



ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com

THAILAND

โชคศรีสุข

Scania

เติบโตต่อเนื่อง

คริสตัล เบ็ทเวอร์ค โลจิสติกส์

เกาะติด Mercedes Benz Actros
บนเส้นทางขนส่งเหนือจรดใต้

ฟูโซ่

พร้อมเดินหน้าเต็มที
ตลาดประเทศไทย

100.-

HINO.th



เสียตราบ!!!
ขอขับสิโหนิพื่อยบ
ขับเท วาบโ
เพื่การรับประกันหัดัง 5 ปี



HAMMAR

หากกำลังมองหา ไซด์ โหลดเดอร์ คุณภาพระดับโลก คิดถึง**แฮมมาร์** ด้วยประสบการณ์กว่า 40 ปี ในวงการอุตสาหกรรม ซึ่งไซด์ โหลดเดอร์ เป็นหนึ่งเดียวในผลิตภัณฑ์ที่**แฮมมาร์**คิดค้นและพัฒนาตามความต้องการของลูกค้าทั่วโลกมาตลอด ซึ่งทำให้เรามีความมั่นใจและกล้าการันตีคุณภาพของเรา เพราะชิ้นส่วนทุกชิ้นผลิตในประเทศสวีเดน

ทำไมต้องเลือก**แฮมมาร์** ไซด์ โหลดเดอร์ รุ่น H 195 **เพราะ** 195 ได้พัฒนาโดยมุ่งเน้นถึงการใช้งานนอกประสงค์ มีประโยชน์และปลอดภัยสูงสุด ง่ายและสะดวกกับผู้ใช้งาน สามารถยกและย้ายตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต หรือ 20 ฟุต สองตู้ได้อย่างปลอดภัย ใช้งานได้ในบริเวณพื้นที่จำกัดและสามารถยกตู้คอนเทนเนอร์ตั้งพื้นดินได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ภายในเวลา 3.5 นาที

มีอะไหล่สำรองในสต็อกสำหรับบริการลูกค้าและทีมเซอร์วิสตลอด 24 ชั่วโมงไม่มีวันหยุด

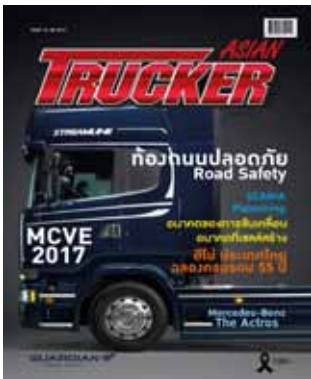


บ.แฮมมาร์ (ไทยแลนด์) จำกัด
66/4 ม.11
ต.บางพระ อ.ศรีราชา
จ.ชลบุรี 20110

โทร. +66 (0)9 9412 9699
E-mail : john@hammar.eu
www.hammar.eu

The Drivers **ASIAN TRUCKER**

**YOUR GUIDE TO
ALL THINGS TRUCKS**



EDITORIAL

บรรณาธิการ ทรงยศ นวมทวิภา
พิสูจน์อักษร พรพรม บุญถนอม
ผลิตโดย ออน อาร์ต ครีเอชั่น

ADVERTISING

THAILAND

ชินกมล ศรีสมโภชน์
08 1916 5161
sales-thailand@asiantrucker.com

MALAYSIA

Nicole Fong
Nicole@asiantrucker.com

SINGAPORE

Floyd Cowan
Floyd@asiantrucker.com

CIRCULATION, CONTRIBUTION and SUBSCRIPTION

info@asiantrucker.com

WEBSITE and E-NEWSLETTER

www.asiantrucker.com

Published By

On Art Creation Co., Ltd.
59/21 Soi Sirisopha, Chokchai 4 Rd.,
Lardprao Bangkok 10230
0 2931 7870

www.onartgroup.com

Distributed By Kled Thai

จัดจำหน่ายโดย เคล็ดไทย

ห้ามเผยแพร่หรือพิมพ์ซ้ำทั้งข้อความและรูปภาพทุกชิ้นในนิตยสารนี้ โดยมีได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร

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

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

CONTENTS



6 Editor's Note

8 เรื่องเด่น

ฟูโซ่ ประเทศไทย พร้อมเดินทางลุยตลาด
ประเทศไทยอย่างเต็มตัว

16 รถบรรทุก

โชคศรีสุข มุ่งมั่นงานขนส่งดิน สร้าง
มาตรฐานคุณภาพระดับสากล

22 ไปกับ Actros

Asian Trucker เดินทางไปพร้อมกับ
Actros เพื่อสัมผัสสมรรถนะที่ยอด
เยี่ยมบนเส้นทางขนส่งระยะไกลของ
MST Logistics

26 รายงานพิเศษ

Scania ยังคงเดินทางสร้างความ
มั่นใจให้กับลูกค้า ด้วยโปรแกรม
สนับสนุนที่หลากหลาย เพื่อสร้างความ
ยั่งยืนให้กับธุรกิจของลูกค้า

32 Spacial Truck

สัมผัสกับรถบรรทุกทุกในรูปโฉมของสถานี
รับบริจาคเลือดเคลื่อนที่สุดทันสมัย

36 ขนส่งข้ามแดน

ตัวจริงของการขนส่งสินค้าข้ามแดนระดับสากล
คริสตัล เน็ตเวิร์ก โลจิสติกส์

42 News&Update

ส่งความคิดเห็นคำแนะนำติชม มาได้ที่ songyot@asiantrucker.com
ติดตาม Asian Trucker ประเทศไทยได้ที่ Facebook Asian Trucker - Thailand
www.asiantrucker.com

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชื่นกมล ศรีสมโภชน์ โทร. 08 1916 5161



ปี 2018 เดินทางมาถึงครึ่งปีแล้ว ภาพรวมของธุรกิจขนส่ง และรถเพื่อการพาณิชย์มีแนวโน้มที่ดี Asian Trucker เดินทางตระเวนไปพูดคุยกับผู้ใช้งานรถเพื่อการพาณิชย์ในการขับเคลื่อนธุรกิจหลายรายหลากหลายรูปแบบ ทุกคนต่างทำงานหนักและก้าวไปข้างหน้าอย่างระมัดระวัง ฉบับนี้เรามีทั้งเรื่องราวของฝั่งผู้ผลิตรถบรรทุกและผู้เช่ารถบรรทุกมานำเสนอผู้อ่าน

ฉบับนี้เรานำเสนอเรื่องราวของรถดัมพ์ ซึ่งเกี่ยวข้องกับงานบรรทุกขนส่งหิน ดิน ลูกกรัง ที่ใช้สำหรับงานก่อสร้างบริษัทโชคศรีสุข ที่บอกกับ Asian Trucker ว่า หลังจากซบเซาอยู่พอสมควร แวดวงก่อสร้างเริ่มกลับมาคึกคักเมื่อปลายปี 2017 ที่ผ่านมา ทำให้สามารถกลับมาเดินหน้างานดินได้อีกครั้ง

รวมถึงการเฝ้าเกาะติดเรื่องราวของรถบรรทุกฟูโซ่และ DCVT ผู้ดูแลแบรนด์ฟูโซ่เจ้าเดียวอย่างเป็นทางการในประเทศไทย นั่งลงสนทนากับผู้บริหารหนุ่มชาวเยอรมัน ซึ่งแสดงออกอย่างชัดเจนว่าประเทศไทยเป็นตลาดสำคัญ และฟูโซ่พร้อมแล้วที่จะลุยตลาดอย่างเต็มที่

ในส่วนของภาระขนส่งสินค้าข้ามแดน ดูเหมือนเป็นเรื่องที่ได้รับความสนใจ หลังจากตลาดส่งออกผลไม้ถูกพูดถึงอย่างมาก

ครึ่งปีหลังนี้น่าจะเป็นช่วงเวลาของการเดินหน้าอย่างเต็มกำลัง ทั้งฝั่งผู้ประกอบการขนส่ง แวดวงก่อสร้างและผู้ผลิตรถเพื่อการพาณิชย์ทั้งฝั่งเอเชียและยุโรป

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ



ท่านสามารถส่งความคิดเห็นคำแนะนำติชม มาได้ที่ songyot@asiantrucker.com
หรือที่ Facebook Asian Trucker - Thailand
www.asiantrucker.com

เริ่มแล้ว “ชุมชนท่องเที่ยว OTOP นวัตวิถี” มุ่งพัฒนาชุมชน “มั่งมี ศรีสุข” อย่างยั่งยืน

พช. พัฒนาชุมชน

ฤกษ์ยามยามดึกกลามเดือนมิถุนายน 2561 ที่พัฒนา “พลเอก อุนพงษ์ เฝ้าจินดา” รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย ในฐานะหัวเรือใหญ่ เป็นประธานเปิดกิจกรรม “Kick off โครงการชุมชนท่องเที่ยว OTOP นวัตวิถี” และสัมมนาการขับเคลื่อนชุมชนท่องเที่ยว ภายใต้โครงการชุมชนท่องเที่ยว OTOP นวัตวิถี โดยมีผู้เข้าร่วมประชุมเกือบสองพันคน ตั้งแต่ปลัดกระทรวงฯ ไปจนถึงรองผู้ว่าราชการจังหวัด หัวหน้าส่วนราชการจังหวัด ภาคเอกชน พัฒนาการจังหวัด และพัฒนาการอำเภอ เรียกว่าจัดกันมาเต็มกับกระทรวงมหาดไทยกันเลยทีเดียว



งานนี้ “อภิชาติ โตดิลกเวชช์” อธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน แม่งานใหญ่ในการจัดกิจกรรม “Kick off โครงการชุมชนท่องเที่ยว OTOP นวัตวิถี” เตรียมพร้อมสรรพกำลังทุกฝ่าย เพื่อให้ปรากฏการณ์ใหม่ของการพลิกโฉมการพัฒนา OTOP สำเร็จลุล่วงให้จงได้ เพราะนั่นหมายถึงความอยู่ดีกินดีของพี่น้องประชาชนระดับฐานรากที่จะปรับขึ้นไปสู่ระดับ “มั่งมี ศรีสุข” ผ่านเกณฑ์ชี้วัดตามแนวทาง “การประเมินหมู่บ้านเศรษฐกิจพอเพียงต้นแบบ” ครบทุกข้อ

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทยฉายภาพชัดเจนนโยบายการพัฒนาของรัฐบาลที่เคลื่อนทุกโครงการไปพร้อมกัน เพื่อให้ต่างเป็นกำลังหนุนซึ่งกันและกัน โดยมุ่งเน้นการแก้ไขปัญหาความเหลื่อมล้ำของประชาชน ใช้หลัก “ประชารัฐ” บูรณาการทุกภาคส่วน ทำงานร่วมกันภายใต้โครงการ “ไทยนิยม ยั่งยืน”

“โครงการชุมชนท่องเที่ยว OTOP นวัตวิถี” นี้ นับเป็นการพลิกโฉม OTOP ที่ดำเนินงานมาต่อเนื่อง 16 ปี เป็นจุดเริ่มต้นการเปลี่ยนผ่านยุคการผลิตสินค้า OTOP ออกจากชุมชน คือแทนที่จะต้องขนสินค้าไปขายตามงานอีเว้นท์ต่างๆ ที่ปีหนึ่งมีเพียงไม่กี่ครั้ง และเป็นกลุ่มสินค้าเดิมๆ ที่ได้รับการพัฒนาแล้วได้รับคัดเลือกให้ไปออกงาน เปลี่ยนเป็นการสร้างรายได้ตามความต้องการ ด้วยการสร้างระบบให้เกิดการขายสินค้าอยู่ในชุมชน และเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยว

ในชุมชน ดังนั้นชุมชนที่ได้รับการพัฒนาศักยภาพจะสามารถสร้างรายได้ที่เกิดการกระจายตัวทั่วถึงทั้งชุมชน มีรายได้ตลอดทั้งปี

อธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน สรุปภาพให้เห็นแบบกระชับว่า ชาวบ้านมีหน้าที่ทำชุมชนให้หน้าอยู่ เตรียมความพร้อมรับนักท่องเที่ยวที่จะเข้ามาสู่ชุมชน พร้อมกับการพัฒนาสินค้า OTOP ของชุมชนให้พร้อมขายควบคู่กัน เพื่อสร้างรายได้มาสู่แต่ละชุมชน ขณะที่รัฐบาลมีหน้าที่ประชาสัมพันธ์และทำการตลาดนำนักท่องเที่ยวไปสู่ชุมชน ผ่านการบูรณาการร่วมกันระหว่างหน่วยงานด้านการท่องเที่ยวที่มีอยู่แล้ว เพราะแต่ละปีเฉพาะนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาในประเทศไทยขณะนี้มากถึง 35 ล้านคน และไทยเที่ยวไทยก็เกินกว่า 60 ล้านคน (ครึ่ง) ต่อปี

ทั้งนี้ได้มีการตั้งเป้าหมายความสำเร็จของโครงการไว้ว่าผลิตภัณฑ์ OTOP ในกลุ่ม D หรือกลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา หรือถ้าภาษาชาวบ้านคือกลุ่ม OTOP ที่ยังไม่ถึง 3 ดาว โดยกลุ่มนี้จะได้รับการพัฒนาราว 60,000 ผลิตภัณฑ์ เพราะมีการกำหนดกันไว้ว่าแต่ละชุมชนจะต้องพัฒนาสินค้าชุมชนละ 10 รายการ จากจำนวนชุมชนในโครงการ 3,273 ชุมชน/หมู่บ้าน ซึ่งกระจายอยู่ที่ 76 จังหวัด ขณะที่อีกราว 30,000 ผลิตภัณฑ์จะเป็นการพัฒนาจากโครงการอื่นของส่วนกลาง

ภาพรวมทั้งหมดผลสัมฤทธิ์ของ “โครงการชุมชนท่องเที่ยว OTOP นวัตวิถี” นี้ ชี้นำไปที่การลดความเหลื่อมล้ำ การกระจายรายได้สู่เศรษฐกิจฐานราก การพัฒนาคุณภาพชีวิตดีขึ้น ผู้คนมีความสุขมากขึ้น และท้ายสุดคือชุมชนเข้มแข็งยั่งยืน เพราะชาวบ้านมีส่วนร่วมในการคิดพัฒนาชุมชนของตนเอง ภายใต้แนวคิด “ร่วมสุข ร่วมวิถี ร่วมสมัย” สมดังเจตนารมณ์ที่รัฐบาลมุ่งมั่นขับเคลื่อนสร้างความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง โดย “การใช้พลังคนไทย ในการขับเคลื่อนประเทศไปสู่ความยั่งยืน” และนับเป็นอีกครั้งที่การขับเคลื่อนโครงการผ่านนโยบายจากภาครัฐ มุ่งเน้นผลประโยชน์ของประชาชนส่วนใหญ่ฐานรากของประเทศอย่างเป็นรูปธรรม ดังที่ “พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา” นายกรัฐมนตรี เน้นย้ำเสมอว่า “เราจะเดินหน้าไปด้วยกันและไม่ทิ้งใครไว้ข้างหลัง” (Stronger, Together and Leave No One Behind)



ฟูโซ พร้อมเดินหน้าเต็มที ตลาดประเทศไทย

Fuso ประเทศไทยเปิดตัวรถบรรทุก Fuso รุ่น FJ 2528C คุณสมบัตินวัตกรรมสามารถรองรับน้ำหนักได้ถึง 13 ตัน มีแรงขับเคลื่อน 280 แรงม้าพร้อมแรงบิด 1,100 นิวตันเมตร ที่ 1,200 ถึง 1,600 รอบต่อนาที ถือว่าสูงที่สุดสำหรับรถในระดับเดียวกัน อีกทั้งยังมีรถโมบิลรุ่น FJ 2528 RMC และรถดัมปี 6 ล้อรุ่น FI 1217C เมื่อต้นเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา

Asian Trucker มีโอกาสได้ทดสอบ FJ 2528C บนสนามทดสอบที่ Fuso สร้างขึ้น โดยจำลองให้มีความคล้ายคลึงกับพื้นที่การใช้งานจริง แม้ว่าจะเป็นการทดสอบสั้นๆ ซึ่งคงจะบอกอะไรไม่ได้มากนัก แต่สิ่งหนึ่งที่เรารู้สึกได้เมื่อก้าวขึ้นไปนั่งหลังพวงมาลัยคือ ห้องโดยสารได้รับการออกแบบมาอย่างดี ทัศนวิสัยในการมองด้านหน้าและด้านข้างดีมาก วัสดุภายในไม่ว่าจะเป็นบริเวณคอนโซลหน้า พวงมาลัย เป็นวัสดุคุณภาพเบาที่นั่งคนขับรองรับสรีระได้อย่างดี รวมถึงกำลังของเครื่องยนต์ที่ยอดเยี่ยม มีแรงบิดสูงในรอบต่ำ แม้เครื่องยนต์จะมีขนาดเล็กกว่าคู่แข่งในตลาด แต่พลังกำลังที่ได้จากเครื่องยนต์ตัวนี้ของ Fuso บอกเลยว่าไม่ธรรมดา อีกทั้งยังได้ในเรื่องของอัตราการสิ้นเปลืองเชื้อเพลิงที่ดีด้วย

บนสนามทดสอบที่ถูกออกแบบและสร้างขึ้นเพื่อใช้เฉพาะงานในครั้งนี้ เป็นการทำงานร่วมกันระหว่าง Fuso และ สถาบันสอนขับรถ ID Drive เป็นความรู้สึกที่แตกต่างออกไปสำหรับเราในฐานะที่ไม่ได้เป็นผู้ใช้งานรถบรรทุกในชีวิตประจำวัน เมื่อกลุ่มเป้าหมายหลักที่ Fuso วางไว้เป็นกลุ่มก่อสร้าง ลักษณะของตัวสนามจึงถูกออกแบบมาเพื่อให้รถบรรทุกรุ่น FJ 2528C ได้โชว์ขีดความสามารถของตัวรถและเครื่องยนต์ เราสังเกตเห็นว่านอกจากเจ้าของกิจการที่ได้ขึ้นทดสอบขับชี่ยังมีคนขับรถตัวจริงที่มาร่วมงานด้วย รวมทั้งคนที่อยู่นอกเหนือออกไปจากการมีส่วนร่วมโดยตรงกับรถบรรทุกมีโอกาสได้ขึ้นทดลองขับด้วย ซึ่งมีทั้งผู้ชายและผู้หญิง โดยสามารถขับชี่ยไปตามเส้นทางได้ แสดงให้เห็นว่ารถถูกออกแบบให้ควบคุมได้ง่าย ทำให้คนขับไม่เหนื่อยล้าในการทำงานแต่ละวัน

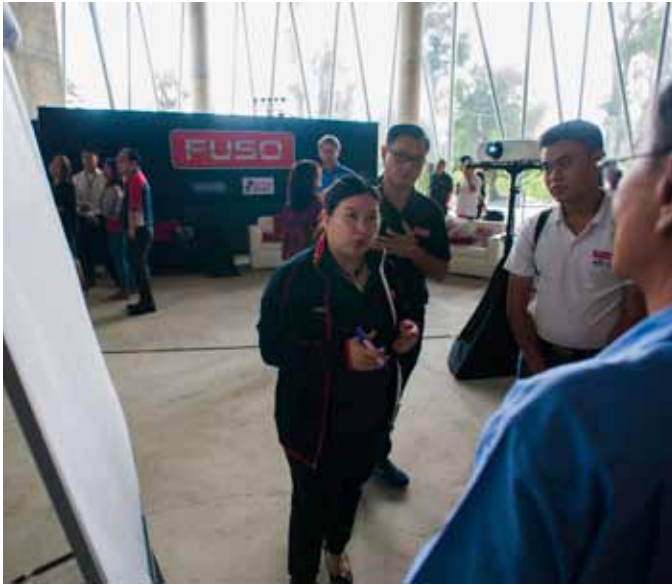
แต่ในความเป็นจริงแล้ว Fuso FJ 2528C ไม่ได้เฉพาะเจาะจงสำหรับงานก่อสร้างเท่านั้น โครงสร้างทางวิศวกรรมเครื่องยนต์ที่ทรงพลังจากเดมเลอร์ ทำให้ FJ 2528C สามารถประกอบร่างขึ้นเป็นเครื่องมือที่เหมาะสมสำหรับการใช้งานที่แตกต่างหลากหลายสำหรับการขนส่งทุกรูปแบบ

Asian Trucker เข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของงานอีเวนต์สำคัญแห่งปี 2018 ของ Fuso ผ่านมาสองปีหลังจากการเปิดตัว DCVT หรือ เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วิสียูเคิล (ประเทศไทย) ให้ตลาดรับรู้ ในฐานะผู้ดูแลแบรนด์ Fuso แต่เพียงผู้เดียวในตลาดประเทศไทย งานนี้จัดขึ้นที่ Amata Castel ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร

มั่นใจได้เต็มเปี่ยม
กับรถบรรทุกที่
เราสร้าง

FUSO





เราเข้าร่วมงานตั้งแต่วันแรก ซึ่งในวันแรกของงานเป็นส่วนของการขับเคลื่อนภายในองค์กรทั้งในส่วนของ DCVT และดีลเลอร์ของ Fuso ทั้งดีลเลอร์รายเดิมและรายใหม่ ได้มีโอกาสเข้าร่วม Workshop ด้วยกัน ในส่วนของ Workshop ยังแบ่งแยกออกไปในส่วนของผู้บริหาร ส่วนของทีมงาน และยังมีการทำ Workshop ในส่วนของผู้บริหารรุ่นใหม่ด้วย

เราเห็นอะไร เราเห็นพลังงานบวกกระจายอยู่ทั่วพื้นที่การจัดงาน พลังงานที่พร้อมจะนำพาแบรนด์ Fuso ให้ก้าวไปข้างหน้า พลังงานที่พร้อมจะช่วยสนับสนุนลูกค้าของ Fuso ให้ได้รับสินค้าและบริการที่ดีที่สุด

DCVT บอกว่าการ Workshop ถือเป็นการสร้างมุมมองใหม่ในการทำงาน การบริหารงาน ให้เกิดความเข้าใจในความ เป็นแบรนด์ร่วมกัน กระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ ความคิดเชิงสร้างสรรค์ในการบริหารงาน ทำงาน เข้าใจในองค์กรสินค้า เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ผลดีคือ การดำเนินการมีความสอดคล้องระหว่างดีลเลอร์และบริษัทแม่ ส่งผลให้การดูแลลูกค้าสามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

Asian Trucker ในฐานะผู้สังเกตการณ์ เราคิดว่ากิจกรรม เช่นนี้เป็นกิจกรรมเชิงสร้างสรรค์ บางทีผู้เข้าร่วมอาจรู้สึก คล้ายเป็นนักเรียน แต่การออกจากสิ่งแวดล้อมที่คุ้นเคย มาเข้าร่วมกิจกรรมเช่นนี้ เป็นแรงผลักดันกระตุ้นที่สำคัญ และจำเป็น

หลังจากที่อยู่ในภาวะคล้ายจำศีล ในช่วงรอยต่อของการเปลี่ยนผ่าน ตลาดได้แต่ตั้งคำถามว่า Fuso ในประเทศไทย จะเป็นอย่างไร ไม่มีใครรู้ดีกว่าเดมเลอร์ ผู้ที่เป็นเจ้าของแบรนด์ตัวจริง พวกเขาวางแผนและกำหนดทิศทางอย่างละเอียดและชัดเจนก่อนที่จะเปิดเผยต่อตลาด ซึ่งแสดงให้เห็นว่าจริงจังกับตลาดประเทศไทยมากแค่ไหน

ปี 2016 เดมเลอร์ ได้จัดตั้งบริษัท เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วิถีเคิล (ประเทศไทย) ขึ้น หรือที่เรียกว่า DCVT ซึ่งบริษัทนี้เป็นของเดมเลอร์ 100% โดยจะเป็นผู้ดูแลธุรกิจรถเพื่อการพาณิชย์ในประเทศไทยทั้งหมด

Fuso นับเป็นแบรนด์เก่าแก่ ปัจจุบันอยู่ในตลาดมายาวนานถึง 86 ปีแล้ว โดยปรากฏตัวครั้งแรกเมื่อปี 1923 เป็นการผลิตรถโดยสารในชื่อรุ่น B46 ปัจจุบัน Fuso มีอายุ 86 ปี ผลิตรถที่ภายใต้ตราสินค้า Fuso มีมาตรฐานและคุณภาพที่น่าเชื่อถือ เต็มเปี่ยมไปด้วยประสิทธิภาพ ทั้งในแง่ของการใช้งานและการลงทุนทางธุรกิจ มีการออกแบบที่สวยงาม แข็งแกร่ง คำนึงถึงประโยชน์ในการใช้งานสูงสุด อีกทั้งยังอยู่ภายใต้การดูแลและงานบริการที่ได้มาตรฐานเอาไว้ใส่

สำหรับ DCVT เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วิถีเคิล (ประเทศไทย) ผู้บริหารหนุ่มที่ชื่อว่า Sascha Ricanek (ซาซ่า) ชาวเยอรมัน ผู้ซึ่งมาพร้อมพลังงาน ความกระตือรือร้นเต็มเปี่ยม พร้อมจะส่งต่อสู่ทีมงานและผู้คน



รอบข้าง แน่ใจว่าเป็นผู้ที่จะนำพา Fuso โดดเด่นไปในตลาดประเทศไทย หลายคนเชื่อว่ามันไม่ใช่งานที่ง่าย ในตลาดที่มีการแข่งขันกันดุเดือดและมีเจ้าตลาดที่เข้มแข็งยึดหัวหาดอยู่ แต่ว่าเพียงแค่สองปีหลังจากที่ DCVT เริ่มต้นงานของพวกเขา เรามองเห็นได้ถึงสัญญาณของความเปลี่ยนแปลง แน่ใจว่ามันย่อมเป็นสัญญาณเชิงบวกสำหรับ Fuso

แรกเริ่มนั้นคำถามจากตลาดและลูกค้าคือ ศูนย์บริการที่จะมาดูแลลูกค้า อะไหล่ที่จะมาสนับสนุนการใช้งาน สิ่งเหล่านี้ทีมงานของ DCVT รับรู้และตระหนักดี งานที่พวกเขาทำในช่วงแรกเริ่มอาจจะยังไม่แสดงผลในทันที

ทันใด เปรียบเสมือนการปลูกต้นไม้ที่ต้องใช้เวลา ในที่สุดเมื่อทุกอย่างเริ่มเข้าที่เข้าทางระหว่างทีมงานประเทศไทยและผู้บริหารจากเยอรมัน เราจึงได้เห็นความชัดเจนและได้เห็นถึงผลลัพธ์จากความมุ่งมั่นของ DCVT กับ Fuso ในตลาดประเทศไทย

งานที่จัดขึ้นครั้งล่าสุดนี้ มีดีลเลอร์รายใหม่ได้รับการแต่งตั้งเพิ่มขึ้น ดีลเลอร์เก่าได้รับการสนับสนุนอย่างเต็มที่ โปรดักซ์มีพร้อม รวมทั้งพาร์ทเนอร์ที่เข้ามาทำงานร่วมกันในเรื่องของการประกอบตัวถังให้เป็นไปตามลักษณะการใช้งานของลูกค้า รวมไปถึงการเปิดตัวสินค้าใหม่ Fuso รุ่น FJ 2528C ซึ่งได้รับความสนใจจากกลุ่มเป้าหมายทั้งในเรื่องของราคาและคุณสมบัติที่ดี เมื่อผนวกเข้ากับงานหลังบ้านที่ประกอบไปด้วยอะไหล่ งานบริการ ทำให้ Fuso พร้อมจะเดินหน้าอย่างเต็มกำลัง

Asian Trucker มีโอกาสสนทนากับผู้ที่อยู่ในแวดวงรถเพื่อการพาณิชย์หลายคนที่มาร่วมงาน สิ่งที่ทุกคนพูดคล้ายคลึงกันคือโปรดักซ์มีความโดดเด่น และราคาที่ตั้งไว้เป็นสิ่งที่ดึงดูดความสนใจได้เป็นอย่างดี อีกทั้งโปรดักซ์ที่ถูกนำเสนออีกหาได้มีเพียงรุ่นเดียวเท่านั้น แม้ว่าภาพรวมดูเหมือนทิศทางตลาดจะให้ความสำคัญกับงานก่อสร้างก็ตามที่

ในงานเรายังได้เห็นรุ่นคลาสสิกของ Fuso ซึ่งเป็นรถบรรทุกทุกเล็กที่เหมาะกับการขนส่งภายในตัวเมืองและรอบๆเมือง คือ Fuso Canter งานออกแบบรุ่นใหม่ยังคงความละม้ายที่สามารถเชื่อมโยงไปหารุ่นพี่ของมันได้เป็นอย่างดี เมื่อทดลองขึ้นไปนั่งหลังพวงมาลัย มุมมองจากตำแหน่ง



คนขับมีทัศนวิสัยการมองเห็นที่ดีมาก กระจกบานใหญ่กว้าง เปิดมุมมองแบบ Wide Angel ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการขนส่งในเมืองที่รถต้องวิ่งไปบนถนนที่มีการจราจรคับคั่ง ต้องวิ่งเข้าออกตามตรอกซอกซอยเล็กๆ นอกไปจากนั้น ตัวถังและแชสซีที่แข็งแรงยังสามารถประกอบร่างได้หลากหลายรูปแบบตามความต้องการของลูกค้าที่จะนำไปใช้งานกับธุรกิจของตัวเอง Sascha บอกกับเราว่าไม่มีคำตามท้ายอะไรจะเหมาะกับ Canter เท่ากับ Smart Truck

Fuso Driver

ในแวดวงรถเพื่อการพาณิชย์ ทุกคนต่างทราบดีว่าคนขับเป็นทรัพยากรที่มีค่า แต่ในขณะที่เดียวกันคนขับก็เป็นปัญหาที่น่าปวดหัวด้วยเช่นกัน มีปัญหาหลายอย่างให้ต้องจัดการ Fuso รับรู้ถึงปัญหาเหล่านี้ดี และคิดว่า Fuso น่าจะเป็นส่วนหนึ่งในการร่วมแก้ปัญหาให้ได้ Sascha กล่าวว่ “เราจะช่วยลูกค้าของเราให้ดีที่สุดได้อย่างไร?” และความคิดสำหรับ Fuso Drive จึงเกิดขึ้น โดย Fuso ร่วมมือกับ ID-Driver โรงเรียนสอนขับรถชั้นนำในประเทศไทยเพื่อรับสมัครและฝึกอบรมคนขับให้มีความเป็นมืออาชีพ สามารถขับรถได้อย่างปลอดภัย มีความรับผิดชอบ โดยรุ่นแรกเป็นผู้หญิงทั้งหมด

Fuso Drive เป็นโครงการที่ส่งเสริมสนับสนุนและสร้างอาชีพให้กับสุภาพสตรี Fuso ทำการวิจัยพูดคุยกับลูกค้า พบว่า



ด้วยความมุ่งมั่น และพื้นฐานที่ถูกปูมาไว้ อย่างดีแล้วจาก โปรแกรม Fuso Driver ทำให้เธอสามารถทำหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายได้อย่างดี

