

ISSUE 3, 2014

ASIAN

TRUCKER

www.asiantrucker.com

THAILAND

Specialized
vehicles

Martin Lundstedt

กรรมการผู้จัดการ
แห่ง Scania

HINO Truck

ตัวจริงที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จ
การวานดนตรี เสี่ยงอีสาน

The Drivers

EDITORIAL

Editor

Songyot Kamoltavikun

DESIGN BY

Ban Mahasmuth

ADVERTISING & MARKETING

THAILAND

Nanaphat Sansuk

Sales-Thailand@geophysicist.com

0 916 659 265

MALAYSIA

Nicole Fong

Nicole@asiantrucker.com

SINGAPORE

Floyd Cowan

Floyd@asiantrucker.com

HONG KONG

Hemant Sonney

Hemant@asiantrucker.com

TAIWAN

Anna Tung

Anna@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

Printed By Print City

www.printcity.co.th

Circulation contributions and Subscription
info@asiantrucker.com

WEBSITE and E-NEWSLETTER

www.asiantrucker.com

Boost your business with a listing on our website. Find business 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.



Open for
Registration
开放登记

www.mibtc.com.my



The 2nd Malaysia International Bus, Truck & Components Expo 2015

第二届馬來西亞国际巴士, 货车及组件展览

The 2nd Malaysia International Bus, Truck & Components Expo 2015 [MIBTC 2015]

caters specifically to the needs of the regional trucking, logistics and bus industries, serving as an exclusive platform that gathers all the best from leading manufacturers, equipment suppliers and service providers.

It is the only international-scale business-to-business trade exhibition in Malaysia focusing on the commercial vehicle market and its supporting industries.

Participation is open to manufacturers, buyers, and operators who are interested in selling, promoting and marketing their products at international level.

It's held at the **Malaysia International Exhibition & Convention Centre [MIECC]** in Kuala Lumpur, Malaysia on **14 - 16 MAY 2015**.

2015年第二届馬來西亞国际巴士, 货车及组件展览[MIBTC 2015]

是专为迎合区域运输, 物流, 巴士, 货车和组件行业需求而主办的贸易展览. 此展览集聚了所有业界领先制造商, 设备供应商和服务供应商, 将为业者提供一个独特的商业平台以建立新的或加强现有的业务关系.

它是马来西亚唯一专注于巴士, 货车, 商用车, 区域运输, 物流和组件行业市场国际大型贸易展览会.

欢迎制造商、采购商以及亦于销售、宣传和将产品推向国际的运营商登记参加这个国际贸易展览.

这为期三天的展览活动将于2015年5月14日至16日, 于吉隆坡, 马来西亚绿野国际会展中心[MIECC]举行.

14 - 16 MAY 2015

Mines International Exhibition & Convention Center [MIECC]

Seri Kembangan, Selangor, Malaysia

马来西亚绿野国际会展中心, 吉隆坡, 马来西亚 [MIECC]

Also hosting



Organised by



การขนส่งด้วยระบบถนน คือหนึ่งในฟันเฟืองสำคัญ ของการพัฒนาประเทศ

แม้ว่าเศรษฐกิจโลกยังไม่อยู่ในช่วงที่ผู้ประกอบการธุรกิจจะสามารถไว้วางใจได้ แต่ก็ยังมีสัญญาณทางด้านบวกจากฝั่งยุโรปอยู่บ้าง ในเอเชียผู้นำโลกอย่างจีน กำลังอยู่ในช่วงของการปรับเปลี่ยนเศรษฐกิจตัวเองหลังจากมีการเปลี่ยนแปลง ผู้นำคนใหม่ ในการเยือนประเทศเยอรมัน ผู้นำจีนกล่าวว่าเราจะมีarif การฟื้นฟู เส้นทางค้าขายเก่าแก่ระหว่างจีนกับเยอรมัน นั่นคือเส้นทางสายไหม หากระบบ การเชื่อมโยงด้วยถนนระหว่างจีนมายังยุโรปสามารถเชื่อมต่อกันได้ การค้าการ ขาย ต้องพึ่งพาระบบขนส่งมากมาย และแน่นอนว่าฟันเฟืองสำคัญของการขนส่ง ด้วยระบบถนนคือรถ Truck

สำหรับประเทศไทยแม้ว่าการเมืองจะดุเดือดให้เศรษฐกิจชะลอตัว แต่เราก็หวัง ว่าวิกฤตด้านการเมืองจะสามารถหาทางออกได้ เหลือเวลาอีกไม่นาน AEC จะเกิดขึ้นอย่างเป็นทางการ สิ่งที่จะตามมาอย่างแน่นอนคือระบบขนส่งที่จะ ถ่ายโอนสินค้าระหว่างประเทศสมาชิกไปมา

ด้วยเหตุนี้เอเชียตะวันออกเฉียงใต้จึงถูกจับตามอง รวมทั้งได้รับความสนใจจาก นักลงทุน ด้วยกำลังซื้อและตลาดขนาดใหญ่จะเกิดขึ้นหลังจากที่อาเซียนรวมกัน เป็นหนึ่ง แน่แน่นอนว่ายังต้องใช้เวลาในการปรับอีกพอสมควรหลังจากการรวมตัว กันอย่างเป็นทางการ เราเชื่อว่าแคว้นขนส่งจะได้รับประโยชน์ แต่จะต้องแสวงหา ข้อมูลและเตรียมตัวเพื่อรับมือกับความเปลี่ยนแปลงและโอกาสใหม่ที่จะมาถึง รวมถึงภาครัฐของไทยด้วย ที่จะต้องหันมาทำงานอย่างจริงจังเพื่อช่วยผู้ประกอบการ ในการเพิ่มศักยภาพทางด้านการแข่งขัน

สำหรับ Asian Trucker ฉบับนี้เดินทางมาถึงฉบับที่สามแล้ว มีความเปลี่ยนแปลง หลายอย่างและมีเรื่องมากมายที่ทีมงานต้องจัดการเพื่อที่จะสามารถนำเสนอเรื่อง ราวที่น่าสนใจรวมทั้งออกหนังสือให้ตรงตามกำหนดเวลาเพื่อให้ข่าวสารต่างๆ ทัน กับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในแวดวงรถ Truck เพื่อรับมือกับโอกาสใหม่ที่กำลังจะมาถึง



ทรงยศ นกแก้วกุล
บรรณาธิการ
k.songyot@asiantrucker.com

Call Center
02 305 4432

ศูนย์บริการ :
สำนักงานใหญ่ (บางนา)
02 707 1747

สระบุรี
036 358 160-2

นครราชสีมา
044 370 964-6

ขอนแก่น
043 306 052-4

หนองคาย
042 010 515-7

นครสวรรค์
056 334 870-2

นครปฐม
034 985 300

ตาก
055 896 030-2

ลำปาง
054 251 261-3

ระยอง
038 688 864-6

ชลบุรี
038 938 320

สุราษฎร์ธานี
077 331 016-8

สงขลา
074 209 409-12

THE NEW FM 400 CNG DUAL FUEL



พื้หน้าแห่งนวัตกรรมเชื้อเพลิงร่วมพลังงาน 2 ระบบ

- รถบรรทุกหัวลากเชื้อเพลิงร่วมก๊าซธรรมชาติ (CNG) และดีเซล
- สามารถวิ่งได้ต่อเนื่องโดยไม่ต้องจอดรอเติมก๊าซในเวลาที่เราเร่งรีบ
- ประหยัดต้นทุนเชื้อเพลิงสูงสุดมากถึง 35 เปอร์เซ็นต์
- ครั้งแรก กับที่สุดแห่งพลังขับเคลื่อนเต็มสมรรถนะ: 400 แรงม้า
- ค่าการลงทุนด้วยการสร้างผลกำไรได้ในระยะเพียง 2 ปี
- สะท้อนภาพลักษณ์ของการรักษาสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน



Volvo Trucks. Driving Progress

ASIAN TRUCKER



สารบัญ Contents

• Market update	7	• Industry	35
• Scoop		Specialized Vehicles	
AFT Asia 2014	17	• Gallery	43
Volvo Truck	19	Art On The Bus	
• Cover Story	23		
Hino Truck			
• Interview	29		
Martin Lundstedt			

23



ในวงดนตรีลูกทุ่งแน่นอนว่าจะมีชื่อเสียงได้ต้องมีนักร้องดังเป็นแม่เหล็กดึงดูด และต้องประกอบด้วยทีมงานสนับสนุนมากมาย ทั้งนักเต้น นักดนตรี แต่เพียงแค่นักร้องดังและเครื่องดนตรีมีอาจจะนำพาวงไปสู่ความสำเร็จได้ รถบรรทุก HINO คือบทบาทสำคัญในการนำพาวงดนตรีลูกทุ่งเดินสายไปพบกับแฟนเพลงทั่วประเทศ นี่คือน้องในบทบาทสำคัญที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของวงดนตรีชื่อดัง เสียงอีสาน

35



Giovanni Siano ใช้ความเชี่ยวชาญของเขา เล่าถึงเรื่องราวของประเทศไทยในฐานะหนึ่งในผู้ผลิตยานพาหนะลักษณะพิเศษประเภทรถบรรทุกหลากหลายชนิด

29



Martin Lundstedt นายใหญ่แห่ง Scania ให้สัมภาษณ์พิเศษกับ Asian Trucker ในการแวะเยือน South East Asia ตลาดใหญ่ที่กำลังเติบโตและเป็นที่จับตาของนักลงทุน



เอาใจผู้ใช้รถบรรทุก งานหนักโดยเฉพาะ เชลล์พัฒนาไม่หยุดยั้ง เปิดตัวเทคโนโลยีใหม่ น้ำมันเครื่องเชลล์ ริมูล่า R4X

บริษัท เชลล์แห่งประเทศไทย จำกัด ตอกย้ำความเป็นผู้นำนวัตกรรมด้านน้ำมันเครื่องสำหรับรถบรรทุก เปิดตัวเทคโนโลยีใหม่ล่าสุดของเชลล์ “น้ำมันเครื่องเชลล์ ริมูล่า R4X” เพื่อให้กลุ่มผู้ใช้รถบรรทุกทั่วประเทศไทยได้สัมผัสผลิตภัณฑ์คุณภาพระดับโลก โดยน้ำมันเครื่องประเภทนี้เป็นเทคโนโลยีน้ำมันเครื่องสำหรับเครื่องยนต์ดีเซลรถบรรทุกงานหนักที่มีเทอร์โบชาร์จและไม่มีเทอร์โบชาร์จผ่านการรับรองมาตรฐานจากผู้ผลิตรถยนต์ชั้นนำ และได้รับการรับรองมาตรฐานสูงสุดของโลก API CI-4 มาพร้อมกับคุณสมบัติพิเศษ ช่วยป้องกันการกัดกร่อนและเพิ่มความต้านทานการสึกหรอของเครื่องยนต์ พร้อมคงประสิทธิภาพขจัดคราบเขม่าได้ดีเยี่ยม ทำให้เครื่องยนต์ทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

วอลโว่ ทรัคส์ ปิดถीलือตใหญ่ 150 ล้านบาทกับเอสซี กรุ๊ป



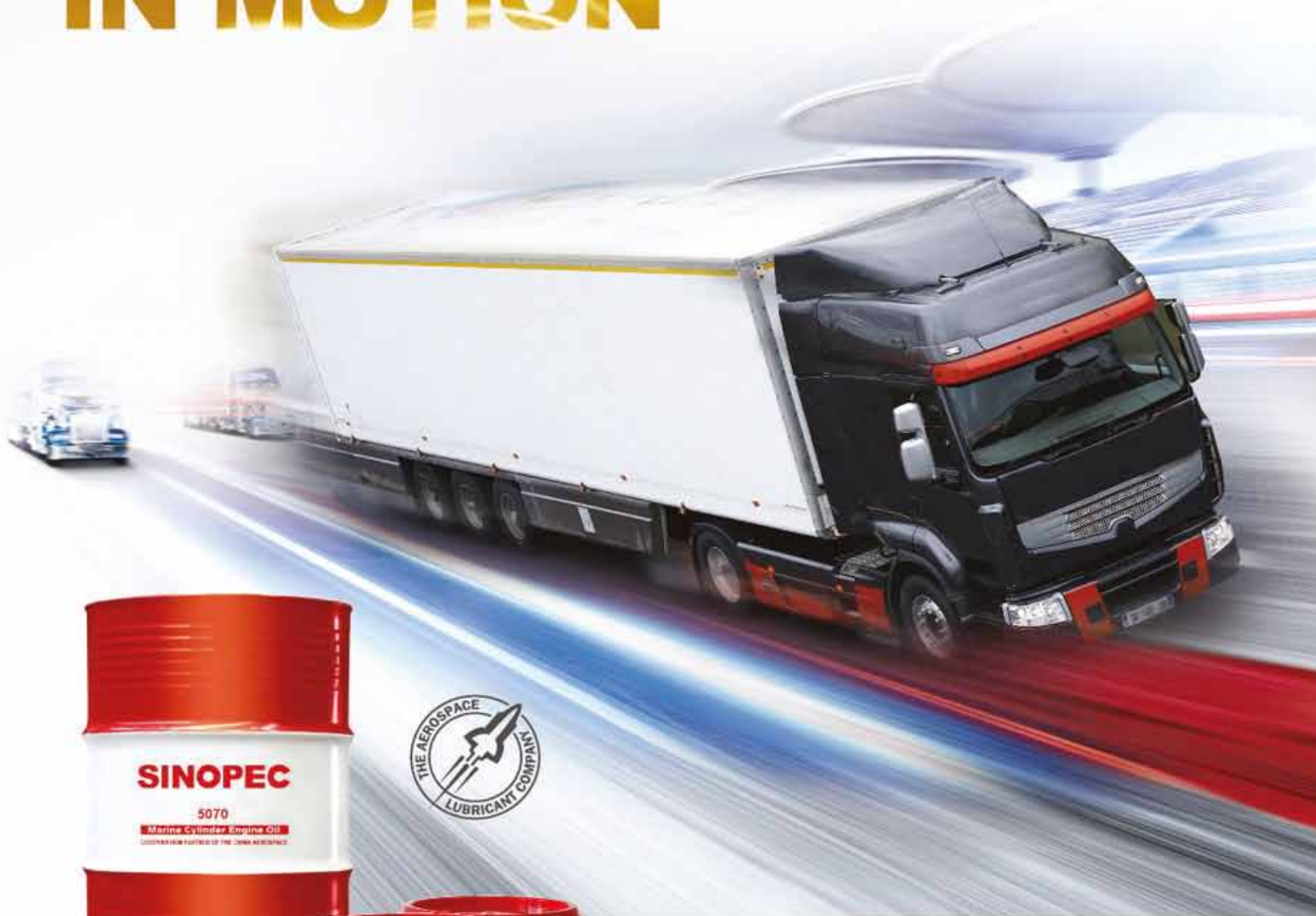
บริษัท วอลโว่ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือวอลโว่กรุ๊ป ประเทศสวีเดน เมื่อเร็วๆ นี้ ได้ส่งมอบรถบรรทุกหัวลาก วอลโว่ ทรัคส์ จำนวน 28 คัน ให้กับกลุ่มบริษัทเอสซี กรุ๊ป ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทชั้นนำที่ให้บริการด้านโลจิสติกส์ ในเชิงบูรณาการในประเทศไทย แต่ละปีมีรายได้รวมกว่า 5.53 พันล้านบาท โดยมีหน่วยงานสาขามากกว่า 41 แห่ง ตั้งอยู่ทั่วทุกภาคของประเทศไทยรวมถึงมีสาขาอยู่ในประเทศเพื่อนบ้านด้วย

