

ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com

THAILAND

คุยกับจ่านวย พงษ์วิจารณ์
ประเทศไทย ดันแดนแห่ง

HINO

TiT
Thailand
International
TRUCK SHOW
2015

Mercedes-Benz
Sprinter

PANUS ASSEMBLY

CTVDOLL

Volvo
FuelWatch
Competition
2015

**VICTOR
500**



8 859259 700030

100.-

SB450 sidelifter 45 tonne lifting capacity



- ▲ Massive outreach for excellent stability
- ▲ Stand alone power pack reduces running costs, increases profits and adds fleet flexibility as can be used with any truck head
- ▲ Quicker, more efficient lifting of containers
- ▲ Proven dependable technology
- ▲ Ideal for road, rail, military, forestry and mining applications



2 x 20' LIFT



DOUBLE STACKING



TRAILER TRANSFER



RAIL TRANSFER

Phone: +603 3 176 3833

STEELBRO (M) SDN BHD
Lot 2 Jalan Sultan Hishamuddin 2
Kawasan Perusahaan Selat Klang Utara,
42000 Port Klang
Selangor, Malaysia

The world's best valued sidelifter

www.steelbro.com
marketing@steelbro.com



NEW

**HINO
500**

VICTOR



ปิดสุดแห่งนวัตกรรมพันธุ์แกร่ง

พบกับฮิโน่ 500 วิคเตอร์...ใหม่ ได้แล้ววันนี้
ที่ตัวแทนจำหน่ายฮิโน่ทั่วประเทศ

พบการเปิดตัวฮิโน่ 500 วิคเตอร์ ใหม่ พร้อมกิจกรรมและมินิคอนเสิร์ต

4-6 กันยายน 2558 ณ ตลาดต้นตาล จ.ขอนแก่น

11-13 กันยายน 2558 ณ ห้างเซ็นทรัลพลาซ่า ภูเก็ต จ.ภูเก็ต

บริษัท ฮิโนมอเตอร์สชาลส์ (ประเทศไทย) จำกัด

212 หมู่ 4 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ 10210

โทร. 0-2900-5000 Email : info@hinothailand.com http://www.hinothailand.com

EURO3



The **ASIAN TRUCKER** Drivers.

EDITORIAL

บรรณาธิการ Editor
ทรงยศ กมลทวีกุล Songyot Kamoltavikun
พิธีกรอักษร
พรพรรณม บัญณอนอม
ผลิตโดย PRODUCTION BY
ออน อาร์ต ครีเอชั่น On Art Creation

โฆษณา & การตลาด ADVERTISING & MARKETING THAILAND

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

MALAYSIA

Nicole Fong
Nicole@asiantrucker.com

SINGAPORE

Floyd Cowan
Floyd@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

Distributed By Kled Thai
จัดจำหน่ายโดย เคล็ดไทย

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.

ห้ามเผยแพร่หรือพิมพ์ซ้ำทั้งข้อความและรูปภาพทุกชิ้นในนิตยสารนี้ โดย
มิได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร



แรงบิดที่สูงกว่า ในรอบเครื่องที่ต่ำกว่า และประหยัดน้ำมันมากกว่า

สกานเนีย มาตรฐานสูงสุดของความประหยัดและความไว้วางใจ

รถบรรทุกสกานเนียรุ่นใหม่ล่าสุดที่ให้ประสิทธิภาพสูงสุดในทุกๆ ด้าน ด้วยเครื่องยนต์ 9 ลิตร และ 13 ลิตร Euro 3 ระบบ Scania 2-pedal Opticruise ที่ช่วยให้ควบคุมรถได้อย่างง่ายดายในทุกสภาพถนนและช่วยประหยัดมากขึ้น รวมทั้ง Scania Retarder ระบบเบรกเสริมที่ทุกคนยอมรับในประสิทธิภาพ

พร้อมด้วยหน้าจอแสดงผลที่ช่วยแนะนำการขับขี่ เพื่อช่วยลดการใช้เชื้อเพลิงตลอดการเดินทาง ทั้งหมดนี้ถูกสร้างขึ้นด้วยความใส่ใจเพื่อให้ธุรกิจของคุณได้ผลกำไรที่ดีที่สุด

โทรปรึกษาเราได้ที่ +66 2 769 9200 สนใจข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ
เครื่องช่วยสาขาและศูนย์บริการลูกค้าสัมพันธ์ เชิญเข้าไปที่เว็บไซต์ของเรา

www.scania.co.th



SCANIA

บริษัท สกานเนีย สยาม จำกัด 999/19 หมู่ 9 ถ. บางนา-ตราด ต. บางโกลง อ. บางพลี จ. สมุทรปราการ 10540

สกานเนียมุ่งมั่นในการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ ด้วยเหตุนี้ทางบริษัทจึงขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดสินค้าโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า นอกจากนี้ด้วยข้อกำหนดของกฎหมาย



ผู้ที่เตรียมความพร้อมไว้เสมอ ย่อมมีความได้เปรียบ

วันเวลาเดินไปข้างหน้าอย่างรวดเร็ว ตอนนี้เรากำลังจะผ่านช่วงไตรมาสที่สามกันแล้ว ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังคงอ่อนไหว ในขณะเดียวกันสถานการณ์หลายอย่างในประเทศค่อนข้างบั่นทอนความเชื่อมั่นของผู้บริโภค หลายฝ่ายเชื่อกันว่าในช่วงไตรมาสสุดท้ายเมื่อความชัดเจนเรื่องโครงการใหญ่ๆ ของรัฐบาลปรากฏชัดขึ้นและสามารถเริ่มดำเนินการได้ ภาคก่อสร้างและภาคขนส่งก็จะกลับมาคึกคักอีกครั้ง

แน่นอนว่าผู้ที่มีความพร้อมและเตรียมตัวไว้ตลอดเวลาย่อมที่จะมีความได้เปรียบ ช่วงเวลานี้แวดวงรถบรรทุกมีกิจกรรมหลายอย่างให้ได้ติดตาม ค่ายรถยุโรปอย่าง Volvo มีกิจกรรมใหญ่จัดขึ้นที่จังหวัดเพชรบุรี โดยในปีประเทศไทยได้รับเลือกให้เป็นสนามแข่งขันชิงชัยในรอบสุดท้ายของทวีปเอเชียแปซิฟิก งาน TIT International Truck Show 2015 จะจัดขึ้นในช่วงกลางเดือนกันยายน

สำหรับ Asian Trucker ฉบับประเทศไทย เรามีเรื่องราวที่น่าสนใจมากมาย เดือนกันยายน ฮีโน่ ประเทศไทยเปิดตัวรถรุ่นใหม่ Hino Victor 500 Stefan บินตรงมาจากกัวลาลัมเปอร์ เพื่อสนทนากับคุณอำนาจ พงษ์วิจารณ์ ที่สำนักงานใหญ่ของฮีโน่ ประเทศไทย มีประเด็นที่น่าสนใจมากมาย รวมไปถึงเรื่องราวของ CTVDOLL และ PANUS ยังมีรายการการแข่งขัน Volvo FuelWatch 2015 รอบชิงชนะเลิศประเทศไทย เพื่อค้นหาตัวแทนไปชิงชัยในรอบเอเชียแปซิฟิก ทั้งหมดนี้รอคอยทุกท่านอยู่ด้านในแล้วครับ

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ

ท่านสามารถส่งความคิดเห็นคำแนะนำติชม มาได้ที่ songyot@asiantrucker.com
สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชื่นกมล ศรีสมโภชน์ โทร. 08 1916 5161

Welcome to The world of **HYVA** **THAILAND**

Hyva is a global multinational company founded in the Netherlands in 1979. The company is committed to the development, production, marketing and distribution of components for the commercial vehicle industry. All Hyva components are made to meet global market demands in terms of quality, price, availability and after sales service.



Hyva Thailand Ltd.

18/8 Bangna-Trad Rd. Moo 7

Tambol Bangchalong, Amphur Bangplee Samutprakarn 10540, Thailand

Telephone : +66 2750 8547 fax : +66 2750 8548 E-mail : info@hyva.co.th

www.hyva.com

CONTENTS



6 Editor's Note

9 News & Market Update

12 Event

TIT Thailand International
Truck Show 2015

14 Product

HYVA

16 Cover Story

Hino Thailand
คุณอำนาจ พงษ์วิจารย์

26 Activity

Media Race FuelWatch

30 Competition

Volvo FuelWatch
Competition 2015

36 Feature

CVTDOLL
Stefan เดินทางสู่ขอนแก่น
สัมผัสกับอาณาจักรของ CTVDOLL

40 Test Drive

Mercedes-Benz Sprinter

44 People

คุยกับทัศนะ กันรัตน์
รองกรรมการผู้จัดการ
(หน่วยธุรกิจโลจิสติกส์)
PANUS Assembly co.,ltd.



