เกือบสองปีหลังจากที่วิกฤตโรคระบาด  
ลุกลามไปทั่วโลก ธุรกิจท่องเที่ยวเป็นหมวด  
ที่ได้รับผลกระทบอย่างหนัก

ในหมวดธุรกิจท่องเที่ยวนี้ มีหลายกิจการ  
เกี่ยวพันอยู่ด้วย โดยเฉพาะประเทศไทย  
รายได้หลักของเรามาจากธุรกิจท่องเที่ยว

ธุรกิจรถทัวร์ไม่ประจำทางหรือบัส 30  
โดยเฉพาะกับธุรกิจที่รับนักท่องเที่ยวจาก  
ต่างแดนนั้นถือได้ว่าตั้งรับพายุลูกใหญ่เลย  
ทีเดียว



Vimontip Transport



THAILAND 01  
34-3013  
บริษัท วิมตทิพ ทรานสปอร์ต จำกัด

VOLVO

## ลำรับที่วิมณทิพย์ ทรานสปอร์ต พักงานขับรถแทบทุกคน ทำรักในบริษัท ลำเท่ลำคัญมาจากการดูแลก็มาด้วยความ รักและใส่ใจของคุณวิภาพร “เรารักเขาก่อนใจ เขาก็ได้รักเรา” คุณวิภาพรกล่าว

คุณวิภาพร ซาลาประวรรตน์ Managing Director ของ วิมณทิพย์ ทรานสปอร์ต เปิดห้องทำงานให้เราได้พูดคุย ที่ลานจอดรถของบริษัทเต็มไปด้วยรถบรรทุกที่จอดนิ่งไม่ได้ วิ่งออกไปรับงาน ในช่วงเวลานี้ก่อนเกิดโรคระบาด ลาน จอดจะโล่ง เพราะรถออกไปวิ่งงานกันหมด

“เรายังอยู่ได้ เพราะรัฐบาลมีโปรแกรมช่วยเหลือเรื่องเงินกู้ ที่เราทำกับธนาคาร ด้วยดอกเบี้ยที่ต่ำ” คุณวิภาพรกล่าว เมื่อถูกถามว่าเมื่อธุรกิจต้องหยุดลงชั่วคราว วิมณทิพย์ บริหารจัดการอย่างไรเพื่อรักษาธุรกิจไว้

แน่นอนว่าหากจะกล่าวกันตามความเป็นจริงนั้น ลำพัง เงินกู้ที่ต้องนำเอาทรัพย์สินส่วนตัวของเจ้าของกิจการไป กู้เงินมาจากธนาคารเพื่อใช้จ่ายในบริษัทนั้นไม่ใช่การ แก้ปัญหาอย่างแท้จริง เป็นเพียงการบรรเทาปัญหา ให้ผู้ ประกอบการยังมีลมหายใจได้ต่อไป จนกว่าสถานการณ์ จะกลับมาดีขึ้น

สำหรับคุณวิภาพร สถานการณ์ที่เกิดขึ้นนี้ไม่ได้ทำให้ วิดกกังวลมาก อยู่กับปัจจุบันเธอกำลังเช่นนั้น แน่ใจว่าเบื้องหลังของความมั่นคงนี้มาจากตลอดระยะเวลา การดำเนินธุรกิจนั้น วิมณทิพย์ไม่ได้ทำอะไรเกินตัว รวมทั้งยังได้สะสมผลลัพธ์ที่ได้จากความสำเร็จของกิจการที่ เติบโตในยุคที่การท่องเที่ยวยังคงคึกคัก

หนึ่งชั่วโมงครึ่งที่นั่งสนทนากัน คุณวิภาพรตอบคำถาม พร้อมด้วยรอยยิ้มและเสียงหัวเราะเกือบตลอดการ สนทนา

สำหรับที่วิมณทิพย์ ทรานสปอร์ต พนักงานขับรถแทบ ทุกคนต่างรักในบริษัท สาเหตุสำคัญมาจากการดูแลที่ม งานด้วยความรักและใส่ใจของคุณวิภาพร “เรารักเขาก่อน ใจ เขาก็ได้รักเรา” คุณวิภาพรกล่าว

วิกฤตโรคระบาดคราวนี้พนักงานหลายคนเพื่อช่วยบริษัท

ให้สามารถผ่านสถานการณ์นี้ไปได้ หลายคนที่มีพอจะมี งานอื่นทำต่างพักการรับเงินเดือนจากบริษัทลาออกเพื่อ รับเงินจากประกันสังคม ที่บริษัทส่งให้เต็มมายาวนานไป ทำงานอย่างอื่นก่อน โดยสัญญากับเจ้านายว่าเมื่อกิจการ สามารถกลับมาดำเนินการได้ทุกคนจะกลับมาทำงานต่อ เพราะการหาพนักงานขับรถใหม่นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย โดยเฉพาะพนักงานที่ดี ที่ทำงานเข้าใจกัน

แม้ว่าสถานการณ์หลายอย่างยังไม่เข้าที่เข้าทาง แต่ วิมณทิพย์ก็เตรียมการพร้อมอยู่เสมอ เมื่อไม่นานมานี้ วิมณทิพย์เพิ่งรับรถบรรทุกใหม่จำนวนหนึ่งจาก วอลโว่ บัส ประเทศไทยเข้าสู่ฟลีท ซึ่งเป็นรถที่ต่อตัวถังจากวอลโว่ บัส มาเลเซีย งานต่อตัวถังทำได้สวยงามและเรียบร้อย ภายใต้มาตรฐานการดูแลร่วมกัน ของวอลโว่ บัส ประเทศไทย และวอลโว่ บัส มาเลเซีย

เรามีโอกาสได้สัมผัสกับรถที่จอดอยู่ในลานจอดของ บริษัท คุณวิภาพรกล่าวว่างานต่อตัวถังจากมาเลเซีย นั้น ทำได้ดีคุณภาพถูกใจวิมณทิพย์เป็นอย่างมาก ภายใน เบาะนั่งทำในเมืองไทย ซึ่งคุณภาพความสะอาดสบาย ในการใช้งานถูกใจคุณวิภาพรมากกว่า

กิจการรถบัสนี้เริ่มต้นโดยไม่มีความรู้ แต่การทำ โดยไม่มีพื้นฐานความรู้เกี่ยวกับธุรกิจไม่ใช่ปัญหาของ คุณวิภาพร ความสำเร็จตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาของ บริษัทวิมณทิพย์เป็นสิ่งยืนยันได้เป็นอย่างดี

ทำไปศึกษาไป ปรับตัวไป รับมือไป เกิดเป็นรูปแบบ เฉพาะของบริษัทในการดำเนินธุรกิจ ที่ผ่านมาไม่เพียงแต่ เฉพาะรถบัสเท่านั้น วิมณทิพย์ยังมีส่วนของรถตู้เช่าเหมา ให้บริการด้วย โดยดำเนินกิจการคู่กับคู่ค้าในรูปแบบของ สัญญาจ้างเหมา โดยลูกค้าเป็นนักเดินทางจากญี่ปุ่น

ลูกค้าของวิมณทิพย์ ทรานสปอร์ตนั้น ส่งผ่านโดยกลุ่ม บริษัททัวร์ชั้นนำในประเทศไทยที่รับทัวร์จากต่างประเทศ





เข้ามาเดินทางท่องเที่ยวในเมืองไทย โดยเป็นกลุ่มลูกค้าจากยุโรป อาทิ สเปน เยอรมัน และอเมริกา