ภายใต้สัญญาการสั่งซื้อครั้งนี้ ประกอบด้วยรถวอลโว่ ทรัคส์ 28 คัน พร้อมด้วยสัญญาบริการหลังการขาย Gold Service Agreement และวงเงินสินเชื่อ กลุ่มบริษัทเอสซี กรุ๊ป ได้ใช้รถบรรทุก วอลโว่ ทรัคส์ ให้บริการขนส่งผลิตภัณฑ์น้ำมันและเคมีภัณฑ์มาเป็นเวลาหลายปี

ในภาพ นายประณตน์ เจริญรัตน์ (คนกลาง) ตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป กรุงเทพและปริมณฑล บริษัท วอลโว่ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด กำลังส่งมอบรถวอลโว่ ทรัคส์ 28 คันแก่นายณัฐภพ รัตนสุวรรณทวี (ที่ 4 จากขวา) ประธานกรรมการกลุ่มบริษัทเอสซี กรุ๊ป

SINOPEC

PERFORMANCE IN MOTION



SINOPEC

Premium Lubricants

สแกนเนีย เดินหน้ารุกภูมิภาครับ AEC

นำร่องเปิดศูนย์ **เชียงใหม่ ขอนแก่น** สร้างศูนย์บริการลูกค้าอีสานและเหนือ พร้อมเชื่อมต่อไปยังประเทศเพื่อนบ้าน



ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ภูมิภาคอยู่ในช่วงเติบโตและคึกคัก ค่ายรถใหญ่เร่งปูพรมสร้างศูนย์บริการบนพื้นที่ยุทธศาสตร์ หวังเป็นฐานการขยายตลาด และให้บริการลูกค้ารับเปิด AEC ล่าสุด สแกนเนีย หนึ่งในผู้นำธุรกิจรถบรรทุกและรถโดยสารเพื่อการพาณิชย์ขนาดใหญ่ เดินหน้าเปิดศูนย์บริการ เชียงใหม่ ขอนแก่น หวังใช้เป็นศูนย์กลางในเชื่อมต่อพื้นที่ภาคเหนือและอีสาน เพื่อขยายตลาดและการบริการแก่ลูกค้าได้สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น พร้อมสร้างเครือข่ายเชื่อมต่อไปยังประเทศเพื่อนบ้าน

มร.เจมส์ อาร์มสตรอง ผู้อำนวยการสแกนเนีย ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Mr.James Armstrong, Managing Director of Scania Southeast Asia) กล่าวถึงนโยบายของ สแกนเนีย ที่มีต่ออาเซียนและประเทศไทยว่า สแกนเนียให้ความสำคัญกับภูมิภาคนี้ โดยเฉพาะประเทศไทยเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นจุดยุทธศาสตร์และเป็นศูนย์กลางสำคัญของอาเซียน ในด้านการขนส่งและโลจิสติกส์ เพื่อเชื่อมต่อไปยังประเทศต่างๆ โดยเฉพาะหลังการเปิด AEC จะทำให้ตลาดรถขนส่งและรถโดยสารขนาดใหญ่ มีการขยายตัวและเติบโตเพิ่มอีกมาก ทั้งจากธุรกิจการค้าภายในประเทศและต่างประเทศ การก่อสร้างเส้นทาง คมนาคมและสาธารณูปโภค รวมถึงการท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นจากนักท่องเที่ยวในอาเซียนและนักท่องเที่ยวจากทวีปอื่น

ดังนั้นสแกนเนียจึงให้ความสำคัญกับการขยายศูนย์บริการให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น โดยส่วนหนึ่งเป็นการให้บริการแก่ลูกค้าสแกนเนียในประเทศไทย และอีกส่วนหนึ่งเพื่อเป็นการสร้างฐานในการเชื่อมต่อไปยังประเทศต่างๆ ซึ่งเป็นเพื่อนบ้านของไทย (Network Expansion) แม้ว่าสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในประเทศไทยขณะนี้จะมีผลกระทบต่องานธุรกิจและธุรกิจไปบ้าง แต่นั่นจะเป็นแค่ช่วงเวลาระยะสั้น และคาดว่าจะกลับเข้าสู่ภาวะปกติได้ภายในไตรมาส 3 และ 4 ของปี โดยการดำเนินธุรกิจในภูมิภาคถือว่าได้รับผลกระทบไม่มาก ธุรกิจต่างๆ ที่ดำเนินการอยู่ในพื้นที่และการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านยังสามารถดำเนินการต่อไปได้ ดังนั้นสแกนเนียจึงยังคงมั่นใจในการลงทุนและดำเนินการขยายศูนย์บริการตามแผนเดิมต่อไป ซึ่งการเพิ่มศูนย์บริการจะส่งผลให้สแกนเนียสามารถรองรับการขยายตลาด และอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า เพื่อให้ครอบคลุมทุกพื้นที่ของประเทศได้มากยิ่งขึ้นในอนาคต

ด้าน นายภูริวัฒน์ รักอินทร์ ผู้จัดการประจำประเทศไทย บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด (Mr.Phuriwat Rak-Intr, Country Manager of Scania Siam Co., Ltd.) กล่าวเพิ่มเติมถึงการเปิดศูนย์บริการในส่วนภูมิภาคว่า เป็นไปตามแผนที่ได้วางไว้ ไม่มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด โดยแผนการขยายศูนย์บริการนั้น สแกนเนียจะดำเนินการให้ได้ครบ 16 ศูนย์ ภายในปี 2559 โดยปี 2557 จะเปิดศูนย์บริการใหม่ 5 ศูนย์ ในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ ขอนแก่น สมุทรสาคร นครสวรรค์ และ ระยอง จากที่มีอยู่แล้ว 6 ศูนย์ โดย

ล่าสุดสแกนเนียได้มีการเปิดดำเนินการ 2 ศูนย์บริการใหม่แล้ว ในภาคเหนือ จังหวัดเชียงใหม่ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดขอนแก่น ซึ่งการเลือกเปิดศูนย์บริการในภาคเหนือที่ จังหวัดเชียงใหม่ นั้น เพราะเชียงใหม่เป็นจุดยุทธศาสตร์สำคัญ ของภาคเหนือ สามารถเชื่อมต่อไปยังประเทศพม่าและจีน ได้อย่างสะดวก ทั้งยังมีการลงทุนและการขยายตัวของเมือง อยู่ในระดับสูง เป็นจุดขนส่งและกระจายสินค้าสำคัญของ ภาคเหนือ อยู่ใกล้กับแหล่งนิคมอุตสาหกรรม รวมถึงยังเป็น จังหวัดที่ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวจำนวนมาก ส่วนศูนย์ บริการขอนแก่นนั้นเป็นถือว่าเป็นศูนย์บริการแห่งแรกของภาค ตะวันออกเฉียงเหนือ โดยจังหวัดขอนแก่นถือเป็นศูนย์กลางด้าน การขนส่ง และกระจายสินค้าที่สำคัญไปยังพื้นที่จังหวัดอื่นใน ภาคอีสาน และประเทศเพื่อนบ้านอย่าง สาธารณรัฐประชาชน ลาวและเวียดนาม คาดว่าการเปิดศูนย์บริการในสองจุดสำคัญ ดังกล่าวยังจะช่วยให้อีสแกนเนียมีการเติบโตและสามารถให้บริการ แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึงมากยิ่งขึ้น

สำหรับศูนย์บริการของสแกนเนียนั้น จะเป็นศูนย์บริการที่ครบ วงจรในลักษณะที่เป็น Total Solution ประกอบด้วย การให้ บริการด้านข้อมูลผลิตภัณฑ์และการขาย การให้คำแนะนำ บริการ การดูแลและซ่อมบำรุง การบริการด้านอะไหล่ การ บริการด้านการเงินและการประกันภัย โดยในการให้บริการนั้น จะมีทีมช่างผู้เชี่ยวชาญของสแกนเนีย ที่ผ่านการฝึกอบรมจาก Scania World Class Technician เป็นผู้ดูแลให้คำปรึกษา แนะนำ และซ่อมบำรุงช่วยเหลือลูกค้าได้อย่างตรงจุด ซึ่งแต่ละ ศูนย์บริการสแกนเนีย มีการวางงบลงทุนไว้ที่ 45-50 ล้านบาท เฉพาะค่าดำเนินงานก่อสร้างและอุปกรณ์ศูนย์บริการ (ไม่รวม ค่าที่ดิน) คาดว่าในแต่ละศูนย์บริการจะสามารถให้บริการลูกค้า ได้ถึง 1,200 คัน/ปี ในอนาคตหากมีการขยายตัวของกลุ่มลูกค้า เพิ่มขึ้น แต่แต่ละศูนย์ยังสามารถขยายพื้นที่เพื่อรองรับการ ให้บริการที่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้าได้ และเนื่อง ในโอกาสเปิดศูนย์บริการใหม่สแกนเนียได้จัดโปรโมชั่นพิเศษ เฉพาะศูนย์บริการเชียงใหม่และขอนแก่น โดยลูกค้าสามารถนำ รถสแกนเนียทุกรุ่นมาตรวจเช็ค 24 รายการได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย พร้อมมอบส่วนลดค่าอะไหล่เพิ่มเติม 5%

สำหรับการนำรถเข้าศูนย์บริการและฟรีค่าแรงในการนำรถ เข้าบำรุงรักษาตามระยะที่กำหนดถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2557 นอกจากนั้นยังได้มอบส่วนลดค่าอะไหล่เพิ่มอีก 5% สำหรับการ ซื้ออะไหล่ผ่านเคาน์เตอร์อะไหล่ของสแกนเนีย จากวันนี้จนถึง วันที่ 30 เมษายน 2557



ใหม่ มิชลิน เอ็กซ์ โค้ช เอนเนอจี๊ย แซด เพื่อความปลอดภัยและนุ่มสบายของผู้โดยสาร ลดต้นทุนและเวลาการซ่อมบำรุง



มิชลิน หนึ่งในผู้นำเทคโนโลยีด้านยางแถวหน้าของโลก แนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ ยางมิชลิน เอ็กซ์ โค้ช เอนเนอจี๊ย แซด (MICHELIN X COACH ENERGY Z) สำหรับตลาดเอเชีย

มร.อเล็กซองด์ อองนียง (Mr.Alexandre Hennion) ผู้อำนวยการยางรถบรรทุกและยางนอกทางหลวง บริษัท สยามมิชลิน จำกัด เปิดเผยว่า มิชลินเปิดตัวยางรุ่นใหม่ มิชลิน เอ็กซ์ โค้ช เอนเนอจี๊ย แซด ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ยางในกลุ่มรถบรรทุกและรถโดยสาร ที่ได้รับการออกแบบมาเพื่อรองรับการใช้งานกับรถโค้ชโดยเฉพาะ มีการใช้เทคโนโลยีที่โดดเด่นของมิชลินในการเพิ่มการขับเคลื่อนที่ปลอดภัย ให้ความนุ่มสบาย และความทนทานต่อความเสียหายจากสภาพถนน รวมถึงความร้อนที่เกิดจากการใช้งานที่ยาวนาน เช่น การขับขึ้นทางไกล

มิชลินกล่าวว่า ด้วยนวัตกรรมใหม่ในยาง มิชลิน เอ็กซ์ โค้ช เอนเนอจี๊ย แซด สำหรับรถโดยสารจะช่วยให้ผู้ประกอบการและผู้ขับขี่สามารถวางใจในทั้งสมรรถนะความปลอดภัยและการควบคุมที่เป็นเยี่ยม ในขณะที่ยังให้ความนุ่มสบายสำหรับผู้โดยสาร ยางรุ่นนี้ได้รับการออกแบบเพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนด้วยความประหยัดน้ำมันที่มากขึ้น ซึ่งเป็นผลจากนวัตกรรม

การออกแบบโครงสร้างยางและสูตรเนื้อยางใหม่ ที่ช่วยให้ยางประหยัดพลังงานได้ โดยที่ไม่ลดทอนอายุการใช้งานและความทนทานลงไป

มร.อเล็กซองด์ อองนียง กล่าวว่า “เป้าหมายหลักในการออกแบบยาง มิชลิน เอ็กซ์ โค้ช เอนเนอจี๊ย แซด คือ ต้องสามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้ประกอบการรถโค้ชในปัจจุบันได้อย่างตรงจุด ซึ่งประเด็นหนึ่งของการขนส่งผู้คนนั้น ความปลอดภัยเป็นสิ่งสำคัญที่จะมองข้ามไม่ได้โดยเด็ดขาด ดังนั้น มิชลินจึงให้ความสำคัญในเรื่องของความปลอดภัยเป็นอย่างมากจนถือเป็นคุณลักษณะสำคัญที่จะพบได้ในผลิตภัณฑ์ยางของมิชลินทุกรุ่น และนอกเหนือจากความปลอดภัยที่ผู้โดยสารจะได้รับแล้ว ผู้โดยสารจะสามารถเพลิดเพลินไปกับการเดินทาง โดยสัมผัสได้จากสมรรถนะของยางที่ให้ความนุ่มและเงียบ และในอีกประเด็นที่ผู้ประกอบการต้องการคือ ผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ด้านราคาที่คุ้มค่า ซึ่ง มิชลิน เอ็กซ์ โค้ช เอนเนอจี๊ย แซด สามารถตอบโจทย์เหล่านี้ได้ด้วยสมรรถนะของยางที่ให้ความประหยัดน้ำมัน และสามารถลดเวลาการหยุดวิ่งเพื่อการซ่อมบำรุง ในขณะที่ยังให้ระยะเวลาการใช้งานที่ยาวนาน”

คุณสมบัติที่โดดเด่นของ มิชลิน เอ็กซ์ โค้ช เอนเนอจี๊ย แซด

ความปลอดภัยสูงสุด: หน้ายางทนทานต่อการกระแทกมากกว่ายางรุ่นก่อนหน้าถึง 20%* (ผลจากการทดสอบภายใน)

อายุการใช้งานที่ยาวนานขึ้น: มีโครงสร้างยางที่ทนทานขึ้นถึง 20%* ด้วยการเสริมความแข็งแรงที่ลวดขอบยางและหน้ายาง ผลลัพธ์คือการเพิ่มโอกาสในการส่งโครงยางของมิชลิน เอ็กซ์ โค้ช เอนเนอจี๊ย แซด ไปหล่อดอกได้มากขึ้น ทำให้โครงยางมีมูลค่าสูงขึ้น เป็นการช่วยลดต้นทุนให้กับผู้ประกอบการ และช่วยให้การดำเนินธุรกิจเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากขึ้น

ประหยัดน้ำมัน: การออกแบบโครงสร้างและหน้ายางแบบใหม่ที่ลดแรงต้านการหมุน รวมทั้งเนื้อยางสูตรใหม่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการประหยัดน้ำมันขึ้นถึง 8%** เมื่อเปรียบเทียบกับยางเกรดเฉลี่ยทั่วไป ความสามารถในการลดแรงต้านการหมุนเป็นอีกหนึ่งสมรรถนะสำคัญของผลิตภัณฑ์ยางจากมิชลิน ที่ทำให้ผู้ใช้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิง และลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการที่ขับขี่

TO PROVE THAT NOTHING BEATS FUELSAVER AT REDUCING FUEL COSTS, WE EXPOSED IT TO THE MERCY OF THE WORLD'S TOUGHEST CRITICS.

High performance diesel engines are used in mining vehicles for maximum hauling performance, one of the most demanding mining applications. These vehicles, as any mining manager would tell you, can consume enormous amounts of diesel fuel and generate lethal toxic emissions.