สแกนเนีย สยาม จับมือ ซี แอนด์ อาร์ เทคโนโลยี

รุกตลาดเครื่องกำเนิดไฟฟ้าในไทย พร้อมร่วมกันส่งมอบเครื่องกำเนิดไฟฟ้า สแกนเนีย SG550 เครื่องแรกให้กับ แอลซีบีวัน กรุ๊ป

มร.ศตพาน ดอร์สกี กรรมการผู้จัดการ นายสุภวิชัย สิมบธรรม ผู้จัดการฝ่ายขาย เครื่องยนต์ บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด และ นายรัชพล โสมนะพันธ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซี แอนด์ อาร์ เทคโนโลยี จำกัด จับมือเดินหน้ารุกตลาดเครื่องกำเนิดไฟฟ้าประสิทธิภาพสูง ในประเทศไทย พร้อมร่วมกันส่งมอบเครื่องกำเนิดไฟฟ้า สแกนเนีย รุ่น SG550 เครื่องแรกแก่ นายอภิวัฒน์ ฐิติพัฒนะ ผู้จัดการฝ่ายวิศวกรรม กลุ่มบริษัท แอลซีบีวัน กรุ๊ป เพื่อใช้เป็นเครื่องกำเนิดไฟฟ้าสำหรับระบบสำรองและจ่ายไฟให้กับตู้คอนเทนเนอร์บรรจุอาหารแช่แข็งในท่าเรือแหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี เมื่อเร็วๆ นี้



บมจ.ลิซ อิท (LIT) ผนึกคู่ค้าก้าวสู่อุตสาหกรรมใหม่ เปิดให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ/ลิสซิ่ง จัดหารถบรรทุกหัวลาก เพื่อใช้ในการส่งก๊าซ NGV มูลค่าสัญญาเกือบ 40 ล้านบาท

ผู้บริหาร สมพล เอกธีรจิตต์ ย้ำ ลิซ อิท ไมซ์ ลิซ ไอที มีโปรดักส์ การเงินที่มีความหลากหลาย พร้อมตอบโจทย์ความต้องการลูกค้าเอสเอ็มอี ตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำ “ปล่อยกู้เร็ว ให้อ่างเงินสูง ไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน” มั่นใจแนวโน้มครึ่งปีหลังยอดปล่อยกู้โต ล่าสุดบริษัทได้ร่วมมือกับคู่ค้า และถือเป็นการก้าวสู่อุตสาหกรรมใหม่นอกเหนือจากกลุ่มไอที โดยบริษัทได้เข้าไปให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ/ลิสซิ่ง มูลค่าสัญญาเกือบ 40 ล้านบาท เพื่อจัดหารถเพื่อการพาณิชย์ชนิดรถบรรทุกหัวลาก เพื่อใช้ในการส่งก๊าซธรรมชาติ (NGV) สำหรับยานยนต์จากจุดสถานีต้นทางไปถึงปลายทาง โดยคาดว่าจะทยอยจัดหาเพื่อนำไปทดแทนยานยนต์คันเดิมได้ครบทั้งเป้าหมายภายใน 3-6 เดือน ซึ่งแนวโน้มในอนาคตอาจมีการขยายความร่วมมือเพิ่มเติมให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งเชื่อว่าจะเป็นประโยชน์กับทั้งสองฝ่ายในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน



ยูดี ทรัคส์ พร้อมลุยตลาด ผลิตภาพยนตร์ผู้หญิงที่ขับได้ฉายใน YouTube เตรียมการรุกตลาดครั้งใหญ่ของยูดี ทรัคส์ บริษัท วอลโว่ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรถ ยูดี ทรัคส์ ในประเทศไทย ได้ผลิตภาพยนตร์ผู้หญิงที่ขับได้ ความยาว 2.20 นาทีฉายใน YouTube เพื่อต่อยอดคุณภาพของรถยูดี ทรัคส์

มร.มาคส์ มิเชล ประธานกรรมการ บริษัท วอลโว่ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่า ภายหลังจากที่ได้จัด Road Show แนะนำรถยูดี ทรัคส์ และเปิดโอกาสในการทดลองขับที่ ตลอดจนสัมผัสสมรรถนะของรถยูดี ทรัคส์ ให้กับกลุ่มเป้าหมายตามภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย ได้รับการตอบรับอย่างดี

เพื่อเป็นการต่อยอดถึงรูปลักษณ์อันทันสมัยของรถยูดี ทรัคส์ และการใช้งานที่สะดวก บริษัทฯ ได้จัดทำภาพยนตร์สะท้อนความง่ายในการขับซี ทรัคส์ ความยาว 2.20 นาที Upload ฉายใน YouTube โดยใช้พนักงานขับรถหญิงชื่อ นางสาวจริยา คำภักดี บริษัท พันธุ์ทิพย์ ทรานซ์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นผู้ให้บริการรถบรรทุกสินค้า ย่านปทุมธานี “เราใช้พนักงานขับรถผู้หญิงในการเดินเรื่องครั้งนี้ก็เพื่อต่อยอดว่ายูดี ทรัคส์ เป็นรถที่ง่ายต่อการขับซี มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ไม่จุกจิกและประหยัดน้ำมัน แม้แต่ผู้หญิงก็ยังขับได้” มร.มิเชลกล่าวและเชิญชวนแวะเข้าไปชมที่ <https://www.youtube.com/watch?v=HR7xhDpwtSc>

ในเดือนกันยายน บริษัทฯ จะแนะนำรถอีก 10 รุ่นของยูดี ทรัคส์ ในตลาดเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการใช้งานของผู้ประกอบการในสาขาต่างๆ



วอลโว่ กรุ๊ป แต่งตั้งผู้บริหาร

บริษัท วอลโว่ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรถบรรทุกวอลโว่ และยูดี ทรัคส์ ในประเทศไทย เมื่อเร็วๆ นี้ ประกาศแต่งตั้ง นางสาววิลาวัลย์ วิศปาแพ้ว ดำรงตำแหน่งรองประธานฝ่ายการตลาดและสนับสนุนการขาย

นางสาววิลาวัลย์เข้าร่วมงานกับวอลโว่ กรุ๊ปฯ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 และได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้จัดการ Brand & Marketing Communication ในปี พ.ศ. 2551 ซึ่งนางสาววิลาวัลย์ถือเป็นผู้หนึ่งที่มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาแบรนด์ยูดี ทรัคส์ ในประเทศไทย

ก่อนจะเข้าร่วมงานกับบริษัท วอลโว่ กรุ๊ปฯ นางสาววิลาวัลย์ผ่านงานในหลายบริษัทที่ประเทศสหรัฐอเมริกาในช่วงปี พ.ศ. 2543-2549

นางสาววิลาวัลย์สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ในปี พ.ศ. 2554 และระดับปริญญาตรีสาขาบริหารธุรกิจ จากมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ในปี พ.ศ. 2543

SCANIA Hat Yai Branch



สแกนเนีย ขยายศักยภาพศูนย์บริการขนาดใหญ่ พร้อมรองรับการเติบโตกลุ่มลูกค้าภาคใต้



สแกนเนีย รุกภาคใต้ขยายศักยภาพศูนย์บริการขนาดใหญ่ รองรับบริการเปิด AEC พร้อมให้บริการอย่างเต็มประสิทธิภาพ เดือนละกว่า 240 คัน ล่าสุดเดินแผนการตลาดเชิงรุกนำ แชนซีส์รุ่นโดยสารรุ่นใหม่ K410 EB6x2*4 ที่มีความยาว 13.6 เมตร สำหรับในกลุ่มรถบรรทุกนั้น ได้มีการนำรถบรรทุกรุ่น P360 LA6x2MSZ ที่เน้นความประหยัดน้ำมัน เชื้อเพลิงเป็นหลัก และ P410 LA6x4MSZ ที่เน้นตอบสนองงานบรรทุกหนัก และทางขึ้นเขา ทางลาดชัน มาลงพื้นที่ให้ลูกค้าได้สัมผัสของจริง

นายภูริวัฒน์ รักอินทร์ ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการประจำภูมิภาค บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด กล่าวถึงการขยายศักยภาพศูนย์บริการขนาดใหญ่ เพื่อรองรับกับการเติบโตของกลุ่มลูกค้าในภาคใต้ของสแกนเนียว่า หาดใหญ่ถือเป็นหนึ่งในจุดยุทธศาสตร์สำคัญของภาคใต้ เนื่องจากเป็นจุดเชื่อมต่อไปได้ทั้งภาคใต้ตอนบน ภาคใต้ตอนล่าง รวมไปถึงประเทศเพื่อนบ้านอย่าง มาเลเซีย และสิงคโปร์ ซึ่งการเปิด AEC เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ภาคธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์เกิดการตื่นตัว ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าจำเป็นต้องมีการพัฒนาศักยภาพและประสิทธิภาพทางธุรกิจให้สามารถแข่งขันได้ สแกนเนียซึ่งได้รับการยอมรับจากทั่วโลกว่าเป็นรถที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่น่าสมมุย มีประสิทธิภาพ มีความปลอดภัยสูง และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม จึงเป็นตัวเลือกอันดับต้นของผู้ประกอบการที่ต้องการพัฒนาศักยภาพและเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน

สำหรับการขยายศักยภาพศูนย์บริการขนาดใหญ่ในครั้งนี้ เป็นการย้ายจากศูนย์บริการเดิมมายังสถานที่ใหม่ซึ่งมี

พื้นที่ถึง 5 ไร่ โดยเริ่มเปิดให้บริการตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 ที่ผ่านมา ศูนย์บริการแห่งใหม่นี้ได้รับการออกแบบตามมาตรฐานศูนย์บริการสแกนเนียทั่วโลก และมีการให้บริการกับลูกค้าอย่างครบวงจรทั้งในด้านของการขาย การให้บริการ และการซ่อมบำรุงรักษา ในลักษณะของ Total Solutions

โดยในการให้บริการซ่อมและบำรุงรักษานั้น มีการเพิ่มช่องบริการจาก 3 ช่อง เป็น 6 ช่อง ทำให้สามารถให้บริการซ่อมบำรุงทั่วไปได้ถึงวันละ 14 คัน หรือ 420 คันต่อเดือน ซึ่งจะอยู่ในการดูแลของช่างสแกนเนีย ซึ่งมีประสบการณ์และผ่านการอบรมในการตรวจวิเคราะห์การซ่อมบำรุงมาอย่างเชี่ยวชาญ ทำให้วิเคราะห์ปัญหาต่างๆ ได้อย่างตรงจุด ส่งผลให้ใช้ระยะเวลาในการซ่อมบำรุงรักษารถสแกนเนีย น้อยลง ส่วนด้านอะไหล่ นั้น ศูนย์บริการขนาดใหญ่ มีการสต็อกอะไหล่ไว้เพื่อให้บริการตลอดเวลา แต่ในกรณีที่จำเป็นจะต้องมีการสั่งอะไหล่จากต่างประเทศ

