



ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com

นิตยสารเอเชีย นทรัคเกอร์

THAILAND



Hino Innovator 300 School Truck

FUSO

เดินหน้าลงทุน 450 ล้านบาท
สร้างโรงงานในประเทศไทย

เสรีชัยพัฒนา 2004
วัลกาญจน์
บูม37



มาสนุก
มาสนุก
อีโน้อายุ

แกร่ง
จรับ
ทน
จรับ

HINO.th

เลือก
ตัวจรับ
เลือก
อีโน

บริษัท ฮีโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด

212 หมู่ 4 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ 10210 โทร. 0-2900-5000 Email : info@hinothailand.com http://www.hinothailand.com



Hino Thailand Fan Club



@hinothailand



hinothailandfanclub

DAIMLER
Commercial Vehicles (Thailand) Ltd.



FUSO

น้ำมันเครื่องฟูโซ่

เพื่อการปกป้อง และช่วยให้เครื่องยนต์
ทำงานได้เต็มสมรรถนะ

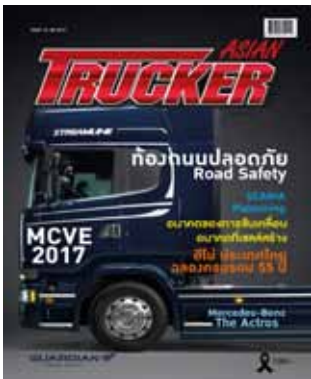
FUSO
GENUINE PARTS

FUSO
GENUINE
PARTS & OIL



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 ผู้ผลิต

สนทนากับคุณเสรีชัย หนึ่งในผู้คร่ำหวอดวงการต่อตัวถังรถบรรทุก

14 อะไหล่รถบรรทุก

UMI37 บังโคลนรถบรรทุกคุณภาพผลิตโดยคนไทย

18 เรื่องเด่น

ขึ้นดอยไปทำความรู้จักกับรถโรงเรียนสุดแกร่ง

24 งานบรรทุกหนัก

บริษัทวัลดาญจน์ หนึ่งในผู้เชี่ยวชาญงานขนดินแห่งเหมืองแม่เมาะ

30 ขนส่งน้ำมันปาล์ม

Thai Oil & Logistics เจ้าของฟลีทฮีโน่สีม่วงสดใส

34 โรงงาน

The Phoenix999 โรงงานต่อตัวถังโดยคนรุ่นใหม่

38 รายงานพิเศษ

เรื่องราวของการขนส่งในมองโกลเลีย ดินแดนแห่งทุ่งหญ้า

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



ฤดูฝนดูเหมือนว่าจะเป็นช่วงเวลาที่การเติบโต เป็นไปอย่างแข็งแกร่งสำหรับธุรกิจจำหน่ายรถ เพื่อการพาณิชย์ แต่ในหมวดของการขนส่ง ไม่ว่า ดินฟ้าอากาศจะเป็นอย่างไรกิจการก็ต้องดำเนินไป แม้ว่าจะไม่ได้ตามเป้าหมายบ้างอันเนื่องมาจาก อุปสรรคในเรื่องของดินฟ้าอากาศเข้ามามีผลต่อ การทำงาน

เล่มนี้ Asian Trucker ฟ้าสายฝนที่ตกลงมาให้ บรรดาเกษตรกรได้ชื่นใจ ขึ้นไปบนดอยสูงของ จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อไปพบกับรถบรรทุกจากฮีโน่ ที่ถูกแปลงโฉมให้เป็นรถนักเรียน เป็นรถเพื่อใช้ใน กรณีฉุกเฉินสำหรับหมู่บ้าน ชุมชน

แน่นอนว่าสำหรับรถบรรทุกหนึ่งคัน มันคือ ยานพาหนะที่มีหลากหลายมิติ ขึ้นอยู่กับว่าจะถูก ใช้งานไปเพื่อสนับสนุนเรื่องอะไร

บริษัทผู้ผลิตรถมิได้ขายแค่รถและบริการสู่ ลูกค้าเท่านั้น หากแต่ยังร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการ ช่วยเหลือและสนับสนุนสังคมที่แวดล้อมอยู่ด้วย

นอกจากนั้นเรายังไปพูดคุยกับแวดวงต่อตัว ถังและเครลเลอร์ ไปดูงานขุดดินเหมือง ซึ่งล้วน มีมุมมองที่น่าสนใจหลากหลาย รอคอยทุกท่าน อยู่ในเล่มแล้ว

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ



OTOP

ชวนไปช้อปปิ้งเพลินเดินชิล ศูนย์ OTOP แจ้งวัฒนะ

หากจะเรียกว่าเป็นปีทองของสินค้า OTOP ก็คงไม่เกินเลยความจริง เพราะนาทีนี้ไม่ว่าจะเดินทางไปทางไหน เรื่องราวของ OTOP ก็สอดฮิตติดเทรนด์ ทั้งสินค้าคุณภาพดีฝีมือคนไทย สืบทอดมรดกภูมิปัญญา ที่สร้างชื่อเสียงโด่งดังไกลไปทั่วโลก ทั้งเรื่องงานแสดงและจำหน่ายสินค้า OTOP ซึ่งแทบทุกงาน ยอดขายดีจนผู้ประกอบการยิ้มแก้มปริไปตามๆ กัน นอกจากนี้จะทำให้เกิดรายได้กระจายสู่ชาวบ้านผู้ผลิตตามชุมชนต่างๆ ซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่ของประเทศเพิ่มมากขึ้นแล้ว ยังเป็นการสร้างความแข็งแกร่งให้แก่เศรษฐกิจระดับฐานรากอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

หัวเรือใหญ่อย่าง “อภิชาติ โตดิลกเวชช์” อธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย ที่ผลักดันเรื่องนี้มาโดยตลอด ทั้งการพัฒนา ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ การพัฒนายกระดับผลิตภัณฑ์ และการส่งเสริมช่องทางการตลาด ก็พลอยปลื้มไปกับผู้ประกอบการ OTOP ด้วย และแม้จะเตรียมเกษียณอายุราชการปลายเดือนนี้ แต่ก็ได้ฝากโครงการใหญ่ “ชุมชนท่องเที่ยว OTOP นวัตกรรม” เอาไว้ส่งท้าย โดยจะเป็นการพลิกโฉม OTOP ครั้งยิ่งใหญ่ นำเรื่องท่องเที่ยวมาเป็นแรงผลักดันในการจำหน่ายสินค้า OTOP ของชาวบ้าน 3,273 ชุมชนที่เข้าร่วมโครงการทั่วประเทศ งานนี้ดูแล้วน่าตื่นตาตื่นใจอย่างยิ่ง

แต่ระหว่างนี้ หากใครอยากจะทำอ็อปเทรื่องราวสินค้า OTOP ไม่ต้องไปไหนอื่นไกล ศูนย์แสดงสินค้าและจำหน่ายสินค้า OTOP ที่ศูนย์ราชการแจ้งวัฒนะ คัดเลือกสินค้าโดดเด่นทุกหมวดมาให้ได้ช้อปปิ้งแบบชิลๆ ภายใต้คอนเซ็ปต์ “OTOP : The Wisdom of Thailand” มีทั้งสินค้า OTOP Premium ผลงานศิลปิน OTOP ผลิตภัณฑ์ OTOP ขึ้นเครื่อง OTOP Best Seller และ OTOP 3-5 ดาว หลากหลายละลานตา หมุนเวียนมาให้เลือกซื้อเป็นของขวัญของฝาก รับรองได้ว่าถูกใจผู้ให้ประทับใจผู้รับ นอกจากนี้จะจัดแสดงและจำหน่ายแล้ว ที่นี่ยังเป็นศูนย์เรียนรู้เรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ OTOP ให้บริการแก่หน่วยงานต่างๆ และประชาชนทั่วไปด้วย

ใครสนใจลองแวะไปชมไปช้อป อุดหนุนสินค้า OTOP เพื่อร่วมสนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากกันได้ที่ศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้า OTOP ชั้น 1 อาคารรัฐประศาสนภักดี (อาคาร B) ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติฯ จันทน์-สุกรี เวลา 09.00-17.00 น. หยุดเสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดราชการ



เสรีชัยพัฒนา 2004

S.C.P

ผู้ผลิตย่อมต้อง
ไม่หยุดนิ่งในการ
คิดค้น มองหา
ช่องทางสร้างสรรค์
ทิ้งเพื่อทำให้สินค้า
มีคุณภาพ ทำให้
กระบวนการผลิต
มีประสิทธิภาพ
บนพื้นฐานต้นทุนที่ต่ำ
สิ่งต่างๆ เหล่านี้เป็น
ความชื่นชอบสำหรับ
คุณเสรีชัยที่เติบโต
มาจากงานช่างอย่าง
แท้จริง



เสริชัย ชำนิโชคธนทรัพย์
กรรมการผู้จัดการ
บ.เสริชัยพัฒนา 2004 จำกัด

รถออสท์คันเล็กพาเราวิ่งเข้าไปในพื้นที่ การผลิตของโรงงานเสรีชัยพัฒนา 2004 คุณเสรีชัย ชำนิโชคนทรพิทย์ทำหน้าที่ เป็นผู้ขับที่ พร้อมอธิบายให้ฟังถึงส่วน การผลิตต่างๆ ในโรงงาน แนนอนว่า เสรีชัยพัฒนาว่าจะมาถึงทุกวันนี้ผ่าน เรื่องราวมากมาย

จุดเริ่มต้นของคุณเสรีชัยต้องย้อนกลับ ไปในปี 2524 ซึ่งคุณเสรีชัยเล่าว่า “เรา เริ่มต้นธุรกิจจากห้องแถวเล็กๆ เนื่อง ด้วยครอบครัวเกี่ยวข้องอยู่กับธุรกิจ การต่อรถอยู่แล้ว ได้มีโอกาสซึ่มซับบรรยากาศเหล่านี้มาตั้งแต่เด็ก เมื่อ สบโอกาสจึงก้าวเข้าสู่แวดวงการต่อรถ บรรทุก ในยุคแรกเริ่มงานส่วนใหญ่เป็น กระบะยกเท กระบะบรรทุกทุกพีชไร”

วันเวลาที่เดินไปข้างหน้า คุณเสรีชัย ได้เก็บเกี่ยวประสบการณ์องค์ความรู้ จากการลงมือทำด้วยตัวเอง แทบจะ ทุกกระบวนการ ด้วยมาตรฐานและ คุณภาพที่ใส่ใจ ทำให้กิจการเติบโต อย่างต่อเนื่อง ผ่านการบอกต่อกันไป ของลูกค้า จากห้องแถวขยับมาสู่รูป บริษัทในปี 2530 ในนามบริษัทอู่เสรีชัย พร้อมๆ กับการเพิ่มความหลากหลาย ของสินค้า

จนกระทั่งในปี 2547 ได้ขยายกิจการ เพิ่ม จึงจดทะเบียนบริษัทใหม่ในชื่อ เสรีชัยพัฒนา 1995 จำกัด คุณเสรีชัย เปิดเผยว่าในยุคหลังๆ การแข่งขันใน สายธุรกิจนี้มีสูงมาก การจะเป็นภัย อยู่ได้นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะมีหลาย ปัจจัย เมื่อเศรษฐกิจประเทศซลอตัว กิจการต่อรถบรรทุกย่อมที่จะได้รับ ผลกระทบโดยตรง

ช่วงวิกฤตต้มยำกุ้งคุณเสรีชัยกล่าวว่า เป็นช่วงเวลาที่น่าหนักหนาที่สุด คิดว่า อาจจะต้องยอมแพ้เลิกจากวงการนี้

ไปเลย แต่จากประสบการณ์ที่ต่อสู้ คลุกคลีอยู่ในธุรกิจนี้มายาวนานพอ เมื่อเศรษฐกิจเริ่มมีสัญญาณเชิงบวก คุณเสรีชัยจึงคิดว่าน่าจะลองดูอีกครั้ง แต่ทว่าเป็นการก้าวเดินด้วยจังหวะที่ ปรับเปลี่ยนไปจากเดิม ตัดสินใจปรับ ท่ออีกครั้งก่อตั้งเป็นบริษัทเสรีชัยพัฒนา 2004 ซึ่งใช้ยาวนานต่อเนื่องมาจนถึง ปัจจุบัน

หลายเรื่องที่คุณเสรีชัยเล่าให้ฟัง สะท้อน ให้เห็นถึงความเป็นผู้สร้างสรรคส์สินค้า นักธุรกิจ ที่ต่อสู้สร้างสรรคส์ผลงาน ลงมือ ทำ สร้างธุรกิจขึ้นมาด้วยตัวเอง มีความ เข้าใจในสิ่งที่ทำอย่างถ่องแท้

คุณเสรีชัยเล่าให้ฟังว่าบริษัทเสรีชัยพัฒนา ในอดีตถือเป็นผู้บุกเบิกรถบรรทุกดัมพ์ สำหรับงานบรรทุกหนัก เช่นงานเหมือง อย่างแท้จริง “เหมืองแม่เมาะในยุค แรกๆ นี่เป็นรถดัมพ์ที่ต่อจากเราแทบทั้ง นั้น” แต่ในยุคปัจจุบันการลงไปแข่งขัน กับผู้ผลิตรายใหม่ๆ ที่เปิดตลาดด้วย ราคาที่ต่ำกว่าเป็นเรื่องที่ไม่คุ้มค่า

ประเด็นในการพูดคุยเริ่มจากเรื่องหนึ่ง นำไปสู่อีกเรื่องหนึ่ง แต่ก็ยังคงเกี่ยวข้องกับ เรื่องของธุรกิจการต่อรถเพื่อการ พาณิชยอยู่ สำหรับทีมช่างของบริษัท คุณเสรีชัยบอกว่า เกือบทั้งหมดเป็นช่าง ที่อยู่ด้วยกันมาตั้งแต่ยุคแรกเริ่ม ที่คุณ เสรีชัยฝึกฝนถ่ายทอดวิชาความรู้ต่างๆ ให้ สามารถทำงานตามที่ต้องการได้เป็น อย่างดี ทุกวันนี้กำลังการผลิตกับทีม ช่างที่มีถือได้ว่าเป็นสัดส่วนที่สามารถ ควบคุมคุณภาพของการผลิตได้ตาม มาตรฐาน

เคยมีอยู่ช่วงหนึ่งที่ธุรกิจเดินหน้าไปได้ดี มีคำสั่งซื้อเข้ามาเยอะ ทำให้ต้องรับช่าง จากข้างนอกเข้ามาเพิ่ม “ช่างที่ฝึกมา จากที่อื่น เขาก็มีวิธีการทำงานอีกแบบ

ช่วงนั้นแม้เราจะผลิตงานได้ทัน แต่งาน หลายชิ้นก็ไม่เป็นไปตามมาตรฐานของ บริษัท ทำให้ต้องตามแก้กันเสียเวลา” คุณเสรีชัยกล่าว ด้วยเหตุนี้สำหรับบริษัท เสรีชัยพัฒนา 2004 คุณเสรีชัยบอกว่า เวลาปฏิบัติงานจะต้องดูกำลังการผลิตที่มี อยู่ จะไม่ทำในรูปแบบที่เพิ่มกำลังคน เพื่อจะรับงาน