ลูกค้าทัวร์ในกลุ่มนี้ต้องการการเดินทางที่สะดวกสบาย ปลอดภัย วิมณทิพย์จึงเลือกใช้ยานพาหนะที่สามารถตอบโจทย์กับกลุ่มลูกค้า รถบัสทั้งหมดของวิมณทิพย์เป็นวอลโว่ บัส โดยสังเกตเห็นได้อย่างชัดเจนบนท้องถนนเพราะเลือกใช้สีที่คุณภาพชอบคือสีแดงสดไล่ตัดกับสีน้ำเงิน

นอกจากยานพาหนะแล้ว คนขับคือทรัพยากรที่สำคัญ วิมณทิพย์ ทรานสปอร์ตจัดอยู่ในกลุ่มผู้ให้บริการที่รองรับกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังจ่ายสูง ราคาค่าเช่ารถสูง ด้วยเหตุนี้บริษัทจึงให้ความสำคัญกับคุณภาพรถที่ซื้อมาใช้งาน ร่วมกับคนขับที่มีคุณภาพ

ประเทศไทยเมื่อนักท่องเที่ยวลงจากเครื่องบิน เดินออกจากรถสนามบิน เจอไกด์ คนขับรถ เป็นสองคนแรกๆ จากนั้นอยู่ด้วยกันไปตลอดการเดินทาง เพราะฉะนั้นทั้งรถและคนขับจึงมีความสำคัญ



“ความประทับใจแรกสำคัญ เพราะฉะนั้นแล้ว คนขับและรถสำคัญ พี่บอกพนักงานเสมอ ต้องสุภาพให้บริการกับลูกค้าอย่างดี” คุณวิภาพรกล่าว

คุณวิภาพรกล่าวว่า วิมณฑิพย์ ทรานสปอร์ตซื้อรถดีให้พนักงานใช้ บอกพนักงานว่ารถเป็นของคุณ ต้องดูแลให้ดี เป็นเครื่องมือหาเงินของคุณ สำหรับวิมณฑิพย์ ทรานสปอร์ต รถนั้นขายตัวเอง นั่นคือรถเวลาทำงานออกวิ่งไปตามท้องถนน จอดตามจุดท่องเที่ยวสถานที่ต่างๆ ผู้คนได้เห็น ทั้งในแควดวงเดียวกันและทั่วไป เมื่อเห็นรถดีคนก็สนใจอยากใช้บริการ ตลอดระยะเวลาที่ดำเนินการมาคุณวิภาพรกล่าวว่า มีแต่ลูกค้าติดต่อเข้ามาไม่เคยต้องออกไปหาลูกค้า “เราออกไปหาลูกค้า กับลูกค้ามาหาเรานี่มันต่างกันนะ” คุณวิภาพรกล่าวพร้อมรอยยิ้ม

รถของวิมณฑิพย์ กำหนดอายุการใช้งานไว้ที่ห้าปี “เราเลือกใช้ยุโรป อย่างวอลโว่ บัส เพราะคุณภาพของรถประหยัดน้ำมัน วิ่งขึ้นเขาลงเขา การเกาะถนนทำได้ดี คนขับรถของเราชอบ ประทับใจ” “ยี่ห้อของรถนั้นแสดงคุณภาพของตัวมันเองอยู่แล้ว” คุณวิภาพรกล่าว

ตั้งแต่เริ่มกิจการ วิมณฑิพย์เริ่มต้นกับวอลโว่ บัส และใช้วอลโว่ บัสมาโดยตลอด “ลูกน้องบอกว่า รถวอลโว่ขับที่ขับง่าย สบาย ไม่กินน้ำมัน” คุณวิภาพรกล่าว

“เป็นคนใจกล้า หน้าด้าน” คุณวิภาพรกล่าวพร้อมเสียงหัวเราะ “เวลาทำงาน ทำธุรกิจ ถ้ามีปัญหาเกิดขึ้น ต้องรีบแก้ไข ห้ามปล่อยไว้อย่างเด็ดขาด ต้องตัดไฟแต่ต้นลม” โชคดีอย่างหนึ่งของวิมณฑิพย์คือเมื่อวิกฤตโรคระบาดกำลังเริ่มต้นขึ้นในหลายพื้นที่ของโลก ลูกค้าที่ทำสัญญาเช่ารถตู้และมินิบัสไว้กับทางวิมณฑิพย์ขอยกเลิกสัญญา คุณวิภาพรตัดสินใจประกาศขายรถตู้และมินิบัสที่มีอยู่เกือบทั้งหมดออกไปทันที จากนั้นไม่นาน สถานการณ์ทั่วโลกและประเทศไทยก็เข้าสู่ช่วงเวลาของ Lockdown “ถ้าช้ากว่านั้นนิดเดียว ขายไม่ได้แน่นอน ถ้าเก็บรถไว้ตอนนั้นต้องลำบากกว่านี้มาก”

ทุกอย่างในการทำงานถูกบันทึกเป็นข้อมูลเก็บไว้หมด การขับรถแต่ละเที่ยวของคนขับเป็นอย่างไร ใช้น้ำมันไปเท่าไร ใครขับดีก็จ่ายงานให้คนนั้นมาก การที่คนขับได้เที่ยวมากหมายถึงรายได้จะเพิ่มพูน เพราะการขับ





ตั้งแต่เริ่มกิจการ วิมณฑิพย์เริ่ม  
 ขับกับวอลโว่ บัส และใช้วอลโว่  
 บัสมาโดยตลอด “ลูกน้องบอก  
 ว่า รถวอลโว่จับดี จับง่าย ลบาย  
 ไม่กั๊กน้ำมัน” คุณวิภาพรกล่าว

รถทัวร์ให้บริการจากอเมริกา จากสเปน เยอรมัน  
 นั้น เงินทิปถือว่าดีมาก รถในฟลิตทุกคันวิ่งบนเส้นทาง  
 เดียวกัน ระยะทางเท่ากัน น้ำมันเติมให้เท่ากัน ผลลัพธ์  
 ควรจะใกล้เคียงกัน คนขับไม่สามารถมีข้ออ้างในเรื่องนี้  
 ได้ คุณทำไม่ได้แต่ทำไมอีกสีกกว่าคนเขาทำได้ ข้อมูลที่  
 เก็บไว้เป็นผลที่สะท้อนกลับไปสู่การทำงานได้เป็นอย่างดี  
 คุณวิภาพรกล่าวว่าสำหรับตัวเอง ความโชคดีอย่าง  
 หนึ่งในการทำงานคือ ได้ลูกน้องดี คนขับทุกคนนิสัยดี  
 หมด แน่แน่นอนว่าสิ่งเหล่านี้ไม่ได้เกิดขึ้นเอง ย่อมต้องมา  
 จากการดูแลบริหารจัดการของคุณวิภาพร

“เรารักเขาก่อน เขาจึงรักเรา” “เราไม่อยากจะให้เขาไม่ดีกับ  
 เราเราก็ต้องไม่ทำไม่ดีกับเขา” ทุกเดือนคุณวิภาพรจะต้อง  
 ได้เจอลูกน้องในวันจ่ายเงินเดือน วันจ่ายเบี้ยเลี้ยง เพราะ  
 ระบบการจ่ายเงินเดือนของวิมณฑิพย์ ทราบนสปรตนั้น  
 รับจากมือเจ้านายโดยตรง ไม่ใช่การโอนผ่านธนาคาร ซึ่ง  
 ทำมาตั้งแต่แรกเริ่ม “วันนั้นเราจะได้อยู่กับเขา สอบถาม  
 เขา สุขสบายดีไหม ลูกเมียเป็นไงบ้าง มีปัญหาอะไร”  
 การพูดคุยทำให้ได้รู้จัก เมื่อลูกน้องมีปัญหาจะได้รับรู้  
 ช่วยแก้ไข ไม่ให้เขาพกความเครียดติดตัวไปทำงานด้วย