ก็สามารถได้รับอะไหล่ภายในระยะเวลา 3 วันทำการ สำหรับลูกค้าที่นำรถเข้ามาใช้ศูนย์บริการสแกนเนีย หาดใหญ่ในช่วงนี้ จะได้รับโปรโมชั่นพิเศษสำหรับการตรวจเช็คสภาพฟรี ลดค่าแรง 20% และลดค่าอะไหล่ 10% ถึงวันที่ 15 กันยายน 2558 สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม ศูนย์บริการสแกนเนีย หาดใหญ่ ได้ที่โทร. 074 457 576 แฟกซ์ 074 457 573

TIT 2015

“มหกรรมรถบรรทุกนานาชาติ”
ครั้งแรกในอาเซียน



นิชิโอะฯ ผู้นำกำลัง สหพันธ์ขนส่งฯ ขานทัพนวัตกรรมรถบรรทุก ขยายฐานการขนส่งสู่ AEC

Asian Trucker (Thailand) เดินทางไปร่วมรับฟังความร่วมมือในการจัดงานในครั้งนี้ และยังมีโอกาสได้สนทนาสั้นๆ กับ Mr. Yukio Okuda เลขาธิการคณะกรรมการจัดงาน ซึ่งกล่าวกับ Asian Trucker ว่าประสบความสำเร็จในการจัดงานในปีที่ปูบองของผู้จัดทุกคนนำมาใช้ในการจัดงาน TIT 2015 นี้อย่างเต็มที่ เป็นที่แน่นอนว่ารูปแบบการจัดงานนั้นเป็นสากล เมื่อจะช่วยให้บรรดาผู้ที่มาร่วมงานและเข้าชมงานจะได้รับประสบการณ์และข้อมูลใหม่สำหรับการเตรียมความพร้อมธุรกิจของตนเองหลังจากที่ทุกประเทศในภูมิภาคนี้รวมกันเป็นประชาคมอาเซียนหรือ AEC



Thailand International TRUCK SHOW 2015 (TiT 2015) ครั้งแรกในประเทศไทย ได้จำลองต้นแบบจาก “Tokyo Truck Show” โดยทุ่มเม็ดเงินในการจัดงานอย่างเต็มที่ เสริมทัพด้วยสหพันธ์การขนส่งทางบกฯ ได้จัดประชุม AEC Logistics Summit ขานรับสหพันธ์การขนส่งทางถนนแห่งอาเซียน

เมื่อกำหนดการจัดงานใกล้เข้ามาทุกขณะ เพื่อเป็นการตอกย้ำและแสดงความพร้อมให้กับทุกฝ่ายได้รับรู้ ผู้จัดงาน TiT 2015 มหกรรมรถบรรทุกนานาชาติ ได้จัดงานแถลงข่าวให้กับทุกฝ่ายได้รับทราบ

ในการแถลงข่าว ทางนิชิโอะ-พาราบ็อกซ์ ผู้จัดงานกล่าวว่าในการจัดงาน Thailand International TRUCK SHOW 2015 (TiT 2015) ครั้งแรกในประเทศไทย ได้จำลองต้นแบบจาก “Tokyo Truck Show” โดยทุ่มเม็ดเงินในการจัดงานอย่างเต็มที่ เสริมทัพด้วยสหพันธ์การขนส่งทางบกฯ ได้จัดประชุม AEC Logistics Summit ขานรับสหพันธ์การขนส่งทางถนนแห่งอาเซียน โดยมุ่งเป้าการพัฒนาาระบบขนส่งด้วยรถบรรทุก (โดยงานจัดขึ้นระหว่างวันที่ 17-19 กันยายน 2558 ฮอลล์ 7-8 อิมแพ็ค เมืองทองธานี)

Mr.Kazunori Shibamoto ประธานคณะกรรมการจัดงาน Thailand International TRUCK SHOW กล่าวว่า “ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจของภูมิภาคอาเซียน การเติบโตทางเศรษฐกิจของภูมิภาคนี้มาจากภาคอุตสาหกรรมขนส่ง ดังนั้นเราจึงวางเป้าหมายหลักคือต้องการให้ระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทยมีความเติบโตก้าวหน้า มีประสิทธิภาพมากขึ้น และสามารถเชื่อมโยงกับระบบขนส่งกับกลุ่มประเทศ AEC ได้อย่างแท้จริง ดังนั้น บริษัท นิชิโอะเร็นท์ ออล จำกัด ผู้มีความชำนาญในการติดตั้งและการจัดงานแสดงจากประเทศญี่ปุ่น และบริษัท พาราบ็อกซ์ จำกัด ผู้ริเริ่มงาน Tokyo Truck Show จึงได้ตัดสินใจจัดงานนี้ขึ้นภายใต้แนวคิด Buyers Meet Sellers, TRUCK Day”

Business to Business หรือ B2B เป็นรูปแบบของการจัดงาน โดยเปิดโอกาสให้ผู้ซื้อและผู้ขายเจรจาธุรกิจกันโดยตรง ผู้ประกอบการด้านขนส่งสามารถมองเห็นรถบรรทุกและอุปกรณ์ตรงตามความต้องการได้ภายในงาน และผู้ผลิตสามารถนำเสนอขายสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้กับผู้ซื้อได้โดยตรง นับว่างาน TiT 2015 ครั้งนี้จะเป็นจุดเริ่มต้นศักราชใหม่ของวงการรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์ของภูมิภาคอาเซียน และเป็นโอกาสของ

ผู้ผลิตที่จะเพิ่มฐานลูกค้า ตลาดสินค้าและบริการใหม่ๆ ได้ภายในงาน

Mr.Yukio Okuda เลขาธิการคณะกรรมการจัดงานเปิดเผยว่า TiT 2015 เจาะจงที่กลุ่มรถบรรทุกแนวทางการจัดงานมีความชัดเจน นับว่ามีความแตกต่างจากการจัดงานอื่นๆ ที่ผ่านมา ซึ่งครั้งนี้จะเป็นมหกรรมงานรถบรรทุกที่ยิ่งใหญ่ครั้งแรกของเมืองไทย ที่สำคัญคือการได้รับความร่วมมือจากองค์กรและสมาคมต่างๆ โดยเฉพาะสหพันธ์การขนส่งทางบกแห่งประเทศไทย และสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (สสปน.) ในการร่วมกันประชาสัมพันธ์และเชิญชวนผู้ที่สนใจเข้าชมนงาน เรามั่นใจว่าจะได้รับความสนใจทั้งจากผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน รวมถึงจะมีผู้ประกอบการจากแบรนด์ชั้นนำทั่วโลกเข้าร่วมงานเพื่อนำเสนอนวัตกรรมใหม่ๆ ด้านยานยนต์บรรทุกอย่างแน่นอน

คุณยู เจียรยีนยงพงศ์ ประธานสหพันธ์การขนส่งทางบกแห่งประเทศไทย ในฐานะผู้ร่วมจัดงานกล่าวว่า สหพันธ์ร่วมกับสมาคมต่างๆ 12 สมาคมด้านการขนส่งในประเทศไทย ทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์การจัดงาน โดยวางแผนร่วมกันมากกว่า 1 ปีแล้ว และในปีหน้าจะก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) นับเป็นโอกาสอันดีที่งานนี้จะช่วยผลักดันเศรษฐกิจภาคการขนส่งทางถนนของประเทศ ให้มีศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้น

“จุดมุ่งหมายของการจัดประชุม AEC Logistics Summit ในหัวข้อ “Enhanced Cooperation towards an ASEAN Land Transport Federation” เพื่อวางกรอบมุ่งสู่เป้าหมายเดียวกันคือ “สหพันธ์การขนส่งทางถนนแห่งอาเซียน” โดยมีคุณสัณญูวิทย์ เศรษฐภูมิคุณิน นายกสมาคมขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ไทย เป็นประธานการจัดงานประชุมความร่วมมือ 10 ประเทศอาเซียนในครั้งนี้”

Thailand International TRUCK SHOW 2015 วันที่ 17-19 กันยายน 2558 ฮอลล์ 7-8 อิมแพ็ค เมืองทองธานี



Alpha Series

เทคโนโลยีที่ถือกำเนิดจาก
ความมุ่งมั่นในการแก้ปัญหา





ในแวดวงรถบรรทุกประเภทรถ Dump มีอุปกรณ์ชิ้นสำคัญอยู่อย่างหนึ่งสำหรับรถ Dump นั่นคือ ระบบไฮดรอลิกสำหรับยกท้าย HYVA (ไฮว่า) ก็เป็นหนึ่งในผู้นำเทคโนโลยีทางด้านนี้ วันนี้ Asian Trucker นำเรื่องราวบางส่วน ของ HYVA มาฝาก

Alpha Series เป็นมากกว่าระบบยกธรรมดา

ระบบไฮดรอลิกทั้งหมดของ Alpha Series ทั้งตัวกระบะยกและส่วนประกอบ Wetkit ล้วนได้รับการออกแบบและปรับโครงสร้างทางวิศวกรรมใหม่ ทำให้การเข้าถึงทุกกลุ่มลูกค้า ส่งผลให้เกิดการแบ่งส่วนทางตลาดอันหลากหลายต่อ HYVA

สำหรับ HYVA ทุกความคิดเห็นและความต้องการของลูกค้าต่อการใช้งานที่แตกต่างกันไป ถูกนำมาเป็นปัจจัยในการประเมินและการสร้างวิธีและกระบวนการแก้ปัญหาของการทำงานระบบไฮดรอลิกแห่งอนาคตอย่างแท้จริง

Alpha Series หยิบยื่นคำตอบที่จะช่วยให้ HYVA ได้เปรียบในการแข่งขันด้านนวัตกรรม Tipping Solution มากกว่าที่เคยเป็นมา ทำให้ HYVA ส่งมอบความสามารถประสิทธิภาพ และคุณค่าเหนือระดับอยู่ในผลิตภัณฑ์เพื่อลูกค้าของ HYVA