ตั้งแต่แรกเริ่มจนถึงปัจจุบัน คุณเสรีชัย ยังคงสนใจเทคโนโลยีใหม่ๆ อยู่เสมอ คุณเสรีชัยเล่าให้ฟังว่าดัมพ์เสาอากาศ ของ HYVA ที่เป็นที่ยอมรับสำหรับงาน เหมืองงานบรรทุกหนักนั้น เสรีชัยพัฒนา ถือได้ว่าเป็นผู้บุกเบิกตลาดให้จนได้รับความ นิยม ล่าสุดผลงานที่น่าสนใจของ เสรีชัยพัฒนา 2004 คือการนำเสนอ รูปแบบรถพ่วงแม่ลูกที่สามารถเปิดตู้ เชื่อมโยงระหว่างตู้หน้ากับตู้หลังได้โดย ไม่ต้องปลดตู้ ลดระยะเวลาในการ ขนถ่ายสินค้าลงได้มาก โดยเสรีชัย พัฒนา 2004 นำเสนอแนวความคิดให้ กับ DHL และได้รับการอนุมัติให้ต่อกับ กับพลีทของ DHL จำนวนถึง 500 คัน ใน ระบบแบบเดิมต้องใช้เวลาขนถ่ายสินค้า 1-2 ชั่วโมง แต่กับระบบใหม่ใช้เวลาเพียง แคสสี่สิบนาทีเท่านั้น รถสามารถกลับไป Uptime ได้อย่างรวดเร็ว ทำให้เจ้าของ กิจการสามารถมีกำไรเพิ่มมากขึ้น ลดทั้ง เวลา ลดทั้งการสูญเสียน้ำมัน สามารถ เพิ่มเที่ยวในการขนส่งได้ ถือเป็นความสำเร็จจากการปรับเปลี่ยนที่นำประทับใจ

แนวความคิดใหม่ๆ นี้ได้มาจากไหน เราอดถามไม่ได้ คุณเสรีชัยเล่าให้ฟัง ว่า ตนเองเดินทางไปดูงานขนส่งระดับ โลกที่เรียกว่า IAA ซึ่งจัดขึ้นที่เมือง แฮนด์โฮเวอร์ ประเทศเยอรมัน ซึ่งจัดขึ้น สองปีครั้งมาตลอด โดยไปเยือนงาน IAA ต่อเนื่องมาร่วมสิบครั้งแล้ว ได้แนว ความคิดที่น่าสนใจกลับมามากมาย แต่ ทว่าคุณเสรีชัยกล่าวว่า หลายอย่างเป็น

รูปแบบรถฟ่วงแป้ลูกที่สามารถเปิดตู้เชื่อมโยงระหว่างตู้หน้ากับตู้หลังโดยไม่ต้องปลดตู้ สามารถลดระยะเวลาในการขนถ่ายสินค้าลงได้มาก โดยเสร็จพัฒนา 2004 นำเสนอแนวคิดให้กับ DHL และได้รับการอนุมัติให้ต่อกับฟลิกของ DHL จำนวนถึง 500 คัน ในระบบแบบเดิมต้องใช้เวลาขนถ่ายสินค้า 1-2 ชั่วโมง แต่กับระบบใหม่ใช้เวลาเพียงแค่สี่สิบนาทีเท่านั้น รถสามารถกลับไป Uptime ได้อย่างรวดเร็ว







สิ่งที่ดีมาก แต่การนำมาใช้กับตลาดประเทศไทยกลับเป็นเรื่องยาก ทั้งต้นทุน ทั้งการทำให้ผู้ประกอบการขนส่งยอมรับ เรื่องของกฎหมายจากภาครัฐ เรื่องของคุณภาพถนน มีเพียงบางอย่างเท่านั้นที่นำมาปรับใช้ได้

ผู้ผลิตย่อมต้องไม่หยุดนิ่งในการคิดค้น มองหาช่องทางสร้างสรรค์ ทั้งเพื่อทำให้สินค้ามีคุณภาพ ทำให้กระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพบนพื้นฐานต้นทุนที่ต่ำ สิ่งต่างๆ เหล่านี้เป็นความชื่นชอบสำหรับคุณเสรีที่เติบโตมาจากงานช่างอย่างแท้จริง

ถึงแม้ว่าในปัจจุบันเสรีชัยพัฒนาสามารถไปได้ดีกับขนาดกำลังการผลิตที่บริษัทมี แต่คุณเสรีชัยไม่ปิดบังที่จะบอกกล่าวกับเราว่า ทุกวันนี้ค่อนข้างอึดอัดแล้ว ในธุรกิจนี้การแข่งขันกันมีสูง มีผู้ผลิตรายใหม่เยอะ ไม่คุ้มค่าสำหรับเสรีชัยพัฒนา 2004 ที่จะลงไปต่อสู้ในเรื่องของราคา สิ่งที่คุณเสรีชัยพัฒนา 2004 คิดขึ้นในวันนี้ เดี่ยวก็จะมีคนนำไปทำตาม และแน่นอนว่าจะนำเสนอสู่ลูกค้า ในราคาที่ถูกลงกว่า หรือไม่ลูกค้าที่เป็นผู้ซื้อก็จะต่อรองราคาให้ถูกลงไปอีก ในฐานะผู้ผลิตสถานการณ์เช่นนี้ย่อมไม่ใช่เรื่องที่สนุกอย่างแน่นอน

แต่วันนี้เสรีชัยพัฒนา 2004 หรือ S.C.P ยังคงดำเนินธุรกิจอยู่ ทำให้ไม่สามารถหยุดการพัฒนาได้ เพียงแต่ว่ารูปแบบและวิธีการคิดในการแข่งขันเปลี่ยนไปจากรวันวานแล้ว

คุณเสรีชัยกล่าวว่าปัจจุบัน S.C.P เริ่มมีการทำกิจกรรมทางด้านการตลาดเพิ่มมากขึ้น เพราะรูปแบบในการซื้อของลูกค้าปรับเปลี่ยนไปจากเดิม ในส่วนการตลาดเป็นการเข้ามาช่วยของรุ่นลูก ซึ่งเป็นความรับผิดชอบของลูกค้า ส่วน

“เราเริ่มต้นธุรกิจจากห้องแถวเล็กๆ เนื่องด้วยครอบครัวเกี่ยวข้องอยู่กับธุรกิจการต่อรถอยู่แล้ว ได้มีโอกาสเข้าชมขบวนบรรยากาศเหล่านี้ มาตั้งแต่เด็ก เมื่อสบโอกาสจึงก้าวเข้าสู่แวดวงการต่อยอดธุรกิจ...”

ลูกชายช่วยดูในเรื่องของการตรวจสอบคุณภาพการผลิต

ในเรื่องของการตลาดการขาย คุณเสรีชัยกล่าวว่าไม่ได้ทำมาก ทำในรูปแบบที่สามารถควบคุมได้ เป็นการผสมผสานรูปแบบเดิมที่บริษัทเคยทำมา โดยเติมการทำตลาดแบบใหม่ในเรื่องของการหาลูกค้าเพิ่มเติมเข้ามา เพื่อให้เป็นไปตามขีดความสามารถในการผลิตที่มีอยู่ จะขยายไปกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบันคงไม่ทำอย่างแน่นอน ส่วนในอนาคตก็คงขึ้นอยู่กับว่ารุ่นลูกจะจริงจังกับธุรกิจนี้ต่อไปหรือไม่

สำหรับคุณเสรีชัย เมื่อถูกถามว่าความเป็นมืออาชีพในธุรกิจนี้คืออะไร “คนอื่นอาจมีความรู้เรื่องการจัดการทางด้านธุรกิจ แต่สำหรับผมในเรื่องของการผลิต เชื่อว่าไม่มีใครสู้เราได้ ทุกสิ่งที่ทำอยู่ทุกวันนี้ในสายการผลิตเรารู้ละเอียด เริ่มต้นตั้งแต่แนวความคิด การผลิต จนกระทั่งสำเร็จมากเป็นโปรดักซ์ เรายุ่หมด ตลอดสามสิบกว่าปีที่เรากลุกคลีอยู่กับการทำงาน เป็นความรู้ที่สั่งสมอยู่ในตัวเรา”

ขอขอบคุณ

บ.เสรีชัยพัฒนา 2004



ยี่ห้อ 37

ยังมีโคลนรถบรรทุกทุก คุณภาพ

made in Thailand



UMI 37

“สินค้าของเราที่เมดอินไทยแลนด์ ร้อยเปอร์เซ็นต์” คุณตุ๊ก หรือ คุณมุกดา วรรณทิพย์ บอกกับเรา เช่นนั้นด้วยน้ำเสียงที่มั่นใจ เพราะ บังโคลนรถบรรทุก สินค้าที่เราอะมา พุดคุยด้วย ไม่เพียงแต่จะเป็นสินค้าที่ผลิตขึ้นโดยคนไทย แต่เป็นสินค้าที่มีคุณภาพสามารถสู้กับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศประเภทเดียวกันที่ถูกนำเข้ามาจำหน่ายในเมืองไทยได้อย่างสบายๆ

คุณมุกดา วรรณทิพย์
กรรมการผู้จัดการ
บ.วิทยา อินทอโรส จำกัด





จากผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของโรงงานผลิตสินค้าเครื่องกีฬาทางน้ำระดับโลก ซึ่งในหน้าที่การงานได้มีโอกาสเห็นวัตถุดิบมากมายที่ถูกนำเสนอเข้าสู่ฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบชนิดหนึ่งที่คุณมุกดามองเห็นโอกาสและมั่นใจว่านี่คือธุรกิจที่เธออยากจะทำขึ้นมาเป็นของเธอเอง

วัตถุดิบที่ว่านี้ก็คือเม็ดพลาสติก โดยเริ่มต้นกับการเป็นผู้ขายเม็ดพลาสติกให้กับบริษัทต่างๆ ที่ต้องการเม็ดพลาสติกไปใช้ผลิตเป็นสินค้าที่หลากหลาย โดยได้ก่อตั้งบริษัทของตนเองขึ้นมาในชื่อ บริษัท วิทยา อินเตอร์เทรด จำกัด

แน่นอนว่ากิจการผลิตและจำหน่ายเม็ดพลาสติกเกรดสูงหลากหลายแบบให้กับลูกค้าของ บริษัท วิทยา อินเตอร์เทรด จำกัด เติบโตอย่างต่อเนื่อง ต่อมาคุณมุกดาได้เป็นหุ้นส่วนกับชาวไต้หวัน ในธุรกิจรับผลิตขึ้นรูปเม็ดพลาสติกเป็นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ทั้งในส่วนของเครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนสำหรับอุตสาหกรรม ยานยนต์ทั้งมอเตอร์ไซค์และรถยนต์ ทำให้มีบริการเกี่ยวกับเม็ดพลาสติกครบวงจร ตั้งแต่ต้นทางจนถึงปลายทาง

ปัจจุบัน วิทยา อินเตอร์เทรด ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากเม็ดพลาสติกเป็นสินค้าของตัวเองร้อยเปอร์เซ็นต์ นั่นคือบังโคลนรถบรรทุก โดยใช้ชื่อว่า UMI 37 (ยูมิ สามสิบเจ็ด)

หลังจากออกโชว์สินค้าในงานแสดงรถเพื่อการพาณิชย์ที่ผ่านมา สินค้าบังโคลนรถบรรทุกของยูมิเริ่มเป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้น แต่คุณมุกดาบอกว่า ที่เป็นที่รู้จักมากขึ้นมาจากการถูกลูกค้าบอกต่อกันในโซเชียลมีเดีย เมื่อลูกค้าซื้อไปใช้งานประทับใจมีการนำไปโพสต์ลงในกลุ่มเฟซบุ๊กของผู้ใช้ เกิดการบอกต่อกันไป

คุณมุกดากล่าวว่าสำหรับตลาดในประเทศตอนนี้ ทางภาคใต้บังโคลนของยูมิขายดี ทั้งๆ ที่ยังไม่ทำตลาดอย่างจริงจังมากนัก ซึ่งวางแผนการตลาดไว้ว่าในปีหน้า (2019) UMI37 จะเริ่มทำการตลาดอย่างจริงจัง ตอนนี้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อโดยตรงได้ที่บริษัท วิทยา อินเตอร์เทรด จำกัด ซึ่งมีบริการส่งตรงถึงมือลูกค้า ด้วยเพราะน้ำหนักที่ไม่มาก และด้วยรูปลักษณ์ที่สามารถวางซ้อนกันได้ ทำให้หากเป็นจำนวนไม่มากสามารถใช้บริการขนส่งต่างๆ ที่มีอยู่จัดส่งให้ลูกค้าได้ แต่แน่นอนว่าในปีหน้าบังโคลนยูมิจะมีวางจำหน่ายตามร้านอะไหล่ ร้านยางสำหรับรถบรรทุกเพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน รวมทั้งจะเพิ่มช่องทางการขายสินค้าผ่านทาง Alibaba ด้วย

มีเพียงแต่ทำตลาดในเมืองไทยเท่านั้น คุณมุกดาบอกว่า ตอนนี้ที่ปากีสถานมีความสนใจที่จะนำบังโคลนยูมิ 37 ไปจำหน่ายด้วย ตอนนี้อยู่ในระหว่างการค้าเนินขันตอนต่างๆ อยู่ ซึ่งในอนาคตทางบริษัท วิทยา อินเตอร์เทรด จำกัด มองตลาดต่างประเทศไว้ด้วย

คุณสมบัติที่โดดเด่นของบังโคลน ยูมิ 37 คือความแข็งแรงทนทาน นี่คือนี่สิ่งที่ลูกค้าการันตี รวมทั้งราคาต่อชิ้นไม่สูงมาก คุณมุกดาเปิดโชว์คลิปลิวิดีโอที่ลูกค้าถ่ายวิดีโอไว้โดยขึ้นไปยืนบนบังโคลนเพื่อทดสอบคุณสมบัติที่ทางยูมิโฆษณาไว้

ความทนทานนี่มีที่มาจากอะไร หนึ่งการที่บริษัท วิทยา อินเตอร์เทรด จำกัด เป็นผู้ผลิตเม็ดพลาสติกเองโดยตรง สามารถเลือกเม็ดที่มีความเหมาะสม โดยสูตรในการผลิตเม็ดนั้นเป็นสูตรของทางบริษัท ต่อจากนั้นสร้างโม (แม่แบบสำหรับการฉีดเม็ดพลาสติก) และเข้าสู่กระบวนการฉีดขึ้นรูปด้วยเครื่องจักรของโรงงาน กระบวนการตั้งแต่แรกเริ่มจนจบสามารถควบคุมได้ทุกขั้นตอน ทำให้บังโคลนรถบรรทุกจากยูมิ 37 โดดเด่นในเรื่องของความทนทาน

นอกจากนั้นสิ่งที่น่าสนใจอีกประการหนึ่งคือ บังโคลนของยูมิ 37 มีสีล้นที่หลากหลาย ซึ่งไม่ได้เป็นสีที่เกิดจากการพ่น เป็นสีที่ทำในขั้นตอนการผลิตเลย เป็นสีที่อยู่ในเนื้อของวัตถุ โดยการใช้เม็ดพลาสติกที่เป็นสีนั้นๆ ในการฉีด บังโคลนสีจะขายดีในกลุ่มรถบรรทุกแดง โดยเฉพาะในเขตนครปฐมมีกลุ่มลูกค้าของยูมิ 37 อยู่มาก

ในอนาคตจะเพิ่มความหลากหลายให้กับตัวสินค้าอีก ด้วยการผลิตที่ผลิตสินค้าเกรดพรีเมียม คุณสมบัติเดียวกันกับบังโคลนรถบรรทุกจากยุโรปในเกรด A+ จากที่ปัจจุบันที่ทำตลาดอยู่ในประเทศไทยและส่งออกในเอเชียและอาเซียน เป็นระดับ A

ปัจจุบันสินค้าบังโคลนรถบรรทุกในตลาดมีอยู่ประมาณสิบราย เกือบทั้งหมดนำเข้ามาจากต่างประเทศ ราคา