เมื่อแก้ปัญหาให้ลูกน้องได้ก็เท่ากับว่าแก้ไขปัญหาให้  
 กับบริษัทได้ด้วย

มีกิจกรรมและโครงการหลายอย่างที่คุณวิภาพรสนับสนุน  
 ให้พนักงานได้ทำ รวมทั้งทำให้ เช่น โครงการออมเงิน ให้  
 เงินกู้ยืมสนับสนุนพนักงานที่มีความต้องการลงทุนเพื่อ  
 อนาคตของตนเองและครอบครัว “ที่ถามพนักงานว่าเธอ  
 อยากได้มอเตอร์ไซค์ไหม ไม่ต้องดาวนซ์ซื้อเสียดอกเบี้ย  
 ผ่อน เราพาเขาไปซื้อเลยไปดูคันที่อยากได้ เสร็จแล้วเราก็  
 หักเงินเดือนเขาเป็นเดือนไป” คุณวิภาพรเล่าให้ฟัง

เมื่อรับฟังสิ่งต่างๆ ที่คุณวิภาพรกล่าว ทั้งวิธีการคิด การ  
 ลงมือทำ เรื่องที่ให้ความสำคัญ เราจึงไม่แปลกใจว่า  
 ท่ามกลางวิกฤตที่เกิดขึ้นกับธุรกิจการท่องเที่ยวที่ลาก  
 ยาวมาสองปีนี้ ทำไมวิมณฑิพย์จึงยังสามารถยืนหยัดรอ  
 โอกาสที่กำลังจะหวนกลับมาอีกครั้งได้อย่างมั่นคง

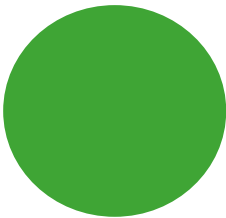
รถบรรทุกไฟฟ้างานเหมือง SANY  
รุ่น  
“SKT90E Pure Electric Truck”

**LEADWAY**

**SANY**







“LEADWAY” จับมือ “SANY” ผู้ผลิตเครื่องจักรกลหนักยักษ์ใหญ่จากประเทศจีน เปิดตัวรถบรรทุกไฟฟ้างานเหมือง SANY รุ่น “SKT90E Pure Electric Truck” เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและร่วมลดภาวะโลกร้อนเป็นรายแรกในประเทศไทย

ตามนโยบายการรณรงค์ เรื่องการลดภาวะโลกร้อน ซึ่งเป็นวาระของโลก และประเทศไทยได้ให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง ในเรื่องนี้ตามที่ท่านนายกรัฐมนตรี ได้ไปเข้าร่วมประชุม COP 26 บริษัท ลีดเวย์ เฮฟวี แมชชีนเนอร์รี่ จำกัด ในฐานะผู้แทนจำหน่ายเครื่องจักรกลงานเหมืองและเป็นตัวแทนจำหน่าย รถบรรทุกงานเหมือง SANY จึงได้ตอบสนองนโยบายดังกล่าว โดยร่วมกับ บริษัท SANY Heavy Industry Co., Ltd. ประเทศจีน ผู้ผลิตเครื่องจักรกลหนักยักษ์ใหญ่ ที่มีมาตรฐานสูง คุณภาพเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป จึงได้นำเข้ารถบรรทุกไฟฟ้า ยี่ห้อ SANY รุ่น SKT90E Pure Electric Truck เข้ามาเปิดตัวในประเทศไทยเป็นรายแรก ซึ่งส่วนหนึ่งได้ทำการส่งมอบให้ลูกค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว



คุณฉกาจ แสนจัน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ลีดเวย์ เฮฟวี แมชชีนเนอรี จำกัด เปิดเผยว่า จุดเด่นของรถบรรทุกไฟฟ้านี้ ถือเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมอย่างยิ่ง กล่าวคือ นอกเหนือจากการช่วยลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์เป็นอันมาก แล้วยังปราศจากมลภาวะเสียงอีกทางหนึ่ง ทั้งนี้ลูกค้ายังสามารถดำเนินการขอทำคาร์บอนเครดิตได้อีกส่วนหนึ่ง รวมถึงการลดต้นทุนในการดำเนินการ โดยเฉพาะในขณะนี้ที่ราคาน้ำมันเชื้อเพลิงเพิ่มสูงขึ้น แต่รถ SANY รุ่น SKT90E มีต้นทุนด้านการบำรุงรักษาที่ต่ำกว่ากว่ารถบรรทุกที่ใช้เครื่องยนต์

บริษัท ลีดเวย์ฯ มีความพร้อมที่จะบุกตลาดรถบรรทุกงานเหมืองเต็มสูบ โดยเริ่มที่ รถบรรทุกเหมืองไฟฟ้า SANY รุ่น SKT90E Pure Electric Truck รวมถึงการบริการหลังการขายและอะไหล่ ทั้งนี้เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า บริษัท ลีดเวย์ฯ ได้รับความร่วมมือจากบริษัทผู้ผลิตส่งที่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี กรุงเทพมหานคร เพื่อฝึกอบรมและพัฒนาทีมงานบริการของบริษัทฯ รวมไปถึงทีมงานของลูกค้า ให้สามารถใช้งานรถได้เต็มประสิทธิภาพและบำรุงรักษาอย่างถูกวิธี

ด้านการบริการหลังการขาย ยังมาพร้อมการรับประกันแบตเตอรี่ยาวนานถึง 5 ปี หรือ 2 แสนกิโลเมตร แล้วแต่ระยะใดถึงก่อน ส่วนมอเตอร์ไฟฟ้าและระบบส่งกำลัง ยังรับประกันยาวนาน 3 ปี หรือ 1.5 แสนกิโลเมตร แล้วแต่ระยะใดถึงก่อนเช่นเดียวกัน

ลีดเวย์ในฐานะผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการของรถบรรทุกเหมือง SANY นอกจากความมุ่งมั่นที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ทุกความต้องการของภาคอุตสาหกรรมเหมือง ยังมอบความมั่นใจด้วยการบริการแบบ One Stop Service ครอบคลุมตั้งแต่ การแนะนำเครื่องจักรที่เหมาะสมให้กับลูกค้า บริการสินเชื่อเช่าซื้อผ่านสถาบันการเงินชั้นนำ เพื่อช่วยให้ลูกค้าดำเนินการธุรกิจได้ด้วยความสะดวกสบาย และยังมีทีมวิศวกร ทีมช่างผู้ชำนาญการให้บริการซ่อมบำรุงตามระยะเวลา ตรวจสอบเช็คสภาพ พร้อมทั้งจัดหาอะไหล่ และชิ้นส่วนตัวอย่างครบวงจร และด้วยบริการหลังการขายจากเราที่พร้อมสร้างความอุ่นใจ และเชื่อมั่น ผ่านศูนย์บริการลีดเวย์ ทั้ง 14 แห่ง ที่ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการทั่วทุกภูมิภาคในประเทศไทย



คุณสมบัติของรถบรรทุกไฟฟ้า  
SKT90E Pure Electric Truck

ข้อมูลทั่วไป

น้ำหนักรวม 94 ตัน

น้ำหนักบรรทุก 60 ตัน

ความจุกระบะ Struck 33คิว / Heaped 38คิว

ความเร็วสูงสุด 44km/h

ขุมกำลัง

Main motor ให้กำลังสูงสุด 380kw

Slave motor ให้กำลังสูงสุด 200kw

รวมกำลังทั้งหมด 580kw

Warranty 3 years/150,000 km whichever comes first

เกียร์อัตโนมัติ 4 speed

4 เกียร์ดินหน้า / 1 เกียร์ถอยหลัง

Warranty 3 years/150,000 km whichever comes first

แบตเตอรี่ เป็นแบบ Lithium Iron Phosphate ยี่ห้อ CATL

ความจุ 350kWh

สามารถชาร์จได้เร็ว 60-70 นาที

Warranty 5 years/200,000 km whichever comes first

ระบบเบรก มีถึง 4 ระบบ

Electric Brake (regenerative braking system)