Alpha Series ขยับขยายและควมรวมประวัติศาสตร์แห่งนวัตกรรมและความเป็นผู้นำด้าน Front-End Cylinder (รูปแบบกระบะยกสูบไฮดรอลิกที่วางอยู่ด้านหน้า สำหรับยกกระบะท้ายของรถบรรทุก) ของ HYVA ผลพวงของพัฒนาการต่อเนื่องยาวนานของ HYVA นำมาซึ่งรุ่นที่ 5 ของระบบ Front End Tipping อันเป็นอีกหนึ่งก้าวแห่งการสร้างสรรค์ที่ไม่เคยหยุดนิ่งตลอดสามสิบปีของ HYVA พัฒนาการดังกล่าวให้ความสำคัญกับการเพิ่มประสิทธิภาพการขนส่ง ความปลอดภัย และความน่าเชื่อถือของการทำงานและเงื่อนโซ่ที่ล้วนเป็นที่ต้องการในทุกสัดส่วนตลาด ทำให้ HYVA เป็นผู้นำทางด้านนี้อย่างแท้จริง

ข้อมูลเพิ่มเติม

โทร. 0 2750 8547

E-mail: info@hyva.co.th

www.hyva.com

HINO VICTOR 500



Thailand ดินแดนแห่ง

HINO

ประเทศไทยจัดได้ว่าเป็นตลาดสำคัญอันดับสองของ HINO รองจากญี่ปุ่น แบรินด์รถบรรทุกชื่อก้องนี้กำลังเดินหน้าเพื่อสร้างมาตรฐานใหม่และขยายส่วนแบ่งตลาดกับเหล่าคู่แข่ง Stefan Pertz จะมาบอกเล่าถึงแผนของ HINO เพื่ออีกก้าวของความสำคัญ

ท่านผู้อ่านคงจะได้เห็นได้อ่านเรื่องราวของรถบรรทุกแบรนด์ดังจากญี่ปุ่นในนิตยสารเรามากพอๆ ด้วยความอยากรู้อยากเห็นของเราว่าตอนนี้ HINO กำลังทำอะไรอยู่ และพวกเขาเห็นพัฒนาการของตลาดท่ามกลางช่วงเวลาของการเปลี่ยนผ่านไปสู่การเป็น ASEAN Economic Community ว่าเป็นอย่างใด เราจึงเดินทางไปยังสำนักงานใหญ่ของ HINO Motor Sales (Thailand) Ltd. ใกล้สนามบินดอนเมือง เพื่อพูดคุยกับ อำนวย พงษ์วิจารณ์ เพราะคงไม่มีใครจะเหมาะสมกับการสัมภาษณ์เท่าเขาอีกแล้ว ด้วยประสบการณ์กว่า 35 ปีของเขาที่ Hino Thailand และปีนี้ยังเป็นปีที่เขาได้รับรางวัล Gold Ribbon สำหรับการดำเนินงานยอดเยี่ยมและยาวนาน ในฐานะของพนักงานที่ทำงานให้กับ HINO Thailand มายาวนานที่สุดอีกด้วย

สำหรับคุณอำนวยแล้ว HINO คือองค์กรลำดับที่สองที่เขาเคยทำงานด้วย หลังจากช่วงเวลาสั้นๆ ของการทำงานราชการ เขาเริ่มทำงานในแผนกการวางแผน ก่อนจะย้ายไปยังส่วนอื่นๆ ภายในองค์กร นับตั้งแต่ฝ่ายอะไหล่สำรอง การขาย การบริหารจัดการงานในส่วนของขสมก. (ขนส่งมวลชนกรุงเทพฯ) ให้กับ HINO ด้วยตำแหน่งรองประธานฝ่ายบริหาร ในปัจจุบัน สิ่งที่เขา มองหา ยังคงเป็น “ความท้าทายและนำตื่นเต้นที่เหมือนกับช่วงเวลาที่ผมเริ่มทำงานที่ HINO ใหม่ๆ” เมื่อเขาเริ่มเข้าทำงานในบริษัทในปี 1980 สิ่งที่เป็นเรื่องที่ทำให้ท่ายิ่งสำหรับเขาคือวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจที่ประเทศกำลังเผชิญอยู่ในตอนนั้นอันส่งผลโดยตรงต่อยอดขายของบริษัท ยิ่งไปกว่านั้น มันเป็นยุคสมัยที่ตลาดรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์ยัง

เป็นตลาดที่มีความเฉพาะเจาะจงอยู่มาก แต่คุณอำนวยเองก็เล็งเห็นถึงความสำคัญของมัน แม้ขนาดของตลาดจะไม่ใหญ่โตเท่าปัจจุบัน มันยังเป็นช่วงเวลาที่การแข่งขันยังไม่สูงมากนัก เนื่องด้วยแบรนด์ผู้ผลิตจากทางฝั่งยุโรปยังไม่ได้เข้ามาทำตลาดในประเทศไทย

ประวัติศาสตร์แห่งความสำเร็จ

ด้วยสถานะของการเป็นตัวแทนจำหน่าย HINO ที่เก่าแก่ที่สุดในโลก HINO Thailand กำลังเผชิญกับความท้าทายใหม่ๆ ที่คุณอำนวยหวังว่าประสบการณ์อันยาวนานของเขาจะถูกนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์ให้กับบริษัท นับตั้งแต่บริษัทถูกก่อตั้งขึ้นในปี 1963 มันได้ดำเนินธุรกิจมาอย่างมั่นคงกว่า 53 ปี พร้อมๆ กับการสร้างฐานลูกค้าที่แข็งแกร่งและเครือข่ายการให้บริการที่เรากำลังจะได้เห็นพัฒนาการสำคัญ

ด้วย Outlet ที่จะเพิ่มจำนวนมากขึ้นกว่าเดิม HINO Thailand นั้นต่างจาก HINO Malaysia ตรงที่ในปัจจุบันขายแค่เพียงซีรีส์ 300 และ 500 ของตัวถังรถบรรทุกและรถบัสเท่านั้น (เราได้ทราบมาว่าสิ่งนี้ก็กำลังจะถูกเปลี่ยนแปลงด้วยเช่นกัน) โดยตลอดระยะเวลาการทำธุรกิจนับตั้งแต่แรกก่อตั้ง HINO Thailand ได้ขายสินค้าไปแล้วกว่า 300,000 หน่วย

วิถีแห่งการพัฒนา

“สูตรแห่งความสำเร็จของเรานั้นเรียบง่ายมากครับ “QDR” คือทุกที่ต้องมีมาตรฐานเหมือนกัน เราเองก็ทำงานร่วมกับตัวแทนจำหน่ายมายาวนานกว่า 53 ปีเพื่อที่จะได้ปลูกฝังและพัฒนาแนวทางนี้ต่อไป” คุณอำนวยกล่าว QDR หรือ Quality, Durability and Reliability เป็นแนวทางการทำธุรกิจเดียวกับ HINO Malaysia ที่เมื่อพัฒนาควบคู่ไปกับเครือข่ายหลังการขายที่แข็งแกร่ง ภายใต้ตัวแทนจำหน่ายกว่า 83 ราย คือสิ่งที่ทำให้ HINO เป็นแบรนด์ที่ประสบความสำเร็จ ในมุมมองของคุณอำนวย “เราจะไม่เปิดตัวแทนจำหน่ายแบบ 2S หรือ 1S อีกต่อไป หลังจากนี้ตัวแทนจะต้องเริ่มที่ 3S เท่านั้นครับ” คุณอำนวยกล่าว ตัวแทน 3S ทั่วประเทศ จะ

**ด้วยสถานะ
ของการเป็น
ตัวแทนจำหน่าย HINO
ที่เก่าแก่ที่สุดในโลก
HINO Thailand
กำลังเผชิญกับ
ความท้าทายใหม่ๆ**

อำนวย พงษ์วิจารณ์
กรรมการรองกรรมการผู้จัดการใหญ่



มีการจำหน่ายสินค้าที่เท่าเทียมกันและทำงานเพื่อตอบสนองลูกค้าเอกชนและรัฐบาลรวมไปถึงลูกค้าอย่าง ชสมก. ที่มีทีมงานอันประกอบไปด้วยช่างกว่า 200 ชีวิตที่จะดูแลการบริการของรถขนส่งสาธารณะกว่า 900 คัน เพื่อความสะดวกสบายของชาวกรุงเทพฯ

สินค้าและการบริการอาจเป็นส่วนผสมที่น่าสนใจรวมไปถึงพื้นที่แสดงรถที่อาจจะยังไม่สามารถจัดแสดงสินค้าได้อย่างครบครัน ครอบคลุม แต่ถึงกระนั้นรถบรรทุกของ HINO ก็มีพร้อมทั้งรุ่นแบบระบบเครื่องดีเซลและ NGV เพื่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย “เราคือแบรนด์รถบรรทุก NGV อันดับหนึ่งของประเทศไทย” คุณอำนวยการเน้นย้ำ ในขณะที่อะไหล่สำรองก็เป็นสิ่งที่ HINO มีให้อย่างครบถ้วน ทั้งตัวอะไหล่นำเข้าและที่ผลิตในประเทศ ในส่วนของอะไหล่ที่ผลิตในประเทศนั้นมีทั้งตัวที่ถูกพัฒนาขึ้นและใช้ส่วนประกอบในประเทศ คิดเป็นสัดส่วน 40% และส่วนของซีรีส์ ‘Hi-POP’ ที่มี HINO Thailand เป็นผู้ผลิต ชิ้นส่วนเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นชิ้นส่วนเพื่อการซ่อมบำรุงเท่านั้น เช่น ไส้กรองพร้อมกับราคาขายที่ถูกกว่ามาก และถึงแม้จะมีทางเลือกอื่นจากผู้ผลิตรายอื่น สิ่งที่ HINO Thailand สามารถการันตีได้ก็คือมาตรฐานและคุณภาพของผลิตภัณฑ์

