



ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com
นิตยสารเอเชียแอสทีวีกส์ (ประเทศไทย)

THAILAND

Mr. A 22 wheel
Real fan of Scania

HIRUN
Transport

PKD
Transport

With Volvo Trucks FH520

CHO.Yingcharoen Transport

THANATWIT
With SCANIA BUS

MODEL Y2022

Drive for better



UD TRUCKS



พร้อมแล้ววันนี้!
รถยุดี ทรัคส์ รุ่นใหม่ MY2022

-  www.udtrucks.com/th-th/home
-  www.facebook.com/UDTrucksThailand
-  Call Center : 02-305-4452
-  @udtrucksth



The SMART Alternative.

OE quality and service excellence.

after market



purifying our planet

Hengst Asia Pacific

25 Bukit Batok Crescent

#10-10 Elitist Singapore 658066

T +65 6818 2880

E info@hengst.de

 HengstAPAC

Hengst

FILTER

The Drivers **ASIAN TRUCKER**

**YOUR GUIDE TO
ALL THINGS TRUCKS**



บรรณาธิการ
พีสุจน์อักษร
ผลิตโดย

EDITORIAL

ทรงยศ กมลวิฑู
พรพรม บุญถนอม
อนันต์ ตรีเอช

ADVERTISING

THAILAND

ชันทมล 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

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

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

Asian Trucker



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



South East Asia Partner
Opportunities now available

Rest Cool & Easy with Webasto

Cool Top RTE 23 - Parking Cooler

High performance, 2.3kW, lightweight, low profile, roof mounted 24v electric parking cooler. Cooling without engine idling. Integrated low voltage battery cut-off ensures engine re-start. Easy Installation via vehicle roof hatch.



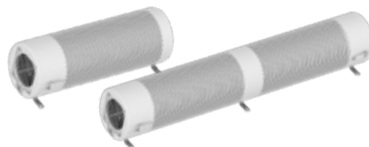
Cool Split 20 - Air Conditioning

High Performance 2kW cooling, very low noise, low profile, light weight, rear or roof mounted Air Conditioning.



Air Filtration Systems

Remove 99.995% of airborne infections including Covid-19 HEPA-14 Medical grade air filtration solution can be retro-fitted to any Ambulance or mass transport system providing protection from airborne infections and contaminants. Straight forward installation, automatic filter monitoring and easy, contamination free, filter exchange.



E-Mobility

With over 90 years of automotive expertise and a sustainable vision, Webasto has developed a modular, **scalable battery system** perfect for a wide variety of applications. Our high-quality, high-performance and high-safety battery products enable a secure and long-term investment into a green mobility.

Webasto's Integrated **thermal management system** for electric vehicles, provides complete system competence integrating new technologies and components to guarantee consistent and optimum temperatures for passengers, batteries, powertrain and power electronics.



CONTENTS



7 Editor's Note

8 Buses

ธนัชวิชญ์หลังการเปิดประเทศ เปลี่ยนแปลง เดินหน้า อย่างมั่นคง

14 Oversize Transport

PKD Transport หนึ่งในบริษัทรับจ้างขนส่ง เคลื่อนย้ายสินค้า Oversize การขนส่งเชิงวิศวกรรม

20 Cold Chain

ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง ผู้เชี่ยวชาญขนส่งตู้สินค้าควบคุมอุณหภูมิ ภายใต้การบริหารงานแบบพอเพียง เต็มตัวอย่างซ้ำๆ แต่มั่นคง

26 ขนส่งภาคอีสาน

ทิวัญ ทรานสปอร์ต

32 New Generation

บริษัทขนส่งรุ่นใหม่ ทำงาน เรียนรู้ เพื่อเสาะแสวงหาโอกาสในท่ามกลางการแข่งขันของแวดวงธุรกิจรับจ้างขนส่งสินค้า

38 Special Talk

ขึ้นไปเชียงใหม่ พุดคุยกับแฟนพันธุ์แท้สแกนเนีย เจ้าของรถสแกนเนียลิปส์ P410 ผู้สร้างสรรค์ YouTube ช่อง นายเอ 22 ล้อ

44 Market Update

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่

www.asiantrucker.co.th

Facebook Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชัยกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161



เข้าสู่ไตรมาสสุดท้ายของปี 2022 แล้ว ช่วงฤดูหนาวที่กำลังจะมาถึง น่าจะเป็นช่วงเวลาที่เศรษฐกิจกลับมาคึกคัก แน่นอนว่าภาคขนส่งสินค้าอุปโภคบริโภค การเดินทางขนส่งผู้คนด้วยรถบัสจะคึกคัก

ครึ่งปีแรกที่ผ่านพ้นไป แวดวงธุรกิจขนส่งยังคงขยับเขยื้อนไปข้างหน้า ท่ามกลางสถานการณ์ราคาพลังงานที่ยังคงคาดการณ์ได้ยาก เพราะดูที่ท่าแล้วว่าสงครามระหว่างรัสเซียกับยูเครนนั้นน่าจะลากยาวเข้าสู่ฤดูหนาวของฝั่งยุโรปอย่างแน่นอน ภาคขนส่งต้องเตรียมรับมือกับเรื่องต้นทุนราคาพลังงานไปต่อเนื่องจนข้ามปี

Asian Trucker สนทนากับคุณหมอธนะ ผู้บริหาร ธนวิชัย ทรูแวล กรุ๊ป ผู้ให้บริการเช่าเหมารถบัส คุณหมอกล่าวว่า การมาถึงของวิกฤตโควิดทำให้ทุกคนต้องปรับตัว ไม่สามารถบริหารจัดการแบบเดิมๆ ได้ นอกไปจากนั้นในฉบับนี้ เรายังได้พูดคุยกับอีกหลายบริษัทที่ขับเคลื่อนธุรกิจด้วยงานขนส่ง อยู่ในอุตสาหกรรมขนส่ง ที่มีความเชี่ยวชาญแตกต่างกันไป ตั้งแต่มือเก่าจนถึงคนรุ่นใหม่ ธุรกิจขนส่งไม่แตกต่างจากธุรกิจอื่นๆ การจะไปได้ดีในยุคปัจจุบัน ต้องไม่หยุดนิ่ง เพราะยุคปัจจุบัน ทุกสิ่งเปลี่ยนแปลงเร็วมาก ใครแผลงอาจสะดุดทกล้มได้ ในขณะที่เดียวกันใครที่ปรับตัวได้เร็วสามารถที่จะคว้าโอกาสที่เข้ามาได้อย่างทันท่วงที

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ

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



SCANIA BUS

รณิชาวิชญ์

งาน Miss Thailand Universe ที่ผ่านมา ทาง รณิชาวิชญ์ได้รับหน้าที่ในการสนับสนุนการเดินทางของบรรดานางงาม คุณหมอลำให้ฟังว่าได้นำเสนอ product ตัวใหม่ของรณิชาวิชญ์ คือ รถบัสสแกนเนียรุ่น K410 ความยาว 13.8 เมตร ตกแต่งภายในด้วยเบาะขนาด VIP 21 40 ที่นั่ง ได้ภาพลักษณ์ของความหรูหรา พรีเมียม และความเป็นแบรนด์ชั้นนำสำหรับรถบัส ทำให้ตอบโจทย์กับทางกองประกวดคว้าสัญญางานมาได้



SCANIA BUS
รุ่น **K410**
ความยาว
13.8 เมตร

สองปีกับโควิดที่ผ่านมาสำหรับแวดวงรถโดยสารเข้ามาเป็นเรื่องที่หนักหนาสำหรับหลายๆ บริษัท แถบจะถูกบริษัทต้องปรับตัวอย่างมากเพื่อรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่ปกติในการดำเนินธุรกิจ

Asian Trucker ได้รับโอกาสการสนทนากับคุณหมอนันท์ เงินประเสริฐศรี กรรมการผู้จัดการบริษัทธนัชวิชญ์ แทรเวล กรุ๊ป ในช่วงเวลาที่ประเทศไทยกลับมาเดินทางเปิดประเทศเต็มตัวอีกครั้ง

เมื่อไม่นานมานี้ในงานประกวด Miss Thailand Universe บริษัทธนัชวิชญ์ได้รับหน้าที่เป็นผู้ดำเนินการสนับสนุนยานพาหนะในการเดินทางด้วยรถบัสให้กับบรรดานางงามตระเวนเดินทางทำกิจกรรมในหลายที่ของประเทศไทย นอกจากนี้จะเห็นเหล่านางงามแล้ว เรายังมีโอกาสได้เห็นรถบัสแกลนเนียบของธนัชวิชญ์ที่มีมาตรฐานระดับสูงในการให้บริการกับฮีโร่ระดับประเทศ

ให้ความสำคัญกับข้อมูล พัฒนาไปข้างหน้าไม่หยุดนิ่ง โลกยุคใหม่คุณหมอนันท์กล่าวว่าข้อมูล หรือที่เรียกกันว่า Big data มีความสำคัญ พื้นฐานข้อมูลของบริษัทธนัชวิชญ์ที่ดำเนินการกับลูกค้าตั้งแต่แรกเริ่มกิจการที่เก็บสะสมไว้นั้น เป็นสิ่งที่สามารถกำหนดทิศทางวางแผนธุรกิจได้เป็นอย่างดี แม้ว่าบางช่วงของการดำเนินการ จะต้องเจอกับสิ่งที่ไม่คาดคิดอย่างเช่น โควิดที่ผ่านมา แต่เนื่องด้วยระบบการบริหารจัดการที่สร้างไว้อย่างดีทำให้ธนัชวิชญ์สามารถรับมือได้ แม้ว่าจะต้องปรับตัวหลายอย่าง ข้อมูลในการดำเนินการต่างๆ ที่บริษัทมีสามารถนำมาวิเคราะห์ คาดการณ์ นำไปสู่การวางแผนทางการตลาด การดำเนินการทางธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องไปกับสถานการณ์รอบตัวได้เป็นอย่างดี

ทีมงานของธนัชวิชญ์ ทำงานอย่างมีระบบและใส่ใจ ในเรื่องคุณภาพของงานบริการเสมอมา

งานใหญ่ๆ ระดับประเทศที่ต้องการใช้รถบัส ชื่อของธนัชวิชญ์จะถูกนึกถึงเป็นอันดับต้นๆ ให้ได้รับการนำเสนอ และได้รับเลือกใช้งานอย่างต่อเนื่อง อาทิ งานพีชสวนโลก รวมทั้งที่เพิ่งผ่านพ้นไปกับงานประกวด

Miss Universe Thailand โพลไฟล์ของธัชวิชัยที่ผ่าน มาสามารถการันตีได้ว่าลูกค้าจะไม่ผิดหวังอย่างแน่นอน กับมาตรฐานทั้งในเรื่องของคน รถ และงานบริการต่างๆ

มาตรฐานรถบัส ธัชวิชัยมีหลากหลาย ตอบสนองใจท์ของลูกค้าหลากหลาย

ในส่วนของยานพาหนะในการให้บริการกับลูกค้า ธัชวิชัยให้ความสำคัญกับการเลือกใช้แบรนด์ยุโรปที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูง ทั้งรูปแบบของแชสซี การต่อตัวถัง ไปจนถึงการตกแต่งภายใน

ในส่วนของงาน Miss Thailand Universe ที่ผ่านมา ทางธัชวิชัยได้รับหน้าที่ในการสนับสนุนการเดินทางของบรรดานางงาม คุณหมอเล่าให้ฟังว่าได้นำเสนอ product ตัวใหม่ของธัชวิชัย คือ รถบัสสแกนเนียรุ่น K410 ความยาว 13.8 เมตร ตกแต่งภายในด้วยเบาะขนาด VIP 21 40 ที่นั่ง ได้ภาพลักษณ์ของความหรูหรา พรีเมียม และความเป็นแบรนด์ชั้นนำสำหรับรถบัส ทำให้ตอบใจท์กับทางกองประกวด คว่าสัญญางานมาได้

ถ้าเราดูงานที่รถของธัชวิชัย ไปให้บริการดำเนินการดูแลในเรื่องการเดินทางให้ เห็นได้ว่าจะเป็นงานในส่วนของหน่วยงานภาครัฐเป็นสัดส่วนที่สูง รวมทั้งบริษัทเอกชนที่เน้นในเรื่องของ Corporate งาน ที่มีความสำคัญเชิงภาพลักษณ์ ให้ความสำคัญกับเรื่อง ของความปลอดภัยสูงสุด โดยไม่ได้เอาเรื่องของราคาเป็นตัวกำหนดแต่ให้ความสำคัญกับเรื่องของคุณภาพ คุณหมอธัชกล่าวไว้ว่า “งานในด้านนี้ถือเป็น Core DNA ของเรา”

เป็นที่แน่นอนว่า เมื่อบริษัทอยู่ในแถวหน้าของผู้ให้บริการรถบัสเข้าเพื่อการเดินทาง ย่อมต้องมียานพาหนะที่ตอบใจท์ความต้องการของลูกค้าครบ หรืออย่างน้อยมีโมเดลและแบรนด์ที่หลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้า

คุณหมอเล่าให้ฟังถึงการลงทุนในโปรดักซ์คุณภาพสูงอย่าง สแกนเนียว่า “ต้นทุนสแกนเนีย ถือว่าค่อนข้างสูง ธัชวิชัยใช้ product สแกนเนียเป็นแบบ 3 proud three axles ซึ่งแชสซีมีราคา 4 ล้านปลายถึง 5 ล้านต้นๆ ตัว body อีกประมาณ 2 ล้านกว่าๆ รวมประมาณ 6-7 ล้าน ซึ่ง product ตรงนี้อาจจะสูงไปสำหรับการเดินทางบางอย่าง แต่ในขณะเดียวกันมีความเหมาะสมสำหรับการเดินทางบางอย่าง”

ด้วยเหตุนี้ข้อมูลหรือ Big data ของบริษัทจะแสดงให้เห็นว่ารูปแบบใดเหมาะกับลูกค้ากลุ่มไหน การนำเสนองานให้กับลูกค้าจึงมีใช้การเดินทางเข้าไปหาลูกค้าโดยไม่มีข้อมูลอะไรเลย ในขณะที่เดียวกันข้อมูลของงานและลูกค้าที่มีอยู่ทำให้สามารถตัดสินใจเรื่องการลงทุนได้เป็นอย่างดีว่าสิ่งที่ลงทุนไปจะมีความคุ้มค่าหรือไม่

คุณหมอธัชมองว่าการแข่งขันในตลาดระดับบน ที่ลูกค้าต้องการรถและงานบริการที่มีคุณภาพนั้น ตลาดมีการแข่งขันที่ไม่สูง เนื่องด้วยองค์ประกอบหลายอย่าง โดยเฉพาะในเรื่องการลงทุนในส่วนของรถที่จะนำมาใช้งานงานบริการ และความเชื่อมั่นในบริษัทที่เป็นผู้ให้บริการ รวมทั้งผลงานของบริษัทที่มีมาก่อนหน้า

สำหรับการเข้าไปนำเสนองานเพื่อแข่งขันนั้น คุณหมอธัชอธิบายให้ฟังว่า “กิจกรรมหรืองานอีเว้นท์ระดับประเทศ ลูกค้าต้องมีความเชื่อมั่นในบริษัทที่เข้ามาเสนองาน ซึ่งโดยส่วนมากจะรู้ที่มาที่ไปเคยเห็นผลงานมาก่อนแล้ว ลูกค้าจะมีความเชื่อมั่นในระดับหนึ่งก่อนที่จะตัดสินใจเลือก ธัชวิชัยเมื่อจะเข้าไปนำเสนองานต้องรู้ว่าลูกค้าต้องการอะไร จุดที่ลูกค้ายังขาดอยู่เป็นเรื่องของอะไร ต้องตอบใจท์ตรงนั้นให้ได้ ในกระบวนการจัดงานเรื่องรถเป็นส่วนที่เล็กมาก แต่มีความสำคัญ ด้วยเหตุนี้ธัชวิชัยต้องเป็น Solution ให้กับลูกค้า โดยลูกค้าปล่อยเรื่องการ Transportation ให้ธัชวิชัยดูแลไปเลย เพื่อที่จะได้ทุ่มเทศมารีไปกับงานอื่นๆ ที่มีความสำคัญมากกว่า ซึ่งผลของการทำงานที่ผ่านมา ก็แสดงชัดเจนว่าลูกค้าคิดไม่ผิดที่เลือกธัชวิชัย”

เช่นเดียวกันในแง่มุมมองระหว่างสแกนเนียกับลูกค้าผู้ซื้อรถไปขับเคลื่อนธุรกิจ สแกนเนียซูเปอร์เด้นี่เสมอมาว่า งานเรื่องดูแลรถมอบหมายให้เป็นหน้าที่ของสแกนเนีย ลูกค้าจะได้ไม่มีสมาธิและทุ่มเทพลังงานให้กับการบริหารจัดการด้านอื่นๆ อย่างเต็มที่ สแกนเนียในฐานะที่เป็นคู่ค้า พันธมิตรทางธุรกิจกับธัชวิชัย ได้ให้การสนับสนุนทั้งในเรื่องของลิขสิทธิ์ และการดูแลบำรุงรักษารถ “รู้ต้นทุนที่ชัดเจน” เพื่อให้ลูกค้ามีความพร้อมเสมอในการใช้รถเพื่อดำเนินกิจการขับเคลื่อนธุรกิจได้อย่างสบายใจ