ขายของยูมิ 37 สีดำอยู่ที่ 750 บาท ส่วนที่เป็นสีๆ อยู่ที่ 900 บาท สำหรับในส่วนของราคา ยูมิ 37 จะอยู่ตรงกลาง แต่ในส่วนของคุณภาพนั้นอยู่ในส่วนบนของตลาด สำหรับยูมิ 37 อาจจะมีเพียงปัญหาเดียวเท่านั้นคือการสร้างการรับรู้ เพราะคู่แข่งอยู่ในตลาดมายาวนานกว่า ในขณะที่ยูมิ 37 เพิ่งเข้าสู่ตลาดได้เพียงปีเดียว

สำหรับผู้ผลิตในประเทศ คุณมุกดาบอกว่า คู่แข่งจะเข้ามาต่อสู้อในตลาดยาก เพราะต้องใช้ต้นทุนสูง การสร้างโมขึ้นมาชิ้นหนึ่งเพื่อผลิตสินค้านั้นมีมูลค่าสูงมาก เมื่อสร้างไม่ได้แล้วต้องนำไปจำจืดเม็ดพลาสติกจืด เมื่อออกสู่ตลาดเจอราคาสินค้านำเข้าจากจีนที่ถูกกว่าเป็นอุปสรรคอีก แต่บริษัท วิทยาอินเตอร์เทรด จำกัด เป็นบริษัทที่มีทุกอย่างครบวงจรอยู่แล้ว จึงสามารถทำได้

คุณมุกดาเดินนำเราเข้าสู่ตัวโรงงานเพื่อชมสายการผลิต โดยมีปลายทางอยู่ที่เครื่องฉีดบั้งโคลน ยูมิ 37 สิ่งที่น่าประทับใจเมื่อก้าวเข้าสู่ตัวโรงงานคือ ความเป็นระบบระเบียบ สะอาด คุณมุกดาบอกว่านี่เป็นสิ่งที่เน้นมากทั้งในเรื่องของความปลอดภัย ความสะอาด เรื่องสิ่งแวดล้อม ระบบไฟฟ้าของโรงงานใช้พลังงานจากแสงอาทิตย์ โดยหลังคาโรงงานทั้งหมดติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ไว้

สำหรับสินค้าบั้งโคลนรถบรรทุกนี้ คุณมุกดาบอกว่า ตลาดกว้างมาก ยังมีอีกหลายส่วนที่ทางยูมิ 37 ยังไม่ได้เข้าไปเจาะ ซึ่งมั่นใจว่าในปีหน้าเมื่อฝ่ายการตลาดของบริษัทเดินหน้าเรื่องนี้อย่างจริงจัง ยูมิ 37 จะไปได้ดีอย่างแน่นอน



HINO
Innovator 300

Truck

For School

รถบรรทุกฮิโน่

แปลงโฉมเป็นรถโรงเรียนขนถอยสุดที่



เมื่อเดือนธันวาคมปี 2017 ที่ผ่านมาสถานทูตญี่ปุ่นประจำประเทศไทย บริษัท ฮีโน่ มอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ชัยรัชการ (กรุงเทพ) จำกัด สาขา เชียงใหม่ ได้ส่งมอบรถรับส่งนักเรียนที่ไม่เหมือนใครให้กับโรงเรียนบ้านขุนแม่ นาย จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นโรงเรียนในถิ่นรกร้างตั้งอยู่บนดอยสูง การเดินทางในช่วง ฤดูฝนมีความยากลำบากมาก

สำหรับโครงการนี้เป็นโครงการด้านเศรษฐกิจแบบให้เปล่า เพื่อพื้นฐานและความ มั่นคงของมนุษย์จากรัฐบาลญี่ปุ่น เนื่องในโอกาสครบรอบ 130 ปีความสัมพันธ์ ไทย-ญี่ปุ่น

ต้นฤดูฝนปี 2018 เราเดินทางออกจากตัวเมืองเชียงใหม่ โดยมีจุดหมายปลายทาง อยู่ที่โรงเรียนบ้านขุนแม่ นาย เราเลือกเดินทางมาช่วงฤดูฝนด้วยหวังอยากให้เห็น เส้นทางและช่วงเวลาที่ไม้สะดวกสบายนักบนดอย ครูสมจิตร์ที่เราประสานงานด้วย ผู้ซึ่งเป็นผู้ดูแลรถฮีโน่ที่โรงเรียนได้รับมอบจากสถานทูตญี่ปุ่นประจำประเทศไทย แนะนำให้เราเข้ามาจากทางจังหวัดแม่ฮ่องสอนทางด้านอำเภอขุนยวมจะเดินทาง ได้สะดวกกว่าในช่วงฤดูฝน

โรงเรียนบ้านขุนแม่ นายเป็นโรงเรียนในเขตพื้นที่อำเภอแม่แจ่ม เส้นทางที่รถธรรมดา ไม่ยกสูง ไม่ใช้รถออฟโรด จะเข้าถึงได้ใกล้โรงเรียนที่สุดคือเส้นทางแยกจากทางหลัก ที่วิ่งจากเชียงใหม่-แม่ฮ่องสอน แยกเข้าไปยังบ้านแม่ลาน้อย เราวิ่งไปจนถึงอบต. บ้านขุนแม่ลาน้อยตามคำแนะนำของครูสมจิตร์ จากนั้นว่าจ้างรถไฟร้อวีลของชาว บ้านเดินทางเข้าไปยังตัวโรงเรียน ระยะทางจาก อบต. ไปถึงตัวโรงเรียนประมาณ เจ็ดกิโลเมตร แต่เป็นเจ็ดกิโลเมตรที่สมบุกสมบันมาก



๑๓๐ ปี ความสัมพันธ์การทูต ไทย-ญี่ปุ่น
๒๕๖๐



From
the People of Japan

การสนับสนุนจากประชาชนญี่ปุ่น 2560
GRANT AID FROM THE PEOPLE OF JAPAN 2017



โรงเรียนบ้านขุนแม่ลาเป็นโรงเรียนที่
ถือได้ว่าไกลจากตัวอำเภอแม่แจ่มที่สุด
ตั้งอยู่ติดกับเขตจังหวัดแม่ฮ่องสอน

คุณดุสิตซึ่งเป็นครูใหญ่และครูสมจิตร
รออยู่ที่โรงเรียนเมื่อเราไปถึง ฝนยังคง
พรำสายลงมาเป็นละอองเล็กๆ สลับกับ
ลงมาหนาเม็ดเป็นช่วงๆ “ฤดูฝนของที่นี่
เป็นแบบนี้ละครับ” ครูใหญ่บอก

เรานั่งคุยกันในห้องประชุมเล็กๆ
ท่ามกลางอากาศที่ยืนสบายของฤดูฝน
บนภูเขา โรงเรียนแห่งนี้แม้จะเปิดมา
นานแล้วแต่เพิ่งจะได้พัฒนาอย่างจริงๆ

ก็ในช่วงสี่ปีหลังนี้เอง ถึงกระนั้นก็ยัง
ต้องการความช่วยเหลือในอีกหลายเรื่อง
เพราะงบประมาณที่ได้รับจากภาครัฐ
นั้นมีจำนวนจำกัด

ที่มาที่ไปของฮีโน่ 300 Innovator
ครูใหญ่เล่าให้ฟังถึงความจำเป็นใน
หลายๆ ด้านที่ต้องการยานพาหนะ
เข้ามาช่วยสนับสนุนในกิจการของ
โรงเรียน อาทิ เนื่องด้วยทางโรงเรียน
ไม่มียานพาหนะส่วนกลางไว้ใช้งานใน
กิจการของโรงเรียน เช่น ทางโรงเรียน
ต้องการรถรับส่งนักเรียน เหตุด้วยเป็น
โรงเรียนประจำ เด็กนักเรียนที่จะต้องมา



ทางสถานทูต ญี่ปุ่นและทาง ฮีโน่ประเทศไทย อยากจะมอบสิ่ง ที่ดีที่สุดให้กับทาง โรงเรียน พร้อม ทั้งอยากจะให้รถ มีความปลอดภัย สูงสุดในการใช้ งานกับโรงเรียน



โรงเรียนมีความลำบากในการเดินทาง โดยเฉพาะยิ่งในช่วงหน้าฝน การมีรถรับส่งจะช่วยให้เด็กๆ ตามหอย่อมบ้านที่ไกลโรงเรียนไม่ต้องไปเรียนไกลถึงอำเภอแม่แจ่ม ทำให้พ่อแม่สามารถไว้วางใจให้ลูกมาเข้าเรียนที่โรงเรียนใกล้บ้านได้ ความที่โรงเรียนตั้งอยู่ในชุมชนที่ห่างไกลจากตัวอำเภอ เวลาต้องการซื้อหาสิ่งของที่มีความจำเป็นต่างๆ สำหรับนักเรียน อาทิ วัสดุอุปกรณ์ประกอบอาหาร ต้องว่าจ้างรถซึ่งมีค่าใช้จ่ายสูง รถยังนำมาใช้ในการขนส่งวัสดุในการซ่อมแซมโรงเรียน ขนส่งอุปกรณ์การเรียน หรือนักเรียนไปร่วมกิจกรรมทางการศึกษา

แรกเริ่มตอนที่ทางโรงเรียนเขียนโครงการส่งให้กับทางกงสุลญี่ปุ่นที่จังหวัดเชียงใหม่ นั้น ต้องการแค่รถกระบะ ซึ่งไม่จำเป็นต้องเป็นมือหนึ่งขอเป็นมือสองก็ได้ เมื่อทางกงสุลได้รับเรื่อง ครูสมจิตรเล่าว่าท่านกงสุลญี่ปุ่นได้ขึ้นมาดูสถานที่ด้วยตัวท่านเอง ดูโรงเรียน สำรวจเส้นทางที่รถจะต้องวิ่ง เมื่อได้ข้อมูลแล้ว ทางทีมงานของกงสุลได้ทำงานร่วมกับบริษัทฮีโน่ ประเทศไทย ซึ่งทางกงสุลเห็นว่ารถกระบะไม่น่าจะเหมาะ เมื่อได้พูดคุยกับทางฮีโน่แล้ว หลังจากผ่านการศึกษาลงพื้นที่ ทางฮีโน่และกงสุลญี่ปุ่นได้ตัดสินใจเลือก ฮีโน่ 300 Innovator โดยทาง





ฮีโน่ ประเทศไทย ได้ดัดแปลงเพิ่มจากพื้นฐานเดิมเพื่อให้เหมาะกับเส้นทาง

วันที่ทางโรงเรียนได้ลงไปดูรถครั้งแรกที่เชียงใหม่ ครูใหญ่เล่าว่าเกินความคาดหมายมาก หลังจากได้ดูรถและประชุมร่วมกับทางฮีโน่ รถได้ถูกนำกลับไปปรับเพิ่มเติม ซึ่งใช้เวลาพอสมควรเลยทีเดียว กว่าที่จะส่งมอบให้กับทางโรงเรียน ด้วยเพราะทั้งทางสถานทูตญี่ปุ่นและทางฮีโน่ประเทศไทยอยากจะทำมอบสิ่งที่ดีที่สุดให้กับทางโรงเรียน พร้อมทั้งอยากจะทำให้รถมีความปลอดภัยสูงสุดในการใช้งานกับโรงเรียนและเด็กๆ

ทางฮีโน่ประเทศไทยนอกจากมอบรถให้แล้ว ยังรับดูแลรถต่อเนื่องไปอีกสองปี ครูใหญ่บอกว่ารถคันนี้ไม่ได้ใช้เฉพาะแต่กับโรงเรียนเท่านั้น ยังนำไปช่วยงานทางอบต.ด้วย (อบต.นาหม่อม) ในกรณีที่มีความจำเป็นต้องใช้รถในกรณีฉุกเฉินต่างๆ สัญญาในการใช้รถคันนี้ทางโรงเรียนทำไว้กับทางสถานทูตญี่ปุ่นห้าปี ซึ่งในกรอบเวลานี้ทางโรงเรียนต้องส่งรายงานประจำปีให้กับทางสถานกงสุลญี่ปุ่นที่เชียงใหม่รับทราบว่าการรถถูกใช้งานอย่างไรบ้าง

โรงเรียนประกอบด้วยครูห้าคนรวมครูใหญ่ด้วย ทุกคนมุ่งมั่นที่จะพัฒนาให้โรงเรียนมีความก้าวหน้า ด้วยความห่างไกลของโรงเรียนทำให้ง่ายต่อการสนับสนุนอีกหลายด้าน ลำพังเพียงแค่บงกชทางราชการนั้นยังไม่เพียงพอความช่วยเหลือจากภาคเอกชนและองค์กรต่างๆ ถือเป็นความช่วยเหลือที่มีความหมายมากสำหรับโรงเรียน

ครูสมจิตรบอกว่า โรงเรียนครอบครัวสามหม่อมบ้าน มีเด็กอยู่ประมาณเกือบห้าร้อยคน ทุกวันนี้เด็กส่วนใหญ่เข้าไปเรียนที่ตัวอำเภอแม่แจ่ม (แบบอยู่ประจำ) หากทำให้ผู้ปกครองของเด็กมีความเชื่อมั่นได้ เด็กก็ไม่จำเป็นต้องไปเรียนไกลถึงแม่แจ่ม ต้องห่างจากครอบครัวเพราะเวลาพ่อแม่จะเดินทางไปเยี่ยมเด็กนั้นถนนหนทางก็ไม่ค่อยสะดวก เด็กจะกลับบ้านก็ลำบาก ตอนนี้อยู่โรงเรียนมีรถรับส่งแล้ว เด็กๆ ในละแวกนี้สามารถที่จะย้ายมาเรียนที่โรงเรียนบ้านขุนแม่ นายได้ รถโรงเรียนสามารถให้บริการรับส่งเด็กกลับบ้านในช่วงวันหยุดยาว ช่วงปิดเทอมได้ เวลาพ่อแม่จะมาเยี่ยมเด็กก็สามารถทำได้สะดวกกว่าไปที่ตัวอำเภอ

บทบาทและมิติของรถบรรทุกนั้นมีความหลากหลาย มิได้เพียงแค่การขนส่งสินค้าเท่านั้น ฮีโน่ได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยเหลือโรงเรียนเยาวชน และชุมชนบนภูเขาที่ห่างไกลให้ได้รับความสะดวกรสบายเช่นเดียวกันกับทางกงสุลญี่ปุ่นเชียงใหม่ สถานทูตญี่ปุ่นประจำประเทศไทย ในการส่งมอบความช่วยเหลืออันจำเป็นในรูปแบบของรถบรรทุกขนาดเล็กนี้ให้กับทางโรงเรียนบ้านขุนแม่ นาย

สนใจบริจาคสิ่งของสามารถติดต่อได้ที่ ครูสมจิตร โทร.084 808 2927



ขอขอบคุณ คุณครูและนักเรียน โรงเรียนบ้านขุนแม่ นาย

รีวิว Hino Innovator 300 ทะลุถดถอย



Hino 300 Innovator XZU650R ได้รับการดัดแปลงพิเศษจากบริษัท ฮีโน่ (ประเทศไทย) จำกัด