นอกเหนือไปจากสินค้าสำหรับการบริการหลังการขายเหล่านี้แล้ว ยังมีซอฟต์แวร์พิเศษที่จะช่วยให้ทั้ง HINO และลูกค้าใช้งานรถบรรทุกได้อย่างมีประสิทธิภาพและไม่ติดขัด HDMS (Hino Dealer Management System) ช่วยติดตามการให้บริการที่รถแต่ละคันได้รับ ด้วยเหตุนี้เอง ช่างผู้เชี่ยวชาญที่ประจำการอยู่ในแต่ละสาขาจึง

สามารถย้อนดูประวัติการซ่อมบำรุงของรถบรรทุกและรถบัสแต่ละคันได้ผ่านระบบนี้ การจัดการสิ่งหรือสำรองอะไหล่จึงสามารถตรวจสอบย้อนหลังด้วยหากจำเป็น อันส่งผลให้การสั่งชิ้นส่วนอะไหล่ต่างๆ สามารถทำได้ภายในเวลาเพียงแค่ 1 วันเท่านั้นหากจำเป็น

ผลิตภัณฑ์ใหม่

ในปี 2015 HINO Thailand พร้อมสร้างความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นกับตลาดด้วยการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยในเดือนกรกฎาคม Dominator ผลิตภัณฑ์ตัวใหม่จาก HINO จะเปิดตัวขึ้นครั้งแรก ในฐานะของรถบรรทุกจากซีรีส์ HINO 500 FC ที่มีกระบะหลังและหน้าตาที่ดูแปลกไปจากเดิมเพื่อดึงดูดลูกค้าใหม่ๆ และ Victor จากซีรีส์ FG FL FM และ GY ก็จะถูกปล่อยออกมาในไตรมาสที่ 4 รถบรรทุกขนาด 15-20 ตันนี้จะมีมาทั้งในขนาด 6 10 และ 12 ล้อ พร้อมทางเลือกเครื่องยนต์ที่มีทั้งแบบดีเซลและ NGV ในขณะที่ตัว Cab มาในรูปแบบใหม่ทั้งด้านนอกและด้านใน เพราะมันถูกออกแบบด้วยการคำนึงถึงความปลอดภัยและความสบายภายใต้ Cab แบบยกระดับได้ และอะไหล่ที่ได้รับการปรับปรุงคุณภาพเสียใหม่

ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ถูกปล่อยออกมาสำหรับกลุ่มตลาดย่อยออกเป็นดินแดนที่ตัวแบรนด์ยังไม่มีความแข็งแกร่งเท่าใดนักในปัจจุบัน ด้วยจุดมุ่งหมายที่จะเป็นหนึ่งในทุกส่วนแบ่งการตลาด HINO หวังว่า Victor จะสร้างความประทับใจให้ลูกค้าด้วยระบบ Air Brakes และ ABS ในฐานะของรถบรรทุกที่ถูกสร้างขึ้นเพื่ออุตสาหกรรมก่อสร้างอย่างแท้จริง และเพื่อที่จะตอบสนองความต้องการในการใช้งานที่หนักหน่วง โครงสร้างหลักของ Victor นั้นทำมาจากเหล็กที่มีความทนต่อแรงดึงที่สูงกว่าเก่า

กิจกรรมและการบริการต่างๆ เพื่อการสนับสนุนการใช้งานที่ครอบคลุม

HINO Thailand ได้มีการจัดกิจกรรมต่างๆ มากมายตลอดปี เพื่อกระชับสัมพันธ์กับลูกค้า รวมไปถึงแนะนำการบริการใหม่ๆ และศักยภาพของบริษัทเอง เมื่อปีที่แล้วพวกเขาจัดการแข่งขันฟุตบอล งานเลี้ยงปีใหม่ ทริปปะเทศและอื่นๆ อย่างไรก็ตาม กิจกรรมที่สำคัญที่สุดของปีน่าจะเป็น TS Contest หรือ Total Satisfaction Contest โดยที่งานนี้ตัวแทนของ HINO จะส่งทีมอันประกอบไปด้วย สมาชิกห้าคนเพื่อร่วมแข่งขันในด้านต่างๆ ของกิจกรรม แต่ละทีมจะมีช่าง 3 คน เซลล์ 1 คน และผู้เชี่ยวชาญด้านอะไหล่ 1 คน แนวคิดของกิจกรรมนี้

คือการทดสอบและปรับปรุงความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และการบริการของ HINO เพื่อสร้างความมั่นใจว่าลูกค้าจะพึงพอใจกับมาตรฐานการให้บริการที่เหนือกว่าแบรนด์อื่นๆ โดย TS Contest ครั้งล่าสุดที่มีร่วมเข้าแข่งขันกว่า 63 ทีม และก็เป็นอีกหนึ่งส่วนสำคัญของประวัติศาสตร์อันยาวนานของแบรนด์ เนื่องด้วยกิจกรรมนี้ได้ถูกจัดขึ้นมาเป็นเวลาสามสิบปีแล้วภายใต้ชื่อแรกเริ่มว่า CS Contest

ยิ่งไปกว่านั้น HINO Thailand ยังมีศูนย์บริการที่คล้ายคลึงกับศูนย์ที่เพิ่งเปิดขึ้นในมาเลเซียเมื่อไม่นานมานี้ ตั้งอยู่ที่อำเภอบางไทร จังหวัดอยุธยา และเป็นที่ตั้งของ Workshop สุดทันสมัย และโกดังอะไหล่สำรองขนาดใหญ่ รวมถึงศูนย์อบรมสำหรับช่างและลูกค้าของตัวแทนจำหน่าย นอกจากนี้ HINO ร่วมกับ TTK Asia Transportation (Thailand) Group หรือ TPRO ยังได้จัด Smart Driver Training Programs สำหรับฝึกอบรมคนขับโดยใช้สิ่งอำนวยความสะดวกและผู้ฝึกของ TPRO เพื่อการเรียนรู้ที่ครอบคลุมทั้งทฤษฎีและการปฏิบัติจริง ระบบ IQ-San ช่วยเฝ้าสังเกตคนขับ ก่อนจะสร้างรายงานเพื่อแสดงปัญหาต่างๆ ในการขับขี่ อันส่งผลให้ทักษะของคนขับรถบรรทุกได้รับการปรับปรุงอย่างมีประสิทธิภาพ ตัวระบบสามารถใช้ได้กับรถบรรทุกทุกรูปแบบและเป็นส่วนหนึ่งของแนวทาง Total Satisfaction (TS) ที่ทางแบรนด์นำมาใช้ และผ่านการทำงานของระบบนี้เองที่เจ้าของรถบรรทุกจะสามารถวิเคราะห์และปรับปรุงทักษะการขับขี่ของพนักงานของพวกเขาได้อย่างแท้จริง

ความพร้อมต่อการมาถึงของ AEC

เมื่อพูดถึงมุมมองต่อการมาถึงของ AEC ในปลายปีนี้ คุณอำนวยการมั่นใจว่าธุรกิจของ HINO พร้อมรับทุกความท้าทาย “เราพร้อมมาก แน่แน่นอนว่าเราไม่ได้คาดหวังทุกอย่างจะราบรื่นไม่ติดขัดเลย แต่สถานการณ์จะค่อยๆ ดีขึ้นอย่างแน่นอน” ประเทศไทยนั้นเตรียมพร้อมรับมือต่อการขยายตัวของการค้าที่คาดว่าจะเกิดขึ้นหลังจากข้อตกลง AEC ถูกเปิดใช้อย่างเต็มรูปแบบ ด้วยทางหลวงใหม่ๆ ที่วิ่งเหนือได้ออกตกและเชื่อมต่อเส้นทางกับประเทศเพื่อนบ้านอย่างครอบคลุม

HINO Thailand นั้นพร้อมที่จะดูแลไม่เพียงแต่รถบรรทุกที่จดทะเบียนในตลาดภายในประเทศเท่านั้น หากแต่ยังครอบคลุมไปถึงรถที่เดินทางผ่านมาเพื่อเปลี่ยนถ่าย



อำนวยการ พงษ์วิจารณ์
กรรมการรองกรรมการผู้จัดการใหญ่





ตลอดระยะเวลา การทำธุรกิจนับตั้งแต่ แรกก่อตั้ง HINO Thailand ได้ขาย สินค้าไปแล้วกว่า 300,000 คัน



สินค้าและต้องการความช่วยเหลือ อันเป็นแนวทางที่ถูกนำมาใช้ปฏิบัติในช่วงห้าปีที่ผ่านมา นอกเหนือไปจากนั้น HINO Thailand ยังเพิ่มศักยภาพในการขยายเครือข่ายการให้บริการที่กว้างขวางและครอบคลุมยิ่งกว่าเดิม โดยจะให้มีตัวแทนจำหน่ายในทุก 50 กิโลเมตรบนถนนทางหลวงสายหลัก เพื่อรองรับการซ่อมบำรุงต่างๆ อย่างทั่วถึงครบครัน ภายในปี 2015 HINO มีแผนจะเปิดเวิร์กช็อปใหม่กว่า 12 แห่ง

“เราเข้าใจว่าช่วงเวลาทำงานหรือ Uptime นั้นมีความสำคัญมาก รถบรรทุกที่วิ่งอยู่บนถนนจำนวนมากต้องขนส่งผลิตภัณฑ์ที่เป็นของสดซึ่งพวกเขาเสียเวลาไม่ได้เลยเพราะนั่นอาจทำให้สินค้าเสียหายได้” คุณอำนวยการขายยิ่งไปกว่านั้น ทุกคนก็หวังว่าเศรษฐกิจจะกลับมาฟื้นตัวอีกครั้ง ด้วยโครงการขนาดใหญ่ต่างๆ ของรัฐบาล เช่น การปรับปรุงระบบรถไฟให้เป็นแบบสองรางหรือการก่อสร้างรางรถไฟความเร็วสูงก็เป็นโครงการเมกะโปรเจกต์ที่ได้รับการคาดหวังว่าจะมาช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศได้ เห็นได้ชัดว่ารถบรรทุกเป็นองค์ประกอบที่จำเป็นยิ่งต่อการเติบโตนี้ และ HINO ก็คาดหวังว่าจะได้รับประโยชน์จากทิศทางการพัฒนาเช่นนี้เช่นกัน