So naturally, underground mining scoops and trucks seemed like perfect vehicles to find out exactly how well the Green Genius Fuelsaver™ would fare at saving money on diesel when used in mining operations.



We are fanatical about testing

We tested Fuelsaver not just for a few days, but for thousands of hours. If it sounds a bit fanatical, it is.

So what did this admittedly unorthodox test reveal? Quite simply, nothing the people at Green Genius hadn't already predicted.

When the Fuelsaver was installed in mining vehicle fuel tanks, they had an immediate positive impact on reducing fuel consumption by 5% to 12% (an 8% average), thus increasing the mining company's ROI and their bottom line.

The Fuelsaver also reduced toxic emissions by up to 35%, improved performance, and reduced the need for engine maintenance.

It works to save you money

What does this mean for the transport truck and bus fleet manager? On the highway, transport trucks can drive an estimated 120,000 km a year—that's the equivalent of circling the entire world three times over.

On average, it means fuel cost savings of up to US\$1,900 or RM6,000 per year per vehicle. For truck and bus fleets with 100 vehicles, fuel cost savings can average up to US\$190,000 or RM600,000 per year.

To further ensure even more fuel saving kilometres and maintenance free driving, the Green Genius Fuelsaver™ is guaranteed for up to five years of usage.

After considering everything that went into testing the Green Genius Fuelsaver, it's no wonder the Fuelsaver is the world's only proven "Genius in the Tank".

GREEN GENIUS FUELSAVER™

Genius in the Tank

VOLVO GROUP



เปิดสาขาหนองคาย ประตูลู่อินโดจีน เตรียมพร้อมการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจ อาเซียนหรือ AEC รองรับการค้าชายแดนและสินค้าผ่านแดน

บริษัท วอลโว่ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรถบรรทุกหนักวอลโว่และยูติลิตี้ทรัคส์ แต่ผู้เดียวในประเทศไทย เปิดสาขาหนองคายรองรับการค้าชายแดนที่เชื่อมสู่กลุ่มประเทศอินโดจีน และเป็นการเตรียมพร้อมการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC โดยเฉพาะธุรกรรมด้านสินค้าผ่านแดน

มร.ฌาร์ค มิเชล ประธานกรรมการ บริษัท วอลโว่ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่าจังหวัดหนองคายเป็นสาขาสุดท้ายของวอลโว่ กรุ๊ป และภายในปีนี้จะยังทยอยเปิดสาขาเพิ่มเติมให้ครบ 15 สาขาเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจขนส่ง โดยเฉพาะภายหลังการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ซึ่งจะส่งผลให้การขนส่งสินค้าระหว่างประเทศในกลุ่มอาเซียนจะเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพราะประเทศไทยถือเป็นจุดยุทธศาสตร์เชื่อมต่อหลายประเทศจากฝั่งตะวันตกที่มีประเทศพม่า ฝั่งตะวันออกมีประเทศกัมพูชา ฝั่งอีสานมีประเทศลาว เวียดนาม และจีน ส่วนตอนเหนือนอกจากประเทศพม่าแล้ว ยังมีประเทศจีน ส่วนทางใต้จะเชื่อมไปยังประเทศพม่า มาเลเซียและสิงคโปร์

“เมื่อมองจากแผนที่แล้ว จะเห็นได้ว่าการขนส่งสินค้าผ่านแดนระหว่างประเทศต่างๆ ประเทศไทยจะเป็นตัวเชื่อมที่ดีที่สุด ทั้งนี้เพราะระบบเครือข่ายถนนของประเทศไทยสามารถรองรับการขนส่งสินค้าจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ” มร.มิเชลกล่าว

มร.มิเชล กล่าวเพิ่มเติมว่า การเปิดสาขาหนองคายนี้ นอกจากจะเป็นการรองรับการเข้าสู่ AEC แล้ว จังหวัด

หนองคายยังเป็นจังหวัดที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูง อีกทั้งมีท่าเลติดกับลำน้ำโขงที่มีความยาวถึง 4,880 กิโลเมตร และไหลผ่านหลายประเทศได้แก่ประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว จีน เมียนมาร์ เวียดนาม กัมพูชา เป็นต้น ดังนั้นสาขาหนองคายจึงถือเป็นสาขาที่มีศักยภาพที่จะรองรับทั้งการค้าภายในประเทศและการค้าระหว่างประเทศ รวมไปถึงภาคการก่อสร้างและการท่องเที่ยว

“ผมอยากจะบอกว่าจังหวัดหนองคายโดยตัวจังหวัดเอง ถือเป็นจังหวัดที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจในอัตราสูง และยังเป็นประตูสู่กลุ่มประเทศอินโดจีนด้วย ดังนั้นสาขาแห่งนี้ น่าจะเป็นสาขาที่มีความสำคัญในการให้บริการรถของ วอลโว่ กรุ๊ป ที่ประกอบด้วยรถวอลโว่ ทรัคส์ และรถยูติลิตี้ ทรัคส์ ที่ใช้ในประเทศไทยและรถที่วิ่งผ่านแดนจากประเทศอื่นเข้ามาประเทศไทย” มร.มิเชลกล่าว

มร.มิเชล กล่าวว่าภายใต้แผนการขยายงานของวอลโว่ กรุ๊ป บริษัทฯ ได้ตั้งงบประมาณไว้สูงถึง 3,000 ล้านบาทในการสร้างสาขาเพิ่มเติม 10 แห่งและขยายปรับปรุงสาขาปัจจุบันจำนวน 5 แห่งทั่วประเทศ โดยขณะนี้ได้มีสาขาที่ให้บริการ 14 แห่ง และวอลโว่ กรุ๊ป จะเร่งเปิดให้ครบตามแผนงานทั้งสิ้น 15 แห่งภายในปีนี้

มร.มิเชล กล่าวเพิ่มเติมว่าศูนย์บริการสาขาจังหวัดหนองคายแห่งนี้ตั้งอยู่บนพื้นที่ 7 ไร่ ซึ่งเป็นพื้นที่ให้บริการทั้งแบรนด์วอลโว่ และแบรนด์ยูติลิตี้ พร้อมให้บริการ 5 ช่องซ่อม ตามแบบมาตรฐานของวอลโว่ สามารถรองรับการให้บริการได้มากกว่า 10 คันต่อวัน



“บางกอกโคมิตซูเซลส์” เปิดหน้าหนุบโครงการเหมืองแร่หงสา และโรงไฟฟ้าลิกไนต์เฟสใหม่ที่ใหญ่ที่สุดในลาว

“บางกอกโคมิตซูเซลส์” ได้ตกลงซื้อขายเครื่องจักรกลหนัก [Main Equipment] รถบรรทุกเท้ายาวรุ่น HD785-7 เหมาะสำหรับงานเหมือง 22 คัน มูลค่ากว่า 500 ล้านบาท ให้กับบริษัท สหกลอติวิปเมนต์ จำกัด ซึ่งในอนาคตอันใกล้จะสนับสนุนซื้อขายเครื่องจักรประกอบการทำเหมือง [Auxiliary Equipment] มูลค่าอีกกว่า 300 ล้านบาท นายประณิธาน พรประภา รองผู้จัดการใหญ่นักบริหารหนุ่มแห่งบริษัทบางกอกโคมิตซูเซลส์ จำกัด ผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลหนักยี่ห้อ “โคมิตซู” ที่มียอดขายอันดับ 1 ในประเทศไทย เปิดเผยว่า “เพื่อเตรียมพร้อมในการก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2015 และพร้อมพัฒนาประเทศอย่างต่อเนื่อง โดยให้ความสำคัญกับเครื่องจักรกลหนักที่ใช้ในการก่อสร้างต่างๆ รวมทั้งเครื่องจักรกลหนักสำหรับงานเหมือง บริษัท มีการลงทุนและขยายตัวในทุกๆ ด้านโดยเฉพาะด้านการบริการหลังการขายเพื่อตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้า “กลุ่มโคมิตซู” ตระหนักดีว่าการพัฒนาประเทศให้เจริญก้าวหน้าเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะภาคอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลหนัก และเครื่องจักรต่างๆ ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมเป็นปัจจัยหลักที่ช่วยในการพัฒนาประเทศให้เจริญรุ่งเรืองและก้าวหน้าไปได้อย่างรวดเร็ว

ล่าสุดบางกอกโคมิตซูเซลส์ได้ลงนามซื้อขายเครื่องจักรกลหนักโคมิตซู [Main Equipment] รถบรรทุกสำหรับงานเหมือง จำนวน 22 คัน มูลค่ากว่า 500 ล้านบาท ให้กับบริษัท สหกลอติวิปเมนต์ จำกัด เป็นบริษัทคนไทยรายแรกๆ ที่ดำเนินงานโครงการที่มีมูลค่ากว่า

หมื่นล้านบาทของการไฟฟ้าฝ่ายผลิต เป็นผู้รับเหมาเปิดหน้าดินเหมืองลิกไนต์ อำเภอแม่เมาะ จังหวัดลำปาง นอกจากนี้บริษัท คาดว่าจะสนับสนุนซื้อขายเครื่องจักรประกอบการทำเหมือง [Auxiliary Equipment] ที่มีมูลค่ากว่าอีก 300 ล้านบาท ในอนาคตอันใกล้ โดยโครงการเหมืองแร่และโรงไฟฟ้าลิกไนต์หงสา ตั้งอยู่ที่เมืองหงสาของจังหวัดไชยบุรีในประเทศลาว จะเป็นโรงไฟฟ้าลิกไนต์แห่งแรกที่ใหญ่ที่สุดในลาว อยู่ภายใต้ความร่วมมือด้านพลังงานระหว่างประเทศไทย และประเทศลาว เป็นโครงการร่วมทุนโดยบริษัทผลิตไฟฟ้าราชบุรี โฮลดิ้ง (40%), บริษัท บ้านปู (40%) และรัฐบาลลาว (20%) โครงการตั้งอยู่ห่างจากชายแดนของประเทศไทยบริเวณจังหวัดน่าน 35 กม.

นอกจากนี้ เพื่อให้สอดคล้องกับธุรกิจที่ขยายตัว และตอบสนองความต้องการของลูกค้าโคมิตซูมากขึ้น ได้ขยายฐานเครือข่ายอาณาจักรของโคมิตซู เพิ่มความสะดวกในการติดต่อกับลูกค้า บริษัท ได้ย้ายที่ทำการสำนักงานขาย บริการและอะไหล่ ตั้งอยู่ถนนบางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 23 อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ มีเนื้อที่กว่า 44,696 ตารางเมตร แสดงอาณาจักรของกลุ่มโคมิตซูที่เติบโตอย่างต่อเนื่องประกอบด้วย 6 บริษัท คือ บางกอกโคมิตซู, บางกอกโคมิตซูเซลส์, บางกอกโคมิตซูฟอรัลตีฟ, โคมิตซูบางกอกลิฟติ้ง, โคมิตซูอินดัสทรีส์ ประเทศไทย และบางกอกมอเตอร์เวย์คส์

ที่สำคัญ ในปี 2016 “โคมิตซู” จะเดินทางมาเป็นปีที่ 60 ที่ได้มีส่วนในการพัฒนาประเทศชาติ โดยมีศูนย์บริการกว่า 22 สาขาครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ

UD Truck



ยูดี ท럭ส์



ยูดี ท럭ส์ สร้างความฮือฮาครั้งแรกของวงการรถบรรทุก เมื่อ มร.ฌาร์ค มิเชล ประธานกรรมการ บริษัท วอลโว่ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตและผู้แทนจำหน่ายรถวอลโว่ ท럭ส์ และยูดี ท럭ส์ แต่ผู้เดียวในประเทศไทย ขับรถ

ยูดี เคสเตอร์ คันแรกของโลกออกจากโรงงานประกอบบริษัท ไทยสวีตีส แอสเซมบลี จำกัด บนถนนบางนา-ตราด เมื่อเร็วๆ นี้เพื่อส่งมอบด้วยตัวเองให้กับบริษัท เอเชีย กรุ๊ป 1999 จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตเสาเข็มอัดแรงรายใหญ่ของประเทศไทยในจังหวัดสมุทรสาคร ด้วยบรรยากาศ

การต้อนรับอย่างอบอุ่นจากคณะผู้บริหารและพนักงานของเอเชียกรุ๊ป โดยการส่งมอบรถคันแรกโดย มร.มิเชล ให้แก่นายบุญยงค์ กมลเลิศวรา กรรมการผู้จัดการ เอเชียกรุ๊ป

ในพิธีส่งมอบรถยูดี เคสเตอร์ คันแรกของโลกในครั้งนี้ ยูดี ท럭ส์ ได้ถ่ายทำเป็นภาพยนตร์เล่าเรื่องการส่งมอบครั้งนี้ โดยเริ่มจากที่ มร.มิเชล ขับเคสเตอร์ คันแรกของโลกออกจากสายการผลิตเพื่อส่งมอบให้

แก่ลูกค้า ตลอด 210 วินาทีของภาพยนตร์เรื่องนี้ ได้ถ่ายทอดความประทับใจทั้งคณะผู้บริหารของทั้งสองบริษัท และมวลพนักงานของเอเชีย กรุ๊ป โดยได้ Upload เผยแพร่ใน Youtube สนใจแวะชมที่ <http://www.youtube.com/watch?v=9lpYSTodYzs>

**รถยูดี เคสเตอร์
ถือเป็นรถรุ่นแรก
ที่ผลิตในประเทศไทย
เพื่อจำหน่ายไปยัง
ทั่วโลก**

รถยูดี เคสเตอร์ ถือเป็นรถรุ่นแรก
ที่ผลิตในประเทศไทยเพื่อจำหน่าย

ไปยังทั่วโลก โดยคำสั่งซื้อรถยูดี เคสเตอร์ของเอเชีย กรุ๊ป ครั้งนี้จำนวน 15 คัน พร้อมด้วยสัญญาการให้บริการหลังการขายในชุด Ultimate Package เวลา 3 ปี เป็นการตอกย้ำความเชื่อมั่นต่อแบรนด์ยูดี ท럭ส์ ของเอเชียกรุ๊ป ซึ่งปัจจุบันมีรถยูดี ท럭ส์ ให้บริการลูกค้าทั้งสิ้น 56 คัน

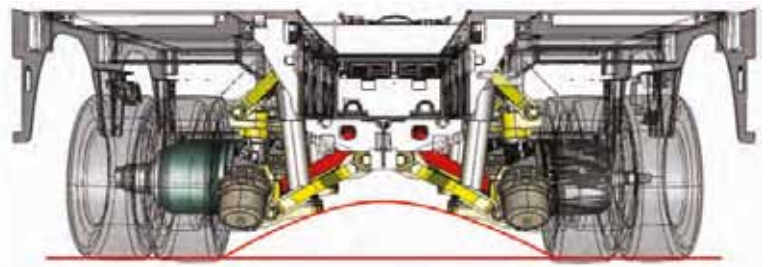
WHY CAN'T ALL COMMERCIAL VEHICLE DISTRIBUTORS HAVE SUCH A COMPLETE OFFERING?



GLOBAL CV & EQUIPMENT

PRIVATE LIMITED

- Sometimes your job requires more than one type of vehicle. This is where you need to turn to a commercial vehicle distributor that can address and meet all the needs that there are.
- Supplying you with a vehicle or trailer is one thing, servicing is another matter altogether. Naturally, getting both from one vendor minimizes admin, makes dealings easy and ensures that the vehicles you have purchased will be serviced correctly.
- Incorporated in Singapore, we operate regionally as your business isn't restricted by boundaries either.
- Turn to Global CV & Equipment for all your commercial vehicle needs. Call us today for an appointment with no strings attached.