- เครื่องยนต์ขนาด 4000 cc. คอมมอนเรลล์ อินเตอร์คูลเลอร์ 150 แรงม้า
- เกียร์แมนนวล 5 เกียร์เดินหน้า 1 เกียร์ถอยหลัง
- ระบบขับเคลื่อนสามารถปรับเปลี่ยนได้ทั้ง ขับเคลื่อน 2 ล้อ (4x2) และขับเคลื่อน 4 ล้อ (4x4) ด้วยระบบไฟฟ้า
- มีระบบ Diff lock ช่วยให้สามารถลุยผ่านพื้นที่ที่ยากจะเข้าถึงได้ เมื่ออยู่ในโหมด Diff lock ทุกล้อจะมีการส่งถ่ายแรงเท่ากัน สามารถควบคุมได้ง่ายเพียงแคกดสวิตช์ในห้องโดยสาร
- มีระบบรอกสลิงไฟฟ้า (Winch) ในกรณีที่รถติดหล่ม ทำให้สามารถลากตัวเองออกมาจากหล่มเองได้ ไม่ต้องรอให้รถคันอื่นมาลากออก
- มาพร้อมระบบไฟฮาโลเจนให้สว่างกว่าไฟหน้าธรรมดา และตัวรถสีขาวช่วยในการมองเห็นได้ชัดแม้ยามค่ำคืน
- ติดตั้งการ์ดป้องกันไฟหน้าและกระจกมองข้าง ทำให้รถสามารถผ่านอุปสรรคไปได้ในทุกๆ พื้นที่
- ตัวรถยกสูงพิเศษ ทำให้สามารถลุยไปในพื้นที่ที่ยากลำบากได้ ช่วยเพิ่มวิสัยทัศน์ในการขับขี่ และได้ออกแบบบันไดขั้นที่สองบริเวณหลังล้อ เพื่อความสะดวกในการขึ้นห้องโดยสาร
- ระบบเบรกไฮดรอลิคพร้อมระบบลมดันช่วย และมีระบบเบรกไอเสียเสริม ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการเบรกเป็น 2 เท่า และช่วยลดภาระของเบรกหลักเวลาลงเขาไม่ทำให้ทำงานหนักจนไหม้ เบรกไม่อยู่
- ช่วงล่างเป็นแผ่นแหนบซ้อนพร้อมโชคอัพและมีกันโคลงที่ด้านหลัง ช่วยในการทรงตัวในพื้นที่รุ้งกันดาร
- ยางขนาดใหญ่พิเศษ All Terrain ขนาด 22.5 นิ้ว แบบไม่มียางใน มาพร้อมหม้อลมและสายยางในตัว ช่วยในการเติมลมยางและเป่ากรองอากาศแม้ในถิ่นทุรกันดาร ในกรณีฉุกเฉินสามารถใช้ระบบปั๊มลมไฟฟ้าแทนได้อีกด้วย
- กระบะด้านท้ายเป็นกระบะที่นั่งโดยสาร 16 ที่นั่งพร้อมเข็มขัดนิรภัยทุกที่นั่งให้ความปลอดภัยสูงสุด
- ออกแบบให้สามารถเป็นรถลากจูงได้ในตัว เพื่อในกรณีใช้งานออกช่วยเหลือชุมชน
- ถังน้ำมันขนาด 100 ลิตร ถ้าใช้ระบบขับเคลื่อนแบบ 4x2 จะวิ่งได้ประมาณ 600 กิโลเมตรบนพื้นราบ ในกรณี 4x4 สามารถใช้ได้ประมาณ 500 กิโลเมตร ส่วนถ้าใช้งานขึ้นเขา เต็มถังจะวิ่งได้ประมาณ 300 กิโลเมตร
- ถังน้ำมันสำรอง 20 ลิตร 2 ถัง

VK

วัลกาญจน์

เชี่ยวชาญงานดิน เหมือนแม่เมาะ





เหมือนได้กลับไปนั่งอ่านนวนิยาย เรื่องเหมืองแร่ของคุณอาจินต์ นักเขียนชั้นครูอีกรอบ เพราะเรื่องราวที่เราได้สัมผัสเมื่อเดินทางกลับไปที่นี่เหมือนแม่เมาะอีกครั้งหนึ่ง เป็นเรื่องราวของชีวิตชาวเหมือง เช่นกัน เพียงแต่ว่าเหมืองแม่เมาะเป็นเหมืองลิกไนต์ และชีวิตที่แม่เมาะไม่ได้ดับและบุกเบิกเหมืองกับนวนิยายเหมืองแร่ กว่ามันทำให้อายากกลับไปรื้อคันตู้หนึ่งสือหยิบเอาเหมืองแร่มาอ่านอีกสักครั้ง

เราแวะมาสนทนากับคุณวัลลพ แสงวงการ ผู้ดูแลขับเคลื่อนห้างหุ้นส่วนจำกัด วัลลภาณูจน์ ซึ่งทำธุรกิจเกี่ยวกับการขนดิน ถ่านหิน ถมดิน ในเหมืองแม่เมาะ คุณวัลลพ หรือที่ชาวเหมืองเรียกว่าพี่ไก่ เป็นผู้คลุกคลีอยู่กับสายอาชีพการทำเหมืองมายาวนาน คุณวัลลพบอกกับเราว่าเป็นคนเมืองจันทบุรี จบการศึกษาด้านครุจากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร แต่ทว่าไม่เคยได้เป็นครูเลย

เนื่องด้วยธุรกิจครอบครัวนั้นเกี่ยวข้องอยู่กับงานเหมือง ก่อนที่จะเบนเข็มทิศมุ่งตรงมายังเหมืองแม่เมาะนั้น คุณวัลลพทำเหมืองพลอยอยู่ที่กาญจนบุรี เมื่อเหมืองพลอยยุติลง จึงได้ตัดสินใจเดินทางมาที่เหมืองแม่เมาะจังหวัดลำปาง

ปี 2535 คือปีแรกที่เริ่มกิจการวัลลภาณูจน์ที่แม่เมาะ ในยุคเริ่มต้นนั้นธุรกิจเดินหน้าด้วยรถ 8 คัน จากปี 2535 จนกระทั่งปัจจุบันปี 2561 งานที่ทำอยู่นี้ก็เป็นเสมือนส่วนหนึ่งของชีวิต มีองค์ความรู้เกี่ยวกับงานขนย้าย ถมดิน ที่สั่งสมมากับการทำงานมากมาย วัลลภาณูจน์เคยมีฟลีทรถถึง 70 คัน



ย้อนกลับไปเมื่อประมาณ 7 ปีก่อน ซึ่งคุณวัลลพบอกว่าถ้าย้อนเวลากลับไปได้ช่วงนั้นคงจะไม่เพิ่มกำลังรถไปขนาดนั้น ปัจจุบันจำนวนรถที่ใช้ในการขับเคลื่อนกิจการของวัลลพจูนคือ 32 คัน ซึ่งเป็นส่วนผสมระหว่างรถบรรทุกสิบล้อ ตั้มพ์แบรินต์ญี่ปุ่นและรถบรรทุกตั้มพ์ใช้ในงานเหมืองของจีน ซึ่งถือเป็นจำนวนที่พอเหมาะกับงานที่ทำอยู่

งานเหมืองเป็นงานกลางแจ้ง รถตั้มพ์ต้องเผชิญกับงานหนักในทุกๆ วันที่ออกจากที่ตังวิ่งเข้าไปในหลุมเหมือง รถคันหนึ่งบรรทุกน้ำหนักร่วมๆ ยี่สิบกตัน ค่าบำรุงรักษาในแต่ละคันจึงสูง การบรรทุกเต็มทีในแต่ละเที่ยวแน่นอน เหตุผลสำคัญคือต้องให้คัมค่าน้ำมัน ในส่วนของกระบะท้ายสำหรับบรรทุกตั้มพ์เป็นส่วนโครงสร้างที่มีปัญหาน้อยที่สุด ปัญหาส่วนใหญ่เป็นเรื่องของส่วนประกอบเครื่องยนต์ที่ต้องทำงานหนัก อาทิ คลัช เบรก รวมไปถึงเรื่องของยางที่ต้องแบกรับน้ำหนักบรรทุกร่วมกับส่วน

รองรับอื่นๆ ยางระเบิดอาจเป็นเรื่องปกติมากสำหรับงานบรรทุกดินในเหมือง

ความสูญเสียต้นทุนงาน (ถมดิน) เหมืองนั้นมีได้จากหลายสาเหตุ ตั้งแต่ติดเครื่องจอตกรอรถดิน อุบัติเหตุเนื่องจากสภาพถนน ภูมิประเทศของเหมือง ความประมาทของคน อุปสรรคจากสภาพอากาศ โดยเฉพาะในฤดูฝนงานจะเพิ่มความยากเป็นสองเท่า

ยี่สิบกว่าปีที่คลุกคลีอยู่กับเหมืองแม่เมาะ แน่นนอนว่าคุณวัลลพสังสรรค์ความรู้จากการลงมือทำอย่างแท้จริง ตั้งแต่เรื่องงานถมดิน ขนดิน งานดูแลซ่อมบำรุงอุปกรณ์ในการทำงาน เมื่อถามว่ามีการบินทีกเรื่องราวต่างๆ ไร่หรือไม่ คุณวัลลพหัวเราะ ก่อนจะตอบว่าไม่ได้บันทึกไว้ แต่เมื่อเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นซ้ำๆ ปัญหาเดิมๆ เมื่อเกิดแล้วก็สังเกตุหาข้อมูลเปรียบเทียบ สุดท้ายก็กลายเป็นสิ่งที่รู้เป็นเรื่องที่รู้ที่เข้าใจโดยไม่ต้องบันทึกไว้เป็นคู่มือแต่อย่างใด

ในเรื่องของการบำรุงรักษายานพาหนะ คุณวัลลพยกตัวอย่างในเรื่องของอะไหล่ให้ฟังว่า ที่วัลลพจูนมีแนวทางจะเลือกใช้อะไหล่แท้ เพราะเมื่อเปรียบเทียบทดสอบดูแล้วแม้ว่าราคาจะสูงแต่อายุการใช้งานจะยาวนานและคงทนกว่าอะไหล่เทียบถูกก็จริงแต่ไม่ทนทานเวลาเสียที่หน้างานกระทบหลายเรื่องสุดท้ายแล้วค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายกลับกลายเป็นแพงกว่าการซื้ออะไหล่แท้เสียอีก

ในการทำงานซุดและเคลื่อนย้ายดินนั้น ผู้รับเหมามีได้ใช้เพียงแค่รถบรรทุกเท่านั้น ยังมีรถตักดิน รถน้ำ รถเกรด อีกทั้งดินแต่ละจุดที่เข้าไปซุดยังมีลักษณะแตกต่างกันออกไป อาทิ ดินแดง ดินทราย ดินเชล ทรายละเอียดเหล่านี้ส่งผลให้การทำงานแต่ละครั้งมีความยากง่ายไม่เหมือนกัน ด้วยเหตุนี้การทำงานในเหมืองแม่เมาะสำหรับบุคลากรที่เลือกมาทำงานนั้น คุณวัลลพบอกว่าประสบการณ์มีความจำเป็นมาก



**มองไปในหลุมเหมือง
รถบรรทุกดีพู่
จำนวนมากวิ่งเข้าออกคึกคัก
ตราบเท่าที่เหมืองแห่งนี้ยังมี
ลมหายใจอยู่ ชาวเหมืองก็ยังคง
ขยันได้ แม้ว่ามีเรื่องที่ต้อง
ต่อสู้ฝ่าฟันกันอยู่ทุกวัน แต่
เหมืองก็เป็นเสมือนแหล่ง
สร้างรายได้ที่สำคัญ**





รถบรรทุกทุกคันพีของวัลลากาญจน์จะใช้งานอยู่ในช่วง 5 ปี จากนั้นจะขายออกเปลี่ยนเป็นคันใหม่ เพราะไม่อยากที่จะเสียเงินและเวลาไปกับค่าบำรุงรักษาด้วยเพราะรถถูกใช้งานหนัก

จากเหมืองพลอยมาสู่งานเหมืองลิคไนต์ที่แม่เมาะ คุณวัลลพบอกว่าปรับตัวไม่มาก ซึ่งงานที่เหมืองแม่เมาะจะง่ายกว่างานเหมืองพลอยที่เมืองกาญจน์ เมื่อถามถึงหลักที่คุณวัลลพใช้ในการบริหารธุรกิจ คุณวัลลพบอกว่างานที่ทำอยู่นี้เป็นสิ่งที่เห็นและลงมือทำอยู่ทุกวัน รับผิดชอบกับงานอย่างเต็มที่ เกิดปัญหาอะไรขึ้นไม่ดูตายเข้าไปแก้ไขทันที ที่สำคัญคือสำหรับงานโปรดักชันดูเองทุกจุด ลงไปดูถึงหน้างาน เมื่อเห็นปัญหาก็ไม่ปล่อยไว้

แน่นอนว่าสำหรับเรื่องปัญหาคนขับรถเป็นธรรมดาที่จะต้องมึ และส่วนใหญ่ก็เป็นปัญหาที่คล้ายคลึงกันนั่นคือใน

เรื่องของความรับผิดชอบต่อหน้าที่การงาน การบริหารจัดการคนจึงเป็นเรื่องที่ยุ่งยากที่สุด เกือบร้อยเปอร์เซ็นต์คนขับรถเป็นคนในพื้นที่ อยู่ทำงานกันมานาน ในส่วนของงานสำนักงาน งานหลังบ้านมีภรรยารับหน้าที่คอยบริหารจัดการ

อุปสรรคของงานที่เหมืองแม่เมาะที่สำคัญอีกอย่างที่คุณวัลลพเล่าให้ฟังคือ งานที่แม่เมาะมีค่าจ้างที่ไม่สูง ด้วยเหตุนี้ทำให้ต้องบริหารจัดการทุกอย่างให้ดี ในฐานะผู้รับจ้างที่งานถูกส่งต่อมาเป็นช่วงๆ เวลาที่ต้นทางซ้ำผลกระทบจะเกิดต่อเนื่อง วัลลากาญจน์ทำงานอยู่ในพื้นที่ที่มีความจำเป็นที่จะต้องมึพันธมิตในการทำงาน ซึ่งในที่นี้หมายถึงห้างร้านต่างๆ ที่เป็นคู่ค้าด้วย อาทิ อะไหล่รถ ร้านยาง

วงสนทนาเป็นไปอย่างออกรส ผ่านหนึ่งชั่วโมงไปอย่างรวดเร็ว ก่อนจากกันเราขึ้นรถกระบะเข้าไปที่

หน้างานในหลุมเหมือง คุณวัลลพชี้ให้ดูพื้นที่รับผิดชอบของวัลลากาญจน์ อธิบายลักษณะงานให้เราฟัง ก่อนจะบอกว่า งานที่ทำอยู่อาจจะยุ่งยากบ้าง มีปัญหาบ้าง แต่ก็เป็งานที่ชอบ จึงสนุกกับงานที่ทำ ได้ออกมาอยู่กลางแจ้ง ดูลูกน้องทำงาน เป็นความสุขอย่างหนึ่งที่ได้โดนแดดโดนลม

วันนี้เราแวะมาสัมภาษณ์รูปแบบหนึ่งของงานขนส่ง ในหมวดของงานเหมืองมองไปในหลุมเหมืองรถบรรทุกดัมพ์จำนวนมากวิ่งเข้าออกกันอย่างคึกคัก ตราบเท่าที่เหมืองแห่งนี้ยังมีลมหายใจอยู่ ชาวเหมืองก็ยังคงยิ้มได้ แม้ว่ามีเรื่องที่ต้องต่อสู้ฝ่าฟันกันอยู่ทุกวัน แต่เหมืองก็เป็นเสมือนแหล่งสร้างรายได้ที่สำคัญ



เครื่องมือทำงาน



รถที่วัลภาญจน์ใช้ ในส่วนบรรทุกตัมพ์เป็นรถแบรนด์ญี่ปุ่น มีทั้งอิซูซุ และฮีโน่ ในส่วนกระบะตัมพ์นั้น 90 เปอร์เซ็นต์ต่อที่เสรีชัยพัฒนา อีกสิบเปอร์เซ็นต์เป็นส่วนของรถใหม่ที่ The Phoenix 999