รถเป็นเสมือนตัวแทนของบริษัท ในการสร้างแบรนด์ การโฆษณา

นักท่องเที่ยว ผู้มาเยือนจากต่างแดนจำนวนมาก เมื่อก้าวออกจากสนามบิน สิ่งแรกที่ได้สัมผัสได้ใช้บริการเป็นอันดับแรกๆ คือรถบัส การจัดกิจกรรมใหญ่ๆ ที่ผู้มาร่วมกิจกรรมเป็นแขกจากต่างแดนเวลาไปไหนมาไหนในกรุงเทพฯ หรือออกนอกกรุงเทพฯ เดินทางด้วยรถบัส เวลารถวิ่งไปตามถนนผู้คนได้เห็นรถที่มีชื่อของบริษัทติดอยู่ สิ่งเหล่านี้เป็นการสร้างภาพลักษณ์ไปในตัวด้วย ในขณะที่เดียวกันรถก็ทำหน้าที่สะท้อนตัวตนของบริษัทผู้ให้บริการเช่นเดียวกัน รถสะอาดใหม่ รถวิ่งบนถนนสาธารณะพนักงานขับรถขับอย่างไร สิ่งเหล่านี้เป็นรายละเอียดที่ต้องมองให้ครบ เพราะบนตัวรถติดชื่อบริษัทอยู่โดดเด่น

รถในพลีมีความหลากหลาย ตอบใจท์ลูกค้าหลากหลาย

สำหรับธัชวิชัย รถที่ให้บริการกับลูกค้านั้นมีสนับสนุนให้กับลูกค้าหลากหลาย บางงานมีงบไม่สูง ลูกค้าบางกลุ่ม



เน้นที่บัลลูนเดียว แต่อีกกลุ่มต้องการบัลลูนสองชั้น ด้วยเหตุนี้จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีความหลากหลายเพื่อที่จะสามารถตอบโจทย์กับความต้องการในการใช้งานได้รอบด้าน คุณหมอกกล่าวว่าข้อมูลของบริษัทเก็บไว้ จะเป็นตัวชี้แนะและสามารถให้คำแนะนำกับลูกค้าได้เป็นอย่างดีว่ารูปแบบไหนเหมาะกับการเดินทาง กิจกรรม และนโยบายการใช้งานรถของบริษัทลูกค้า

การเลือกสินค้ามาเพื่อมาใช้งานสำคัญ งานบริการยิ่งสำคัญ

รถไม่ใช่สิ่งสำคัญที่สุด แต่เป็นสิ่งสำคัญ สำหรับงานของบริษัทธนัชวิญญ์ เพราะบริษัทดำเนินกิจการเกี่ยวกับ Transport การขนส่งคนหรือผู้โดยสาร ซึ่งทั้งหมดเป็นสินค้าที่มีความสำคัญมาก บริษัทต้องให้ความสำคัญสูงสุดด้วยเหตุนี้รถดี ต้องใส่งานบริการที่ดีเข้าไปด้วย งานบริการที่เป็นรูปแบบเฉพาะของธนัชวิญญ์

“เรื่องการวางแผนการทำงาน ผมค่อนข้างให้ความสำคัญมาก อารมณ์เหมือนกับตอนนี้ลูกค้าที่จะมาใช้บริการของบริษัทธนัชวิญญ์ เขาไม่ได้จ่ายเงินเพียงแค่ว่าเช่ารถนะครับ แต่เขาจ่ายเงินเพื่อที่จะได้ใช้บริการรถของธนัชวิญญ์ เหมือนกันบางทีที่เราซื้อเครื่องดีมีค่า เราไม่ได้ซื้อมาเพราะเป็นน้ำอัดลม แต่เราซื้อเพราะมันเป็นโค้ก บางทีเราซื้อกระเป๋าแบรนด์เนม เราไม่ได้ซื้อเพราะว่ามันเป็นกระเป๋า แต่เราซื้อเพราะเป็นยี่ห้อนี้ที่เราอยากจะใช้มัน ดังนั้นเรื่องภาพลักษณ์องค์กรสำคัญมาก แล้วมี value มากกว่าที่คนทั่วไปคิดไว้เยอะ ดังนั้นถ้าเกิดเรามี valuation มันทำให้เรา generate รายได้ค่อนข้างเยอะแล้วเป็นประตูเปิดไปสู่ opportunity ของการทำงานต่างๆ เยอะมากนะครับ” คุณหมอนนชกล่าว

“ตอนนี้เรื่องของการผลิตรถ 1 คัน หรือการสั่งซื้อรถ 1 คัน spec sheet เป็นสิ่งที่เราต้องดู spec sheet เป็นสิ่งที่เราไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ เพราะว่าผู้จัดจำหน่ายเขามี spec sheet ของเขา แต่สิ่งที่เราทำได้ตอนนี้เป็นเรื่องของตัว body ซึ่งในการดีไซน์ของรถในระยะหลังประมาณช่วง 3 ปีมานี้ เราเน้นพยายามที่จะ convert to sustainable travel คือเราควบคุมเรื่องของการปล่อย Co2 การ

ใช้พลังงาน ดังนั้นเราก็เลือกรถที่เป็นมาตรฐาน ในอนาคตมีโครงการที่จะไป EV Bus ในตอนนี้เราดูแลได้ในส่วนของตัวบอดี เลือกใช้โครงสร้างที่แข็งแรง ด้านหน้าด้านท้ายรถ เดิมที traditional จะเป็นของตัวโลหะ เช่น สแตนเลส หรือชิงค์มาขึ้นรูป อีกรเชื่อม และไปวัสดุ ตอนนี้นำเปลี่ยนเป็นไฟเบอร์กลาสด้านหน้า ด้านท้าย (ลดขั้นตอนในกระบวนการทำงาน คุณภาพชิ้นงานดีขึ้น) และภายในตัวรถพื้นเราไม่ใช้ไม้ธรรมชาติแล้ว ใช้เป็นไม้พลาสติก ซึ่งกำลังจะเปลี่ยนไปสู่พื้นอลูมิเนียม กระบวนการที่เราทำตรงนี้มันทำให้น้ำหนักลดลง”

สถานการณ์โควิด ปรับตัวรับมือกับความเปลี่ยนแปลง ไม่ติดอยู่กับพื้นที่เดิมๆ ออกจาก Comfort Zone

ที่ผ่านมากับสถานการณ์ที่ไม่ปกติ คุณหมอนนชกล่าวว่า “จริงๆ ธนัชวิญญ์ใช้อยู่เรื่องเดียวเลยคือ ตัว resilience เราต้องยอมรับ เราต้องออกจาก comfort zone ต้องหลอมละลายปรับตัว เพื่อเตรียมกลับมาหลอมให้แข็งแกร่ง อีกด้านรอบหนึ่งครับ หมายความว่าเราหยุดคิดแต่ว่า เราคือผู้ให้บริการสำหรับนักท่องเที่ยว เราหยุดการคิดว่าเราคือรถพรีเมียม แต่เราคือให้ผู้บริการรถที่เอารถไปชนอะไรก็ได้ เราไปชนพนักงาน รับส่งพนักงาน เราไปชนนักเรียนเป็น school bus ไปโรงงานก็เป็นในรูปแบบของตัว smart factory bus ของเราเป็น smart school bus ที่มีตัว application หรือมีเทคโนโลยีเข้ามาด้วย เรามีการ diversify คน ทีมคนขับมาช่วยงานซ่อมบำรุง คนทุกแผนกมาเตรียมความพร้อมรถ ทำความสะอาด ทำ big cleaning ทำสี เดินระบบเครื่องเสียง มาเรียนรู้ up skill, reskill และพนักงานมีการ downsize ลง และมี multi-touch, multi-skill มากขึ้น สุดท้ายแล้วสิ่งที่เราค้นพบคือ เรามุ่งไปทางด้าน digitalization และทำเรื่องของตัวแพลตฟอร์ม ปัจจุบันไปได้เรียกว่าเกือบจะมี traction แล้ว ก็ทดลองใช้ concept ภายในบริษัท”

สำรวจตรวจสอบตัวเอง พัฒนาอยู่เสมอ

เมื่อเผชิญหน้ากับปัญหาคุณหมอนนชกล่าวว่า “ไปงานเป็นหมื่นไปงานของเราเมื่อนำมาวิเคราะห์ ทำให้เห็นต้นทุนทำให้เราลดบุคลากรลงครึ่งหนึ่ง แต่ยังบริหารจัดการได้

สร้างงานได้ รถไปวิ่งรับส่งพนักงานโรงงาน รถประจำหน่วย งาน รถที่รับพวก ASQ รับคนไปกักตัวต่างๆ”

กับสถานการณ์โควิด เมื่อตรวจสอบเห็นจุดเปราะบาง รีบปรับตัว

“เรายอมรับเร็ว เรารู้ว่าสิ่งนี้เราหลีกเลี่ยงไม่ได้ เราใช้กระบวนการ resilience หลอมละลายเพื่อเตรียมกลับมา แข็งแกร่งอีกครั้งหนึ่ง ตอนนี้ผมเชื่อว่าเราเองก็เริ่มกลับมา แข็งแกร่งแล้ว เราเป็นเจ้าแรกๆ ที่เริ่มกลับมา จริงๆ เราไม่เคยหยุดเลยนะครับ เรายัง active ตลอดเวลา ทะเยอฝัน ประกันภัย พรบ. ปีละ 10 กว่าล้านเราก้ยังคงดำเนินการต่อ เพราะเราคิดว่ามันมีโอกาสนอยู่เสมอ แล้วรถเราไม่ได้ถึงขั้นจอดตลอด มีหมูนเวียนไปวิ่ง เพียงแต่ว่าสัดส่วนที่วิ่งมันอาจจะไม่ได้เยอะ จะมีรถหมูนเวียนไปวิ่ง ได้ maintain แล้วทำให้ลูกค้าตระหนักว่า เรายังมีตัวตนเรายังคง active อยู่ ทำให้ได้รับการตอบรับดีระดับหนึ่ง”

มีอีกหลายประเด็นที่เราสนทนากับคุณหมอนันท์ เรื่องหนึ่งที่คุณหมอยกขึ้นมาสนทนาด้วยความเห็นห่วงคือ เรื่องของกัญชาเสรี คุณหมอกล่าวว่าโดยความเป็นจริงแล้วกฎหมายการควบคุมต้องรัดกุมกว่านี้ สำหรับที่ธนัชวิญญ์ กัญชาไม่ใช่เรื่องเสรี พนักงานขับรถมีการตรวจในเรื่องของสารจากกัญชาด้วย เพราะพนักงานขับรถนั้นต้องมีสติสัมปชัญญะสมบูรณ์ในการขับรถ ซึ่งทางธนัชวิญญ์ให้ความสำคัญสูงสุด เพราะคือเรื่องของความปลอดภัยของผู้โดยสารในการเดินทาง การใช้บริการรถของธนัชวิญญ์

ธนัชวิญญ์ให้ความสำคัญกับการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์
เพราะงานบริการถือเป็นหัวใจสำคัญอีกอย่างหนึ่ง นอกเหนือ

ไปจากคุณภาพของรถ ธนัชวิญญ์มีเป้าหมายนำพาคอร์คก้าวสู่การยอมรับในระดับสากล

“อยากจะบอกว่าเงินซื้อได้ทุกอย่าง ยกเว้นชื่อบุคลากรดีๆ เพราะบุคลากรดีๆ ต้องผ่านการหล่อหลอมผ่านการค้นหา ผ่านการพัฒนาอบรมแล้วอบรมอีกหลายๆ รอบ เพราะฉะนั้นการที่เราได้พาร์ทเนอร์อย่างสแกนเนียเข้ามาเทรนนิ่งคนขับรถ ทำให้เราหายห่วงในเรื่องของพนักงานขับรถ มีการใช้ฟังก์ชันเทคโนโลยีที่ทำให้เกิดการขับที่ปลอดภัยเชิงป้องกัน (Defensive Driving) และการขับที่แบบแอดวานซ์ (advance) ทำให้สามารถขับรถเพื่อการประหยัดน้ำมัน ซึ่งเมื่อเรามุ่งเน้นในเรื่องของการเทรนนิ่งการบริการ สร้างใจรักด้านการบริการแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือเรื่องของความปลอดภัย และคุณภาพของการบริการ มันคือคุณสมบัติหลัก (Core Value) ในการขนส่งคน คือ คุณภาพควบคู่กับความปลอดภัย”

สองปีที่เผชิญหน้ากับสถานการณ์โควิด ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจอย่างหนัก ตามมาด้วยเรื่องของสงครามทำให้ราคาพลังงานปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งถือว่าเป็นต้นทุนที่สำคัญของผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับ Transport ธนัชวิญญ์หันมาสำรวจตนเองอย่างจริงจัง ก้าวออกจาก Comfort Zone ค้นพบทิศทางใหม่ๆ ในการนำพารัฐกิจเดินหน้าต่อไปสู่ความยั่งยืน เพิ่มความสำคัญในเรื่องของการดำเนินธุรกิจควบคู่ไปกับการใส่ใจเรื่องของสิ่งแวดล้อม โลกทุกวันนี้เต็มไปด้วยความท้าทาย ที่ผู้ประกอบการธุรกิจต้อง Update ตนเองอยู่เสมอ เพราะทุกอย่างเปลี่ยนแปลงเร็วมาก ผิดพลาดเพียงนิดเดียวอาจกลายเป็นความเสียหายใหญ่ได้ ในทางกลับกันหากสามารถปรับตัวได้เร็ว ก็สามารถเปลี่ยนวิกฤตเป็นโอกาสได้ทันทีเช่นกัน



PKD Transport

สิ่งที่ต้องเคลื่อนย้าย ขนส่ง มีตั้งแต่สินค้า
ข้าวของที่มีขนาดเล็ก เรื่อยไปจนถึงสินค้า
ที่มีขนาดใหญ่มาก หรือที่แอดจงผู้รับจ้าง
ขนส่งเรียกว่าสินค้าหรือสิ่งของ Oversize

ความหมายของมินตรงตัวและชัดเจนมาก
ไม่ใช่ S M L หรือ XL ขนาดของมินใหญ่
กว่านั้น ยังไม่นับรวมรูปทรงของมิน อีก
ทั้งยังมีน้ำหนักที่มาก ด้วยเหตุนี้ผู้ให้บริการ
ขนส่งเคลื่อนย้ายสินค้า Oversize จึงต้อง
มีความเชี่ยวชาญ มีอุปกรณ์ที่มีขีดความ
สามารถในการทำงาน รับมือกับขนาดของ
สินค้าที่ต้องทำการขนส่งเคลื่อนย้าย

โดยเฉพาะกับ Oversize ที่เกี่ยวข้อง
กับอุปกรณ์ไฟฟ้า ชิ้นส่วนของโรงงาน
อุตสาหกรรม ซึ่งมีความเปราะบางและมี
มูลค่าสูง



ทำตามความต้องการของลูกค้าให้ได้ ที่สำคัญในการทำงานคุณพนัชกรกล่าวไว้ว่า ต้องมีความซื่อสัตย์ ไม่คดโกง ทำงานตามที่ลูกค้ากำหนด ทำทุกอย่างให้ถูกต้องตามกฎหมาย ดูแลสินค้าของลูกค้าให้ดี ดูแลลูกน้องให้เหมือนดูแลคนในครอบครัว



คุณพนัชกร ม่วงคุ้ม (กรรมการผู้จัดการ)

Over-size Transport

Asian Trucker ไปร่วมในการส่งมอบรถหัวลากวอลโว่ ทรักส์ รุ่นพิเศษ (โมเดลใหม่) FH 520 แชนซียาวกว่าปกติ ทั้งด้านหน้าและหลังติดอุปกรณ์สำหรับลากจูงและดัน ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการใช้งานในการเคลื่อนย้ายขนส่งสินค้าของบริษัท PKD Transport

PKD Transport นับเป็นหนึ่งในบริษัทขนส่งสินค้า Over-size แลวหน้าของประเทศไทย แม้ว่าเมื่อนับอายุบริษัทที่โลดแล่นอยู่ในแวดวงขนส่งสินค้า Over-size จะเพียงสิบปี แต่เมื่อได้ฟังคุณพนัชร ม่วงคุ่ม (กรรมการผู้จัดการ) เล่าเรื่องราวหลายๆ อย่างของ PKD ที่ผ่านมาให้ฟัง การเกิดขึ้นของ PKD นับได้ว่าเกิดจากการได้มีประสบการณ์ร่วมในธุรกิจขนส่ง Over-size และความรู้อันหลายส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานไฟฟ้า ซึ่งเป็นรายละเอียดหนึ่งในงานขนส่งของ PKD