Global CV & Equipment Pte Ltd
60 Ubi Crescent,
#01-08 Ubi Techpark,
Singapore 468569

Tel : (65) 6748 4488
Fax : (65) 6862 0908
Mobile : (65) 9816 1922
Email : info@globalcvequip.com



Heavy Transport takes centre stage at AFT Asia 2014



Heavy Transport takes centre stage at AFT Asia 2014

ภาคการขนส่งอุตสาหกรรมหนัก ใช้งาน AFT ASIA 2014 เป็นเวทีกลางในการประชุมงาน AFT Asia 2014 และงาน Transport Services Asia 2014 (งานแสดงเทคโนโลยีและบริการด้านการขนส่งแห่งเอเชีย) ที่คาดว่าจะดึงดูดความสนใจจากผู้ประกอบการขนส่งชั้นนำ และบริษัทโลจิสติกส์จากทั่วประเทศ โดยจะเน้นเป็นพิเศษในเส้นทางขนส่งภายในอาเซียน

โดยได้รับการสนับสนุนจากสหพันธ์การขนส่งทางบกแห่งประเทศไทยและพันธมิตรเครือข่ายอีก 11 สมาคม ประธานสหพันธ์ นายยู เจียรยีนยงพงศ์ ได้แสดงความยินดีในการสนับสนุนการจัดงาน AFT Asia 2014 และ TSA Asia 2014 โดยกลุ่มยังเข้าร่วมในการจัดแสดงนิทรรศการด้วย ซึ่งได้รับเกียรติจาก นายสัณณวิทย์ เศรษฐโกธิน รองประธานสมาคมขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ไทย (TTLA) เป็นวิทยากรพิเศษในการประชุมวีไอพี ฟอรัม มีหัวข้อใหม่ที่น่าสนใจอย่างยิ่ง คือ **“การเชื่อมโยงเส้นทางขนส่งสายใหม่จากประเทศไทยไปยังประเทศอินเดีย ผ่านพม่า”** โดยสมาชิกของสมาคม ประกอบด้วย ผู้ประกอบการขนส่งชั้นนำในประเทศไทย และผู้ที่สนับสนุนจากค่ายรถยนต์ใหญ่ชั้นนำ อันได้แก่ Isuzu, Volvo, Hino, Fuso และ FAW โดยผู้ที่ได้รับเชิญเข้าร่วมในการประชุมสามารถลงทะเบียนออนไลน์ฟรีได้ที่ www.aftasia.com โดยไม่มีค่าใช้จ่าย

งาน TSA Asia 2014 ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ AFT Asia 2014 จะได้รับความสนใจจากบริษัทขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ชั้นนำ และผู้ให้บริการรถยนต์ในเชิงพาณิชย์ในอุตสาหกรรมการขนส่ง มารวมกันอย่างเต็มรูปแบบ โดยจะมุ่งไปในเรื่องของพลังงานสะอาดและยั่งยืนในการขนส่งสำหรับภูมิภาคเอเชีย เทคโนโลยีที่นำมาเสนอจะรวมไปถึงระบบเชื้อเพลิงทางเลือก เทคโนโลยีเพื่อการประหยัดน้ำมัน และการแก้ปัญหาเพื่อการขนส่งที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ในการจัดแสดงนิทรรศการครั้งนี้ ได้มีการจัด Motor Gas Pavilion เพื่อเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่จากยุโรปและสหรัฐอเมริกาในเอเชีย และจะมีการจัดแสดงรถยนต์ในเชิงพาณิชย์ อันเป็นส่วนหนึ่งของ Transport Services Asia Pavilion

งาน AFT Asia 2014 ได้จัดควบคู่กับงาน TAPA (Thailand Auto parts & Accessories) ในเวลาเดียวกันที่ไบเทค บางนา ระหว่างวันที่ 28-30 เมษายน ซึ่งจะดึงดูดทั้งในส่วนผู้ประกอบการ, ผู้ดัดแปลงยานพาหนะและผู้เข้าร่วมจากอุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งเป็นการผนึกกำลังของงานแสดงนิทรรศการในส่วนของอุตสาหกรรมยานยนต์ และพลังงานทางเลือกภาคขนส่ง คาดว่าจะมีผู้สนใจชมงานกว่า 6,000 คน ในระยะเวลา 3 วัน โดยสามารถลงทะเบียนได้ฟรีที่ www.aftasia.com ซึ่งผู้ลงทะเบียนออนไลน์จะได้สิทธิ์ร่วมลุ้นรางวัลในการติดตั้งดัดแก๊สรถฟรีจากบริษัทที่ได้รับมาตรฐานและความปลอดภัยอย่างสูงจากบริษัท ATIKER (Thailand)

งาน AFT Asia 2014 และ งาน TSA Asia 2014 จัดโดย บริษัท Asian Exhibition Services (AES) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ได้รับการส่งเสริมจากบีโอไอ มีสำนักงานใหญ่อยู่ที่กรุงเทพมหานคร และมีสำนักงานตัวแทนในกรุงลอนดอน, สิงคโปร์, เชียงใหม่, นิวเดลี และบัวโนสไอเรส งาน AFT Asia 2014 ได้รับการสนับสนุนจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม, The Asia Pacific Sustainable Transport Foundation, NGV Global, สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน), สหพันธ์การขนส่งทางบกแห่งประเทศไทย และเครือข่ายพันธมิตร อีก 11 สมาคม รวมทั้งสื่อชั้นนำอย่าง Asian Trucker เป็นสื่อสิ่งพิมพ์อย่างเป็นทางการในงานนี้

ท่านสามารถเดินทางไปยังไบเทค บางนา โดยรถไฟฟ้าบีทีเอสลงที่สถานีบางนา หรือทางด่วนที่ถนนบางนา-ตราด (กิโลเมตรที่ 1) สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม โปรดเยี่ยมชมเว็บไซต์หรือติดต่อได้ที่ aft@aesexhibitions.com หรือโทร 0 2207 2412

VOLVO TRUCK

วอลโว่ ทรัคส์

ขึ้นแท่นภาพลักษณ์แบรนด์อันดับหนึ่งในเอเชีย



มร.คริสโตเฟอร์ มาร์ติน
ประธาน วอลโว่ ทรัคส์ ภาคพื้นเอเชีย โอเชียเนีย



วอลโว่ ทรัคส์ เผยผลสำรวจภาพลักษณ์ของแบรนด์และความพึงพอใจของลูกค้าต่อรถวอลโว่ ทรัคส์ โดยผลสำรวจพบว่า ภาพลักษณ์ของแบรนด์วอลโว่ ทรัคส์ ขึ้นมาเป็นอันดับหนึ่งในตลาดรถบรรทุกของเอเชีย โดยความพึงพอใจของลูกค้าเพิ่มขึ้น ครองตำแหน่งผู้นำและยึดอันดับหนึ่งในประเทศอินโดนีเซียและมาเลเซีย

มร.คริสโตเฟอร์ มาร์ติน ประธาน วอลโว่ ทรัคส์ ภาคพื้นเอเชีย โอเชียเนียเปิดเผยว่า จากการสำรวจของบริษัท GfK ซึ่งเป็นบริษัทวิจัยที่วอลโว่ ทรัคส์ ได้มอบหมายให้ทำการสำรวจครั้งนี้ โดยผลสำรวจครั้งนี้สอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่พบว่าอัตราการลดลงของลูกค้าวอลโว่ ทรัคส์ นั้น อยู่ในระดับที่ต่ำมาก ซึ่งเป็นผลมาจากการรุกทางด้านการขายและการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้า “แน่นอนครับว่าเราจะต้องรักษาความพึงพอใจของลูกค้า และสามารถดำเนินธุรกิจภายใต้การนำเสนอแนวทางเฉพาะตัวให้แก่ลูกค้าแต่ละราย เพื่อรองรับกับความต้องการที่ชัดเจนของลูกค้า ทั้งนี้ เราต้องทำให้ลูกค้ายังคงเลือกเราเป็นอันดับหนึ่งในใจเขา”



มร.มาร์ติน กล่าวว่าปัจจุบันวอลโว่ ทรัคส์ ถือเป็นผู้ผู้นำในตลาดรถบรรทุกระดับพรีเมียม ในเอเชีย โอเชียเนีย ภายใต้กลยุทธ์ที่จะนำองค์กรเข้าใกล้ลูกค้าด้วยผลิตภัณฑ์ บริการ และคนขององค์กร ในขณะที่ธุรกิจโดย ภาพรวม ซึ่งรวมไปถึงธุรกิจด้านการขนส่ง มี ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของลูกค้ามาก ถึง 6 องค์ประกอบด้วยกัน ได้แก่ ประสิทธิภาพ (Productivity) ความพร้อมในการใช้งานของ ผลิตภัณฑ์ (Uptime) ความปลอดภัย (Safety) ความมั่นคงต่อการใช้งานของ

ผลิตภัณฑ์ (Security) ความรู้สึกต่อการขับขี่ ของพนักงานขับรถ (Driver Appeal) และ การประหยัดน้ำมัน (Fuel Efficiency)

มร.มาร์ติน กล่าวเพิ่มเติมว่า หากมองถึง ต้นทุนทั้งหมดของผู้ประกอบการขนส่ง จะพบว่า การประหยัดน้ำมันมีผลต่อผล ประโยชน์อย่างมาก สำหรับผู้ให้บริการ ขนส่งระยะไกล ต้นทุนน้ำมันเชื้อเพลิงจะสูง ถึงครึ่งหนึ่งของต้นทุนทั้งหมด ดังนั้นการ ปรับปรุงประสิทธิภาพในการประหยัด



“เราเองต้องการให้รถบรรทุกของเราเป็นรถที่ประหยัดน้ำมันที่สุด”

มร.คริสโตเฟอร์ มาร์ติน

น้ำมันเชื้อเพลิง จึงเป็นการตอบโจทย์ของธุรกิจขนส่งโดยตรง “เราเองต้องการให้รถบรรทุกของเราเป็นรถที่ประหยัดน้ำมันที่สุด”

เพื่อยืนยันถึงการพัฒนารถให้บริการในรูปแบบเฉพาะตัวแก่ลูกค้า วอลโว่ ทรัคส์ ได้นำเสนอเครื่องมือที่มีชื่อว่า “Dynafleet” ซึ่งเป็นเครื่องมือสำหรับเจ้าของรถหรือพนักงานขับรถวอลโว่ ทรัคส์ ใช้สำหรับการตรวจสอบอัตราสิ้นเปลืองพลังงาน หรือแม้แต่วัตถุกรรมการขับขี่ของพนักงานขับรถ ซึ่งจะมีผลต่อการตรวจสอบต้นทุนหรือแนวทางการประหยัดพลังงาน มร.มาร์ติน กล่าวว่า Dynafleet จะถูกนำมาใช้ในสนามการแข่งขันการขับขี่ประหยัดพลังงานที่รู้จักกันในนามของ “FuelWatch Competition” ซึ่งพนักงานขับรถที่จะเข้าร่วมการแข่งขันครั้งนี้จะได้รับการอบรมการขับขี่ที่ประหยัดพลังงานผ่านระบบของ Dynafleet โดยเมื่อปีที่แล้ว ผู้ชนะเลิศการแข่งขันรายการนี้ชาวออสเตรเลีย มร.แกรนท์ มอร์ริส สร้างผลงานด้านการประหยัดพลังงานที่ต่างจากผู้เข้าร่วมแข่งขันถึง 34%

ตัวอย่างเช่น หากผู้ประกอบการที่มีรถวอลโว่ ทรัคส์ เพียงคันเดียวที่ให้บริการขนส่งระยะไกล ค่าใช้จ่ายด้านพลังงานจะสูงถึง 75,000 เหรียญสหรัฐต่อปี และหากพนักงานขับรถได้รับการอบรมผ่านระบบ Dynafleet และสามารถพัฒนาการขับขี่ให้สามารถขับขี่ประหยัดพลังงานได้สูงถึง 34% ตามที่มีผู้ทำตัวเลขการประหยัดพลังงานไว้แล้ว ก็จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนลงมาได้อย่างมาก

“มันเป็นตัวอย่างที่ดีมากของการนำเสนอรูปแบบการให้บริการในรูปแบบเฉพาะตัวที่สามารถสร้างส่วนต่างของต้นทุนได้ ซึ่ง FuelWatch ได้หล่อหลอมในส่วนของความประหยัดพลังงานกับนวัตกรรม รวมไปถึงการสอนพฤติกรรมขับขี่แก่พนักงานขับรถ ให้สามารถทำงานร่วมกับนวัตกรรมของ Dynafleet ก็อย่างที่ผมพูดไว้แล้วว่า เราต้องการพนักงานขับรถที่ดีที่สุด ที่พร้อมจะแต่งงานกับรถที่ดีที่สุดของเรา มันเป็นความลงตัวที่หาคู่แข่งได้ยากจริงๆ” มร.มาร์ตินกล่าว

เมื่อต้นปีที่ผ่านมา วอลโว่ ทรัคส์ รุ่น FH480 6X2 ได้รับรางวัล “Imported Heavy Duty of the Year 2014” ที่ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน และในยุโรปวอลโว่ ทรัคส์ รุ่นใหม่ได้กวาดรางวัลสำคัญด้านการขนส่งหลายรางวัลจากหลายรายการ

อย่างไรก็ตาม หากจะถามถึงการเปิดตัวรถวอลโว่ ทรัคส์ รุ่นใหม่ในเอเชีย มร.มาร์ตินกล่าวว่า “แน่นอนครับ รถรุ่นใหม่ของวอลโว่ ทรัคส์ จะเปิดตัวในเอเชียและจะไม่นานเกินรอ” จากรายงานประจำปีล่าสุดของวอลโว่ กรุ๊ป รายได้จากการขายรถบรรทุกคิดเป็นร้อยละ 65 ของยอดขายสุทธิในปี 2013 ในขณะที่ยอดขายสุทธิจากภูมิภาคเอเชียเท่ากับ 35,000 ล้านดอลลาร์ คิดเป็นร้อยละ 20 ของรายได้ทั่วโลก

* เพื่อต่อยอดถึงการเข้าถึงความต้องการของลูกค้า วอลโว่ ทรัคส์ ผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียได้จัดทำวิดีโอกรณีตัวอย่างภายใต้ชื่อหัวข้อ “What’s your story” ที่ www.youtube.com/volvotrucksasia

HINO Truck

Run For Caravan Music

รถที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของ
วงดนตรีเสียงอีสาน



ขบวนคาราวานรถบรรทุกค่อยๆ เคลื่อนตัวตามกันเป็นแถว เข้ามาในลานดินกว้างของมหาวิทยาลัยขอนแก่น มองจากสายตาคนนอก นี่เป็นขบวนรถบรรทุกที่ไม่เล็กเลย เพราะเมื่อลองนับดูแล้วมีจำนวนถึงเกือบสามสิบคันเลยทีเดียว

ขบวนรถบรรทุกทั้งหมดเป็นของคณะดนตรีลูกทุ่งวงเสียงอีสาน คณะดนตรีชื่อดังแห่งภาคอีสานที่มีแฟนเพลงอยู่ทั่วประเทศ แน่นอนว่าขบวนรถหลักทั้งหมดนี้ตระเวนเดินทางไปมาแล้วทั่วทุกภาคของประเทศไทย ไม่เพียงแต่รถบรรทุกเท่านั้น ยังมีรถบัสและรถตู้ร่วมด้วย เมื่อรวมทั้งหมดแล้วมีจำนวนรถถึงสามสิบกว่าคัน