Electric Retarder 4 step

Service Brake (drum brake)

Parking Brake

ระบบกันสะเทือน

ด้านหน้า แบบเป็นโช้คอัพ Hydro-pneumatic

ด้านหลัง เป็นแหนบ 18 ชั้น ที่มีความหนามากที่สุด

ยางและอุปกรณ์เสริมความปลอดภัย

ขนาด 16.00R25 E4 เป็นเรเดียล ที่เหมาะสำหรับงานหินโดยเฉพาะ

ระบบอัดจาระบีอัตโนมัติ

กล้อกรองตัว มีถึง 4 ตัว (ด้านหน้า ข้างซ้าย หลังและ

ห้องพนักงานขับรถ) เพื่อป้องกันอุบัติเหตุที่ไม่คาดคิด

ระบบ GPS ติดตามรถ และดูพฤติกรรมพนักงานขับรถ



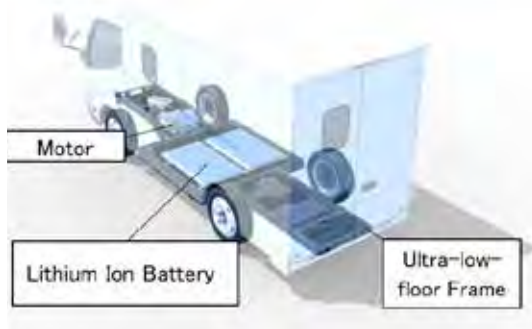
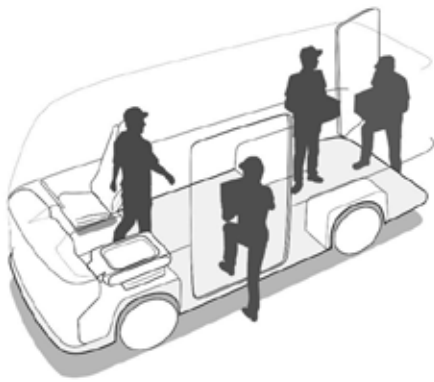


# Hino Dutro Z EV

ยานยนต์ไฟฟ้ารุ่นใหม่ของไทย



Hino Motors Ltd. สำนักงานใหญ่ ที่กรุงโตเกียวประเทศญี่ปุ่น ได้พัฒนา รถบรรทุกไฟฟ้าขนาดเล็ก ขับเคลื่อน ล้อหน้า แบบขนถ่ายพิเศษ พร้อมตัวถังตู้บรรทุกที่สามารถเดินเชื่อมต่อได้ (Walk-through) ด้วยแนวทาง การออกแบบเช่นนี้เป็นมิตรกับผู้ใช้ และปราศจากการปล่อยคาร์บอนสู่ สิ่งแวดล้อมในระบบโลจิสติกส์



โครงการรถบรรทุกรุ่นใหม่ นี้ ถือเป็นเป้าหมายของทาง Hino ที่จะมุ่งไปสู่อนาคตของระบบขนส่งสินค้าแบบ Last mile logistics โดยตัวรถมีกำหนดเปิดตัวในตลาด ญี่ปุ่นช่วงต้นฤดูร้อนปี 2022 ภายใต้ชื่อ Hino Dutro Z EV

แนวโน้มในปัจจุบัน ด้วยจำนวนพนักงานที่ลดลงและการเติบโตของระบบการค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ระบบขนส่งสินค้าแบบ Last mile logistics ที่ส่งมอบสินค้าให้กับผู้บริโภคกำลังเผชิญกับปัญหาที่รุนแรงมากขึ้นเรื่อยๆ ตั้งแต่การขาดแคลนพนักงานขับไปจนถึงภาระในการขนถ่ายสินค้า การจัดการ การจัดส่ง และสินค้าที่มีความหลากหลายมากขึ้น ด้วยปริมาณสินค้าที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในอนาคต ปัญหาเหล่านี้จำเป็นต้องได้รับการแก้ไขโดยเร่งด่วน นอกจากนี้แนวโน้มของโลกปัจจุบันต้องการที่จะบรรลุเป้าหมายให้มีการปล่อย CO<sup>2</sup> เป็นศูนย์ ทำให้บริษัทด้านโลจิสติกส์ต้องดำเนินการด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจัง

Hino ได้นำปัญหาด้านโลจิสติกส์จากมุมมองของลูกค้า มาพัฒนารถบรรทุกไฟฟ้าขับเคลื่อนล้อหน้า แบบขนถ่ายพิเศษรุ่นใหม่ ที่จะจัดการกับข้อกังวลต่างๆ ที่ลูกค้ามี เมื่อเปรียบเทียบกับรถขับเคลื่อนล้อหลังทั่วไป รถคันนี้ มีการออกแบบขนถ่ายพิเศษ ซึ่งลดระยะห่างจากพื้นลงครึ่งหนึ่ง เหลือประมาณ 400 มม. ช่วยปรับปรุงเรื่องการขนถ่ายสินค้า ทำให้การขึ้น-ลง สินค้าทำได้ง่าย สะดวกสบาย ทางเดินเชื่อมต่อยังช่วยให้ใช้งานได้ง่ายขึ้นในสถานที่จัดส่ง สำหรับระยะทางวิ่ง เป้าหมายของ Hino คือระยะทางอย่างน้อย 100 กิโลเมตร ต่อการชาร์จไฟเต็มหนึ่งครั้ง ซึ่งจำเป็นสำหรับการใช้งานในการจัดส่งในเขตเมือง (เขตชุมชน)

แม้ว่ารถรุ่นนี้เหมาะสำหรับการใช้งานในเมืองเป็นหลัก แต่คาดว่าจะมีการใช้งานในสถานที่และช่วงเวลาที่หลากหลาย เช่น การขนส่งเชื่อมโยงภายในพื้นที่ร้านค้า คลังสินค้า สนามบิน สถานที่ขนาดใหญ่ ตลอดจนใน ช่วงเวลา กลางคืนและการทำงานในตอนเช้า

โลกของการส่งในอนาคต ระบบการขับเคลื่อนจะปรับเปลี่ยนจากเครื่องยนต์สันดาปแบบเดิมไปสู่ระบบไฟฟ้าอย่างไม่ต้องสงสัย ในรถเพื่อการพาณิชย์จะเริ่มต้นจากยานพาหนะขนาดเล็ก วิ่งเฉพาะในเขตเมือง จากนั้นการพัฒนาจะขยับไปสู่ยานพาหนะขนาดกลาง และขนาดใหญ่ที่ระยะเวลาในการทำการ ระยะทางในการวิ่ง สถานี และจุดเติมพลังงานไฟฟ้า จะถูกพัฒนาตามแน่นอน

## นครไทยแอร์ ดัน วอลโว่ บัส คว่างานรับส่งพนักงาน ปตท. สผ.



บริษัท นครไทยแอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริการผู้ให้บริการรถโดยสารชั้นนำ คว่างานรับส่งพนักงานของบริษัท ปตท. ตรวจสอบและผลิตปีโตรเลียม จำกัด (มหาชน) หรือ ปตท. สผ. โดยได้รับสัญญาอายุ 5 ปี