สายงานดั้งเดิมของคุณพนัชร ม่วงคุ่มคือพนักงานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ในเขตพื้นที่ยามมาตาพุด ซึ่งคุณพนัชรกล่าวว่า ต้องเกี่ยวข้องกับการอำนวยความสะดวกเรื่องสายไฟฟ้าให้กับการเคลื่อนย้ายสินค้า Over-size อยู่สม่ำเสมอ ทำให้ได้เห็นขั้นตอนการทำงาน มีโอกาสประสานงานร่วม ทำงานร่วมบ่อยครั้ง จนกระทั่งมองเห็นโอกาสในการก้าวเข้าสู่ธุรกิจการขนส่งสินค้า Over-size หรือการขนส่งเชิงวิศวกรรม

การขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ในหมวดที่ PKD เข้าไปดำเนินการส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์ระบบไฟฟ้าขนาดใหญ่ ชิ้นส่วนโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

อุปกรณ์สำคัญในกิจการสายนี้คือรถที่มีพลังกำลังสามารถรองรับกับรูปแบบการขนส่ง ทางลากแบบพิเศษที่สามารถเพิ่มเพลา ยกสูงต่ำ บังคับเลี้ยวได้เพื่อให้สอดคล้องกับน้ำหนัก รูปแบบสินค้าที่ขนส่ง

คุณพนัชรบอกว่าโดยส่วนตัวเป็นคนชอบทำงาน ชอบออกภาคสนามไปกับลูกน้อง สนุกได้สัมผัสกับอะไรหลายอย่าง มันทำให้เข้าใจกระบวนการต่างๆ ได้อย่างถ่องแท้ เวลาวางแผนงานสามารถมองเห็นได้ทั้งหมด ทำให้การทำงานนั้นสำเร็จลุล่วงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

“มองเห็นโอกาส เห็นความท้าทาย”

แน่นอนว่าการลงแรง ลงทุนทำธุรกิจ ย่อมต้องเริ่มจากมองเห็นช่องทาง ความเป็นไปได้ และที่สำคัญความมั่นใจว่าเป็นสิ่งที่ทำได้และทำได้ดี PKD Transport น่าจะเริ่มต้น

ขึ้นจากแนวความคิดแบบนี้ หลังจากที่คุณพนัชร ได้คลุกคลีอยู่กับแวดวงขนส่ง Over-size ผ่านรูปแบบของการทำงานร่วมกันจากการประสานงานขอความช่วยเหลือระหว่างเอกชนผู้ขนส่งกับการไฟฟ้าภูมิภาค

เมื่อทุกอย่างสูงงอมบริษัท PKD จึงตั้งขึ้นเพื่อรับงานขนส่ง Over-size โดยในช่วงแรกนั้นคุณพนัชรยังไม่ได้ลาออกจากการไฟฟ้า ตัวบริษัทนั้นให้ลูกน้องเป็นคนดูแล เมื่อผ่านไปสองปีจึงเห็นว่าได้เวลาที่จะต้องเดินหน้ากับบริษัทอย่างจริงจัง โดยตัดสินใจไม่ไปต่อเพื่อเกษียณอายุการทำงานที่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

การเริ่มต้นธุรกิจในวันห้าสิบต้นๆ สำหรับใครหลายคนอาจไม่ใช่เรื่องง่าย ในขณะที่ยากกับอีกหลายคนอายุหาได้เป็นอุปสรรคอะไร

นับตั้งแต่ PKD เริ่มต้นก้าวแรกบนเส้นทาง Over-size Transport สามารถเติบโตมาโดยตลอด แต่ถึงกระนั้นก็ตามที่คุณพนัชรกล่าวว่า เป็นการเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป อะไรที่ไม่มั่นใจไม่ทำ ต้องมั่นใจก่อน การลงทุนการขยายจึงอยู่บนพื้นฐานของการไม่ทำอะไรเกินตัวขนส่งสินค้า Over-size แต่ไม่ลงทุนทำธุรกิจแบบ Over-size

คุณพนัชรกล่าวถึง PKD ว่ามีขีดความสามารถหลากหลายเรื่องรถ งานสร้างถนน งานค้าสายไฟ งานย้ายสายไฟ (ซึ่งในงานที่คุณพนัชรมีความเชี่ยวชาญมาตั้งแต่ทำงานอยู่การไฟฟ้า) ซึ่งในกระบวนการขนส่งสินค้า Over-size มีความจำเป็นในการต้องบริหารจัดการกับอุปสรรคเหล่านี้บนเส้นทาง เพื่อให้การขนส่งเคลื่อนผ่านไปได้อย่างราบรื่น ทีมงานของ PKD มีเครื่องมือพร้อมทำได้หมด

สิ่งที่สำคัญอีกอย่างสำหรับการขนส่งสินค้า Over-size คือการประสานงาน การทำงานทุกครั้งต้องมีใบอนุญาตขนส่ง PKD ทำทุกอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ทุกอย่างอยู่ภายใต้ข้อกำหนดของภาครัฐหมด

งานแรกเมื่อเปิดบริษัทนั้น PKD ได้รับมอบหมายให้ขนส่งหม้อแปลงไฟฟ้าจากไทยเข้าไปในลาว โดยมีกรอบระยะเวลาดำเนินการสามเดือน แต่ด้วยประสิทธิภาพการวางแผนงานอย่างรัดกุม PKD สามารถดำเนินการเสร็จสิ้นภาพในหนึ่งเดือนเท่านั้น การได้รับงานขนส่งสินค้าที่ทำขายเพิ่มมากขึ้นนำไปสู่การลงทุนเรื่องอุปกรณ์ที่มีขีดความสามารถสูง เหมาะสมกับงานที่ทำ การรับงานขนส่งกังหันลมที่เขาคือ PKD เข้าเทรลเลอร์ไฮดรอลิกมาใช้งานเป็นครั้งแรก และเมื่อเห็นว่าเป็นอุปกรณ์ที่จำเป็น สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการรับงานได้

Over-size Transport

PKD จึงลงทุนจัดหามาเป็นของตัวเอง โดยในการจัดซื้อนั้น PKD ประสานงานซื้อเองโดยตรงจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศและนำเข้ามาใช้งานเอง

“ทีมงานรัฐและงานเอกชน”

ปัจจุบันลูกค้าของ PKD มีทั้งหน่วยงานของภาครัฐเช่น EGAT และบริษัทเอกชนต่างๆ งานขนส่งหม้อแปลงไฟฟ้าขนาดใหญ่ให้กับบรรดาโรงไฟฟ้าต่างๆ ซึ่งคุณพนัชรเล่าให้ฟังว่าในยุคปัจจุบันโรงงานหลายโรงงานมีขีดความสามารถผลิตกระแสไฟฟ้าใช้เองได้ จากกระบวนการผลิตของโรงงาน เมื่อกระแสไฟฟ้าเกินความต้องการสามารถขายให้การไฟฟ้าได้ด้วย โรงงานยุคใหม่มีการสร้างโรงไฟฟ้าขนาดเล็กเป็นของตนเอง ด้วยเหตุนี้การเคลื่อนย้ายอุปกรณ์เพื่อประกอบเป็นโรงไฟฟ้าจึงมีความจำเป็น ต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญ ตลาดในกลุ่มนี้ยังไม่ได้ดี

คุณพนัชรย้อนความให้ฟังว่า ในยุคที่ทำงานอยู่การไฟฟ้าภูมิภาคยามมาตาพูด มีโอกาสร่วมงานกับบริษัทขนส่ง Heavy Oversize Transport จากต่างชาติเช่น Mammoet (Thailand) ร่วมสิบปี มีโอกาสได้สัมผัสการทำงานประสบการณ์ต่างๆ ได้ความรู้ติดตัวมาด้วย แม้ว่าตัวเองจะเป็นสายช่างไฟฟ้า ไม่ใช่ช่างยนต์ แต่ก็เป็นคนชอบรถชอบเครื่องจักรกล เมื่อได้มาทำสาย Heavy Oversize Transport จึงสนุกกับงาน

รถ อุปกรณ์ และคน

“การทำงาน เราไม่เสียเวลาการลงทุน ลงทุนในเรื่องที่จำเป็นและสำคัญ” คุณพนัชรกล่าว วันที่เรามานั่งสนทนาด้วย วอลโว่ ทรัคส์ ประเทศไทย นำรถวอลโว่รุ่น FH520 โมเดลใหม่ ประกอบขึ้นตามความต้องการใช้งานของลูกค้า เช่น มีแชสซีที่ยาวกว่ารุ่นปกติโดยทั่วไปยื่นออกจากตัวรถที่ด้านหน้าและหลัง เพื่อติดอุปกรณ์เพิ่มเติมสำหรับงานลากจูงและผลัดกันเข้ากับตัวรถ

เจ้าหน้าที่ของวอลโว่ ทรัคส์ ประเทศไทย กล่าวกับ Asian Trucker ว่ารถคันนี้ประกอบขึ้นที่โรงงานวอลโว่ ทรัคส์ ในประเทศไทย ตามคำสั่งซื้อและความต้องการของลูกค้า เพื่อให้เข้ากับรูปแบบการใช้งานของลูกค้า (Customize)

“หัวใจ” คุณพนัชรเรียกเจ้า Volvo FH520 เช่นนั้น โดยกล่าวว่า เป็นอุปกรณ์ที่สำคัญของ PKD เป็นเครื่องมือหลักที่ใช้ในการเคลื่อนย้ายสินค้า เดิมมีอยู่สองคันสำหรับ FH520 โดยเป็นโฉมก่อนหน้านี้ การเพิ่มอีกหนึ่งคันทำให้อาวุธหนักของ PKD มีอยู่สามคัน รองลงไปคือรุ่น 420 480 พร้อมเต็มศักยภาพในการทำงานให้กับลูกค้า “ใครจ้าง



เราสบายใจได้” คุณพนัชรกล่าว นอกจากตัวรถแล้ว ทาง ลากก็สำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากัน PKD มีทางไฮดรอลิกอยู่ จำนวนร่วมร้อย axles ซึ่งทางไฮดรอลิกนับเป็นอุปกรณ์ที่มีมูลค่าสูงมาก

แน่นอนว่างานรูปแบบการขนส่งเชิงวิศวกรรม งานเคลื่อนย้ายสินค้า Oversize ที่มีมูลค่าสูง มีผู้ประกอบการอยู่จำนวนไม่มาก การแข่งขันกันไม่สูงเหมือนการขนส่งสินค้าทั่วไป เพราะนอกจากต้องการความเชี่ยวชาญ อุปกรณ์ที่มีขีดความสามารถนำมาใช้งานนั้นล้วนมีมูลค่าสูง ต้องใช้ต้นทุนสูงในการจัดซื้อ

นอกจากการให้ความสำคัญกับเครื่องมือในการทำงานแล้ว PKD ยังให้ความสำคัญกับทรัพยากรบุคคลของบริษัทด้วย “เราดูแลลูกน้องอย่างดี” คุณพนัชรกล่าว รายได้ของพนักงานขับรถที่ PKD นับได้ว่าอยู่ในระดับที่สูง มีการเติบโตตามสายงาน จากขับหัวเล็กจนเติบโตไปขับหัวใหญ่ มีเงินเดือน ค่าเที่ยว เบี้ยพิเศษที่จะแตกต่างกันไปตามความยากง่ายของแต่ละงาน นอกจากนี้คุณพนัชรยังกล่าวว่า “ที่นี่พนักงานเงินเดือนขึ้นกันทุกปี”

พนักงานขับรถในสายนี้ต้องมีประสบการณ์ มีความสามารถ ถ้ายังไม่เคยมีประสบการณ์บริษัทจะไม่ให้ขึ้นขับรถเลย ต้องไปเริ่มกับรถหัวเล็กก่อน (ขนส่งพวกอุปกรณ์ร่วม) การขับหัวใหญ่ต้องมีสมาธิ ต้องใจเย็น วันหนึ่งเดินทางได้แค่ 40-50 กิโลเมตรเท่านั้น อันดับหนึ่งในการขนส่งที่ต้องคำนึงถึงคือเรื่อง Road safety คุณพนัชรกล่าว

บริหารทีมงานอย่างไร?

“สำคัญสำหรับคนขับรถ ถ้าเขาพอ หมายถึงมีอยู่ มีกินไม่ขัดสน ทุกคนทำงานเต็มที่ มีความสุขในการทำงาน ไม่ต้องกังวลใจเรื่องอื่นๆ แต่ถ้าเขาติดขัดมีปัญหาเรื่องการดำรงอยู่การใช้ชีวิตเมื่อไหร่ ปัญหาจะเกิด เพราะฉะนั้นเราต้องดูแลตรงนี้ให้ดี ผมบอกกับลูกน้องเสมอ มีปัญหาอะไรเข้ามาคุยกับผมได้ ห้องทำงานเปิดตลอด ต้องพูดคุยกันได้ เราต้องดูแลใส่ใจ ให้กำลังใจทีมงานเรา”

คุณพนัชรเล่าให้ฟังว่าสมัยทำงานที่การไฟฟ้าฯ นั้น ทุกคนทำงานเป็นทีม รุ่นพี่ดูแลรุ่นน้องช่วยเหลือกัน ที่ PKD คุณพนัชรได้สร้างบรรยากาศและส่งเสริมให้ทีมงานของบริษัทเป็นไปในรูปแบบนั้น “บริษัทแม้จะมีเครื่องมือทำงานที่ต่ออย่างไรถ้าคนไม่ดี ท้ายที่สุดก็ไปไม่รอด” คุณพนัชรกล่าว

ทุกวันนี้งานของ PKD ยังคงครอบคลุมการเคลื่อนย้ายสินค้า Oversize ในประเทศ ไปถึงการขนย้ายข้ามแดนไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ลาว มาเลเซีย

การเติบโตในสายการขนส่ง Heavy และ Oversize ยังสามารถไปได้ ทั้งในหมวดไฟฟ้า และ โรงงานอุตสาหกรรม ไม่ว่าจะเศรษฐกิจจะราบรื่นหรือติดขัด กิจการไฟฟ้าและภาคอุตสาหกรรมก็ยังคงต้องขยับเคลื่อนไหว ซึ่งการขนส่งแบบพิเศษยังคงมีความจำเป็น ตลาดภายในประเทศมีกลุ่มผู้ประกอบการทางด้านนี้ที่มีศักยภาพสูงจำนวนกำลังพอเหมาะ มีบริษัทต่างชาติไม่มาก ทำให้การดำเนินกิจการยังคงสามารถสร้างผลประกอบการที่ดีได้ ที่สำคัญสำหรับการจะเริ่มต้นกับกิจการขนส่ง Oversize ต้องมีทั้งองค์ความรู้ ทุน และตลาด จึงไม่ใช่นักสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ๆ

“ตอนเริ่มทำบริษัทใหม่ๆ ไม่คิดว่ามันจะมาไกลขนาดนี้ ถามว่าอะไรคือความท้าทาย ตอนเริ่มบริษัทใหม่ๆ มันก็ท้าทายนะ เราจะเอาอยู่ไหม จะรอดไหม ตอนนั้นเราไม่คิดว่ามีอะไรยาก กับงานที่เรารับเข้ามา กับคนและเครื่องมือที่เรามี เราสามารถรับมือได้อย่างแน่นอน”

คุณพนัชรเปรียบเทียบเป้าหมายการทำงานระหว่างอดีตที่เคยอยู่กับหน่วยงานของรัฐ กับปัจจุบันที่เป็นภาคเอกชน เป็นเจ้าของกิจการให้ฟังว่า ยืนอยู่บนพื้นฐานเดียวกัน เพียงแต่กลุ่มเป้าหมายเปลี่ยนไป สมัยก่อนทำงานเพื่อเอาใจประชาชนทั่วไป สมัยนี้ทำงานเอาใจลูกค้า ทำตามความต้องการของลูกค้าให้ได้ ที่สำคัญในการทำงานคุณพนัชรกล่าวย้ำว่า ต้องมีความซื่อสัตย์ ไม่คดโกง ทำงานตามที่ลูกค้ากำหนด ทำทุกอย่างให้ถูกต้องตามกฎหมาย ดูแลสินค้าของลูกค้าให้ดี ดูแลลูกน้องให้เหมือนดูแลคนในครอบครัว

Volvo Trucks FH520 ออปชั่นพิเศษ ถอยเข้าไปจอดภายใต้หลังคาของโรงรถ เพื่อดำเนินการเก็บรายละเอียดเล็กๆ น้อย เช่นติดสติ๊กเกอร์บริษัท ใส่อุปกรณ์ร่วม ก่อนที่นำออกสู่ท้องถนน สร้างรายได้กลับคืนมาสู่บริษัท ทำไมรถหัวลากจากวอลโว่ ทรัคส์ถึงเป็นตัวเลือกหลักของ PKD คำตอบที่ได้รับคือ งานบริการที่ดีที่ได้รับจากวอลโว่ ทรัคส์ ประเทศไทย คุณพนัชรกล่าวว่างานบริการสำคัญมากแม้ว่าสินค้าจะดีอย่างไร แต่ถ้างานบริการไม่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าก็จบ ที่ผ่านมาวอลโว่ ทรัคส์ สร้างความมั่นใจในเรื่องนี้ให้กับ PKD ได้ นอกไปจากนั้นที่ตั้งของศูนย์บริการวอลโว่ ทรัคส์ในพื้นที่ระยองก็ไม่ไกลจากที่ตั้งของ PKD ทีมช่างของวอลโว่ ทรัคส์ก็มีความสนิทสนมกันสนับสนุนช่วยเหลือ PKD อย่างดีมาโดยตลอด

