

ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com

นิตยสารเอเชียัน ทรัคส์เกอร์

THAILAND



แสงรัศมี
ทรานสปอร์ต

Scania

มุ่งมั่นสร้างการขนส่งที่ยั่งยืน

TTR / เทร็ค ไทยรุ่ง

วิวัฒน์

ไทยคิด ไทยประดิษฐ์ ไทยใช้

LGMG
เทคมาเทร็ง

IAA 2018



มาสนุก
มาสนุก
อีโน้อาอยู่

แกร่
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

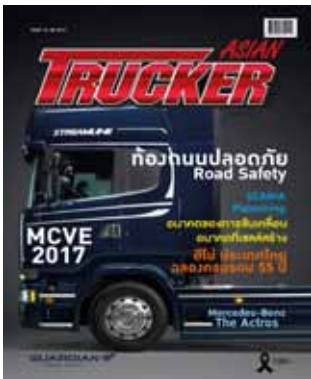
FUSO
GENUINE PARTS

FUSO
GENUINE
PARTS & OIL



The Drivers **ASIAN TRUCKER**

**YOUR GUIDE TO
ALL THINGS TRUCKS**



EDITORIAL

บรรณาธิการ ทรงยศ นวมทวิภา
พิสูจน์อักษร พรพรม บุญกนอม
พลัดโดย 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 ไทยทำ

สนทนากับเฮียตี้ ตัวจริงเสียจริงผู้สร้างและพัฒนารถอีแต่นไทย แห่งอำเภอพิมาย

14 ขนส่ง

แสงรัศมี ทรานสปอร์ต เติบโตอย่างมั่นคง ขับเคลื่อนธุรกิจด้วย Scania P360 ฟิลท์ใหญ่

18 เรื่องจากปาก

LGMG รถยักษ์จากจีน สร้างมาเพื่องานหนัก งานเหมืองตัวจริง คุยกับผู้นำเข้า และลงไปนั่งงานฟังจากปากผู้ใช้งานจริง

24 ผู้ผลิต

เทริก ไทยรุ่ง หรือ TTR บริษัทผู้ผลิตชั้นนำจากญี่ปุ่น ลงทุนร่วมกับบริษัทในประเทศไทย สร้างสรรค์สินค้าคุณภาพหลากหลายด้วยมาตรฐานเดียวกันกับที่ญี่ปุ่น สัมผัสกับตู้สินค้าแบบปีกนกหนึ่งในสินค้าคุณภาพที่ได้รับความนิยมในญี่ปุ่น

30 รายงานพิเศษ IAA

รายงานภาพรวมงาน IAA ส่งตรงจากเยอรมัน

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

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชีนกมล ศรีสมโภชน์ โทร. 08 1916 5161



ปี 2018 เรานำเสนอเรื่องราวในแวดวงขนส่ง ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับรถเพื่อการพาณิชย์ในหลากหลายมุม ทั้งฝั่งผู้ผลิต ผู้ใช้งาน เทคโนโลยี มีโอกาสได้สนทนากับผู้คนมากมาย ได้เห็นถึงการปรับตัว ความเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมนี้

ปี 2019 เชื่อว่าจะเป็นปีที่ภาคขนส่งจะปรับเปลี่ยนอีกหลายเรื่อง จากเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว การเติบโตของการตลาดออนไลน์ รูปแบบการทำธุรกิจที่เปลี่ยนไป ความสนใจในเรื่องของยานยนต์ที่ขับเคลื่อนด้วยไฟฟ้า พลังงานสะอาด วิธีการซื้อขาย การทำการตลาดที่ปรับโฉมหน้า ทำให้ทุกคนต้องปรับตัว เรียนรู้เพื่อรับกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นไม่ว่าแม้แต่ Asian Trucker

ปี 2019 เชื่อว่าประเทศไทยจะคึกคักจากปัจจัยสนับสนุนหลายเรื่อง อาทิ การเลือกตั้ง รวมไปถึงรัฐบาลใหม่ที่จะเข้ามาบริหารประเทศ ปี 2019 น่าจะเป็นปีที่ท้าทายกับทุกๆ แวดวงธุรกิจ

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ



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



tyrexpo Asia 2019

YOUR ONE STOP SHOW
For Tyres, Automotive Repair & Maintenance, and Tyre Accessories

19 – 21 March 2019

Singapore EXPO Hall 1 & 2

Take Advantage of Asia's Leading Tyre Platform to Grow Your Business

Showcase your brand as a leading player in the Tyre trade!

Come on board Tyrexpo Asia 2019 and leverage on the region's largest Tyre community gathering, now into its 12th edition.



Direct access to the right buyers **80%** of visitors from Asia Pacific

Quality sales leads **79%** hold purchasing authority and influence purchase decisions

Network more effectively **75%** matched business meetings with subsequent business dealings

For exhibition and sponsorship enquiries, contact Benjamin at | benjamin.tan@singex.com | +65 6403 2578

Organiser



Co-Located Events



Part of the World Rubber Week
Held in Conjunction with



The Tyrexpo Series



www.tyrexposeries.com

เจียตี ผู้สร้างสรรค์ + อเนกประสงค์

แห่งพิมาย



ไทยคิด ไทยประดิษฐ์ ไทยใช้

รถบรรทุกเพื่อการเกษตร



ฮีโร่บนรถบรรทุกเพื่อการเกษตร ไทยคิด ไทยสร้าง ไทยใช้

“เลี้ยวขวาเข้าอำเภอพิมาย เจอแยกเลี้ยวขวาจนถึงอีกแยกหนึ่งเลี้ยวขวาอีกครั้ง ตรงมาอีกไม่ไกลอยู่หมอมอยู่ทางซ้ายมือ” เสียงจากปลายสายอธิบายการเดินทางให้ฟัง เรากำลังขับรถเพื่อมุ่งไปยังจุดหมายปลายทางคืออู่ต่อรถอีแต่นที่มีชื่อว่า ต.รุ่งเรืองของเฮียตี้ ที่ชาวเกษตรกรในอำเภอพิมายหรือแถบโคราชรู้จักเป็นอย่างดี เมื่อพูดถึงรถอีแต่น

เข้าใจว่าประวัติความเป็นมาที่แท้จริงของรถอีแต่นคงไม่ได้มีการบันทึกเป็นเรื่องเป็นราว แต่เฮียตี้เล่าให้ฟังว่า ย้อนกลับไปในราวปีพ.ศ. 2500 ที่อำเภอพิมายมีผู้ซ่อมเครื่องยนต์ซึ่งดูแลบริหารกิจการโดยนายช่างที่ชื่อว่า พันขาว พิมาย ซึ่งเป็นช่างที่มีความรู้ในการซ่อมเครื่องยนต์ ด้วยในสมัยนั้นแถบโคราชมีรถอเมริกันวิ่งใช้งานอยู่พอสมควร รวมไปถึงเครื่องจักรทางการเกษตรอย่าง John Dear ที่อู่นายพันขาวนี่เองเป็นต้นกำเนิดของรถอีแต่นที่ใช้งานอยู่ในย่านถิ่นพิมาย ก่อนจะมีการพัฒนาต่อเนื่องมาตามยุคสมัย และช่างดีเองก็ได้สั่งสมวิชาความรู้มาจากอู่แห่งนี้โดยมีนายพันขาว พิมายเป็นอาจารย์ทางด้านช่างคนสำคัญคนหนึ่ง

เฮียตีเล่าให้ฟังว่าที่มาที่ไปนั้นเกิดจากความบังเอิญ ด้วยมีรถที่พังอยู่คันหนึ่งใช้การไม่ได้ หออะไหล่ที่จะซ่อมแซมไม่มีแล้ว นายพันขาวจึงนำเอารถคันนั้นมาดัดแปลงใส่เครื่องโรงสี โดยเป็นการทดลองเล่นๆ จนกระทั่งนายประสาน เจริญรักษา ซึ่งทำอยู่ซ่อมรถบัสอยู่มาเห็นเข้าจึงเกิดคิดว่าน่าจะทำประตูใส่เข้าไปนะ จนเกิดเป็นรูปเป็นร่างขึ้นมา ถูกนำไปใช้งานในไร่ ในสวน

ถัดจากนั้นมาเส้นทางของอีแต่นก็ดำเนินไปอย่างเรียบง่าย ไม่หิวหรือหว่าอะไร ด้วยเพราะยังไม่นับเป็นยานพาหนะที่มีความสมบูรณ์ จึงยังไม่ได้รับความนิยมเท่าที่ควร เฮียตีเล่าว่าตนเองอยู่ในอู่มีหน้าที่เป็นช่างอีก ช่างกลึง แต่ทว่าตนเองเป็นคนที่ชอบศึกษาเรียนรู้ ไม่หยุดนิ่ง งานประกอบรถที่ทางอู่ทำ เมื่อว่างจากงานอู่ก็งานกลึงในส่วนของตนเองก็จะไปคอยสังเกตดูที่งานประกอบ

รูปแบบของรถอีแต่นั้นเมื่อสร้างแซสซีขึ้นมาแล้วจะเป็นการนำเอาส่วนต่างๆ ของรถมาจากหลายยี่ห้อเพื่อมาประกอบรวมกันขึ้นเป็นรถบรรทุกแบบไทยๆ หนึ่งคัน ในยุคแรกเริ่มที่ทางอู่ของนายพันขาวทำนั้น อุปสรรคสำคัญอย่างหนึ่งคือเรื่องการบังคับเลี้ยวของรถ ในยุคแรกเริ่มนั้นนายพันขาว และนายประชิด คงบัวซึ่งเป็นช่างใหญ่ใช้วิธีแก้ปัญหาด้วยการดัดแซสซี

เฮียตีเล่าให้ฟังว่าโดยส่วนตัวเป็นคนชอบศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม ในห้วงเวลาที่ยังไม่มีโอกาสได้ลงมือทำรถอีแต่นจริงจัง เพราะงานในส่วนของตนเองนั้นไม่ได้เกี่ยวข้องโดยตรง วันหนึ่งท่องเที่ยวไปตามชุมชนหมู่บ้านแวะคุยกับคนเฒ่าคนแก่ ได้สบโอกาสคุยกับช่างทำเกวียนได้อธิบายให้ฟังถึงการตั้งศูนย์ของเกวียนซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องกับการทำแซสซีรถอีแต่นสามารถนำมาปรับใช้ได้ (ต่อมาแซสซีของรถอีแต่นได้วิธีการมาจากการทำเกวียน) นั่นคือทำยอบานหน้าหุบซึ่งสามารถแก้ปัญหาเรื่องวงเลี้ยวได้

ประจวบเหมาะว่าวันหนึ่งเมื่อช่างใหญ่ติดธุระไม่อยู่ งานที่เร่งอยู่ต้องจัดการให้เสร็จ โอกาสของเด็กหนุ่มจะได้แสดงความสามารถได้ใช้ความรู้ก็มาถึง เมื่อโอกาสเปิดก็ได้ลงมือทำแม้ว่าในช่วงต้นจะถูกตำว่าจะใช้ไม่ได้จริงหรือ จากการเฝ้าสังเกตและเห็นวิธีการที่ไม่ถูกต้องนักแต่ไม่สามารถพูดได้ศึกษาสั่งสมความรู้เรื่อยๆ จนในที่สุดได้ใช้ออก เมื่อใช้วิธีการที่ทำอย่างถูกต้องและมีหลักการทำให้คุณภาพของอีแต่นเริ่มเข้าที่เข้าทางและสมบูรณ์ขึ้นกว่าเดิมมาก เฮียตีจึงก้าวเข้าสู่แวดวงนักสร้างอีแต่นอย่างแท้จริง สั่งสมความรู้เพิ่มเติมผ่านการลงมือทำ

แวดวงอีแต่นพุ่งสูงสุดในราวปี 2525 เฮียตีบอกว่า เป็นปีที่อีแต่นทำขายเต็มรูปแบบ เรียกได้ว่าในช่วงเวลานั้นทำงานกันแทบจะไม่ได้หลับได้นอน มีช่างจากที่ต่างๆ มาสมัครงานเป็นลูกมือเพื่อจะขอเรียนรู้วิชา จากอู่ของนายพันขาวจำนวนมาก ในช่วงเวลาดังกล่าวนั้นตัวเฮียตีเองก็ไม่ได้หยุดนิ่งในการแสวงหาความรู้มาพัฒนาในการสร้างอีแต่น เฮียตีเล่าให้ฟังว่า ทุกวันหยุดมักจะแวะไปตามไร่ตามสวนของลูกค้ำที่ใช้อีแต่นเพื่อไปพูดคุยถึงการใช้งาน ไปดูว่าอีแต่นที่ตัวเองสร้างนั้นต้องเจอกับอะไรบ้าง อะไรที่ทำแล้วดี อะไรที่ยังต้องปรับแก้

เมื่อเป็นผู้ริเริ่มและนำเทคนิคความรู้ใหม่ๆ มาสู่อู่ ทำให้ได้รับความไว้วางใจ เฮียตีบอกว่ามันเป็นโชคอย่างหนึ่งทำให้ได้ทดลอง และได้ประสบการณ์เพิ่มเติมจากการลงมือทำ

สำหรับอู่ของนายพันขาวในยุครุ่งเรืองได้ส่งมอบรถอีแต่นให้เกษตรกรไปใช้งานจำนวนมาก แน่นนอนว่าอีกบทบาทหนึ่งคือการศึกษาให้ความรู้กับช่างจำนวนหนึ่งที่ต่อมาเมื่อสิ้นบุญเฒ่าแก่เจ้าของอู่ ช่างก็ได้แตกออกไปเปิดอู่เต็บโตและสร้างอีแต่นขึ้นมาตามแต่วิถีทางของตน ช่างที่ได้ออกจากอู่อาจารย์มาเปิดอู่ของตนเองชื่อว่าอู่ต.รุ่งเรือง





88-14
Audi-Workshop-2

อู่จ.รุ่งเรือง
044-285054 , 081-8788403

เฮียตี๋

“เราสร้างอีแต่นขึ้นมาด้วย
สองมือของเรา สร้างด้วย
ศักดิ์ศรีของเรา ในฐานะ
ผู้สร้างต้องภูมิใจ คนที่มา
ซื้อเราเขาต้องทำงานหนัก
เก็บเงินเพื่อมาให้เราทำรถ
ให้เขา เกษตรเขามีเงินก่อน
เดี๋ยวซื้อแล้วถ้าไม่ดีเขาต้อง
ทนใช้ไป โอกาสต่อรถคัน
ใหม่นั้นไม่ได้เกิดขึ้นง่ายๆ
เราต้องทำให้ดีที่สุด”



เฮียตี๋บอกว่าเครื่อง Kubota รุ่นแรกที่นำมาใช้เป็นตัวขับเคลื่อนอีแต่นคือรุ่น ET 110 หรือที่ในยุคนั้นเรียกกันว่ารุ่นไวไฟ ทุกวันนี้รถอีแต่นพัฒนามาไกลแน่นอนว่าเครื่องมือเครื่องมือนี่ต่าง ๆ ก็ต้องพัฒนาตามไปด้วย เฮียตี๋บอกว่า เมื่อก่อนอีแต่นคนฐานะไม่ค่อยดีใช้ แต่ทุกวันนี้ไม่ใช่แล้ว จะซื้ออีแต่นต้องซื้อเงินสด เพราะรถไม่สามารถไปทำลิสซิ่งเหมือนรถกระบะรถบรรทุกแบบอื่นๆ ได้

ปัจจุบันขีดความสามารถในการบรรทุกของอีแต่นไปถึงสิบตันแล้ว เครื่องยนต์ชิ้นต่ำอย่างน้อยต้องสิบห้าแรง ช่วงล่างมีขนาดใหญ่ขึ้น มีเพียงแต่ใช้เครื่อง Kubota ยังเอาเครื่องของ Nissan TD27 มาใส่ได้ด้วย ถ้าเกษตรกรมีทุนก็สามารถเลือกได้เลยว่าจะเอาน้ำหนักบรรทุกเท่าไร เครื่องก็แรง เรียกได้ว่า Custom made คือสร้างตามความต้องการของลูกค้าเลย ทุกวันนี้บางคนใช้ทั้งช่วงล่างและเกียร์ของรถบรรทุกหกล้อ ซึ่งเฮียตี๋บอกว่าเป็นของมือสองจากญี่ปุ่นซึ่งสภาพยังดีสามารถใช้งานได้สบายๆ

บทบาทหน้าที่ของรถอีแต่นคือการทำงานอยู่ในไร่ ในสวน ในนาเป็นหลัก ถามว่าทำไมเกษตรกรถึงอยากได้อีแต่นไว้ใช้งาน คำตอบคือความทนทาน ประหยัด ไม่มีปัญหาจุกจิก โดยเฉพาะกับเครื่องยนต์ Kubota ทนทานหายห่วงใช้งานแบบลืมหืมกันเลยทีเดียว เป็นเครื่องมือทำมาหากินที่อยู่คู่กับวิถีชีวิตเกษตรกรอย่างแท้จริง อีแต่นในทุกวันนี้มีได้บรรทุกอย่างเดียว ยังออกแบบเป็นตัมพ์ได้ด้วย

ปัจจุบันมีอีแต่นเกิดขึ้นมากมาย ทั้งในแถบพินาย โคราช รวมไปถึงอีกหลายจังหวัด ปัญหาในแวดวงการต่อรถอีแต่นก็คล้ายคลึงกับผู้ต่อรถบรรทุกขนาดใหญ่ นั่นคือการตัดราคากัน ซึ่งส่งผลในเรื่องของคุณภาพการผลิต สำหรับผู้ ต.รุ่งเรืองของเฮียตี๋นั้น ไม่ทำอย่างนั้น เฮียตี๋บอกว่าที่นี้ใช้แต่ของมีคุณภาพ ของดีที่คัดสรรแล้ว เพราะฉะนั้นราคาจะสูงกว่าที่อื่นถ้ายอมรับได้ก็เป็นลูกค้ากัน จะไม่ลดคุณภาพในเรื่องของการประกอบเครื่องยนต์กลไกต่างๆ ที่นำมาใช้เป็นของจากญี่ปุ่นแท้ ซึ่งเฮียตี๋บอกว่าสามารถการณ์ในเรื่อง