นายศักดิ์ศิลป์ พงษ์พานิช กรรมการผู้จัดการ บริษัท นครไทยแอร์ จำกัดเปิดเผยว่าบริษัทได้รับความไว้วางใจจาก ปตท. สผ. ให้ดำเนินการรับส่งพนักงานด้วยรถวอลโว่ บัส รุ่น B8R จำนวน 2 คัน ทั้งนี้ด้วยความเชื่อมั่นในหลักปรัชญาด้านการรักษาสีงแวดล้อมของวอลโว่ บัส แห่งประเทศสวีเดน ที่ได้มาตรฐานสากล อีกทั้งระบบความปลอดภัยบนท้องถนนของวอลโว่ บัส เป็นที่น่าเชื่อถือในตลาดโลก โดยเฉพาะรถวอลโว่ บัส 2 คันดังกล่าวประกอบจากโรงงานของบริษัท เซิตซ์ย คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นหนึ่งในสามผู้เสนอเป็นผู้ประกอบตัวถังรถของวอลโว่ บัส ในประเทศไทย “เราเชื่อมั่นในโรงงานประกอบของเซิตซ์ย คอร์ปอเรชั่น ซึ่งเป็นโรงงานประกอบตัวถังรถบัสแห่งใหม่ในประเทศไทยและเป็นผู้ได้รับการพิจารณาให้เป็นผู้ประกอบตัวถังรถวอลโว่ บัส ในประเทศไทย ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการพิจารณาที่จะประกาศอย่างเป็นทางการในเร็ว ๆ นี้” นายศักดิ์ศิลป์ กล่าว



นายศักดิ์ศิลป์ กล่าวว่าโครงการรับส่งพนักงานให้กับ ปตท. สผ. นี้เริ่มต้นด้วยรถวอลโว่ บัส จำนวน 2 คัน เป็นรถ Volvo Bus B8R จำนวน 40 ที่นั่งต่อคัน อายุสัญญา 5 ปี โดยเริ่มตั้งแต่พฤศจิกายน 2564

## EV TRACTOR รถหัวลากไฟฟ้า จาก Nex Point



Nex Point เปิดตัวรถหัวลากไฟฟ้าสู่ตลาด

EV TRACTOR รถหัวลากไฟฟ้า จาก Nex Point สามารถวิ่งใช้งานได้มากกว่า 200 กิโลเมตรขึ้นไป ต่อการชาร์จ 1 ครั้ง

รถหัวลากไฟฟ้า มีอัตราเร่งมอเตอร์ไฟฟ้าตอบสนองไวโดยไม่ต้องรอรอบ เหมือนรถหัวลากน้ำมันดีเซล ที่สำคัญคือระบบขับเคลื่อนด้วยไฟฟ้า ไม่มีการปล่อยของเสียสู่สิ่งแวดล้อม

นับเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับการขนส่ง ที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม



## สแกนเนีย เผยวิธีประหยัดน้ำมัน ในธุรกิจโลจิสติกส์ ฝึกอบรมนักขับ และอีโคโหมด ช่วยลด ต้นทุนงานขนส่ง



สแกนเนีย (SCANIA) เผยเคล็ดลับการประหยัดน้ำมันช่วยธุรกิจโลจิสติกส์ไทยในยุคราคาน้ำมันแพง แนะนำใช้บริการฝึกอบรมนักขับ (Driver Training) และระบบขับซื่อโค (Eco Mode) ที่ช่วยให้ประหยัดน้ำมันมากถึง 2 เปอร์เซ็นต์ หรืออย่างน้อย เฉลี่ย 20-80 ลิตรต่อเที่ยวขึ้นอยู่กับสภาพของรถ

นายอำนาจ ทองทัช ผู้จัดการแผนกฝึกอบรมพนักงานขับรถ บริษัทสแกนเนีย สยาม จำกัด เปิดเผยว่า จากสภาวะปัญหาเศรษฐกิจโดยเฉพาะปัญหาน้ำมันที่มีราคาแพงอย่างต่อเนื่อง การฝึกอบรมนักขับ (Driver Training) จึงมีความสำคัญกับธุรกิจขนส่งโลจิสติกส์ในปัจจุบันเป็นอย่างมาก เพราะฉะนั้นธุรกิจขนส่งจึงต้องมีการฝึกอบรมให้คำแนะนำและมีการพัฒนาคนขับรถในเรื่องของการให้ความรู้ในการใช้รถ ไม่ว่าจะเป็นฟังก์ชันต่างๆ ให้อุปกรณ์ การขับรถอย่างไรให้ปลอดภัย รวมถึงการใช้รถที่ลดค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง ซึ่งล้วนเป็นสิ่งสำคัญของธุรกิจขนส่ง

“การฝึกอบรมนักขับถือเป็นบริการหนึ่งของสแกนเนียที่เป็นมาตรฐานเดียวกันทั่วโลก เพื่อสนับสนุนลูกค้าพร้อมให้คำปรึกษาให้ความรู้ในเรื่องของการการขับซื่อ หากเปรียบเทียบระหว่างผู้ที่ได้ฝึกอบรมกับผู้ที่ไม่ได้ฝึกอบรม อาจทำให้เห็นถึงความแตกต่างด้านการประหยัดน้ำมัน และยังต่างกันในเรื่องของการสึกหรอของรถ รวมถึงอุบัติเหตุที่เกิดขึ้น สิ่งเหล่านี้จึงเป็น Value หรือคุณค่าที่จะเน้นให้กับลูกค้าของเราเพื่อที่จะให้เห็นความสำคัญกับการฝึกอบรม” นายอำนาจกล่าว

นายอำนาจ กล่าวว่าการให้บริการ Driver Training ของสแกนเนียจะแบ่งบริการเป็น 4 ส่วน ได้แก่ 1. บริการ

ทดสอบหรือทดลองขับ 2. ส่งมอบรถ 3. การฝึกอบรม 4. ที่ปรึกษาการขับซื่อ (Driver Coaching) โดยสแกนเนียจะมีระบบ FMS (Fleet Management System) ที่จะคอยติดตามการใช้รถ หากติดปัญหา ก็จะมีแผนกฝึกอบรมพนักงานขับคอยเป็นที่ปรึกษา ให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

เริ่มจากบริการทดลองหรือทดสอบขับ มีขึ้นเพื่อพิสูจน์สมรรถนะ ความสามารถของรถสแกนเนียที่จะนำไปตอบโจทย์งานขนส่งลูกค้า เนื่องจากงานขนส่งในตลาดมีหลากหลายรูปแบบ หลากหลายเส้นทาง หลากหลายประเภทสินค้า เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่าจะการลงทุนกับสแกนเนียจะคุ้มค่า แผนกฝึกอบรมนักขับจึงมีมืออาชีพผู้เชี่ยวชาญที่จะพาท่านไปพิสูจน์การใช้งานจริงด้วยสินค้าและเส้นทางที่ท่านทำงานจริง

เมื่อทดสอบได้ผลที่พอใจ ลูกค้าที่ตัดสินใจเป็นเจ้าของสแกนเนีย ก็จะได้รับบริการส่งมอบรถโดยทีมงานมืออาชีพ ที่นอกจากจะส่งรถให้ลูกค้าถึงอย่างปลอดภัยแล้ว ยังแนะนำตัวรถพร้อมงานบริการครบวงจรที่สแกนเนียมีให้ลูกค้า ให้ลูกค้าสามารถใช้งานสแกนเนียได้เต็มประสิทธิภาพ อีกทั้งยังมีคู่มือสำหรับเจ้าของเพื่อส่งพนักงานขับเข้ารับการอบรมเพิ่มเติมทั้งภาคทฤษฎี และปฏิบัติ พร้อมการสอบวัดผลให้ เพื่อแน่ใจว่า การขับซื่อรถสแกนเนียจะมีประสิทธิภาพ ปลอดภัย และสะดวกสบาย