ลูกค้ามีปัญหาในเรื่องของการขาดแคลนคนขับ ในประเด็นนี้ย่อมหมายถึงคนขับรถที่ดีด้วย Fuso ตั้งคำถามให้กับตัวเองว่า เราจะช่วยลูกค้าของเราให้ดีที่สุดได้อย่างไร จึงเป็นที่มาของโครงการ Fuso Driver ขึ้น

สิ่งที่เป็หัวใจสำคัญของโครงการ Fuso Drive คือการสร้างทักษะการขับที่ถูกต้อง การสร้างให้มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ การสร้างให้เป็นนักขับที่คำนึงถึงความปลอดภัยบนท้องถนนเป็นสำคัญ การสร้างให้เป็นนักขับที่มีความเป็นมืออาชีพ (และที่สำคัญคือการสร้างโอกาสให้กับผู้หญิง) โดยโปรแกรมนี้มีแพ็คเกจที่ลูกค้าสามารถเลือกซื้อรถที่พร้อมคนขับสำหรับไปทำงานได้เลย

นักขับหญิงรุ่นแรกแม้จะไม่ได้ไปทำหน้าที่เป็นคนขับทั้งหมด แต่ในรุ่นหลายคนก็เกี่ยวข้องอยู่กับธุรกิจขนส่งไมทางใดก็ทางหนึ่ง เรามีโอกาสได้นั่งสนทนากับรัตติกา จันฤทัย หรือ อู๋ Fuso Drive รุ่นหนึ่ง ถึงความเปลี่ยนแปลงในชีวิตของเธอหลังจากได้เข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของโปรแกรม Fuso Drive

ทุกวันนี้เธอมีหน้าที่เป็นพนักงานขับรถของบริษัทเคมิแมน อู๋บอกกับเราว่า โปรแกรม Fuso Drive เป็นโปรแกรมที่ดีมาก เปิดโอกาสให้ผู้หญิงได้ผ่านเข้าสู่กระบวนการเรียนรู้ในทักษะเกี่ยวกับการขับที่รถบรรทุกขนาดใหญ๋ กับสถาบันฝึกสอนที่ได้รับการยอมรับอย่าง ID Driver

เธอสนใจและมุ่งมั่นที่ก้าวเข้าสู่แวดวงนักขับรถบรรทุกมานาน จากการพูดคุยทราบว่าอู๋อยู่ในแวดวงขนส่งอยู่แล้ว เพียงแต่ไม่ได้ทำหน้าที่คนขับ หากแต่งงานที่รับผิดชอบต้องเกี่ยวพันอยู่กับคนขับรถ ในบทบาทของการบริหารจัดการ เธอคิดว่าหากมีความรู้ทักษะเรื่องการขับที่รถบรรทุกเพิ่มขึ้นมา น่าจะทำให้การทำงานนั้นมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ในขณะเดียวกันเมื่อคลุกคลีอยู่กับคนขับเธอก็เห็นว่าอาชีพนี้มีความน่าสนใจและอยากจะทำลองทำดูบ้าง เมื่อได้เห็นการเปิดรับสมัครผู้หญิงเข้าร่วมโครงการ Fuso Driver จึงไม่รีรอที่จะคว้าโอกาสไว้

เมื่อผ่านกระบวนการเรียนรู้ทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติจาก Fuso Driver จนได้ใบขับขี่สาธารณะสำหรับรถบรรทุกขนาดใหญ่มาเป็นที่ยอมรับ เธอก็ได้รับติดต่อสัมภาษณ์งานกับบริษัทเคมิแมน อู๋บอกว่าถูกสัมภาษณ์นานถึงสามชั่วโมง เมื่อสัมภาษณ์จบในขณะที่ขับรถกลับบ้านทางเคมิแมนก็โทรมาแจ้งว่าตกลงรับเธอเข้าทำงานในตำแหน่งพนักงานขับรถของบริษัท

แต่ชีวิตจริงก็ไม่ได้ง่ายเหมือนขับรถในสนามฝึก มีหลายอย่างต้องเรียนรู้เพิ่มเติม อาทิ หางลากเป็นแบบสั้น แต่เธอนัดแบบหางยาวมากกว่า ต้องปรับตัว ท่ามกลางเพื่อนร่วมงานที่เป็นผู้ชายทั้งหมด ผู้มาใหม่อายุน้อยที่สุดแถมยังเป็นหญิงด้วย นอกจากต้องปรับตัวแล้วยังต้องเอาชนะใจพี่ๆ ที่เป็นผู้ชายทั้งหลาย แต่เธอก็สามารถสอบผ่านทุกอุปสรรคแม้ว่าจะต้องเครียดอยู่พักหนึ่ง แต่ด้วยความมุ่งมั่น และพื้นฐานที่ถูกปูมาไว้ อย่างดีแล้วจาก Fuso Driver โปรแกรม ทำให้เธอสามารถทำหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายได้อย่างดี เอาชนะใจพี่ๆ ผู้ชาย และกลายมาเป็นน้องรักของ



Fuso ตั้งมั่นอยู่ในค่านิยมสี่ประการ

1. คุณภาพที่น่าเชื่อถือ
2. ความคุ้มค่าในการเป็นเจ้าของ
3. การออกแบบที่แข็งแกร่งเพื่อการใช้งานที่แท้จริง
4. การบริการที่เอาใจใส่ทุกมุม





Sascha Ricanek

CEO

Daimler Commercial Vehicles Thailand

ทีมเป็นส่วนหนึ่งของทีมได้

Asian Trucker ได้มีโอกาสนั่งคุยกับบุคคลสำคัญ ผู้อยู่เบื้องหลังโฉมหน้าใหม่ของ Fuso ประเทศไทย ช่วงเช้าตรู่ก่อนที่งานวันที่สองซึ่งเป็นวันสำคัญจะเริ่มต้นขึ้น

Sascha เล่าเกี่ยวกับความเป็นมาของเขาให้กับเราฟัง หนุ่มเยอรมันผู้มีพ่อเป็นชาวเช็กและคุณแม่เป็นชาวเดนมาร์ก อาจจะถูกแปลสำหรับผู้บริหารหนุ่มที่ดูแลเกี่ยวกับธุรกิจยานยนต์ที่จบการศึกษาจากมหาวิทยาลัยด้วยวิชาเอกที่เกี่ยวกับการจัดการเรื่องกีฬา

สำหรับการทำงาน Sascha เล่าให้ฟังว่าเขาชอบความท้าทาย ฉายาหนึ่งที่เขาได้รับมาจากการทำงานคือ อินเดียน่าโจนส์ เนื่องจากประสบการณ์การทำงานที่ถูกบริษัทส่งออกไปทำงานในต่างแดนในบทบาทของผู้บุกเบิกและริเริ่ม ซึ่งโดยแท้จริงแล้ว Sascha เองก็ยอมรับว่าเขาเป็นคนชอบเดินทางและชอบงานที่ท้าทาย

กับเดมเลอร์นั้น Sascha ได้รับการชักชวนจากนายเก่าที่เคยร่วมงานให้เข้ามาทำงาน และดูเหมือนว่าบทบาทที่เขาได้รับยังคงเดิม นั่นคือถูกส่งไปเริ่มต้นในประเทศที่ทุกอย่างเป็นศูนย์ หนึ่งในงานที่ท้าทายคือการทำงานที่อินเดีย Sascha เป็นหนึ่งในสมาชิกหลักของทีมสร้างโรงงานแห่งใหม่สำหรับรถบัสเดมเลอร์ในอินเดีย สิ่งที่เกิดขึ้นทำให้เขากลายเป็นผู้เชี่ยวชาญในการจัดการงานที่ยากลำบากในตลาดใหม่ ในขณะที่เริ่มต้นงานในอินเดีย สำนักงานของเขาคือล็อบบี้ของโรงแรม การทำงานมีความท้าทายมากมาย ต้องแก้ไขปัญหาหลากหลาย และไม่เพียงแต่เป็นการแก้ไขปัญหารธรรมดาฯ ยังต้องเป็นการแก้ปัญหาที่สร้างสรรค์ด้วย จนในที่สุดสามารถจัดตั้งโรงงานและดำเนินการผลิตได้ วันนี้เดมเลอร์บัสสามารถขายรถโดยสารได้มากกว่า 1,000 คันในอินเดีย

สำหรับประเทศไทยนับตั้งแต่วันแรกที่เข้ามาจนถึงวันนี้มีความเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นมากมาย Fuso ผ่านช่วงเวลาของการหยุดนิ่งในช่วงเปลี่ยนผ่าน ผู้คนในแวดวงรถเพื่อการพาณิชย์ต่างคาดเดาไปต่างๆ นานา ไม่มีใครรู้ว่าเดมเลอร์จัดการอะไรอยู่ภายใน จนกระทั่งเมื่อมีการประกาศตั้ง เดมเลอร์คอมเมอร์เชียล วิฮีเคิล (ประเทศไทย) หรือ DCVT ขึ้น ความชัดเจนเกี่ยวกับ Fuso ในประเทศไทยก็ปรากฏชัด และตลาดรถเพื่อการพาณิชย์ก็ได้อธิบายกับผู้บริหารหนุ่มชาวเยอรมัน

เมื่อ DCVT เปิดตัวอย่างเป็นทางการ ก้าวแรกทางการตลาดก็ได้เริ่มต้นขึ้น แน่ใจว่ามันไม่ได้ง่ายตาย ท่ามกลางสมรภูมิการแข่งขันที่ดุเดือด โดยเฉพาะคู่แข่งที่เป็นเจ้าตลาดนั้นต่างก็มีดีทั้งโปรดักซ์และงานบริการ ในส่วนของพาร์ทเนอร์มีผู้ที่จากไปและบางส่วนตัดสินใจที่จะยังคงทำงานร่วมกับ Fuso ต่อไป

Sascha กล่าววาทอนนี้ Fuso มีทีมพนักงาน 46 คน ปีที่ผ่านมามียอดขาย 191 คัน ในปี 2561 นี้ FUSO มีเป้าหมายในการขายรถบรรทุกมากกว่า 1,000 คัน เมื่อประเมินจากสถานการณ์ปัจจุบัน เราเชื่อว่ามีความเป็นไปได้ ทีมงานของ Fuso ในยุคใหม่นี้ประกอบไปด้วยมือเก่าของ Fuso ที่ผ่านงานมาอย่างโชกโชน ซึ่งจะเป็นแรงบันดาลใจให้กับทีมงานหนุ่มสาวรุ่นใหม่ร่วมกันขับเคลื่อนให้ Fuso พุ่งไปข้างหน้า

Sascha พูดถึงการสร้างทีมงานของเขาว่า “สิ่งที่สำคัญคือเราต้องหาคนที่มีความคิดที่ถูกต้อง มีความเต็มใจที่จะทำงาน แน่ใจว่าเราอาจปล่อยให้มีความผิดพลาดได้ตราบเท่าที่พวกเขาเรียนรู้จากความผิดพลาดนั้น และความผิดพลาดนั้นจะไม่เกิดขึ้นซ้ำอีก”

Fuso ชัดเจนอย่างยิ่งสำหรับตลาดประเทศไทย พวกเขาได้แสดงให้เห็นถึงความพร้อมในทุกๆ ด้านให้กับลูกค้าและลูกค้าโปรดักซ์มิให้เลือกครบทุกรุ่นตั้งแต่เล็กจนถึงใหญ่ อีกทั้งยังเป็นสินค้าที่เต็มเปี่ยมไปด้วยคุณภาพ ซึ่งผู้ที่มาร่วมงานได้ทดสอบพิสูจน์ด้วยตัวเอง รวมถึงราคาที่เปิดตัวเป็นสิ่งที่สร้างความประทับใจ งานบริการได้รับการแก้ไขและแสดงออกให้ตลาดเห็นทั้งเรื่องของอะไหล่ที่มีครบถ้วน งานบริการกำลังเดินหน้าอย่างเต็มที่ทั้งการเปิดศูนย์บริการใหม่ครบวงจร และการสร้างจุด Touch Point เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้โดยง่าย สิ่งต่างๆ เหล่านี้ จะทำให้ Fuso ก้าวขึ้นมาอยู่ในแถวหน้าของตลาดได้

ໂຮກຄຣີສຸບ



ສຸກັດ ອີນກລ່ອມ



เมื่อไม่ถนัดยกต่ออุปสรรค มุ่งมั่น ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน ความสำเร็จย่อมไม่ไกลเกินเอื้อม

ธุรกิจขนส่งมีหลากหลาย รับขนส่งสินค้าหลากหลายรูปแบบ สุดแต่ที่ว่า ผู้ประกอบการแต่ละรายมีความถนัดในการขนส่งประเภทใด รถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์จึงออกแบบโครงสร้างพื้นฐานที่แข็งแรงเพื่อให้พร้อมสำหรับรองรับตัวถังที่นำมาประกอบสำหรับงานแต่ละชนิดได้

หนึ่งในธุรกิจที่ใช้งานรถบรรทุกแบบหนักหน่วงคือธุรกิจก่อสร้าง เราแวะไปพูดคุยกับ คุณธนศักดิ์ อินทล่อม เจ้าของโชคศรีสุข ซึ่งให้บริการรับเหมารับส่ง หิน ดิน ททราย ลูกกรัง นอกจากนี้ยังมีรถวิ่งน้ำตาด และหัวลากวิ่งตู้ด้วย

ธุรกิจเกิดได้ด้วยเพราะความมุ่งมั่น โอกาสที่ได้รับ และความซื่อสัตย์ในการทำงาน แม้ว่าในช่วงแรกเริ่มของการทำงานจะเต็มไปด้วยปัญหาและอุปสรรค แต่ด้วยทัศนคติการมองโลกเชิงบวก เป็นภูมิคุ้มกันสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้โชคศรีสุขฝ่าฟันและเติบโตในท่ามกลางสมรภูมิที่ดุเดือด

คุณธนศักดิ์เล่าว่าทุนแรกเริ่มที่มีนั้นเป็นเงินที่แม่ให้มาห้าหมื่นห้าพันบาทเท่านั้น มีหน้าสำนักงานแรกยังโดนหลอกซ้ำอีก แต่เมื่อออกรถมาแล้วก็มีแต่เดินหน้าลุยเท่านั้น

กิจการในยุคแรกเริ่มเสมือนการลองผิดลองถูก ย้อนไปตั้งแต่แรกเริ่มมีรถหกล้อวิ่งเครื่องไฟ เปลี่ยนมาเป็นสิบล้อ (ดัมพ์) ขนวัว จนกระทั่งมาถึงงานดิน ซึ่งต่อมาก็ได้กลายมาเป็นงานหลักในการสร้างธุรกิจของโชคศรีสุข



คุณธนศักดิ์เปิดเผยว่าที่สามารถยื่นหยัดอยู่จนถึงทุกวันนี้ต้องขอบคุณผู้ใหญ่ที่มีพระคุณคือคุณจรัญ ผ่องใส ที่คุณธนศักดิ์นับถือเสมือนเป็นพ่อคนที่สอง ให้โอกาส ให้งาน อบรมสั่งสอน จากงานที่มีรถแปดคันเติบโตเรื่อยมาจนกระทั่งปัจจุบันรถในฟลีทมีอยู่เจ็ดสิบกว่าคัน แต่กระนั้นตลอดสายทางของการพัฒนานี้ก็มีโศกนาฏกรรมที่ผ่านมาช่วงเศรษฐกิจไม่ดีวงการเดินไม้ดีต้องขายรถพ่วงออกไปร่วม 35 พ่วง เน้นงานไปที่การวิ่งตู้กับน้ำตาล ปลายปี 2017 ราคาวงการเดินกระเตื้องขึ้นมาจึงกลับมาเน้นพนักงานเดินอีกครั้ง