คุณภาพ ต.รุ่งเรืองจะไม่ลดราคาโดยไปใช้ของที่คุณภาพไม่ได้มาตรฐานอย่างเด็ดขาด

เฮียตี๋กล่าวว่า “เราสร้างอีแต่นขึ้นมาด้วยสองมือของเรา สร้างด้วยศักดิ์ศรีของเรา ในฐานะผู้สร้างต้องภูมิใจ คนที่มาซื้อเราเขาต้องทำงานหนักเก็บเงินเพื่อมาให้เราทำรถให้เขา เกษตรเขาจะมีเงินก่อนเดียวซื้อแล้วถ้าไม่ดีเขาต้องทนใช้ไปโอกาสต่อรถคันใหม่นั้นไม่ได้เกิดขึ้นง่ายๆ เราต้องทำให้ดีที่สุด”

รูปแบบของรถอีแต่นแต่ละคันนั้นจะมีรายละเอียดที่แตกต่างกันไป เพราะลูกค้าที่มาซื้อเพื่อต่อรถนั้นมีความต้องการๆ ใช้งานที่แตกต่างกันไป เฮียตี๋บอกว่าการสร้างรถอีแต่นของตนเองนั้นอิงจากรถบรรทุกของญี่ปุ่น ศึกษาหาความรู้จากรถบรรทุกญี่ปุ่นเอามาปรับใช้ต่อยอด

สำหรับในพื้นที่ของจังหวัดนครราชสีมาประชากรอีแต่นที่พินายจะมีจำนวนมากที่สุด สำหรับเฮียตี๋ลูกค้าคืออยู่กับงานสร้างรถอีแต่นมายาวนานลองผิดลองถูกมามากมาย เฮียตี๋กล่าวว่าเวลาจะทำอะไรเราต้องคิดก่อนที่จะลงมือทำ เมื่อลงมือทำงานเราจะเอาใจเราใส่ลงไปในงานนั้นอย่างเต็มที่

คูโบต้า
เครื่องยนต์สารพัดประโยชน์



Scania P360

คือขุมพลังที่ช่วยขับเคลื่อนธุรกิจของแสงรัมย์

คุณเวกินทร์ ตระกูลแสงรัมย์
เจ้าของและผู้บริหาร แสงรัมย์ ทรานสปอร์ต



แสงรัศมี ทรานสปอร์ต

ชยุต ตระกูลแสงรัศมี
ผู้จัดการ แสงรัศมี ทรานสปอร์ต





คุณเวคินทรกล่าวว่
สแกนเนีย (ประเทศไทย)
มีส่วนช่วยเหลืออย่างมาก
ทั้งการเพิ่มเติมศักยภาพ
ให้กับคนขับ รวมไปถึง
ความช่วยเหลือในเรื่อง
ของแผนธุรกิจ ส่วน
ของลิสซิ่ง ซึ่งทำให้แสง
รัศมีไม่ต้องมากังวลใน
เรื่องของการจัดการ
เรื่องรถ สามารถไปโฟกัส
ในส่วนของการบริหาร
ได้อย่างเต็มที่ ซึ่งบริการ
แบบจุดเดียวเบ็ดเสร็จ
จากสแกนเนีย
ที่คุณเวคินทรได้รับนั้น
นอกจากประทับใจแล้ว
ยังช่วยทำให้การเติบโต
ของบริษัทแสงรัศมี
ทรานสปอร์ตเป็นไปอย่างมี
ทิศทางและรัดกุม



รถหัวลากสแกนเนียรุ่น P 360 ใหม่เอี่ยมจำนวนสิบคันทยอยทยอยเข้าจอดในลานจอดรถของบริษัทแสงรัศมีท่ามกลางแสงแดดยามเช้าที่สดใส เรามาถึงก่อนเวลานัดหมาย ด้วยเพราะอยากจะถ่ายภาพรถที่ถูกเติมเข้าฟลิตของแสงรัศมีเพื่อเสริมศักยภาพของบริษัทให้แข็งแกร่งขึ้นไปอีก ด้วยวัตถุประสงค์สำคัญคือสนับสนุนกิจการของลูกค้าที่ไว้วางใจให้แสงรัศมีดำเนินการขนส่งสินค้าให้

บุคคลที่เราแวะมาสนทนาด้วยในวันนี้คือคุณเวคินท์ ตระกูลแสงรัศมี เจ้าของและผู้บริหารแสงรัศมี ทรานสปอร์ต รวมทั้งลูกชายคุณชยุต ตระกูลแสงรัศมี ที่เพิ่งจบปริญญาโทด้านการตลาดจากประเทศอังกฤษ ได้เข้ามาช่วยคุณเวคินท์ดูแลกิจการในส่วนงานของแสงรัศมี ทรานสปอร์ต

คุณเวคินท์ เล่าให้ฟังถึงการเริ่มต้นของแสงรัศมีว่าเป็นการเริ่มแบบไม่ได้ตั้งใจเต็มร้อยเปอร์เซ็นต์ ด้วยการลงทุนซื้อรถสแกนเนียสองคัน พร้อมด้วยคนขับสองคน นำไปฝากงานกับฟลิตของเพื่อนในการวิ่งงานขนส่งสินค้า ต่อมาธุรกิจที่ได้จากส่วนงานนี้ไปได้ไม่ค้อยตีนัก จึงตัดสินใจนำรถกลับมาและถามคนขับรถทั้งสองว่าจะเอาอย่างไร ด้วยความที่เริ่มต้นมาด้วยกัน อีกทั้งคนขับรถทั้งสองคนรู้สึกสบายใจในการทำงานร่วมกับคุณเวคินท์ ตัดสินใจที่จะอยู่กับคุณเวคินท์ต่อ เมื่อเป็นเช่นนั้นคุณเวคินท์จึงมอบรถทั้งสองคันนั้นให้คนขับดูแลหางานวิ่ง โดยให้อิสระเต็มที่ คนขับทั้งสองคนใช้สแกนเนียทั้งสองคันวิ่งงานที่ทั้งสองคนหาได้โดยดูแลรถและส่งรายได้ให้กับคุณเวคินท์ โดยมีพนักงานตำแหน่งเสมียนคนหนึ่งเป็นคนดูแล

รถถูกซื้อเพิ่มขึ้นด้วยเหตุผลที่ฟังแล้วก็ต้องยิ้มเพราะเป็นการดำเนินธุรกิจแบบเฉพาะตัวโดยแท้จริง คุณเวคินท์เล่าให้ฟังว่าไปออกงานเจอกับมิตรสหายที่อยู่ในแวดวงขนส่ง คุยกันทำนองว่าคุณเวคินท์จะออกรถสแกนเนียสิบคันไปฝากร่วมวิ่งงานด้วยได้ไหม ซึ่งคุณเวคินท์เล่าให้ฟังว่าในตอนนั้นก็คิดว่าพูดแซวสนุกๆ แต่พอทางนั้นบอกว่าได้เอามาเลย คุณเวคินท์จึงตัดสินใจซื้อรถเพิ่มเข้าฟลิตอีกสิบคัน ต่อมาเมื่อมีรถเพิ่มมากขึ้นรถวิ่งอยู่บนท้องถนนมากขึ้น ด้านข้างตัวรถติดสติ๊กเกอร์

ชื่อบริษัทและเบอร์โทรติดต่อไว้ ทำให้เกิดการติดต่องานเข้ามายังแสงรัศมีเพิ่มมากขึ้น จนกระทั่งเกิดการติดต่อเข้ามาของบริษัทขนส่งข้ามชาติยักษ์ใหญ่รายหนึ่งนั่นคือ ดีเอชแอล (DHL)

เราสามารถกล่าวได้ว่าการเข้ามาของลูกค้าอย่าง ดีเอชแอล เป็นจุดเปลี่ยนสำคัญของแสงรัศมี ทรานสปอร์ตก็คงจะไม่ผิดนัก เพราะสัญญาจาก ดีเอชแอลคือส่วนสำคัญของการเติบโตของแสงรัศมี ทรานสปอร์ต แต่สัญญาจะไม่มีทางขยายหรือเพิ่มได้หากแสงรัศมีไม่มีคุณภาพในการให้บริการกับลูกค้า

เป็นที่แน่นอนว่าสัญญาจ้างงานจากดีเอชแอลนั้นย่อมต้องมีข้อกำหนดที่รัดกุมสำหรับบริษัทผู้ว่าจ้างที่จะได้รับประโยชน์สูงสุดจากการจ้างงาน เช่นเดียวกันผู้ที่ได้รับสัญญาว่าจ้างก็ต้องประเมินตนเองก่อนว่าสามารถทำตามกรอบข้อกำหนดที่ผู้ว่าจ้างต้องการได้หรือไม่

สัญญาแรกนำมาสู่สัญญาที่สองและตามมาเรื่อยๆ ซึ่งชี้ให้เห็นว่าแสงรัศมี ทรานสปอร์ตสามารถที่จะรับมือกับความท้าทายนั้นได้ ซึ่งการเพิ่มขึ้นของงานจากสัญญาจ้างที่เพิ่มขึ้นนั้นทำให้แสงรัศมีต้องเพิ่มรถและทีมงานคนขับให้สามารถรองรับกับงานที่เติบโตขึ้น

คุณเวคินท์กล่าวว่าสแกนเนีย (ประเทศไทย) มีส่วนช่วยเหลืออย่างมาก ทั้งการเพิ่มเติมศักยภาพให้กับคนขับ รวมไปถึงความช่วยเหลือในเรื่องของแผนธุรกิจ ส่วนของลิขสิทธิ์ ซึ่งทำให้แสงรัศมีไม่ต้องมากังวลในเรื่องของการจัดการเรื่องรถ สามารถไปโฟกัสในส่วนของการบริหารได้อย่างเต็มที่ ซึ่งบริการแบบจุดเดียวเบ็ดเสร็จจากสแกนเนียที่คุณเวคินท์ได้รับนั้นนอกจากประทับใจแล้วยังช่วยทำให้การเติบโตของบริษัทแสงรัศมี ทรานสปอร์ตเป็นไปอย่างมีทิศทางและรัดกุม

คุณชยุต กล่าวว่าการเข้ามาช่วยงานที่แสงรัศมีเป็นช่วงเริ่มต้นเท่านั้นเพราะเพิ่งผ่านการทำงานมาแค่ไม่กี่เดือน แต่ระหว่างตนเองกับเพื่อนในการทำงานมีจุดร่วมหนึ่งที่คิดเห็นตรงกันนั่นคือเป้าหมายของลูกค้าสำคัญที่สุด ทำอย่างไรที่เราจะสามารถไปให้ถึงเป้าหมายนั้น ทุกคนที่มาช่วยงานที่แสงรัศมีจะต้องยอมรับข้อกำหนดที่ทาง

แสงรัศมีวางไว้ รวมทั้งที่สำคัญคือต้องสามารถทำตามข้อกำหนดที่ลูกค้ามีอยู่ให้ได้ หากไม่สามารถยอมรับข้อกำหนดดังกล่าวนี้ก็คงยากที่จะมาเป็นส่วนหนึ่งของทีมงานแสงรัศมีได้

วันนี้ฟลีทของแสงรัศมีมีรถสแกนเนียเข้าประจำการอยู่เกือบหนึ่งร้อยห้าสิบคันแล้ว ไม่นับสองคันแรกซึ่งซื้อในยุคเริ่มต้น ที่เหลือคือสแกนเนียรุ่น P 360 ทั้งหมด คุณเวคินท์กล่าวว่าการมีรุ่นเดียวกันสเปคเดียวกันทั้งหมด สะดวกต่อการบริหารจัดการสำหรับแสงรัศมี

ในส่วนของความเชื่อมั่นในคุณภาพของสแกนเนีย คุณเวคินท์เล่าให้ฟังว่า โดยพื้นฐานตนเองอยู่ในแวดวงรถยนต์เพื่อการพาณิชย์อยู่แล้ว มีความรู้ความเข้าใจ ผ่านประสบการณ์เกี่ยวกับตรงนี้มามาก รถสแกนเนียนั้นประหยัดจริง หากคนขับรถขับรถอย่างถูกวิธีตามที่ทางสแกนเนียอบรม นอกไปจากเรื่องของการประหยัดน้ำมันคือเรื่องของความทนทานซึ่งพิสูจน์ได้จริง

แน่นอนว่าความต้องการรถใหม่เพิ่มในฟลีทนั้นยังมีอยู่ แต่จะค่อยเป็นค่อยไป เพราะที่เข้ามามาได้เพิ่มลือตใหญ่ไปแล้ว ซึ่งตอนนี้ถือว่าอยู่ในสัดส่วนที่สามารถรับมือกับจำนวนงานที่มีได้ ทุกวันนี้รูปแบบการทำงานของแสงรัศมี ปรับเข้าสู่ระบบที่เป็นมาตรฐานสากลอย่างจริงจัง คนขับรถรุ่นแรกสองคนของแสงรัศมีก็ยังคงทำงานอยู่กับเจ้านายเก่าหนึ่งในนั้นผันตนเองจากคนขับรถเข้ามาทำงานในออฟฟิศโดยเป็นผู้จัดการฟลีท ส่วนอีกคนยังชอบที่จะทำหน้าที่ขับรถเช่นเดิมอยู่ร่วมกับทีมงานที่เติบโตจากวันแรกอีกจำนวนมาก

ระบบหลังบ้านมีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาบริหารจัดการดูแลรถทั้งหมด เพื่อให้สามารถควบคุมการทำงานได้อย่างเต็มร้อยเปอร์เซ็นต์ เพื่อเป้าหมายคือสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้สูงสุด

คุณชยุตบอกว่าตลาดขนส่งนั้นยังมีพื้นที่และช่องว่างให้แสงรัศมีสามารถเข้าไปได้อีกพอสมควร ทุกวันนี้ 80 เปอร์เซ็นต์เป็นงานที่วิ่งให้กับดีเอสแอล รับงานนอกเพียงแค่อียีลิบเปอร์เซ็นต์เท่านั้น ซึ่งในอนาคตแสงรัศมีวางแผนที่จะขยายในสัดส่วนยี่สิบเปอร์เซ็นต์นี้ให้เติบโตเพิ่มขึ้น







คุณสมบัติ ชนะภัย
ผู้จัดการฝ่ายขาย - การตลาด
บริษัท เอ.ซี.ที. แมชีนเนอร์รี่ จำกัด



บนถนนมิตรภาพช่วงที่พาดผ่านสระบุรี เป็นที่ตั้งของอุตสาหกรรมปูน โรงโม ขนาดใหญ่ ด้วยเหตุนี้ช่วงหนึ่งของถนน เส้นนี้จึงเป็นที่ตั้งของบริษัทมากมาย ที่เกี่ยวข้องกันกับอุตสาหกรรมนี้ หนึ่งในนั้น คือหมวดของเครื่องจักรกลที่ใช้สำหรับ งานหนักในอุตสาหกรรมเหล่านี้

LCMG

**รถยกยกชั่
จากจีน
เกิดมา
เพื่องานหนัก**





Asian Trucker แวะมาที่สำนักงานของบริษัท เอ.ซี.ที. แมชชีนเนอร์ จำกัด ผู้แทนจำหน่ายเครื่องมือจักรกลหลากหลายชนิด หนึ่งในนั้นที่ Asian Trucker สนใจเดินทางเพื่อมาพูดคุยคือรถดั้มพ์สำหรับงานเหมืองแบรนด์ LGMG นำเข้าจากประเทศจีนเพื่อมาทำตลาดในประเทศไทย

คุณสมบัติ ชนะภัย ผู้จัดการฝ่ายขาย-การตลาด บริษัท เอ.ซี.ที.แมชชีนเนอร์ จำกัด สละเวลามาสนทนากับ Asian Trucker เล่าถึงความเป็นมาเป็นไป การทำตลาด รวมไปถึงศักยภาพของรถดั้มพ์แบรนด์ LGMG ที่กำลังได้รับความนิยมจากผู้ประกอบการงานเหมืองงานโรงโม่

ปีนี้นับเป็นปีที่สี่แล้วสำหรับการทำตลาดรถดั้มพ์สำหรับงานบรกรทุกหนักหรือเฮฟวี่ดีวตี้ตัวจริงเสียงจริงแบรนด์ LGMG ซึ่งเป็นแบรนด์ที่ผลิตในประเทศจีน แน่แน่นอนว่าทุกวันนี้เราอาจจะต้องปรับทัศนคติเกี่ยวกับสินค้าจากประเทศ

จีนกันใหม่ เพราะสินค้าที่มาจากจีนนั้นมีหลายเกรดหลายระดับทั้งคุณภาพและมาตรฐาน

คุณสมบัติบอกว่าแบรนด์ LGMG เป็นสินค้าคุณภาพ ผู้ผลิตสินค้าแบรนด์นี้เป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญเรื่องเครื่องจักรกลสำหรับงานหนักงานในเหมืองตัวจริง LGMG มีใช้งานอยู่ในเหมืองหลายประเทศทั่วโลก

เอ.ซี.ที. แมชชีนเนอร์ จำกัด ไม่ใช่หน้าใหม่ แต่เป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เกี่ยวกับการจำหน่ายเครื่องจักรกลขนาดใหญ่มือสองจากยุโรป, ญี่ปุ่นหลากหลายแบรนด์ รวมทั้งอะไหล่ต่างๆ มายาวนาน เป็นที่รู้จักเป็นอย่างดีในแวดวงธุรกิจงานเหมืองงานโรงโม่

จนกระทั่งสบโอกาสในการนำเข้ารถดั้มพ์ยี่ห้อ LGMG แบรนด์จีนเข้ามาทำตลาดในประเทศไทย คุณสมบัติเล่าให้

ฟังว่า กว่าจะตัดสินใจนำเข้ามาจำหน่ายนั้น ทีมงานต้องทำการบ้านกันอย่างหนักในการศึกษาเกี่ยวกับโปรดักซ์ LGMG ดั้มพ์ตัวนี้ บินไปจีนหลายรอบเพื่อคุยกับผู้ผลิตเจ้าของแบรนด์ ไปดูโรงงาน จนเกิดความมั่นใจว่าเป็นสินค้าคุณภาพ มีอะไหล่ที่สามารถตอบสนองกับลูกค้าได้ จึงนำเข้ามาทำตลาดในประเทศไทย