เราออกจากกรุงเทพฯ ตั้งแต่เช้า เพื่อมาให้ทันนัดหมายกับวงดนตรีเสียงอีสาน เพื่อจะขอบันทึกภาพการใช้งานรถบรรทุกของคณะวงดนตรี ช่วงที่เรามาเป็นช่วงใกล้สิ้นปีพอดีซึ่งเป็นช่วงที่วงมีการแสดงซุ้ก ในหนึ่งปีนั้นวงดนตรีจะทำงานเจ็ดเดือนและหยุดประมาณ 5 เดือน ซึ่งช่วงที่หยุดนั้นเป็นช่วงฤดูทำนาพอดี ผู้คนในวงดนตรีต่างแยกย้ายกลับบ้าน ก่อนกลับมารวมตัวกันอีกครั้งเพื่อร่วมกันซ้อมเพลงใหม่ๆ ก่อนออกตระเวนไปแสดงตามสถานที่ต่างๆ ทั่วประเทศ ใช้ชีวิตอยู่กับรถบรรทุก รถบัสเกือบเจ็ดเดือน

ผมพบกับชายวัยกลางคนที่ใครๆ ในวงเรียกขานว่า “พ่อหลอด” หัวหน้าวงดนตรีเสียงอีสาน ผู้ที่นำความคิดเชิงสร้างสรรค์มาบริหารวงดนตรีเสียงอีสานให้ประสบความสำเร็จ





รถบรรทุกสองคันที่มีระบบไฮดรอลิก ระบบกลไก เมื่อ
จอดเคียงข้างกันสามารถแปลงเป็นเวทีการแสดงขนาดใหญ่ได้โดยใช้แรงงานคนไม่กี่คนและใช้เวลาเพียงไม่นาน
เวทีการแสดงที่แข็งแรงมั่นคงก็เสร็จสิ้น





อย่างสูง มีเพียงแต่จัดการดูแลสมาชิกในวงนับร้อยๆ คนที่แบ่งออกเป็นแผนกต่างๆ สารพัด พอหมดยังเป็นผู้ที่ออกแบบดัดแปลงรถบรรทุกนำมาทำเป็นเวทีเคลื่อนที่ซึ่งใช้เวลาในการประกอบไม่ถึงชั่วโมงก็เสร็จสิ้น พอหมดแล้วให้ฟังว่า ได้เดินทางไปท่องเที่ยวที่ประเทศเนเธอร์แลนด์ และมีโอกาสได้ไปดูการแสดงดนตรีที่นั่น เห็นรถบรรทุกของฝรั่งเศสสามารถแปลงจากรถขนส่งให้กลายเป็นเวทีการแสดงในช่วงเวลาหนึ่ง เป็นอะไรที่เหมาะกับวงเสียงอิสานมาก จากแต่เดิมที่ต้องใช้คนจำนวนมากค่อยๆ ประกอบเวทีเคลื่อนที่ที่ต้องรื้อเข้าหรือออกเสียเวลาเกือบครึ่งวัน เมื่อเดินทางกลับเมืองไทยจึงเดินทางไปยังอุตรดิตถ์จังหวัดราชบุรีซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการดัดแปลงต่อเติมรถบัสและรถบรรทุกอธิบายแนวความคิดให้ฟัง จากนั้นไม่นานนักวงดนตรีเสียงอิสานก็ได้รับรถบรรทุกสองคันที่มีระบบไฮดรอลิก ระบบกลไก เมื่อจอดเคียงข้างกันสามารถแปลงเป็นเวทีการแสดงขนาดใหญ่ได้โดยใช้แรงงานคนไม่กี่คนและใช้เวลาเพียงไม่นานเวทีการแสดงที่แข็งแรงมั่นคงก็เสร็จสิ้น

รถบรรทุกของวงทั้งหมดเป็นรถ Hino แต่ละคันมีหน้าที่แตกต่างกันไป บางคันใช้ขนอุปกรณ์บนเวที บางคันใช้ขนเสื้อผ้า บางคันเป็น

รถปั่นไฟ ทั้งหมดรวมกันแล้วเป็นกองคาราวานรถบรรทุกขนาดใหญ่ที่แบ่งแยกหน้าที่กันอย่างชัดเจน

รถบรรทุกถูกสร้างมาเพื่อรับมอบหมายหน้าที่สำคัญ นั่นคือการขนส่ง และทุกคันที่ถูกลูกค้าซื้อไปต่างถูกนำไปใช้ทำหน้าที่ขนส่ง แต่ก็มีไม่น้อยที่รถบรรทุกเป็นได้มากกว่าการทำหน้าที่บรรทุกขนส่ง เจกเซนที่รถบรรทุกของคาราวานวงดนตรีเสียงอิสานได้แสดงให้เห็น

หลังจากที่เปิดด้านหลังออก ไฮดรอลิกยกท้ายรถขึ้น พื้นเวทีถูกกางออก เมื่อพื้นเวทีถูกตั้งขึ้นอย่างมั่นคงโดยใช้เวลาเพียงไม่นาน ต่อจากนี้เป็นเรื่องของแรงงานคนเข้ามาทำส่วนที่เหลืออีกนิดหน่อยเวทีก็เสร็จสิ้น ได้เวทีถูกปรับให้เป็นห้องแต่งตัวของบรรดานักเต้นทั้งหลายที่กำลังจัดแจงข้าวของให้เข้าที่ เพราะในค่ำคืนนี้การแสดงจะเปิดให้ผู้คนเข้ามาชม หลังจากเวทีเสร็จสิ้น ก็เป็นหน้าที่ของทีมไฟ ทีมเครื่องเสียง

ผมเดินไปดูรถบรรทุกคันอื่นๆ ติดกับเวทีจอดไว้ด้วยรถอีกคันหนึ่งที่ถูกลดแปลงเป็นห้องควบคุมแสงเสียง ทำयरถกลายเป็นห้องควบคุมอย่างดี ด้านข้างเปิดออกเป็นหน้าต่าง มองไปเห็นเวทีทั้งหมด รถอีกคันหนึ่งถอยไปจอดห่าง



รถบรรทุกทั้งหมดเป็นรถ Hino แต่ละคัน
มีหน้าที่แตกต่างกันไป บางคันใช้ขนอุปกรณ์
บนเวที บางคันใช้ขนเสื่อผ้า บางคันเป็น
รถปั่นไฟ เป็นห้องควบคุม



จากเวทีการแสดง เมื่อเปิดทั้งสองด้านของส่วนบรรทุก
ด้านหลังออก เราจึงเห็นเครื่องให้กำเนิดพลังงานไฟฟ้า
ขนาดใหญ่ติดตั้งไว้ด้านหลัง มันสามารถให้กำลังไฟหล่อ
เลี้ยงบนเวทีที่มีหลอดไฟจำนวนมากรวมทั้งเครื่องเสียง
ต่างๆ ได้อย่างสบาย รถหลายคันเมื่อขนบรรดาอุปกรณ์ที่
ใช้ในการแสดงต่างๆ ลงหมดแล้ว ด้านหลังกลายเป็นห้อง
ว่างๆ ซึ่งถูกใช้เป็นห้องพักผ่อน ห้องแต่งตัว สมาชิกบาง
ส่วนของวงกำลังจัดเตรียมอาหารอยู่ พวกเขาออกปาก
ชวนผมให้ปีนขึ้นไปดูข้างใน

รถบรรทุกในมิติที่เราพบเห็นทั่วไปบนท้องถนน คือ
การขนส่งสินค้าหลากหลาย สำหรับวงดนตรีเสียงอีสาน
รถบรรทุกเป็นส่วนหนึ่งของวงที่มีอาจขาดได้ พอหลอด
หัวหน้าวงเล่าให้ฟังว่า อาทิตย์ก่อนหน้าที่จะเจอกับผม
รถบรรทุกคันหนึ่งของวงไปตกข้างทาง เดือดร้อนต้อง
ไปเช่ามาคันหนึ่งเพื่อทดแทน จำนวนรถบรรทุก HINO
26 คันสำหรับวงดนตรีวงหนึ่งนับว่าไม่ธรรมดาเลยทีเดียว
เป็น 26 คันที่ขนส่งอุปกรณ์จำนวนมาก ผู้คนเดินทางเกือบ
เจ็ดเดือนในหนึ่งปีไปเกือบทั่วประเทศไทย เป็นอีกมิติหนึ่ง
ของการขนส่งและเป็นอีกมิติหนึ่งของรถบรรทุก



Martin Lundstedt

กรรมการผู้จัดการแห่ง Scania

ประสิทธิภาพคือกุญแจสู่การเจริญเติบโตของเอเชีย

Interview By : Stefan Pertz

Translate By : Tanakanya Changchaitum

เอเชียตะวันออกเฉียงใต้จะยังคงสถานะของตลาดที่มีความสำคัญต่อไป ตลาดเหล่านี้กำลังก้าวเข้าสู่ในช่วงที่ทุกคนต้องให้ความสำคัญในเรื่องของประสิทธิภาพ ตลาดที่ว่านี้รวมถึงจีนด้วย แม้ว่าจีนเองนั้นได้ผ่านช่วงเวลาของการเติบโตอย่างเรียบง่ายไปแล้ว เพราะไม่ว่าจะอย่างไร ตลาดก็ยังคงเติบโตต่อไป

Martin Lundstedt

ตามหมายกำหนดการเดิม Martin Lundstedt กรรมการผู้จัดการแห่ง Scania จะเดินทางมาเยือน Scania ประเทศไทย แต่เนื่องด้วยสถานการณ์ทางด้านการเมืองในกรุงเทพฯ ทำให้หมายการเดินทางเปลี่ยนแปลงไปยังมาเลเซีย แม้จะอยู่ห่างจากกำหนดการมากมาย แต่ก็ยังแบ่งเวลาเพื่อหนึ่งพุดคุยกับ Stefan Pertz แห่ง Asian Trucker ถึงมุมมองและวิสัยทัศน์ต่อสิ่งที่เขาเห็นว่าจะนำมาซึ่งการเจริญเติบโตของตลาดที่จะส่งผลกระทบต่อ Scania

AT: จุดมุ่งหมายของการมาเยือนภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ของคุณในครั้งนี้คืออะไรครับ

ML: เราอยากจะใกล้ชิดกับลูกค้าของเรามากขึ้นทั้งในระดับโลกและท้องถิ่น ฝ่ายบริหารของเราเดินทางไปตามภูมิภาคที่เป็นตลาดสำคัญๆ เป็นปกติอยู่แล้ว โดยครั้งนี้เราเดินทางไปจีน มันมีตลาดที่เราสามารถจะเติบโตขึ้นได้ในหลายๆ ส่วน แล้วเราก็ได้พบเจอพุดคุยกับลูกค้าเพื่อที่จะได้พุดคุยถึงก้าวต่อไป สำหรับประเทศไทยและมาเลเซีย เรามีตลาดที่แข็งแกร่งมากในส่วนของรถบรรทุกและรถโค้ช และเราเองอยากจะขยายยอดขายรถบรรทุกด้วยเช่นกัน เพราะทั้งสองประเทศเองก็มีศักยภาพที่สูงมาก มีความเป็นไปได้ในการจะพัฒนาเสมอ อย่างไรก็ตาม เราเองก็มีตัวเลขที่จะพิสูจน์ว่าเรากำลังเดินไปในทิศทางที่ถูกต้องแล้ว

AT: ตอนนี้คุณเองได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของ Volkswagen Group ไปแล้ว นี่แปลว่า Scania กำลังจะสูญเสียความเป็นสวีเดนไปหรือเปล่า

ML: Volkswagen เป็นเจ้าของหลักของ Scania มาตั้งแต่ปี 2000 แต่เราก็มีหุ้นอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ เพราะฉะนั้นแล้วก็ถือว่าเรามีเจ้าของในฐานะที่กว้างอยู่เหมือนกัน ตลอดเวลา 14 ปีที่ผ่านมา Volkswagen ทำหน้าที่เป็นเจ้าของแบรนด์ได้อย่างยอดเยี่ยมและมีความรับผิดชอบดียิ่ง เพราะวัฒนธรรมและหัวใจหลักของความเป็นแบรนด์ของ Scania ยังคงถูกรักษาเอาไว้อย่างดี พวกเขามีความกระตือรือร้นมากในการที่จะคงไว้ซึ่งวัฒนธรรมของแบรนด์ ในขณะเดียวกันเราก็ไม่เคยให้ความสำคัญกับ R&D และการขยายธุรกิจขนาดนี้มาก่อน ซึ่งในทางกลับกันผมเองก็เห็นโอกาสดีๆ มากมาย เพราะการที่เราได้เป็นส่วนหนึ่งกับกลุ่มทุนขนาดใหญ่เช่นนี้ มันช่วยพยุงยั้งความเป็นไปได้ใหม่ๆ ผ่านการศึกษาวิจัยที่เราทำร่วมกัน แบ่งปันกัน รวมไปถึงแนวทางแบบ platform-based approach และการแบ่งปันข้อมูลความรู้ต่างๆ

AT: อะไรคือผลกระทบในทางบวกที่มันมีต่อธุรกิจของคุณบ้าง

ML: อย่างที่บอกไปก็คือ การแบ่งปันแหล่งความรู้ซึ่งถือว่าเป็นข้อได้เปรียบอย่างมาก การได้เข้าไปมีส่วนแบ่งปันองค์ความรู้ในความชำนาญเฉพาะด้านก็เป็นอีกเรื่องหนึ่ง ส่วนใหญ่แล้วผลในเชิงบวกจะเห็นได้ชัดในส่วนการทำงานเบื้องหลังมากกว่าการทำงานเบื้องหน้าที่คนส่วนใหญ่ได้เห็นกัน ส่วนแง่มุมในเรื่องของการขายก็ยังเป็นส่วนหนึ่งของแบรนด์ที่เรายังคงต้องพึ่งพา resource ของตัวเองอยู่

ในฐานะของบริษัทแบบ B2B แ่งมุมของการสร้างความสัมพันธ์เป็นเรื่องที่สำคัญมาก เวลาที่เราเจอลูกค้ามันก็เหมือนกับการที่เราได้รวบรวมผลตอบรับและความคิดเห็นสำคัญๆ กลับมาไว้ที่ตัวเราเอง ผลตอบรับดังกล่าวจะยังถูกนำกลับไปใช้ให้เป็นประโยชน์ต่อแบรนด์อื่นๆ ที่อยู่กลุ่มบริษัทเดียวกัน ซึ่งการทำแบบนั้นก็เป็นการสร้างคุณประโยชน์อย่างหนึ่งเหมือนกัน แล้วความไหลลื่นก็จะเกิดขึ้นในทั้งสองทิศทาง

AT: เราจะได้เห็นการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นระหว่าง Scania และแบรนด์อื่นๆ ของ VW หรือไม่ โดยเฉพาะแบรนด์ที่ขายสินค้ารถบรรทุกเหมือนกัน

ML: ไม่ว่าอย่างไรการแข่งขันมันก็สูงอยู่แล้ว ซึ่งถ้าหากเราพูดกันในแง่ นั้นแล้ว มันก็ไม่สำคัญว่าคุณจะแข่งกับใคร ยกตัวอย่างเช่น เราเองก็มีความสัมพันธ์ที่ดีกับแบรนด์รถบรรทุกเยอรมันอื่นๆ ในกลุ่มด้วยเช่นกัน แต่ในขณะที่เดียวกันเราก็ต้องแข่งขันกับเขาด้วยเหมือนกัน เรายังต้องแข่งขันกับแบรนด์เกาหลีและญี่ปุ่นด้วย คือลูกค้าในปัจจุบันมีทางเลือกเพิ่มมากขึ้น แล้วอะไร? มันก็คงไม่ง่ายขึ้นอย่างแน่นอน เพราะฉะนั้นแล้ว มันไม่สำคัญอีกต่อไปว่าแบรนด์ที่คุณต้องแข่งด้วยมีใครเป็นเจ้าของ