สำหรับวงการขนส่งดินคุณธนศักดิ์เล่าให้ฟังว่าเรื่องของน้ำหนักบรรทุกที่ภาครัฐกำหนดนั้นมีผลกระทบต่อธุรกิจพอสมควร แต่การทำให้ถูกต้องก็เป็นสิ่งที่ต้องทำ เมื่ออยู่ภายใต้กฎหมายก็ต้องยอมรับ งานขนดินถมดิน ถ้าแอดวานซ์หงายดี ธุรกิจขนดินก็จะดีตามด้วย

ในการบริหารงานนั้นคุณธนศักดิ์เล่าว่างานหลังบ้านในส่วนของสำนักงาน เรื่องบัญชี วางบิลงานเอกสาร เป็นส่วนรับผิดชอบของภรรยา ตนเองดูในส่วนในเรื่องรถเรื่องคนขับและการจัดการเรื่องขับเคลื่อนบริษัท

“สมัยเด็กนั้นพ่อเป็นคนขับรถ ผมโตมาจากลูกคนขับรถ เราขี่รถหลายอย่างมา พ่อเคยโดนเฝ้าแก้วว่าเรื่องอะไรบ้างเขาก็ไปประสพการณ์ตรงนั้นมาปรับใช้บริหารลูกน้อง เรื่องกลโกงคนขับรถอะไรต่างๆ เราผ่านมาหมดแล้ว เราสามารถจัดการได้”

ในยุคปัจจุบันนี้การดูแลรถสะดวกขึ้นกว่าเมื่อก่อนมาก โชคศรีสุขเองก็เจอกับอีกหลายบริษัทในแวดวงขนส่งที่ติดตั้งในเรื่องของ GPS ติดตามรถ ระบบการรูดใบขับขี่ของคนขับ เทคโนโลยีเหล่านี้มีประโยชน์ที่ช่วยให้งานสะดวกสบายขึ้นในการบริหารรถและพนักงานขับรถ คุณธนศักดิ์กล่าวว่าเทคโนโลยีช่วยได้ดี และโชคศรีสุขกำลังจะลงทุนเพิ่มเติมในเรื่องของกล้องติดรถทั้งด้านหน้าและภายในรถ ซึ่งนอกจากจะช่วยเรื่องการเฝ้าระวังแล้วหากเกิดอุบัติเหตุยังสามารถใช้เป็นหลักฐานได้อีกด้วย

สำหรับทีมคนขับรถของโชคศรีสุข คุณธนศักดิ์กล่าวว่า ดูแลกันเหมือนพี่น้อง เป็นเสมือนครอบครัวเดียวกัน ทุกวันนี้ใช้ทั้งพระเดชพระคุณคนขับในทีมของโชคศรีสุขส่วนใหญ่แล้วเป็นการรับเข้าทำงานแบบเพื่อนต่อเพื่อน แต่ก่อนรับเข้าทำงานก็ต้องพูดคุย โดยตัวคุณธนศักดิ์จะเป็นผู้สัมภาษณ์ด้วยตัวเอง

สำหรับการใช้ชีวิตอยู่ในธุรกิจขนส่งที่เกี่ยวข้องอยู่กับทั้งในส่วนของแอดวานซ์ก่อสร้างและขนส่งสินค้า คุณธนศักดิ์เปิดเผยว่า ตนเองเป็นกันเองกับทุกๆ คนที่รู้จักในแวดวงนี้ไม่เคยแบ่งแยกชนชั้นต่อกัน คุณธนศักดิ์ย้ำว่ามีมิตรภาพในแวดวงเดียวกันสำคัญมาก เพราะรถวิ่งไปหลากหลายสถานที่ บางทีไปเกิดปัญหาไกลจากที่ตั้ง เพื่อนฝูงที่อยู่ในจุดนั้นๆ ก็ช่วยกันดูแล รถของเพื่อนฝูงมีปัญหาในพื้นที่ของโชคศรีสุขทางโชคศรีสุขก็ช่วยดูแล

ในอนาคตของตนเองนั้นมองว่า เมื่อสามารถสำเร็จเรื่องผ่อนรถแล้ว อยากรจะหาเวลาเขียนหนังสือเกี่ยวเรื่องราวชีวิตของตนเองที่ต่อสู้ฝ่าฟันอุปสรรคสร้างเนื้อสร้างตัวขึ้นมาจากเด็กที่ไม่มีอะไรคนหนึ่ง แล้วแจกให้ตามโรงเรียนในชนบทเพื่อเป็นแรงบันดาลใจให้กับเด็กๆ

“คนเราต้องรักอาชีพตัวเอง” คุณธนศักดิ์บอกกับ Asian Trucker หลักการที่ใช้ในการดูแลคนขับหาได้มีอะไรบ้างขอคนขับรถของโชคศรีสุข ทุกคนอยู่กันเหมือนพี่น้อง ระวังเจ้านายกับลูกน้องไม่มีอะไรเป็นความลับ ทุกคนอยู่ได้บริษัทอยู่ได้ คนขับของโชคศรีสุขขับประจำรถแต่ละคัน มีหน้าที่ในการดูแลเครื่องมือในการทำงานให้สามารถขับเคลื่อนเดินทางสร้างผลประโยชน์ให้กับบริษัทและตัวของคนขับเอง “เวลาอยู่บ้านคุณรักบ้านไหม ปีหนึ่งคุณอยู่บ้านกี่วัน คุณขับรถปีหนึ่งคุณอยู่กับรถกี่วัน มากกว่าอยู่บ้านอีก รถก็เหมือนบ้านของคุณ เพราะฉะนั้นคุณต้องดูแลรถให้ดี” คุณธนศักดิ์พูดถึงสิ่งที่ตัวเองพูดกับคนขับรถของโชคศรีสุข สำหรับคนขับรถความผิดเล็กน้อยก็อาจเกิดขึ้นได้บ้าง แต่เรื่องที่ยอมกันไม่ได้เลยคือเรื่องยาเสพติด ลักขโมย ถ้าพบมีโทษสถานเดียวคือ “ออก”



มาตรฐานในการทำงาน คุณภาพของงานเป็นสิ่งสำคัญที่ทีมงานทุกคนของโซคศรีสุขจะต้องร่วมกันสร้างและรักษาไว้ โซคศรีสุขลงทุนในเครื่องมือสำหรับงานดินครบถ้วน งานถมดินนั้นมิใช่ มีเพียงแค่รถบรรทุกทุกดินเท่านั้น ในกระบวนการยังต้องมีรถอีกหลายประเภท อาทิ รถตักดิน รถแทรกเตอร์ รถน้ำ รถไม้กวาด “บริเวณหน้างานของโซคศรีสุขจะต้องเรียบร้อย” คุณธนศักดิ์พูดถึงการทำงานดิน เรื่องเศษดินตกตามรยทางจะต้องไม่มี บริเวณถนนด้านหน้าไซต์งานจะต้องดูแลให้สะอาด ด้วยเหตุนี้การลงทุนในเรื่องเครื่องมือเครื่องไม้จึงไม่ใช่เฉพาะรถบรรทุกเพียงอย่างเดียว เพื่อให้งานที่รับผิดชอบดำเนินไปอย่างราบรื่นเรียบร้อย การลงทุนกับเครื่องมือต่างๆ จึงเป็นสิ่งจำเป็นและต้องทำ

เมื่อผลงานที่ทำการออกมาดี งานที่ได้รับมาจากการบอกต่อๆ กันไปของลูกค้าจึงเกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ ในการดูแลเครื่องมือเครื่องมือนั้นอุปกรณ์ของโซคศรีสุขเป็นของใหม่หมดเพื่อตัดปัญหาเรื่องการเสียบของเครื่องมือ รถบรรทุกมีแผนกทีมช่างที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญคอยดูแล คุณธนศักดิ์กล่าวว่าเรื่องปัญหาหารถเสียกลางทาง

แทบจะไม่มีเลย นอกจากเรื่องอุบัติเหตุเล็กๆ น้อยๆ บางครั้ง

สำหรับในเรื่องของรถบรรทุกนั้นเลือกใช้โซคศรีสุขเพราะเริ่มต้นมาที่บออิซูซุ ที่สำคัญคือผู้แทนจำหน่ายอิซูซุที่เป็นคู่ค้ากันนั้นดูแลโซคศรีสุขมาอย่างดีโดยตลอด ทั้งในช่วงที่เติบโตได้ดี ช่วงที่มีปัญหาก็ให้ความช่วยเหลือ ซึ่งคุณธนศักดิ์กล่าวว่าตรงนี้เป็นเรื่องสำคัญมาก ในส่วนของกระบะดัมพ์ และพ่วงดัมพ์ทุกวันนี้ทั้งหมดของโซคศรีสุขอยู่ที่อุสหะกิจ

อะไรสำคัญที่สุดสำหรับการทำธุรกิจ “ผมถูกปลูกฝังมาตั้งแต่เด็ก เราทำกิน ต้องอย่าไปสร้างความเดือดร้อนให้คนอื่น รับผิดชอบต่อส่วนร่วม มีความซื่อสัตย์” คุณธนศักดิ์บอกกับ Asian Trucker เช่นนั้น

แน่นอนว่าในแวดวงขนส่งก็แจกเช่นสังคัมฯ หนึ่งย่อมมีความหลากหลาย แต่สิ่งที่ชัดเจนที่สุดคือผู้ที่กล้าจะทำในสิ่งที่ถูกต้อง คำนึงถึงคุณภาพของงานเป็นสิ่งสำคัญ มีความมุ่งมั่นที่จะดูแลทั้งบริษัท พนักงาน ให้เติบโตไปด้วยกัน และมีความรับผิดชอบต่อสังคมส่วนรวม ย่อมที่จะได้รับการยอมรับและประสบความสำเร็จในเส้นทางที่มุ่งไปอย่างไม่ต้องสงสัย





จอมพลังยักษ์ใหญ่จากสตูดิโอการ์ด เยอรมัน Mercedes Benz Actros บน เส้นทางขนส่งสินค้าระยะไกลของ MST Logistics

Asian Trucker มีโอกาสได้ร่วมเดินทางไปกับ Actros (2644) ของบริษัทขนส่งสินค้าชั้นนำ MST Logistics ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการขนส่งสินค้าสด (อาทิ ผักสด, ผลไม้, เนื้อสัตว์) ให้กับซูเปอร์สโตร์ชั้นนำของประเทศ ซึ่งสินค้าเหล่านี้ต้องการระยะเวลาในการขนส่งที่แน่นอน ต้องการระบบตู้เย็นเป็นอุปกรณ์ร่วมสำหรับขนส่ง และที่สำคัญที่สุดคือรถหัวลากที่จะทำหน้าที่เคลื่อนย้ายสินค้า จากจุดผลิตไปยังจุดกระจายสินค้า ซึ่งต้องเป็นยานพาหนะที่สามารถ

ไว้วางใจได้บนเส้นทางระยะไกล ที่ต้องทำงาน Up Time ทุกวัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเทศกาลความต้องการสินค้ามีมาก นั่นจึงเป็นเหตุผลหลักประการหนึ่งที่ MST Logistics มอบความไว้วางใจกับ Mercedes Benz Actros บนเส้นทางขนส่งทางไกลของบริษัท จากเหนือสุดไปอีสานจนจรดภาคใต้ตอนล่าง

สิ่งที่โดดเด่นของ Actros ประการหนึ่งคือ ซีตความสามารถในการวิ่งระยะทางไกล เครื่องยนต์สามารถรองรับการใช้งานที่หนักหน่วงได้เป็นอย่างดี ระยะเข้ารับบริการที่ยาว ทำให้เจ้าของรถสามารถวางแผนในการขนส่งได้หลากหลาย โดยรถมีช่วงเวลาในการ Up Time ที่ยาวนานกว่า เครื่องยนต์และช่วงล่างสามารถ

รองรับเส้นทางที่หลากหลายรูปแบบโดยเฉพาะกับเส้นทางภูเขา

เส้นทางขนส่งของ Mercedes Benz Actros ของ MST Logistics ถือได้ว่าเป็นเส้นทางที่มีระยะไกล อีกทั้งสภาพเส้นทางมีความหลากหลาย มีทั้งทางราบภูเขา เนินชัน Actros ทุกคันในฟลีตต้องวิ่งเส้นทาง กรุงเทพฯ ไปรับสินค้าที่อำเภออมก๋อย อำเภอแม่เหาะ จังหวัดเชียงใหม่ ไปส่งยังปลายทาง ขอนแก่น ปลายทางสุราษฎร์ธานี สลับสับเปลี่ยนหมุนเวียนตามแต่รอบของผลผลิตและคำสั่งสินค้าของแต่ละจุด ที่สำคัญวิ่งรับส่งสินค้าในเส้นทางเหล่านี้ทุกวันไม่มีวันหยุด

คงไม่ใช่เรื่องน่าแปลกใจเลยเมื่อคุณกมล

Mercedes Benz Actros

บนเส้นทางขนส่งสินค้าระยะไกล จากเหนือ อีสาน จรดใต้ ของ MST Logistics

คนขับประจำรถ Actros หมายเลข M19 ของ MST Logistics จะบอกกับเราว่า สามเดือนนี้ Actros ที่ขับก็วิ่งไปเป็นระยะทางหนึ่งแสนกว่ากิโลเมตรแล้ว

เราออกจากสำนักงานใหญ่ของ MST รวบรวมเก็บห่าโมงเย็น Actros คันนี้มีพนักงานประจำรถสองคนสลับกันขับเพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายรถติดตั้ง GPS และระบบป้องกันการหลับในของ Gradian เพิ่มเติมเพื่อเฝ้าระวังคนขับรถ ป้องกันไม่ให้เกิดอุบัติเหตุ นับได้ว่าเป็นการลงทุนเพื่อดูแลทั้งรถ สินค้า คนขับ และผู้ร่วมใช้ถนนด้วย ซึ่งแสดงให้เห็นว่า MST Logistics ให้ความสำคัญกับ

ทุกกระบวนการในการขนส่งสินค้าอย่างแท้จริง นอกจากให้สินค้าถึงปลายทางอย่างตรงเวลามีคุณภาพความปลอดภัยบนท้องถนนก็เป็นสิ่งสำคัญที่ไม่อาจมองข้าม

เมื่อพูดถึงความปลอดภัยนั่นเป็นสิ่งที่ Mercedes Benz Actros ถูกสร้างมาให้เป็นเช่นนั้น เทคโนโลยีหลายอย่างที่ถูกบรรจุไว้ใน Actros นอกจากเรื่องของพลังกำลังเครื่องยนต์ที่สามารถตอบสนองทุกสภาพถนนทุกรูปแบบการขับขี่ การบรรทุกได้เป็นอย่างดีแล้ว เทคโนโลยีเรื่องความปลอดภัยก็ถูกจัดมาเต็มเช่นเดียวกัน อาทิ ระบบเบรกอัจฉริยะ Telligent ช่วยลดระยะเบรก ฟังก์ชัน Hillholder ช่วย

ให้การออกลดบนเนินชันเป็นเรื่องง่ายและปลอดภัย ระบบช่วงล่างการเกาะถนนที่ยืดเยื้อมีระบบป้องกันการลื่น (ซึ่งเหมาะสำหรับเส้นทางขนส่งที่ MST ใช้อยู่บนทางขึ้นลงเขาทั้งช่วงจากเถิน ลี ไปจนถึงแม่เหาะ รวมทั้งในช่วงเขาค้อ น้ำหนาว จังหวัดเพชรบูรณ์) ที่แม้แต่คุณกมลพนักงานขับประจำ Actros ยังพูดถึงเป็นเรื่องแรกเมื่อเราถามถึงความประทับใจได้จาก Actros คันที่ขับประจำนี้

ประสบการณ์ขับรถกว่ายี่สิบปีของคนขับมือที่หนึ่งประจำรถคันนี้ ย่อมผ่านรถมาหลายยี่ห้อ แต่กับ Mercedes Benz นี้ถือเป็นครั้งแรก