ประโยชน์ที่ HINO จะได้รับ

คุณอำนวยการขายย้ำอีกครั้งว่ารถบรรทุกและรถบัสนั้นมีความสำคัญต่อประเทศไทยเพียงใด เนื่องจากระบบรถไฟไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของการขนส่งสินค้าของภาคอุตสาหกรรมและประชาชนได้อย่างเพียงพอ หากมองในเชิงสถิติ ประเทศไทยมีแนวโน้มที่จะได้รับประโยชน์จาก AEC อย่างมีนัยสำคัญจากการเป็นจุดยุทธศาสตร์ที่สินค้าจะต้องเดินทางผ่านเพื่อไปยังจุดหมาย “มันเป็นเรื่องสำคัญมากที่เราจะต้องมีตัวแทนจำหน่าย 3S และเน้นย้ำความสำคัญของแนวทาง TS ถ้าเราต้องการที่จะประสบความสำเร็จในตลาดนี้ ที่ผ่านมาระดับที่เราทำได้ดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับความจริงที่ว่าประเทศไทยเป็นตลาดที่สำคัญที่สุดของ HINO รองจากญี่ปุ่น ซึ่งเป็นต้นกำเนิดของแบรนด์เลยทีเดียว”

ต่อคำถามที่ว่าทุกอย่างจะเข้าสู่เข้ารอยตามที่วางแผนไว้อย่างไร คุณอำนวยการขายตอบว่า “ตอนนี้เรากำลังร่วมฉลองผู้ใช้งานที่ใช้รถของเราเกินหนึ่งล้านกิโลโดยไม่ต้องมีการซ่อมบำรุงครั้งใหญ่ (Overhaul) เลย บางคันวิ่งถึง 2 ล้านกิโลก็มี ซึ่งถ้ายังเป็นข้อพิสูจน์ถึงความแข็งแกร่งของ QDR และ TS ของเราไม่ได้ ผมก็ไม่คิดว่าจะมีอะไรที่ทำได้แล้วละครับ”

มุมมองต่อประเทศไทย

โอกาสในตลาดโลจิสติกส์ภายในประเทศ

ด้วยโครงสร้างพื้นฐานที่ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและการเป็นที่ตั้งที่เป็นศูนย์กลางของอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง 6 ประเทศ (Greater Mekong Sub-region: GMS) ประเทศไทยกำลังก้าวขึ้นเป็นศูนย์กลางการขนส่งสำคัญสำหรับเหล่าบริษัทข้ามชาติที่กำลังจัดตั้งเครือข่ายฐานการผลิตและการขาย

ในภูมิภาคอินโดจีน ยิ่งไปกว่านั้น การเปิด ASEAN Economic Community (AEC) ที่จะเริ่มอย่างเป็นทางการในปลายปี 2015 ที่จะถึงนี้ได้รับการคาดหวังว่าจะนำมาซึ่งเสรีทางการค้าและบริการที่พัฒนาขึ้นไปอีกระดับ อันจะส่งผลถึงกิจกรรมทางการค้าที่เข้มข้นและคึกคักขึ้นกว่าเดิม รวมไปถึงการกระตุ้นความต้องการต่อการบริการทางโลจิสติกส์ที่ครอบคลุมและมีศักยภาพมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนของบริษัทต่างชาติที่มีที่ตั้งกระจายอยู่ทั่วภูมิภาค และแม้ค่าบริการด้านโลจิสติกส์ของประเทศไทยจะลดลงในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา หากคิดเป็นอัตราส่วนแล้วนั้นก็ยังจัดว่าเป็นธุรกิจที่มีค่าบริการสูง (ราว 15% ของ GDP เมื่อเทียบกับ 8% ของสหรัฐอเมริกา) ในขณะที่การขนส่งทางบกยังคงครอบครองสัดส่วนสำคัญของอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ ด้วยเหตุนี้เอง แนวทางการจัดการด้านโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทานยังคงเป็นที่ต้องการ ของเหล่าบริษัทที่กำลังมองหาราคาที่คุ้มค่าที่สุด และเมื่อเป็นเช่นนั้นแล้วบริษัทโลจิสติกส์ฮ่องกงอาจจะมองเห็นโอกาสอันดีในการจัดหาบริการที่บูรณาการการขนส่งและตัวแทนผู้ขนส่งสินค้าเข้าด้วยกันเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ผลิตและส่งออกที่มี ASEAN เป็นตลาดเป้าหมาย

ประเทศไทย

ศูนย์กลางโลจิสติกส์และการบริหารจัดการในระดับภูมิภาค ด้วยการแข่งขันทางด้านต้นทุนการผลิตที่สูสีและตลาดผู้บริโภคที่เติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดดของภูมิภาค ASEAN บริษัทข้ามชาติหลากหลายแห่งกำลังทำการจัดระบบการผลิต ขยายปฏีก และปฏิบัติการธุรกิจภายในภูมิภาคนี้กันอย่างคึกคัก ระหว่างปี 2010 และ 2013 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (Foreign Direct Investment : FDI) ภายใน ASEAN เพิ่มขึ้นกว่า 22% และมีมูลค่ามากกว่า 122 พันล้านเหรียญสหรัฐ โดยมีญี่ปุ่นและสหภาพยุโรปเป็นแหล่ง FDI หลัก และเพื่อที่จะลดต้นทุนและส่งเสริมการกระจายความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ค้าปลีกต่างชาติหลายราย รวมไปถึงผู้ผลิตจาก อุตสาหกรรมไฟฟ้าและยานยนต์จึงพึงพอใจที่จะใช้บริการการขนส่งจากบริษัทโลจิสติกส์ที่เป็นบุคคลที่สาม (Third-Party Logistics Companies : 3PLs) มากกว่าประเทศไทยได้กลายมาเป็นฐานปฏิบัติการที่ได้รับความนิยมยิ่งในหมู่บริษัทโลจิสติกส์ที่มองหาวิธีการดูแลลูกค้าที่มีธุรกิจอยู่ในตลาด ASEAN อย่างมีประสิทธิภาพ ข้อมูลจากแหล่งข่าวภายในอุตสาหกรรมได้บอกกับเราว่าอุตสาหกรรม โลจิสติกส์ของไทยนั้นถูกครอบครองโดยบริษัทต่างชาติที่มีผู้เล่นใหญ่ๆ อย่าง DHL, DB Schenker, Yusen Logistics และ Kerry Logistics ที่มีบริการ



ด้านการเป็นตัวแทนขนส่งสินค้าและโซ่อุปทานที่ครอบคลุมและครบถ้วน ในประเทศไทยนั้น บริษัทโลจิสติกส์ข้ามชาติหลายแห่งใช้วิธีการว่าจ้างบริษัทบุคคล ที่สามผ่านสัญญา รับช่วงเพื่อดำเนินการด้านการขนส่งและกิจการ โลจิสติกส์ต่างๆ อย่างเป็นล่ำเป็นสัน โดยบริษัทบุคคลที่สามหรือตัวแทนเหล่านี้จะเป็นผู้จัดการขั้นตอนทางด้านศุลกากรและการสำแดงสินค้าต่างๆ ในหลากหลายตลาดภายในภูมิภาค ASEAN

นอกเหนือไปจากการภาษีศุลกากร (โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม) AEC ยังมีแผนที่จะทำให้ระบบศุลกากรของประเทศสมาชิกมีความสอดคล้องกันมากกว่าเดิม แนวทางการพัฒนาดังกล่าวได้รับการคาดหวังว่าจะช่วยกระตุ้นการทำการค้าข้ามชายแดนเนื่องจากความเชื่อมโยงทางด้านการขนส่งและธุรกิจของประเทศไทยกับเพื่อนบ้านในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง อันจะสร้างผลประโยชน์มากมายให้กับผู้จัดหาบริการด้านโลจิสติกส์ที่ครอบคลุมทุกห่วงโซ่อุปทาน ในแง่มุมของศักยภาพทางธุรกิจ องค์กรธุรกิจต่างชาติและท้องถิ่นได้จัดตั้งระบบปฏิบัติการด้านโลจิสติกส์ในประเทศเพื่อนบ้านต่างๆ ของไทยเช่นกัน ในปี 2013 Loxley บริษัทรวมธุรกิจของไทยผ่านการร่วมทุนกับ NTT Docomo ของญี่ปุ่นก็ได้ร่วมกันจัดตั้ง Mobile Innovation ในเวียดนามเพื่อเป็นผู้ให้บริการการจัดการและติดตามรถบรรทุกด้วยระบบ GPS ดึงดูดผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์จากต่างประเทศผ่านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ดี





กระจายที่มีระบบควบคุมอุณหภูมิ Konoike Transport ของญี่ปุ่น คือหนึ่งในผู้ลงทุนต่างชาติที่จัดตั้งโกดังเก็บสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิขึ้นในประเทศไทย บริษัทโลจิสติกส์ข้ามชาติหลายแห่งรวมไปถึง DHL และ UPS เองก็มีบริการตัวแทนขนส่งสินค้าด้วยระบบขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิเช่นกัน

ในประเทศไทย ผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ที่มีความเป็นมืออาชีพและครบครันแบบ One-Stop-Service ยังคงมีจำนวนจำกัด อุตสาหกรรมโลจิสติกส์ในประเทศไทยนั้นยังกระจุกกระจายไม่เป็นปึกแผ่น โดยมีบริษัทขนาดกลางไปถึงเล็กที่ให้บริการลูกค้าในแต่ละส่วนของการปฏิบัติงานของโซ่อุปทาน ความไม่เป็นอันหนึ่งอันเดียวดังกล่าวส่งผลต่อความเสียหายและการเสื่อมถอยของคุณภาพสินค้าที่ถูกขนส่ง ด้วยความต้องการของภูมิภาคต่อผลิตภัณฑ์อาหารสดที่เพิ่มมากขึ้น ท่ามกลางความคาดหวังจากลูกค้าที่สูงขึ้นเรื่อยๆ การบริการการขนส่งรวมไปถึงโกดังเก็บสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิและเทคนิคการจัดการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องล้วนแต่มีความสำคัญมากขึ้นต่อภาคส่วนอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ของไทย บริษัทโลจิสติกส์ต่างชาติอาจจะมองเห็นโอกาสอันดีในการหยิบยื่นการบริการทางโลจิสติกส์แบบควบคุมอุณหภูมิตลอดการขนส่ง เช่นเดียวกับการจัดการบรรจุภัณฑ์แข็งและอุปกรณ์เครื่องมืออื่นๆ ที่เกี่ยวข้องและจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ

ความเชี่ยวชาญด้านโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน

ทำอย่างไรเพื่อให้ความต้องการได้รับการเติมเต็ม

ประเทศไทยเป็นที่รู้จักดีในเรื่องทักษะและความสามารถในการผลิต ดังจะเห็นได้จากกรณีที่มีบริษัทข้ามชาติมากมายที่เข้ามาเปิดโรงงานผลิตในไทย และเพื่อเป็นการเสริมสร้างความแข็งแกร่งของการยกระดับความสามารถในการผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มของไทยอย่างต่อเนื่อง ระบบการขนส่งที่น่าเชื่อถือและมีประสิทธิภาพจึงเป็นสิ่งที่สำคัญยิ่ง ยิ่งไปกว่านั้น เพื่อการพัฒนาตนเองไปเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ของภูมิภาค ภาคส่วนอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ของไทยจะต้องมีทั้งโครงสร้างพื้นฐาน และสถานภาพทางการเงินที่แข็งแกร่ง รวมไปถึงความเชี่ยวชาญเชิงเทคนิค การจัดการที่หลากหลาย และครอบคลุมทุกแง่มุมของอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ ตลอดจนการจัดการคาร์โก้ มาตรการ กระบวนการทางศุลกากร โกดังสินค้า และโซ่อุปทาน

ในปัจจุบัน ประเทศไทยสามารถเข้าถึงผู้ประกอบการทางโลจิสติกส์ที่เป็นมืออาชีพ และมีประสบการณ์ในการจัดการโซ่อุปทานได้อย่างมีข้อจำกัด นั้นรวมไปถึงผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ที่มีความสามารถในการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ และมีความซับซ้อนมาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และด้วยเหตุนี้เองประเทศไทยจึงนับเป็นจุดหมายที่น่าดึงดูดยิ่งสำหรับบริษัทโลจิสติกส์ข้ามชาติที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในกระบวนการจัดการโซ่อุปทานที่มีขั้นตอนและรายละเอียดที่เฉพาะเจาะจงผ่านการร่วมทุนกับหุ้นส่วนสัญชาติไทย ระบบการให้บริการแบบจุดเดียวเบ็ดเสร็จเป็นสิ่งทีทุกบริษัทข้ามชาติในเมืองไทยและภูมิภาค ASEAN กำลังมองหา นั่นเพราะทุกคนล้วนต้องการทางเลือกใหม่ทีซับซ้อนน้อยลง และโปร่งใสมากขึ้นกว่าเดิมดังเช่นในประเทศที่พัฒนาแล้วปฏิบัติกัน บริษัทโลจิสติกส์ต้ององอาจจะเล็งเห็นโอกาสมากมายในการจัดหาบริการที่ช่วยเพิ่มมูลค่า เช่น การจัดการโซ่อุปทาน และนำระบบสารสนเทศล้ำสมัยมาใช้ และขั้นตอนกระบวนการทางโลจิสติกส์ที่ถูกออกแบบมาเพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

Media Race

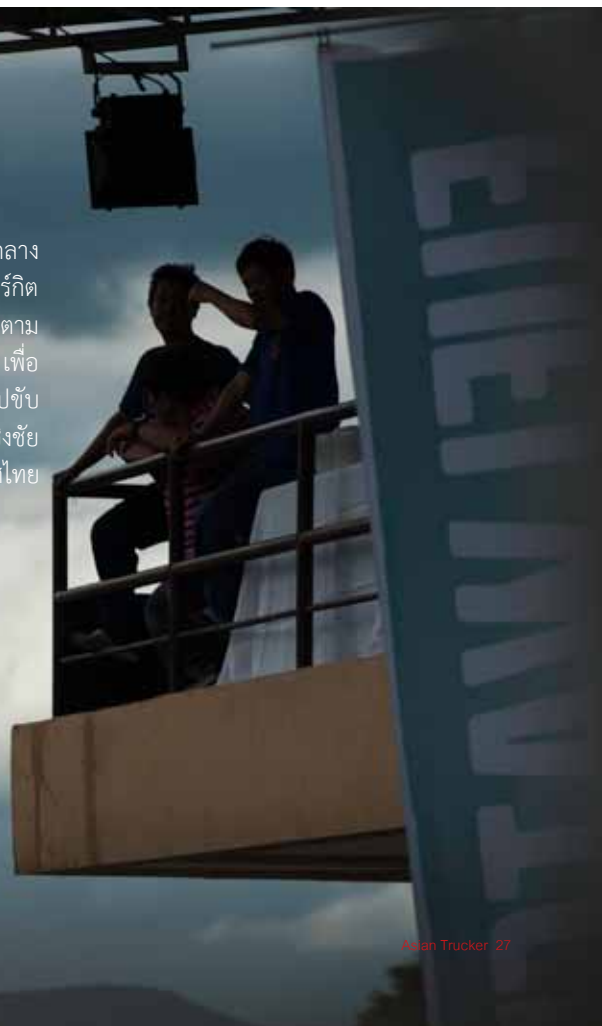
FuelWatch





ร่วมเป็นส่วนหนึ่ง ของการแข่งขัน ขับประหัดน้ำมัน

แสงแดดกลางฤดูฝนดูไม่ต่างอะไรกับฤดูร้อน มองออกไปที่กลางแจ้งท่ามกลาง
เปลวแดดระอุ รถหัวลากของวอลโว่จอดอยู่บนสนามแข่งรถแก่งกระจานเซอร์กิต
มีทั้ง New FM และ FH รอให้สื่อมวลชนสายยานยนต์ได้ลองทดสอบขับไปตาม
เส้นทางในสนามคนละสองรอบ ก่อนที่จะสลับกันขับในแบบประหัดน้ำมัน เพื่อ
คัดเลือกผู้ที่สามารถทำอัตราการใช้เชื้อเพลิงได้ดีที่สุดสองคนเพื่อไปขับ
แข่งกับบรรดาสื่อมวลชนจากนานาชาติในงาน Volvo Fuelwatch รอบชิงชัย
สนามสุดท้ายโซนเอเชียแปซิฟิก ที่จะจัดแข่งขันขึ้นที่จังหวัดเพชรบุรี ประเทศไทย
ในเดือนกันยายน 2558 นี้





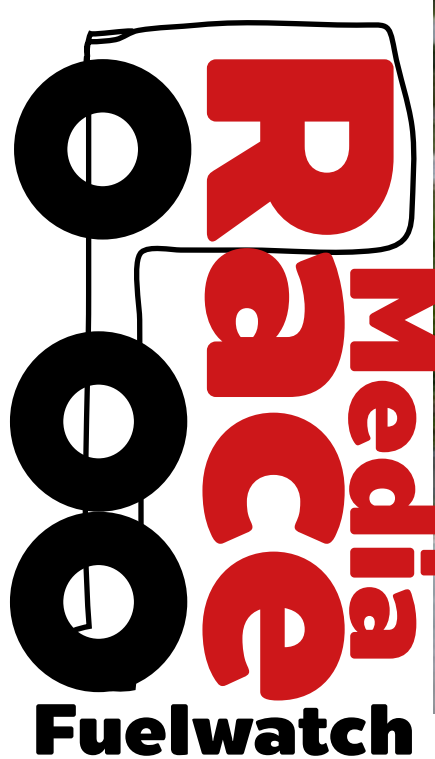
ก่อนลงสนามทุกคนมารวมตัวกันในห้องประชุม ผู้เชี่ยวชาญจาก Volvo อธิบายข้อกำหนดต่างๆ ให้กับทุกคนได้เข้าใจ รวมไปถึงการชี้แจงเกี่ยวกับโปรแกรมไดนาฟลิท ที่นำมาใช้วัดค่าต่างๆ ไดนาฟลิทเป็นระบบโปรแกรมที่ Volvo คิดค้นขึ้นเพื่อใช้ในรถบรรทุกของ Volvo เรียกว่า Volvo Dynafleet (วอลโว่ ไดนาฟลิท) ทำให้สามารถตรวจสอบรถทั้งในขณะที่จอดนิ่งและวิ่งได้ การตรวจสอบของระบบรายงานค่าต่างๆ ของรถ อาทิ อัตราสิ้นเปลืองน้ำมันเชื้อเพลิง จำนวนชั่วโมงที่รถวิ่งและหยุด ระยะทางที่วิ่ง ช่วงเวลาที่รถจอดติดเครื่องยนต์ รวมถึงระบบตั้งความเร็วอัตโนมัติ สิ่งต่างๆ เหล่านี้ทำให้เจ้าของรถสามารถนำข้อมูลมาบริหารจัดการฟลิทของตัวเองให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดได้

หลังจากรับรู้ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการนับคะแนนและการทำงานของโปรแกรมการคิดคะแนนแล้ว ผู้จัดการกิจกรรมแจ้งลำดับรายชื่อของผู้เข้าแข่งขัน แม้ว่าในหมวกกำหนดการจะเรียกว่าการแข่งขัน แต่ดูเหมือนว่าสื่อมวลชนที่มาร่วมกิจกรรมไม่รู้สึกว่าเป็นการแข่งขัน พวกเขาเพียงมาสัมผัสกับประสบการณ์ที่น่าสนใจ กิจกรรมนี้เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรม Volvo Fuelwatch 2015 ที่จัดขึ้นโดย Volvo โดยเป็นการแข่งขันของนักขับรถบรรทุกจากทั่วประเทศ เพื่อคัดเลือกผู้ชนะเพียงหนึ่งเดียวเป็นตัวแทนจากประเทศไทยไปชิงชัย