แม้จะเป็นช่วงเวลาสั้นๆ เพียงหนึ่งชั่วโมง แต่ Asian Trucker ได้เห็นถึงแนวคิด วิธีทำงาน ที่มีเป้าหมายชัดเจน นั่นคือ **ส่งมอบงานคุณภาพสู่ลูกค้า**



ทำโมรด์หิวลากจาก**วอลโว่ ทรัคส์**ถึงเป็นตัว
เลือกหลักของ **PKD** คำตอบที่ได้รับคือ งาน
บริการที่ดีที่ได้รับจาก**วอลโว่ ทรัคส์** ประเทศไทย
คุณพนัษกร กล่าว่างานบริการสำคัญมากแม้ว่า
สินค้าจะดีอย่างไร แต่ถ้างานบริการไม่ตอบสนอง
ความต้องการของลูกค้าก็จบ ที่ผ่านมา**วอลโว่
ทรัคส์** สร้างความมั่นใจในเรื่องนี้ให้กับ **PKD** ได้

Volvo
FH520



CHO.YINGCHAROEN

Transport



คุณบุญชู เจริญกิจ กับ คุณชาญ คล้ายยา
สองผู้บริหาร ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง



ช.ยิ่งเจริญ

ขนส่ง จำกัด

เชี่ยวชาญการขนส่งสินค้าประเภทตู้เย็น
สินค้าควบคุมอุณหภูมิ Cold Chain

“สมัยก่อนเราอาศัยอยู่ในตู้คอนเทนเนอร์ เครื่องหนึ่งเป็นห้องพัก อีกเครื่องหนึ่งเป็นออฟฟิศทำงาน” คุณบุญชูหนึ่งในผู้บริหารช.ยิ่งเจริญ ขนส่งบอก นั่นเป็นช่วงที่ทั้งคูทำงานอย่างหนักและสนุกกับงานที่เข้ามา เมื่องานที่ลงแรงทำไปสามารถเดินหน้าสร้างรายได้กลับมาขอมเป็นเสมือนแรงผลักดันให้เดินหน้าต่อไป เพราะเห็นได้ชัดเจนว่าสิ่งที่ทำนั้นเกิดผล

คุณชาย คล้ายยา ผู้บริหาร ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง เล่าให้ฟังว่าตนเองไม่ได้จบมาในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการขนส่ง หรือเรื่องที่เกี่ยวข้องกับรถเลย ช่วงแรกของชีวิตการทำงานนั้นไปอยู่กับเรือเดินสมุทรในแผนกช่างเครื่อง ก่อนที่จะกลับขึ้นฝั่งและมีโอกาสได้ออกรถบรรทุกหนึ่งคันมารับจ้างวิ่งงาน โดยเป็นการวิ่งร่วม และนั่นคือจุดเริ่มต้นสำคัญ ที่ดำเนินต่อเนื่องมาจนกลายเป็น ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง

ทุกวันนี้ ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง เป็นที่รู้จักกันดีสำหรับงานวิ่งขนส่งตู้ ทั้งตู้เย็นและตู้แห้ง ระยะเวลาการอยู่ในพื้นที่โดยรอบกรุงเทพฯ จากโรงงานขนส่งตู้มาวิ่งท่าเรือเพื่อส่งออก รับจากท่าเรือไปยังยังโรงงาน โดยเฉพาะกับงานวิ่งตู้เย็นนั้นเป็นงานหลักที่ ช.ยิ่งเจริญ ขนส่งมีความเชี่ยวชาญ และทำได้ดีมาโดยตลอด ได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้าเป็นอย่างดี แต่กว่าจะมีวันนี้ไม่ใช่เรื่องง่าย

เริ่มต้นจากรถหนึ่งคัน

คุณชาย หรือที่ผู้คนรู้จักส่วนใหญ่เรียกขานว่า “เฮียชาย” ดูจากภายนอกเมื่อพบกัน เป็นคนที่เรียบง่าย เมื่อได้พูดถึงเรื่องเกี่ยวกับธุรกิจที่ตนเองทำอยู่ พูดถึงงานขนส่ง รายละเอียดเกี่ยวกับรถ คุณชายจะคุยอย่างออกรสเป็นพิเศษ เพราะเป็นสิ่งที่ผูกพัน ตั้งแต่วันแรกที่เริ่มต้นธุรกิจเกี่ยวกับการขนส่งมา มีสมาธิมีความสนใจใส่ใจสนทนากับการทำงานนี้มาโดยตลอด มีคู่ชีวิตคุณบุญชู เจริญกิจเป็นผู้สนับสนุน ดูแลงานหลังบ้านของ ช.ยิ่งเจริญขนส่ง ทำให้การผึกกำลังระหว่างหน้าบ้านที่เป็นงานฝ่ายผลิตและหลังบ้านที่เกี่ยวข้องกับเอกสาร การเงิน ลูกค้า สามารถส่งเสริมสนับสนุนกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เมื่อครั้งเริ่มต้น รถบรรทุกญี่ปุ่นคันแรกถูกซื้อหามาวิ่งงานทั่วไป โดยกั๊ยมเงินของพี่สาวมา ในช่วงแรกนั้นเป็นการนำรถไปวิ่งร่วม สมัยนั้นคุณชาญบอกว่าได้งานบ้าง ไม่ได้งานบ้าง แต่ก็เป็นโอกาสได้เรียนรู้เกี่ยวกับการทำรถขนส่ง เพราะคุณชาญไม่มีประสบการณ์หรือเคยทำงานด้านขนส่งมาก่อนเลย

สมัยนั้นรถของคุณชาญจอดอยู่ประจำสองที่ไม่ลาดกระบังก็ทำเรือคลองเตย ซึ่งที่ทำเรือคลองเตยนี้เองได้มีโอกาสรู้จักกับคุณบุญชู ซึ่งทำงานประจำอยู่กับบริษัทขนส่งที่รับจ้างวิ่งปูนซีเมนต์

หลังจากนั้นไม่นานรถคันที่สองก็ถูกเติมเข้าสู่การครอบครอง คุณชาญขับเองคันหนึ่งอีกคันให้ลูกน้องขับ เมื่อรถได้มีโอกาสวิ่งงานเพิ่มขึ้น ทำให้ได้รู้จักคน เพื่อนฝูงที่ได้งานก็ชวนไปช่วยวิ่ง เป็นโอกาสได้สร้างผลงานกับเจ้าของงาน ลูกค้า ได้เห็นมาตรฐานในการทำงานของคุณชาญ เมื่องานเริ่มมีมากขึ้น คุณบุญชูจึงตัดสินใจลาออกจากงานประจำมาช่วยงาน

คุณชาญเล่าให้ฟังว่ามีโอกาสได้รับงานวิ่งผลไม้โดยไปวิ่งร่วม เป็นการวิ่งยาวจากเชียงใหม่มากรุงเทพฯ บริษัทที่คุณชาญไปร่วมงานด้วยใช้รถสแกนเนีย ส่วนตัวคุณชาญใช้รถญี่ปุ่น ได้เห็นว่าประสิทธิภาพของรถที่ต่างกัน ทั้งเรื่องประหยัดน้ำมัน พละกำลัง ทำให้มีความคิดว่าถ้าจะซื้อรถเพิ่มจะต้องเป็นสแกนเนีย

เมื่อค้นพบยานพาหนะที่ใช่ รถที่ถูกเติมเข้าสู่บริษัทในช่วงเวลาถัดมาเป็นรถ Used Truck แปรนต์สแกนเนียเท่านั้น จนถึงทุกวันนี้รถในการครอบครองของ ช.ยิ่งเจริญ ขนส่งที่ใช้ขับเคลื่อนกิจการอยู่ เป็นแปรนต์สแกนเนียหลากหลายรุ่น อายุ จนถึงรุ่นล่าสุดก็มีอยู่ในครอบครอง ผลผสมผสานระหว่างรถมือสองกับมือหนึ่งออกห่าง

คุณชาญกล่าวว่า เมื่อมีรถดีสามารถช่วยในการทำงานอย่างมาก รถมือสองที่ได้มาถูกดูแลอย่างใส่ใจ ใช้อะไหล่แท้ ปรับปรุงคืนสภาพไปสู่อุปกรณ์ที่ดี รถที่เหมาะสมกับการทำงาน คุณชาญบอกว่า “เดี๋ยวเราคุยกันเสร็จ ไปดูรถผมจะให้ดูคันที่เพิ่งทำเสร็จคันหนึ่ง”

ตลอดเกือบสองชั่วโมง ที่นั่งสนทนากัน เราได้เห็นถึงเส้นทางของการเดินทางของบริษัท ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง และสองสามีภรรยาที่เคียงข้างกัน สนับสนุน ส่งเสริมกันและกัน ในการสร้างธุรกิจ วันนี้ถ้าต้องให้คะแนนตัวเองคุณบุญชู



● หน้าตู้คอนเทนเนอร์ ที่ครั้งหนึ่งเคยเป็นทั้งที่พักและที่ทำงาน



ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง เดินช้าๆ
 แต่ว่าเดินอย่างมั่นคง “หลัก
 เราต้องมั่นคง ถึงจะเดินต่อไป
 ก้าวต่อไป ดูต้นกุนที่เรามีอยู่
 เมื่อมั่นใจแล้วเราจึงจะขยับ”
 คุณบุญชูกล่าว

“งานรอด ดีกว่ารอรองาน”

บอกว่า “มันเต็มจนเกินเต็มแล้ว เกินเป้าหมายมามาก” แต่ทั้งคู่ก็ยัง
 สนุกกับการทำงานขับเคลื่อนให้ ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง เดินหน้า สร้างงาน
 เลี้ยงลูกน้องที่เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัว ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง

ความสำเร็จมาจากการลงมือทำอย่างจริงจัง

คุณชาญเล่าให้ฟังว่า ตอนเริ่มมีทุนที่สะสมมาจากการทำงานเพิ่มขึ้น
 และเริ่มเพิ่มรถนั้น มองหาแต่มีสองที่เป็นสแกนเนีย พอมีข้อมูลว่า
 ใครขายก็ไปดูรถ ถ้าอยู่ในสภาพที่ชอบตามมาตรฐานที่วางไว้ก็จะซื้อ
 ในสมัยก่อนนั้นการซื้อรถซื้อด้วยเงินสด ที่สำคัญทั้งสองคนคุยกัน
 ว่าการจะลงทุนเพิ่มเช่นการซื้อรถนั้นจะทำเมื่อพร้อมเท่านั้น นั่นคือ
 สะสมเงินเก็บจนเพียงพอ เพิ่มรถเมื่อมีความจำเป็นต้องใช้ นั่นคือมี
 งานเพิ่ม ช.ยิ่งเจริญ จะไม่มีการซื้อรถมารองาน

คุณบุญชูกล่าวว่าทำขนส่งสมัยก่อนนั้นต้นทุนไม่สูงเหมือนปัจจุบัน การ
 แข่งขันไม่มากเท่าทุกวันนี้ เมื่อก่อนต้นทุนถูกค่าจ้างขนส่งแพง สมัยนี้
 ต้นทุนสูงค่าจ้างขนส่งถูก

ประสบการณ์ในการทำงานประจำรวม 15 ปีในบริษัทขนส่งของ
 คุณบุญชูนั้นมีประโยชน์มาก เมื่อตัดสินใจลาออกมากำหนดช่วยงาน
 คุณชาญ ได้นำความรู้ประสบการณ์จากการทำงานบริษัทมาสร้าง
 ระบบการทำงานให้กับบริษัทของตนเอง

ชื่อ ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง มาจากการนำเอาตัวอักษร “ช” ที่มีอยู่ในชื่อของ
 ทั้งคู่มา และคำว่ายิ่งเจริญก็เป็นคำที่มีความหมายดี งานที่ทำ ธุรกิจที่
 ทำจะมีแต่ความเจริญก้าวหน้า

วันนี้ ช.ยิ่งเจริญ นับได้ว่าประสบความสำเร็จแล้ว ผลจากการทำงาน
 หนักของทั้งสองคน “สมัยแรกเริ่มนั้น ทำงานกันหนักมาก” คุณบุญชู
 กล่าว ความไว้นื้อเชื่อใจของลูกค้าที่ว่าจ้างให้ทำงาน เกิดขึ้นจากการ
 ทำงานอย่างทุ่มเท รักษามาตรฐาน ตรงต่อเวลา งานที่เข้ามานั้นส่วน
 ใหญ่เป็นการบอกต่อๆ กันไปของลูกค้า

“เราต้องทำให้ลูกค้าไว้วางใจมากที่สุด” คุณชาญกล่าว คุณบุญชูเล่า
 ว่าช่วงแรกๆ มุ่งมั่นแต่ทำงาน งานที่เข้ามาทำอย่าเต็มที่ ไม่ได้มีโอกาส
 คิดวางแผนเลยว่าบริษัทจะไปอย่างไร ยุคเริ่มต้นคือทำงาน ทำกันอย่าง
 ตั้งใจ ทุ่มเทกันสุดตัว แต่พอทุกอย่างเริ่มอยู่ตัวก็เริ่มได้มานั่งคุยกัน
 กำหนดทิศทางวางแผน ปัจจุบัน ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง มีการทำเรื่องของ
 Q Mark สร้างระบบต่างๆ ให้มีความเป็นแบบแผน

ยุคแรกๆ นั้นออฟฟิศอยู่ในรถเก๋ง ขับไปหาลูกค้า นั่งทำเอกสารอยู่
 ในรถ คุณบุญชูกล่าว ก่อนจะสร้างบ้านสร้างอาคารสำนักงาน ตู
 คอนเทนเนอร์ขนาดเล็กหลังหนึ่งถูกแบ่งครึ่งเป็นห้องพักและ
 สำนักงาน ความเล็กของศูนย์บัญชาการมิได้เป็นสิ่งลดรั้งความ
 ก้าวหน้าของทั้งคู่ได้ เพราะคุณภาพของ ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง นั้นอยู่ที่
 การทำงานอย่างหนัก “เราทำงานแบบไม่ได้สนุกสนาน เราทำงานเพื่อ



ผลกำไร” คุณบุญชูบอก

การทำงานรับจ้างขนส่ง รถคืออาวุธที่สำคัญ

ความชื่นชอบในงานเครื่องยนต์ทั่วโลกที่มีตั้งแต่สมัยวัยหนุ่ม เมื่อมาทำรถรับจ้างขนส่งก็ดูเหมือนว่าได้เกี่ยวข้องกับความสนใจด้านหนึ่งของคุณชาญ รถของ ช.ยิ่งเจริญ ขนส่งเมื่อเริ่มปรับพิลทมาใช้สแกนเนียเป็นรถหลักในการทำงาน เป็นความตั้งใจโดยตรงของคุณชาญ ที่ได้มีโอกาสเห็นประสิทธิภาพจากการทำงานของรถสแกนเนีย และอยากทดลองใช้ เมื่อได้ทดลองใช้คันแรกได้สัมผัสกับสิ่งที่รถสแกนเนียมีให้ การเติมรถต่อมาจึงเป็นเพียงรถแบรินต์สแกนเนียเท่านั้น “พอเรามาใช้สแกนเนีย กำไรกลับมาเห็นๆ เลย ถึงแม้ว่าจะเป็นรถมือสองก็เห็นได้ชัดเลย ถัดจากนั้นมารถของ ช.ยิ่งเจริญ ก็เป็นสแกนเนียมาโดยตลอด” คุณชาญเล่าให้ฟังถึงรถของ ช.ยิ่งเจริญ

รถของ ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง ดูแลโดยคุณชาญโดยตรง ซึ่งคุณชาญอธิบายให้ฟังว่า รถใช้งานนั้นต้องดูแลให้ดี ซึ่งหมายถึงดูแลให้ถูกต้องตามมาตรฐานของรถ คุณชาญได้ศึกษารายละเอียดเรื่องของอะไหล่ การบำรุงรักษาจากคู่มือของสแกนเนีย รถมือสองสแกนเนียที่ซื้อหามาได้เข้าสู่ระบบการบำรุงรักษาตามมาตรฐานของ ช.ยิ่งเจริญ เช่น ใส่ใจเรื่องของเหลวที่ใช้กับตัวรถเปลี่ยนตามระยะ ใช้ให้ถูกลักษณะตามประเภท แม้แต่การเติมน้ำหล่อเย็นเครื่องยนต์ก็ต้องให้ถูกต้องมีโซ่เอาน้ำเปล่ามาเติม ใช้อะไหล่แท้เปลี่ยนแล้วอยู่ได้นาน ไม่มีปัญหาจุกจิก สิ่งต่างๆ เหล่านี้เป็นรายละเอียดที่คุณชาญให้ความสำคัญในการดูแลรถทุกคันในฟลีตตั้งแต่ยุคเริ่มต้นจนถึงปัจจุบัน คุณชาญกล่าวว่าเวลาที่คนใช้รถบอกว่ารถไม่ได้อันนี้ต้องดูด้วยว่าเขารู้เรื่องรถแค่ไหน และที่สำคัญเขาดูแลรถอย่างไร ใช้รถอย่างไร

ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง เดินช้าๆ แต่ว่าเดินอย่างมั่นคง “หลักเราต้องมั่นคง ถึงจะเดินต่อไป ก้าวต่อไป ดูต้นทุนที่เรามีอยู่ เมื่อมันใจแล้วเราจึงจะขยับ” คุณบุญชูกล่าว “งานรอรถ ดีกว่ารถองงาน”

ในการรับงานของ ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง ไม่ลงไปแข่งขันในตลาดราคา หมายความว่า ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง มีมาตรฐานการทำงานของตนเองอยู่ มีราคาที่เหมาะสมผล ด้วยเหตุนี้จะไม่ลงไปแข่งขันเรื่องราคาที่ถูกเพื่อให้ได้งานมา เพราะไม่มีความคุ้มค่า งานที่ช.ยิ่งเจริญ ขนส่ง ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันเป็นงานตู้เย็นเป็นหลัก (สินค้าควบคุมอุณหภูมิ) ส่วนใหญ่งานจะอยู่แถบกรุงเทพและปริมณฑล รับส่งสินค้าเข้าและออกจากท่าเรือ (คลองเตย, แหลมฉบัง) โดยมีงานวิ่งไกลอยู่ไม่มากในเส้นทางเชียงใหม่-กรุงเทพฯ



“พอเรามาใช้สแกนเนีย กำไรกลับมาเห็นๆ เลย ถึงแม้ว่าจะเป็นรถมือสองก็เห็นได้ชัดเลย ถัดจากนั้นมารถของ ช.ยิ่งเจริญ ก็เป็นสแกนเนียมาโดยตลอด



ถือได้ว่าเป็นความโชคดี ที่ได้มีโอกาสนั่งสนทนากับคุณชายและคุณบุญชู ผู้สร้างอาณาจักรเล็กๆ ของตนเองขึ้นอย่างเข้มแข็งและมั่นคง ได้อย่างน่าชื่นชม สิ่งสำคัญอย่างหนึ่งที่ ช.ยิ่งเจริญ ขนส่งจะไม่ทำเลยคือ การไม่สร้างหนี้ แม้จะเดินได้ช้า แต่เป็นทางเลือกที่ไปได้อย่างราบรื่นไม่มีปัญหาในอนาคต ด้วยเหตุนี้รากฐานของ ช.ยิ่งเจริญขนส่งจึงแข็งแกร่ง

แนวคิดเช่นนี้สำหรับคนตัวเล็กๆ ที่เพิ่งเริ่มก้าวเข้าสู่ธุรกิจทำรถเพื่อการขนส่งต้องให้ความสำคัญ ท่ามกลางการแข่งขันกันสูงในยุคปัจจุบัน คุณชายเล่าให้ฟังว่ายุคที่เริ่มต้นทำมีรถเพียงคันเดียว ไปร่วมวิ่งกับเพื่อนบ้าง ไปจอดรถงานที่ทำเรือ ใครมีงานให้ก็รับหมด งานไม่ได้มีทุกวันสม่ำเสมอ ต้องใช้เวลาอยู่นานกว่าที่ทุกอย่างจะเริ่มเข้ารูปเข้ารอย เราคิดว่าในสมัยนี้คนขับตัวเล็กๆ ที่เริ่มมีรถเป็นของตัวเองก็คงไม่ต่างจากอดีตที่คุณชายทำมา แต่สิ่งสำคัญที่คุณชายและคุณบุญชูทำคือ การทุ่มเททำงานอย่างเต็มที่ รักษามาตรฐานในการทำงานที่มีให้กับลูกค้า ตรงต่อเวลา ไม่สร้างหนี้ สะสมทุน ลงทุนเมื่อพร้อมเท่านั้น

คุณชายกล่าวว่า คนขับรถของ ช.ยิ่งเจริญขนส่ง ดูแลกันเหมือนเป็นคนในครอบครัว ผลผสมผสานกันระหว่างคนเก่ากับคนใหม่ กว่าที่จะคุยกันรู้เรื่อง กว่าจะทำให้คนขับทำงานมีวินัยอย่างที่บริษัทอยากให้เป็นไม่ใช่เรื่องง่าย คนเก่าๆ ที่อยู่กับมาตั้งแต่ยุคแรกเริ่มส่วนใหญ่ทำงานได้ดี แต่รุ่นใหม่ที่รับมาในยุคหลังๆ ยังต้องดูแลกันมากหน่อย คุณบุญชูเสริมว่าสุดท้ายแล้วคนขับที่มาทำงานแล้วทำตามกฎเกณฑ์ของบริษัทไม่ได้ก็ลาออกไปเอง คนขับที่อยู่กับบริษัทถึงสิบปี ช.ยิ่งเจริญขนส่ง มีเงินพิเศษให้หนึ่งแสนบาท ในความเป็นจริงคุณบุญชูยังเล่าว่าก็มีเงินพิเศษก้อนเล็กๆ ที่ให้กับคนขับที่ทำงานได้ดีตามวาระต่างๆ เพื่อช่วยส่งเสริมให้มีความรักในความมุ่งมั่นที่จะทำงานเป็นทีมร่วมกัน ให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน เช่นต่อปีถ้าไม่เกิดอุบัติเหตุเลยก็มีเบี้ยพิเศษให้ เป็นต้น

เมื่อเอ่ยถามว่า สำหรับลูกค้า คู่ค้า ที่ทำงานด้วยกับช.ยิ่งเจริญขนส่ง เขามอง ช.ยิ่งเจริญขนส่ง อย่างไรบ้าง คุณบุญชูกล่าวว่าจริงๆ ก็ไม่รู้ว่าจะเขามอง ช.ยิ่งเจริญขนส่ง อย่างไร แต่เคยมีลูกค้าบอกว่า “ใช้ที่บุญชู ช.ยิ่งเจริญขนส่ง แล้วนอนหลับ”

มาตรฐาน ความสำเร็จ มิได้สร้างกันชั่วข้ามคืน ไม่ได้นั่งอยู่เฉยๆ แล้วมีใครมามอบให้ คุณชายและคุณบุญชู ยืนยันหนักแน่นว่าความสำเร็จในวันนี้เกิดจากความทุ่มเท ทำงานอย่างหนัก ประหยัด รักษามาตรฐานคุณภาพในการทำงานกับลูกค้า ไม่ทำอะไรเกินตัว ทั้งหมดนี้ฟังดูเหมือนง่าย แต่ก็คงไม่อยากเกินไปเพราะมีผู้ที่พิสูจน์ให้เห็นแล้วอย่างคุณชายและคุณบุญชู แห่ง ช.ยิ่งเจริญขนส่ง



“ธุรกิจขนส่งปัจจุบัน
เราไม่สามารถบริหารแบบ
เดิมๆ ที่เราเคยทำได้”

คุณสมพล



HIRUN

ที่รัก ทรานสปอร์ต

Transport

UNSRACHSAMA

แวดวงบริษัทรับจ้างขนส่งสินค้า มีบริษัทจำนวนไม่น้อยเติบโตมาจากรถคันเดียว ได้รับโอกาส ทำงานหนัก และไม่หยุดพัฒนาตนเองจนสามารถสร้างธุรกิจให้เติบโตเข้มแข็งได้ แต่แม้ว่าจะสามารถยืนได้อย่างเข้มแข็งแล้ว ในสนามธุรกิจก็ไม่อาจหยุดนิ่งได้ เพราะสิ่งแวดล้อมในการทำธุรกิจในยุคปัจจุบันนั้นเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

“ย้อนความหลัง”

สมัยเป็นเด็ก คุณสมพล หิรัญญสุทธิ์เจ้าของหิรัญ ทรานสปอร์ต บอกกับเราว่าเป็นเด็กที่เรียนหนังสือเก่งคนหนึ่ง แต่คุณสมพลได้หยุดการเรียนไว้ที่มศ.3 เพื่อออกมาช่วยเหลือครอบครัวทำงาน นั่นเป็นจุดต้นเส้นทางธุรกิจที่สำคัญ เป็นก้าวแรกที่ทำให้คุณสมพลเกี่ยวข้องกับเรื่องของการค้าการขาย

เนื่องจากที่บ้านทำค้าขายมาตั้งแต่ยุคพ่อแม่ สิ่งที่ได้ซึมซับมาตั้งแต่เยาว์วัยก็คือการค้าขาย คุณสมพลสูญเสียคุณพ่อไปตั้งแต่ยังเด็ก เห็นว่าคุณแม่และพี่สาวต้องทำงานหนักในการดูแลครอบครัว เมื่อจบมศ.สามจึงไม่เรียนต่อ ก้าวเข้ามาช่วยพี่สาวและแม่ทำงาน

ในหัวเวลานั้นทำทุกอย่าง ที่บ้านมีรถกระบะคันเล็กสำหรับวิ่งส่งของให้ลูกค้า ทำให้คุณสมพลขับรถเป็นตั้งแต่อายุยังน้อย ต่อมาได้เริ่มทำกิจการรับซื้อข้าวเปลือกจากเกษตรกร โดยในตอนนั้นออกรถหกล้อป้ายแดงมาหนึ่งคันตระเวนไปตามชุมชนต่างๆ เพื่อรับซื้อข้าวสาร โดยข้าวเปลือกที่ได้นั้นนำกลับมาขายต่ออีกทอดหนึ่งที่ตัวเมืองโคราช ซึ่งกิจการนี้ดีขึ้นเป็นลำดับ จนเมื่อน้องชายจบมศ.3 และไม่เรียนต่อ จึงออกรถอีกคันโดยน้องชายเป็นคนขับ

เมื่อไปได้ดีต่อมาได้เปิดหน้าบ้านเป็นที่รับซื้อข้าวเปลือกเพิ่มขึ้น ขยับขยายซื้อที่ดินเพิ่มเพื่อทำฉางเก็บข้าว สต็อกไว้รอขาย เพิ่มรถมีคนงานมาขับรถ ต่อมาได้หางานเดิมให้กับรถเที่ยวเปล่าเมื่อส่งข้าวสารแล้ว บวกกับช่วงนอกฤดูเก็บเกี่ยวที่ต้องหางานให้กับรถ ทำให้ได้สินค้าอื่นๆ มาขนส่งเพิ่ม จนกระทั่งมีโอกาสได้วิ่งขนส่งเหล้า เบียร์ ให้กับ TPL นับเป็นจุดหนึ่งสำหรับการเปลี่ยนแปลงที่ขยับจากตระเวนวิ่งซื้อข้าว วิ่งขนส่งปุ๋ย และสินค้าเบ็ดเตล็ดอื่นๆ เพื่อเติมรถให้เต็ม กลายเป็นรับจ้างวิ่งขนส่งสินค้าเต็มตัวโดยเลิกทำกิจการค้าข้าวสาร

คุณสมพลย้อนเล่าเรื่องราวแต่หนหลังให้ฟังอย่างออกรส ทำให้เราได้เห็นบรรยากาศการทำธุรกิจรับจ้างขนส่งย้อนกลับไปอดีตหลายสิบปี

“เป็นนักบิน”

เมื่อคุณสมพลอายุประมาณ 15 ปี เรียงเล็กน้อย ทำขนส่งแล้วไปเป็นนักบินได้อย่างไร การเป็นนักบินในความหมายที่คุณสมพลกล่าวคือ ในสมัยนั้นทางภาคอีสานคนไม่นิยมดื่มเบียร์ แต่นิยมดื่มเหล้าขาวกันมากกว่า แต่ทว่าตัวแทนขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จะบังคับให้ชาวบ้านไปดื่ม

แต่เมื่อเบียร์ถูกนำส่งถึงปลายทางก็จะจำหน่ายออกได้ เพราะไม่ได้รับความนิยม ด้วยเหตุนี้เจ้าของร้านจึงขายให้กับผู้ขนส่งในราคาถูก คุณสมพลจึงนำเอาเบียร์ที่ไม่เป็นที่ต้องการทางภาคอีสานไปตระเวนข้ามเขตขายยังจังหวัดที่มีความต้องการเบียร์ในภาคอื่น เช่น ชลบุรี และไปไกลจนถึงเชียงใหม่ ในแวดวงสมัยนั้นเขาเรียกขานกันว่านักบิน “บินเบียร์” ซึ่งจริงๆ เจ้าของเบียร์ไม่อนุญาตให้ทำเช่นนั้น นั่นคือการนำสินค้าไปขายข้ามเขตเนื่องจากแต่ละภาคจะมีตัวแทนจำหน่ายอยู่แล้ว ซึ่งในช่วงนั้นคุณสมพลบอกว่ารายได้ดีมาก แม้ว่าจะทำงานหนักแต่ก็เห็นเงินจากการวิ่งเอาเบียร์ที่ไม่มีความต้องการในตลาดภาคอีสานไปขายยังภาคอื่นในราคาถูก จนกระทั่งภายหลังบริษัทผู้จำหน่ายมีการเข้มงวดเพิ่มมากขึ้น มีการติดตั้งบาร์โค้ดที่สินค้าเพื่อตรวจสอบ ประกอบกับบรรดานิยมในการดื่มเบียร์ทางภาคอีสานเพิ่มมากขึ้น ทำให้ต้องเลิกการเป็นนักบินเบียร์ไปโดยปริยาย

แต่ทว่างานวิ่งส่งสินค้าเครื่องดื่มของหิรัญ ทรานสปอร์ต ของคุณสมพลให้กับ TPL ยังคงดำเนินต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน เนื่องจากการทำงานที่ได้มาตรฐานได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า นอกจากการขนส่งเครื่องดื่มจากโรงงานมายังแหล่งกระจายสินค้าแล้วยังมีงานวิ่งรับขวดใช้แล้วกลับคืนไปสู่วางงานด้วย กิจการขนส่งที่ทำก็ประสบความสำเร็จมาด้วยดี นอกจากนั้นยังเพิ่มธุรกิจให้เช่าโกดังสินค้าด้วย จากโกดังเก็บข้าวสารเก่าที่ถูกปรับให้มีความ



“ธุรกิจรับจ้างขนส่งปัจจุบันมีข้อจำกัดมากมาย มีคู่แข่งมาก ด้วยเหตุนี้คุณสมพลบอกว่า เจ้าของ ผู้ประกอบการขนส่ง ต้องศึกษาเรียนรู้เพิ่มเติม หยุดนึ่งไม่ได้ ไม่สามารถคิดว่า เรากำมานาน เรารู้หมดแล้ว”

เหมาะสมตรงตามความต้องการกับลูกค้า

คุณสมพลกล่าวว่า ตัวเองนั้นมีหลักในการทำธุรกิจคือ ค้าขายและต่อยอด เช่นในช่วงที่รถรับซื้อข้าว ต่อกออกไป เป็นรับขนส่งสินค้า บวกนำเอาสินค้าที่ตนเองขนส่งจาก ที่ซึ่งไม่มีตลาดไปหาที่ซึ่งมีความต้องการตลาด โดยใช้ พื้นฐานธุรกิจของตนเองคือการขนส่ง การมีรถอยู่ในมือ เพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจ ฉางข้าวเก่าปรับมาเป็นโกดังให้เช่า

แต่ปัจจุบันรูปแบบของตลาดเปลี่ยนแปลง กฎเกณฑ์ กฎ ระเบียบต่างๆ มีความเปลี่ยนแปลง ทำให้พลีทรของธีรยุทธ ธรานลอบอรรถที่เคยมีมาก ปรับลดขนาดลงให้สอดคล้องกับ งานที่มีอยู่ ประจวบกับเมื่อเลิกทำข้าวสารและมาทำขนส่ง เพียงอย่างเดียว ทำให้มีโอกาสได้รู้จักกับเพื่อนๆ ในแวดวง เข้าเป็นสมาชิกสมาคมขนส่งสินค้าภาคอีสาน ไปช่วย ทำงานเป็นเลขานุการของสมาคม งานของธีรยุทธธรานลอบอรรถ ที่อยู่ตัวแล้วจึงไม่ได้ขยับขยายอะไรเพิ่มเติม ให้ลูกน้อง ดูแล คุณสมพลจึงได้มีบทบาทในการช่วยเหลือผลักดัน

กิจกรรมต่างในสมาคม ช่วยเหลือบรรดาสมาชิกของสมาคมฯ

นอกจากนั้นด้วยความเป็นคนที่ชอบหาความรู้ ภายหลังเมื่อ กิจการธุรกิจอยู่ตัว คุณสมพลได้กลับไปเรียนต่อจนจบปริญญา ตรีในสาขานิติศาสตร์ ไม่เท่านั้นยังต่อเนื่องไปจนจบโทในสาขา รัฐศาสตร์ด้วย