สามเดือนที่ผ่านมาถือได้ว่าเริ่มปรับตัวเข้ากับรถได้แล้ว คนขับรถคนที่สองประจำรถคันนี้ที่ทำหน้าที่สลับสับเปลี่ยนกันเป็นสุภาพสตรี คือคุณธมลวรรณ ภรรยาของคุณกมลเอง เธอบอกว่าก่อนมาขับ Benz เธอขับรถหัวลากของญี่ปุ่น พอมาขับ Benz แน่นนอนว่าอึดทนกว่าเดิมมาก สิ่งที่เราประทับใจ คือรถสามารถควบคุมได้ง่าย ที่นั่งคนขับสะดวกสบายมาก มุมมองเมื่อนั่งอยู่หลังพวงมาลัยดีเยี่ยม สามารถตรวจสอบสภาพเบื่องหน้าและรอบข้างได้ดีมาก ในส่วนนี้แม้แต่เราซึ่งนั่งในส่วนของที่นั่งข้างคนขับเองก็รู้สึกเช่นนั้น กระทั่งด้านหน้านั้นออกแบบมาอย่างดี การวางตำแหน่งกระจกมองข้างค้ำนั่งถึงมุมมองของผู้ขับขี่ที่สำคัญ ในการควบคุมรถ สามารถตรวจสอบจุดสำคัญๆ รอบตัวรถได้ครบถ้วน

รถวิ่งไปด้วยความเร็วสม่ำเสมอในช่วงกลางคืน ช่วงต้นทางเป็นทางราบ เป็นหน้าที่ของคุณธมลวรรณ พอครบชั่วโมงทำงานก็เปลี่ยนเป็นรอบของคุณกมล ซึ่งเป็นช่วงเส้นทางขึ้นเขาจากถิ่นพอดี้ ต้องใช้ประสมการณีนในการขับขี่ ทั้งหมดนี้เป็นการวางแผน

การเดินทางไว้เรียบร้อยแล้ว เพื่อให้การเดินทางเป็นไปอย่างราบรื่น และมีประสิทธิภาพ “การขนส่งสินค้าสดนั้นเรื่องเวลาเป็นสิ่งสำคัญ ต้องวางแผนการเดินทางให้ดี” คุณกมลกล่าวกับเรา

การกำหนดเวลาให้ถึงถิ่นในช่วงเที่ยงเที่ยงคืนไปแล้วนั้น เพื่อให้การเดินทางมีความสะดวกปลอดภัย เพราะถนนขึ้นเขาไม่กว้างมากและแคบแคียว รถที่ลากตู้คอนเทนเนอร์มาด้วยต้องใช้พื้นที่บนถนน หลังเที่ยงคืนไปแล้วถนนช่วงนี้มีรถใช้ร่วมน้อยมาก เราสัมผัสได้ถึงกำลังเครื่องยนต์ที่สามารถต่อกรกับทางชันได้อย่างสบายๆ รวมไปถึงเรื่องการทรงตัวที่ต้องบอกว่าเป็นที่น่าประทับใจ คันที่เรา นั่งมาแม้ช่วงล่างจะเป็นแหนบ แต่ก็นุ่มนวลมาก

หลังจากจอดพักหนึ่งครั้งในช่วงประมาณตีสาม ก็เกือบหกโมงเช้าเราออกเดินทางอีกครั้ง ช่วงสายเมื่อถึงอำเภอฮอด จอดพักอีกครั้งหนึ่งเพื่อรับประทานมื้อเช้า ก่อนเดินทางในช่วงสุดท้ายไปยังจุดรับสินค้าที่เขตอำเภออมก๋อย ฝนลงเม็ดปรอยๆ ไป

ตลอดทางอากาศเย็นสบาย Actros วิ่งไปข้างหน้าอย่างนุ่มนวลราบรื่น แม้จะต้องขึ้นเนินและหักซ้ายขวาไปตามทางคดโค้ง มีหลายช่วงที่สภาพพื้นถนนไม่ราบเรียบ แต่เราแทบจะไม่มีรู้สึกสะเทือนมากเมื่อรถหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะต้องผ่านอุปสรรคบนพื้นผิวถนนเฉกเช่นนั้นไป

17 ชั่วโมงโดยประมาณที่เรานั่งในห้องโดยสารของ Actros เป็นอะไรที่น่าประทับใจ การทรงตัว ความมั่นคงเป็นความโดดเด่นที่สัมผัสได้อย่างที่คุณกมลผู้ขับขี่ประจำ Actros คันนี้ของ MST Logistics บอกกับเรา ระยะเวลาที่ไกลความสะดวกสบายในห้องโดยสารเป็นสิ่งจำเป็น ซึ่ง Mercedes Benz Actros ออกแบบการใช้งานมาอย่างดี เบาะนั่งคนขับของ Actros มีระบบถูกลมช่วยให้คนขับไม่เหนื่อยล้ากับการเดินทาง ที่นอนด้านหลังกว้างขวาง ทิศนวิสัยของห้องโดยสารสามารถตรวจการท้องถนนได้อย่างดีเยี่ยม ห้องโดยสารแห่งนี้เปรียบเสมือนบ้านอีกหลังของคนขับรถ จะว่าไปแล้วเขาน่าจะอยู่กับรถมากกว่าบ้านเสียอีก



ขอขอบคุณ
บริษัท MST Logistics
เอเชีย ทรัค
Mercedes Benz (Thailand)

เหนือ อีสาน จรดใต้ คือบทบาทและภาระหน้าที่ของ Actros จำนวนเก้าคันในฟลีทของ MST Logistics การเลือกแบรนด์ Mercedes Benz เพราะมั่นใจในมาตรฐานแบรนด์จากเยอรมัน “ระยะทางพิสูจน์ม้า” เราอาจกล่าวเช่นนั้นกับ Actros ได้อย่างไม่ติดขัด การการันตีคุณภาพของเครื่องยนต์ที่ทนทานซึ่งได้รับการพิสูจน์แล้วจากผู้ใช้ Actros ทั่วโลกถึงความสมบุกสมบันทนทาน

เราแยกกับรถที่อ้อมก้อย หลังจากขึ้นสินค้าในช่วงค่ำ เรียบร้อย การเดินทางยาวจะเริ่มอีกครั้ง จากอ้อมก้อย ลงเขา วิ่งไปสุโขทัย พิษณุโลก เพชรบูรณ์ ปลายทางที่ขอนแก่น จากนั้นเซ็คงานกับทางกรุงเทพฯ มุ่งหน้ากลับขึ้นเหนืออีกครั้งรับสินค้า ปลายทางอาจจะเป็น ลำลูกกา หรือสุราษฎร์ธานี สลับสับเปลี่ยนหมุนเวียน เช่นนี้ตลอดระยะเวลา 365 วันในหนึ่งปีโดยไม่มีวันหยุด นี่คือการกิจฝู่ง Actros ของ MST Logistics นับเป็นภารกิจที่ Mercedes Benz Actros สามารถรับมือได้อย่างสบายๆ

Scania Thailand

มุ่งมั่นสร้างความยั่งยืน
ในการดำเนินธุรกิจให้กับลูกค้า
ผ่านสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ

อย่างรวดเร็วครึ่งปีแรกได้ฟันฝ่าผ่านไปแล้ว มีหลายเรื่องเกิดขึ้นในทุกๆ
แวดวง สำหรับแวดวงรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์ก็เช่นเดียวกัน Asian
Trucker เข้าร่วมงานที่สแกนเนีย ประเทศไทย จัดขึ้นที่สนามทดสอบ
และฝึกอบรมการขับที่รถบรรทุกแห่งใหม่ของสถาบัน ID Driver ที่
จังหวัดสระบุรี

งานนี้นอกจากจะจัดขึ้นเพื่อให้สื่อมวลชนได้มีโอกาสทดสอบขับ
รถหัวลากของ Scania ในรุ่น PGR ที่ทำตลาดอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งจะ
เป็นการทำตลาดเป็นปีสุดท้ายก่อนที่ปีหน้าจะมีการเปิดตัวรุ่นใหม่สู่
ตลาดประเทศไทย นอกจากนี้ผู้บริหารสแกนเนีย ประเทศไทย ยัง
เปิดโอกาสให้สื่อมวลชนได้ร่วมพูดคุยซักถาม

หลังจากพบกันครั้งสุดท้ายเมื่อต้นปี 2018 ผ่านพ้นมาเกือบหกเดือน
เต็ม Scania ประเทศไทยสามารถทำยอดขายรถบรรทุกไปได้ 220
คัน ซึ่งยังคงมีอัตราการเติบโตที่ดี แน่ใจว่าสแกนเนียมุ่งหวังที่จะให้
ทิศทางการเติบโตเป็นไปอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน



**ทุกการทำงานของ Scania
คือ Work Smart เพื่อสร้าง
ความเติบโตอย่างยั่งยืน
ให้กับธุรกิจของลูกค้า**





สตีเฟ่น ดอร์สกี

ด้วยเหตุนี้รูปแบบในการทำการตลาดของสแกนเนีย จึงมุ่งสร้างความยั่งยืนในธุรกิจให้กับลูกค้าควบคู่ไปด้วย นั่นคือการเป็นผู้สนับสนุนลูกค้าให้มีขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจผ่านสินค้าและบริการของสแกนเนีย

ผู้บริหารของสแกนเนีย ประเทศไทย ทั้งคุณสเตฟาน ดอร์สกี และคุณภูริวิทย์ รักอินทร์ กล่าวอยู่เสมอว่า สแกนเนีย มุ่งหวังที่จะทำให้ลูกค้ามีกำไรอย่างยั่งยืน หนึ่งใน การสนับสนุนนี้คือการที่สแกนเนีย รับเป็นผู้ดูแลบริการรถให้ ซึ่งเป็นความถนัดของสแกนเนีย โดยลูกค้าจะได้มีสมาธิไปที่การดำเนินการทางด้านธุรกิจได้อย่างเต็มที่ ผ่านโปรแกรมสัญญาซ่อมบำรุง ซึ่งนับเป็นโปรแกรมที่มีประสิทธิภาพของสแกนเนีย ทำให้ที่ผ่าน มาลูกค้าของ Scania มีการขยายอายุสัญญาจากสองปีเพิ่มเป็นห้าปี ซึ่งเป็นสัญญาณที่ดีสำหรับสแกนเนีย แสดงให้เห็นว่าลูกค้าได้รับผลกำไรจากการดำเนินการผ่านโปรแกรมนี้

ตลอด 30 ปีที่ผ่านมาสแกนเนียดำเนินธุรกิจ ในประเทศไทยด้วยสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ สแกนเนียแสดงออกอย่างจริงจังเสมอมาว่า มีความต้องการให้ลูกค้าของสแกนเนีย สามารถเติบโตใน

ธุรกิจได้ ผ่านการดำเนินการทางด้านการตลาดของ สแกนเนีย กับลูกค้าในหลากหลายมิติ ในปีหน้า (2019) โรงงานที่มีความทันสมัยของสแกนเนียในประเทศไทย จะเปิดดำเนินการ ซึ่งถือเป็นโรงงานผลิตและประกอบ รถบรรทุกนอกประเทศสวีเดนแห่งที่สองของโลก โรงงาน ในรูปแบบนี้ของสแกนเนีย มีเพียงสามประเทศใน โลกคือ สวีเดน บราซิล และไทยเป็นประเทศล่าสุด (เป้าหมายหลักของโรงงานในประเทศไทยคือเพื่อ สนับสนุนตลาดในประเทศไทย และบางส่วนเป็นการ ส่งออกตลาดในภูมิภาคเอเชีย) เป็นการสร้างความ เชื่อมั่นให้กับลูกค้าได้อย่างเต็มที่ว่าสแกนเนีย ให้ความสำคัญกับตลาดประเทศไทย

หนึ่งในกิจกรรมที่สแกนเนีย ทำอย่างต่อเนื่องเสมอมาให้กับลูกค้า คือการร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาศักยภาพ ของคนขับรถให้กับลูกค้า เพราะสแกนเนีย มองเห็นว่า คนขับรถคือทรัพย์สินที่มีคุณค่าของบริษัท นอกจากนี้จะ ร่วมส่งเสริมความปลอดภัยบนท้องถนนแล้ว ยังช่วยในเรื่องของการขับประหยัดพลังงาน ขับรถอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ ซึ่งโปรแกรมต่างๆ ที่ได้จัดทำขึ้นนั้นล้วน มุ่งหวังให้เกิดประโยชน์กับลูกค้าและสังคมโดยรวม

ตลอด 30 ปีที่ผ่านมา Scania ดำเนินธุรกิจ ในประเทศไทย ด้วย สินค้าและบริการที่มี คุณภาพ Scania แสดงออกอย่างจริงจัง เสมอมาว่า มีความ ต้องการให้ลูกค้าของ Scania สามารถ เติบโตในธุรกิจได้อย่าง ยั่งยืน



คุณภูริวัฒน์ กล่าวถึงประเด็นดังกล่าวนี้ว่า “สแกนเนีย ต้องการมีส่วนร่วมในการส่งเสริมความปลอดภัยบนท้อง ถนนในประเทศไทย เพราะคนขับรถเป็นปัจจัยสำคัญในการปรับปรุงทั้งเรื่องการใช้เชื้อเพลิงอย่างประหยัดและความปลอดภัยบนท้องถนน จึงได้จัดโปรแกรมฝึกอบรมการขับขี่ขั้นสูง (Advance Driver Program) จำนวน 8 คนในประเภทรถบรรทุก และจำนวน 8 คนในประเภทรถโดยสาร สำหรับบริษัทที่ประสบความสำเร็จในกิจกรรม Scania Driver Competition ของปีที่แล้ว” โปรแกรมนี้จัดขึ้นสนามฝึกอบรม ID Driver ที่สระบุรี คนขับรถเมื่อผ่านการฝึกอบรมในโปรแกรมการเรียนรู้การขับขี่ขั้นสูงแบบเข้มข้นนี้แล้ว สามารถกลับไปเป็นผู้ฝึกสอนคนขับรถของบริษัทตนเองได้ เพื่อเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนาองค์กรต่อไป กิจกรรมเช่นนี้ที่สแกนเนีย สร้างสรรค์ขึ้น ย่อมมุ่งหวังที่จะช่วยสนับสนุนส่งเสริมและเพิ่มขีดความสามารถให้กับทรัพยากรบุคคลของลูกค้า เพื่อให้เป็นไปตามแนวความคิดของสแกนเนีย ที่ต้องการให้ลูกค้านั้นเติบโตอย่างยั่งยืนนั่นเอง

Test Drive

ปีหน้า (2019) สแกนเนียจะเปิดตัวรถบรรทุกรุ่นใหม่ของ Scania สำหรับตลาดประเทศไทยในรหัส NTG (New

Truck Generation) และในปีนี้จะเป็นการทำตลาดปีสุดท้ายของบรรดารหัสรุ่น PGR เราจึงมีโอกาสได้ทดสอบโมเดลปัจจุบัน เพื่อซึมซับความรู้สึกของรุ่นปัจจุบันไว้สำหรับเป็นข้อมูลเทียบเคียงกับรุ่นใหม่ในปีหน้า

ด้วยกรอบเวลาที่สั้น รถหัวลากสามคันที่นำมาให้บรรดาสื่อมวลชนได้ทดสอบมีความแตกต่างกันในรายละเอียดของเครื่องยนต์ หัวเก๋ง ระบบช่วงล่าง แต่ละคนได้ลองในโมเดลที่แตกต่างกันไป รวมไปถึงการบรรทุกสิ่งของที่ต่างกันไว้ที่เทรลเลอร์แต่ละคัน