AT: ที่ Autostadt มีเพียง pavillion เดียวเท่านั้นที่แสดงสินค้า ยานยนต์ทั้งหมดของ Volkswagen ซึ่งถ้าคำนึงถึงความสำคัญของสินค้ารถบรรทุกต่อกลุ่มบริษัทและเศรษฐกิจโลกโดยรวมแล้วนั้น คุณว่ารถบรรทุก คนขับ และอุตสาหกรรมโดยรวมถูกให้ความสำคัญอย่างที่มีนัยจะเป็นหรือเปล่าครับ

ML: Autostadt เป็นเพียงส่วนหนึ่งเท่านั้นที่เราจะนำมาตัดสินใจได้ เพราะแต่เดิมแล้ว Volkswagen เป็นที่รู้จักในฐานะผู้ผลิตยานยนต์สาธารณะทั่วไปที่รับส่งคน ส่วนการแตกยอดเพิ่มเติมของ pavillion ยานยนต์เชิงพาณิชย์ก็สามารถถูกมองว่าเป็นอีกหนึ่งก้าวสำคัญไปสู่ทิศทางที่ถูกต้อง



ในมุมมองของเรา คนขับรถบรรทุกก็ถือฤกษ์สำคัญในธุรกิจขนส่ง พวกเขาไม่ได้เป็นแค่คนขับรถ หากแต่ยังทำหน้าที่เป็นตัวแทนของแบรนด์ให้กับนายจ้างของพวกเขา ความปลอดภัยบนท้องถนนยังเป็นอีกหนึ่งแง่มุมที่เรายังต้องพัฒนาควบคู่ไปกับคนขับรถเพื่อเปลี่ยนการรับรู้ของสาธารณะ ผมเห็นด้วยว่ายังมีอะไรให้เรากำอีกมาก แต่เราก็ต้องค่อยๆ เดินไปทีละก้าว

Martin Lundstedt



ถ้าคุณเป็นลูกค้าที่ต้องการซื้อยานยนต์เชิงพาณิชย์แล้วคุณมาที่สำนักงานใหญ่ของเรา หรือมาเยี่ยมชม Autostadt สิ่งที่คุณจะได้เห็นคือมรดกและประวัติศาสตร์ ซึ่งผมคิดว่าเป็นสิ่งที่ยอดเยี่ยมมากนะ ในหลายๆ กรณีสถานการณ์โดยทั่วไปคือคนขับรถบรรทุกควรจะได้รับการดูแลและสวัสดิการที่ดีกว่านี้ และมันก็เป็นหน้าที่ของพวกเราทุกคน ทั้งสื่อ ผู้ทำการขนส่งและผลิตรถบรรทุกทั้งหลายจะต้องให้ความสำคัญกับตัวอย่างที่ดีๆ ในอุตสาหกรรม คือทำไมเราไม่เปลี่ยนทิศทางกันล่ะ? แทนที่เราจะมานั่งพูดเรื่องผลกระทบเชิงลบของการขนส่ง ทำไมเราไม่แสดงให้เห็นแง่มุมที่ดีและความสำเร็จแทนล่ะ? โดยธรรมชาติแล้วมนุษย์เรามีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกับเครื่องยนต์มาโดยตลอด แล้วก็เป็นความสัมพันธ์นี้แหละที่เราจำเป็นต้องพัฒนาความคิดกันต่อไป และฟังความสนใจว่าบุคคลที่เป็นผู้ขับซึ่งจะสร้างความแตกต่างให้กับชีวิตประจำวันของผู้รับผลประโยชน์ทุกคนได้อย่างไร

ในมุมมองของเราแล้วนั้น คนขับรถบรรทุกคือกุญแจสำคัญในธุรกิจขนส่ง พวกเราไม่ได้เป็นแค่คนขับรถ หากแต่ยังทำหน้าที่เป็นตัวแทนของแบรนด์ให้กับนายจ้างของพวกเขา ความปลอดภัยบนท้องถนนยังเป็นอีกหนึ่งแง่มุมที่เราจะต้องพัฒนาควบคู่ไปกับคนขับรถเพื่อเปลี่ยนการรับรู้ของสาธารณะ ให้ผมเห็นด้วยว่ายังมีอะไรให้เราทำอีกมาก แต่เราก็ต้องค่อยๆ เดินไปที่ละก้าว

AT: Mercedes ทุ่มเงินลงทุนกว่า 300 ล้านบาทในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ UD เองก็เพิ่งเปิดตัว Quester ที่ถูกออกแบบมาเพื่อรองรับตลาดใหม่ที่กำลังเกิดขึ้นโดยเฉพาะ ส่วนกลุ่ม Volvo เองก็กำลังจะรุกหน้าในหลายเรื่อง แล้ว Scania เองมีแผนยังไฉ่สำหรับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้บ้างครับ

ML: เอเชียตะวันออกเฉียงใต้จะยังคงสถานะของตลาดที่มีความสำคัญต่อไป ตลาดเหล่านี้กำลังก้าวเข้าสู่ในช่วงที่ทุกคนต้องให้ความสำคัญในเรื่องของประสิทธิภาพ ตลาดที่วุ่นวายถึงเงินเองซึ่งได้ผ่านช่วงเวลาของการเติบโตอย่างเรียบง่ายไปแล้ว เพราะไม่ว่าจะอย่างไร ตลาดก็จะต้องเติบโตต่อไป สิ่งที่เรามองเห็นก็คือ ความสำคัญในเรื่องของการเสริมสร้างประสิทธิภาพของการขนส่ง เรากำลังพัฒนาเรื่องนี้ร่วมกับลูกค้าของเราด้วยเหมือนกัน ที่ Scania เรามองเห็นว่าลูกค้ากำลังเรียกร้องให้เราให้บริการที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพในการขนส่งและดำเนินการต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เรามีความเข้มแข็งอย่างมากในส่วนของการขนส่งและการใช้งานพิเศษต่างๆ แล้วตอนนี้เรากำลังทำงานกันอย่างแข็งขันเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริการเหล่านี้ให้ดียิ่งขึ้น ที่น่าสนใจก็คือองค์ประกอบตลาดแต่ละแห่งก็มีความแตกต่างกันไป

ช่วงเวลาในการให้บริการ ความคงทนแข็งแรง และการสร้างกำไร คือกุญแจสำคัญ เรากำลังทุ่มการลงทุนไปกับเครือข่ายการบริการเพราะมันเป็นกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จ เรายังต้องสร้างและพัฒนา portfolio สินค้าของเราให้สามารถสนองความต้องการของลูกค้าได้จริงๆ ยิ่งไปกว่านั้น เรากำลังขยายความสามารถในการผลิตเพื่อที่เราจะได้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทั่วถึง การมีความหลากหลายของสินค้าที่เหมาะสมและการบริหารจัดการ Lead time ที่มีประสิทธิภาพคือสิ่งที่เราให้ความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ

AT: ตอนนี้ผู้ผลิตรถบรรทุกทุกรายก็ล้วนแต่กำลังพูดคุยถกเถียงถึงประเด็นการประหยัดเชื้อเพลิงด้วยกันทั้งนั้น มันมีหนทางอื่นๆ ในการโปรโมทผลิตภัณฑ์ยานยนต์ของคุณอีกบ้างไหมครับ

ML: มีครับ ตอนนี้เรากำลังพูดถึงเรื่องของ 'Total operating cost' ซึ่งก็คือต้นทุนในการดำเนินงานทั้งหมด คือโดยธรรมชาติแล้ว การประหยัดพลังงานก็จัดว่าเป็นส่วนหนึ่งของ Total operating cost นะครับ เพราะถ้าคุณพูดถึงการประหยัดพลังงาน คุณก็ต้องพูดถึงเรื่อง co2 และมันก็มาพร้อมกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน Scania เองก็กำลังมีการพูดคุยกันถึงเรื่องช่วงเวลาในการให้บริการและความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ของเรา ซึ่งโดยอ้อมแล้วมันก็คือการพูดถึงค่าใช้จ่ายที่ลูกค้าจะต้องจ่ายนั้นแหละครับ ยกตัวอย่างเช่น ถ้าคุณเป็นผู้ขนส่งสินค้าแล้วคุณมีวันทำงาน 220 วัน ส่วนต่างแค่เพียง 2% นี่ก็จัดว่าเยอะมากเลยนะครับ เพราะฉะนั้นถ้าคุณสามารถยืดเวลารอบการเข้าตรวจสภาพหรือสามารถลดระยะเวลาการซ่อมบำรุงให้รวดเร็วขึ้นได้ คุณก็สามารถสร้างความแตกต่างในการทำกำไรได้มากถึง 20% เลย

เพราะเหตุนี้เองเราจึงต้องให้ความสำคัญกับคนขับ เพราะพวกเขามีอิทธิพลอย่างมากต่อการประหยัดพลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ และการดูแลซ่อมบำรุงยานยนต์ที่พวกเขาใช้ แง่มุมของทรัพยากรมนุษย์ก็เป็นเรื่องที่ไม่ควรมองข้ามจริงๆ อยู่ที่ว่าคุณอาจจะสามารถได้มาซึ่งเทคโนโลยีใหม่ล่าสุดหรือรถรุ่นใหม่ล่าสุด แต่ถ้าคนขับไม่สามารถใช้งานมันได้อย่างเต็มประสิทธิภาพแล้วละก็ มันก็เหมือนกับการเสียเปล่านั้นแหละครับ

AT: ในปัจจุบันรถบรรทุกได้รับการพัฒนาให้มีความปลอดภัยมากขึ้น รัฐบาลมีส่วนช่วยในการผลักดันเรื่องนี้แค่ไหนครับ

ML: มันก็ขึ้นอยู่กับประเทศแต่ละประเทศนะครับ หากพูดโดยรวมแล้ว โดยไม่ต้องไปมองเรื่องของการเมืองนะครับ สิ่งที่สามารถจะทำและควรจะทำได้ คือการส่งเสริมการเปลี่ยนยานยนต์เมื่อถึงเวลา คำถามก็คือเราจะสร้างวัฒนธรรมที่เจ้าของยานยนต์เหล่านี้จะปรับปรุง บำรุงรักษารถบรรทุกอย่างสม่ำเสมอว่าเป็นได้อย่างไร





ตอนนี้เรามีระบบการรักษาความปลอดภัยทั้งแบบ active และ proactive ซึ่งถูกออกแบบมาเพื่อปรับปรุงในเรื่องของความปลอดภัย ประเด็นที่เราต้องจัดการตอนนี้ก็คือหาทางเอารถพวกนี้ลงไปวิ่งในถนนให้ได้

AT: ถ้าอย่างนั้นอุปสรรคปัญหาที่อุตสาหกรรมนี้จะต้องเจอในอนาคตคืออะไร

ML: ก็คงแทบจะทุกอย่างนั่นแหละครับ แต่จะมองว่าความท้าทายเป็นโอกาสดูก็ได้เหมือนกันนะ สิ่งที่เรามองเห็นก็คือโลกเราจะพัฒนาไปในทิศทางที่ทุกคนทุกอย่างอยู่ร่วมกันอย่างไรพร้อมแดนอย่างแท้จริง ทุกอย่างจะสามารถเชื่อมต่อกันได้ ก่อนหน้านั้นคุณอาจจะชดเชยผลลัพธ์ที่ไม่ดีในภูมิภาคหนึ่งถ้าหากว่าคุณประสบความสำเร็จในอีกภูมิภาคหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันเมื่อเราล้วนแต่เติบโตมาอย่างพึ่งพากันมากขึ้นและเชื่อมโยงกันมากขึ้น ทุกอย่างเปลี่ยนแปลงได้ง่ายกว่าเมื่อก่อน ซึ่งนั่นหมายความว่าเราต้องมีความยืดหยุ่นมากขึ้นในเรื่องของอะไหล่และการผลิต

ตอนนี้มันเป็นเรื่องของ การดึงเอาอำนาจในการเพิ่มผลทางการเงินออกมาจากการลงทุนที่เราทำไปให้ได้มากที่สุด ยกตัวอย่างเช่น เราทุ่มการลงทุนไปกับยานพาหนะและเครื่องยนต์ประหยัดพลังงานที่สามารถใช้ได้กับมาตรฐานการปล่อยพลังงานล่าสุด ซึ่งสิ่งนี้เราจะต้องหาทางให้ตลาดชดเชยการลงทุนดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ ยิ่งไปกว่านั้น เรายังจำเป็นต้องหาหนทางที่จะช่วยสนับสนุนการขนส่งด้วยรถบรรทุกไปพร้อมๆ กับการขนส่งในแบบอื่นๆ ในฐานะของผู้ผลิตรถบรรทุก เราเองก็ถือว่าเป็นองค์ประกอบที่จำเป็นต้องมีในห่วงโซ่อุปทานและทางออกของปัญหาของการขนส่ง สิ่งที่สำคัญมากๆ คือบทสนทนาแลกเปลี่ยนกับลูกค้าของเรา และลูกค้าของพวกเขาด้วยเช่นกัน เพื่อที่เราจะได้มีความเข้าใจในความต้องการของพวกเขาได้ดีกว่าเดิม และสามารถเสนอทางออกของปัญหาที่เหมาะสมให้กับพวกเขาได้ ลองดูพวกผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่เป็นตัวอย่างสิครับ ส่วนใหญ่แล้วพวกเขาไม่มีรถขนส่งของตัวเองหรอก แต่พวกเขามีความต้องการบริการในการขนส่งเยอะมาก ถ้าเราสามารถร่วมมือกับลูกค้าของเราได้ และพูดคุยถกเถียงกับพวกเขาถึงวิธีการในการหาหนทางที่เหมาะสมที่สุดในการหยิบยื่นทางออกในการขนส่งได้ พัฒนาการที่จะเกิดขึ้นกับผลิตภัณฑ์ของเรา ก็จะเป็นก้าวที่ยิ่งใหญ่มากทีเดียว ■

ไทยมุ่งนำตลาด ยานพาหนะลักซัสพิเศษ Specialized vehicles



(Specialized vehicles)

ประเทศไทยนับเป็นหนึ่งในประเทศที่มีความกระตือรือร้นที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในพัฒนาการประกอบยานยนต์หลากหลายรูปแบบที่ไม่เพียงเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของตลาดภายในประเทศเท่านั้น หากแต่เพื่อการส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาคเอเชีย อนุทวีปอินเดีย รวมถึงตะวันออกกลางแและแอฟริกา

แตกต่างกันกับประเทศอื่นๆ ในทวีปเอเชีย ที่ก่อนหน้านี้ ทศวรรษ 80 การจัดหาพาหนะลักษณะพิเศษต้องพึ่งพา การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ระบบ การซื้อขายที่ใช้กันมากที่สุด (ทั้งในอดีตและปัจจุบัน) คือผ่านการยื่นประมูลจากผู้ค้าทั้งในและนอกประเทศ ที่จัดขึ้นโดยหน่วยงานต่างๆ ทั้งในสายราชการพลเรือน ตำรวจ และทหาร