“ทุกวันนี้การทำธุรกิจรับจ้างขนส่ง แตกต่างจากอดีตอย่างสิ้นเชิง”

ธุรกิจรับจ้างขนส่งปัจจุบันมีข้อจำกัดมากมาย มีคู่แข่งมาก ด้วย เหตุนี้คุณสมพลบอกว่า เจ้าของผู้ประกอบการขนส่งต้องศึกษา เรียนรู้เพิ่มเติม หยุดนึ่งไม่ได้ ไม่สามารถคิดว่าเรากำมานาน เรา รู้หมดแล้ว เวลาที่เปิดอบรมโครงการ Logistics จากหน่วยงาน ต่างๆ คุณสมพลไม่รีรอที่จะไปเข้าร่วมกิจกรรม

การเข้าร่วมโครงการต่างๆ เหล่านี้ คุณสมพลบอกว่ามีข้อดี มากกว่าข้อเสีย เช่นโครงการลดต้นทุนขนส่ง ที่กรมพัฒนาฝีมือ แรงงานจัดขึ้น ทำให้มีโอกาสได้เจอที่ปรึกษา อาจารย์ที่สอนมา

คู่มือที่บริษัททำ เห็นจุดอ่อนของเรา แนะนำเรา เราได้สำรวจองค์กรของเราสำรวจตัวตนของเรา ทำให้ได้เห็นจุดอ่อน ได้เข้าใจว่าสิ่งที่เราคิดว่าดีที่จริงแล้วมีปัญหา ซึ่งคุณสมพลย้ำว่าบริษัทขนส่ง ผู้ประกอบการควรต้องทำ ต้องเปิดตัวเองเปิดรับสิ่งใหม่ๆ

สำหรับหิรัญ ทรานสปอร์ต ผสมผสานระหว่างประสบการณ์เดิมเมื่อผนวกเข้ากับได้ผ่านกระบวนการเรียนรู้เพิ่มเติม ทั้งข้อมูลจากลูกสาวที่จบทางด้านโลจิสติกส์ที่มาช่วยงานอยู่ช่วงหนึ่งได้ชี้ให้เห็นเรื่องของต้นทุนที่แท้จริงในธุรกิจขนส่งทำให้เห็นรายละเอียดที่ลึกลงไปอีก

คุณสมพลยกตัวอย่างเรื่องการผ่อนรถใหม่ให้เราได้เห็นรายละเอียดว่าจริงๆ แล้วความคุ้มค่าอยู่ตรงไหน ทำในยุคปัจจุบันแล้วจะโปรยจริงไหม คำว่าต้นทุนนั้นไม่ได้มีเฉพาะค่าผ่อนรถ ค่าน้ำมัน เงินเดือนก็เป็นต้นทุน การจะลดต้นทุนนั้นต้องทำอย่างมีระบบ มองรายละเอียดทุกอย่างรอบด้าน

เมื่อได้ผ่านกระบวนการเรียนรู้ คุณสมพลยกตัวอย่างแนวทางของหิรัญ ทรานสปอร์ตให้ฟังว่า มีส่วนที่ต้องปรับปรุงเช่น การลดต้นทุนงานซ่อมบำรุง ต้องมีแผนในการทำงาน งานซ่อมนอกจากซ่อมบำรุงทั่วไป ซ่อมฉุกเฉิน ยังต้องมีงานซ่อมเชิงป้องกันด้วย บริษัทต้องพัฒนาในเรื่องการทำมาตรฐาน O เพราะจะมีผลกับระบบในการทำงาน มาตรฐาน การหาลูกค้า ความเชื่อมั่นจากลูกค้า

วางแผนทำ ISO เหล่านี้เป็นต้น ซึ่งแม้ว่าขนาดของบริษัทจะไม่ขยายแต่การพัฒนาการทำงานก็ไม่อาจหยุดนิ่งได้หากธุรกิจยังดำเนินการอยู่

สำหรับหิรัญ ทรานสปอร์ต คุณสมพลบอกว่า ในสถานการณ์ค่าจ้างแรงงานปัจจุบัน การออกรถใหม่เพื่อมาวิ่งงานนั้นโอกาสที่จะคืนทุนในห้าปีแทบจะไม่มี โอกาสที่รถจะสร้างผลกำไรได้เห็น้อยมาก เมื่อคำนวณต้นทุนทุกอย่างรอบด้านแล้ว สำหรับหิรัญ ทรานสปอร์ต ถ้ามีความจำเป็นต้องเพิ่มรถ จะมองไปที่รถมือสองสภาพดีเท่านั้น เพราะสามารถบริหารจัดการได้ง่ายและโอกาสคุ้มทุนได้กำไรกลับมาเร็วกว่ารถป้ายแดง แต่คุณสมพลบอกว่า กับบางบริษัทสามารถทำได้กับการใช้รถใหม่ก็มี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแนวทางของแต่ละที่ ชัดความสามารถ ทีมงาน

เมื่อถามถึงอนาคตของหิรัญ ทรานสปอร์ต คุณสมพลกล่าวว่า ยังไม่รู้ว่าคุณชายที่เพิ่งเข้ามาช่วยงานจะเดินหน้าต่อไปในอนาคตอย่างไร ตอนนี้หิรัญ ทรานสปอร์ตสร้างรากฐานไว้เข้มแข็งในระดับที่ไว้วางใจได้ สร้างระบบภายใน เตรียมพร้อมไว้สำหรับการต่อเติม ถ้าไม่ไปต่อก็สามารถอยู่ได้อย่างปลอดภัย แต่ถ้าจะต่อเติมรากฐานที่ทำไว้ก็มั่นคงพร้อมที่จะรองรับ

จากที่เคยมีรถร่วมหนึ่งร้อยคัน ปัจจุบันมีรถอยู่ประมาณ 34 คัน ทีมงานทั้งหมดในสำนักงาน 42 คน ร่วมกันทำงานเป็นทีม





ยุคปัจจุบันการทำธุรกิจขนส่งมีข้อจำกัดเพิ่มขึ้นมาก ความคุ้มค่าในการลงทุนเริ่มลดน้อยลง คุณสมพลกล่าว ทั้งราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูง ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นเช่น ภาษี การลงทุนในอุปกรณ์เสริมเช่น GPS เรื่องของประกันภัย ต้นทุนบำรุงรักษา ฯลฯ ถ้าผู้ประกอบการไม่ละเอียดรอบคอบโอกาสที่จะติดลบมีสูงมาก

ก่อนจบการสนทนาคุณสมพลกล่าวว่า เท่าที่รู้มาสมัยนี้เลิกแก้ปรับตัวกันเยอะ เช่น ปรับมาเป็นเจ้าของงาน แต่ไม่เป็นเจ้าของรถ เปิดโอกาสให้ลูกน้องเป็นเจ้าของรถแทน คล้ายกับการเป็นเจ้าของงานร่วมกัน แบ่งปันกัน กระจายความเสี่ยงในมือออกไป กระจายต้นทุนออกไป

แน่นอนว่าแต่ละบริษัท แต่ละบุคคลย่อมมีคัมภีร์ในการดำเนินชีวิต ในการทำงานแตกต่างกัน แต่เป้าหมายย่อมคล้ายคลึงกันสำหรับการทำธุรกิจนั่นคือผลกำไรในการดำเนินการ

“ธุรกิจขนส่งปัจจุบัน เราไม่สามารถบริหารแบบเดิมๆ ที่เราเคยทำได้” คุณสมพล กล่าว

“คำว่าต้นทุนนั้นไม่ได้มีเฉพาะค่าผ่อนรถ ค่าน้ำมัน เงินเดือน ก็เป็นต้นทุน การจะลดต้นทุนนั้นต้องทำอย่างมีระบบ และมองรายละเอียดทุกอย่างรอบด้าน”





มัลลิกา ไชยบุรี



คนรุ่นใหม่
กับ
ภารกิจสร้างกิจการขนส่งของตัวเอง
เรือเล็กควรออกจากฝั่ง

ละอองทิพย์ เตยแก้ว และ ธนภัทร เตยวงศ์

บ.มัลลิกา ไชยบุรี

คนรุ่นใหม่กับการสร้างอนาคตด้วยธุรกิจรับจ้างขนส่ง

นับปีที่เดียวที่เราเห็นรูปรถหัวลาก P360 ของสแกนเนีย ในโลกโซเชียล สถานที่นั้นระบุอยู่แถบบึงกาฬ ตอนนั้นเรากำลังสนใจอยากพูดคุยกับผู้ประกอบการขนส่งในย่านนั้น แต่ทว่าเราก็ไม่สามารถหาเบอร์ติดต่อได้

จนกระทั่งเมื่อไม่นานมานี้ ทางบ.มัลลิกา ไชยบุรี ได้เติมหัวลากสแกนเนียเข้าสู่ฟลีตอีกสองคัน ผ่านศูนย์สแกนเนียที่ระยอง เราเลยสอบถามรายละเอียดผ่านทางศูนย์สแกนเนีย สาขาระยอง จนได้เบอร์ติดต่อและได้มีโอกาสสนทนา

คนรุ่นใหม่ เริ่มใหม่ ก้าวแรกกับการเข้าสู่งานรับจ้างขนส่งงานที่ผู้เล่นเดิมบอกว่าสมัยนี้ยากไม่พอ ต้องบอกว่าโหดหิน

เมื่อได้พบกับบรรณภัทร เตติวงศ์ หรือเบนซ์ และละอองทิพย์ เตยแก้ว หรือฝ้าย เจ้าของมัลลิกา ไชยบุรี พบว่าเป็นคนหนุ่มสาวรุ่นใหม่ที่เต็มเปี่ยมไปด้วยความมุ่งมั่น ชาวระยองที่ครอบครัวมีธุรกิจเกี่ยวกับไม้ยางพารา ซึ่งงานขนส่งของเบนซ์เริ่มต้นมาจากการทำกิจการที่สอดคล้องสามารถต่อยอด สนับสนุนกิจการที่ครอบครัวมีอยู่

เบนซ์เล่าให้ฟังว่าถึงแม้ว่าตัวเองจะเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจที่ครอบครัวทำอยู่ แต่การที่จะทำธุรกิจกับครอบครัวได้ คุณก็ต้องแข่งขันกับคนอื่นเช่นกัน คุณต้องมีมาตรฐานที่ผ่านข้อกำหนด สิ่งที่คุณเบนซ์ทำนั้นคือการเป็นหนึ่งในผู้ขนส่งวัตถุดิบป้อนให้โรงงานของครอบครัว (ไม้ยางพารา) รถหัวลากคันแรกที่คุณเบนซ์ซื้อเพื่อนำมาวิ่งงานขนส่งไม้โดยตรง ซึ่งธุรกิจนี้ทำร่วมกับแฟนคุณพลอย หนุ่มสาวทั้งสองคนนับเป็นคนทำขนส่งรุ่นใหม่อย่างแท้จริง ต่อมาจากการทำไม้ขนส่งไม้ ทำให้ก้าวเข้าสู่แวดวงขนส่งสินค้าทั่วไปอย่างเป็นทางการ

เบนซ์ยิ้มก่อนจะเอ่ยให้ฟังว่า “ผมคุยกับเพื่อน ที่บ้านของเขาก่อนทำธุรกิจรถมาก่อน รับจ้างวิ่งขนส่งอยู่เขาบอกผมว่าถ้ามาคุยกันก่อนหน้านี้จะไม่แนะนำให้ทำ”

ตลอดระยะเวลาที่นั่งสนทนากัน ประเด็นที่แจ่มชัดอยู่ในความคิดของเราคือ โอกาสสำหรับคนรุ่นใหม่ที่จะเริ่มทำกิจการรถรับจ้างขนส่งยังมีอยู่ แต่เป็นโจทย์ยากท่ามกลางรายละเอียดต่างๆ มากมาย ทั้งเรื่องของสงครามราคา จำนวนผู้ประกอบการที่มีจำนวนมาก การ

เข้ามาของบริษัทจากต่างแดน ผู้ที่จะอยู่รอดในสนามแข่งขันนี้ไม่ใช่เรื่องง่าย

สำหรับมัลลิกา ไชยบุรีใจที่นั่นท้าทายกว่า และเข้มข้นขึ้นไปอีก เมื่อทั้งสองคนเริ่มกิจการอย่างจริงจังในช่วงที่โควิดเริ่มต้นอาละวาดพอดี จากนั้นดำเนินต่อเนื่องยาวนานสองปีเต็มๆ เพิ่งจะมาปลดล็อกเมื่อไม่นานมานี้ ช่วงเวลาตั้งตัวของบริษัทจึงท้าทายอย่างยิ่งยวด ยิ่งกับทั้งคู่ที่เข้าไปเรียนรู้ไป

ตอนที่รถคันแรกถูกนำมาใช้งานนั้น ทั้งคู่ทำกิจการเกี่ยวกับไม้ยางพารา ต่อยอดจากสิ่งที่ทางครอบครัวของเบนซ์ทำอยู่ โดยเหมาตัดไม้ในสวนยางและขนส่งป้อนให้กับโรงงานไม้ เบนซ์เล่าให้ฟังว่าพอทำไปสักพักเมื่อมาคำนวณดูแล้วพบว่ากำไรที่รถขนไม้ลงมาป้อนโรงงานที่ระยองอย่างเดียวมันไม่คุ้ม จึงเติมด้วยการหางานให้กับรถขากที่กลับจากโรงงานขึ้นไปรับไม้ด้วย แต่ก็ยังติดอุปสรรคหลายอย่าง ในที่สุดเมื่อตัดไม้ในสวนที่เหมาไว้หมดจึงปรับแผนเรื่องการดำเนินการกันใหม่

หยุดงานทำไม้ขยับเข้าสู่งานรับจ้างขนส่งสินค้าสำนักงานของมัลลิกาฯ ตั้งอยู่ที่อำเภอแกลง จังหวัดระยอง ช่างๆ กับตัวออฟฟิศจอดไว้ด้วยรถแมคโครซึ่งขนกลับมาจากอีสานหนึ่งในเครื่องมือสำคัญสมัยที่ทำไมอยู่ ออฟฟิศมาตั้งอยู่ที่แกลงเหตุผลสำคัญคือที่ดินตรงจุดที่ตั้งเป็นของครอบครัวที่สามารถลดต้นทุนเรื่องค่าเช่าลงไปได้

ตอนนี้มัลลิกาฯ ไฟกัลที่งานรับจ้างขนส่งเต็มตัว โดยเลิกงานทำไม้ลง หลังจากเติมสแกนเนียเข้าฟลีตแล้ว เบนซ์ซื้อรถพ่วงจอดประกอบเพิ่มเติมเข้ามา (ลิบล้อคอกเกษตรพ่วงแม่ลูก) บวกกับรถพ่วงฟูโซ่หนึ่งคันซึ่งจะนำไปแล้วเป็นรถคันแรกก่อนสแกนเนีย เป็นรถที่ลูกค้าใช้หนี้มา รวมแล้วเจ็ดคัน ซึ่งสำหรับการเริ่มต้นการบริหารรถทั้งหมดนี้ให้ทีมงาน ให้เลี้ยงตัวเองได้ก็ไม่ใช่งานที่ง่ายนัก

ทำไปเรียนรู้ไป ค่อยๆ สร้างเส้นทางของตนเอง ปัญหาอย่างหนึ่งคือเรื่องของคนขับรถ ซึ่งเป็นปัญหาสุดคลาสสิกของกิจการทำรถขนส่งในประเทศไทย ซึ่งเบนซ์ยอมรับว่าเป็นเรื่องการบริหารจัดการยากที่สุด ความที่จบงานด้านบริหารมาตนเองมองว่าเป็นความท้าทาย แต่โดยส่วนใหญ่เท่าที่ได้สัมผัสพบว่าการสร้างให้คนขับทำงานอย่างมีประสิทธิภาพไม่ใช่เรื่องง่าย

เท่าที่ได้สนทนากับทั้งสองคน โดยมีน้ำหนักในการพูดคุย



“ผมคุยกับเพื่อน ที่บ้านของเขาทำ
ธุรกิจรถมาก่อน รับจ้างวิ่งขนส่งอยู่
เขาบอกผมว่า ถ้ามาคุยกันก่อนหน้านี้
จะไม่แนะนำให้ทำ”



ประสบการณ์ที่ได้รับมาในช่วงสามปีที่ผ่านมา ทำให้มีความเข้าใจในแวดวงนี้เพิ่มมากขึ้น ได้เห็นรายละเอียด โอกาส ปัญหา ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้การบริหารจัดการเรื่องต่างๆ ทำได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งรถ ทั้งคน และงาน เพื่อจะทำให้ประสิทธิภาพของมัลลิกา ไซบูรี มีมากขึ้น