คันที่ Asian Trucker ได้มีโอกาสทดสอบเป็นรุ่นพูลออฟชั่นระบบช่วงล่างเป็นถุงลม ก่อนทำการทดสอบทีมครูฝึกขับขี่รถบรรทุกจากสแกนเนีย ให้ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับตัวรถให้ทุกคนฟัง โดยเฉพาะระบบเกียร์ออพติคruise (Opticruise) ที่เป็นเอกลักษณ์โดดเด่นของ Scania มีรูปแบบการใช้งานง่าย ไม่หน่วง ไม่สะดุด สามารถส่งกำลังโดยตรงไปถึงเครื่องยนต์ ทำให้การเปลี่ยนเกียร์ง่ายและราบรื่น

เราเป็นขึ้นไปบนหัวเก๋งนั่งลงบนที่นั่งคนขับ จัดการปรับเบาะที่นั่ง พวงมาลัย กระจกมองข้าง เมื่อทุกอย่าง

เรียบร้อยเข้าเกียร์เหยียบคันเร่ง รถออกตัวไปอย่างนุ่มนวล พุดกันอย่างตรงไปตรงมา การได้ทดลองสั้นๆ เพียงสี่รอบสนาม เราคงไม่สามารถบอกอะไรได้ลึกซึ้ง และที่สำคัญรุ่นนี้อยู่ในตลาดมานานจนผู้ใช้ทุกรายที่เป็นลูกค้าของสแกนเนียรู้ดีว่ามันยอดเยี่ยมแค่ไหน

แต่สิ่งที่เราการันตีได้ในฐานะคนนั่งหลังพวงมาลัยที่มีใช้คนขับรถบรรทุกมืออาชีพ คือสแกนเนีย ใช้งานง่าย ไม่มี ความยุ่งยากซับซ้อน โดยเฉพาะระบบเกียร์ เครื่องยนต์มีพลังกำลังขีดความสามารถที่ไว้วางใจได้และประหยัดเชื้อเพลิงหากขับซื้ออย่างถูกต้อง (ด้วยเหตุนี้จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่คนขับควรจะต้องได้รับการอบรมขั้นพื้นฐานเกี่ยวกับการใช้งานของรถอย่างถูกวิธี) ในบางช่วงขณะของการขับขึ้น ความเงียบของห้องโดยสาร ความง่ายในการบังคับควบคุมพวงมาลัยและรถ ทำให้เราแทบจะไม่รู้สึกเลยว่ากำลังขับที่เจ้ายักษ์ใหญ่ที่แบกน้ำหนักหลายสิบล้านอยู่ด้านหลัง เพียงเท่านี้ก็กระตุ้นให้เราอยาก จะสัมผัสกับรถบรรทุกสแกนเนียรุ่นใหม่ NTG ที่จะเปิดตลาดประเทศไทยในปีหน้าอย่างยิ่ง

สิ่งที่สแกนเนีย คำนึงถึงเสมอมาคือการนึกถึงลูกค้าเป็นอันดับแรก สแกนเนียมีความเชื่อมั่นว่ารถของสแกนเนีย เป็นรถที่ดีทั้งคุณภาพของเครื่องยนต์ ความทนทาน ปลอดภัย และประหยัดพลังงาน ด้วยเหตุนี้สิ่งที่สแกนเนีย สร้างสรรค์ให้ลูกค้าคือ การเลือกรถให้เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้า มีการให้ความรู้ควบคู่ไปกับฝึกอบรมให้กับพนักงานขับรถของลูกค้า มีโปรแกรมดูแลซ่อมบำรุงที่หลากหลายยืดหยุ่นในกับลูกค้า ทั้งหมดนี้คือการช่วยสนับสนุนให้ลูกค้าของสแกนเนีย สามารถเดินหน้าในกิจการของตัวเองได้อย่างเต็มประสิทธิภาพผ่านเครื่องมือซึ่งคือสินค้าและบริการของสแกนเนีย

ปีหน้า (2019) น่าจะเป็นปีทสแกนเนีย มีสีสันมากที่สุดอีกปีหนึ่ง เติบโต แข็งแกร่ง และยั่งยืน อย่างที่สแกนเนีย กล่าว ด้วยรูปแบบการทำการตลาดและสินค้าที่มีคุณภาพ เราเชื่อว่าคงไม่ใช่เรื่องยาก แต่คงเป็นเรื่องที่ทำนายสำหรับทีมงานของสแกนเนีย ประเทศไทย ในท่ามกลางการแข่งขันในตลาดรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์ สำหรับสแกนเนีย คงเป็นเช่นที่คุณสเตฟาน ดอร์สกี เคยกล่าวไว้ว่า ทีมงานของสแกนเนีย ไม่มีความกดดันในการทำงาน ทุกคนมีความสุขกับการทำงานและทุกการทำงานของ Scania คือ Work Smart





ระบบเกียร์ออฟติคruise (Opticruise) เอกลักษณ์โดดเด่นของ Scania มีรูปแบบการใช้งานง่าย ไม่หน่วง ไม่สะดุด สามารถส่งกำลังโดยตรงไปถึงเครื่องยนต์ ทำให้การเปลี่ยนเกียร์ง่ายและราบรื่น





ในแวดวงรถบรรทุก เราไม่ได้ติดตามเพียงแต่เฉพาะเรื่องราวของผู้ผลิตรถ และเรื่องราวของผู้ใช้งานในแวดวงธุรกิจขนส่งเท่านั้น

เพราะรถบรรทุกเมื่อถูกผลิตขึ้นส่งออกจากโรงงานผู้ผลิตสู่มือผู้นำไปใช้งาน รูปแบบลักษณะการใช้งานนั้นปรับเปลี่ยนไปตามความต้องการของผู้ใช้งาน ซึ่งล้วนทำให้รูปลักษณะที่ถูกต่อเติมลงไปบนแชสซีของรถบรรทุกแตกต่างกันออกไป และแม้ว่าเกือบทั้งหมดจะมีความเหมือนคล้ายคลึงกันเป็นส่วนมาก แต่ทว่าในปริมาณรถบรรทุกจำนวนมากที่แตกต่างไปจากรถบรรทุกทั่วไปก็มี

Asian Trucker เดินทางมายังขอนแก่นเมืองเศรษฐกิจที่สำคัญเมืองหนึ่งของภาคอีสาน เพื่อพบกับรถบรรทุกที่ถูกปรับโฉมให้กลายเป็นศูนย์รับบริจาคเลือดเคลื่อนที่

เจ้าของรถคันนี้คือศูนย์คลังเลือดกลางโรงพยาบาลขอนแก่น ซึ่งได้รับบริจาครถคันนี้จากกองทุนเฉลี่ยวอวิทยานุสรณ์ เพื่อให้ทางศูนย์คลังเลือดสามารถใช้รถออกปฏิบัติการรับบริจาคเลือดภายนอกสถานที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่เดิมทางศูนย์มีรถอยู่หนึ่งคัน ใช้งานมานานร่วมยี่สิบปี และในปัจจุบันก็ยังคงใช้งานร่วมอยู่กับคันใหม่คันนี้

รถรับบริจาคเลือดคันใหม่นี้ใช้รถบรรทุกสิบล้อของ UD มาปรับสภาพให้เป็นห้องรับบริจาคเลือดเคลื่อนที่ มีอุปกรณ์ในการทำงานครบครัน นอกจากจะใช้งานบนตัวรถแล้ว ด้านข้างทั้งสองด้านยังสามารถกางออกมาเป็นเตียงที่ติดแอร์เพิ่มเติมพื้นที่บริจาคได้อีกด้วย นับเป็นรถบรรทุกที่มีความทันสมัย ครบครัน และมีความหมายพิเศษอย่างยิ่งกับชีวิตมนุษย์

เรามีโอกาสได้สนทนากับ ทนพญ.สมปอง จินาทองไทย ผู้อำนวยการศูนย์คลังเลือดกลาง โรงพยาบาลขอนแก่น รถรับบริจาคเลือดเคลื่อนที่คันนี้กองทุนเฉลี่ยวอวิทยานุสรณ์ มอบให้กับทางศูนย์คลังเลือดกลางโรงพยาบาลขอนแก่นด้วยความมุ่งหวังที่จะช่วยส่งเสริมให้การทำงานของศูนย์คลังเลือดกลางมีประสิทธิภาพมากขึ้น เนื่องด้วยรถคันเดิมที่มีอยู่ในปัจจุบันใช้งานมานาน



Give Blood Give Life





แล้ว อีกทั้งในปัจจุบันความต้องการเลือดเพื่อใช้ในการช่วยเหลือผู้ป่วยในโรงพยาบาลมีสูง การตั้งรับบริจาคแต่เฉพาะที่ศูนย์คลังเลือดนั้นไม่เพียงพอต่อความต้องการ การนำรถออกไปอำนวยความสะดวกให้กับประชาชน บริษัทห้างร้านต่างๆ ถึงสถานที่ เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่สามารถเพิ่มปริมาณเลือดสำรองเข้าสู่คลังได้ด้วยเพราะมีประชาชนจำนวนมากที่ไม่สะดวกเดินทางเข้าไปยังที่ศูนย์ฯ

กว่าจะดำเนินการประกอบส่วนของห้องรับบริจาคเลือดที่เต็มไปด้วยอุปกรณ์ต่างๆ ลงบนแชสซีส์ของ UD Quester สำเร็จ ต้องผ่านการพูดคุยประสานงานระหว่างผู้ใช้งาน ผู้สร้างและผู้มอบทุนอยู่หลายรอบ เพื่อให้รถออกมามีลักษณะเป็นไปตามความต้องการของทางศูนย์คลังเลือดกลางโรงพยาบาลขอนแก่นมากที่สุด

เราไปยังจุดหมายที่นัดกันคือที่หน้าห้างจำหน่ายอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับการก่อสร้างตกแต่งบ้าน บริษัท Gobar House สถานที่แต่ละแห่งที่รถบริจาคเลือดออกไปรับบริการนั้น ต้องมีการนัดหมายล่วงหน้า เพื่อต้องทราบจำนวนผู้บริจาคเบื้องต้น อันจะเกี่ยวข้องกับกรเตรียมการ เพราะในการรับบริจาคเลือดนั้นต้องมีอุปกรณ์หลายอย่างซึ่งล้วนแต่มีความจำเป็นและสำคัญ

จากการพูดคุยทราบว่าสถานการณ์ของปริมาณเลือดสำรองนั้นไม่ได้อยู่ในเกณฑ์สูงมาก ในแต่ละวันมีความ

ต้องการใช้ค่อนข้างสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่ทราบกันในช่วงเทศกาลซึ่งมีเรื่องของอุบัติเหตุสูง ด้วยเหตุนี้รถรับบริจาคเลือดเคลื่อนที่จึงนับเป็นเครื่องมือสำคัญสำหรับศูนย์เลือดฯ ในการเพิ่มเติมปริมาณเลือดสำรองเข้าคลัง

รถบรรทุกคันนี้ถูกเพิ่มเติมอุปกรณ์สำคัญเข้าไปหลายอย่าง เพื่อให้มีสภาพเหมาะสมกับการเป็นห้องรับบริจาคเลือดเคลื่อนที่ได้ ระบบช่วงล่างเป็นถุงลม ติดตั้งขาไฮดรอลิกเพื่อทำให้เกิดความมั่นคงขณะรถจอดเปิดให้บริการทางเข้าออกอยู่ด้านหลัง เปิดประตูบานใหญ่ออกมาเลื่อนบันไดเหล็กลงมา สามารถเดินขึ้นลงได้โดยสะดวก (รถคันนี้ต่อตัวถังโดยบริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) ที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านนี้โดยเฉพาะ) ด้านในตัวรถติดตั้งเตียงบริจาคโลหิตจำนวนแปดเตียง พร้อมด้วยเครื่องมือทางการแพทย์ ส่วนด้านในสุดเป็นห้องสำหรับพักตีมเครื่องตีมหลับบริจาคโลหิต มูลค่ารวมของรถคันนี้อยู่ที่สิบล้านบาท

ด้านนอกตัวรถเป็นไอเดียของกองทุนเฉลิมวชิรวิทยานุสรณ์ที่ต้องการให้เป็นรูปการทุนสี่ล้านสิบล้านที่เกี่ยวข้องกับประชาชน เชิญชวนให้ผู้คนร่วมบริจาคเลือดเพื่อร่วมกันทำบุญ เมื่อมองดูจากภายนอกแล้วให้ความรู้สึกว่ารถรับบริจาคเลือดคันนี้นับว่าดีและเชิญชวนให้มาทำความรู้จัก

เราคุยกับเจ้าหน้าที่ประจำรถหลายคน ทุกคนต่างพูดเป็นเสียงเดียวกันว่าหน้าตาของรถมีส่วนช่วยให้ผู้คนสนใจเข้าร่วมในกิจกรรมบริจาคเลือดเพิ่มมากขึ้น

นอกจากหมอพยาบาลและเจ้าหน้าที่เทคนิคแล้ว บุคคลสำคัญอีกคนหนึ่งคือพนักงานขับรถคันนี้ คุณเทพศักดิ์ จันทะโฮม นอกจากทำหน้าที่ขับรถแล้วยังต้องทำหน้าที่ในดูแลทั้งเรื่องความเรียบร้อย ความสะอาด จัดการกับอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของรถ เพื่อให้รถสามารถปฏิบัติการนอกสถานที่ในแต่ละครั้งที่ออกจากที่ตั้งได้อย่างปลอดภัย คุณเทพศักดิ์ บอกว่าต้องขับด้วยความระมัดระวังเวลาออกปฏิบัติงาน นอกจากมีเจ้าหน้าที่นั่งมาด้วยแล้ว อุปกรณ์ต่างๆ บนรถก็มีราคาแพง และมีความสำคัญ นอกจากเครื่องมือแพทย์ ยังมีเคื่องปั่นไฟเคลื่อนที่สองเครื่องเป็นอุปกรณ์ประจำรถที่ขาดไม่ได้ เพราะรถคันนี้ต้องใช้กำลังไฟสูง และต้องจ่ายกระแสไฟได้อย่างสม่ำเสมอให้กับเครื่องมือต่างๆ

ทุกวันนี้รถบรรทุกขนาดเล็ก ขนาดกลาง ไปจนถึงขนาดใหญ่ ถูกนำมาดัดแปลงใช้ในกิจการที่หลากหลาย นอกเหนือไปจากงานขนส่งต่างๆ เจกเช่นเรื่องราวของ UD Quester คันนี้ที่เราแวะไปสัมภาษณ์ ที่ได้รับมอบหมายในภารกิจที่มีความสำคัญและมีประโยชน์ต่อชีวิตมนุษย์เป็นอย่างมาก

ขอขอบคุณ
ศูนย์คลังเลือดกลาง
โรงพยาบาลขอนแก่น
เจ้าหน้าที่ประจำรถบริจาคเลือดทุกคัน
Gobar House
กองทุนเฉลิมวชิรวิทยานุสรณ์

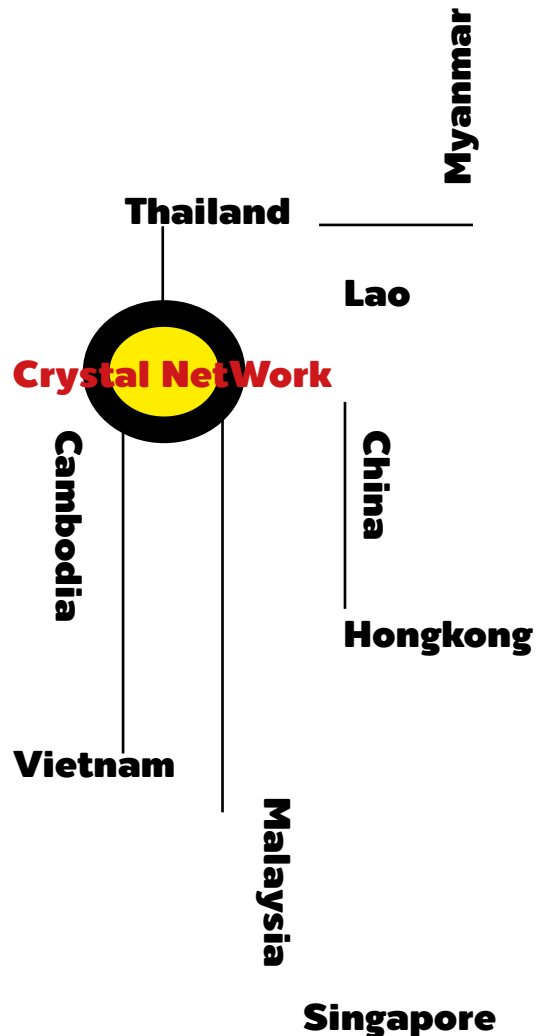




คุณ Tang Kai Kwong Branch Manager
ทีมพนักงานขับรถของ คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย)
พร้อม Scania P410

คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย)

ผู้เชี่ยวชาญการขนส่ง
ข้ามประเทศระยะไกล
ทางถนน





ส่วนหนึ่งของทีมคนขับรถ 11คัน Scania P410 Full Option พร้อมระบบช่วงล่างแบบถุงลม



คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด

รถหัวลากสแกนเนียของคริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จอดให้บันทึกภาพ ก่อนที่จะออกไปวิ่งงาน ในจำนวนทั้งหมดเก้าคันมีเพียงสามคันที่ไม่ได้มีช่วงล่างเป็นระบบถุงลม ที่สำคัญทุกคันทั้งหมดยังเป็นระบบถุงลมทั้งหมด ซึ่งช่วงล่างในระบบถุงลมถือเป็นอุปกรณ์สำคัญสำหรับการขนส่งของ คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์

คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ฮ่องกง มีส่วน Operator ตั้งอยู่ที่เมืองเสิ่นเจิ้น ประเทศจีน โดยมีสาขาในเวียดนาม ไทย สิงคโปร์ และในอนาคตอันใกล้นี้จะเปิดเพิ่มเติมในมาเลเซีย เพื่อให้เส้นทางขนส่งสามารถเชื่อมต่อได้สมบูรณ์ตั้งแต่สิงคโปร์ จนถึงประเทศจีน

Asian Trucker แวะมาสนทนากับสองผู้บริหาร คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) คุณ Tang Kai Kwong Branch Manager และคุณสมชาติ ศรีแก้วดารา Operation Manager

แม้ว่าโดยหลักๆ แล้วสินค้าที่ คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) ขนส่งจะเป็นสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ และ ออโตโมทีฟ แต่ คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) ก็รับขนส่งสินค้าประเภทอื่นด้วย คุณ Tang Kai Kwong ผู้จัดการสาขา คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) หรือที่ทีมงานของคริสตัลฯ เรียกสั้นๆ ว่าคุณเคบอกบอกว่า ตอนนี้นำรับ

ประเทศไทยงานขนส่งข้ามแดนมีอยู่ประมาณ 70% งานขนส่งในประเทศ 30% แต่ในความเป็นจริงงานหลักที่ คริสตัล โฟกัสคือการขนส่งสินค้าข้ามแดน แม้ว่าจะเปิดดำเนินการมาได้เพียงแค่สองปีแต่อัตราการเติบโตก็ดูหน้าตาดี ทำให้คาดการณ์ว่าปริมาณงานในอนาคตสำหรับการขนส่งข้ามแดนของ คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จะเพิ่มขึ้นอีกมาก โดยคาดการณ์ว่าภายในสองปีข้างหน้าจำนวนฟลีทรถของ คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) อาจขยายไปอยู่ที่ประมาณ 20 คัน

ความยุ่งยากในการดำเนินการขนส่งสินค้าข้ามแดนด้วยรถนั้นไม่ได้อยู่ที่การขนส่งสินค้าด้วยรถหัวลากขนาดใหญ่ไปบนเส้นทางที่หลากหลาย หากแต่เป็นระบบเอกสารศุลกากรในช่วงข้ามแดนของแต่ละประเทศมากกว่า โดยเฉพาะสินค้าที่เดินทางเข้าสู่ประเทศจีน

ด้วยลักษณะสินค้าที่ คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) ขนส่งเป็นสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ และ ออโตโมทีฟ (Automotive) โดยเฉพาะกับสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่มีราคาแพง อีกทั้งยังต้องการความใส่ใจในเรื่องการขนส่งมากกว่าสินค้าประเภทอื่นๆ จึงเป็นความจำเป็นที่ระบบช่วงล่างของรถทั้งในส่วนหัวรถและท้ายลาก (เทรเลอร์) ต้องใช้ระบบถุงลมเพื่อความนุ่มนวล นอกไปจากนั้นยังมีเรื่องของความปลอดภัยของสินค้าที่ต้องมีทั้งเซ็นเซอร์วัดความสั่นสะเทือน ติด

ตั้งกล้องภายในตู้เพื่อมอนิเตอร์สินค้า GPS ทั้งรถและตู้สินค้า กล้องที่ด้านหน้ารถในห้องโดยสารตรวจตลอดการเดินทาง เป็นต้น

ระบบขนส่งสินค้าของ คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ เป็นแบบ Door to Door โดยในปัจจุบันนอกจากกรุงเทพฯ ผ่านลาว เวียดนาม เข้าจีนไปจนถึงที่ตั้งของบริษัทลูกค้าในประเทศจีน ระยะทางวิ่งของรถในส่วนของ คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) รับผิดชอบจากไทยเข้าลาวไปจนถึงชายแดนลาว-เวียดนาม ระยะทางไปกลับอยู่ที่ประมาณ 1,200 กิโลเมตร โดยเดินทางเข้าสู่ประเทศลาวที่มุกดาหารใช้เส้นทางสาย R9 ไปเวียดนาม ต่อจากนั้น คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (เวียดนาม) จะรับช่วงต่อ โดยตู้สินค้าจะถูกส่งต่อกับรถเวียดนามซึ่งจะเดินทางต่อไปจนถึงชายแดนเวียดนาม-จีน ที่เมืองหลังเซินของเวียดนาม ซึ่งในเวียดนามมีระยะทางวิ่งไปกลับแต่ละเที่ยวร่วมสองพันกว่ากิโลเมตร (ใช้เวลาสองวันครึ่งต่อหนึ่งเที่ยว) จากนั้นตู้จะถูกส่งต่อกับ คริสตัล เน็ตเวิร์ค โลจิสติกส์ (จีน) ที่เมืองผิงเสียนในฝั่งประเทศจีน เพื่อนำส่งไปต่อยังลูกค้า สินค้าบางเที่ยวอาจเดินทางไปจนถึงเซี่ยงไฮ้ เพื่อลงเรือต่อไปอีก

ตู้สินค้าจากไทยไปจนถึงจีนใช้เวลาเดินทางสี่วัน ความเร็วในการขนส่งอยู่ถัดมาจากเครื่องบิน หากขนส่งทางเรือจะใช้เวลาประมาณหนึ่งอาทิตย์ซึ่งยังไม่รวมเวลาในการดำเนินการเรื่องเอกสาร การเอาตู้

ขึ้นเรือ ด้วยเหตุนี้การขนส่งทางรถ จึงมีประสิทธิภาพมาก โดยใช้เวลา ประมาณสี่วันจากไทยถึงจีน หากในอนาคตมีการพัฒนาเรื่องถนน เรื่องศุลกากรเอกสารข้ามแดนให้มี ประสิทธิภาพมากกว่านี้ การขนส่ง สินค้าทางถนนเชื่อมโยงระหว่างจีน ลงมา และจากทางด้านล่างขึ้นไปหา จีนจะมีความสะดวกรวดเร็วและมี ประสิทธิภาพมากขึ้น

มาตรฐานการขนส่งของ คริสตัล โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) ได้รับมาตรฐาน TAPA หรือ Transported Asset Protection Association ซึ่งเป็น มาตรฐานความปลอดภัยทางด้านการขนส่งสินค้าที่รับรองโดยสถาบัน ขึ้นนำของอเมริกา ต้องลงทุนในเรื่อง อุปกรณ์ทางด้านความปลอดภัยในการขนส่ง รวมไปถึงระบบต่างๆ จำนวนมาก การจะผ่านมาตรฐานของ TAPA ไม่ใช่เรื่องง่าย อีกทั้งยังต้อง รักษามาตรฐานด้านต่างๆ ไว้ ตลอดเวลา เพราะมีการตรวจสอบอยู่เสมอ แต่ก็เป็นสิ่งจำเป็นในการขนส่งสินค้า เพราะสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และไฮโดรเจนไฟ ต้องการเรื่องความปลอดภัยสูง หากบริษัทไม่ได้มาตรฐานของ TAPA ก็จะไม่ผ่านเกณฑ์ของลูกค้าในการรับหน้าที่เป็นผู้ขนส่งได้

ปัจจุบันลูกค้าของ คริสตัล โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) เกือบร้อยเปอร์เซ็นต์เป็นลูกค้าจากประเทศจีน การแข่งขันในตลาดตรงจุดนี้ไม่สูง เพราะบริษัทที่จะเข้ามาใหม่นั้นจะต้องลงทุนสูงมาก

รถบรรทุกที่ คริสตัล โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) เลือกใช้คือ

สแกนเนีย เมื่อถามว่าทำไม คุณเคเค บอกว่าบริษัทแม่ที่ฮ่องกงนั้นตั้งแต่ เริ่มต้นกิจการใช้สแกนเนียมาโดยตลอด ซึ่งพิสูจน์แล้วว่าเป็นแบรนด์ ที่มีคุณภาพไว้ใจได้ เมื่อตั้งบริษัทในประเทศไทยแน่นอนว่าย่อมต้องเลือก สแกนเนีย เพราะผ่านการทดสอบ มาแล้วอย่างยาวนานกับ คริสตัล โลจิสติกส์

คนขับรถของ คริสตัล โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) มีประจำรถ 9 คน และมีคนขับสำรองสำหรับ ในกรณีฉุกเฉิน คนขับทุกคนต้อง ผ่านการอบรมการใช้รถ ขับรถ จาก สแกนเนีย (ประเทศไทย) เพื่อที่จะใช้รถได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ในเรื่องการดูแลรถนั้นทางคริสตัล โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) มอบความไว้วางใจให้กับมืออาชีพคือทางสแกนเนีย (ประเทศไทย) ดูแล ด้วยการซื้อสัญญาบริการ ทำให้ทาง คริสตัลฯ ไม่ต้องมาพะวงกับเรื่องรถ สามารถโฟกัสกับเรื่องธุรกิจได้เต็มที่

แน่นอนว่าการขนส่งสินค้าที่มีมูลค่าสูง อีกทั้งยังต้องการความใส่ใจในการดูแลสินค้า ในตู้คอนเทนเนอร์ มีการติดตั้งตัววัด ค่า ความ สั่นสะเทือน คนขับรถจึงต้องเพิ่มความระมัดระวังในการเดินทาง เพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบกับสินค้า ในขณะที่เดียวกันก็ต้องควบคุมเวลาในการเดินทางให้ได้ตามกรอบเวลา ด้วย “หัวใจสำคัญของการขนส่งคือ ต้องปลอดภัย คนขับต้องปฏิบัติตามหน้าที่อย่างเคร่งครัดเป็นสิ่งที่ทาง คริสตัล โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) ให้ความสำคัญ” คุณสมชาติ ศรแก้วดาราร Operation Manager ของ คริสตัล โลจิสติกส์ (ประเทศไทย)

กล่าว รวมทั้งยังบอกว่า “ที่ผ่านมาร่วมสองปีนี้ ทีมคนขับของ คริสตัล โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) ทำงานได้ดี บริษัทมีการพูดคุยสื่อสารกับคนขับอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกัน หากมีปัญหาอะไร จะได้รับปรับแก้ทำความเข้าใจกัน เป็นการทำงานเป็นทีมร่วมกันระหว่าง ส่วนของสำนักงานและคนขับ”

แม้ว่าคุณ Tang Kai Kwong จะไม่ได้มาจากสาย Logistic โดยตรง อีกทั้งยังไม่ได้เป็นคนไทย เมื่อต้องดูแลสำนักงานขนส่งสาขา ประเทศไทย ไม่ใช่งานที่ง่ายนัก แต่เมื่อผ่านการเรียนรู้และทำงานอย่างจริงจังร่วมกับทีมงานคนไทยอย่าง คุณสมชาติ ศรแก้วดาราร และคนอื่นๆ ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ ทำให้ คริสตัล โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) สามารถสร้างผลงานที่โดดเด่นได้เป็นอย่างดี

ก่อนจบการสนทนาเราถามว่า ถ้านึกถึง คริสตัล โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) ถูกคำจะคิดถึงอะไร คุณเคเค กล่าวติดตลกว่า “ถูกลม” แน่นอนว่าการลงทุนเรื่องระบบถูกลมกับทั้งส่วนตัวรถและท้ายลากมีราคาสูง ความหมายที่แท้จริงคือ คริสตัล โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) ให้ความสำคัญกับการขนส่งดูแลสินค้าของลูกค้า เพื่อให้สินค้าสามารถเดินทางจากต้นทางสู่ปลายทางได้อย่างปลอดภัยตรงตามเวลา ด้วยเหตุนี้จึงลงทุนกับเครื่องมือในการขนส่งและสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพ เพื่อให้ลูกค้าสามารถไว้วางใจได้เมื่อเลือกขนส่งสินค้ากับ คริสตัล โลจิสติกส์ (ประเทศไทย)

ขอขอบคุณ
คริสตัล โลจิสติกส์ (ประเทศไทย)
สแกนเนีย (ประเทศไทย)
คุณธิต วิฤทธิ์เสวีวงศ์



ระบบช่วงล่างแบบถุงลมทั้งส่วนหัวรถและหางรถ เป็นอุปกรณ์สำคัญอย่างหนึ่งสำหรับการขนส่งสินค้าประเภทอิลิกทรอนิกส์

โปรแกรมเพิ่มทักษะขีดความสามารถ ในการขับขี่ขั้นสูง ให้กับพนักงานขับรถบรรทุก ลูกค้าของ SCANIA



เพื่อเพิ่มผลกำไรธุรกิจลูกค้าอย่างยั่งยืน สแกนเนียจึงจัดการอบรมขับขี่ขั้นสูงให้กับพนักงานขับรถของบริษัทรถลูกค้า ซึ่งจะทำให้สามารถต่อยอดด้วยการสร้างให้ผู้เข้าอบรมเป็นผู้ฝึกสอนรถสแกนเนียมืออาชีพ สามารถกลับไปพัฒนาองค์กรต้นสังกัด โดยรุ่นที่ 8 ประเภทรถบรรทุก จัดไปเมื่อวันที่ 11-12 มิ.ย. 61

คุณภูริวัฒน์ รักอินทร์ ผู้บริหารของ สแกนเนียกล่าวว่า “คนขับรถเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุด ในการพัฒนาความปลอดภัยบนท้องถนนและการใช้เชื้อเพลิงอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อส่งเสริมความเชื่อมั่นเราจึงจัดการแข่งขันขับขี่ Scania Driver Competitions ทุกๆ 2 ปี และต่อยอดด้วยโปรแกรมฝึกอบรมขับขี่ขั้นสูง เพื่อเป็นรางวัลสำหรับผู้ชนะ โปรแกรมนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อฝึกอบรมผู้เข้าร่วมให้กลายเป็นผู้ฝึกสอนมืออาชีพ สามารถกลับไปสอนและพัฒนาคนขับรถในองค์กรของตนเองได้อย่างเป็นระบบ”