ส่วนของตัมพ์นั้นร้อยเปอร์เซ็นต์สำหรับงานเหมืองคือตัมพ์เสาอากาศจาก HYVA

สำหรับรถบรรทุกนอกจากรถบรรทุกตัมพ์สิบล้อแล้วยังมีรถบรรทุกตัมพ์สำหรับงานเหมืองจากจีน 6 คัน ซึ่งปริมาณการขนดินจะทำได้มากกว่า แต่ระยะวิ่งระหว่างจุดขึ้นดินกับเทดินต้องไม่ไกลมาก นอกจากนั้นเป็นส่วนของรถตักดิน รถน้ำ รถเกรดดิน



การตัดสินใจซื้อรถใช้ในงานเหมืองนั้นสำหรับรถบรรทุกตัมพ์ คุณวัลลพบอกว่าความแตกต่างระหว่างแต่ละแบรนด์นั้นมีไม่มาก ใกล้เคียงกัน สิ่งสำคัญที่ทุกบริษัทรับเหมางานในเหมืองแม่เมาะมอง คือในเรื่องของงานบริการหลังการขายซึ่งสำคัญมาก เพราะรถทั้งหมดวิ่งงานอยู่ในเหมืองไม่ได้ออกไปข้างนอก งานบริการต้องมาทำกันที่เหมือง หากงานบริการเจ้าไหนไม่สามารถสนับสนุนได้เต็มที่ก็อาจจะไม่ได้รับการเลือกสำหรับวัลภาญจน์นั้นผูกพันกับดีลเลอร์ที่ซื้อกันมาตั้งแต่แรกเริ่มไม่เคยเปลี่ยนแปลง ด้วยเหตุผลสำคัญดังที่กล่าวคือ ดูแลกันดีเป็นลูกค้ากันมานาน

จากซ้ายไปขวา
วัฒนพงษ์ คนเกณฑ์
ผู้จัดการ
ว่าที่ พ.ต. กิตติศักดิ์ กิตติสิทธิ์
กรรมการผู้จัดการ
ธวัชชัย ช่างเผือก
กรรมการผู้จัดการ



ความโดดเด่นของฟลีท Thai Oil & Logistics คือรถหัวลากฮีโน่วิกเตอร์ 500 ซีม่วงสดใส เป็นความสนใจประการแรกที่ทำให้เราเดินทางจากกรุงเทพฯ ลงมาที่อำเภอสวรรค์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ในระหว่างการเดินทางเราพยายามนึกถึงข้อบทความที่ดูจะเข้ากับฟลีทฮีโน่สีม่วงที่วิ่งขนส่งน้ำมันปาล์มจากบางสวรรค์ สุราษฎร์ธานี มาส่งยังปลายทางที่กรุงเทพฯ และพื้นที่ย่านปริมณฑลโดยรอบ ม่วงมหากาฬเช่นฉายาของทีมฟุตบอลในลาลีกาสเปนก็ดูจะดูดีขึ้นไปหน่อย จนกระทั่งเมื่อไปถึงยังจุดที่ตั้งสำนักงานของ Thai Oil & Logistics เรายังนึกประโยคที่เหมาะสมไม่ได้

ภายในห้องทำงานของผู้บริหารบริษัทบางสวรรค์น้ำมันปาล์ม ผู้บริหารทั้งสามคนของบางสวรรค์แบ่งเวลามานั่งสนทนาด้วยกันกับเรา

ว่าที่ พ.ต. กิตติศักดิ์ กิตติสิทธิ์ กรรมการผู้จัดการ คุณธวัชชัย ช่างเผือก กรรมการผู้จัดการ และคุณวัฒนพงษ์ คนเกณฑ์ ผู้จัดการทั่วไป ของบริษัทบางสวรรค์น้ำมันปาล์ม

Thai Oil & Logistics เป็นบริษัทในเครือของบางสวรรค์น้ำมันปาล์ม ตั้งขึ้นมาเพื่อสนับสนุนกิจการของบางสวรรค์น้ำมันปาล์ม ในเรื่องของการขนส่งผลผลิต ซึ่งคือน้ำมันดิบให้กับลูกค้าที่จะนำน้ำมันปาล์มดิบไปแปรรูปต่อไป

คุณวัฒนพงษ์ กล่าวว่าแต่เดิมนั้น ทางบางสวรรค์ใช้บริษัทขนส่งภายนอกในการขนส่ง แต่ไม่สามารถควบคุมบริหารจัดการให้สอดคล้องกับการขนส่งสินค้าของบางสวรรค์ได้ หลังจากผ่านการศึกษาก็เก็บข้อมูลในเรื่องเกี่ยวกับการขนส่งอยู่นาน ทำที่สุดทางบริษัทบางสวรรค์น้ำมันปาล์มจึงตัดสินใจตั้งบริษัทขนส่งของตนเองขึ้นมา โดยมีวัตถุประสงค์หลักคือขนส่งสินค้าของบางสวรรค์เอง นั่นคือ Thai Oil & Logistics

การดำเนินการของ Thai Oil & Logistics เริ่มต้นแบบค่อยเป็นค่อยไป ในปีแรกเริ่มต้นด้วยรถเพียงสองคันเท่านั้น และค่อยๆ ท่อยอยเพิ่มอย่างเป็นระบบ ตามความต้องการใช้งาน และเป็นไปในทิศทางที่สามารถควบคุมและบริหารจัดการได้ จนกระทั่งในท้ายที่สุดเป็น

จำนวนที่เพียงพอต่อกำลังการผลิตของโรงงาน และความต้องการขนส่งทั้งปี ซึ่งคือฟลีทฮีโน่สีม่วงสดใสโดดเด่นจำนวน 40 คัน

หัวลากฮีโน่ พร้อมด้วย Tank พ่วงลากสีม่วงจำนวนสี่สิบคัน มีคนขับประจำรถทุกคัน สลับสับเปลี่ยนหมุนเวียนรับภารกิจขนส่งน้ำมันปาล์มดิบให้กับลูกค้าของบางสวรรค์น้ำมันปาล์ม ผ่านการบริหารจัดการโดยทีมงานของ Thai Oil & Logistics

เราถามถึงระยะทางที่รถแต่ละคันต้องวิ่ง ระยะที่ไกลที่สุดคือประมาณหนึ่งพันกิโลเมตร เทียบหนึ่งไปกลับก็สองพันกิโลเมตร นับว่าเป็นระยะทางไกลพอสมควร แต่ก็มีจุดหมายที่สั้นกว่านั้น ซึ่งรถแต่ละคันก็จะถูกบริหารจัดการสลับสับเปลี่ยนหมุนเวียน เพื่อให้ได้งานในจำนวนที่เท่าๆ กัน ซึ่งคุณวัฒนพงษ์กล่าวว่า บริษัทถือหลักในการดูแลงานให้คนขับรถด้วยหลักการทำที่เราอยู่ได้เขาอยู่ได้ เพื่อที่จะรักษาคนขับรถให้ทำงานอยู่กับบริษัทต่อเนื่องยาวนาน

Thai Oil & Logistics ขนส่งน้ำมันปาล์มดิบ





**การเลือกใช้
แบรนด์ฮิโน่
ว่าที่ พ.ต. ทิตติศักดิ์
ตอบว่าเพราะ
เชื่อมั่นในคุณภาพ
ของรถและ
แบรนด์ฮิโน่
สิ่งที่ประทับใจ
นอกจากเรื่อง
ของคุณภาพรถ
คือเรื่องของการ
บริการหลังการขาย
ซึ่งฮิโน่ดูแลดีมาก
เสมอต้นเสมอปลาย**

กิจการผลิตน้ำมันปาล์มดิบนั้นเมื่อฤดูกาลนั้นหมายความว่าช่วงที่ผลผลิตปาล์มออกมาก กำลังการผลิตของโรงงานก็จะสูง อาจจะขึ้นไปถึงเต็มกำลังการผลิต ในช่วงดังกล่าวการขนส่งน้ำมันดิบไปส่งให้กับลูกค้าก็จะมีมาก แต่ก็จะมีช่วงโลซีชั่นคือช่วงที่ผลผลิตน้อยซึ่งจะทำให้เที่ยวของการขนส่งลดลงไปด้วย เมื่อเป็นเช่นนี้จะส่งผลกับ Thai Oil & Logistics โดยตรง ในประเด็นนี้คุณวัฒน์พงษ์บอกว่า Thai Oil & Logistics ในความเป็นจริงแล้วก็ได้วิ่งแต่เฉพาะงานตัวเอง ยังรับวิ่งงานให้คนอื่นด้วย แต่ไม่ได้ทำเป็นหลัก เพื่อแก้ปัญหาในช่วงที่โลซีชั่นของผลิตปาล์ม และงานที่รับส่วนใหญ่อีกจะเป็นในแวดวงผู้ประกอบการธุรกิจน้ำมันปาล์มด้วยกัน เป็นการช่วยเหลือพึ่งพาอาศัยกัน

เพราะเขตย่านอำเภอบางสวรรค์นี่ถือเป็นแหล่งผลิตน้ำมันปาล์มที่สำคัญของจังหวัดสุราษฎร์ธานี บางสวรรค์น้ำมันปาล์มนอกจากเป็นผู้ผลิตผู้รับซื้อผลปาล์มแล้ว ยังมีส่วนของการเป็นเทรดเดอร์ด้วย เพราะฉะนั้นแล้วฟลีทของ Thai Oil & Logistics จึงมีการวิ่งงานในส่วนนี้ด้วย ซึ่งจะถูกจัดสรรให้สอดคล้องไปกับปริมาณงานหลักซึ่งคืองานขนส่งน้ำมันปาล์มดิบของบางสวรรค์ทำให้คนขับรถมีงานวิ่งสลับสับเปลี่ยนใกล้ไกลไปตลอดทั้งปีได้

ตลอดระยะเวลาสามปีที่ Thai Oil & Logistics ได้เริ่มดำเนินการมานั้นถือว่ามีผลเป็นที่น่าพอใจ เราถามว่าปริมาณรถที่มีอยู่เพียงพอกับงานหรือเปล่าวรุมทั้งในอนาคตจะมีการเพิ่มจำนวนรถหรือไม่ ว่าที่ พ.ต. กิตติศักดิ์ กิตติสิทธิโธ บอกว่าจำนวนรถที่มีอยู่ในปัจจุบันนี้ถือว่าเพียงพอแล้ว ซึ่งจัดสรรไว้สำหรับการเติบโตในอนาคตแล้ว ถ้าจะมีการขยายเพิ่มในส่วนของ Thai Oil &

Logistics น่าจะเป็นการบริหารจัดการด้านอื่นเพื่อให้ประสิทธิภาพในการทำงานดีขึ้น ที่มองไว้ตอนนี้คือการสร้างจุดพักรถเพื่อให้สอดคล้องและรองรับกับกฎหมายขนส่งที่จะบังคับใช้ จุดพักรถที่คิดไว้ไม่เพียงแต่ให้เป็นจุดพักสำหรับรถของ Thai Oil & Logistics แต่ยังเปิดเป็นสาธารณะ ซึ่งจะมีบริการที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนของรถใหญ่และรถเล็ก รองรับทั้งการเดินทางท่องเที่ยว การขนส่ง ซึ่งตอนนี้อยู่ในช่วงของการศึกษาข้อมูลอยู่

ย้อนกลับไปในเรื่องของฟลีทรถของ Thai Oil & Logistics ซึ่งเป็นรถบรรทุกฮีโน่ไฮเตอร์ 500 รุ่นใหม่ ความโดดเด่นประการหนึ่งคือการเลือกใช้ฮีโน่ที่ พ.ต. กิตติศักดิ์ ชี้แจงให้ฟังว่า ไม่มีความหมายอะไรเป็นพิเศษ นอกจากนึกถึงในเรื่องของความตั้งใจจะให้โดดเด่น เพื่อที่จะสามารถสังเกตได้ง่าย เมื่อรถใช้งานอยู่ตามที่ต่างๆ สะดวกในการเฝ้าติดตาม เมื่อรถโดดเด่นคนขับก็จะต้องมีความระมัดระวังในการขับรถ เพราะหากไปทำอะไรไม่ดีเข้าก็就会被พบเห็นได้โดยง่าย ตอนต้องตัดสินใจเรื่องฮีโน่ไม่มีตัวเลือกรับเลย ในใจมีฮีโน่อย่างเดียวเท่านั้น

ส่วนการเลือกฮีโน่แบรนด์ฮีโน่โน้น ว่าที่ พ.ต. กิตติศักดิ์ตอบว่าเพราะเชื่อมั่นในคุณภาพของรถและแบรนด์ฮีโน่ สิ่งที่น่าประทับใจนอกจากเรื่องของคุณภาพรถ คือเรื่องของการบริการหลังการขาย ซึ่งฮีโน่ดูแลดีมาก เสมอต้นเสมอปลาย ฟลีทของ Thai Oil & Logistics ซื้อจากฮีโน่ตรง ว่าที่ พ.ต. กิตติศักดิ์ บอกว่าเป็นดีลเลอร์ที่ดูแลดีสร้างความประทับใจ มีมาตรฐานในงานบริการสูง

สำหรับ Thai Oil & Logistics เนื่องจากสิ่งที่ขนนั้นเป็นน้ำมันปาล์มดิบ วิ่งไปบน

ถนนสาธารณะ คุณวัฒน์พงษ์กล่าวว่าที่ย้ำกับคนขับรถทุกคนเสมอคือเรื่องความปลอดภัยต้องมาเป็นอันดับหนึ่ง บางสวรรค์น้ำมันปาล์ม และ Thai Oil & Logistics เป็นหน่วยงานสีขาว ปัจจุบันปลอดภัยจากยาเสพติด ร้อยเปอร์เซ็นต์ นี่เป็นอีกเรื่องที่ผู้บริหารให้ความสำคัญ หากตรวจพบคือออกอย่างเดียว ไม่มีการอุธรณ์ใดๆ ทั้งสิ้น

ในส่วนของพนักงานขับรถของ Thai Oil & Logistics กฎมีไม่มาก แต่ทุกคนต้องปฏิบัติตามกฎอย่างเคร่งครัด เทคโนโลยีที่นำมาใช้ในปัจจุบันก็เป็นเรื่องของ GPS และกล้อง บริษัทจะเน้นคือเรื่องของความเร็วบนท้องถนน ทีมคนขับรถของ Thai Oil & Logistics ทุกคนได้รับการดูแลอย่างดี คุณวัฒน์พงษ์ กล่าวว่า ทุกวันนี้คนขับรถของ Thai Oil & Logistics ไม่ขาดแคลน ทุกคนทำงานด้วยความสบายใจ เพราะบริษัทให้ความสำคัญที่ว่าคนขับอยู่ได้ บริษัทอยู่ได้ นอกจากเงินเดือนและค่าเที่ยวแล้ว หากคนขับสามารถขับประหยัดเชื้อเพลิงได้ในส่วนที่เหลือบริษัทก็รับซื้อคืน ซึ่งสิ่งเหล่านี้ก็จะสามารถช่วยให้คนขับมีแรงจูงใจที่จะขับรถดีปฏิบัติตามกฎหมาย เพราะถ้าเกิดความผิดเรื่องจราจรคนขับจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบเอง

สำหรับรถบรรทุกฮีโน่โน้น ว่าที่ พ.ต. กิตติศักดิ์ บอกกับเราว่าอายุการใช้งานที่วางแผนไว้คือ 5 ปีจะปรับเปลี่ยน แต่ทั้งนี้ก็ต้องดูในเรื่องของสภาพโดยรวมด้วย หากเรื่องของการบำรุงรักษาเมื่ออายุรถเพิ่มมากขึ้น อายุการใช้งานเพิ่มขึ้น การเปลี่ยนรถใหม่ น่าจะเป็นทางเลือกที่เหมาะสมกว่า