ระบบดังกล่าวต่างจากยุโรป อเมริกาและออสเตรเลีย ที่ผู้ดำเนินการเอกชนจากหลายภาคส่วน (รวมไปถึง สาธารณะ) จะมีมียานพาหนะลักษณะพิเศษเป็น ของตัวเอง ในประเทศเอเชียส่วนใหญ่ นั้น ระบบบริการ สาธารณะในท้องที่ต่างๆ มักจะมีหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ดำเนินการ ผู้ดำเนินงานเอกชนจะได้รับอนุญาตให้ ทำการประมูลในฐานะผู้รับเหมารายย่อยก็ต่อเมื่อ มีความต้องการจากภาครัฐ ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา เริ่มมีความนิยมในการทำให้บริการเหล่านี้เป็นเอกชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคส่วนงานด้านสาธารณสุข และสิ่งแวดล้อม

ในกรณีของไทย ก่อนหน้าช่วงต้นไปจนถึงกลางทศวรรษ 80 มีบริษัทเพียงไม่กี่บริษัทที่มีการร่วมทุนกับบริษัท เฉพาะทางจากต่างประเทศในการผลิตรถบดขยะและรถ บรรทุกน้ำมัน รวมไปถึงการร่วมทุนกับผู้ผลิตจากยุโรปที่มีชื่อเสียงในด้านการผลิตรถดับเพลิงและรถพ่วงลักษณะ พิเศษ หลังจากนั้นมา อุตสาหกรรมท้องถิ่นก็ได้เริ่ม พัฒนาและบูรณาการการนำเข้ายานพาหนะลักษณะ พิเศษจากต่างประเทศเข้ากับยานพาหนะลักษณะพิเศษ ที่ประกอบขึ้นภายในประเทศเอง

ความพยายามแรกมีความจำเป็นต้องพึ่งพาความสามารถในการสร้างนวัตกรรมของตนเอง รวมไปถึง ความสามารถในการลงทุนเพื่อจะได้มาซึ่งหนทาง แก้ปัญหาเชิงเทคนิคที่เหมาะสมที่สุด มีบริษัทเพียงไม่กี่บริษัทเท่านั้นที่ได้รับประโยชน์จากการแลกเปลี่ยน ความรู้และเทคโนโลยีจากการร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ ในหลายกรณีการร่วมทุนเป็นไปในเชิงของการรวบรวม

ชิ้นส่วนนำเข้าที่มีความจำเป็นต้องใช้ (ไฮดรอลิก เกียร์ บั้ม ครน แพลตฟอรม ฯลฯ) เพื่อนำมาประกอบขึ้นเป็น ยานพาหนะโดยใช้โครงรถบรรทุกที่ผลิตขึ้นภายใน ประเทศ ในขณะที่การดัดแปลงแบบรถจากต่างประเทศ ให้เหมาะสมกับการใช้งานภายในประเทศกลายเป็น ปัจจัยที่มีความสำคัญยิ่ง

เนื่องจากการนำเข้าชิ้นส่วนดังกล่าวนำมาซึ่งการโดน ปรับและเก็บภาษีอย่างหนักหน่วง ประกอบกับการเจริญ เติบโตอย่างต่อเนื่องของผู้ผลิตภายในประเทศเอง อัตรา การนำเข้ายานพาหนะที่ประกอบเสร็จแล้วทั้งคันจึง ลดลงอย่างมาก และเปลี่ยนแนวโน้มไปเป็นการนำเข้า เฉพาะชิ้นส่วนที่มีความสำคัญเท่านั้น สถานการณ์ ดังกล่าวกลายมาเป็นสิ่งที่นิยมปฏิบัติในเอเชียในช่วง หลายปีที่ผ่านมา ในบางกรณี ผู้ผลิตรถบรรทุกจะทำการ นำเข้า superstructure แบบพิเศษเพื่อนำมาติดตั้ง ลงบนโครงสร้างรถบรรทุกที่ประกอบภายในประเทศ

ในหลายกรณีรัฐบาลแห่งราชอาณาจักรไทยได้ทำ ข้อตกลงและทำสัญญากับรัฐบาลประเทศคู่ค้าเพื่อช่วย ให้การดำเนินการทางเศรษฐกิจเกิดขึ้นได้อย่างราบรื่น มี ข้อตกลงกับธนาคารที่มีเป้าหมายในการส่งเสริมการ ลงทุนโดยให้การสนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศ ผ่านอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำมากสำหรับการสั่งซื้อ ยานพาหนะลักษณะพิเศษในปริมาณมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งยานพาหนะฉุกเฉินและยานพาหนะทหาร ด้วย เหตุนี้เอง จึงเป็นเรื่องธรรมดาที่จะได้เห็นยานพาหนะ ลักษณะพิเศษวิ่งอยู่ตามท้องถนนในเมืองสำคัญๆ ของ ไทย

นอกเหนือไปจากกรณีดังกล่าวมาแล้วนั้น ปริมาณยาน พาหนะลักษณะพิเศษที่สามารถพบเห็นบนถนนในชีวิต ประจำวันในประเทศไทยนั้นยังเป็นยานพาหนะลักษณะ พิเศษที่ถูกผลิตขึ้นภายในประเทศทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นรถ บดขยะ รถบรรทุกน้ำ รถพ่วง รถขนปูนซีเมนต์ รถ ดับเพลิง รถขนน้ำมัน แก๊ส และอื่นๆ อีกมากมาย

ประเทศไทยถูกจัดเป็นผู้เล่นสำคัญในอุตสาหกรรมยานยนต์ที่ส่วนประกอบรถบรรทุกและรถยนต์จำนวนมากถูกผลิตและส่งออกไปทั่วโลกให้กับทั้งผู้ผลิตรถอเมริกัน ญี่ปุ่น และอื่นๆ บริษัทผู้ผลิตรถบรรทุกญี่ปุ่นอย่าง Hino, Mitsubishi, Isuzu และ Nissan ล้วนมีโรงงานประกอบอยู่ในประเทศไทย



เกี่ยวกับผู้เขียน
Giovanni Siano เป็นที่ปรึกษาอิสระและตัวแทนให้กับผู้ผลิตชิ้นส่วนลักษณะพิเศษจากยุโรป (เกียร์ power take off ไฮดรอลิก ชิ้นส่วนรถบรรทุก ฯลฯ) เขาใช้ชีวิตและทำงานอยู่ในเอเชียมาตั้งแต่ปี 1987 และร่วมงานกับผู้ผลิตตัวถังรถบรรทุกลักษณะพิเศษในภูมิภาคนี้มาตั้งแต่ปี 1992

จำนวนผู้ประกอบการยานพาหนะลักษณะพิเศษสามารถรองรับความต้องการจากผู้ใช้งานในประเทศได้เป็นอย่างดี และในบางกรณียังมีความสามารถในการผลิตเพื่อส่งออกอีกด้วย บริษัทที่กลายเป็นหลักไมล์สำคัญของความสำเร็จของไทยในอุตสาหกรรมนี้ก็มีทั้ง Chase Enterprise (ยานพาหนะลูกเงินและกู้ภัย) Cosmo Trucks (บริษัทผู้ผลิตยานพาหนะลักษณะพิเศษหลากหลายรูปแบบ) CTV-Dollasien (รถบรรทุกเพื่อใช้ในการขนส่งภายในสนามบินและหน่วยงานอื่นๆ) Panus Trialers (รถพ่วงรถขนรถยนต์ รถบรรทุกของเหลว) Sammitr Motors (ผู้ผลิตรถแพลตฟอร์มที่ใช้ในการขนขยะจากการก่อสร้าง รถบรรทุกของเหลว รถบดอัดดิน) บริษัทเหล่านี้ล้วนมีประวัติในการรับมือการผลิตปริมาณมากทั้งสิ้น แต่ถึงกระนั้นไทยก็ยังมีบริษัทขนาดกลางและเล็กที่รองรับออเดอร์ขนาดกลาง รวมถึงการซ่อมและผลิตสินค้าตามความต้องการของผู้ซื้อ ในขณะที่การทำงานร่วมกันระหว่างบริษัทขนาดเล็กและใหญ่ก็เกิดขึ้นอยู่เรื่อยๆ

ยิ่งไปกว่านั้นประเทศไทยยังถูกจัดว่าเป็นผู้เล่นสำคัญในอุตสาหกรรมยานยนต์ ที่ซึ่งส่วนประกอบรถบรรทุกและรถยนต์จำนวนมากถูกผลิตและส่งออกไปทั่วโลกให้กับทั้งผู้ผลิตรถอเมริกัน ญี่ปุ่น และอื่นๆ บริษัทผลิตรถบรรทุกญี่ปุ่นอย่าง Hino, Mitsubishi, Isuzu และ Nissan ล้วนมีโรงงานประกอบอยู่ในประเทศไทย ในขณะที่ Volvo และ Scania ก็ยังมีการส่งประกอบรถหลายรุ่น ส่งผลให้ไทยมีโครงสร้างรถยนต์ให้เลือกหลากหลายกว่าประเทศเพื่อนบ้านอันทำให้ผู้ประกอบการขึ้นส่วนภายในประเทศได้เปรียบกว่าคู่แข่งในภูมิภาคอย่างน้อยก็ในประเภทของรถยนต์พวงมาลัยขวา

ตลาดของประเทศไทยยังคงมีความจงรักภักดีต่อแบรนด์ญี่ปุ่น 4 แบรินต์ใหญ่ รวมไปถึงรถยนต์ยี่ห้ออื่นๆ อย่างไรก็ดีไม่นานมานี้ ยี่ห้อรถบรรทุกผลิตในจีนได้เริ่มเข้ามามีส่วนแบ่งในตลาด ซึ่งแม้จะยังเป็นในสัดส่วนที่น้อยอยู่เมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน แต่ก็กำลังเพิ่มจำนวนขึ้นเรื่อยๆ แนวโน้มดังกล่าวนับเป็นเรื่องที่หลีกเลี่ยงได้ยาก เนื่องด้วยตอนนี้โครงสร้างรถบรรทุกผลิตจากจีนกำลังก้าวขึ้นสู่อันดับต้นๆ ของโลกในฐานะ

ผู้ผลิตยานพาหนะขนาดใหญ่เพื่อการค้านานาชาติอเมริกาและยุโรปไปได้สำเร็จในปี 2010 ด้วยปริมาณการผลิตทั่วโลกที่มากกว่าถึง 30%

ผู้ประกอบการขึ้นส่วนภายในประเทศมีความจำเป็นอย่างมากที่จะสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่องานส่วนใหญ่เป็นการประมูลที่จัดโดยภาครัฐ และโดยมากแล้วผู้ที่ให้ราคาต่ำสุดมักเป็นผู้ชนะด้วยเหตุนี้เองมันจึงเป็นเรื่องสำคัญมากที่จะรักษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณภาพและราคา เนื่องจากข้อเสียและความไว้วางใจนับว่าเป็นประเด็นที่สำคัญมากสำหรับประเทศไทย ประเด็นดังกล่าวเป็นจุดสำคัญที่มีส่วนกำหนดว่าบริษัทไหนจะทำหน้าที่ได้ดีกว่าบริษัทอื่นๆ และได้รับความไว้วางใจในคุณภาพและความน่าเชื่อถือในระยะยาว

การเข้ามาของโครงสร้างรถบรรทุก รวมไปถึงการนำเข้ายานพาหนะลักษณะพิเศษประกอบเสร็จจากจีน นับว่าเป็นความน่ากังวลอย่างยิ่งต่อผู้ผลิตภายในประเทศ นั้นเพราะในปัจจุบัน จำนวนของรถกวาดถนนจากจีนก็ถูกสั่งซื้อและนำเข้ามาใช้ภายในประเทศแล้วไม่น้อย เพราะแม้จะยังมีความสงสัยในเรื่องของคุณภาพ แต่ราคาที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับผู้ผลิตรายอื่นๆ ก็ยังเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจได้เสมอ ในขณะที่หลายประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ก็ได้นำเข้ารถบรรทุกและรถพ่วงลักษณะพิเศษจากจีนมาใช้เป็นจำนวนมากแล้วเช่นกัน

นวัตกรรมทางวิศวกรรมและการใช้ชิ้นส่วนประกอบและวัสดุนำเข้าคุณภาพดีเมื่อกำลังการผลิตภายในประเทศไม่สามารถรองรับความต้องการของตลาดได้อย่างพอเพียง เมื่อถูกประกอบเข้ากับกระบวนการและวิธีการผลิตที่ทันสมัยย่อมเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อชัยชนะในที่สุด แรงงานราคาถูกไม่ใช่ปัจจัยหลักอีกต่อไปสำหรับการออกรถบรรทุกทางไกลแล้วแวดลอมที่มีการแข่งขันสูง ล้อมรอบไปด้วยผู้เล่นหน้าใหม่ๆ ที่ปรากฏตัวขึ้นและกะตือรือร้นที่จะเข้ามาเป็นหนึ่งในผู้แข่งขันและเติบโตในธุรกิจนี้ต่อไป

ข้อมูลเชิงลึกเปิดเสรี Logistics รับ AEC

ใน www.thai-aec.com องค์ความรู้ประชาคมอาเซียน มีบทความหลายบทความที่เกี่ยวข้องกับเรื่องราวของการขนส่งไทยกับอาเซียนที่น่าสนใจมากมาย วันนี้เรานำบทความของ **อภิรดี ตันตราภรณ์** ประธานบริหารสถาบันนานาชาติเพื่อเอเชีย-แปซิฟิกศึกษา มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ที่วิเคราะห์เรื่องราวของ Logistics ไทย กับ AEC ได้อย่างน่าสนใจมาฝากเพื่อเป็นข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการทางด้าน Logistics เพราะข้อมูลเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยวางกลยุทธ์และรับมือกับความเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้

การเปิดเสรีโลจิสติกส์ ภายใต้กรอบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC เริ่มถูกกล่าวถึงมากขึ้นเรื่อยๆ ในช่วงหลายปีมานี้ เหตุผลสำคัญข้อหนึ่งที่ทำให้เกิดความตื่นตัวในเรื่องดังกล่าวก็ด้วยความเป็นห่วงว่าธุรกิจไทยจะเสียเปรียบในแง่ของการแข่งขัน เพราะทุกวันนี้ต้นทุนโลจิสติกส์ของไทยค่อนข้างสูง เมื่อปี 2554 ที่ผ่านมา ไทยวางเป้าหมายในการลดต้นทุนโลจิสติกส์ให้เหลือ 16% ต่ออัตราการเติบโตของเศรษฐกิจประเทศ (จีดีพี) แต่ปัจจุบันก็ยังไม่ประสบผลสำเร็จ ต้นทุนโลจิสติกส์ของไทยยังอยู่ที่ 18.6% เมื่อหันไปดูต้นทุนโลจิสติกส์ของชาติอื่นๆ อาทิ ชาติในอาเซียนด้วยกันอย่างประเทศมาเลเซียต้นทุนโลจิสติกส์อยู่ที่ 13% สิงคโปร์ 7% ถัดออกไปในภูมิภาคเอเชีย อินเดียอยู่ที่ 13% ญี่ปุ่น 10.5% ขณะที่กลุ่มประเทศในแถบยุโรปเฉลี่ยอยู่ที่ 11% และสหรัฐอยู่ที่ 9.5% ยิ่งไปกว่านั้นผู้ประกอบการในธุรกิจโลจิสติกส์ของไทยกว่า 70% เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก หรือเอสเอ็มอีเลยกลายเป็นเป้าใหญ่ที่หลายฝ่ายมองว่าเป็นจุดอ่อนหากเปิดเสรี 100% ปลดปล่อยทุนต่างชาติเข้ามาลงทุนในไทย ภายใต้กรอบ AEC ในปี 2558 เอสเอ็มอีก็ยาก