สแกนเนียจัดการฝึกอบรมให้ผู้ขับขี่เสมอเมื่อมีการส่งมอบสินค้าใหม่ นอกจากนี้ยังจัดการฝึกอบรมตามความต้องการของลูกค้าด้วย เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าของเราจะได้รับประโยชน์สูงสุดจากทีมพลขับของตน และเพื่อให้ทั้งสองฝ่ายมั่นใจว่าจะได้รับผลเลิศในเรื่องความประหยัดในการดำเนินงานทั้งหมด รวมถึงระดับและประเภทของการฝึกอบรมอาจแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับการใช้งานของลูกค้า



การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่ง เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในยุค 4.0

กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ตระหนักถึงความจำเป็นอย่างเร่งด่วนในการพัฒนาผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนน และโลจิสติกส์ให้สามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืนด้วยการพัฒนาศักยภาพทรัพยากรบุคคลในธุรกิจนี้ จึงได้ให้ความช่วยเหลือภายใต้โครงการช่วยเหลือเพื่อการปรับตัวของภาคการผลิตและภาคบริการที่ได้รับผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า โดยมอบหมายให้มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรีเป็นที่ปรึกษา ดำเนินการโครงการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน (ระยะที่ 3) เพื่อยกระดับบุคลากรในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนและโลจิสติกส์ ให้สอดคล้องกับมาตรฐานวิชาชีพ โดยจัดให้มีการพัฒนาความรู้แก่ผู้ประกอบการขนส่ง ผ่านหลักสูตรฐานสมรรถนะวิชาชีพ (Competency-Based Curriculum) ที่มีการฝึกอบรมแบบเข้มข้น (Intensive Course) พร้อมทั้งชุดฝึกอบรม (Courseware) ที่มีมาตรฐานเพื่อใช้เป็นหลักสูตรต้นแบบ และพัฒนาบุคลากรจากสถานประกอบการที่มีประสบการณ์ในธุรกิจให้บริการขนส่งทางถนนและโลจิสติกส์ให้มีศักยภาพในการเป็นวิทยากรในสถานประกอบการ เพื่อพัฒนาบุคลากรได้อย่างต่อเนื่องและมีความยั่งยืนผ่านหลักสูตรต้นแบบ ซึ่งที่ผ่านมาระบบโลจิสติกส์ในประเทศไทยมีความเชื่อมโยงกับภาคการเกษตรและภาคอุตสาหกรรมทุกประเภท จึงทำให้ระบบโลจิสติกส์มีความสำคัญต่อระบบการค้าและเศรษฐกิจของไทย ทั้งในแง่ของการเป็นกลไกในการสนับสนุนให้สินค้าไทยเดินทางไปสู่ทุกตลาดหรือสู่ผู้บริโภคในทุกมุมโลกได้อย่างรวดเร็วและประหยัดกว่าสินค้าของคู่แข่งจากทั่วโลก ถ้าหากระบบโลจิสติกส์ไทยได้รับผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์โดยเฉพาะการบริการขนส่งย่อมทำให้ธุรกิจไทยทั้งภาคการเกษตรและภาคอุตสาหกรรมได้รับผลกระทบอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ในแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2560-2564) มีเป้าหมายสำคัญด้านการพัฒนาระบบโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทานที่มุ่งสู่อนาคตของประเทศปี 2579 ให้สัมฤทธิ์ผลโดยยกระดับศักยภาพโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรมเดิมและ

อุตสาหกรรมอนาคตให้เป็นฐานสร้างรายได้ใหม่ของประเทศ พัฒนาระบบบริหารจัดการโลจิสติกส์ภาคการเกษตรให้มีประสิทธิภาพ เพิ่มขีดความสามารถของธุรกิจบริการโลจิสติกส์ให้สามารถกระจายฐานการบริการและการลงทุนที่เชื่อมโยงในอาเซียนอย่างมีประสิทธิภาพ สนับสนุนการแข่งขันบนฐานการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยี พัฒนาศักยภาพแรงงานให้มีทักษะสูงและมีมาตรฐานสากล ดำเนินกิจกรรมทางโลจิสติกส์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เพื่อส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการผลิตการค้า การบริการ และการลงทุนในอนุภูมิภาคและภูมิภาคอาเซียน เพื่อมุ่งสู่การเป็นประเทศที่มีรายได้สูงและเป็นประเทศที่พัฒนาภายในปี 2579

ปัจจุบันประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่ยุค 'Thailand 4.0' ซึ่งเป็นนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม สำหรับธุรกิจผู้ให้บริการขนส่ง เราจะเห็นว่าหลายบริษัทได้มีการลงทุนนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาปรับใช้ ทั้งในด้านการปฏิบัติการและให้บริการมากขึ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน เพิ่มความเร็ว ความแม่นยำ ความปลอดภัย และยกระดับความน่าเชื่อถือ อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากการนำเทคโนโลยีเข้าใช้งานมากขึ้นแล้ว ปฏิเสธไม่ได้เลยว่าอีกหนึ่งหัวใจสำคัญที่จะส่งเสริมให้องค์กรขับเคลื่อนไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคงก็คือ ทรัพยากรมนุษย์ในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่ง ทั้งในระดับปฏิบัติการและระดับผู้บริหาร ดังนั้น การพัฒนาศักยภาพบุคลากรที่มีอยู่ในปัจจุบัน จึงมีความจำเป็นอย่างที่สุด เนื่องจากทรัพยากรมนุษย์เป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดในการพัฒนาการจัดการทรัพยากรมนุษย์ที่ดีจึงส่งผลอย่างมากต่อความก้าวหน้าขององค์กร หากแต่การจัดการ และการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์หรือบุคลากรในองค์กร ไม่ได้เหมือนในอดีตอีกแล้ว เรามีเทคโนโลยีที่ทันสมัยช่วยในการจัดการทรัพยากรมนุษย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเทคโนโลยีเหล่านี้เองกำลังเข้ามามีผลต่อหน่วยงาน หรือองค์กร มากขึ้นเรื่อยๆ

รศ.ดร.ประเสริฐ ปิ่นปฐมรัฐ อธิการบดีมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี หรือ มทร.ธัญบุรี ในฐานะที่ปรึกษาฯ ได้รับมอบหมายจากกรมการค้าต่างประเทศ



รศ.ดร.ประเสริฐ ปันปฏวรัฐ
อธิการบดีมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

กระทรวงพาณิชย์ ให้ดำเนินการโครงการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนและโลจิสติกส์ ในการแข่งขัน (ระยะที่ 3) เพื่อยกระดับบุคลากรในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนและโลจิสติกส์ ภายใต้โครงการช่วยเหลือเพื่อการปรับตัวของภาคการผลิตและบริการที่ได้รับผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า ซึ่งสมาคมขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ไทยเป็นผู้เสนอโครงการฯ โดยการพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมที่จะพัฒนาขึ้นเป็นหลักสูตรฐานสมรรถนะ ให้สอดคล้องกับมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพโลจิสติกส์ สาขาจัดการขนส่ง และผสมผสานกับการระดมความคิดเห็นจากผู้เชี่ยวชาญในวิชาชีพผู้ให้บริการขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ และผู้เชี่ยวชาญจากสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย เพื่อให้ได้หลักสูตรที่ทันสมัยทันต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจโดยเน้นการศึกษาจากสมรรถนะของบุคคลในอาชีพที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ ซึ่งหลักสูตรฝึกอบรมธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนและโลจิสติกส์ มีจำนวน 6 หลักสูตร มีดังนี้



หลักสูตรระดับชั้น	ระดับชั้น	หลักสูตรฝึกอบรม
หลักสูตรระดับต้น	ระดับปฏิบัติการ ชั้น 1	1. การรับและส่งมอบสินค้าจากการขนส่งสินค้าทางถนน
		2. พื้นฐานการจัดการขนส่งสินค้าทางถนน
หลักสูตรระดับกลาง	ระดับปฏิบัติการ ชั้น 2	3. เทคนิคและวิธีการควบคุมยานพาหนะในการขนส่งสินค้าทางถนน
		4. แนวทางป้องกันและแก้ไขการเกิดอุบัติเหตุจากการขนส่งสินค้าทางถนน
หลักสูตรระดับสูง	ระดับปฏิบัติการและบริหาร ชั้น 3	5. การวางแผนและการควบคุมการขนส่งสินค้าทางถนน
		6. การบริหารธุรกิจการขนส่งสินค้าทางถนน

นอกจากมีการพัฒนาหลักสูตรจากสมรรถนะอาชีพทางถนนที่ปรึกษาได้พัฒนาเอกสารประกอบการฝึกอบรมธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนและโลจิสติกส์ โดยได้ดำเนินการจัดทำเนื้อหาและรายละเอียดการเรียนการสอนในลักษณะของเอกสารประกอบการฝึกอบรม ให้ครอบคลุมเนื้อหาที่กำหนดในหลักสูตร ซึ่งประกอบด้วย 1) ใบเตรียมสอน 2) ใบเนื้อหา 3) ใบแบบฝึกหัด 4) ใบเฉลยแบบฝึกหัด 5) สื่อ Power point 6) ใบเตรียมสอนปฏิบัติ 7) ใบลำดับขั้นการปฏิบัติงาน รวมถึงการฝึกอบรมภาคปฏิบัติ (Field Work) 8) ใบงาน 9) ใบประเมินการปฏิบัติงาน เพื่อให้ผู้ประกอบการในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนและโลจิสติกส์สามารถนำไปใช้ฝึกอบรมให้กับผู้ปฏิบัติการในหน่วยงานและในองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพต่อไปด้วย

การนำหลักสูตรฝึกอบรมและเอกสารประกอบการ



การฝึกอบรมธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนและโลจิสติกส์ ไปใช้ให้เกิดประสิทธิภาพควรต้องได้มีการฝึกอบรมในหลักสูตรเพื่อเป็นวิทยากร (Train the Trainers) ด้วย ทั้งนี้เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมในการดำเนินการฝึกอบรมผู้ปฏิบัติการและการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในองค์กรอย่างยั่งยืน โดยกำหนดให้หัวหน้างานในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนและโลจิสติกส์ขึ้นไปเข้ารับการอบรม รวมทั้งได้มีการนำหลักสูตรฝึกอบรมธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนและโลจิสติกส์ที่พัฒนาขึ้น จำนวน 6

หลักสูตร ไปใช้ทดลองฝึกอบรมให้กับบุคลากรในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนและโลจิสติกส์ของไทย ปรากฏว่าบุคลากรที่เข้ารับการฝึกอบรมเข้าร่วมโครงการไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 มีผลสัมฤทธิ์ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 และมีความพึงพอใจต่อผลการปฏิบัติงานของผู้ผ่านการฝึกอบรม อยู่ในระดับพอใจมาก เนื่องจากวิธีการฝึกอบรมธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนและโลจิสติกส์ จำแนกตามระดับและหลักสูตร ประกอบด้วย การฝึกอบรมแบบบรรยายและแบบปฏิบัติการ ทั้ง 6 หลักสูตร (หลักสูตรที่ 5 และ 6 เพิ่มการศึกษาดูงานด้านการจัดการขนส่งและการจัดเส้นทางขนส่ง ณ บริษัท DHL (Thailand) จำกัด ด้านการจัดการขนส่งสินค้าขนาดใหญ่และการบริหารคู่ค้า (sub-contractor) ณ บริษัท JWD จำกัด (มหาชน))



ในโครงการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน (ระยะที่ 3) ที่ปรึกษาได้มีการติดตามและการประเมินผลบุคลากรในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนและโลจิสติกส์ของไทยอย่างเป็นระบบ โดยใช้แนวคิดทฤษฎีของ Kirkpatrick (RLBR) ร่วมกับการประเมินความคิดเห็นในรูปแบบ 360 องศา ประกอบด้วยผู้เข้ารับการฝึกอบรม ผู้บริหารสถานประกอบการของผู้เข้ารับการฝึกอบรม และผู้ปฏิบัติการหรือผู้รับบริการจากสถานประกอบการของผู้เข้ารับการอบรมพบว่า ผลการประเมินของผู้ตอบแบบสอบถามทุกหลักสูตรมีระดับความคิดเห็นภาพรวมอยู่ในระดับมากทุกด้าน และความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามทุกกลุ่มมีความเห็นไม่แตกต่างกัน ซึ่งหมายถึงผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นต่อโครงการฯ ในระดับมาก แสดงว่าหลักสูตรที่ทางมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี ได้ดำเนินการพัฒนาขึ้นสามารถนำไปใช้กับผู้ประกอบการในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันด้านโลจิสติกส์ของไทย เพื่อยกระดับ



บุคลากรในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนและโลจิสติกส์ได้เป็นอย่างดี

โดยสรุปในการเปิดเสรีในกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ของไทยจะส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจไทยในภาพรวม แต่ในส่วนของผลกระทบจากการเปิดเสรีนั้น คาดว่าผู้ประกอบการโลจิสติกส์แต่ละกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ของไทยจะได้รับผลกระทบในระดับที่แตกต่างกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับผู้ประกอบการระดับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งมีสัดส่วนมากที่สุด ดังนั้น ในการจัดทำโครงการเพื่อพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ของธุรกิจบริการสาขานี้ โดยการพัฒนาศักยภาพบุคลากรสำหรับเตรียมความพร้อมและยกระดับบุคลากรในธุรกิจนี้ให้ได้มาตรฐานวิชาชีพ จากนั้นสร้างวิทยากรต้นแบบจากบุคลากรในอาชีพให้สามารถนำหลักสูตรและชุดฝึกอบรมที่ได้ไปดำเนินการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ในธุรกิจนี้ต่อไป จึงนับเป็นแนวทางสร้างโอกาสในการเรียนรู้ด้านเทคโนโลยีใหม่ด้านธุรกิจให้กับบุคลากรในธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้า และโลจิสติกส์ของไทยเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับประเทศไทยได้อย่างยั่งยืนต่อไป



ข้อมูลเพิ่มเติมกรุณาติดต่อ
สำนักงานวิทยบริการและเทคโนโลยีสารสนเทศ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
02-549-4004
www.arit.mutt.ac.th



682 SERIES. STRENGTH AT WORK



DISCOVER THE 682 SERIES AT SSK SARABURI
AND ENJOY 682 PERFORMANCE AND RELIABILITY

www.iveco.co.th

IVECO

Your partner for sustainable transport



แรงบิดที่สูงกว่า ในรอบเครื่องที่ต่ำกว่า และประหยัดน้ำมันมากกว่า



มาตรฐานสูงสุดของความประหยัดและความไว้วางใจ

รถบรรทุกและแอสซีสต์โดยสแกนเนียให้ประสิทธิภาพสูงสุดในทุกด้าน ด้วยเครื่องยนต์ 9 ลิตร และ 13 ลิตร มาตรฐาน Euro 3 พร้อมระบบเปลี่ยนเกียร์อัตโนมัติ สแกนเนียออฟดีครูส ที่ช่วยให้ควบคุมรถได้อย่างง่ายดายในทุกสภาพถนน และช่วยประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น รวมถึงระบบเบรกเสริมสแกนเนีย รีคาร์ดเดอร์ที่ทุกคนยอมรับในประสิทธิภาพพร้อมด้วยหน้าจอแสดงผลที่ช่วยแนะนำการขับขี่ เพื่อช่วยประหยัดเชื้อเพลิงตลอดการเดินทาง ทั้งหมดนี้ถูกสร้างขึ้นด้วยความใส่ใจ เพื่อเพิ่มผลกำไรที่ดีที่สุด

สนใจข้อมูลเพิ่มเติมโทรปรึกษาตัวแทนขายได้ที่ +66 2017 9200 หรือ www.scania.co.th

-  www.facebook.com/scaniathailandgroup
-  www.youtube.com/c/scaniathailandgroup
-  @scaniathgroup
-  www.instagram.com/scania_th_group
-  https://twitter.com/Scania_TH