ผู้ผลิตรุ่นใหม่

Asian Truckers 134



ฟีนิกซ์
999



ภัคณัฐ เตชะอมรกุล
Automotive Engineering

The Phoenix 999 Assembly



สำหรับรถบรรทุกดัมพ์เกษตรของประเทศไทย ดูเหมือนว่าจะเป็นสายรถบรรทุกที่จะนิยมตกแต่งตัวรถและกระเบะท้ายให้มีสีสันสดใส อาจจะเรียกได้ว่าเป็นสไตล์แบบไทยๆ โดยแท้จริงก็ว่าได้

Asian Trucker เดินทางมาที่จังหวัดนครสวรรค์แหล่งปลูกข้าวสำคัญในพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย จุดเริ่มต้นของแม่น้ำเจ้าพระยา เพื่อมาเยือนผู้ผลิตต่อกระเบะรถบรรทุกที่มีชื่อว่า The Phoenix999 Assembly

รวมพลังคนรุ่นใหม่

เราอาจกล่าวเช่นนั้นได้ เมื่อสอบถามถึงความเป็นมาเป็นไปของเดอะฟีนิกซ์จากคุณแชมป์ ผู้จัดการฝ่ายผลิต เดอะฟีนิกซ์เป็นบริษัทของคนรุ่นใหม่ที่อยู่อดธุรกิจของครอบครัวจากกิจการโรงสีข้าว ผู้ธุรกิจรับต่อกระเบะรถบรรทุก บริหารงานโดยคนหนุ่มและชักชวนเพื่อนๆ มาร่วมสร้างสรรค์ งานผลิตของเดอะฟีนิกซ์ตอนนี้ เกือบร้อยเปอร์เซ็นต์เป็นงานผลิตดัมพ์ที่ใช้สำหรับงานเกษตรเป็นหลัก



เราสนทนากับคุณแชมป์ ผู้จัดการฝ่ายผลิตที่ดูแลกระบวนการผลิตของเดอะฟีนิกซ์ทั้งหมด คุณแชมป์บอกว่าเดอะฟีนิกซ์ก้าวเข้าสู่แวดวงนี้ด้วยความสนใจของผู้บริหารเกี่ยวกับงานต่อกระเบะรถบรรทุก รวมทั้งมีพื้นฐานเดิมที่เกี่ยวข้อง สามารถเริ่มต้นในสายธุรกิจต่อกระเบะรถบรรทุกได้อย่างไม่ยุ่งยากนัก เพราะผ่านการ

ต่อกระบะบรรทุกทุกใช้ในกิจการของตัวเองมาก่อนแล้ว ประกอบกับผู้คนในแวดวงธุรกิจโรงสีข้าวเมื่อเห็นรถที่ถูกต่อขึ้นก็สอบถามเข้ามาว่ารับต่อไหม ท้ายที่สุดเมื่อเห็นว่ามิช่องทางต่อยอดได้ จึงทำให้เกิดธุรกิจต่อกระบะบรรทุกทุกอย่างเต็มรูปแบบขึ้น ที่สำคัญเมื่อคิดจะทำแล้วดูเหมือนว่าเดอะฟินิกซ์จะทุ่มเททำอย่างเต็มที่

ในส่วนของกำลังการผลิตของโรงงานปัจจุบันต่อเดือนอยู่ที่ประมาณ 20 ฟวง (20 คัน) ซึ่งคุณแซมบ์บอกว่ากำลังดี ไม่มากเกินไปสำหรับขีดความสามารถของโรงงานซึ่งต้องใช้กำลังคน (แรงงานฝีมือ) ในการผลิตเป็นหลัก

ผลงานแสดงชัดเจนถึงคุณภาพของงานภายใต้มาตรฐาน เดอะฟินิกซ์

คุณแซมบ์บอกว่าที่เดอะฟินิกซ์การใส่ใจในเรื่องคุณภาพของงานผลิตถือเป็นเรื่องสำคัญมาก เพราะการผลิตที่ใช้แรงงานคนโอกาสที่จะผิดพลาดมีมาก ด้วยเหตุนี้จึงต้องมีการตรวจสอบคุณภาพผลงาน (QC) ในทุกขั้นตอนการผลิต

ความโดดเด่นของเดอะฟินิกซ์ที่ลูกค้าจดจำได้ในตลาดรถดัมพ์เพื่องานเกษตรคือ เรื่องของสีสันทันทีสไตล์ไม่เหมือนใคร ซึ่งเดอะฟินิกซ์เลือกใช้สีคุณภาพสูงจาก นิปปอน เพ้นท์ โดยมีการสื่อสารโดยตรงกับทางนิปปอนในเรื่องของรูปแบบสีที่เน้นสไตล์และคงทน ในทีมผลิตนอกจากทีมวิศวกรที่ควบคุมดูแลเรื่องโครงสร้างงานหลัก งานประกอบ งานเชื่อมต่างๆ แล้ว ยังมีทีมออกแบบกราฟิกที่พร้อมจะออกแบบลวดลายสีสันทันให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า

เนื่องจากที่ตั้งของบริษัทอยู่ในพื้นที่ทางการเกษตรที่สำคัญ งานหลักๆ จึงเป็นเรื่องของกระบะดัมพ์เพื่องานเกษตร แต่ลูกค้าในธุรกิจเกษตรของเดอะฟินิกซ์ก็ไม่ได้อยู่แค่ภาคกลางเท่านั้น ยังมีทางเหนือด้วย รวมทั้งตอนนี้ได้เปิดตลาดภาคอีสาน และไปไกลถึงตลาดทางภาคใต้ด้วย

การเติบโตของเดอะฟินิกซ์ คุณแซมบ์กล่าวว่าเกินจากที่ตั้งเป้าไว้มาก เรียกได้ว่าเป็นไปอย่างก้าวกระโดดเลยทีเดียว ปีแรกที่เริ่มธุรกิจนั้นโรงงานผลิตยี่สิบถึงสามสิบฟวง ปีสองหกสิบฟวง ตอนนี้ก้าวเข้าสู่ยอดสองร้อยกว่าฟวงแล้ว แน่ใจว่าเป็นเรื่องที่ดีแต่คุณแซมบ์กล่าวว่าไม่อยากจะให้มากเกินไปเพราะจะกระทบกระเทือนถึงคุณภาพของงาน ด้วยเพราะงานผลิตนั้นใช้แรงงานฝีมือเป็นหลักในกระบวนการผลิต งานที่เข้ามาตอนนี้จึงพยายามควบคุมให้พอดีกับกำลังการผลิตของโรงงาน





แน่นอนว่าช่างที่มีฝีมือไม่ได้หาง่ายๆ อีกทั้งการสร้างช่างใหม่ๆ ให้กลายเป็นช่างคุณภาพไม่ใช่เรื่องง่ายเช่นกัน ในอนาคต เดอะฟินิกซ์ จึงวางแผนไว้ว่าจะใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยให้มากขึ้น ในกระบวนการผลิต ลดการใช้คนลง

งานดูแลลูกค้าหลังการขายกับตัวโปรดักซ์ของเดอะฟินิกซ์มีรถโมบายเซอร์วิสหนึ่งคัน แต่ในความเป็นจริงแล้วปัญหาจากตัวสินค้ามีน้อยมาก เพราะไม่มีระบบอะไรที่ยุ่งยากซับซ้อน ในส่วนหัวหรือตัวรถนั้นลูกค้าเข้ากับทางบริษัทรถอยู่แล้ว มีแต่ตัวฟวงลูกที่เป็นส่วนที่ผลิตออกจากโรงงานร้อยเปอร์เซ็นต์ แต่ก็ไม่ได้มีกลไกอะไรซับซ้อน ซัดความสามารถของสายพานการผลิต ทั้งคัน (รถ+ฟวงลาก) จะใช้เวลาผลิตอยู่ประมาณหกสิบวัน

เราเดินเข้าไปชมในบริเวณโรงงานกับคุณแซมบี้แน่นอนว่าโดยภาพรวมเหมือนโรงงานกระบะบรรทุกและเคลือบสีรถอีกหลายแห่งในประเทศไทย ซึ่งชิ้นงานนั้นถูกประกอบขึ้นด้วยแรงงานฝีมือเป็นหลัก ในเกือบทุกกระบวนการผลิต ซึ่งช่างเทคนิคที่มีความสำคัญในสายอุตสาหกรรมนี้คือช่างเหล็ก ช่างเชื่อมแน่นอนว่าแรงงานอาจจะยังไม่ถึงกับขาดแคลน แต่ที่ขาดแคลนคือแรงงานที่มีฝีมือ คุณแซมบี้เปิดเผยว่างานของตัวเองหลักๆ คือบริหารคน ช่างเชื่อมที่เก่งๆ เอาเข้าจริงๆ แล้วก็ไม่มีความสม่ำเสมอ เช่นบางวันอาจจะอารมณ์ไม่ดี มีปัญหาที่บ้านกวนใจ เลิกๆ น้อยๆ เช่นนี้สามารถส่งผลกระทบต่อโรงงานได้ ด้วยเหตุนี้ระบบ QC ของโรงงานจึงต้องเข้มงวดมาก ทำให้ในอนาคตบริษัทจึงวางแผนที่จะลงทุนกับเทคโนโลยีระบบ AI ในสายการผลิต เพื่อลดความผิดพลาดและสามารถควบคุมคุณภาพได้อย่างเบ็ดเสร็จ



แวดวงต่อกระบะบรรทุกทุกในยุคปัจจุบันนับได้ว่ามีการแข่งขันกันสูง เพราะมีตั้งแต่ผู้ผลิตรายใหญ่ ผู้ผลิตขนาดกลาง รวมไปถึงผู้ผลิตขนาดเล็ก ผู้ผลิตเกิดใหม่เข้ามาในแวดวงอยู่ตลอดเวลา การแข่งขันกันเรื่องราคาทำให้หลายรายถึงกับต้องพ่ายแพ้ไป แต่ดูเหมือนว่ายังคงมีผู้เล่นหน้าใหม่ที่พร้อมจะเข้ามาแชร์ส่วนแบ่งตลาดอยู่เสมอ ส่วนเข้ามาแล้วจะมีอายุสั้นหรือยืนยาวคำตอบที่สำคัญอาจจะไม่ใช่เรื่องของเงินทุนเพียงอย่างเดียว คุณภาพสินค้าต้องดี งานบริการหลังการขายต้องเข้าถึงลูกค้า และที่สำคัญเรามองว่าความซื่อสัตย์มีคุณธรรมในการประกอบวิชาชีพเป็นเรื่องสำคัญ

ฉลองครบรอบ 20 ปีของกลุ่ม MSM

มองโกเลียเป็นดินแดนที่อุดมไปด้วยทรัพยากรทางธรรมชาติ เมื่อเรามองไปที่ระบบการขนส่งของประเทศนี้ แน่นอนว่าเป็นดินแดนที่มีความต้องการพิเศษในการดำเนินการ และจัดการเรื่องการขนส่ง Stefan Pertz เดินทางไปยังอุลานบาตอร์ ได้พบกับ Laurenz Melchers ในวาระครบรอบ 20 ปีของ MSM Group เพื่อสัมผัสกับวิธีที่เขาร่างแบบธุรกิจเพื่อการพาณิชย์ของ Mercedes ให้เติบโตในมองโกเลีย



Mark Gabel เพิ่งกลับไปมองโกเลียเพื่อทำงานให้กับกลุ่ม MSM อีกครั้ง นี่เป็นบริษัทเดียวกันที่เขาลากมาเมื่อไม่กี่ปีก่อน ตอนนี้ในบทบาทซีอีโอเขารู้สึกตื่นเต้นกับการพาทีมไปสู่ความสูงในอีกระดับ Asian Trucker ได้รับเชิญให้เดินทางมายังดินแดนแห่งทุ่งหญ้า ไม่เพียงแต่จะได้พบกับลูกค้าของ MSM Group เท่านั้น ยังได้เข้าร่วมในงานฉลองครบรอบ 20 ปีที่จัดขึ้นเมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม ที่อุลานบาตอร์เมืองหลวงของมองโกเลีย ประเทศที่ไม่มีทางออกสู่ทะเล มองโกเลียดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศในอุตสาหกรรมเหมืองแร่และบรรดานักผจญภัยที่เขียยานพาหนะที่ได้รับการดัดแปลงเพื่อเดินทางจากยุโรปมายังจุดหมายปลายทางแปลกใหม่ ในงาน MSM เราได้พบกับพวกเขาทั้งหมด

ธุรกิจวิถีมองโกเลีย

มองโกเลียเป็นประเทศที่มีสภาพอากาศระหว่างฤดูแตกต่างกันมาก ฤดูร้อนอากาศร้อน ในขณะที่ฤดูหนาวอากาศหนาวรุนแรง มีพื้นที่ว่างขนาดใหญ่แต่ว่างเปล่าร้างผู้คน มีประชากรเพียงสามล้านคนอาศัยอยู่ในมองโกเลีย ครั้งหนึ่งอาศัยอยู่ในอุลานบาตอร์ เราจะพบ

โครงสร้างพื้นฐานที่ดีในเมือง แต่ทุกคนรู้ว่านอกเมืองหลวงนั้นเป็นอีกเรื่องหนึ่ง มองโกเลียมีพรมแดนติดกับจีนและรัสเซีย เป็น Land Lock ไม่มีทางออกทางทะเล

Batkhuu Badarch ผู้จัดการแผนกรถบรรทุกและฝ่ายขาย มีประสบการณ์มากมาย ชายผู้นี้เป็นจุดเริ่มต้นแรกที่สำคัญ เพราะเขารู้รายละเอียดต่างๆ รวมทั้งมีคำแนะนำในการขนส่งสินค้าในประเทศมองโกเลียที่ไม่อาจละเลยได้ “เราเป็นตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งสำหรับรถบรรทุก Mercedes และ Fuso ในประเทศมองโกเลีย เป็นตลาดขนาดเล็กมาก รถบรรทุกใหม่มีเพียง 8-10 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น ส่วนที่เหลือเป็นรถบรรทุกมือสอง” เขากล่าวรถบรรทุกจากจีนเป็นเจ้าของตลาด ซึ่งขายในราคาที่ต่ำ แน่นอนว่าสำหรับตลาดอย่างมองโกเลียเป็นตลาดขนาดเล็ก ยอดขายรวมเพียงไม่กี่ร้อยหน่วย สิ่งที่ทำให้ตลาดไม่ซบเซาคือ ลูกค้าจำนวนมากมีคำสั่งซื้อรถบรรทุกเพียงคันเดียวเป็นการกำหนดค่าที่เฉพาะเจาะจงมากแทบจะไม่มีคำสั่งซื้อขนาดใหญ่จำนวนเป็นสิบล้าน

การขาดถนนที่เหมาะสมในหลายพื้นที่และเป็นประเทศที่กำลังพัฒนา การใช้รถที่มีสมรรถนะสูงและยานพาหนะที่มีประสิทธิภาพสูง อาจดูแปลก เนื่องจากการลงทุนที่สำคัญสำหรับบริษัทที่ใช้รถเหล่านี้ “แม้ว่าต้นทุนจะเป็นปัญหา แต่ประสิทธิภาพก็มีความสำคัญ ลูกค้าของเราเลือกสินค้าจากความน่าเชื่อถือเป็นจำนวนมาก ภารกิจของพวกเขาเป็นงานหนัก”

เมื่อยานพาหนะต้องปฏิบัติการในเหมืองแร่ รถบรรทุกต้องสามารถทำงานโดยไม่มีปัญหา เหมืองแร่มักจะอยู่ในสถานที่ห่างไกลและในกรณีของความเสียหาย การส่งรับอะไหล่ไปยังเหมืองเหล่านี้เป็นเรื่องที่ลำบาก ส่งผลให้การสูญเสียขยายเวลาออกไป กินเวลานานกว่าที่รถจะกลับมา Uptime ได้อีกครั้งด้วยเหตุนี้คุณภาพและความน่าเชื่อถือของแบรนด์จึงสำคัญมาก