ละอองทิพย์ เตยแก้ว



ที่เบนซ์ซึ่งเป็นผู้ลงมือปฏิบัติหรืออยู่ในส่วนของงานภาคสนาม ทั้งดูแลรถ ดูแลคนขับ รวมไปถึงลงไปขับด้วยในช่วงที่คนขับขาด ส่วนคุณพลอยนั้นดูแลเรื่องงานบริหาร งาน การตลาด ระบบการเงินบัญชี

เบนซ์กล่าวว่านอกจากเรื่องคนแล้ว เรื่องรถบริษัทอยู่ในช่วงปรับในหลายๆ อย่างเพื่อให้สมบูรณ์ โดยเบนซ์กล่าวว่าถัดจากนี้ไปการเติมรถใหม่คงไม่ใช่ทิศทางที่จะทำแม้ว่าจะมีงานเพิ่มเข้ามา โดยจะมุ่งเน้นไปที่รถลดประกอบแทน สำหรับบรรทุกพ่วงแม่ลูกนั้น ยังมองไปถึงการจะทำการต่อตัวถังเองด้วย แต่ก็ยังอยู่ในช่วงของการทำข้อมูลศึกษารายละเอียดคุยกับคนที่มีความเชี่ยวชาญอยู่

ตอนนี้การรับงานนั้นไม่เลือกสินค้าที่รับส่ง รถและอุปกรณ์ค่อนข้างมีความพร้อมและครบในระดับหนึ่ง หัวลาก บวกทางพื้นเรียบ บรรทุกพ่วงแม่ลูก การรับงานส่วนใหญ่ผ่านคนกลางทำให้คำตอบแทนที่ได้รับมานั้นต้องถูกแบ่งออกไป แต่ถือว่าการค่อยๆ สร้างผลงานไป รวมทั้งให้รถได้ล้อย่น อยู่น้อยให้รถสามารถเลี้ยงตัวเองได้ ให้รถและทีมงานได้ออกไปเจอลูกค้า ไปวิ่งงานอยู่บนถนนให้คนได้เห็น

ทุกธุรกิจ ไม่ใช่เพียงแต่ธุรกิจทำรถรับจ้างขนส่ง มีผู้ซึ่งไปต่อไม่ได้เดินออกจากสนามแข่งขันและมีผู้เล่นหน้าใหม่เดินเข้ามา ยุคปัจจุบันไปคุยกับผู้ที่อยู่ในแวดวงมานาน ทุกคนพูดเป็นเสียงเดียวกัน สมัยนี้เหนื่อยกว่าเมื่อก่อน เหนื่อยไม่เท่าไร เหนื่อยแล้วผลตอบแทนที่ได้มันลดลงกว่าอดีตมาก ทั้งเรื่องของการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งเรื่องของต้นทุนที่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะต้นทุนสำคัญคือน้ำมัน ซึ่งหลังจากเกิดสงครามระหว่างรัสเซียและยูเครน ความผันผวนราคาค่าพลังงานขยับตัวจนส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการอย่างมาก

ทั้งเบนซ์และพลอยก็ยังมั่นใจว่ามัลลิกา ไชยบุรี ยังมีอนาคต ในช่วงเวลาของการเริ่มต้นนี้อาจจะยากลำบาก แต่ก็ผ่านสองปีแรกที่รอบตัวเต็มไปด้วยความไม่แน่นอนอย่างมากมาได้แล้ว

ที่สำคัญคือประสบการณ์ที่ได้รับมาในช่วงสามปีที่ผ่านมา ทำให้มีความเข้าใจในแวดวงนี้เพิ่มมากขึ้น ได้เห็นรายละเอียด โอกาส ปัญหา ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้การบริหารจัดการเรื่องต่างๆ ทำได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งรถ ทั้งคน และงาน เพื่อจะทำให้ประสิทธิภาพของมัลลิกา ไชยบุรี มีมากขึ้น

ธุรกิจรับจ้างขนส่งเช่นเดียวกับธุรกิจอื่นๆ ที่ต้องใช้หลายองค์ประกอบในการสร้างสรรค์ให้บริษัท

สามารถเดินหน้าทำอะไรได้ บริษัทรับจ้างขนส่งสินค้าจำนวนไม่น้อยใช้เวลามากกว่าสิบปีในการสร้างรากฐานให้แข็งแกร่ง แต่ถึงกระนั้นก็ตามที่เจ้าของบริษัทขนส่งหลายรายกล่าวว่าเป็นเสียงเดียวกันว่างานรับจ้างขนส่งสินค้ายุคนี้ไม่เหมือนยุคก่อน มีอุปสรรคหลายอย่างให้ต้องฝ่าฟัน ผู้คนต่างวัยมอมยอกสมัยแตกต่างกันไป ผู้ประกอบขนส่งรุ่นใหม่มีทั้งรับไม่ต่อจากครอบครัว มีทั้งเริ่มต้นสร้างขึ้นมาใหม่ด้วยตัวเอง นับหนึ่งด้วยรถคันเดียว เฉกเช่นที่เจ้าของธุรกิจรับจ้างขนส่งสินค้าในอดีตทำ สิ่งแวดล้อมในยุคปัจจุบันแตกต่างจากอดีตไม่เพียงคนรุ่นใหม่เท่านั้นที่ต้องเรียนรู้ คนรุ่นก่อนหน้าก็เช่นเดียวกันที่ต้องเรียนรู้และปรับตัว แวดวงคนทำรถรับจ้างขนส่งยังคงมีโอกาสและเปิดกว้างสำหรับทุกคน

ก่อนเดินทางกลับคุณพลอยเปิด GPS ดูตำแหน่งรถสแกนเนี่ยของบริษัทให้ ก่อนจะให้พนักงานที่สำนักงานโทรถามเรื่องเวลาและแจ้งกับคนขับรถว่าเราจะแวะไปเจอเพื่อถ่ายภาพรถของบริษัท จากอำเภอแก่งเลิง ตาม GPS นำทางเราไปยังจุดส่งสินค้าของบริษัทลูกค้ามัลลิกา ซึ่งอยู่ห่างออกไปไม่กี่กิโลใช้เวลาเดินทางราวครึ่งชั่วโมง เราไปถึงพอดีกับที่สแกนเนี่ย P360 ของมัลลิกา กำลังถอยเข้าตำแหน่งจุดส่งสินค้า ซึ่งเป็นท่าเหล็กขนาดใหญ่ในงานอุตสาหกรรม ท่ามกลางแสงแดดสดใสใช้เวลาไม่นานนักการขนถ่ายสินค้าก็เสร็จสิ้น รถจะวิ่งย้อนเส้นทางเดิมกลับไปยังย่านริมขอบกรุงเทพฯ เพื่อรอรับสินค้ากลับมาส่งยังจุดเดิมนี้อีกครั้งในวันพรุ่งนี้ คุณพลอยเล่าให้ฟังว่าปัจจุบันสินค้าที่ส่งผ่านคนกลางมาเริ่มมีต่อเนื่องแม้ว่าค่าจ้างจะต้องแบ่งให้กับผู้จัดหางานแต่ก็ยังดีกว่าการที่รถต้องจอด ถือเป็นการค่อยๆ สร้างมาตรฐานการทำงาน สร้างการรับรู้ให้กับตลาดสำหรับมัลลิกา ไปในตัวด้วย



อภิวัฒน์ สายกั๊บ

แฟนพันธุ์แท้ สแกนเนีย / เชียงใหม่

SCANIA

Is My Life







7:00 am

เมืองเชียงใหม่ เข้าตู่เรามีนัดหมายกันที่บ้านของเอ หรือ อภิวัฒน์ สายกับเจ้าของรถสิบล้อสแกนเนีย P410 ซึ่งทางสแกนเนียให้ข้อมูลติดต่อเบื้องต้นกับเรามา หลังจากโทรนัดหมายกันเรียบร้อยแล้ว เราก็ตัดสินใจออกจากกรุงเทพฯ มายังเชียงใหม่

การจราจรของเมืองใหญ่เช่นเชียงใหม่เริ่มคับคั่งตั้งแต่เช้า ตู่ มองในแง่มุมมองหนึ่งสำหรับสถานการณ์ปัจจุบัน ความวุ่นวายความคึกคักของเมืองแบบนี้เป็นสัญญาณที่ดีมากกว่า จะเห็นเมืองที่เงียบเหงา ซึ่งสะท้อนการเริ่มกลับมาของเศรษฐกิจได้เป็นอย่างดี

ภาระกิจหลักของเจ้าสแกนเนีย P410 สิบล้อ พ่วงดัมพ์ คือ งานขนทรายและหิน จากแหล่งผลิตไปยังผู้ซื้อ (ลูกค้าของคุณเอ) ซึ่งกระจายอยู่ในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่


เราป็นขึ้นไปบนท้องโดยสารฝั่งคนนั่ง การพูดคุยในวันนี้แตกต่างไปจากการพูดคุยครั้งอื่นๆ ของเรา เพราะคราวนี้ไม่ได้นั่งคุยในสำนักงาน หรือสถานที่ใดๆ แต่เป็นห้องโดยสารของสแกนเนีย P410 ในขณะที่วิ่งไปบนท้องถนนเพื่อทำงานตามภาระกิจของวันนี้ โดยมีเราเป็นผู้ชวนคุยถามเรื่องนั้นเรื่องนี้ วนไปวนมา เหมือนเป็นการแะมาหาคนรู้จัก และติดรถเขาไปทำงาน

เดินทางกันตั้งแต่เช้าตู่ จากที่ตั้งคือบ้านของเอ ในเขตเมืองเชียงใหม่ ออกนอกตัวเมืองไปยังท่าทรายแห่งหนึ่ง เลยอำเภอจอมทองไปไม่ไกลนัก ท่าทรายตั้งอยู่ชิดริมแม่น้ำปิงเพื่อรับทรายใส่กระบะท้าย จากนั้นเดินทางย้อนกลับมาที่ยานตัวเมืองเชียงใหม่อีกครั้ง แน่นอนว่าใช้เวลาพอสมควร เนื่องจากรถมีน้ำหนักบรรทุก อีกทั้งใช้ความเร็วตามที่กฎหมายกำหนด ระยะทางขาไปวันนั้นอยู่ในราวแปดสิบกิโลเมตรโดยประมาณ

เมื่อพ้นเขตอำเภอเมืองออกมา สองข้างทางถูกประดับด้วยสีเขียวของธรรมชาติ มองเห็นทิวเขาที่โอบล้อมตัวเมืองเชียงใหม่เอาไว้ เอเล่าให้ฟังว่า ชาวเชียงใหม่กับรถบรรทุก ถ้าเราทำอะไรไม่ตีบนถนนโอกาสที่จะถูกบันทึกเป็นวิดีโอเก็บไว้ด้วยโทรศัพท์มีสูงมาก เพราะฉะนั้นการขับซี้จึงต้องระมัดระวังมาก เพราะรถต้องวิ่งผ่านเขตชุมชนทุกวัน

ปัจจุบันเรื่องการบรรทุกน้ำหนักเกินเป็นเรื่องสำคัญมาก เอเล่าให้ฟังว่าถ้าขึ้นตาชั่งน้ำหนักของทางหลวง และทางหลวงชนบท อันเป็นเส้นทางที่ใช้ขนส่งแล้วน้ำหนักเกิน ต้องถูกฟ้องศาลกันเลยทีเดียว ในพื้นที่เชียงใหม่เรื่องบรรทุกน้ำหนักเกินปัจจุบันเป็นเรื่องต้องห้าม เจ้าหน้าที่เข้มงวด

นอกจากคุยเรื่องงาน เรื่องรถสแกนเนียแล้ว ยังคุยกันถึงเรื่องอื่นๆ ด้วย เช่นเครื่องดัมพ์ที่ช่วยแก้ง่วงระหว่างการทำงาน เอเล่าให้ฟังว่ากาแฟกระป๋องยี่ห้อหนึ่งในร้านสะดวกซื้อในปั้ม เป็นสุด



เอ กล่าวว่่า หลายคนคิดว่่าการใช้สแกเนเบีย ต้องมี
ค่าดูแลแพง ไม่น่าใ้ใจว่่าคนที่พูดเช่นนั้น ใช้รถสแกเนเบีย
หรือไม่ ที่สำคัญ เขาใช้รถอย่างไร ดูแลรถอย่างไร
สำหรับเอ ตลอดหลายปีเจ้าสแกเนเบียคันโปรดไม่เคย
สร้างปัญหา ตรวจเช็คตามรอบ บำรุงรักษาอย่าง
ถูกวิธี ใช้งานรถอย่างถูกวิธีตามที่ได้รับการอบรม
จากผู้เชี่ยวชาญของสแกเนเบีย

ยอดของความตาสว่าง แต่รสชาติไม่ได้เรื่องที่สุด

ในเขตเมืองนั้นปริมาณรถมาก ทั้งรถมอเตอร์ไซด์ รถเก๋ง ที่ออกจากซอย ลับสน ไร่ระเบียบ เอต้องจดจำไว้ว่าแต่ละ ช่วงเวลาที่ผ่านเข้ามานั้นสภาพการจราจรเป็นอย่างไร ควร เลือกใช้เส้นทางไหน ช่วงไหนจะต้องออกไปวิ่งขวา รถใหญ่ที่มี พวงลากมาด้วย ต้องมีความระมัดระวังสูง เวลาเบรกแล้ว การจะนำความเร็วกลับมาอีกครั้งเป็นเรื่องที่สิ้นเปลือง พลังงาน

แม้จะผ่านการใช้งานมาเจ็ดปีแล้ว แต่เจ้าสแกนเนียก็ยังคง สมบูรณ์แบบ เสียงเครื่องยนต์ยังเดินราบเรียบ ช่วงล่าง นุ่มนวล พละกำลังการตอบสนองยังไวใจได้

เอบอกว่าเขาชอบรถยุโรปมาตั้งแต่เด็กๆ ตั้งใจไว้เลยว่าถ้า จะต้องออกรถเป็นของตัวเองต้องยุโรปเท่านั้น และต้อง เป็นสแกนเนีย

รถถูกนำส่งจากกรุงเทพฯ มาจนถึงเชียงใหม่ ถูกใช้งานโดย เจ้าของรถเอง ขับมือเดียว กิจการของครอบครัวดำเนิน โดยสองพ่อลูก มีอยู่ช่วงเวลาหนึ่งเนื่องจากได้สัญญางาน มามีการลงทุนรถเพิ่ม (รถมือสอง) พอสัญญางานหมด รถ ที่เดิมเข้ามาหยุดวิ่ง ปัจจุบันกิจการมีสองคนพ่อลูก ขับรถ คนละคัน ช่วยกันวิ่งงานให้กับลูกค้าประจำ ซึ่งเป็นกิจการ ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างในเมืองเชียงใหม่

รูปแบบของการทำงานคือจัดหาทราย หิน และขนส่งให้ โดยค่าดำเนินการนั้นรวมเบ็ดเสร็จ ค่าทราย หิน และค่า ขนส่ง ซึ่ง ณ ปัจจุบันเอบอกว่า สองคนกับพ่อ สามารถ ทำงานเลี้ยงครอบครัวและพอเหลือบ้าง ทุกวันนี้รถที่เข้ามา วิ่งทรายมีมาก การแข่งขันกันเรื่องราคามีสูง หากลงไปแข่ง หรือบริหารจัดการไม่ดีโอกาสที่จะเจ็บบัวมีสูง

สำหรับเจ้าสแกนเนีย P410 ซีรี่ที่เอใช้อยู่เป็นรุ่นเกียร์ ธรรมดา ซึ่งเจ้าตัวบอกว่าชอบมาก เหมาะกับสไตล์ในการ ขับและการทำงาน อีกอย่างเอบอกว่าเกียร์ของสแกนเนีย เข้าได้ง่ายมาก

เจ้าสแกนเนียคันนี้ตลอดเวลาที่อยู่ด้วยกันมา เป็นความ คุ่มค่าอย่างยิ่ง เอบอกว่าคุณทนายเชื่อใจได้สำหรับ สแกนเนีย ในแต่ละวันที่วิ่งงานบางวันก็สองรอบ บาง วันก็สามรอบ แต่ระยะโดยรวมในแต่ละวันไม่ได้มาก ไม่ เหมือนรถที่วิ่งงานล่อง ตอนนี้จะระยะรวมของรถเก่าแสนกว่า กิโลเมตร เกือบจะถึงหนึ่งล้านกิโลเมตร

ตลอดเวลาที่นั่งอยู่บนรถทั้งตอนที่ตรอกเปล่าไปรับสินค้า และตอนบรรทุกสินค้าไปส่งให้ลูกค้า สิ่งที่มีผลได้คือพละ กำลังตอบสนองที่ราบเรียบไม่มีสะดุด เสียงเครื่องยนต์ยัง คำรามเป็นเอกลักษณ์ ความนุ่มนวลในหัวเก๋งซึ่งเราคิดว่า สำคัญ เพราะมันลดเรื่องความเหนื่อยล้าจากการขับได้ มาก ทำให้ผู้ขับขี่ไม่ล้าจากการควบคุมรถ ทำให้ร่างกาย สามารถตอบสนองกับสิ่งรอบตัวได้ดีป้องกันเรื่องอุบัติเหตุ บนท้องถนนได้