ปัญหาสำคัญเมื่อนำ LGMG เข้าสู่ตลาดและแนะนำให้ลูกค้า คือการขาดความเชื่อมั่นในสินค้าจากจีน เพราะที่ผ่านมามีรถดั้มพ์แบรนด์อื่นถูกนำเข้ามาทำตลาดก่อน โดยเปิดตลาดในราคาที่ดี แต่เมื่อใช้งานไปงานบริการนั้นไม่ได้มาตรฐาน ปัญหาเรื่องอะไหล่ สิ่งต่างๆ เหล่านี้ทำให้ทัศนคติที่ผู้ใช้งานเครื่องจักรกลมีมุมมองต่อสินค้าจีนไม่ค่อยดีนัก ทำให้ทีมงานของ ACT ต้องทำงานอย่างหนักในการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้ากับแบรนด์ LGMG รถดั้มพ์จากจีน

ความแตกต่างที่สำคัญอย่างหนึ่งคือ

บริษัท ACT เป็นตัวแทนผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลทั่วไปอยู่แล้ว แรกเริ่มของการทำตลาดนั้นได้นำรถมาให้ลูกค้าทดลองใช้งานทั้งในโรงโม่และที่เหมืองแม่เมาะ ค่อยๆ พิสูจน์คุณภาพของรถ ความเหมาะสมกับประเภทของงาน ความทนทานของผลิตภัณฑ์ จนได้รับความยอมรับและเชื่อมั่นจากลูกค้า

ความโดดเด่นของ LGMG รถยกยี่ห้อคัมพ์ นอกจากความทนทานสมบุกสมบันแล้ว สามารถตอบโจทย์โดยตรงกับการใช้งานหนักได้เป็นอย่างดี เพราะถูกออกแบบมาให้เป็นเช่นนั้น เมื่อรถยกยี่ห้อคัมพ์เข้าแทนที่รถบรรทุกสิบล้อคัมพ์ ช่วงล่างที่แข็งแรงกว่า ทำให้ความเสียหายจากการใช้งานต่ำกว่ามาก หนึ่งเที่ยวต่อการขนส่งทำได้มากกว่า ยกตัวอย่างเช่น สิบล้อต่อเดือนสามารถขนย้ายดินได้สองแสนตันต่อเดือน ในขณะที่รถยกยี่ห้อสามารถทำได้ที่ห้าแสนตันต่อเดือน จำนวนงานได้มากกว่ากัน จำนวนรถลดลงจำนวนคนลดลง ช่วยในเรื่องการบริหารงาน เงินที่จะต้องหมดไปกับค่าซ่อมบำรุงรถสิบล้อที่มีมากกว่า สาเหตุสำคัญเพราะต้องแบกรับหน้าที่เกินตัว เพราะไม่ได้ถูกออกแบบมาโดยตรงสำหรับงานบรรทุกแบบเฮฟวี่ดีวี่ได้อย่างแท้จริง

ยอดขายของ LGMG ตอนนี้ผ่านหนึ่งร้อยคันไปแล้ว หลังจากผ่านการทำงานหนัก รวมทั้งรถได้พิสูจน์ตัวเองกับผู้ใช้งานว่ามีความคุ้มค่าอย่างแท้จริง คุณสมบัติกล่าวว่าปี 2019 นี้คาดการณ์ว่าน่าจะขายได้ถึงหนึ่งร้อยคัน

อีกอุปสรรคในยุคแรกที่ทำให้ยอดขายเดินหน้าได้ช้าคือในเรื่องของลิขสิทธิ์จากธนาคาร เหตุผลสำคัญคือรูปแบบของรถไม่สามารถจดทะเบียนได้ ถือเป็นเครื่องจักรกลที่ใช้งานอยู่ในพื้นที่ แต่ใน

ปัจจุบันปัญหาเรื่องลิขสิทธิ์ได้รับการแก้ไขไปในระดับหนึ่งแล้ว เพราะสถาบันการเงินมีความเข้าใจในเรื่องนี้มากขึ้น ซึ่งคุณสมบัติกล่าวว่าในฐานะผู้ขายสินค้าก็ต้องไปอธิบายให้ธนาคารเข้าใจเพื่อช่วยเปิดโอกาสให้กับลูกค้าด้วยเช่นกัน

ในความเป็นจริงนั้นตลาดมีรถยี่ห้อคัมพ์จากจีนอยู่ประมาณสิบแบรนด์ คุณสมบัติอธิบายให้ Asian Trucker เห็นภาพว่าสินค้าประเภทนี้ที่นำเข้ามาจากจีนจริงๆ ไม่หนีกันมากในเรื่องเครื่องยนต์เกียร์ แต่ที่แตกต่างกันจะเป็นเรื่องของช่วงล่างและระบบช่วงล่าง เมื่อเปรียบเทียบกับ LGMG ที่สามารถเจาะตลาดได้เพราะเหตุผลสำคัญคือคุณภาพของรถ งานอะไหล่ และงานบริการ ที่ลูกค้ามีความมั่นใจกับ ACT และ LGMG ซึ่งคุณสมบัติบอกว่าในส่วนอะไหล่และบริการเราเหนือคู่แข่งแทบจะร้อยเปอร์เซ็นต์

เพราะพื้นฐานเดิมของ ACT มาจากงานอะไหล่ เจ้าของและผู้บริหารมีความเข้าใจเชี่ยวชาญในเรื่องนี้ผ่านประสบการณ์มายาวนานร่วมสี่สิบปี ด้วยเหตุนี้ความโดดเด่นที่สำคัญของ ACT และ สินค้า LGMG คืออะไหล่และงานบริการที่ลูกค้ามั่นใจและเชื่อถือ ซึ่งผ่านการพิสูจน์ให้ลูกค้าได้เห็นแล้ว “เพราะ ACT ต้องการที่จะยั่งยืนในธุรกิจนี้ ไม่คิดจะฉาบฉวย เราต้องการที่จะอยู่อย่างมั่นคง” คุณสมบัติกล่าว ด้วยเหตุนี้นอกจากขายสินค้าที่มีคุณภาพแล้ว งานบริการจึงต้องมีคุณภาพด้วยเพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในการใช้สินค้าที่ซื้อจาก ACT ไป

“สินค้าของเราปรับปรุงตามความต้องการของลูกค้า ตามการใช้งาน” คุณสมบัติกล่าว แบรินด์ LGMG นั้นผลิตรถใช้งานในเหมืองโดยตรง มี

ความมุ่งมั่นที่จะเป็นอันดับหนึ่งในจีน บริษัทแม่ของ LGMG ส่งคนมาดูแลหน้างาน มารับฟังปัญหาการใช้งานของรถ คุณสมบัติเล่าให้ฟังว่าเจ้าหน้าที่บอกว่าต้องการฟังแต่เรื่องข้อเสียจากการใช้งานเพื่อจะนำไปปรับปรุง เมื่อทราบข้อบกพร่องแล้วเมื่อสินค้าตัวใหม่ออกมาปัญหาต่างๆ นั้นได้รับการแก้ไข มิเพียงเท่านั้นในรุ่นเก่าที่ซื้อไปใช้งานแล้วทางบริษัทก็ปรับปรุงจุดบกพร่องต่างๆ ให้กับลูกค้าด้วย

ตอนนี้ LGMG ที่ ACT จำหน่ายอยู่มีด้วยกันสามรุ่น มีขีดความสามารถในการบรรทุกแตกต่างกันไปเช่น ห้าสิบล้อตัน หกสิบล้อตัน หกสิบล้อห้าตัน ในอนาคตกำลังจะนำรุ่นเกียร์อัตโนมัติเข้ามาจำหน่าย ซึ่งจะช่วยให้การควบคุมรถสามารถทำได้ง่าย ใช้งานได้สะดวกขึ้น ลูกค้าเมื่อซื้อรถและได้รับการส่งมอบรถจะได้รับการฝึกอบรมวิธีการใช้งานที่ถูกต้อง ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญมาก เพราะลักษณะการขับขึ้นนั้นแตกต่างไปจากสิบล้อบรรทุกทั่วไป

คุณสมบัติเชื่อว่าตลาดของรถยกยี่ห้อคัมพ์จะเติบโตได้อีก ความท้าทายของการทำตลาดรถยกยี่ห้อคัมพ์แบรินด์ LGMG นั้น คุณสมบัติมองว่าอยู่ที่งานบริการหลังการขาย งานอะไหล่ ซึ่งทาง ACT มีความเชี่ยวชาญและทำงานตรงนี้ได้ดี และมีความเป็นอาชีพอยู่แล้ว





ประสบการณ์ตรงจากผู้ใช้งานรถยกยี่ห้อ LGMG “Put the machine on the right job”

หลังจากมีโอกาสได้สนทนากับคุณสมบัติ Asian Trucker มีโอกาสได้เดินทางไปท่าลำปาง ลงไปในหลุมเหมืองแม่เกาะ ดูการทำงานของรถยกยี่ห้อ LGMG รุ่น 86 และ 86h ของบริษัททวิทรีพี โดยมีคุณวัฒนา ครูซุทใจล้ำหรือคุณก้อง ผู้บริหารหนุ่มพาลงไปในหลุมเหมืองแม่เกาะ บริเวณหน้างานของบริษัททวิทรีพี

เจ้า LGMG 86 กำลังทำงานอยู่ท่ามกลางแสงแดดจัดจ้าของยามบ่ายต้นฤดูหนาว เมื่อเปรียบเทียบกับสิบล้อดัมพ์แล้ว เจ้า LGMG ดูกลมกลืนไปกับพื้นที่ทำงานมากกว่า ด้วยขนาดตัวที่ใหญ่ และที่สำคัญคือถูกออกแบบมาเพื่อใช้สำหรับงานเหมืองโดยเฉพาะ ความแข็งแรงของแชสซีส์ ตัวถัง ระบบช่วงล่าง

เจ้า LGMG 86 มีขนาดเครื่องยนต์สี่ร้อยหกสิบแรงม้า ขนาดยาง 14.00 R25 สามารถสูบน้ำหนักบรรทุกและสภาพพื้นผิวของเส้นทางในหลุมเหมืองได้สบายๆ เจ้า LGMG 86 มีน้ำหนักบรรทุกอยู่ที่ 60 ตัน เมื่อเปรียบเทียบกับสิบล้อเพื่อการพาณิชย์ที่ถูกปรับรำนำมาใช้ในงานเหมืองแล้วจะมีสัดส่วนการขนส่งที่ต่างกันมาก แต่เมื่อเทียบราคาค่าตัวแล้วกลับต่างกันไม่มากนัก น่าแปลกใจที่ความนิยมในการปรับจากสิบล้อทั่วไปมาใช้รถยกยี่ห้อ LGMG จะมีกระแสนับที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

เราป็นขึ้นไปดูภายในห้องโดยสารของเจ้า LGMG ออกแบบมาดีเหมาะกับการใช้งาน ทักษะวิสัยดี สามารถเอื้อให้คนขับทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ คุณก้องบอกกับเราว่า เมื่อรับรถมาทาง ACT ส่งเจ้าหน้าที่มาอบรมการขับขี่ให้ ซึ่งใช้เวลาหนึ่งวันเต็มๆ คนขับก็สามารถปรับตัวเข้ากับรถได้ “แรกๆ เขาก็กังวลกัน เพราะรถมันคันใหญ่กว่าสิบล้อที่เราคุ้นเคย แต่พอได้ทำความเข้าใจได้จับอุปกรณ์ โดยมีผู้เชี่ยวชาญอธิบายคอยประกบติดนั่งไปด้วยกัน วันเดียวก็ผ่านเลย วันถัดมาขับใช้งานจริงได้เลย” คุณก้องเล่าให้ฟัง

คุณก้องนั้นคุ้นเคยกับงานเหมืองมาตั้งแต่เด็ก เพราะครอบครัวอยู่ในแวดวงอุตสาหกรรมการทำเหมือง โดยมีคุณพ่อเป็นผู้บุกเบิก รับทำงานเหมืองในหลายมิติ งานที่แม่เหมาะเป็นกิจการหนึ่งของทวิทรีพี ลานนา เมื่อจบการศึกษาคุณก้องก็เข้ามาช่วยกิจการของครอบครัวอย่างเต็มตัว

LGMG ประจำการอยู่ในฟลีทของคุณก้องเจ็ดคัน คันแรกเป็นรุ่น 68 ปกติ อีกสามคันเป็นรุ่นล่าสุด 68H เมื่อ Asian Trucker ถ้ามถึงเหตุผลในการเปลี่ยนจากรถสิบล้อดัมพ์มาใช้ LGMG คุณก้องบอกว่า ก่อนตัดสินใจนั้นได้ทำการบ้านด้วยการพูดคุยกับบรรดามีตรสหยาซึ่งคือบริษัทต่างๆ ที่รับงานอยู่ในเหมือง



คุณวินนา คุรุใจกล้า

ผู้บริหาร
บริษัททวิทรัพย์ ลานนา

แม่เมาะด้วยกัน ที่ใช้งานรถประเภทนี้อยู่ พร้อมๆ กับการสังเกตการทำงาน เหตุผลหลักๆ ที่ตัดสินใจในท้ายที่สุดคือเรื่องของคุณภาพรถ อัตราการประหยัดน้ำมัน ความแข็งแรง ซืดความสามารถในการบรรทุก ราคา แปรปรวนดีที่น่าเชื่อถือ สุดท้ายที่สำคัญที่สุดที่คุณก้องบอกคือ ในเรื่องของอะไหล่และบริการหลังการขาย ซึ่ง ACT พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่ามีความพร้อมตรงจุดนี้และใส่ใจกับลูกค้ามาก

หลังจากที่ LGMG ชุดแรกสี่คันเข้าประจำการในฟลิตของคุณก้อง มีความแตกต่างเกิดขึ้นหลายอย่างเมื่อเปรียบเทียบกับการใช้สิบล้อบรรทุก ก่อนจะซื้อเพิ่มเติมในรุ่นที่สอง คุณก้องได้เดินทางไปดูโรงงานของ LGMG ที่จีนร่วมกับทาง ACT พบว่ามีมาตรฐานสูง อีกทั้งวิศวกรและทีมผู้ผลิต ยังรับฟังปัญหาของทางผู้ใช้งานและแก้ไขปรับเปลี่ยนให้ ทำให้มีการเพิ่ม LGMG เข้าฟลิตอีกสามคัน เป็นรุ่นใหม่ LG 68H ที่ผ่านการปรับปรุงเพิ่มเติม ซึ่งการใช้งานมีความคล่องตัวเพิ่มเติมกว่ารุ่นเดิมมาก

ACT ได้นำเข้า LGMG รุ่นเกียร์ออโต้เพิ่มเติม ซึ่งคุณก้องกำลัง

ให้ความสนใจ เพราะเชื่อมั่นในคุณภาพ และการปรับจากเกียร์ธรรมดามาเป็นเกียร์ออโต้ ก็จะทำให้คนขับมีความสะดวกในการใช้งานรถ เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และยังช่วยในเรื่องของการประหยัดน้ำมันเพิ่มขึ้นด้วย

ทีมคนขับรถของทวิทรัพย์ ลานนาส่วนใหญ่เป็นคนเก่าที่ทำงานกันมาตั้งแต่ยุคแรกเริ่ม จึงมีความเข้าใจในเรื่องระบบการทำงานเป็นอย่างดี คุณก้องกล่าวว่าสำหรับทวิทรัพย์แล้ว ปัญหาเรื่องคนขับรถแทบจะไม่มีเลย อีกทั้งเมื่อเปลี่ยนมาเป็นรถยักษ์ LGMG ดัมพ์เท คนขับยิ่งชอบเพราะรายได้เพิ่มขึ้นจากการทำเที่ยวได้เพิ่มมากขึ้น บริษัทก็ได้ประโยชน์เพราะสามารถลดต้นทุนทั้งในเรื่องของจำนวนรถ จำนวนคนงาน ต้นทุน น้ำมัน ค่าซ่อมแซม เพราะ LGMG หนึ่งคันทำงานได้เท่ากับรถบรรทุกสิบล้อสองคัน แต่มีต้นทุนที่ต่างกันมาก

สำหรับเจ้ายี่ห้อ LG เราอาจกล่าวได้ว่านี่คือการ “Put the machine on the right job” หรือการใช้เครื่องมือเหมาะกับงานนั่นเอง



TTR

TTR / เทริก ไทยรุ่ง

เรามีโอกาสสัมผัสกับสินค้าของเทริกในงานแสดงรถเพื่อการพาณิชย์เมื่อปีก่อน มันคือระบบตู้สินค้าแบบปีกนกหรือ GullWing โดยส่วนตัวคิดว่านี่เป็นระบบตู้ที่ดี มีขีดความสามารถในการขึ้นลงสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่ในครั้งนั้นยังไม่สบโอกาสได้พูดคุยกับบริษัทผู้ผลิต

ต่อมา Asian Trucker มีโอกาสเดินทางไปญี่ปุ่นและได้เห็นการใช้งานขนส่งโดยใช้ระบบตู้สินค้าแบบ GullWing หรือที่เรียกว่าตู้แบบปีกนก ขนส่งสินค้าอยู่ภายในกรุงโตเกียว เราได้เห็นถึงความสะดวกสบายในการขนส่งสินค้าขึ้นลง โดยใช้คนเพียงคนเดียวคือคนขับรถในการทำหน้าที่

เมื่อมีโอกาส Asian Trucker จึงไม่รีรอที่จะติดต่อขอพูดคุยกับบริษัทเทริก ไทยรุ่ง จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตสินค้าตู้แบบปีกนก และตัวถังในแบบอื่นๆ อีกหลายหลาย อาทิ กระบะบรรทุก กระบะดั๊ม รถมิกเซอร์ ซึ่งสินค้าทั้งหมดผลิตขึ้นด้วยแนวความคิดและมาตรฐานเดียวกันกับบริษัทแม่คือ เคียวคูโตะ กรุ๊ป จากประเทศญี่ปุ่น ซึ่งมีความเชี่ยวชาญสูง บริษัทเคียวคูโตะก่อตั้งขึ้นในประเทศญี่ปุ่นตั้งแต่ปี 1955 ปัจจุบันมีอายุหกสิบกว่าปีแล้วจัดเป็นบริษัทชั้นนำของญี่ปุ่น มีกำลังการผลิตต่อปีสูงถึงสองหมื่นกว่าคัน