จะอยู่รอด ในความเป็นจริงสถานการณ์ไม่ได้น่ากลัวถึงขั้นนั้น ทุกวันนี้ถึงผู้ประกอบการโลจิสติกส์ของไทยส่วนใหญ่จะเป็นเอสเอ็มอีมี ต่างดาวเพียง 30% แต่ถ้าดูทุนจดทะเบียนรวมก็จะพบว่า ทุนของกลุ่มต่างดาวคิดเป็นสัดส่วนถึง 52% ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด แต่กลุ่มเอสเอ็มอีก็ยังสามารถอยู่ได้

นอกจากนี้ การเปิดเสรีโลจิสติกส์ของไทยก็จำกัดทุนต่างชาติเข้ามาถือหุ้นได้ไม่เกิน 70% ซึ่งเริ่มในปี 2556 และยังไม่ได้มีการเจรจาจะขยายการถือหุ้นให้มากกว่านี้ โดยปัจจุบันในอาเซียนของเรา มีเพียงสิงคโปร์ เวียดนาม และกัมพูชา ที่เปิดรับทุนต่างชาติเข้ามาในกิจการโลจิสติกส์ 100% ดังนั้นถ้าอนาคตไทยจะเดินรอยตาม 3 ประเทศนี้ก็เชื่อว่าไม่น่าเป็นห่วงเช่นกัน ตรงกันข้ามการเปิดเสรีจะช่วยพัฒนาโลจิสติกส์ในไทยให้มีศักยภาพมากขึ้น ซึ่งจะช่วยเหลืออำนวยความสะดวกต่อการเปิดเสรีภาคการค้าที่เปิดไปก่อนหน้านี้แล้วให้เกิดความคล่องตัวยิ่งขึ้น

ข้อดีข้อแรก คือ แนวโน้มต้นทุนโลจิสติกส์จะถูกกลง จากตัวเลือกการให้บริการที่มีมากขึ้นกว่าเดิม

ข้อต่อมา แม้จะเป็นผู้ประกอบการทุนหนา แต่ความเชี่ยวชาญในเรื่องของเส้นทางการให้บริการก็ยัง



ต้องอาศัยผู้ประกอบการเอสเอ็มอีเจ้าถิ่นเข้ามาช่วยทำงานต่ออยู่ดี รายใหญ่ไม่สามารถทำเองได้ทั้งหมด ช่วยให้เกิดการจ้างงาน กระจ่ายรายได้มากกว่าเก่า

ข้อดีข้อที่สาม ประเทศไทยได้เปรียบด้านภูมิศาสตร์ที่ตั้งอยู่กลางอาเซียน หากโลจิสติกส์ของไทยสามารถรองรับความต้องการใช้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ก็จะช่วยดึงดูดฐานลูกค้าเข้ามาเพิ่มได้แน่นอนว่าทุนต่างชาติที่เข้ามาหาก็ต้องเน้นการสรรหาลูกค้ามาใช้บริการด้วย นั่นหมายถึงเงินไหลเข้าจำนวนมหาศาล เชกเซนท์สิงคโปร์เป็นผู้นำอยู่ในเวลานี้ สุดท้ายคือเทคโนโลยีด้านโลจิสติกส์ที่ทันสมัยจะเข้ามาสู่ประเทศไทยเช่นกัน ซึ่งเป็นองค์ความรู้ที่ไทยต้องการอย่างมาก เพื่อการพัฒนาตัวเองในระยะยาว

ปัจจุบันเปรียบเทียบชาติอาเซียนด้วยกัน สิงคโปร์เป็นชาติที่มีศักยภาพด้านโลจิสติกส์เป็นอันดับ 1 รองลงมาเป็น มาเลเซีย ส่วนไทยอันดับ 3 ตามด้วยฟิลิปปินส์ เวียดนาม และอินโดนีเซีย โดยประเทศที่กำลังมาแรงคือ เวียดนาม ถ้าไทยไม่ขยับตัว โอกาสถูกเวียดนามแซงมีความเป็นไปได้สูง อย่างไรก็ตามการเตรียมความพร้อมรับกับการเปิดเสรีโลจิสติกส์ กลุ่มเอสเอ็มอีของไทยต้องรวมกลุ่มกันให้ได้ เพื่อสร้างความเข้มแข็ง สร้างอำนาจต่อรองกับผู้ประกอบการรายใหญ่ โดยดำเนินการรวมกลุ่มกันเอง เพราะเป็นผู้ที่อยู่ในวงการโดยตรงและเข้าใจศักยภาพของกลุ่ม จะทำให้การวางทิศทางการพัฒนาเป็นไปอย่างถูกทางได้อย่างสมบูรณ์ ไม่ควรให้ภาครัฐเข้ามาเป็นแกนนำ แต่ให้รัฐทำหน้าที่เป็นฝ่ายสนับสนุนส่งเสริมด้วยการช่วยเหลือในการปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบต่างๆ ให้เอื้ออำนวยความสะดวกในขั้นตอนการปฏิบัติ โดยเฉพาะลดขั้นตอนการขอใบอนุญาตระเบียบเอกสารต่างๆ จากหลายหน่วยงาน

วันระยะทางการติดต่อ แทนที่เอกชนจะต้องเสียเวลาเดินทางไปติดต่อเรื่องเอกสารหลายๆ ที่ ก็ติดต่อ ณ จุดเดียว แต่ได้ครบทุกใบอนุญาตจากหลายหน่วยงาน

ยกตัวอย่าง ที่ประเทศสิงคโปร์และมาเลเซียใช้ระบบ Single Window สินค้าใดๆ ก็ตามที่จะขนย้ายผ่านเข้าออกที่ด่านไหน ด่านนั้นสามารถให้บริการด้านเอกสารที่เกี่ยวข้อง เช่น สินค้าอาหารปกติ ต้องตรวจสอบใบอนุญาตความปลอดภัยมาตรฐานสินค้า มาตรฐานด้านการเกษตร เป็นต้น รวมกันแล้วก็กว่า 20 แผนกที่ต้องวิ่งไปติดต่อ แต่ระบบดังกล่าวสามารถตรวจเช็คข้อมูลได้ครบหมด โดยเชื่อมโยงข้อมูลไอซีทีถึงกันไม่ต้องให้ทุกหน่วยงานส่งคนมา ทำให้นอกจากเร่งเวลาแล้วยังประหยัดค่าเดินให้เอกชน และประหยัดต้นทุนของภาครัฐด้วยเช่นกัน แต่การที่จะทำจุดนี้ได้ รัฐต้องยอมลงทุนพัฒนาซอฟต์แวร์ให้ยอมรับการทำงานได้อย่างสมบูรณ์ก่อน ยิ่งไปกว่านั้น หน่วยงานรัฐจำเป็นต้องปรับกระบวนการทำงาน เปลี่ยนบทบาทจากการกำกับควบคุม หันมาเน้นส่งเสริม อำนวยความสะดวกภาคเอกชน ภายใต้กฎระเบียบที่มีความเอื้อภาพ

สุดท้ายคือ การวางนโยบายระดับชาติเพิ่มเส้นทางคมนาคมขนส่ง ทั้งระบบราง ถนน และทางน้ำ เชื่อมออกสู่ประเทศเพื่อนบ้านให้ได้มากกว่าที่เป็นอยู่ โอกาสที่โลจิสติกส์ไทยจะขึ้นไปเทียบชั้นสิงคโปร์ มาเลเซีย ก็ไม่เกินเอื้อมแน่นอน

อ่านฉบับเต็มได้ที่

<http://www.thai-aec.com/438#ixzz2yvl6z3Fc>

ที่มา : อภิสิทธิ์ ตันตราภรณ์ ปส.ธนาบริหารสถาบัน
นานาชาติเพื่อเอเชียแปซิฟิกศึกษา มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

Safety First For All

เราต้องสูญเสียอีกกี่ครั้งจึงจะเห็นการเปลี่ยนแปลงที่จริงจัง



ที่ต้องกดดัน คือ การบังคับใช้กฎหมายอย่างจริงจัง ใส่ใจ
ตรวจสอบผู้ขับอย่างเข้มงวด ไม่ว่าจะเป็นรถสาธารณะหรือ
รถส่วนบุคคล เพราะเกือบร้อยละเก้าสิบของอุบัติเหตุ
บนท้องถนนมาจากความประมาทของมนุษย์ทั้งสิ้น

ตั้งแต่เดือนแรกของปี 2557 ชาวคราวอุบัติเหตุเกี่ยวกับรถบัสอยู่ในความสนใจของสังคมเป็นอย่างยิ่ง โดยเฉพาะกับรถบัสสองชั้น



สังคมที่ต้องใช้รถบัสเหล่านี้นำน้อยแค่นั้น และภาครัฐจะใส่ใจจริงจังกับการกวดขันเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการสูญเสียแค่นั้น

ข่าวการสูญเสียจากอุบัติเหตุที่เกิดจากรถบัสสองชั้นบนหน้าหนังสือพิมพ์และในรายการข่าวบนหน้าจอโทรทัศน์ ใน Social Network ก็มีการตั้งกระทู้เรื่องนี้กันมาก

ทำให้ภาครัฐต้องออกมาแสดงบทบาทหน่วยงานรัฐบอกเราผ่านสื่อว่าต้องมีการตรวจสอบในเรื่องของมาตรฐานการผลิตให้ละเอียดขึ้น รถบัสเกือบทั้งหมดที่วิ่งรับส่งผู้โดยสารในประเทศไทยประกอบโครงสร้างตัวถังในเมืองไทย โดยเฉพาะรถบัสแบบสองชั้น ซึ่งได้รับความนิยมมาก มีทั้งเป็นรถเช่าเหมาและรถบัสที่วิ่งประจำทาง แน่่อนว่าการตรวจสอบเรื่องมาตรฐานทางด้านการผลิตนั้นเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นเพื่อตรวจสอบดูว่ารถบัสเหล่านี้ได้มาตรฐานหรือไม่ แต่ที่สำคัญยิ่งกว่านั้นที่ภาครัฐต้องกวดขันและใส่ใจอย่างสูงคือมาตรฐานของพนักงานขับรถ รวมไปถึงตัวบริษัทที่ให้ดำเนินการ เพราะเราปฏิเสธไม่ได้เลยว่าต้นเหตุของอุบัติเหตุอันดับแรกเลยคือคน เรามั่นใจได้มากน้อยแค่ไหนว่าคนขับรถของเราได้มาตรฐานและมีความใส่ใจถึงชีวิตของผู้โดยสารบนรถสูงสุด

เมื่อเกิดเหตุการณ์สูญเสียบนท้องถนน ยังมีอีกประเด็นที่ส่งผลกระทบต่อบริษัทผู้ผลิตแชสซีรถบัสหลายค่ายอย่างยากจะหลีกเลี่ยง เพราะรถบัสจำนวนมากในเมืองไทยนิยมนำโลโก้ของบริษัทค่ายรถดังมาติดประดับตกแต่ง เมื่อรถเกิดอุบัติเหตุภาพโลโก้ของค่ายรถปรากฏเด่นชัด ทั้งที่ในความเป็นจริงรถคันนั้นอาจมิใช่รถของแบรนด์ดังกล่าว ทำให้ต้องเกิดการชี้แจงตามหลังกันวุ่นวาย

เราไม่แน่ใจว่าหลังจากอุบัติเหตุรถบัสสองชั้นปรากฏเป็นข่าวอย่างต่อเนื่อง สื่อมวลชนตั้งคำถามแทนผู้คนในสังคมว่ารถบัสสองชั้นปลอดภัยจริงหรือคำถามนี้จะส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้คนใน

เมื่อเรามองตลาดรถบัสเพื่อการพาณิชย์ เราจะเห็นว่ามียานรถบัสที่ให้บริการประชาชนอยู่มาก ทั้งแบบประจำทางและไม่ประจำทาง มองไปที่ผู้ให้บริการแบบประจำทาง เราเห็นสัญญาณด้านบวกไม่น้อย เพราะผู้ประกอบการรถบัสประจำทางหลายเจ้าพัฒนาบริการของตนเองไปมาก โดยเฉพาะในสายอีสานและสายเหนือที่มีการแข่งขันกันสูง บริษัทที่ได้รับความนิยม อาทิ สมบัติทัวร์ สยามเฟิสต์ทัวร์ นครชัยแอร์ ต่างพัฒนาคุณภาพของตัวรถและงานบริการของตนเองอย่างก้าวหน้า

ไม่นานมานี้ผู้เขียนมีโอกาสได้ทดลองนั่งรถบัสรุ่นใหม่ของสแกนเนียซึ่งมีความยาวถึง 15 เมตร นับเป็นรถบัสที่มีความยาวที่สุดในประเทศไทย สามารถบรรจุจำนวนที่นั่งของผู้โดยสารได้เพิ่มขึ้นโดยไม่ต้องต่อรถเป็นแบบสองชั้น สแกนเนียประเทศไทยให้ความสำคัญกับการพัฒนารถรุ่นนี้ มีการทดสอบร่วมกับบริษัทขนส่งชั้นนำในประเทศไทยและกรมการขนส่งเพื่อให้รถผ่านการทดสอบสามารถนำมาวิ่งบนท้องถนนในเมืองไทยได้ ผู้บริหารของสแกนเนียกล่าวว่า Long Bus ของสแกนเนียมีความปลอดภัยสูงมีความสะดวกสบายเหมาะกับการนั่งโดยสารระยะไกล หลังจากได้ทดลองนั่งเราจึงได้สัมผัสถึงความนุ่มนวลและความสะดวกสบาย

ถนนของเมืองไทยแม้จะดีกว่าก็ไม่ได้ดีทุกเส้นทาง แต่ก็นับได้ว่าการพัฒนาไปมาก การเชื่อมโยงเส้นทางต่างๆ ของทางหลวงแผ่นดินทำให้เกิดความสะดวกสบายในการเดินทางและการขนถ่ายสินค้าที่ยังต้องกวดขันในความคิดเห็นของเราคือการบังคับใช้กฎหมายอย่างจริงจัง การใส่ใจตรวจสอบผู้ขับขี่ย่างเข้มงวดไม่ว่ารถสาธารณะหรือรถส่วนบุคคล เพราะเกือบร้อยละเก้าสิบของอุบัติเหตุที่มาจากความประมาทของมนุษย์ทั้งสิ้น

Art On The Bus



Thailand











สาขางอนแก่น 89 หมู่ 11 บ้านหนองบัวดีหมี ต.ท่าพระ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40260 โทร.043-262-511



สาขาเชียงใหม่ 87 หมู่ 1 ถ.ลำปาง-เชียงใหม่ ต.ไชยสถาน อ.สารภี จ.เชียงใหม่ 50140 โทร. 053-963-963

Let's celebrate new Scania branch.

ฉลองเปิดสาขานี้อย่างขอนแก่นและเชียงใหม่

พบบริการครบวงจรที่ตอบสนองความต้องการอันหลากหลายของคุณ
รถบรรทุก รถโดยสาร เครื่องยนต์เรือ เครื่องยนต์อุตสาหกรรม
เครื่องกำเนิดไฟฟ้า บริการงานซ่อมบำรุง บริการอะไหล่
บริการหน่วยความช่วยเหลือฉุกเฉิน สัญญาการซ่อมบำรุง
บริการทางการเงิน และประกันภัยรถสแกนเนีย
ที่คุณยบริการแห่งใหม่ที่ใกล้คุณกว่าเดิม