นอกจากนี้ สแกนเนียมีระบบที่เชื่อมกับตัวรถเพื่อวิเคราะห์การขับซื่อในรถทุกคัน ด้วยเทคโนโลยีนี้ทำให้สามารถวัดผลประเมินการขับซื่อได้ ซึ่งแผนกฝึกอบรมนักขับสามารถร่วมกับลูกค้าดูข้อมูลและนำมาวางแผนพัฒนาปรับปรุงงานขนส่งของลูกค้าในอนาคตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นได้ โดยบริการนี้คือบริการที่ปรึกษาการขับซื่อ (Driver Coaching) จะเห็นได้ว่าบริการจากแผนกฝึกอบรมนักขับ ครอบคลุมทั้งก่อนและหลังการขายทั้งปัจจุบันและอนาคตของธุรกิจขนส่ง เพื่อการขนส่งอย่างยั่งยืนในวันนี้ สู่ออนาคตธุรกิจที่เหนือกว่า

นายอำนาจกล่าวถึงความเชื่อมโยงระหว่างการฝึกอบรมนักขับรถ (Driver Training) กับระบบ Eco Mode ว่า จากปัจจุบันที่ราคาน้ำมันสูง สแกนเนียนำเสนอฟังก์ชันที่มีในรถสแกนเนียพร้อมให้ทุกคนประหยัดน้ำมันขึ้นง่าย ๆ เพียงใช้โหมดการขับซื่อโค (Eco Mode) ที่ทุกท่านสามารถปรับเองได้ด้วยปลายนิ้วที่กันเกียร์ ร่วมกับระบบเปลี่ยนเกียร์อัตโนมัติออพติครูด จะทำให้รถประหยัดน้ำมันที่สุดมากถึง 2 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งเมื่อคิดเป็นค่าใช้จ่ายในการทำธุรกิจแล้ว สามารถประหยัดได้อย่างน้อย 20-80 ลิตรต่อเที่ยว นอกจากนี้ยังช่วยยืดอายุการใช้งานของเกียร์และเครื่องยนต์ด้วย จึงเป็นทางเลือกที่สแกนเนียนำเสนอในยุคราคาน้ำมันแพง และเมื่อกล่าวในเชิงความยั่งยืนแล้ว ยังเป็นการช่วยลดการปล่อยคาร์บอนไดออกไซด์ หรือลดมลพิษทางอากาศอีกด้วย

สำหรับลูกค้าที่สนใจรถสแกนเนีย สามารถโทรศัพท์สอบถามสแกนเนียได้ที่ 02-017-9200 โดยสแกนเนีย ยังคงมุ่งมั่นเพื่อให้รถของลูกค้าพร้อมใช้งานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และเพิ่มผลกำไรในธุรกิจขนส่งอย่างสูงสุด เพื่อการขนส่งที่ยั่งยืนในวันนี้ สู่ออนาคตธุรกิจที่เหนือกว่า สนใจติดต่อตัวแทนจำหน่ายใกล้ท่าน และสอบถามข้อมูลรถเพิ่มเติมที่ [www.scania.com/th/th/home/products-and-services/trucks/trucks\\_showroom.html](http://www.scania.com/th/th/home/products-and-services/trucks/trucks_showroom.html)

# อิทธิพัทธ์ เอ็นจิเนียริ่ง ปรับแผนขยายธุรกิจ รถงานขนส่งค่าปลีก พัฒนากิจการใหม่ ขนส่งค่าปลีก



ห้างหุ้นส่วนจำกัด อิทธิพัทธ์ เอ็นจิเนียริ่ง แอนด์เซอร์วิส เตรียมขยายฟลีทรถเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจขนส่งค่าปลีก หลังได้รับความไว้วางใจจากบริษัทขนส่งยักษ์ใหญ่ ให้ขนส่งกระจายสินค้าไปยังห้างค้าปลีก และซูเปอร์มาร์เก็ต ทั่วประเทศอีสาน และในกรุงเทพฯ พร้อมตั้งเป้าสร้างรายได้เติบโตเท่าตัวในทุกๆปี

นายสมพงษ์ โตนา กรรมการผู้จัดการ หจก. อิทธิพัทธ์ เอ็นจิเนียริ่ง แอนด์เซอร์วิส เปิดเผยว่า ได้เริ่มดำเนินธุรกิจขนส่งค่าปลีกปีนี้เป็นปีที่ 2 ซึ่งถือว่าประสบความสำเร็จอย่างมาก โดยได้รับความไว้วางใจจาก บริษัทขนส่งยักษ์ใหญ่ ให้เข้าร่วมบริการขนส่งกระจายสินค้าห้างค้าปลีก ทำให้ออกรายได้ในปีแรกสูงถึง 40 ล้านบาท มีรถบรรทุกในฟลีทรวมกว่า 70 คัน และคาดว่าจะปีนี้จะสามารถทำรายได้เติบโตขึ้นอีกเท่าตัว โดยมีเป้าหมายรักษารายได้ธุรกิจให้เติบโตขึ้นอย่างน้อย 50 ล้านบาทในทุกๆปี พร้อมทั้งเพิ่มรถในฟลีทให้ได้ 170 คันในปี พ.ศ. 2565

“ธุรกิจดั้งเดิมผมคือธุรกิจก่อสร้าง ตอนนั้นผมก็ยังทำอยู่ มีอยู่ 2 บริษัท คือห้างหุ้นส่วนจำกัด ดิสยามเอ็นจิเนียริ่ง และห้างหุ้นส่วนจำกัด สยามโกลด์ เอ็นจิเนียริ่ง ซึ่งทั้งสองบริษัทดำเนินธุรกิจก่อสร้างมานานมากกว่า 14 ปี และอิทธิพัทธ์ เอ็นจิเนียริ่ง ถือเป็นธุรกิจใหม่ล่าสุดที่ดำเนินการมาเข้าสู่ปีที่ 2 ซึ่งเป็นผลพวงจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ทำให้ธุรกิจก่อสร้างมีภาระชะลอตัวไประยะหนึ่ง แต่ก็เป็นจังหวะให้เราได้ขยายกิจการเริ่มธุรกิจใหม่ โดยเราได้ได้รับมอบหมายจากผู้ว่าจ้างให้รับผิดชอบขนส่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม CPF ในการกระจายสินค้าจากศูนย์กระจายจังหวัดขอนแก่นไปยังห้างค้าปลีกจังหวัดต่าง ๆ ทั่วประเทศตะวันออกเฉียงเหนือ รวมถึงงานขนส่งกระจายสินค้าจากศูนย์กระจายสินค้าวังน้อยไปยังห้างค้าปลีกที่

มีสาขาทั่วกรุงเทพมหานคร” นายสมพงษ์ กล่าว

นายสมพงษ์ กล่าวเสริมว่าท่ามกลางวิกฤตโควิด-19 ธุรกิจขนส่งสินค้าอุปโภค-บริโภคยังคงเติบโตไปได้ แม้ว่าจะมีช่วงที่ห้างสรรพสินค้าปิดบางส่วน แต่ในส่วนซูเปอร์มาร์เก็ตยังคงเปิดให้บริการ ทำให้ความต้องการด้านขนส่งได้รับผลกระทบไม่มาก และมีความต้องการเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ

“สิ่งสำคัญที่ทำให้ธุรกิจของเราเติบโตไปได้ตามความต้องการงานขนส่งสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น คือการที่เรารักษาคูณภาพการบริการที่ดีจริงใจต่อลูกค้า เพราะผู้ว่าจ้างของเราเป็นบริษัทขนส่งขนาดใหญ่ที่มีมาตรฐานระดับโลก เราจึงมีความเข้มงวดเรื่องวินัยของพนักงานขับรถของเรา โดยห้ามมีปัญหาเรื่องสารเสพติด แอลกอฮอล์ เครื่องครัดในการรักษาวินัยจราจรของพนักงานขับรถ และวิ่งรถในความเร็วตามกำหนดไม่เกิน 65 กม.ต่อชั่วโมง ทำให้เราได้รับความไว้วางใจจากผู้ว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง” นายสมพงษ์ กล่าว