คาซูโอะ นากามูระ
ผู้จัดการทั่วไป
บ.เทร็ก ไทยรุ่ง จำกัด



บริษัท เทร็กไทยรุ่ง จำกัด เป็นบริษัทร่วมทุน ซึ่งจัดตั้งขึ้นระหว่างบริษัท ไทยรุ่ง ยูเนี่ยนคาร์ จำกัด (มหาชน), บริษัท นิปปอน เทร็ก จำกัด, บริษัท เคียวคูโตะ โคอัสตี้ โคเกียวก จำกัด, และบริษัท มิตรสยาม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ดำเนินธุรกิจผลิต ประกอบ และจำหน่ายตู้บรรทุกประเภทต่างๆ

Asian Trucker มีโอกาสได้เดินทางไปที่โรงงานของเทร็ก ไทยรุ่ง ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง สนทนากับผู้บริหารชาวญี่ปุ่นที่ดูแล เทร็ก ไทยรุ่ง ที่เรียกสั้นๆ ว่าเทร็ก หรือ TTR ในประเทศไทยคือคุณนากามูระ โดยในเบื้องต้นมุ่งความสนใจไปที่ตู้สินค้าแบบปีกนก แต่ในระหว่างการพูดคุยเขาก็ได้รับรู้เรื่องราวอีกมากมายที่ล้นน้ำล้นใจ

สินค้าในรูปแบบที่ทันสมัยของเทร็ก ในประเทศไทยกำลังรอคอยเวลาที่เหมาะสมสำหรับการเติบโตอย่างมั่นคง เราอาจจะต้องกล่าวเช่นนั้นกับเจ้าตู้สินค้าแบบปีกนก (GullWing) ของเทร็ก เหตุผลสำคัญที่ตู้แบบนี้ยังไม่ได้รับความนิยมในประเทศไทย เมื่อได้พูดคุยกับคุณนากามูระ คือเรื่องของราคาที่สูง (ตู้แบบปีกนกนี้จะว่าไปแล้วยังเป็นเรื่องใหม่พอสมควรสำหรับประเทศไทย ยังมีกร

ใช้งานอยู่เพียงไม่กี่บริษัท ราคาที่สูงนั้นส่วนหนึ่งเพราะชิ้นส่วนอุปกรณ์บางส่วนต้องนำเข้ามาจากญี่ปุ่น อาทิ อุปกรณ์ชุดไฮดรอลิก)

แต่ในญี่ปุ่นระบบตู้สินค้าแบบปีกนก (GullWing) ของ นิปปอน เทร็ก เป็นที่นิยมเนื่องจากประสิทธิภาพในการใช้งาน โดยตู้แบบปีกนกสามารถเพิ่มความรวดเร็วในการโหลดสินค้าเข้าออก (เมื่อเปิดหลังคาสูงสุดรถโฟล์คคลิฟท์สามารถยกสินค้าเข้าออกได้อย่างสะดวก) นอกจากการขนส่งสินค้าได้ดีแล้วยังมีระบบกันน้ำที่ยอดเยี่ยมด้วย ผู้ใช้งานไม่ต้องทำงานหนัก ด้วยระบบไฮดรอลิกที่มีประสิทธิภาพเพียงไม่กี่ขั้นตอนปีกนกก็สามารถเปิดและปิดได้อย่างรวดเร็ว ที่สำคัญตู้แบบปีกนกเพิ่มพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าให้กับผู้ใช้งาน เพียงแค่ใช้คนขับรถหนึ่งคนก็สามารถทำงานได้อย่างรวดเร็วเพียงไม่กี่ขั้นตอนก็สามารถเปิดปีกนกเพื่อขึ้นและลงสินค้าได้

คุณนากามูระกล่าวว่าตู้แบบปีกนกสามารถต่อได้หลายขนาดตามความต้องการของลูกค้า วัสดุที่นำมาผลิตตู้เป็นอะลูมิเนียม ทำให้ตู้มีน้ำหนักเบา โดยมีน้ำหนักเบาว่าตู้แบบปิดทั่วไป 200-300 กิโลกรัมเลยทีเดียว แน่นอนว่าสามารถลดอัตราการสิ้นเปลืองน้ำมันและสามารถเพิ่มน้ำหนักบรรทุกสินค้าได้ด้วย สำหรับตู้แบบปีกนกคุณนากามูระกล่าวว่าในญี่ปุ่นสามารถทำยอดขายได้ปีละหกถึงแปดพันคันเลยทีเดียว

คุณนากามูระเล่าให้ฟังว่าในญี่ปุ่นถ้าเป็นงานที่หนัก งานสกปรก และงานที่ยุ้งยากคนญี่ปุ่นจะไม่นิยมทำ ด้วยเหตุนี้เวลาคิดค้นเครื่องมือที่จะนำมาช่วยในการทำงาน จึงต้องเป็นเครื่องมือที่มีคุณภาพและมีประสิทธิภาพที่จะสามารถช่วยให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็วและปลอดภัย

ในญี่ปุ่นนั้นคนหนึ่งคนจึงทำงานได้หลายอย่างเพราะมีเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพ



คุณนากามูระกล่าวว่าในอนาคตข้างหน้าประเทศไทยก็ต้องเป็นเช่นนั้น เนื่องมาจากการก้าวไปสู่สังคมผู้สูงอายุ แรงงานที่มาจากต่างแดนจะเดินทางกลับประเทศตนเอง เพราะการพัฒนาขึ้นของประเทศรอบๆ ไทย ด้วยเหตุนี้ในสิบปีข้างหน้าคนไทยจะต้องทำงานกันเองมากขึ้น ซึ่งสินค้าในรูปแบบของตู้แบบปีกนกจะขายดีขึ้นอย่างแน่นอน

แผนการทำการตลาดของเทริกในประเทศไทยนั้นคุณนากามูระกล่าวว่าตู้แบบสิบประตูเป็นสินค้าที่ใช้เป็นใบเบิกทางเข้าไปหาลูกค้า เพื่อให้ได้รู้จักกับเทริก รู้ถึงมาตรฐานคุณภาพของสินค้า เปิดโอกาสให้เทริกได้เข้าไปพูดคุยทำความเข้าใจ เมื่อเกิดความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าและการบริการแล้ว ต่อไปในอนาคตเทริกก็จะสามารถนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพแบบอื่นๆ (แม้ว่าจะมีราคาสูงแต่ลูกค้าก็จะเข้าใจและมั่นใจว่าจะมีความคุ้มค่าในการใช้งานและสามารถสร้างผลกำไรได้อย่างแน่นอน)

ในส่วนของสินค้าที่เป็นกระบะดั้มพั้นันปัจจุบันเป็นสินค้าที่ขายดี เทริกมีความเชี่ยวชาญมากเพราะผลิตมาเป็นเวลากว่า 60 ปีแล้ว เป็นความสงสัยส่วนตัวเราถาม

คุณนากามูระว่าตัวมิกเซอร์ที่ผลิตโดยญี่ปุ่นอย่างเคียวคูโตะ นิปปอน ของเทริก เมื่อประกอบเข้ากับตัวห้รตที่ผลิตมาจากญี่ปุ่นจะเข้ากับรถได้ดีกว่ามิกเซอร์ในตลาดที่มาจากยุโรปหรือไม่ คุณนากามูระตอบว่าก็น่าจะเป็นเช่นนั้น เนื่องจากเป็นบริษัทจากญี่ปุ่นด้วยกัน วิศวกรของเทริก และบรรษัทรถจากญี่ปุ่นมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลต่างๆ ด้วยกันเสมอเพื่อการปรับปรุงสินค้า แต่ที่สำคัญคุณนากามูระกล่าวว่า “ตัวมิกเซอร์ของเคียวโกะ นิปปอนนั้นมีชื่อเสียงมานานอยู่แล้ว เราการันตีถึงสิบปีว่าเครื่องไม่ของเราไม่ใช่อะไรอย่างแน่นอน เพราะผลิตขึ้นด้วยเหล็กชั้นดีและกระบวนการออกแบบการผลิตที่มีประสิทธิภาพของเทริก”

ในเรื่องของงานบริการหลังการขาย ลูกค้าของเทริกต่างมีความประทับใจในเรื่องนี้มาก เพราะได้รับการดูแลอย่างดี เป็นมาตรฐานเดียวกันทั้งในญี่ปุ่นและในต่างแดน (เคียวคูโตะ กู๊ป นอกญี่ปุ่น ลงทุนในจีน อินเดีย อินโดนีเซีย และประเทศไทย) ในส่วนนี้คุณนากามูระกล่าวว่า “เมื่อความน่าเชื่อถือเป็นสิ่งสำคัญสินค้าของเราที่ลูกค้านำไปใช้งานนั้นแน่นอนย่อมจะต้องเกิดปัญหาขึ้นบ้าง ซึ่งก็มาจากเหตุผลที่หลากหลาย ทั้งอุบัติเหตุ การใช้งานไม่ถูกวิธี เป็นเรื่องปกติ ที่สำคัญคือเราต้องดูแลแก้ไขและคืนสินค้าที่พร้อมใช้งานได้ กลับไปให้ลูกค้าให้เร็วที่สุด” การดูแลนั้นนอกจากการนำรถมาซ่อมที่โรงงาน การส่งไมบายเซอร์วิสออกไปดูแลลูกค้าถึงที่ ในอนาคตเทริกจะขยายการให้บริการในลักษณะของเครือข่ายที่ทำงานร่วมกับผู้ให้บริการที่มีความสามารถในรูปแบบของพาร์ทเนอร์ เพื่อสามารถดูแลลูกค้าได้อย่างทั่วถึง

หลังการพูดคุย คุณคาซุฮิโกะ มาเอตะ ผู้จัดการฝ่ายขายและดูแลลูกค้า พา Asian Trucker เดินชมกระบวนการผลิตในโรงงาน ซึ่งใช้ระบบสายการผลิตแบบเดียวกันกับโรงงานของบริษัทแม่ที่ญี่ปุ่น มีการจัดวางสายการผลิตอย่างเป็นระบบ พร้อมเครื่องมือที่ทันสมัย อาทิ เครื่องตัดโลหะด้วยเลเซอร์ หุ่นยนต์เชื่อมโลหะ ซึ่งสามารถการันตีได้ว่าสินค้าทุกชิ้นที่ออกจากโรงงานจะมีมาตรฐานเดียวกันทุกชิ้น

คุณมาเอตะบอกกับเราว่า สิ่งที่เราไม่นำเสนอกับลูกค้า ก่อนที่จะขายสินค้าคือ การพาลูกค้ามาเยี่ยมชมโรงงาน ซึ่งเกือบทั้งหมดเมื่อได้เห็นโรงงาน กระบวนการผลิต จะตัดสินใจเลือกใช้สินค้าของเทริก เราเดินทางสายการผลิตจนมาถึงสวนของงานพ่นสี ห้องอบสีของโรงงาน มีขนาดใหญ่มากสามารถพ่นและอบโปรดัคชันขนาดใหญ่ๆ ได้อย่างสบายๆ ระบบการทำงานแบบญี่ปุ่น นั้นใส่ใจในทุกรายละเอียดอย่างจริงจัง ตั้งแต่วิถีคิด พนักงาน ระบบการทำงาน เครื่องจักร

ส่วนสุดท้ายที่เราไปดูคือส่วนของการทดสอบการรั่วซึม ซึ่งมีระบบฉีดน้ำอย่างดี คุณมาเอตะบอกว่าสามารถทดสอบได้ตั้งแต่ฝนระดับธรรมดาไปจนถึงระดับพายุ เพราะในประเทศไทยรถขนส่งต้องเจอกับฝนเป็นระยะเวลายาวนานในแต่ละปี การทดสอบในส่วนนี้จึงมีความสำคัญ

แน่นอนว่าการเติบโตของเทริก (ประเทศไทย) ตอนนี้ยังไม่เป็นไปตามเป้าที่บริษัทแม่คือ เดียวกุกโตะ กรุ๊ป ที่ประเทศญี่ปุ่นวางไว้ แต่คุณนากามูระและคุณมาเอตะเชื่อมั่นว่าในอนาคตสินค้าของบริษัท จะได้รับความนิยมและเป็นที่ต้องการมากขึ้น โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์เช่นตู้แบบปีกนก ที่มีคุณสมบัติพิเศษหลายด้าน สามารถลดคนในการทำงาน เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้กับผู้ใช้งาน ซึ่งจะเป็นเหมือนที่ญี่ปุ่นที่การขนส่งนั้นเพียงคนขับรถหนึ่งคน ก็สามารถทำหน้าที่หลายอย่างได้ เพราะอุปกรณ์ที่นำมาใช้งานมีประสิทธิภาพและคุณภาพนั่นเอง รวมทั้งในอนาคตเทริกวางแผนที่จะนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่จะเหมาะกับความเป็นไปของตลาดในประเทศไทยมากขึ้นในอนาคต

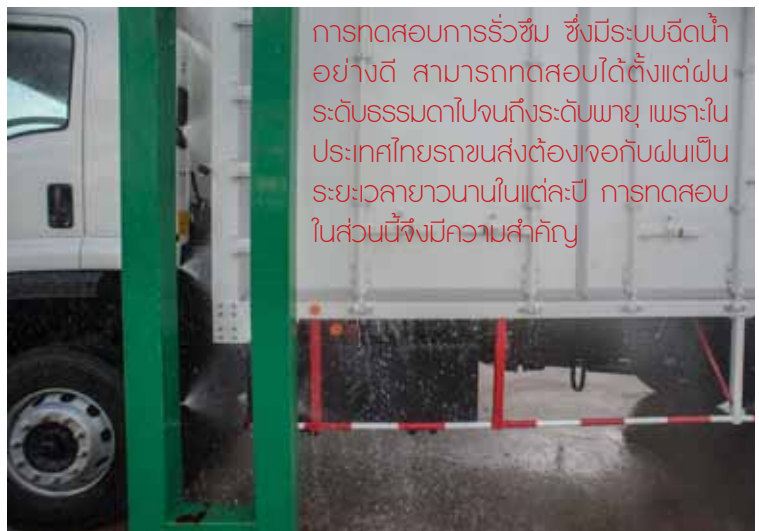
การได้มาพูดคุยและเยี่ยมชมโรงงานของเทริกที่ระยอง คราวนี้ของ Asian Trucker ทำให้ได้เห็นถึงมาตรฐานระดับสูงในส่วนของผู้ผลิตจากประเทศญี่ปุ่น ที่มีความใส่ใจในรายละเอียดทุกขั้นตอน เพื่อนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ แน่แน่นอนว่าคุณภาพย่อมมาพร้อมกับราคา แต่เมื่อเปรียบเทียบกับประสิทธิภาพในการใช้งาน ความคุ้มค่าในระยะยาวแล้วย่อมเป็นสิ่งที่คุ้มค่ากับการลงทุนอย่างไม่ต้องสงสัย อีกสิ่งหนึ่งที่เราคิดว่าน่าจะเป็นผลดีสำหรับอุตสาหกรรมขนส่งในประเทศไทยต่อไปในอนาคตคือ การจะได้มีโอกาสใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับ

การขนส่งที่มีประสิทธิภาพและคุณภาพ คุณนากามูระบอกกับเราว่า จากการสำรวจตลาดในประเทศไทยพบว่าปัจจุบันเนื่องจากค่าแรงคนทำงานยังไม่สูงมาก บริษัทต่างๆ จึงยังไม่มียุทธศาสตร์ลงทุนกับเครื่องมือที่ทันสมัย ยกตัวอย่างเช่นการทำงานร่วมกับรถมิกเซอร์ เรายังเห็นการใช้คนหลายคนเพื่อทำให้งานเสร็จ ถ้าเป็นในญี่ปุ่น จะใช้คนทำงานเพียงแค่คนเดียวเท่านั้น แต่คุณนากามูระเชื่อว่าในอนาคตจะเปลี่ยนไป เมื่อค่าแรงในการทำงานสูงขึ้น และแรงงานหายาก อุปกรณ์ที่มีประสิทธิภาพจะเป็นสิ่งจำเป็น รวมถึงการลดจำนวนคนและเพิ่มประสิทธิภาพของคนทำงานด้วยเครื่องมือที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ เมื่อถึงเวลานั้นคุณนากามูระมั่นใจว่าผู้สินค้าแบบปีกนกจะเป็นที่ต้องการ รวมทั้งผลิตภัณฑ์อีกหลายแบบที่เทริกจะนำเสนอให้กับตลาดต่อไป

ปรัชญาในการทำงานของ เทริก ไทยรุ่ง
ในประเทศไทยคือ
“มุ่งมั่นสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์
และการบริการที่เป็นเลิศเพื่อความพึงพอใจ
สูงสุดของลูกค้า”



วัสดุที่นำมาผลิตตู้สินค้าแบบปีกนก หรือ GullWing เป็นอะลูมิเนียม ทำให้ ตู้มีน้ำหนักเบา โดยมีน้ำหนักเบาว่าตู้ แบบปิดทั่วไป 200-300 กิโลกรัม