เอบอกว่าตั้งแต่ใช้งานมายังไม่เคยมีซ่อมใหญ่เลย มีเพียง แค่อายุของเหลวตามระยะ อะไหล่บางชิ้นตามกำหนด ซึ่ง เอบอกกับเราว่า ใครที่คิดว่าอะไหล่แพง ไม่กล้าใช้ จริงๆ ถ้าเปลี่ยนตามระยะก็เป็นการใช้งานที่คุ้มค่า อยู่กันยาวๆ รถไม่ต้องจอดบำรุงรักษาบ่อย รถสามารถวิ่งงานได้มี ประสิทธิภาพไม่ต้องจอดเข้าอู่บ่อยๆ หรือหากเกิดเหตุไม่ คาดคิด ทางสแกนเนียมีโปรแกรมชิ้นเรื่องของอะไหล่ให้กับ ลูกค้าอยู่ตลอดเวลา ซึ่งช่วยได้เป็นอย่างดี

หลังจากรับทรายวิ่งไปตามเส้นทางที่ใช้เป็นประจำส่ง ทรายให้กับลูกค้ารายหนึ่ง เมฆฝนตั้งเค้าอยู่บนเทือกดอย สุเทพ ลานสำหรับเททรายของลูกค้าอยู่ในชุมชน ทาง เข้าเป็นถนนเส้นเล็กๆ เลี้ยวไปไม่มีบ้านเรือนอยู่สองข้าง ทาง สแกนเนียควบคุมได้อย่างง่ายดาย ช่องทางเข้าจุด เททรายใกล้กับทางโค้งประตูเข้าไม่ได้กว้างมาก ต้องใช้ ความชำนาญพอสมควร แน่นนอนว่าเอไม่ยอมให้ฝนตกลง มาก่อนที่งานจะเสร็จ

ทรายถูกเทลงจากกระบะท้ายทั้งที่ตัวหัวและหาง เจ้าของ ร้านขายวัสดุก่อสร้างบอกว่าสองกองนี้ถ้าฝนไม่ตกไม่เกิน สามวันก็ขายหมดแล้ว นั่นหมายความว่าอีกสามวันเอกับ เจ้าสแกนเนียก็ต้องวนกลับมาที่นี่อีก

14:00 pm

เราแยกกันตอนบ่ายแก่ๆ ปีนลงจากหัวเก๋งของเจ้า P410 ถ้ามันรับรู้เราก็อยากจะทำนายแน่มาก ผ่านมาพร้อม เจ็ดปีนายยังแจ๋วอยู่ เอยังต้องวิ่งไปรับหินอีกรอบเพื่อจะ ไปส่งให้กับลูกค้า ซึ่งกว่าจะเสร็จงานก็คงจะค่ำๆ มองไป ที่ยอดดอยสุเทพ เมฆฝนสีดำกำลังเคลื่อนตัวบดบังสันเขา ทั้งหมดไว้

เจ้าของรถคันเดียว เป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญสำหรับผู้ จำหน่ายรถ สำหรับมุมมองของเรา เจ้าของรถสแกนเนีย คันเดียวส่วนใหญ่ที่เรามีโอกาสได้พบปะพูดคุย ทั้งหมด เป็นแฟนแบรนดส์สแกนเนียตัวจริง ใช้งานรถด้วยตนเอง แน่นนอนเมื่อธุรกิจเริ่มขยายและมีการลงทุนเพิ่มรถ คันต่อไปจะเป็นอื่นไปไม่ได้นอกจากสแกนเนีย



รถที่ใช้ สแกนเนีย R410 Rigi 10 ล้อ ฟ่วง งานขนส่งทรายและหิน (อุตสาหกรรมก่อสร้าง)





IAA Transportation 2022 HANNOVER



เมือง Hannover ประเทศเยอรมันนี้ มีงานใหญ่ของแวดวงอุตสาหกรรมรถเพื่อการพาณิชย์ ที่นับได้ว่าเป็นงานระดับโลก นั่นคือ IAA Transportation ผู้ผลิตชั้นนำต่างไปโชว์ศักยภาพของตัวเองกันในงานนี้ ซึ่งปีนี้ นับเป็นปีที่พิเศษ เพราะโดยปกติ IAA จะจัดขึ้นทุกสองปี แต่ที่ผ่านมาเนื่องด้วยสถานการณ์โควิด IAA จึงว่างเว้นไปเป็นเวลาสี่ปี บรรดาผู้ผลิตรถค่ายต่างๆ รวมถึงอุปกรณ์ร่วมต่างๆ พวกกันนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาเปิดตัวในงาน โดยงานมีขึ้นเมื่อวันที่ 20-25 กันยายน

สแกนเนียสร้างความมั่นใจลูกค้า

จัดโปรโมชั่นส่วนลดอะไหล่สูงสุด 50 %



สแกนเนียสร้างความมั่นใจในคุณภาพอะไหล่ และงานบริการลูกค้า จัดโปรโมชั่นส่วนลดอะไหล่สูงสุด 50 % ตลอดปี 2565 พร้อมตรวจสอบสภาพรถตามมาตรฐาน 20 จุดฟรีไม่มีค่าใช้จ่าย

นายปริญญา ธรรมมา ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการอะไหล่ บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด เปิดเผยว่า ธุรกิจการขนส่งของรถบรรทุกและรถบัสในปัจจุบันนี้ หัวใจสำคัญที่จะทำให้การขนส่งเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน คือ การเช็คสภาพและการซ่อมบำรุงตามระยะทาง อะไหล่รถยนต์จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้ประกอบการขนส่งต้องเปลี่ยนตามอายุการใช้งานหรือตามระยะเวลาที่ระบุไว้ ศูนย์บริการอะไหล่ของสแกนเนียจึงได้จัดโปรโมชั่นส่วนลดต่าง ๆ ให้กับลูกค้า อาทิ ส่วนลดอะไหล่ชุดไส้กรอง รวมถึงช่วงล่าง 50% รวมถึงชุดเบรกราคาสุดพิเศษจนถึงสิ้นปี ตรวจสอบสภาพรถตามมาตรฐาน 20 จุด โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย ถึงสิ้นเดือนกันยายนนี้หรือชุดคลัชท์ของเกาต์ใหม่ลด 50%

“ศูนย์บริการอะไหล่ของสแกนเนียได้รับการยอมรับจากลูกค้าเพิ่มมากขึ้นทุกปี และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยฝ่ายบริการหลังการขายมีรายได้ประมาณ 350 ล้านบาทต่อปี ซึ่งส่วนหนึ่งที่ลูกค้าให้ความไว้วางใจและเลือกใช้ศูนย์บริการของสแกนเนียไม่ใช่เพียงคุณภาพอะไหล่แต่ แต่รวมถึงมาตรฐานการซ่อม เครื่องมือที่ออกแบบมาเพื่อรถสแกนเนีย พร้อมโปรแกรมซอฟต์แวร์ที่ช่วยวิเคราะห์ส่วนต่าง ๆ ของรถได้อย่างละเอียด นอกจากนี้ช่างทุกคนของสแกนเนียก็มีการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดี มีการทำงานเป็นระบบเป็นขั้นเป็นตอน โดยในตอนนี้นักศูนย์บริการมีโปรโมชั่นมอบให้ลูกค้าทุกท่าน นอกจากนี้สแกนเนียยังมองในเรื่องความยั่งยืน โดยมีการนำชุดคลัชท์เกาต์มาแลกใหม่ ลดไปเลย 50% ถึงสิ้นเดือนกันยายนนี้ ซึ่งคลัชท์ที่ลูกค้าเอามาแลกเราก็จะเอากลับไปเข้ากระบวนการ Remanufacturing จากโรงงานที่สวีเดน ซึ่งได้ประสิทธิภาพออกมาเท่าเทียมของใหม่”

นายปริญญากล่าวต่อว่า เมื่อหมดระยะฟรีเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง 5 ปี แล้ว ลูกค้าก็อาจจะไปใช้บริการอยู่ซ่อมภายนอก หรืออาจจะใช้อะไหล่เทียบเคียง (OEM) เพราะคิดว่าลดค่าใช้จ่ายได้

มากกว่า ซึ่งอาจส่งผลให้คุณภาพโดยรวมของรถลดลง และอาจส่งผลเสียต่อชิ้นส่วนสำคัญอื่น ๆ เช่น ส่งผลต่ออัตราประหยัดน้ำมันไม่เท่าเดิม หรือส่งผลให้ส่วนอื่นที่เกี่ยวข้องมีการสึกหรอเร็วกว่าเดิม กลายเป็นต้องเปลี่ยนส่วนอื่นก่อนเวลาอันควร เป็นต้น ในขณะที่การใช้อะไหล่แท้จะสามารถคงประสิทธิภาพการทำงานของส่วนต่าง ๆ ของตัวรถได้ดีกว่า ลูกค้าวิ่งรถได้ยาวแบบไม่ต้องกังวลและในบางรายการสำคัญ หากเปลี่ยนอะไหล่แท้กับศูนย์บริการสแกนเนีย ก็จะมีการรับประกันงานซ่อม 12 เดือน ปัจจุบัน 90 % ของอะไหล่จะมีสต็อกสินค้าอยู่ในแต่ละสาขา สามารถขนส่งระหว่างสาขาได้ไม่เกิน 1 วัน หรือสามารถนำเข้ามาจากประเทศสิงคโปร์ได้ภายในระยะเวลาเพียง 2 วัน “อะไหล่พื้นฐานที่เปลี่ยนกันบ่อย เช่น ชุดไส้กรองต่าง ๆ พวกกรองน้ำมันเครื่อง กรองอากาศ ซึ่งกรองต่าง ๆ มีส่วนสำคัญเพราะถ้ากรองไม่ได้คุณภาพ อาจเกิดอาการอุดตัน มีเศษฝุ่น เศษอะไรต่าง ๆ หลุดลงไปเครื่องยนต์หลักได้ ส่งผลให้การขนส่งเสียหาย แต่หากใช้อะไหล่และงานบำรุงรักษาตามมาตรฐานของสแกนเนีย ปัญหาเหล่านี้ก็จะหมดไป

ปัจจุบันรถสแกนเนียสามารถเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องได้สูงสุดถึงประมาณ 80,000 กิโลเมตรต่อรอบ ซึ่งหากเทียบกับแบรนด์จากประเทศในเอเชียอื่น ๆ อาจต้องเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องทุก ๆ 15,000 ถึง 25,000 กิโลเมตรต่อครั้ง เมื่อมองถึงภาพรวมในการดำเนินธุรกิจ (Total Operating Economy) แล้ว คุ่มค่ากว่ามาก นอกจากนั้นหากต้องการนำรถมาขายเป็นมือสอง การที่ใช้อะไหล่แท้จากสแกนเนียก็จะทำให้รถคงประสิทธิภาพดีและหากมีประวัติงานซ่อมกับศูนย์บริการ ราคาขายต่อก็ยังดีขึ้น” นายปริญญากล่าวทิ้งท้าย

ทั้งนี้ ลูกค้าสแกนเนียสามารถเข้ามาที่ศูนย์บริการทั้ง 10 แห่งของสแกนเนียทั่วประเทศโดยตรง เพื่อรับสิทธิพิเศษต่าง ๆ พร้อมส่วนลดมากมาย สามารถสอบถามโทรศัพท์ จองศูนย์บริการของเราได้ที่ 1800 019 888 หรือ รายละเอียดบนเว็บไซต์ www.scania.co.th

ยูดี ทรัคส์ จับมือ BECIS

ลุยติดตั้งแผงโซลาร์รูฟท็อปที่โรงงานผลิตรถบรรทุกในไทย



เมื่อเร็วๆ นี้ ยูดี ทรัคส์ (ประเทศไทย) ได้ดำเนินการติดตั้งแผงโซลาร์รูฟท็อป จำนวน 1,850 แผง ที่โรงงานผลิตและประกอบรถยูดี ทรัคส์ จ.สมุทรปราการ โดยร่วมมือกับกลุ่มบริษัท Berkeley Energy Commercial Industry Solutions (BECIS) ผู้นำทางด้านพลังงานทดแทน โดยการติดตั้งแผงโซลาร์รูฟท็อปครั้งนี้สามารถผลิตกระแสไฟฟ้าให้กับโรงงานได้มากถึง 1,477 MWh ต่อปี หรือให้กำลังการผลิตไฟฟ้าได้ถึง 25% ที่ใช้ในโรงงาน และช่วยลดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ได้ราว 16% หรือประมาณ 700 ตันต่อปี

ยูดี ทรัคส์ มีเป้าหมายในการบรรลุความเป็นกลางทางคาร์บอนภายในปี พ.ศ. 2593 จึงหันมาใช้แหล่งพลังงานหมุนเวียนเพื่อเป็นการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก นอกจากนี้โครงการโซลาร์รูฟท็อปนี้แล้ว ทางโรงงานในไทยแห่งนี้ยังได้ลงทุนในโครงการที่เน้นการบริหารจัดการขยะ ผังกลบเป็นศูนย์ (Zero Landfill) การรีไซเคิลขยะ 100% และลดการใช้พลังงานในด้านอื่นๆอีกด้วย

มร. โยชียูกิ โคบายาชิ Head of UD Trucks Operations Bangkok เปิดเผยว่า “เราเป็นโรงงานแห่งแรกในเครือ ยูดี ทรัคส์ ที่ริเริ่มติดตั้งแผงโซลาร์รูฟท็อปด้วยสเกลดังกล่าว และด้วยความมุ่งมั่นเพื่อสร้างความยั่งยืนพร้อมกับการได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากพาร์ทเนอร์ทำให้โครงการนี้ประสบความสำเร็จ ซึ่งนับเป็นก้าวสำคัญของเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของเรา และยังเป็น

เป็นส่วนร่วมสำคัญต่อเป้าหมายของกลุ่มบริษัทอูซุซุ ในการลดการปล่อยคาร์บอน 50% ภายในปี พ.ศ.2573 เมื่อเทียบกับปี พ.ศ.2556 ด้วยการใช้นวัตกรรมที่ยั่งยืนต่อสิ่งแวดล้อมในโรงงานผลิตของเรา”

มร. อุโก้ เมอร์เนล Director of Commercial Solutions กลุ่มบริษัท BECIS Thailand กล่าวเพิ่มเติมว่า “ทางเรารู้สึกเป็นเกียรติเป็นอย่างยิ่งที่ได้เข้าร่วมงานเปิดตัวโครงการติดตั้งแผงโซลาร์รูฟท็อปขนาด 1 MWp ของโรงงานยูดี ทรัคส์ ซึ่งจะช่วยลดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ได้ถึงปีละประมาณ 700 ตัน พร้อมทั้งเป็นการช่วยลดต้นทุนสำหรับอัตราค่าไฟฟ้าต่อกิโลวัตต์ชั่วโมงที่ต่ำกว่าราคาทั่วไป

นอกจากนี้ ทาง BECIS ยังรู้สึกยินดีที่ได้ร่วมสนับสนุนเส้นทางด้านความเป็นกลางทางคาร์บอนของยูดี ทรัคส์ อีกด้วย ในปัจจุบันนี้ภาคอุตสาหกรรมโลจิสติกส์นับว่าเป็นแนวหน้าในการขับเคลื่อนการพัฒนาอย่างยั่งยืนทั่วโลก และจากโครงการนี้ทำให้ยูดี ทรัคส์ ถือเป็นอีกหนึ่งตัวอย่างของความเป็นผู้นำด้านความยั่งยืนที่อุตสาหกรรมยานยนต์ควรยอมรับ”

ยูดี ทรัคส์ มุ่งมั่นที่จะทำให้ทุกชีวิตดีขึ้นด้วยโซลูชันการขนส่งที่ยั่งยืน เราเชื่อมั่นว่าความร่วมมือดังกล่าวกับ BECIS จะเป็นอีกบทบาทสำคัญในการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตลอดกระบวนการทั้งหมด

SITCE 2022

LTA-UITP SINGAPORE INTERNATIONAL TRANSPORT CONGRESS AND EXHIBITION

The leading public transport event in the Asia Pacific region



2 – 4 November 2022

Suntec Singapore Convention & Exhibition Centre

www.sitce.org

CONGRESS



130
global speakers



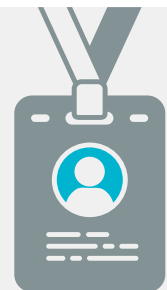
30+
sessions

EXHIBITION



100
international exhibiting
companies

6,000
sqm of exhibition
space



4,000
trade visitors and
delegates from
worldwide



**TECHNICAL
VISITS**

**Register before 9 September 2022 and benefit
from the early bird rate!**



SUSTAINABLE TRANSPORT SOLUTIONS PROVIDER

ผู้นำด้านการขนส่งอย่างยั่งยืน



รถบรรทุก

รถโดยสาร



Scania Thailand Group



Scania Thailand Group



Scania TH Group



Scania_TH_Group



www.scania.co.th

SCANIA