อิทธิพัทธ์ฯ ให้ความสำคัญในคุณภาพชีวิตพนักงานขับรถมาเป็นอันดับแรก ทางบริษัทฯ จึงเลือกลงทุนซื้อรถบรรทุกที่มีคุณภาพเพื่อให้พนักงานขับรถมีความพึงพอใจในการปฏิบัติหน้าที่ โดยล่าสุดได้รับมอบรถยี่ห้อ ฟอร์ดส์ เพิ่มเติมอีก 2 คัน เป็นการทยอยรับมอบจากยอดสั่งซื้อทั้งหมด 14 คัน เพราะเชื่อมั่นในเทคโนโลยี และสนใจในเกียร์กึ่งอัตโนมัติ Escot ที่ทำให้พนักงานขับรถสามารถขับขึ้นได้อย่างสะดวกสบายยิ่งขึ้น รวมไปถึงการให้บริการหลังการขายที่ใกล้ชิดกับลูกค้า และมีศูนย์บริการครอบคลุมทั่วประเทศ

“พนักงานขับรถคือหัวใจสำคัญของทุกธุรกิจบริษัทขนส่ง เราจึงต้องดูแลพวกเขา ให้เขาได้ขับรถที่ดี ให้ผลตอบแทนเป็นอย่างดี เขาจึงจะอยากอยู่กับเรา และยิ่งช่วยบริหารต้นทุนสำคัญอย่างน้ำมัน และดูแลรถให้เราให้อยู่ในสภาพดีอยู่ตลอด สุดท้ายก็ทำให้ธุรกิจเราไปต่อได้” นายสมพงษ์ กล่าว



## บริษัท เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วีฮิคเคิลส์ (ประเทศไทย) จำกัด หรือดีซีวีที ประกาศแต่งตั้งประธานเจ้าหน้าที่บริหารคนใหม่

บริษัท เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วีฮิคเคิลส์ (ประเทศไทย) จำกัด หรือดีซีวีที ประกาศแต่งตั้ง คุณราล์ฟ เครเมอร์ (Mr. Ralf Kraemer) เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารคนใหม่ โดยจะเริ่มงานตั้งแต่ มกราคม พ.ศ. 2565 ต่อจากคุณสเตฟาโน จิออร์ดานี (Mr. Stefano Giordani) ซึ่งได้ย้ายไปดำรงตำแหน่งใหม่ในฐานะประธานเจ้าหน้าที่บริหารของ เดมเลอร์ บัส (Daimler Buses) ประเทศอิตาลี

คุณราล์ฟ ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารของ Daimler Trucks and Buses (China) Ltd. มาตั้งแต่ปีพ.ศ. 2561 และดำรงตำแหน่งอื่น ๆ มาอย่างยาวนานที่เดมเลอร์ โดยมีประสบการณ์และความรู้ที่กว้างขวางเกี่ยวกับรถบรรทุกและรถเพื่อการพาณิชย์ ซึ่งดีซีวีทีเชื่อมั่นว่าประสบการณ์ระดับโลกที่กว้างขวางของเขาจะช่วยให้เขาประสบความสำเร็จในบทบาทใหม่ที่ดีซีวีที

ก่อนหน้านี้เขาจะรับตำแหน่งปัจจุบันในประเทศจีน เขาเคยเป็นกรรมการผู้จัดการด้านรถเพื่อการพาณิชย์ที่ PT Mercedes-Benz Distribution Indonesia ตั้งแต่ปีพ.ศ. 2558 ถึง 2560 ซึ่งเขาได้มีส่วนสนับสนุนที่สำคัญต่อธุรกิจก่อนหน้านั้น เขาเป็นผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาดของ Mercedes-Benz Van ที่ Fujian Benz Automotive China ตั้งแต่ปีพ.ศ. 2555 ถึง 2558

คุณราล์ฟ กล่าวว่า “ผมมีความยินดีเป็นอย่างมากที่ได้มาประจำที่ประเทศไทย และได้สัมผัสกับประเทศที่สวยงามอีกแห่งหนึ่งในเอเชีย ผมและทีมงานที่ดีซีวีทีที่มีความมุ่งมั่นอย่างเต็มที่ที่จะขยายตลาดของเราในประเทศไทย ด้วยการนำเสนอโซลูชัน บริการต่าง ๆ และผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกับผู้จัดการและพันธมิตรทางธุรกิจของเรา



เรานำบทความเกี่ยวกับรถไฟของจีนที่สร้างเข้ามาในลาว จากอ.ภัทร เหมสุข มาฝากท่านผู้อ่าน นับเป็นอีกมุมของรถไฟจีนลาวที่น่าสนใจ ที่ผู้คนในแวดวงขนส่งรู้ว่าเพื่อสามารถมองภาพรวมเกี่ยวกับการขนส่งในอนาคต่อไป



Source: China Airlines International

สิ่งหนึ่งที่เห็นเวลาผมออกเดินตลาดตามห้าง และลามมาถึงตลาดนัดตามชุมชนนั้นคือผักผลไม้จากจีนเข้ามาจนถึงกันครัวของคนไทยแล้วทั่วหน้า ซึ่งเส้นทางหลักที่เข้ามาคือท่าเรือที่เชียงราย ซึ่งผักผลไม้ของจีนนั้นราคาต่ำกว่าของไทยเพราะค่าแรงและพื้นที่นั้นราคาต้นทุนต่ำกว่าไทย และอีกอย่างคือเขาใช้ยาฆ่าแมลงต่ำกว่าเราเพราะสภาพภูมิอากาศที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการแพร่พันธุ์ของศัตรูพืชมากนักเหมือนเขตที่ร้อนฝนชุกแบบบ้านเรา และเขามีปุ๋ยราคาต้นทุนต่ำกว่าเราที่ใช้ทั้งปุ๋ยคอกที่ผลิตเองและปุ๋ยเคมีราคาถูกของรัฐที่เริ่มโครงการในเวลาไม่ต่างกับเราที่ขึ้นโครงการปุ๋ยแห่งชาติแล้วทั้งหมดสภาพกลายเป็นบริษัทปิโตรเคมีไปแทน แต่ของจีนนั้นเดินหน้าโครงการปุ๋ยแห่งชาติต่อไปจนเกษตรกรมีต้นทุนปุ๋ยที่ถูกกว่าเรามากมาย

ผมอยากจะบอกว่าทางรถไฟจากคุณหมิงมาถึงเวียงจันทน์นั้น เป้าหมายไม่ใช่ลาวหรือลาวสักนิด ลาวไม่ใช่เป้าหมายทั้งเรื่องทางธุรกิจหรือทางยุทธศาสตร์เพราะลาวคือแลนด์ล๊อค แต่ลาวนั้นเป็นแลนด์บริดจ์ที่จะมาไทยเพื่อที่จีนจะไม่ต้องไปล้อมซองแคบ

มะละกา ท่าเรือของเราที่ฝั่งอันดามันนั้นมีความสำคัญสำหรับจีนทั้งยามสงบและยามสงคราม เพราะจากคุนหมิงและจีนใต้ขึ้นมาถึงมหาสมุทรอินเดียโดยผ่านแลนด์บริดจ์โดยทางรถไฟนั้นใช้เวลาเพียง 2 วันในขณะที่ที่เรื่อนั้นใช้เวลาไม่ต่ำกว่า 5-7 วัน และเมื่อไรที่เกิดความตึงเครียดทางการเมืองหรือเกิดสงครามขึ้นมา ซองแคบมะละกานั้นโดนปิดไม่ให้จีนผ่านแน่นอน แต่ทางรถไฟเส้นนี้จะสามารถขนส่งทั้งสินค้ายุทธปัจจัยและเชื้อเพลิงเข้าสู่จีนใต้ได้มหาศาล และในทำนองเดียวกัน ทางยุทธศาสตร์การทหารนั้นจีนสามารถเอ้อมมือมาจากมหาสมุทรอินเดียได้โดยบายพาส เวียดนาม มาเลเซีย อินโดนีเซีย และสิงคโปร์ ไปได้ทั้งหมด และยังสามารถหลบการปิดล้อมจากกองทัพที่ 7 ของสหรัฐฯได้แบบไร้ปัญหา แต่นั่นหมายความว่าไทยนั้นยังต้องคงเป็นเอกราชและไม่โดนสหรัฐฯปิดล้อมกดดันหรือยึดไปเสียก่อนแบบสงครามครั้งที่แล้ว