จุดที่ตั้งมองโกเลียมีอีกสถานะที่สำคัญ นั่นคือเป็นจุดเปลี่ยนผ่านของสินค้าที่มาจากตะวันออกและตะวันตก เป็นจุดที่มีข้อกำหนดให้เครื่องยนต์ทุกชนิดต้องผ่านการตรวจเช็คก่อนไปต่อ Badarch บอกเราว่าที่นี่เราจะได้พบมาตรฐานตั้งแต่ “Euro 0 ถึง Euro 6”

Commercial Vehicle In Mongolia



รถบรรทุกที่เดินทางไปยุโรปมีแนวโน้มที่จะติดตั้งเครื่องยนต์ Euro 6 เครื่องยนต์ Mercedes และ FUSO มีคุณภาพสูงสามารถจัดการกับน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีคุณภาพต่ำกว่าในมองโกเลียโดยไม่มีปัญหาใดๆ

ตัวแทนจำหน่ายโคคาโคล่า เมื่อเปลี่ยนมาใช้เมอร์เซเดส (Sprinters) และ FUSO ซึ่งเป็นรถบรรทุกขนาดกลางทำให้ประหยัดน้ำมันได้เพิ่มขึ้นระหว่างสิบถึงสิบห้าเปอร์เซ็นต์” นี่เป็นเรื่องสำคัญเนื่องจากบริษัทมีฟลีทรถขนาดใหญ่ คนขับรถมีบทบาทในการประหยัดเชื้อเพลิง แต่สิ่งนี้แสดงให้เห็นว่ารถฟรีเมียมจะเป็นประโยชน์ต่อลูกค้าในระยะยาว แม้ว่าจะมีการลงทุนสูงครั้งแรกก็ตาม

รถบรรทุกญี่ปุ่นจะถูกแสวงหาหลังจากที่พวกเขามีความแข็งแกร่งมาก ยานพาหนะมือสองที่เดินทางมาเยือนมองโกเลียมักผ่านการใช้งานมานานนับสิบปี ก่อนที่พวกเขาใช้งานอีกครั้งในมองโกเลียต่อเนื่องไปอีกสิบถึงสิบสองปี

ในมองโกเลียรถบรรทุกที่จะถูกใช้งานในสถานะที่ไม่เอื้ออำนวย อุณหภูมิที่โดยปกติจะอยู่ที่ 30 องศาเซลเซียส แต่ในช่วงฤดูหนาวอาจจะติดลบลงไปมาก จำเป็นต้องติดตั้งเครื่องทำความร้อนระบบเชื้อเพลิง และต้องป้องกันการแช่แข็งสำหรับหม้อน้ำ สำหรับรถบรรทุกบางรุ่นระบบไฮดรอลิกจะได้รับการตั้งค่าให้เหมาะสมกับสภาพอากาศในแบบอาร์กติกด้วย ปีละสองครั้งต้องเปลี่ยนยาง (ฤดูหนาว / ฤดูร้อน) เพราะสภาพถนนจะแตกต่างกันอย่างสุดขั้วระหว่างสองฤดู อุณหภูมิที่เย็นในฤดูหนาวจะต่างกับฤดูร้อนที่มีฝุ่นและรถบรรทุกจะต้องติดตั้งตัวกรองฝุ่นเพิ่มเติม เมื่อพิจารณาถึงสภาพถนนอาจติดตั้งแผ่น

เสริมเพิ่มเติมเพื่อป้องกันเครื่องยนต์และชิ้นส่วนที่สำคัญอื่นๆ

ในระหว่างการเยี่ยมชมกลุ่ม MSM เราได้พบกับคู่รักชาวเยอรมันที่มีรถ Mercedes camper van เดินทางท่องเที่ยว Badarch บอกเราว่านี่ไม่ใช่เรื่องผิดปกติ เนื่องจากรถที่ผ่านมองโกเลียอาจต้องได้รับการซ่อมแซม ด้วยรูปแบบของรถบรรทุก รูปแบบเครื่องยนต์และชุดซ่อมบำรุงที่กลุ่ม MSM มีความเชี่ยวชาญและมีความรู้ความชำนาญสูง บริษัท ก่อตั้งมา 20 ปี มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับรถของพวกเขากลับไปในเวลาอันรวดเร็วเมื่อส่งเข้ารับบริการ

เศรษฐกิจของมองโกเลียเฟื่องฟูเจริญเติบโตขึ้นถึงร้อยละเก้า คนขับรถเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับอุตสาหกรรมเหมืองแร่ แต่ก็ไม่ง่ายนักที่จะได้คนขับรถที่ดี ที่สามารถขับรถบรรทุกรถเชิงพาณิชย์ได้ตามมาตรฐาน เนื่องจากผู้ประกอบการเหมืองแร่หลายรายเป็นบริษัทจากต่างประเทศ จึงเน้นเรื่องเรื่องความปลอดภัยเป็นเรื่องสำคัญรวมทั้งทักษะการขับรถในเหมืองด้วย คนขับรถจำเป็นต้องมีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพและใบอนุญาตพิเศษสำหรับการปฏิบัติงาน ด้วยเหตุนี้ MSM Group จึงเปิดให้มีการฝึกอบรมขับสำหรับงานในเหมืองเป็นประจำทุกปี

รับนมมองโกเลียใหม่?

“CYY” ออกเสียงว่า “SUU” ในภาษามองโกเลียหมายถึง “นม” นมเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องใช้ความระมัดระวังในการขนส่ง เพราะอาจทำให้เสียได้เมื่อไม่จัดการตามระบบที่ถูกต้อง Gantulga Bulgan Chief Executive Officer ของบริษัท “Milk” Joint Stock Company, เชื้อใจรถบรรทุก FUSO เพื่อรับมือกับผลิตภัณฑ์เหลวของเขาให้ถูกต้อง ตั้งแต่

ปี 1958 บริษัท ได้จัดตั้งขึ้นภายใต้การปกครองของรัสเซีย ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์นมและนมผงจำนวน 70 ชนิดเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปทั่วมองโกเลีย

มีการแจกจ่ายสินค้าออกไปประมาณ 3,000 จุดโดย 70 แห่งเป็นแฟรนไชส์ของตนที่ต้องได้รับการจัดส่งเป็นประจำ บางแห่งอยู่ห่างจากโรงงานในอูลานบาตอร์ประมาณ 1,000 กิโลเมตรและการเดินทางดังกล่าวจะใช้เวลามากกว่าหนึ่งวัน “ผลิตภัณฑ์ของเรามีความสำคัญมาก ในอดีตเราจะซื้อรถบรรทุกที่ใช้แล้ว อย่างไรก็ตามเราตระหนักว่ามีปัญหาเกี่ยวกับการจัดเก็บและการขนส่งเนื่องจากระบบทำความเย็นไม่ทำงาน” Bulgan กล่าว นอกจากนี้การเลือกรถบรรทุกมือสองไม่สามารถเลือกยี่ห้อที่ต้องการได้ ในที่สุดบริษัทจบลงด้วยการผสมประมาณ 7 ถึง 8 แบรินด์ที่แตกต่างกัน “เห็นได้ชัดว่านี่หมายความว่าบริการและการบำรุงรักษามีราคาแพงมากเพราะเราต้องมีส่วนแบ่งในแต่ละยี่ห้อ” ในปี 2013 สถานการณ์เช่นนี้ทำให้ตัดสินใจเลือกรถบรรทุกใหม่จากแบรินด์เดียว

ในเวลานั้นมีการซื้อรถบรรทุก Mitsubishi Fuso จำนวน 28 คันเพื่อให้บริการเครือข่ายการจำหน่าย รถมาร่วมบริการและการบำรุงรักษาเป็นแพคเกจซึ่งทาง MSM เป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการ “การตัดสินใจของเราขึ้นอยู่กับประวัติของ MSM Group พวกเขาอนุที่มาเป็นเวลานาน แบรินด์อื่นๆไม่ได้อยู่ที่นั่น “หลังจากทำการบ้านเพิ่มเติมเกี่ยวกับคุณภาพของรถบรรทุกแล้วบริษัทตัดสินใจเลือกรถบรรทุกของ FUSO ตั้งแต่นั้นมาไม่มีเหตุการณ์ใดที่จะส่งผลกระทบต่อสูญเสียผลิตภัณฑ์

Bulgan มีความภูมิใจที่จะรายงานว่า หลังจากการซื้อรถบรรทุกใหม่ไม่เพียงแต่ความเสียหายจะลดลง แต่ยอดขายเพิ่มขึ้น ด้วยรถบรรทุกใหม่สามารถสร้างความน่าเชื่อถือ และลูกค้ามีความมั่นใจมากขึ้น “สำหรับผลิตภัณฑ์นั้นไม่ใช่แค่เรื่องของ การขนส่งเท่านั้น สำหรับเราคือการควบคุมคุณภาพตั้งแต่เริ่มกระบวนการจนถึงการส่งมอบให้กับลูกค้า” เขาอธิบาย หากไม่มีรถบรรทุกที่เชื่อถือได้จะมีการสูญเสียระหว่างการดำเนินการเป็นจำนวนมาก



Bulgan ยังกล่าวว่าการหาคนขับรถบรรทุกในขณะนี้เป็นการท้าทายบริษัทกำลังชดเชยปัญหาในระดับหนึ่งด้วยรถบรรทุกใหม่ ในมุมมองของเขา สำนักงานหลังเลิกซึ่งเป็นที่ทำงานของบรรดาคนขับ จะต้องมีความสะดวกสบายและปลอดภัยที่สุด



เมื่อถามเกี่ยวกับความปลอดภัยบนท้องถนน Bulgan ชี้ให้เห็นว่าความปลอดภัยเป็นเรื่องสำคัญมากสำหรับคนขับรถบรรทุก “มันเป็นชีวิตของพวกเขา” ในมุมมองโลกเดียวการออกกฎหมายจราจรได้รับแนวความคิดมาจากรัสเซียและประเทศในยุโรป



นอกจากปัญหาการขาดแคลนผู้ขับขี่แล้ว สภาพถนนที่ไม่ดียังเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินการ ในบางพื้นที่ที่ต้องเดินทางไปไม่มีถนนที่เหมาะสมและเมื่อกลับมาที่โรงงาน รถบรรทุกต้องตรวจสอบอย่างละเอียดและซ่อมแซมบางอย่าง ในช่วงฤดูหนาวรถอาจติดขัด คุณภาพน้ำมันเป็นอีกปัญหาหนึ่งเนื่องจากเชื้อเพลิงของรัสเซียที่ใช้ในมองโกลเลียไม่ได้มีคุณภาพสูง



หลังจากประสบความสำเร็จในการติดตั้งรถบรรทุก FUSO ชุดแรก บริษัทฯ

ได้ออกรถใหม่อีก 10 คันในปีนี้ ส่วนในปี 2562 คาดว่าจะมีการซื้ออีกครั้งเนื่องจาก บริษัทกำลังขยายตัวอย่างต่อเนื่อง การขยายตัวนี้เกิดขึ้นทั้งในด้านการกระจายสินค้าและการรวบรวมวัตถุดิบจากฟาร์มโคนมและเกษตรกรจำนวน 2,500 ราย

สำหรับอู่ลานบาตอร์เมื่อเดินรอบเมืองหนึ่งรอบ คุณจะพบกับแบรนด์เครื่องดื่มน้ำที่คุ้นเคยมากมาย หนึ่งในนั้นคือโคคาโคล่า ที่มีจำหน่ายในร้านค้าจำนวนมาก เครื่องดื่มที่ต้องการจะเติมเต็มเป็นประจำ และนี่คือช่องว่างที่ Mercedes Sprinter เข้ามาเติมได้อย่างเหมาะสมที่สุด

หลังจัดส่งสินค้าออกไปแล้วเมื่อเวลา 9.00 น. Tserenjamts Balijinyam ผู้จัดการฝ่ายจัดจำหน่ายมีเวลาอธิบายว่าทำไมพวกเขาเลือกใช้รถตู้เพื่อส่งมอบสินค้าของพวกเขา “กำลังขายของเราอยู่ในเมือง การขายผลิตภัณฑ์ของเรา ตามคำสั่งซื้อที่ได้รับ คนขับของเราจะส่งมอบเครื่องดื่มต่างๆ ที่เราผลิตที่นี่ออกไป” ลูกค้านักจะเป็นซูเปอร์มาร์เก็ตหรือร้านเล็กๆ หลายสถานที่เหล่านี้อยู่ในใจกลางเมือง เนื่องจากมีข้อจำกัดด้านน้ำหนักสำหรับรถที่เข้าสู่อู่ลานบาตอร์ Sprinter จึงเป็นรถที่เหมาะสมสำหรับการจัดส่งภายในเมือง “ข้อจำกัดด้านเวลาและการจราจรติดขัด คือความท้าทายที่สุดในการดำเนินงานประจำวัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในฤดูหนาว รถบรรทุกใหม่ ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นแต่เวลาในการจัดส่งลดลง ลูกค้านักเชื่อมั่นเรามากขึ้น” นี่คือการสรุปของเขา นอกจาก Sprinters แล้ว FUSO MCV ยังทำงานได้ดี ในอดีตรถบรรทุกของรัสเซียจะเป็นทางเลือกอันดับต้นๆ

MCS Coca Cola ก่อตั้งขึ้นในปี 2001 ในปี 2003 มีการซื้อ Sprinters เป็นรายแรก

งานเหมือง

มองโกลเลียอุดมไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติ ส่วนใหญ่จะซ่อนอยู่ใต้ดินและใช้ บริษัท ต่างๆ เช่น Major Drilling Mongolia LLC เพื่อทำงานนี้ บริษัทได้รับการดำเนินงานในมองโกลเลียมาหลายปีแล้ว

Matthew Metz ผู้จัดการทั่วไปบอกเราว่า “ลูกค้ารายใหญ่ของ Drilling มอบหมายให้เราเจาะตัวอย่าง เรา





สามารถเจาะลึกลงไปประมาณ 2,500 เมตร เพื่อเก็บตัวอย่างหลัก ตัวอย่างเหล่านี้จะถูกใช้โดยลูกค้าของเราเพื่อตรวจสอบว่าพวกเขาจะสามารถดำเนินการทำเหมืองแร่ในสถานที่นั้นๆ เพื่อแยกแร่ธาตุถ่านหินหรือโลหะมีค่าได้หรือไม่”

เพื่อไปยังสถานที่เหล่านี้ Major Drilling จะพึ่งพารถบรรทุกของเมอร์เซเดสอย่าง 8 x 8

Metz บอกว่ารถบรรทุกจำนวนมากใช้งานประมาณ 100,000 กิโลเมตรภายในเวลาสิบปี จากประสบการณ์ของพวกเขา รถบรรทุกขนาด 8 x 8 เป็นพาหนะที่เหมาะสมที่สุดในการจัดการกับสภาพภูมิประเทศที่ยากลำบากที่พบในเขตมองโกเลีย สถานที่ที่ขุดเจาะมักจะห่างไกลจากถนนหรือจะเรียกว่าไม่มีถนนเข้าถึง การขับซึ่งทำได้ยากหลังจากที่หิมะละลาย Major Drilling ใช้รถบรรทุกของ Mercedes ถึง 11 คันพร้อมแท่นอุปกรณ์ขุดเจาะต่างๆ ติดตั้งไว้ที่ด้านหลัง