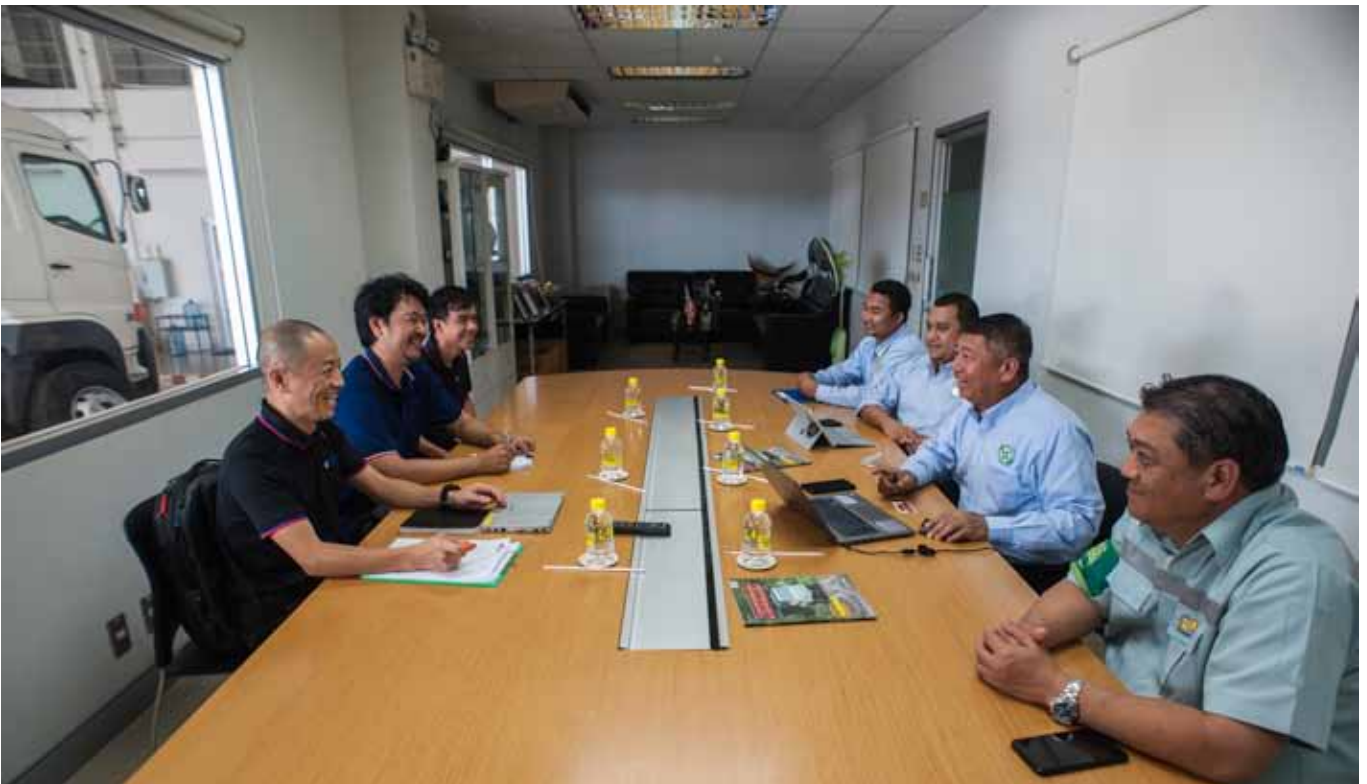
การทดสอบการรั่วซึม ซึ่งมีระบบฉีดน้ำ อย่างดี สามารถทดสอบได้ตั้งแต่ฝ่น ระดับธรรมดาไปจนถึงระดับพายุ เพราะในประเทศไทยรถขนส่งต้องเจอกับฝ่นเป็น ระยะเวลายาวนานในแต่ละปี การทดสอบ ในส่วนนี้จึงมีความสำคัญ



ตู้สินค้าแบบปีกนกหรือ GullWing
เครื่องมือสำคัญ ขับเคลื่อนกิจการ บ.ร่วมกิจ



**รถขนส่งสินค้าของบ.ร่วมกิจ
ใช้ตู้สินค้าแบบปีกนกของเทร็ก
เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้เป็นอย่างดี**





ชาญชัย ศรีสุวรรณ
Chief Executive Officer กลุ่มร่วมกิจรุ่งเรือง

นอกจากได้สนทนากับผู้ผลิตแล้ว Asian Trucker ยังมีโอกาสพบกับคุณชาญชัย ศรีสุวรรณ Chief Executive Officer กลุ่มร่วมกิจรุ่งเรือง ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ตู้สินค้าแบบ GullWing หรือปีกนกของเทร็กใช้งานอยู่

คุณชาญชัยเล่าให้ฟังว่าตนเองนั้นมีโอกาสได้เดินทางไปญี่ปุ่นบ่อยครั้ง มีโอกาสได้เห็นตู้สินค้าแบบปีกนกใช้งานในญี่ปุ่นแพร่หลาย เห็นว่าเป็นระบบตู้ที่มีประสิทธิภาพ จึงนำแนวความคิดนั้นมาพัฒนาใช้กับตู้สินค้าของร่วมกิจ โดยออกแบบสร้างขึ้นมาเอง ซึ่งตู้แบบปีกนกที่บริษัทผลิตขึ้นใช้เองนั้นก็ใช้งานได้ดีในระดับหนึ่ง

ต่อมาบริษัทมีโอกาสได้ร่วมงานกับเทริก และได้สั่งซื้อตู้แบบปีกนกของเทริกมาใช้งาน ซึ่งแน่นอนว่าเมื่อเป็นต้นตำหรับระบบการใช้งานต่างๆ จึงมีคุณภาพกว่า ทั้งในเรื่องของน้ำหนักตัวตู้ ระบบเปิด-ปิด การกันน้ำ ระบบไฮดรอลิก

ร่วมกิจรับหน้าที่ขนส่งสินค้าให้กับบริษัทใหญ่ๆ ขึ้นนำในประเทศไทยหลายแห่ง อาทิ โตโยต้า ซึ่งคุณชาญชัยกล่าวว่า นอกจากได้รับโอกาสแล้วยังได้เรียนรู้วิธีการทำงานหลายอย่างที่เป็นประโยชน์กับร่วมกิจ

Asian Trucker ตามถึงหลักการในการเลือกซื้อเครื่องมือสำหรับการทำงาน การขับเคลื่อนธุรกิจของร่วมกิจ คุณชาญชัยกล่าวว่าบริษัทมีสี่ข้อหลักในการบริหารงาน คือ 1.ความปลอดภัยต้องมาเป็นอันดับหนึ่ง 2.เป็นเรื่องของคุณภาพ 3.เรื่องของความตรงต่อเวลา ประสิทธิภาพในการทำงาน 4. ต้นทุน

ซึ่งคุณชาญชัยอธิบายให้ฟังว่าหลักสี่ข้อนี้นำมาใช้ในการเลือกซื้ออุปกรณ์สำหรับการทำงานด้วย ไม่เพียงแค่ว่ารถบรรทุกตู้สินค้า ชื่อผ้าชุดทำงานของพนักงาน ซึ่งจะเลือกแต่สินค้าที่มีคุณภาพ โดยวางต้นทุนไว้เป็นอันดับสุดท้าย ซึ่งหมายความว่าถ้าสิ่งที่จะต้องใช้งานเป็นของดีมีคุณภาพ เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้กับพนักงาน ระบบโดยรวม มีความปลอดภัยสูง แม้ว่าจะมีราคาแพงบริษัทก็พร้อมที่จะลงทุน

สำหรับสินค้าของเทริกนั้น คุณชาญชัยกล่าวว่าเริ่มจากเทริกนำตู้แบบปีกนกมาให้ทดลองใช้ เมื่อได้ทดสอบก็พบว่ามีความเหมาะสมดี อีกทั้งในเรื่องของบริการหลังการขายซึ่งเทริกทำได้ดีน่าประทับใจ (เปรียบเทียบกับรายอื่นๆ แล้วแตกต่างกันมาก) สินค้าของเทริกที่ร่วมกิจใช้งานอยู่นอกจากตู้แบบปีกนกแล้วเป็นตู้แบบลิบประตู

สำหรับตู้แบบปีกนกเมื่อเทียบระหว่างคุณภาพกับราคาขาย ทางร่วมกิจมองว่าไม่ได้สูง เพราะมีคุณภาพและเพิ่ม

สำหรับตู้แบบปีกนกเมื่อเทียบระหว่างคุณภาพกับราคาขาย ทางร่วมกิจฯ มองว่าไม่ได้สูง เพราะมีคุณภาพและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้กับพนักงานขับรถได้มาก

ประสิทธิภาพในการทำงานให้กับพนักงานขับรถได้มาก คุณชาญชัยยังบอกว่าจริงๆ แล้วตู้แบบปีกนกนั้นใช้ได้กับทุกอุตสาหกรรม มิใช่เพียงแต่ในอุตสาหกรรมขนส่งชิ้นส่วนรถยนต์เท่านั้น เพราะตู้แบบปีกนกสามารถลดเวลาในการทำงาน ลดแรงงาน เพิ่มความสะดวกในการทำงาน (นำสินค้าขึ้นลงตู้ได้รวดเร็ว เพราะระบบตู้เปิดได้กว้าง)

ในส่วนของพัฒนาของกลุ่มร่วมกิจรุ่งเรืองนั้น คุณชาญชัยกล่าวว่าในระยะเวลาดังแต่ปี 2560-2570 จะเป็นปีที่บริษัทเดินหน้าพัฒนาขีดความสามารถในการทำงาน พัฒนาระบบต่างๆ ให้ก้าวไปสู่ความเป็นมาตรฐานสากล มีระบบส่งกำลังบำรุงครบวงจร เข้าสู่ยุค 4.0 มีการนำระบบอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เข้ามาช่วยในการดำเนินการ ทำงาน

ก่อนจบการสนทนาคุณชาญชัยกล่าวว่าในการขนส่งนอกจากเรื่องเวลาจะเป็นสิ่งสำคัญ ความปลอดภัยเป็นสิ่งที่สำคัญไม่แพ้กัน ความปลอดภัยกับการลงทุนเป็นสิ่งอยู่ตรงกันข้ามกัน การจะทำให้ความปลอดภัยก้าวไปถึงจุดสูงสุดได้นั้นต้องลงทุนก่อน จากนั้นค่อยๆ ปรับให้เกิดความสมดุล การทำงานต้องพูดคุยกับลูกค้าให้เกิดความเข้าใจ ร่วมกิจโชคดีที่ลูกค้ารายใหญ่ของเราอย่างโตโยต้ามีความเข้าใจ เปิดโอกาสให้ร่วมกิจได้ทำ ซึ่งร่วมกิจก็ได้ทำอย่างเต็มที่พิสูจน์ให้เห็น ดำเนินการในเรื่องของความปลอดภัยเป็นสิ่งสำคัญในการขนส่งควบคู่ไปกับการรักษามาตรฐานเรื่องเวลา คุณภาพในการทำงาน

สำหรับทีมคนขับรถ และทีมงานในส่วนอื่นๆ ของบริษัท คุณชาญชัยกล่าวว่า เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทตั้งไว้ เพื่อให้ทุกคนมองภาพเดียวกัน การสื่อสารภายในองค์กรเป็นสิ่งสำคัญมาก การสื่อสารภายในเป็นสิ่งที่มีส่วนให้มีความสำคัญ เพื่อให้ทุกคนรับรู้ข้อมูลตรงกัน รู้ทิศทางก้าวไปขององค์กร



ตู้สินค้าแบบปีกนกของเทร็ก ที่ใช้งานอยู่ที่ร่วมกิจ เจ้าหน้าที่ของร่วมกิจ
สาริตการใช้งานเปิด-ปิด บานตู้แบบปีกนก ซึ่งใช้เวลาเพียงครู่เดียวเท่านั้น
ด้วยระบบไฮดรอลิกที่ทันสมัยของเทร็ก ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่นำเข้ามาจากญี่ปุ่น



ตู้สินค้าแบบปีกนกหรือ GullWing เป็นตู้สินค้าที่ได้รับความนิยมในญี่ปุ่น
เพราะจัดเก็บสินค้าได้มา ใช้เวลาในการนำสินค้าเข้าออกได้รวดเร็ว คนขับ
หนึ่งคนสามารถทำงานกับรถได้รวดเร็วสะดวก

ตัวอย่างรถบรรทุก ที่ใช้ตู้สินค้าแบบ GullWing ในญี่ปุ่น





FUSO

ลุยงานแสดงรถเพื่อการพาณิชย์
BUS & TRUCK
ปิดท้ายปี 2018
ได้รับกระแสตอบรับดี





ปีนี้นับเป็นปีที่ Fuso กระจายการรับรู้ถึงสินค้าและงานบริการของ Fuso ประเทศไทย ออกไปสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง ก่อนปี 2018 ปิดฉากลง Fuso ได้เข้าร่วมงานแสดงรถ เพื่อการพาณิชย์งานใหญ่ส่งท้ายปี โดยได้รับความสนใจจากตลาดเป็นอย่างดี

ในงาน Fuso ได้นำรถบรรทุกหัวลาก 6 ล้อใหม่รุ่น FZ 3528TT ที่มาพร้อมด้วย เครื่องยนต์ 6S20 ใช้เทคโนโลยีแบบเดียวกันกับที่ใช้อยู่ในรถบรรทุกของเมอร์เซเดส-เบนซ์ มีพลังกำลังพลัง 280 แรงม้า ให้แรงบิดสูงสุด 1100 นิวตัน-เมตร ที่รอบ เครื่องยนต์ 1200-1600 รอบต่อนาที เพียงพอต่อการลุยงานหนักๆ ได้อย่างสบาย

เพราะเครื่องยนต์ให้แรงบิดสูงในรอบเครื่องยนต์ที่ต่ำ ทำให้มีศักยภาพสูงในการ ประหยัดน้ำมัน มาพร้อมด้วยระบบความปลอดภัยของรถฟิวส์เต็มรูปแบบ อาทิ ระบบ เบรก แบบ Full Air Brake พร้อมด้วย ระบบ engine brake, Exhaust Brake และ ABS ติดตั้งเป็นมาตรฐานสำหรับรถหัวลากฟิวส์ทุกรุ่น และยังเสริมด้วยเหล็กกันโคลง ช่วยให้การมีเสถียรภาพในการขับขี่ที่ขณะเข้าโค้ง เหมาะกับการขนส่งสินค้าที่หลาก หลายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปลอดภัย และช่วยลดต้นทุนในการดำเนินการของ บริษัทได้เป็นอย่างดี

นอกจาก รุ่น FZ 3528TT แล้ว Fuso ยังนำเสนอรถบรรทุกเล็ก Classic Canter FE84 มีความคล่องตัวสูง เหมาะกับการใช้งานในเมือง เรียกได้ว่าเป็น Smart Truck รุ่นจิ๋ว ตัวจริง (Fuso พัฒนา Canter ก้าวหน้าไปมาก ในญี่ปุ่น Canter มีรุ่นที่ใช้ไฟฟ้าซึ่ง เหมาะอย่างยิ่งกับการขนส่งในเมืองเพราะเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมไม่มีการปล่อยของ เสียสู่สิ่งแวดล้อม) เจ้า Canter FE84 สามารถเลือกต่อกระบะหลังได้หลากหลายรูปแบบ ตามแต่ความต้องการใช้งานของลูกค้า แต่หากเป็นแบบมาตรฐาน Fuso มีพันธมิตร ที่เป็นโรงงานต่อตัวถังชั้นนำซึ่งสามารถให้บริการลูกค้าได้ตามความต้องการ

ที่สำคัญ Fuso ยังได้นำเสนอรูปแบบการทำการตลาดที่อำนวยความสะดวกให้กับ ลูกค้าของ Fuso ด้วยบริการในแบบที่เดียวครบวงจรด้วยแนวความคิด One Stop Solution ที่ครบทุกความต้องการของลูกค้าที่จะได้สินค้าพร้อมใช้งาน อาทิ การต่อ ตัวถังพร้อมส่งมอบสำเร็จรูป Fully Built Vehicle บริการด้านการเงิน Fuso leasing (ฟิวส์ ลิสซิ่ง) ไปจนถึงบริการหลังการขาย Fuso Parts & Service ที่ Fuso มีความ พร้อมในเรื่อง Stock อะไหล่ คลังจัดเก็บสินค้าที่จัดเก็บสินค้าในทุกหมวดทุกรุ่นของ Fuso ที่ทำตลาดในประเทศไทย ทีมช่าง Service รถโม่บาย Service ที่พร้อมให้ บริการ 24 ชั่วโมงในกรณีฉุกเฉินสำหรับลูกค้าของ Fuso

ในปีหน้า Fuso โรงงานผลิตที่ Fuso ลงทุนในประเทศไทยก็จะพร้อมเดินสายการผลิต เพราะฉะนั้นแล้วลูกค้าของ Fuso สามารถมั่นใจในรถบรรทุก Fuso ได้อย่างเต็มที่กับ ทุกกระยะวิงตลอดอายุการใช้งาน

Fuso พัฒนา Canter ก้าวหน้าไปมาก ในญี่ปุ่น Canter มีรุ่นที่ใช้ไฟฟ้า ซึ่งเหมาะอย่างยิ่งกับการขนส่งในเมืองเพราะเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมไม่มีการปล่อยของเสียสู่สิ่งแวดล้อม





IAA 2018

นับเป็นอีกหนึ่งสถิติสำหรับจำนวนผู้เข้าร่วมงานในปีนี้ IAA ผู้มาเยือนมีโอกาสได้สัมผัสผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่ๆ หลากหลาย Stefan Pertz จาก Asian Trucker ได้สำรวจทุกซอกมุมของงาน IAA เพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีที่สำคัญ เมื่อวันที่ 20-27 กันยายนที่ผ่านมา ซึ่งจัดขึ้นที่เมืองฮันโนเวอร์เยอรมนี



IAA ถือได้ว่าเป็นงานแสดงสินค้าเชิงพาณิชย์ที่ใหญ่ที่สุดในโลก ได้รวบรวมบริษัทที่ดีที่สุดและทันสมัยที่สุดจากทั่วโลก เพื่อแสดงความคืบหน้าล่าสุดของพวกเขา ปีนี้ในขณะที่การนำเสนอต่างๆ พุ่งไปที่การใช้พลังงานจากไฟฟ้า แต่ยังมีพื้นที่อื่นๆ อีกมากมายให้ได้สำรวจถึงเทคโนโลยีด้านอื่นๆ ในแวดวงอุตสาหกรรมรถเพื่อการพาณิชย์ที่ยิ่งใหญ่ของโลก IAA