การที่ไทยนั้นยังคงระบบรางของเราเอาไว้เป็นมิเตอร์เกจนั้นก็เป็ยุทธศาสตร์อย่างหนึ่งที่เรานั้นยังวิ่งจากเหนือสุดลงไปได้สุดทะเลมาเลเซียไปจนถึงสิงคโปร์ได้ด้วยระบบเดียวกันที่รางนั้นคนละระบบกับรางของจีน แต่จีนนั้นวางรางเป็นระบบสแตนดาร์ดเกจมาจากจนถึงเวียงจันทน์ ไทยเราเองก็วางรางมิเตอร์เกจข้ามสะพานแม่น้ำโขงแห่งที่ 1 ไปจนถึงฝั่งลาว นั้นหมายความว่าจีนไม่สามารถจะใช้รถไฟวิ่งทะลุลงมาได้จนถึงอันดามันโดยไม่ใช้ระบบขนส่งทางรางของไทย อย่างไรก็ตามก็ต้องใช้บริการของ รฟท. ในการขนส่งสินค้าลงมา ซึ่งจีนเองก็พยายามที่จะให้เที่ยววางรางในระบบสแตนดาร์ดเกจลงมาจากหนองคายให้ได้ด้วยการสนับสนุนโครงการรถไฟความเร็วสูงที่จีนนั้นสามารถใช้รางระบบเดียวกันทะลุลงมาได้จนถึงกรุงเทพฯ และในเฟสที่สองจะมีการเชื่อมระบบไม่ว่าจะเป็นฝั่งทะเลด้านตะวันออกในย่านอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ของเราและท่าเรือฝั่งอันดามันไปจนถึงมาเลย์และสิงคโปร์

แต่ไทยเราเองตัดสินใจที่จะเอาเงินลงทุนของเราเองไปพัฒนาระบบทางคู่ที่ประเทศมากกว่ามาลงกับโครงการ One Belt, One Road (OBOR) หรือเส้นทางสายไหมศตวรรษ 21 ของจีนเพราะเห็นแล้วว่าการที่เรายังคงวางในระบบของเราเอาไว้ว่าจะปกป้องอุตสาหกรรมของเราเอาไว้ได้เพราะราคาสินค้าของจีนนั้นเรายังพอสู้ได้จากค่าสินค้า + ค่าขนส่งที่ยังสูงอยู่ แต่เมื่อไรที่ค่าขนส่งราคาถูกลงจากการขนส่งที่สะดวกขึ้น ทั้งผลิตภัณฑ์การเกษตร อุตสาหกรรมขนาดย่อยของเราจะพังตั้งแต่โรงงานขนน้ำพลาสติกห้องแถว จนถึงอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ทีเดียว จะเห็นว่าการนี้มีการยกยดของจีนมาวิ่งและเปิดโชว์รูมในบ้านเราหลายปีแล้วด้วยชื่อที่เคยเป็นยี่ห้อเก่าของอังกฤษยี่ห้อหนึ่ง ซึ่งราคาตอนนี้ถล่มถล่มป็นได้อย่างสบายๆ แต่ถ้าต้นทุนถูกลงเมื่อไรคงมองเห็นภาพสุดท้ายกันออก

การที่รัฐบาลยังดึงถ่วงเรื่องของรถไฟรางสแตนดาร์ดเกจที่เวลานี้รู้จักกันในชื่อของรถไฟความเร็วสูงนั้น โดยทำสัญญาเพียงกรุงเทพไปถึงนครราชสีมาที่ไทยเราซื้อเพียง ความรู้ในการออกแบบ ความรู้ เทคโนโลยีระบบเดินรถ ระบบอาณัติสัญญาณ และตัวรถมาจากจีน ส่วนช่วงต่อจากนครราชสีมาไปหนองคายนั้นเราจะทำเองทั้งหมดหลังจากที่เราเรียนรู้ทั้งหมดแล้ว แต่ก็ยังซื้อระบบการเดินรถและตัวรถจากจีนอยู่เช่นเดิม แต่ยังไม่รู้ว่าจะเป็นเมื่อไร อีกทั้งสิบปีก็ยังไม่รู้เพราะเรื่องของการความคุ้มทุนของรถไฟเส้นนี้ยังไม่พอที่จะสร้าง เอาแค่รถไฟ(ความเร็วสูงที่ไม่สูงจริง) จากกรุงเทพไปนครราชสีมา ถ้าเสร็จแล้วเดินรถได้แล้ว ก็ยังไม่รู้ว่าจะขาดทุนกับกำไรไปอีกกี่ปีแต่นั้นก็หมายความว่าสักวันหนึ่งถ้าโครงการจบไปถึงหนองคาย ในช่วงเวลาที่จำเป็นนั้นจีนสามารถต่อรางและระบบเพียงสั้นๆ จากเชิงสะพานข้ามแม่น้ำโขงข้ามมาหนองคายก็ใช้ระบบรางสแตนดาร์ดเกจของเราทะลุลงมาได้ตามแผนที่วางเอาไว้ เพราะระบบรางของรถไฟฟ้านั้นรถจักรดีเซลก็วิ่งได้ถ้าจำเป็นก็ต้องใช้วิ่ง เพราะในยุโรปนั้นระบบรถไฟความเร็วสูงที่วิ่งข้ามประเทศในการให้บริการช่วงแรกๆ นั้น ยังวิ่งร่วมรางกับรถธรรมดาในบางช่วงโดยลดความเร็วลง



**STRENX®**  
PERFORMANCE STEEL

# เพิ่มมูลค่า ในทุกวัน ในทุกการเดินทาง ในทุกน้ำหนักบรรทุก

Strenx® เหล็กกล้าสมรรถนะสูง สามารถเผชิญหน้ากับความท้าทายของอุตสาหกรรมการขนส่งที่กำลังมองหาวิธีเพิ่มน้ำหนักบรรทุกและลดปริมาณการใช้เชื้อเพลิงอยู่เสมอ Strenx® เป็นเหล็กโครงสร้างทนแรงดึงสูงที่มีคุณสมบัติที่สม่ำเสมออย่างยิ่งยวด เหมาะสำหรับการออกแบบคัสซี ตัวถังรถพ่วง และผลิตภัณฑ์เพื่อการขนส่งอื่น ๆ แข็งแรงขึ้น น้ำหนักเบาลง และปลอดภัยยิ่งขึ้น นั่นคือเหตุผลที่เราเรียกผลิตภัณฑ์นี้ว่าเหล็กกล้าสมรรถนะสูง

Explore the world  
of Strenx®



**SSAB**

คุณ ภวินท์ ฟ้าภิญโญ  
ผู้จัดการฝ่ายขายประจำประเทศไทย  
+66 (0) 65 929 5988  
pawin.fahpinyo@ssab.com





# ค้นหารถสแกนเนียที่ใช้ สำหรับคุณ



**SCANIA CONFIGURATOR**



**โซลูชันออนไลน์**



Scania Thailand Group



Scania Thailand Group



Scania TH Group



Scania\_TH\_Group

**SCANIA**