ด้วยเหตุนี้ความน่าเชื่อถือในอุปกรณ์ที่ใช้ทำงานเป็นสิ่งสำคัญ เนื่องจากการหยุดทำงานในแต่ละวันหมายถึงการสูญเสียที่สำคัญ นอกจากนี้รถบรรทุกยังดำเนินการในพื้นที่ที่ยากต่อการรับพนักงาน รวมไปถึงเรื่องอะไหล่ การให้บริการต่างๆ ในการดูแลรถจะเป็นงานที่ยุ่งยาก Metz กล่าวว่ารถบรรทุกแบรนด์เยอรมันได้พิสูจน์ความสามารถอย่างไม่มีข้อสงสัย และเราก็จะเลือกใช้เมอร์เซ่อีกครั้งหากจำเป็นต้องมีการขยายหรือเปลี่ยนทดแทน



FUSO

ประกาศลงทุน สร้างโรงงาน ประกอบรถ FUSO ในประเทศไทย ด้วยเงินลงทุน สี่ร้อยห้าสิบล้านบาท



ไมเคิล เคมเปอร์
รองประธานอาวุโส หัวหน้าฝ่ายการตลาด
การขาย และการบริการลูกค้ารถบรรทุกใน
ภูมิภาคเอเชีย มีตซูบิชิ ฟูโซ่ ทรัคแอนด์
คอร์ปอเรชัน



ทิศทางการตลาดของแบรนด์รถเพื่อการพาณิชย์อย่าง FUSO ในประเทศไทยชัดเจนยิ่งขึ้น เมื่อการจัดการเรื่องต่างๆ เริ่มเข้ารูปเข้ารอยตั้งแต่ปี 2017 FUSO ประเทศไทย หลังจากจัดตั้งบริษัท DCVT หรือ เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วิอีเคิล (ประเทศไทย) ขึ้น ซึ่งอยู่ภายใต้ร่วมเงาของเดมเลอร์ FUSO ได้เริ่มจัดกิจกรรมเพื่อแสดงตัวตนที่ชัดเจนของ FUSO ให้กับตลาดได้รับรู้ จนกระทั่งปี 2018 ในไตรมาสที่สองของปี FUSO ได้จัดงานใหญ่ขึ้นที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะ มีกิจกรรมหลากหลายทั้งที่ท่ากับลูกค้าทางธุรกิจ และกลุ่มลูกค้า เปิดตัวผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของ FUSO เพื่อตอกย้ำว่าตลาดประเทศไทย FUSO กลับมาแล้วและมีความตั้งใจเต็มที่ที่จะสนับสนุนลูกค้าและลูกค้าของ FUSO ในทุกๆ ด้าน

ครั้งล่าสุดนี้ในการประชุมใหญ่มีตซูบิชิ ฟูโซ่ ของตัวแทนจากทั่วภูมิภาคเอเชียที่จัดขึ้นที่ประเทศไทย เดมเลอร์ได้ประกาศความชัดเจนเกี่ยวกับ DCVT และ FUSO สำหรับตลาดประเทศไทย อีกก้าวหนึ่ง

ไมเคิล เคมเปอร์ รองประธานอาวุโส หัวหน้าฝ่ายการตลาด การขาย และการบริการลูกค้ารถบรรทุกในภูมิภาคเอเชียของ มีตซูบิชิ ฟูโซ่ ทรัคแอนด์ บัส คอร์ปอเรชัน ได้อธิบายให้เห็นภาพรวมของผลิตภัณฑ์ภายใต้หลังคาของเดมเลอร์ทั้งหมดทั่วโลก ก่อนชี้แจงถึงตลาดประเทศไทยของเดมเลอร์ในส่วนของบริษัทเพื่อการพาณิชย์ที่จะถูกดูแลบริหารจัดการโดย DCVT เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วิอีเคิล (ประเทศไทย) ซึ่งประกอบด้วยรถบรรทุก FUSO รถบรรทุกเมอร์เซเดส เบนซ์ และเมอร์เซเดส เบนซ์ บัส

ภารกิจสำคัญของ DCVT คือการนำพาแบรนด์ FUSO ให้โดดเด่นในตลาดประเทศไทย นายไมเคิล เคมเปอร์ กล่าวว่าตลาดประเทศไทยมีความสำคัญอย่างยิ่งสำหรับ FUSO เพื่อแสดงออกให้เห็นว่า FUSO มีความมั่นใจและตั้งใจที่จะดำเนินการในประเทศไทยอย่างแท้จริง FUSO จะจัดตั้งโรงงานประกอบรถ FUSO ขึ้นในประเทศไทย โดยจะใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น

ประมาณสี่ร้อยห้าสิบล้านบาท คาดว่า จะสามารถเริ่มผลิตได้ในปี 2562 และเปิดตัวอย่างเป็นทางการในช่วงไตรมาส 2 ของปี 2563

ซาซ่า วิกาเน็ค ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วิอีเคิลส์ (ประเทศไทย) หรือ ดีซีวีที กล่าวว่า ตามกลยุทธ์ทางการตลาดของเดมเลอร์ทั่วโลกในการรวมธุรกิจรถบรรทุกแบรนด์ฟูโซ่และเมอร์เซเดส-เบนซ์ เข้าไว้ด้วยกันภายใต้บริษัท ดีซีวีที ซึ่งการลงทุนในครั้งนี้ถือเป็นการสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าในตลาดประเทศไทยโดยระยะแรกโรงงานนี้จะประกอบรถบรรทุกขนาดใหญ่แบรนด์ ฟูโซ่ รุ่น FJ2528C เป็นอันดับแรก รวมทั้งโรงงานมีภารกิจหลักในเบื้องต้นอย่างชัดเจนที่จะดำเนินการผลิตเพื่อสนับสนุนตลาดประเทศไทยเป็นหลัก

แน่นอนว่าการหยุดชะงักในช่วงเวลาเกือบสองปีที่ผ่านมาในการทำตลาดของ FUSO ในประเทศไทย จุดให้การ



ซาฮา ริคาเนีย
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท
เดมเลอร์ คอมมเมอร์เชียล วีซีเคิลส์
(ประเทศไทย)

เดินหน้าซลอตตัวลงจนเกือบจะหยุดนิ่ง สิ่งสำคัญคือการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าและคู่ค้าของ FUSO ว่านับแต่เนิ่นไปจะเป็นก้าวอย่างไรไปสู่ความมั่นคง และ FUSO จริงจังกับตลาดประเทศไทย ซึ่งซาฮากล่าวอย่างชัดเจนว่าตลาดประเทศไทยมีความสำคัญมาก ในช่วงแรกนี้ยอดขายไม่ใช่สิ่งที่คาดหวังได้มาก แต่ FUSO ดำเนินการตามแผนการที่วางไว้อย่างรัดกุม โดยเป็นไปที่ละขั้น

ตั้งแต่ปี 2017 ที่ Asian Trucker เข้าร่วมกิจกรรมทางการตลาดกับ FUSO ภายใต้การดำเนินการของ DCVT เราเห็นหลายอย่างที่น่าสนใจ แน่นนอนว่าไม่ใช่ทุกรายละเอียดที่จะตอบใจหทัยความต้องการลูกค้าของ FUSO แต่ดูเหมือนว่าทุกข้อคิดเห็นที่ย้อนกลับมาจะได้รับการใส่ใจ ปีที่ผ่านมาโครงการ FUSO Driver เป็นสิ่งที่ Asian Trucker ชื่นชอบแม้ว่าแนวความคิดเกี่ยวกับคนขับรถผู้หญิงกับแควดวงขนสงจะไม่ได้รับการตอบรับที่ดีนัก แต่เราคิดว่านี่เป็นไอเดียที่ดี ซึ่งรถพร้อมคนขับที่ได้รับ

การอบรมการขับขี่ที่ได้มาตรฐาน (จากสถาบัน ID Driver) เราอยากเห็น FUSO พัฒนาโปรเจกต์ต่อไป

ถัดจากนั้นในปี 2018 โปรดักซ์จาก FUSO ได้เปิดให้ลูกค้าได้สัมผัสอย่างใกล้ชิด ด้วยการทดสอบบนสนามที่ FUSO สร้างขึ้น และการเปิดราคาขายที่น่าสนใจ ก้าวไปที่ละก้าวอย่างเช่นที่ซาฮากล่าว นอกจากนี้โปรดักซ์แล้วยังมีในเรื่องของพาร์ทเนอร์ คู่ค้า พันธมิตรที่เข้ามาทำงานร่วมกัน ยังมีในเรื่องของอะไหล่ที่พร้อมสนับสนุนอย่างเต็มรูปแบบ รวมไปถึงในส่วนของคู่มืออย่าง FUSO ลิสซิ่ง เรียกว่าครบวงจร

ก้าวอย่างที่สำคัญต่อเนื่องในไตรมาสที่สามของปีนี้คือ การแสดงออกอย่างชัดเจนที่สุด เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับตลาดนั่นคือประกาศลงทุนสร้างโรงงานประกอบรถขึ้นในประเทศไทยในเขตพื้นที่ EEC ซึ่งแน่นอนว่าเกิดประโยชน์ในหลากหลายด้านกับอุตสาหกรรมรถเพื่อการพาณิชย์และการขนส่งในตลาดประเทศไทย FUSO

ยืนยันชัดเจนว่าต้องการก้าวต่อไปในตลาดประเทศไทยและเป็นก้าวอย่างที่ต้องการมุ่งไปสู่ความสำเร็จอย่างมั่นคงและยืนยาวพร้อมๆ กันกับลูกค้าและคู่ค้าของ FUSO

ในส่วนของช่องทางการขายและงานบริการซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญอีกเรื่องหนึ่ง ผู้แทนจำหน่าย ศูนย์บริการ FUSO จะเพิ่มขึ้นเป็น 24 แห่งภายในสิ้นปีนี้ จากปัจจุบัน 12 แห่งทั่วประเทศ ซึ่งจะมีในหลากหลายมิติ อาทิ ศูนย์ที่ดูแลเฉพาะ FUSO และดูแลทั้ง FUSO และ เมอร์เซเดส เบนซ์ ทรัคส์ เมื่อถูกถามว่าเป้าหมายหลักของ FUSO สำหรับตลาดประเทศไทย ซาฮาตอบว่า ต้องการขึ้นมาเป็นที่สามของตลาดรถเพื่อการพาณิชย์ แน่นนอนว่าการจะไปสู่จุดนั้น FUSO ย่อมกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของตนเองไว้แล้ว ซึ่งได้แสดงออกต่อลูกค้าของ FUSO อย่างชัดเจนมาเป็นลำดับ ล่าสุดคือการประกาศลงทุนสร้างโรงงานประกอบรถ FUSO ในประเทศไทย ด้วยเงินลงทุนสี่ร้อยห้าสิบล้านบาท



รถบรรทุก เช่าใช้

รูปแบบใหม่ของการทำตลาดรถเพื่อการพาณิชย์จาก ทีซี แคมป์ิตอล (ประเทศไทย) จำกัด

รถเพื่อการพาณิชย์สำหรับเช่าใช้ หรือรถบรรทุกเช่าใช้ นั่นแน่นอนว่าผู้ประกอบการส่วนมากหรือเกือบทั้งหมดจะซื้อรถบรรทุกมาไว้เป็นของตนเองเพื่อการใช้งาน ส่วนจะถือครองเป็นทรัพย์สินไว้ยาวนานก็ขึ้นอยู่กับแนวทางในการดำเนินธุรกิจของแต่ละบริษัท

การซื้อรถบรรทุกมาไว้เป็นของตนเอง มีต้นทุนที่สูง ตลอดอายุการใช้งานมีทั้งค่าบำรุงรักษา ค่าประกัน ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นควบคู่กันไป ด้วยปัจจัยดังกล่าวการซื้อรถบรรทุกจึงมีต้นทุนทางธุรกิจที่สูง

ทีซี อินดัสเตรียล อีควิปเมนท์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้ออกโปรแกรมทางการตลาดที่น่าสนใจ เป็นทางเลือกสำหรับผู้ประกอบการด้านขนส่งหรือธุรกิจที่ใช้รถบรรทุกในการขับเคลื่อน ด้วยการนำรถบรรทุกใหม่แบรนด์ FUSO, MAN, FOTON มาให้ลูกค้าได้เช่าใช้งาน โดยมีให้เลือกหลายรูปแบบทั้งรถดั้มพ์, ฟ่วงดั้มพ์, รถไม่ปูน, รถหัวลาก ทุกคันทุกประเภทพร้อมไปใช้งานได้ทันที

คุณธนภัทร อินทวิพันธุ์ ผู้บริหารของทีซี แคมป์ิตอล (ประเทศไทย) จำกัด เชื่อว่านี่เป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้ประกอบการ ใช้เงินลงทุนน้อยกว่าการซื้อรถใหม่ และยืนยันว่ามีแต่คุ้มกับคุ้ม เพราะโปรแกรมเช่าใช้นี้มาพร้อมประกันภัยชั้นหนึ่งสี่ปี บริการบำรุงรักษาสี่ปี บริการช่วยเหลือยี่สิบสี่ชั่วโมงสี่ปี บริการติดตามรถด้วย GPS สี่ปี รถที่นำมาให้เช่าใช้เป็นรถใหม่มือหนึ่งทุกคัน

ด้วยรูปแบบของการเช่าใช้ผู้ประกอบการจะจ่ายเงินลงทุนตอนต้นต่ำกว่าการซื้อรถไปเป็นของตัวเองมาก ทำให้สามารถบริหารจัดการเรื่องเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น นอกไปจากนั้นยังไม่ต้องมานั่งกังวลในเรื่องเกี่ยวกับการดูแลรถ ทำให้สามารถเอาเวลาไปโฟกัสในเรื่องการบริหารธุรกิจด้านอื่นๆ ได้อย่างเต็มที่



ข้อดีของระบบเช่าใช้ยานพาหนะคืออะไร ประการแรกประหยัดค่าบำรุงรักษา ผู้เช่าไม่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ประการที่สอง มีทางเลือกมากกว่ากับการจัดการเรื่องรถ เมื่อหมดสัญญาเช่าสามารถเลือกต่อสัญญาเช่าคันใหม่ หรือจะเลือกซื้อคันเดิม ประการที่สาม ไม่ต้องรับมือกับค่าเสื่อม ผู้เช่าไม่ต้องมานั่งกังวลกับมูลค่าของรถที่ลดลงทุกปี ประการที่สี่ มีค่าใช้จ่ายคงที่ เพราะผู้เช่าชำระเฉพาะค่าเช่ารายเดือนเท่านั้น ประการที่ห้า ประโยชน์ทางด้านภาษี เพราะสามารถนำค่าเช่าหักเป็นค่าใช้จ่ายเพื่อลดหย่อนภาษีได้

รายละเอียดสอบถามได้ที่บริษัท ทีซี อินดัสเตรียล อีควิปเมนท์ (ประเทศไทย) FUSO, MAN โทร. 081 700 7046 FOTON โทร. 090 924 2888





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



CONVERT TO SUSTAINABLE TRANSPORT

TAKE CONTROL RIGHT HERE, RIGHT NOW.

สแกนเนีย มุ่งมั่นสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน เราร่วมมือกับพันธมิตรเพื่อระบบขนส่งที่สามารถเพิ่มผลกำไรให้กับธุรกิจลูกค้า พร้อมๆ กับการช่วยลดปริมาณไอเสียจากการขนส่ง ซึ่งสแกนเนีย มีหลักในการพัฒนาอยู่สามประการ ได้แก่ พัฒนาการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ หรือความประหยัดน้ำมัน พัฒนาพลังงานทางเลือกและพลังงานไฟฟ้า และพัฒนาระบบอัจฉริยะกับความปลอดภัย เพื่อให้มั่นใจว่า ธุรกิจของลูกค้าจะดีขึ้นควบคู่กับธรรมชาติและสังคม อย่างยั่งยืน

ติดต่อสอบถาม โทร.02-017-9200 หรือ อีเมล marketing.thailand@scania.com



SCANIA