การแก้ไขปัญหาดียวกันนี้ในลักษณะที่แตกต่างกัน MANN + HUMMEL บริษัทนี้ได้แสดงเทคโนโลยีของพวกเขาครั้งแรกในปี พ.ศ. 2560 ในช่วงเริ่มต้นของกระบวนการพัฒนา การทดสอบ Großglockner ที่ประสบความสำเร็จในอุโมงค์ลม โดยจำลองการขับรถลงภูเขา แสดงให้เห็นถึงความต้านทานต่ออนุภาคน้ำมัน และน้ำ ซึ่งไม่มีผลต่อตัวกรอง (Filter) วัตถุประสงค์ของการจับอนุภาคฝุ่นเบรกทำได้สูงถึง 80 เปอร์เซ็นต์การทดสอบ สำเร็จตามเป้า ความสำเร็จได้ยืนยันถึงประสิทธิภาพของระบบที่ถูกใช้งานได้ดีจนถึงปัจจุบัน

ตัวกรองฝุ่นละอองเบรกที่พัฒนาขึ้นใหม่จาก MANN + HUMMEL ช่วยลดการปล่อยฝุ่นจากเบรกของยานพาหนะ เพื่อให้ฝุ่นละอองกระจายเข้าสู่สิ่งแวดล้อมน้อยลง ตัวกรองสามารถปรับให้เข้ากับพื้นที่ติดตั้งที่มีอยู่รอบดิสก์เบรก ตัวกรองอนุภาคฝุ่นละอองสามารถใช้สำหรับการขับที่ได้ทุกแบบตั้งแต่รถยนต์ไฟฟ้า รถยนต์ไฮบริด ไปจนถึงเครื่องยนต์ระบบน้ำมันเบนซิน หรือดีเซลแบบคลาสสิก

เนื่องจากตัวเครื่องมีแรงกระแทกโดยตรงอยู่ใกล้กับเบรก เพื่อป้องกันการหลบหนีของฝุ่นละอองเข้าไปในสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจราจรในเมืองที่มีการใช้เบรกเป็นจำนวนมาก วัสดุกรองเป็นวัสดุที่ทนต่ออนุภาคน้ำมันและการกัดกร่อน ที่สามารถกรองขนาดอนุภาคได้อย่างมีประสิทธิภาพ การจับอนุภาคโดยตรงที่จุดกำเนิดจะช่วยลดการสะสมของคราบสกปรกบนล้ออัลลอยด์และการกำจัดฝุ่นเบรกที่ฝังตัวได้เป็นระยะ ๆ

Hengst

Hengst ได้พัฒนาโมดูลการจัดการของเหลวสำหรับผู้ผลิตเครื่องยนต์ของจีน Weichai ที่ใช้ในเครื่องยนต์ทั้งหมดของ WP9H และ WP10H series เครื่องยนต์เหล่านี้มีการติดตั้งระบบไ่ว้ เช่น Shaanxi Automobile Group และ FAW Group Qingdao โมดูลใหม่จากผู้เชี่ยวชาญของ Münster ประกอบด้วยฟังก์ชันมากมาย นอกจากตัวกรองน้ำมันและระบบ Oil cooler (ระบายความร้อนของน้ำมันเครื่อง) แล้ว ยังมีวาล์วควบคุมความดันน้ำมัน ในการออกแบบใหม่นี้วาล์วจะตั้งอยู่ที่ปลายทางน้ำของตัวกรองน้ำมัน ดังนั้นจึงควบคุมความดันของน้ำมันที่ผ่านการกรองโดยไม่คำนึงถึงความแตกต่างของแรงดันของตัวกรองหรือส่วนประกอบอื่น ๆ นอกจากนี้วาล์วบริการกรองน้ำมันวาล์ว บายพาสตัวกรองวาล์วเช็ค และวาล์ว

บายพาสแลกเปลี่ยนความร้อนจะรวมอยู่ในโมดูล สามารถใช้ได้กับหรือไม่มีเครื่องปั่นแยกน้ำมันหล่อลื่น เครื่องปั่นแยกจะขจัดคราบเขม่าออกจากน้ำมัน เพื่อป้องกันการสึกหรอของแบริ่งที่มากเกินไป อันเป็นผลมาจากปริมาณของเขม่าสูง องค์ประกอบที่สำคัญของระบบคือ ช่องกลับน้ำมันส่วนกลาง น้ำมันที่ไหลผ่านจากการหมุนเหวี่ยงแบบเสริมวาล์วบริการและวาล์วควบคุมความดันน้ำมันจะถูกป้อนกลับไปที่ตะแกรงน้ำมันผ่านทางช่องระบายความร้อนกลางที่ทำจากพลาสติก การออกแบบพลาสติกอลูมิเนียมไฮบริดช่วยลดน้ำหนักได้ถึง 7% เมื่อเทียบกับรุ่นที่สร้างโดยใช้อลูมิเนียมเท่านั้น ส่วนประกอบอื่น ๆ ที่รวมอยู่ในโมดูลคือตัวป้อนสารทำความสะอาดรวมทั้งตัวกรองน้ำหล่อเย็นและวาล์วบริการ ระยะเวลาการให้บริการอยู่ที่ 60,000 กม.

ภายใน Wheelhouse

Brembo

Brembo คือผู้นำระดับโลกด้านการผลิตระบบเบรก ได้แสดงเครื่องวัดระยะเบรก ECS (Electric Combined Sliding) ในเหล็กเกรไฟต์แบบทรงกลมโดยเฉพาะสำหรับตลาดรถเพื่อการพาณิชย์

คาลิปเปอร์ใหม่ของ ECS มีระยะห่างที่หลากหลาย พร้อมการทำงานในเบรกเท้าและเบรกมือแบบไฟฟ้า เป็นโซลูชันที่ผสมผสานความรู้ทางกลไกแบบดั้งเดิมเข้ากับคุณลักษณะทางอิเล็กทรอนิกส์ล่าสุดตามปรัชญาการผลิตของ Brembo รับประกันได้ว่าระบบเบรกสามารถปรับแต่งเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ (บรรดาผู้ผลิตรถยนต์เพื่อการพาณิชย์สามารถเลือกใช้ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางลูกสูบ พื้นผิว และแผ่นรองที่แตกต่างกันได้ตามความต้องการของแต่ละบริษัท)

Continental

บริษัท เทคโนโลยีและผู้ผลิตยางรถยนต์ระดับพรีเมียม Continental ได้นำเสนอการออกแบบยาง Conti e.MotionPro ซึ่งได้รับการพัฒนาขึ้นสำหรับรถบรรทุกไฟฟ้าจาก MAN ในรุ่น MAN City การศึกษาของ Continental ผสมผสานลายสีฟ้าโดดเด่นบนแก้มยาง มีรูปแกะสลักมือและกันร่องสีน้ำเงินบนดอกยาง เหมาะอย่างยิ่งกับการออกแบบตัวรถและเครื่องยนต์ที่ทันสมัยของ MAN City ใหม่ของ MAN

ผู้เชี่ยวชาญด้านยางของ Continental ได้ร่างและดำเนินการออกแบบ Conti e.MotionPro ตามรูปแบบที่ประสานกับ MAN ในระหว่างการผลิตยางสีเขียวที่โรงงานใน Púchov (สโลวะเกีย) เปลือกด้านข้างถูกผลิตด้วยมือและสีที่เรียกว่า “ซีพอร์สีน้ำเงิน” ใช้กับพื้นผิวขณะที่ยางถูกความร้อนโดยสร้างโปรไฟล์ที่กำหนดเอง จากนั้นในขั้นตอนการตัดที่ซับซ้อนดำเนินการโดยหุ่นยนต์ และได้รับการขัดเกลากจากช่างซ่อมยางที่มีประสบการณ์ใน Stöcken, Hanover ในเวลาเดียวกันชิ้นส่วนยางขนาดเล็กถูกวางลงในร่องด้วยมือ Continental เป็นหนึ่งในผู้ผลิตยางเพียงไม่กี่รายที่สามารถผลิตยางออกแบบแต่ละชิ้นที่มีความเฉพาะตัวในปริมาณไม่มาก



MAN City โดดเด่นด้วยการออกแบบตามหลักสรีรศาสตร์พร้อมด้วยแท่นวางที่ต่ำ สามารถเข้าถึงได้ง่าย ทำให้ตำแหน่งที่นั่งในห้องโดยสารมีระดับต่ำ พื้นที่กระจกหน้ามีขนาดใหญ่กว่าปกติ มีระบบกล้องสนับสนุน ช่วยให้ผู้ขับขี่และผู้โดยสารด้านหน้าสามารถมองเห็นการจราจรโดยรอบได้อย่างชัดเจน แนวคิดรถบรรทุกไฟฟ้าแบบใหม่จาก MAN ซึ่งได้รับการพัฒนาขึ้นในเวลาเพียง 18 เดือน กำหนดมาตรฐานใหม่ในแง่ของการยกระดับการทำงาน, ความปลอดภัยและความยั่งยืนในการรับส่งสินค้าในเขตเมือง



Klaus Kreipe หัวหน้าฝ่ายยางรถบรรทุกอุปกรณ์ดั้งเดิมของ Continental ได้กล่าวถึงความท้าทายในการพัฒนายางรุ่นใหม่สำหรับรถบรรทุกไฟฟ้า MAN City ว่า “รถไฟฟ้าสามารถติดตั้งแบบธรรมดาได้ชั่วคราว อย่างไรก็ตามระบบขับเคลื่อนใหม่และแนวคิดเกี่ยวกับรถใหม่ บางครั้งอาจเกี่ยวข้องกับข้อกำหนดเหล่านี้ เพื่อเปลี่ยนข้อกำหนดสำหรับยางรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ในอนาคต”

มองให้ทั่วงาน

Actros ใหม่มาพร้อมกับนวัตกรรมใหม่ที่นำหน้าคู่แข่ง เมอร์เซเดส - เบนซ์เฉลิมฉลองการจัดแสดงด้วยรถที่เป็นเรือธงคันใหม่ในฮันโนเวอร์ด้วย Actros รุ่นพิเศษ “Edition 1” จำนวนจำกัด เพียง 400 คัน มีอุปกรณ์เสริมมากมายที่จะมอบความสะดวกสบายและความปลอดภัยสูงสุดแก่ผู้ขับขี่ นอกจากนี้ยังมีคุณลักษณะการออกแบบที่ได้รับการคิดค้นมาเพื่อให้รถบรรทุกมีปัจจัยที่จะดึงดูดความสนใจจากผู้ใช้งาน



Edition 1 มีคุณสมบัติด้านความปลอดภัยที่ยอดเยี่ยม ได้แก่ Mirror Cam และ Active Brake Assist 5. Active Drive Assist ซึ่งช่วยให้การขับขี่ที่กึ่งอัตโนมัติทำได้ ทำให้เกิดการมีส่วนร่วมระหว่างคนขับกับรถอย่างเห็นได้ชัด ด้วยการควบคุม Powertrain Control ที่ปรับปรุงใหม่ ไม่เพียงช่วยให้ประหยัดน้ำมันได้อย่างมากยังช่วยลดภาระของผู้ขับขี่ในเส้นทางบนถนน

เมื่อคุณมองไปที่ด้านนอกของ Actros ใหม่ คุณอาจไม่สามารถเดาได้อย่างรวดเร็วว่าพวกเขาได้ทำการเปลี่ยนแปลงจำนวนมากอย่างไรก็ตามนอกเหนือจากการจัดแสงใหม่ มีรายละเอียดโดดเด่นโดยเฉพาะที่เด่นชัดน่าจะเป็นกระจกมองข้างที่ถูกแทนที่ด้วยกล้อง Mirror Cam

ทิศทางการใหม่

IVECO ได้จัดแสดงการเสนอขายเชิงพาณิชย์เต็มรูปแบบของยานพาหนะ บนจุดยืน 100% Diesel Free “การเปลี่ยนแปลงพลังงานสู่อนาคตที่ยั่งยืน” และการประชุมเชิงปฏิบัติการในการทำงานร่วมกันกับผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรมลูกค้าและลูกค้าด้านเทคนิคเพื่อหารือเรื่องการเปลี่ยนแปลงพลังงานและหัวข้อที่เกี่ยวข้อง



นอกจากนี้ในงานแถลงข่าว Shell ยังเป็นที่ปรึกษา ด้านการจัดการพลังงานทั่วโลก ซึ่งได้รับความเชื่อมั่น ถึง ความเป็นไปได้ การลดปริมาณ คาร์บอนไดออกไซด์ของภาคขนส่ง ต้องใช้เชื้อเพลิง และเทคโนโลยีหลายอย่างประกอบรวมเข้าด้วยกัน Shell ในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของการทำงานร่วมกัน กับแบรนด์ต่างๆ เพื่อส่งเสริมการพัฒนาเครือข่าย การเติมเชื้อเพลิงก๊าซธรรมชาติ ในประเทศเยอรมนี Shell มีสถานีเติมน้ำมันเชื้อเพลิง CNG / LNG และ สถานีชาร์จไฟฟ้าด้วย ในการสนทนากับตัวแทนจาก Shell เราได้เรียนรู้ว่า 95% ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด สำหรับยานพาหนะไฟฟ้าจะเกิดขึ้นที่บ้าน ดังนั้นการ อภิปรายเกี่ยวกับแหล่งจ่ายไฟในรูปแบบของสถานี บริการน้ำมันทั่วไปอาจต้องมีการดำเนินการเพิ่มเติม ในอนาคตเพื่อรองรับกับปริมาณการใช้งาน

Follow Me / อนาคตของการขนส่งแบบวิ่งเป็นขบวน
ในโครงการที่เกี่ยวข้องกับรถบรรทุกจากผู้ผลิต จำนวนมากรวมกันเพื่อสร้างขบวนรถ มาตรฐาน สำหรับระบบเครือข่ายเป็นสิ่งสำคัญ (ขบวนขนส่ง รถบรรทุกวิ่งตามกันไปบนเส้นทางเดียวกัน) ปัจจุบัน กลุ่มผลิตภัณฑ์ของ ZF มีเทคโนโลยีที่จะช่วยให้ สามารถวางแผนการผลิต รวมทั้งเซ็นเซอร์กล้อง และเรดาร์ซูเปอร์คอมพิวเตอร์ ZF Pro AI ระบบ พวงมาลัยรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ของ Re Ax และ ระบบส่งกำลัง สิ่งเหล่านี้จะมีส่วนช่วยอย่างมากใน การดำเนินการเรื่องนี้

ระบบ Platoon ในหมวดหนึ่ง รถบรรทุกสองคัน หรือมากกว่าจะขับกันอย่างใกล้ชิดเพื่อสร้าง ขบวนรถบรรทุก ซึ่งจะช่วยลดการลากเส้นแบบ พลศาสตร์สำหรับรถบรรทุกนำและรถบรรทุกตาม ซึ่งจะสามารถลดการสิ้นเปลืองเชื้อเพลิงได้ถึง 20 เปอร์เซ็นต์

ระยะห่างที่ลดลงระหว่างรถบรรทุกในขบวนรถเป็น ไปได้ เพราะยานพาหนะในระบบเครือข่ายสามารถ ทำงานได้โดยไม่มีเวลาตอบสนองต่อการขับที่ รถบรรทุกได้รับการออกแบบให้เบรกและควบคุมใน เวลาจริง แต่พวกเขาไม่ได้ขับเช่นคนตาบอด ต้อง ขอบคุนข้อมูลเซ็นเซอร์และฟังก์ชันการขับที่แบบ อิสระ ที่ช่วยให้การขับที่ตามกันแบบเป็นขบวนเป็น ไปได้มีประสิทธิภาพและควบคุมได้

ZF ได้ทดสอบความเป็นไปได้ของการจัดหมวด หมู่ในหลายโครงการ ในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของ

โครงการ EU EN SEMBLE บริษัทได้กำหนดมาตรฐานที่จำเป็นเพื่อให้ สามารถสร้าง platooning หลายแบรนด์ได้ หลายยี่ห้อหมายถึงขบวน ประกอบด้วยรถบรรทุกจากผู้ผลิตรายต่างๆ ขบวนรถผสมดังกล่าวมีแนว โน้มที่จะกลายเป็นสถานการณ์ที่พบบ่อยที่สุด ในโครงการอื่น aFAS ซึ่งได้ รับการสนับสนุนจากกระทรวงเศรษฐกิจเยอรมันแห่งสหพันธรัฐเยอรมัน ZF ได้ดำเนินการตามแนวคิดการขนถ่ายยานพาหนะเพื่อความปลอดภัยซึ่งเป็น ส่วนหนึ่งของโครงการ roadworks ปัจจุบัน ZF กำลังทดสอบ platooning ในยุโรป แต่ยังมีแผนการที่จะพัฒนาแนวคิดในอเมริกาเหนือในอีกไม่กี่ปี ข้างหน้า



สำหรับหลายๆ คนไฮไลท์ที่โดดเด่นของการแสดงคือ VERA ซึ่งเป็นรถยนต์ ไฟฟ้าที่เป็นอิสระ สามารถทำงานได้โดยมีการปล่อยไอเสียน้อยและมีระดับ เสียงต่ำ มีการควบคุมและตรวจสอบผ่านศูนย์ควบคุม มีศักยภาพในการ ทำให้การขนส่งมีความปลอดภัยสะอาดและมีประสิทธิภาพมากขึ้น VERA ถูกออกแบบมาสำหรับงานประจำและซ้ำๆ ในระยะทางสั้นๆ ซึ่งต้องมีการ ส่งมอบสินค้าจำนวนมากด้วยความแม่นยำสูงเช่นในพื้นที่โรงงานและศูนย์ ผลิตสินค้าขนาดใหญ่ ซึ่งหมายความว่า Volvo Truck จะไม่เพียงแต่เป็นผู้ ให้บริการยานพาหนะ แต่ยังรวมถึงการขนส่งสินค้าที่ปราศจากปัญหาจาก ศูนย์กลางหนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง

เนื่องจากเป็นระบบอัตโนมัติการแก้ปัญหาสามารถเปิดใช้งานได้ตลอด 24 ชม. ซึ่งช่วยสร้างการไหลอย่างต่อเนื่องของสินค้าที่มีความแม่นยำในการ จัดส่งที่สูงขึ้น สายส่งไฟฟ้าอาจส่งผลให้ลดเสียงการสิ้นเปลืองเชื้อเพลิง และการปล่อยไอเสีย

แต่ละคันเชื่อมต่อกับศูนย์ควบคุม ศูนย์ควบคุมการขนส่งจะตรวจสอบความ คืบหน้าของการขนส่งตลอดเวลาและคอยติดตามตำแหน่งของรถแต่ละครั้ง การชาร์จแบตเตอรี่ไหลเนื้อหาความต้องการบริการและพารามิเตอร์อื่นๆ จากศูนย์ควบคุมการขนส่งความเร็วและความคืบหน้าของการดำเนินงานจะ ปรับแต่งเพื่อหลีกเลี่ยงการรอที่ไม่จำเป็นและเพื่อเพิ่มความแม่นยำในการ ส่งมอบ ด้วยวิธีนี้จะสามารถลดของเสียที่มีสต็อกบัฟเฟอร์และเพิ่มปริมาณ การใช้งานได้มากขึ้น ยานพาหนะที่ทำงานบนเส้นทางเดียวกันร่วมมือกัน เพื่อสร้างการไหลที่ดีที่สุด

สแกนเนียตั้งเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในเรื่องของการสร้างความยั่งยืน Sustainability

เมื่อเราพูดถึงความยั่งยืน แน่นอนว่าความหมายที่แท้จริงของคำนี้ ไม่ว่าจะพูดถึงความยั่งยืนในเรื่องใดๆ ก็ตามที เป็นความหมายเชิงบวกทั้งสิ้น

ในอุตสาหกรรมการขนส่ง ซึ่งเกี่ยวข้องกับยานพาหนะขนาดใหญ่เช่นบรรดารถเพื่อการพาณิชย์ ยากที่หลีกเลี่ยงในเรื่องของสิ่งแวดล้อม ใจที่ยิ่งใหญ่ของผู้ผลิตรถยนต์พาหนะเพื่อการพาณิชย์อย่างสแกนเนีย คือ ทำอย่างไรที่จะให้การดำเนินการด้านธุรกิจของสแกนเนียดำเนินไปภายใต้แนวความคิดในเรื่องของความยั่งยืนทั้งในเรื่องของการทำธุรกิจ การดูแลสิ่งแวดล้อม

สแกนเนียวางความสำคัญในเรื่องนี้ไว้ในแนวความคิดหลักในการดำเนินธุรกิจและขับเคลื่อนองค์กรมาตั้งแต่ในยุคแรกเริ่ม และถือเป็นเป้าหมายสำคัญ นอกจากดำเนินการภายในแล้ว ยังช่วยเป็นอีกแรงขับเคลื่อนหนึ่งที่จะทำให้ธุรกิจของลูกค้ายั่งยืน เคียงคู่ไปกับสแกนเนียด้วยเช่นกัน



Erika Sundell
Head of Sustainability of Siam Scania

เรามีโอกาสได้พูดคุยกับ Erika Sundell / Head of Sustainability of Siam Scania ผู้บริหารจากสแกนเนียถึงเรื่องของ Sustainability หรือความยั่งยืนของสแกนเนีย

คุณสมบัติที่สำคัญของรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์ คือการ Uptime แต่การที่รถสามารถ Uptime ได้ตลอดเวลาย่อมหมายถึงการปล่อยของเสียสู่สิ่งแวดล้อมมากขึ้น สแกนเนียตระหนักถึงเรื่องนี้เป็นอย่างดี

ด้วยเหตุนี้ในทุกกระบวนการผลิตของสแกนเนียจึงใส่ใจเป็นพิเศษตั้งแต่การออกแบบ ผลิต ไปจนถึงการขาย และบริการหลังการขาย ล้วนดำเนินไปภายใต้หลักการเดียวกันทั่วโลกที่สแกนเนียมีสำนักงานและผลิตภัณฑ์ของสแกนเนียขายและใช้งานอยู่

Erika กล่าวว่า สแกนเนียแบ่งความยั่งยืนออกเป็นสองแนวทาง ประการแรกคือการขนส่งแบบยั่งยืน ประการที่สองคือการทำธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม ในส่วนของ การขนส่งที่ยั่งยืนนั้นหมายถึงการที่สแกนเนียใส่ใจในสินค้าที่สแกนเนียผลิตนั้นคือรถบรรทุก ซึ่งแน่นอนว่าสินค้าของสแกนเนียย่อมต้องมีคุณภาพ ประหยัดพลังงาน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีทางเลือกในการใช้พลังงานที่หลากหลายซึ่งจะสามารถช่วยลดการปล่อยของเสียสู่สิ่งแวดล้อม ในขณะที่เดียวกันสามารถเพิ่มผลกำไรให้กับลูกค้าในการใช้งาน ในส่วนของการทำธุรกิจ สแกนเนียดำเนินธุรกิจด้วยการมีความ

รับผิดชอบต่อสังคม ซึ่งเกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตและการปฏิบัติการของสแกนเนีย โดยให้ความสำคัญและจริงจังกับการใช้ทรัพยากรอย่างมีคุณค่าสูงสุด ซึ่งแนวคิดและกระบวนการดังกล่าวนี้จะเป็นสิ่งที่นำไปสู่ความยั่งยืน ทั้งในเรื่องของธุรกิจและสิ่งแวดล้อม

สำหรับตลาดประเทศไทย ลูกค้าของสแกนเนียย่อมรับรู้ถึงความตั้งใจในการดำเนินธุรกิจของสแกนเนียเป็นอย่างดี ด้วยเพราะสแกนเนียทำงานใกล้ชิดกับลูกค้าเสมอมา ในการช่วยเหลือให้ลูกค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพผ่านทางสินค้าของสแกนเนีย

รัฐบาลยังขับเคลื่อนเรื่องการพัฒนาด้านการขนส่งทางถนนได้ไม่ดีพอและมีประสิทธิภาพเท่าที่ควร โดยเฉพาะในเรื่องของสิ่งแวดล้อม ปัจจุบันหลายประเทศโดยรอบประเทศไทยขับเคลื่อนในเรื่องมาตรฐานเครื่องยนต์ก้าวไปถึงระดับยูโร 6 ซึ่งแน่นอนว่ามีใช้เพียงแต่ในเรื่องคุณภาพของเครื่องยนต์ยังหมายรวมถึงการปล่อยของเสียสู่สิ่งแวดล้อมด้วย

ภาคเอกชนคงไม่สามารถรอภาครัฐได้ เพราะนั่นหมายถึงการหยุดการพัฒนา และขาดการมีส่วนร่วมในเรื่องที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม สแกนเนีย (ประเทศไทย) เปิดเผยว่าเนื่องจากมีเครื่องยนต์ที่สามารถใช้พลังงานทางเลือกที่หลากหลาย ปีหน้าลูกค้าในประเทศไทยจะมีโอกาสได้ใช้เครื่องยนต์มาตรฐานยูโร 6 ที่ใช้พลังขับเคลื่อนจากก๊าซธรรมชาติ ซึ่งเป็นเครื่องยนต์สะอาดที่มีขีดความสามารถสูงและปล่อยของเสียสู่สิ่งแวดล้อมน้อยเทียบเท่ากับเครื่องยนต์ที่ใช้น้ำมันในระดับยูโร 6

เทคโนโลยี Telematics สำหรับการจัดการเรื่องการขนส่ง



ปิยวดี หงษ์ศักดิ์
ผู้อำนวยการส่วนผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์
บริษัท ซีไอเอส จำกัด

นอสตรา เทเลเมติกส์

โลกยุคปัจจุบัน Big data กำลังก้าวขึ้นมามีความสำคัญ พร้อมกับเทคโนโลยีทางการสื่อสารที่ก้าวหน้า ก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงมากมาย ในหลากหลายธุรกิจ แน่ใจว่าในภาคธุรกิจขนส่งเองก็เช่นเดียวกัน ความท้าทายของผู้ประกอบการธุรกิจขนส่ง คือการขนส่งได้ถูกต้อง แม่นยำ รวดเร็ว ประหยัดค่าใช้จ่ายได้มากที่สุด ในขณะที่มีความปลอดภัยตลอดทุกขั้นตอนของการขนส่ง

การปรับตัวโดยการทำดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันในทุกส่วนของธุรกิจเพื่อบริหารและจัดการงานขนส่ง ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในยุค 4.0 การติดตั้งอุปกรณ์ GPS เพื่อติดตามรถเพียงอย่างเดียวในปัจจุบัน อาจไม่เพียงพอกับการแข่งขัน

แต่การจะทำกิจการขนส่งให้มีกำไรได้ในยุคของการแข่งขันกันสูงเช่นในปัจจุบันนี้เป็นโจทย์ที่ท้าทาย ผู้ประกอบการขนส่งไม่อาจปฏิเสธเทคโนโลยีที่ทันสมัย ที่จะเข้ามามีส่วนในการจัดการให้ระบบในการขนส่งเกิดประสิทธิภาพสูงสุด แต่แน่นอนว่าต้องเข้าใจในเทคโนโลยีที่จะนำมาใช้ด้วย และต้องบริหารจัดการข้อมูลต่างๆ ที่ได้มาจากการใช้เทคโนโลยีให้เกิดประโยชน์สูงสุด

บริษัท ซีไอเอส เปิดตัว “นอสตรา เทเลเมติกส์” โซลูชันใหม่ที่ใช้ IoT (Internet of Things) ในการเชื่อมต่อและสื่อสารกับอุปกรณ์ต่างๆ ที่ติดตั้งภายในรถ เน้นเรื่องการตรวจสอบและป้องกันพฤติกรรมเสี่ยงอันตรายในระหว่างการขับรถ เพื่อความปลอดภัยของชีวิตและทรัพย์สิน โดยสามารถแจ้งเตือนคนขับได้แบบเรียลไทม์ และเก็บข้อมูลของระบบเครื่องยนต์ในการใช้รถตามการใช้งานจริง เพื่อประเมินสภาพรถขนส่งและวางแผนการบำรุงรักษา รวมทั้งแสดงรายงานผลในรูปแบบต่างๆ สำหรับสรุปผลการปฏิบัติงานขนส่ง พร้อมรายงานประเมินคะแนนพฤติกรรมผู้ขับขี่ ตลอดจนคำนวณค่าใช้จ่ายในการใช้รถ

นางสาวปิยวดี หงษ์ศักดิ์ ผู้อำนวยการส่วนผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ บริษัทซีไอเอส จำกัด กล่าวว่า ในยุคที่ประเทศไทยกำลังก้าวสู่การเปลี่ยนแปลงสู่ยุคดิจิทัล หรือ Digital Transformation ที่มีกระบวนการ

ทำงานและการเก็บรวบรวมข้อมูลในรูปแบบดิจิทัลและนำมาใช้ในการวิเคราะห์ประเมินผล รวมถึงเชื่อมโยงข้อมูลกันระหว่างระบบต่างๆ ได้ โดยการนำเทคโนโลยีเข้ามาปรับใช้ ไม่เว้นแม้แต่ภาคธุรกิจการขนส่ง บริษัทฯ ในฐานะผู้ให้บริการระบบบริหารและติดตามรถ จึงนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยสนับสนุนผู้ประกอบการ ผ่านการพัฒนาระบบนอสตรา โลจิสติกส์ เพื่อปรับปรุงกระบวนการทำงานให้สามารถรองรับงานขนส่งได้ดีขึ้น

ธุรกิจขนส่งถือเป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจที่ตอบรับการปรับตัวเข้าสู่กระบวนการทำ Digital Transformation เป็นกลุ่มอันดับต้นๆ และมีการลงทุนในเทคโนโลยีหลากหลายระบบ เนื่องจากกระบวนการขนส่งถือเป็นกระบวนการใหญ่ในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ทำหน้าที่ควบคุมงานขนย้าย รวบรวม และกระจายสินค้าและบริการ จากต้นทางไปสู่ปลายทางซึ่งมีตัวแปรหลายส่วนเกี่ยวข้องกัน ดังนั้นภายใต้ระบบการบริหารงานที่มีความซับซ้อน จึงจำเป็นต้องใช้เครื่องมือที่มีเทคโนโลยีมาช่วยสนับสนุนให้การจัดการเหล่านี้ง่ายและรวดเร็วยิ่งขึ้น

แน่นอนว่าบรรดาผู้ประกอบการขนส่งต้องทำการบ้านเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งเปิดรับข้อมูลใหม่ๆ ที่ถูกนำเสนอจากบริษัทผู้ให้บริการต่างๆ ซึ่งในยุคปัจจุบัน เพียงแค่ GPS ที่ติดตั้งตามกฎหมายบังคับอาจจะได้ประโยชน์เพียงเรื่องการติดตามยานพาหนะ แต่เมื่อพัฒนาไปสู่ Telematic ซึ่งเป็นการรวบรวมข้อมูลต่างๆ ของตัวรถ การขับขี่ Gps กล้อง ระบบต่างๆ ของเครื่องยนต์รายงานกลับไปยังศูนย์ควบคุมพลีทรถของลูกค้า สิ่งลูกค้าจะได้คือข้อมูลจำนวนมากหลากหลายด้าน ซึ่งลูกค้าจะต้องนำข้อมูลต่างๆ เหล่านั้นไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อไป แต่การจะได้มาซึ่งข้อมูลต่างๆ จะต้องมีการลงทุนในการติดตั้งระบบและอุปกรณ์

นางสาวปิยวดี กล่าวเพิ่มเติมว่า เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของผู้ประกอบการยุค 4.0 บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาโซลูชันต่อยอดระบบนอสตรา โลจิสติกส์ เดิมให้เป็นมากกว่าระบบติดตามรถทั่วไป ได้เปิดตัว “นอสตรา เทเลเมติกส์” โซลูชันใหม่ที่ใช้ IoT (Internet of Things) ในการเชื่อมต่อและสื่อสารกับอุปกรณ์ต่างๆ ที่ติดตั้งภายในรถ เน้นเรื่องการตรวจสอบและป้องกันพฤติกรรมเสี่ยงอันตรายในระหว่างการขับรถ โดยสามารถแจ้งเตือนคนขับได้แบบเรียลไทม์ และเก็บข้อมูลของระบบเครื่องยนต์ในการใช้รถตามการใช้งานจริง รวมทั้งแสดงรายงานผลในรูปแบบต่างๆ สำหรับสรุปผลการปฏิบัติงานขนส่ง พร้อมรายงานประเมินคะแนนพฤติกรรมผู้ขับขี่ ตลอดจนคำนวณค่าใช้จ่ายในการใช้รถ โดยในขนาดอันใกล้ เทคโนโลยีเทเลเมติกส์จะเข้ามาสร้างจุดเปลี่ยนสำคัญให้แก่อุตสาหกรรมยานยนต์และการขนส่ง และเป็นเทรนด์ที่ต่อยอดนวัตกรรมการขนส่ง เป็นระบบหรืออุปกรณ์พื้นฐานที่ประกอบมาพร้อมกับตัวรถจากโรงงานผลิต โดยจากการคาดการณ์ของ Berg Insight ได้มีการทำนายจะมีจำนวนอุปกรณ์เทเลเมติกส์ติดตั้งในรถขนส่งมากถึง 100 ล้านชุดภายในปีนี้ และจะเพิ่มเป็น 159 ล้านชุดในอีก 2 ปีข้างหน้า

Hengst เปิดตลาดในพม่า



Hengst และหุ้นส่วน Shwe Kyar Ko Tint Wai บริษัทในพม่า ได้เชิญลูกค้าเข้าร่วมงานเปิดตัวสินค้าอย่างเป็นทางการ โดยเปิดตัวผลิตภัณฑ์ Filter ครบวงจรสำหรับภาคอุตสาหกรรม ยานยนต์ มีผู้เข้าร่วมงาน 400 คน ซึ่งถือว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี นอกจากนี้ นาย Frank Märgner ผู้อำนวยการฝ่ายขายประจำภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก บริษัท เฮ็งทซ์ เอเชียแปซิฟิก พีทีอีลิด ได้แชร์รายละเอียดเกี่ยวกับการลงทุนของ Hengst ในตลาดเกิดใหม่อย่างประเทศพม่ากับ Asian Trucker

คุณภาพยุโรปในตลาดเกิดใหม่

AT: กิจกรรมถูกระบุว่าเป็น “งานเปิดตัว” เราเข้าใจว่า SSK เป็นตัวแทนจำหน่ายของ Hengst มาบ้างแล้ว ในงานนี้เป็นการเปิดตัวอะไร?

FM: ถูกต้องว่า Shwe Set Kyar Ko Tint Wai เป็นตัวแทนจำหน่ายของเรามาระยะหนึ่งแล้ว อย่างไรก็ตามมันเป็นธุรกิจที่เริ่มต้นได้ไม่ทันนัก จนถึงตอนนี้ในช่วงปลายปี พ.ศ. 2560 ต่อเนื่องจนถึง พ.ศ. 2561 เป็นต้นมา เราได้ผลักดันตลาดนี้ อย่างจริงจังมากขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้นในปีเราจึงได้เห็นผลของมัน อย่างไรก็ตามเราไม่เคยแสดงตัวตนที่ชัดเจนในความเป็นมืออาชีพของ Hengst อย่างเป็นทางการในตลาดพม่า

AT: สิ่งที่ทำให้พม่าเป็นตลาดที่น่าสนใจสำหรับ Hengst?

FM: อุตสาหกรรมเหมืองแร่และการก่อสร้าง ซึ่งถือได้ว่ามีศักยภาพมาก ส่วนตลาดรถยนต์ที่กำลังเติบโตขึ้นอย่างน่าจับตา ทำให้เรามีความก้าวหน้าที่ดีกับสินค้าน้ำมันและตัวกรองในส่วนของการตลาดสินค้าจากยุโรป

AT: วัตถุประสงค์หลักของการจัดงานคืออะไร?

FM: มีวัตถุประสงค์หลักสามประการ ประการแรก Hengst

ต้องการตำแหน่งเป็นผู้พัฒนาโมดูลของเหลวสำหรับ OE ประการที่สองเราจะนำเสนอผ่าน SSK และเราจำเป็นต้องแจ้งให้ตลาดรู้เกี่ยวกับความสัมพันธ์ ซึ่งลูกค้าของเราสามารถไปหา SSK สำหรับความต้องการสินค้าของเรา สุดท้ายเราต้องการสร้างภาพของเราให้ชัดเจนในฐานะผู้ให้บริการที่มีความหลากหลาย และครบถ้วนสำหรับ กลุ่ม Euro, Asian Segment, Heavy Duty และ Off-Road การใช้งานออฟโรด เป็นอีกหนึ่งตลาดที่กำลังเติบโตสำหรับเรา

AT: อะไรคือความท้าทายเมื่อต้องจัดการกับตลาดอย่างพม่า FM: หาตัวแทนจำหน่ายที่เชื่อถือได้และมุ่งมั่น ซึ่งเราได้พบกับ SSK ในแง่ของวัฒนธรรมของบริษัท ของเราทั้งสองมีความสอดคล้องกันสูง เราทำงานร่วมกันในกรณีที่เกิดปัญหา เราจะหารือกันเป็นทีมเพื่อแก้ปัญหาและผลักดันให้บริษัทเดินไปข้างหน้า

ในส่วนที่ไม่ใช่ตลาดสินค้ายุโรป Hengst ไม่เป็นที่รู้จักนัก ที่นี้เราจึงจำเป็นต้องสร้างความสัมพันธ์และความร่วมมือให้กับตลาด

นอกจากนี้ราคาของผลิตภัณฑ์อื่นๆ ในตลาดก็เป็นปัญหาสำหรับเรา เพราะมีตัวกรองราคาถูกมากมายในตลาด บางยี่ห้อก็มีชื่อเสียงของเยอรมัน รวมทั้งมีตัวกรองที่ราคาถูกมากซึ่งส่วนใหญ่มาจากประเทศจีน ผู้คนจำเป็นต้องเข้าใจว่าคุณภาพมีความสำคัญผลิตภัณฑ์แบบเดียวกันในรูปลักษณะเหมือนกันไม่ได้หมายความว่ามันจะทำงานได้ดีเท่ากันหรือมีคุณภาพทัดเทียมกัน เช่นเมื่อคุณพูดถึงน้ำมันไก่ส่วนใหญ่มีลักษณะเหมือนกัน แต่มันไม่อร่อยหรือดีเท่ากัน

ความเชี่ยวชาญและความไฝ่ฝันในท้องถิ่น

ในระหว่างการแถลงข่าว เราได้มีโอกาสพูดคุยกับ เคียง ศรีอุดม กรรมการผู้จัดการ บริษัท ชเวค เซ็ท เคียววี โค ดินท์ ไว จำกัด

AT: ในคำพูดของคุณเอง SSK ทำอะไรได้บ้าง?

KST: Shwe Set Kyar Trading ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2533 โดยกลุ่มครอบครัวชาวพม่า เราเริ่มต้นธุรกิจด้วยกิจการซื้อขายทรายน้ำมันหล่อลื่น เราขยายธุรกิจการค้าในประเทศในปี พ.ศ. 2536 พร้อมกับอะไหล่เครื่องจักรกลหนักของ Caterpillar, Komatsu, Hitachi, Kobelco และ Sumitomo ต่อมา Shwe Set Kyar ได้จดทะเบียนเป็นการค้าในนามบริษัท Shwe Set Kyar Ko Tint Wai ในปี 2548 ตาม พ.ร.บ. บริษัทเมียนมาร์ นับตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา เราได้เริ่มเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่าย อะไหล่ เครื่องจักรกลหนัก ย้อนกลับไปในปี พ.ศ. 2534 เราเริ่มต้นด้วยพนักงาน 5 คน ปัจจุบันเครือข่ายการขาย และการขายของเรามีทั้งโชว์รูม สำนักงานใหญ่ที่ย่างกุ้ง และสี่แห่งทั่วพมัยนาร์ มีพนักงานประมาณ 150 คน SKY & TS Trading เป็นสาขาของเราในสิงคโปร์ซึ่งเริ่มต้นในปี พ.ศ. 2550

สาขา 4 แห่งในประเทศของเรา ได้แก่ Nay Pyi Daw (New Capital), Mandalay (Second City), Phar Kant (Jade Mining Area) และ ทวาย (โครงการท่าเรือน้ำลึก)

AT: งานนี้เป็นงาน “เปิดตัว” คุณเป็น Distributor มาระยะหนึ่งแล้ว เหตุใดถึงมีการเปิดตัวตอนนี้?

KST: ใช่เราเรียกว่างาน “เปิดตัว” แม้ว่าเราจะเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ Hengst มาเป็นระยะเวลาหนึ่งแล้ว แต่เราจะต้องทำให้ลูกค้าของเราตระหนักถึงแบรนด์และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ รวมทั้งคุณลักษณะใหม่ของสินค้า

AT: อะไรคือส่วนที่เติบโตเร็วที่สุดในธุรกิจตัวกรองของคุณ?

KST: ปัจจุบันเรานำเข้ารถยนต์โดยสารและรถโค้ชสำหรับการขนส่งสาธารณะจากสหรัฐฯและยุโรปไปยังพม่า เช่น ฟอर्ड, วอลโว่, เมอร์เซเดสเบนซ์, Scania, MAN มีตัวแทนจำหน่ายตั้งอยู่ในประเทศพม่าแล้ว เหล่านี้คือแบรนด์ที่เรามุ่งเน้นไปที่การให้บริการกับผลิตภัณฑ์หลังการขายของเรา

AT: เหตุผลที่ลูกค้าซื้อ Hengst Filters จากคุณ?

KST: มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่เราสังเกตการณ์ในลูกค้าของเราในพม่า ตอนนี้องค์กรเขาเริ่มที่จะขึ้นชอปลินค้าที่มีคุณภาพโดยเฉพาะสินค้าที่ผลิตจากประเทศในยุโรป

AT: อะไรคือความท้าทายที่คุณต้องเผชิญกับการทำตลาดในกลุ่มรถเพื่อการพาณิชย์?

KST: เป็นเรื่องของราคา เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ยังคงไล่หาสินค้าราคาถูกจากจีน

AT: อะไรคือบริการเสริมที่คุณได้รับจาก Hengst

KST: สิ่งสำคัญที่สุดคือความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และการตลาด นอกจากนี้ยังมีการสนับสนุนบริการหลังการขาย เช่น รายงานการทดสอบการวิเคราะห์ตัวกรองที่ใช้ ข้อคิดเห็นที่จำเป็นสำหรับผู้ซื้อ เพื่อที่จะสร้างแบรนด์เราสามารถเชิญลูกค้าระดับโกลด์ไปเยี่ยมชมโรงงาน Hengst ได้

พม่า

นับตั้งแต่พม่าเริ่มเปลี่ยนไปเป็นรัฐบาลพลเรือนในปี 2554 ประเทศได้ริเริ่มการปฏิรูปทางเศรษฐกิจ เพื่อดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศและบูรณาการเข้าสู่เศรษฐกิจโลก พม่าจัดตั้งหน่วยงานการบริหารจัดการของพม่าในปี พ.ศ. 2555 ซึ่งมีความเป็นอิสระจากการดำเนินงานของธนาคารกลางในเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2556 ประกาศใช้กฎหมายต่อต้านการทุจริตฉบับใหม่ในเดือนกันยายน พ.ศ. 2556 และได้รับใบอนุญาตให้กับธนาคารต่างประเทศ 13 แห่งในปี พ.ศ. 2557-16 ที่ปรึกษาของรัฐ AUNG SAN SUU KYI และ National League for Democracy ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจในเดือนมีนาคมปี พ.ศ. 2562 ได้พยายามปรับปรุงบรรยากาศการลงทุนของพม่าภายหลังการคว่ำบาตรของสหรัฐฯในเดือนตุลาคมปี 2016 และการให้สิทธิประโยชน์ทางการค้ากับระบบการค้าเสรีในเดือนพฤศจิกายน 2559 ตุลาคม 2560 พม่าได้มีกฎหมายว่าด้วยการลงทุนในต่างประเทศซึ่งรวมเอากฎเกณฑ์การลงทุนและหลักเกณฑ์ในการเป็นเจ้าของธุรกิจต่างประเทศ

อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศพม่าฟื้นตัวจากอัตราการเติบโตที่ต่ำกว่า 6% ในปี 2554 แต่ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาอัตราการเจริญเติบโตอยู่ระหว่าง 6 ถึง 7.2% ทรัพยากรธรรมชาติและทรัพยากรมนุษย์ที่อุดมสมบูรณ์ของพม่ามีศักยภาพในการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศในด้านพลังงานการผลิตเสื้อผ้าเทคโนโลยีสารสนเทศและอาหารและเครื่องดื่ม รัฐบาลเน้นการเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรและการปฏิรูปที่ดินทันสมัยและเปิดภาคการเงินและการพัฒนาระบบขนส่งและไฟฟ้า รัฐบาลยังได้ดำเนินการเพื่อปรับปรุงความโปร่งใสในภาคเหมืองแร่และน้ำมันโดยการเผยแพร่รายงานภายใต้โครงการริเริ่มความโปร่งใสด้านอุตสาหกรรม Extractive (EITI) ในปี 2016 และ 2018

Hino Smart Driver Contest ครั้งที่ 2



เมื่อวันที่ 28-30 กันยายน 2561 บริษัท ฮีโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้จัดงานแข่งขัน Hino Smart Driver Contest 2018 ต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 2 ซึ่งด้วยพระราชทาน สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี และเงินรางวัลมูลค่ากว่า 2,000,000 บาท โดยได้รับการสนับสนุนจากกรมการขนส่งทางบกและสมาคมผู้ใช้รถบรรทุกทั่วประเทศไทย ณ สนาม TPRO Training Center

มร.ชิน นาคามูระ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ฮีโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า “ภายหลังการแข่งขันในครั้งที่ 1 ผ่านพ้นไป ทางฮีโนได้เริ่มต้นวางแผนเพื่อพัฒนาการแข่งขันให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งเราต้องการยกระดับคำว่ามืออาชีพให้สูงมากยิ่งขึ้น รวมถึงการมีจิตสำนึกและความรับผิดชอบต่อเพื่อนร่วมทาง เพราะการแข่งขันของฮีโน แตกต่างจากการแข่งขันรถบรรทุกอื่นๆ ในประเทศไทย โดยเน้นย้ำในด้านความปลอดภัยในการใช้รถ ทั้งการใช้รถอย่างถูกวิธีเพื่อให้เกิดความประหยัดให้กับผู้ประกอบการ และประหยัดเวลาในการดูแลรักษา ที่เหนือสิ่งอื่นใด คือการช่วยสร้างความสุขให้กับสังคมไทย”

การแข่งขันในครั้งนี้ ฮีโนต้องการค้นหาสุดยอดนักขับ ที่มีศักยภาพและคุณภาพของผู้ขับขี่ พร้อมสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพสู่สังคม ด้วยความรู้ ความเชี่ยวชาญในการขับขี่ ผู้เข้าแข่งขันการต้องผ่านการอบรมหลักสูตร Hino Smart Driver จาก TPRO โดยการแข่งขันทัดออกเป็น 2 ประเภท คือ รถบรรทุก 10 ล้อบรรทุกน้ำหนัก และรถบรรทุกหัวลาก 10 ล้อลากพ่วงบรรทุกน้ำหนัก โดยแบ่งรูปแบบการแข่งขันออกเป็น 4 รูปแบบ ทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ

การทดสอบข้อเขียน เพื่อให้ได้นักขับที่มีความรู้ ทั้งทางด้าน การขับขี่ที่ถูกต้อง กฎหมายจราจร และความรู้รถดูแลรักษาที่ถูกต้อง โดยได้รับการรับรองข้อสอบจากกรมการขนส่งทางบก และ TPRO การแข่งขันทักษะการขับขี่ จำลองสนามและอุปสรรค ที่ผู้เข้าแข่งขันพบแน่นอนในการขับขี่ในชีวิตจริง อาทิ การกะระยะนำรถผ่านสิ่งกีดขวาง การขับเข้าและผ่านช่องแคบ การขับแบบสลาลม การถอยชิดขอบทาง การขับถอยจอดเข้าช่อง 90 องศา

การตรวจเช็ครถบรรทุก จุดนี้เป็นจุดสำคัญ หากพนักงานขับรถไม่มีการบำรุงดูแลรถที่ีมาตลอด ส่งผลต่อการขับข้อย่างแน่นอน ดังนั้นพนักงานขับรถต้องรู้จักการดูแลและการตรวจเช็คอย่างถูกวิธี

การขับขี่ที่ประหยัดน้ำมัน เป็นจุดที่ช่วยให้เกิดกำไรต่อผู้ประกอบการและช่วยรักษาสิ่งแวดล้อมด้วย นอกจากนี้ ฮีโนยังมีเครื่องมือที่ช่วยเรื่องการประหยัดน้ำมัน นั่นคือ iQ-San ซึ่งติดตั้งเป็นมาตรฐานของรถบรรทุกฮีโน โดยได้รับการรับรองจากกรมการขนส่งทางบก และเครื่องมือนี้ จะเป็นกรรมการตัดสินในการแข่งขันประหยัดน้ำมันด้วย

ยูดี ทรัคส์สาธิตระบบอัตโนมัติระดับ 4 สำหรับรถบรรทุกขนาดใหญ่เป็นครั้งแรก



ยูดี ทรัคส์สาธิตระบบอัตโนมัติระดับ 4 (L4) สำหรับรถบรรทุกขนาดใหญ่เป็นครั้งแรกให้กับสื่อมวลชนและคู่ค้าทางธุรกิจที่ศูนย์สร้างเสริมประสบการณ์ยูดีที่สำนักงานใหญ่เมืองอาากิโอะจังหวัดไซตามะ โดยเป็นการจำลองสภาพการปฏิบัติงานจริงในการใช้งานรถบรรทุกขนาดใหญ่ในพื้นที่ที่จำกัด ซึ่งสามารถใช้เทคโนโลยีอัตโนมัติมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ ความปลอดภัย และยกระดับผลผลิตได้ ระบบอัตโนมัติ L4 เป็นขั้นตอนสุดท้ายสำหรับการขนส่งแบบอัตโนมัติที่สมบูรณ์แบบ โดยที่ผู้ขับขี่สามารถปล่อยให้รถบรรทุกขับเคลื่อนไปด้วยตัวเองเต็มรูปแบบ

การสาธิตเน้นถึงเทคโนโลยีระบบอัตโนมัติ ได้แก่ จีพีเอส (Global Positioning System) เรดาร์ เทคโนโลยีไลดาร์ (LIDAR) กล้อง และซอฟต์แวร์ที่ควบคุมระบบอัตโนมัติให้ปฏิบัติงานด้วยความแม่นยำสูง เช่น การออกตัว การหยุด การขับสลาลม การกลับรถ และการขับถอยหลัง ทั้งนี้ การรักษาสถิตและการขับรถบรรทุกขนาดใหญ่ในสภาพเส้นทางที่ลำบากต้องใช้ความชำนาญในระดับสูงโดยเฉพาะอย่างยิ่งต้องใช้เทคโนโลยีการบังคับเลี้ยวที่มีประสิทธิภาพ รถบรรทุกขนาดใหญ่ ยูดี ควอน จะช่วยให้การขับขี่ด้วยระบบอัตโนมัติมีเสถียรภาพจากระบบเกียร์กึ่งอัตโนมัติ “ESCOT VI” และระบบบังคับเลี้ยวที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว

ในฐานะส่วนหนึ่งของวอลโว่กรู๊ป ยูดี ทรัคส์สามารถเข้าถึงข้อมูลการทดสอบมากมาย เพื่อนำไปปรับปรุงระบบอัตโนมัติและเทคโนโลยีการเชื่อมต่อที่สามารถตอบสนองความต้องการเฉพาะด้านของลูกค้าแต่ละรายได้ ยูดี ทรัคส์ มีเป้าหมายที่จะร่วมมือกับบริษัทต่างๆ ไม่เฉพาะแต่ในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์เท่านั้น

มร.ดักลาส นากานู รองประธานอาวุโสฝ่ายเทคโนโลยีของยูดี ทรัคส์ กล่าวในการสาธิตว่า “ยูดี ทรัคส์ภูมิใจที่ได้นำเสนอการสาธิตระบบอัตโนมัติระดับ 4 สำหรับรถบรรทุกขนาดใหญ่เป็นครั้งแรก การสาธิตในวันนี้เป็นก้าวสำคัญสำหรับการนำเทคโนโลยีนี้มาใช้ในปี.ศ. 2563 รถบรรทุกขนาดใหญ่ ยูดี ควอนซึ่งเปิดตัวไปในปี.ศ. 2560 มีระบบควบคุมยานพาหนะที่ซับซ้อนซึ่งเป็นพื้นฐานของเทคโนโลยีระบบอัตโนมัติที่มีความแม่นยำสูงของเรา ยูดี ทรัคส์จะใช้รุ่น ควอน เป็นพื้นฐานในการพัฒนาเทคโนโลยีอัตโนมัติในขั้นที่สูงขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าของเราในทุกๆ ที่และส่งเสริมรถบรรทุกที่โลกต้องการ”

ยูดี ทรัคส์ ยังดำเนินการสาธิตการขับขี่อัตโนมัติและพัฒนา รถบรรทุกต้นแบบที่ขับเคลื่อนด้วยระบบไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง โดยตั้งเป้าจะทำการทดสอบภาคสนามและการทดลองใช้งานจริงโดยลูกค้าให้เสร็จสิ้นก่อนงานโตเกียว มอเตอร์โชว์ 2019 พร้อมทั้งเป้าหมายสู่การใช้งานจริงภายในปี 2563 จากนั้นจะเข้าสู่ระยะของการจำหน่ายรถบรรทุกไฟฟ้าและรถบรรทุกที่ขับเคลื่อนด้วยระบบอัตโนมัติอย่างเป็นทางการภายในปี.ศ. 2573



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