ในรอบเอเชียแปซิฟิก เพื่อคัดผู้ชนะหนึ่งเดียวไปแข่งขันรอบสุดท้ายที่สวีเดน

ในช่วงเช้าทุกคนได้รับโอกาสเท่าเทียมกัน นั่นคือได้ทดสอบสนามสองรอบกับรถ Volvo FM, FH แล้วแต่ว่าใครจะได้คันไหน แต่เมื่อถึงช่วงแข่งขันเพื่อไม่ให้เป็นการแข่งขันเสียเปรียบรถที่ใช้ในการแข่งไม่ใช้รถที่ทุกคนได้มีโอกาสทดลองขับ รวมไปถึงทิศทางวิ่งในสนามก็สลับกับการทดสอบรถในช่วงเช้า

การอยู่หลังพวงมาลัยรถหัวลากที่มีขนาดใหญ่กว่ารถซิตี้คันที่เราคุ้นเคยในชีวิตประจำวันเป็นเรื่องที่แตกต่างไป เราไม่ใช่ นักขับรถบรรทุกมืออาชีพ สิ่งที่เราทำได้คือเรียนรู้จากประสบการณ์ตรงหน้าคงจะดีที่สุด การได้ลงสนามในช่วงเช้าทำให้รู้ว่าคันเร่งของ Volvo Truck เเบาามากเพียงทึ่งน้ำหนักลงไปเท่าเบาๆ แรงม้าจากเครื่องยนต์ก็ปลดปล่อยออกมา รถทยานออกไปข้างหน้าเราทำตามคำแนะนำของ Instructor จาก Volvo โดยการเลือกความเร็วให้เหมาะสมใช้ระบบ I Shift ช่วยในการลดความเร็วเมื่อเข้าโค้ง ในความรู้สึกมีหลายจังหวะที่เรารู้ตัวเลยว่าทำไม่ได้ดี พฤติกรรมในการขับของเราจะถูกบันทึกเป็นข้อมูลลงใน Dynafleet ข้อกำหนดในการแข่งขันทุกคนต้องขับสองรอบสนาม มีเวลาให้คนละ 10 นาที แต่สิ่งที่สัมผัสได้โดยตรงเมื่อ





**ล้อมวลชนที่มา
ร่วมกิจกรรม
ไม่รู้ลึกลง
นี่เป็นการ
แข่งขัน
พวกเขา
เพียงมา
สัมผัสกับ
ประสบการณ์
ที่น่าสนใจ
กับ
Volvo Truck**

ก้าวเท้าขึ้นไปนั่งบนห้องโดยสารของ New Volvo FH และ FM คือ ห้องโดยสารที่มีความสะดวกสบายมาก ที่คนวิสัยดี กระจกมองทั้งสองข้างสามารถตรวจตราทั้งด้านหน้าและด้านข้างได้อย่างชัดเจน

ในการมาสังเกตการณ์การแข่งขัน Volvo Fuelwatch 2015 ในปีนี้ต่างออกไปจากปีที่ผ่านๆ มา เพราะเราได้ทดลองขับแข่งขันเพื่อที่จะได้เข้าใจสถานการณ์บางส่วนที่ผู้เข้าแข่งขันมืออาชีพจะต้องเจอในการแข่งขัน โดยเฉพาะในเรื่องของความกดดัน แน่ใจว่ากับผู้ที่ถูกเชิญมาร่วมงานทุกคนรู้สึกชื่นชอบกับกิจกรรมพิเศษเช่นนี้

รถ Volvo Truck รุ่นใหม่ทั้ง FM และ FH เพิ่งเปิดตัวไปเมื่อปีที่ผ่านๆ มา ตอนนั้นบนท้องถนนมีหลายบริษัทที่ได้รับมอบรถและนำไปวิ่งใช้งานแล้ว มันเป็นเรื่องธรรมดาที่มีความทันสมัยเต็มไปด้วยเทคโนโลยีมากมาย ที่จะช่วยให้คนขับ ขับรถได้อย่างปลอดภัย และสามารถประหยัดน้ำมันได้สูงสุด

Asian Trucker เคยเข้าร่วมสัมมนาเกี่ยวกับบริษัทน้ำมันระดับโลก ในเรื่องของเทคโนโลยีในน้ำมันที่บริษัทน้ำมันคิดค้นขึ้นเพื่อให้ น้ำมันหนึ่งหยดสามารถให้พลังงานได้เต็มประสิทธิภาพ รายละเอียดตอนหนึ่งของการสัมมนา ข้อมูลสำคัญอย่างหนึ่งที่รายงานไว้ในผลการวิจัยของบริษัทน้ำมันคือ ปัจจัยที่ทำให้ไม่สามรถประหยัดพลังงานได้คือคนขับรถไม่ว่าเราจะมารถที่ตีขนาดไหน หรือมีน้ำมันที่มีประสิทธิภาพเพียงใด แต่ถ้าพฤติกรรมของคนขับรถไม่สอดคล้องไปกับเทคโนโลยีแล้ว การประหยัดจะไม่เกิดขึ้นเลย

ตอนบ่ายของการแข่งขันในดวงสือ ฝนตกลงมาอยู่ช่วงหนึ่ง แน่ใจว่าหากเป็นช่วงการแข่งขันจริงก็อาจจะส่งผลบ้างต่อการขับขี่ แต่สำหรับบรรดานักขับมือสมัครเล่นดูเหมือนว่าทุกคนจะสนุกสนานกับการได้ร่วมกิจกรรมในครั้งนี้มากกว่า การที่จะมุ่งมั่นเพื่อความชัยชนะ ด้วยเหตุนี้การที่ฝนตกลงมากลับกลายเป็นเรื่องดีที่ช่วยลดความร้อนระอุของยามบ่ายลงไปได้บ้าง

เมื่อเราได้มาทดลองขับโดยมีข้อกำหนดต่างๆ ในสนามแข่งขัน นอกจากเราจะได้สัมผัสถึงคุณภาพของรถบรรทุก Volvo แล้ว เรายังเข้าใจอย่างชัดเจนว่าลักษณะการขับนั้น มีผลอย่างมากต่ออัตราการใช้งานเปลืองพลังงานของรถ ด้วยเหตุนี้จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องให้ความรู้กับคนขับรถ ฝึกให้เขามีพฤติกรรมการขับที่ดี จะช่วยได้ทั้งในเรื่องของการประหยัดพลังงาน การลดต้นทุน ความปลอดภัย และช่วยในเรื่องของสิ่งแวดล้อมได้อีกด้วย

Thailand FuelWatch Competition 2015

ชัยชนะที่มาจากความพยายามทุ่มเทนั้นมีคุณค่ายิ่งนัก

Volvo FuelWatch Competition 2015 Thailand

อะไรคือสิ่งที่เราชอบที่สุดเมื่อพูดถึงการแข่งขัน Volvo FuelWatch หากถูกถามคำถามนี้ แน่นอนว่ามีสิ่งดีๆ หลายอย่างในกิจกรรมการแข่งขันที่บริษัทรถบรรทุกจากยุโรปเช่น Volvo Truck ทำในกิจกรรมเพื่อลูกค้าของพวกเขา ปรีชญาในการแข่งขันสามล้อเป็นสิ่งที่สามารถทำให้เกิดขึ้นจริงได้ นี่ย่อมเป็นสิ่งที่เราชื่นชอบ มันเป็นเรื่องที่เรียบง่ายแต่พุ่งไปหาเป้าหมายอย่างชัดเจน 1.เรื่องของการรักษาสิ่งแวดล้อม 2.เรื่องของความปลอดภัย 3.เรื่องของวินัยในการขับขี่

ปีนี้เป็นปีที่ 6 แล้วสำหรับการแข่งขัน Volvo FuelWatch ซึ่งจัดติดต่อกันมาทุกปีตั้งแต่เริ่มต้น และมีอัตราผู้สมัครเข้าร่วมการแข่งขันเพิ่มขึ้นทุกปี ในปีนี้มีผู้สมัครเข้าแข่งขันทั่วประเทศ 150 คน ผ่านการคัดเลือกในแต่ละภาค สุดท้ายคัดเหลือเพียงสามคนมาแข่งขันชิงชัยกันในรอบสุดท้ายเพื่อหาผู้ชนะเพียงหนึ่งเดียวเท่านั้นเป็นตัวแทนประเทศไทยไปแข่งขันในรอบชิงแชมป์ APC FinalWatch Competition ร่วมกับนักแข่งอีกหลายประเทศเพื่อหาผู้ชนะเป็นตัวแทนไปแข่งกับทวีปอื่นในรอบสุดท้ายที่สวีเดน สำหรับ Volvo Group (Thailand) การแข่งขัน FuelWatch ในปีนี้มีความพิเศษแตกต่างจากปีก่อนๆ เพราะในการแข่งขันรอบสุดท้ายเอเชียแปซิฟิกนั้น ประเทศไทยได้ถูกเลือกให้เป็นเจ้าภาพ โดยจะจัดการแข่งขันขึ้นที่จังหวัดเพชรบุรี วันที่ 15-18 เดือนกันยายนนี้

ใครคือผู้ที่เข้าร่วมการแข่งขันนี้ ย่อมต้องเป็นลูกค้าของ Volvo Truck บริษัทที่ใช้ Volvo Truck ในการขับเคลื่อนธุรกิจของพวกเขาอยู่ ซึ่งส่วนใหญ่แล้วอยู่ในแวดวงขนส่ง กิจกรรมการแข่งขันนี้ Volvo มีความมุ่งมั่นที่จะช่วยเหลือลูกค้าของพวกเขาปรับปรุงในส่วนของพนักงานขับรถ ซึ่งถือได้ว่าเป็นทรัพยากรที่มีความหมายต่อบริษัทเป็นที่แน่ชัดว่าการประหยัลดพลังงาน (เชื้อเพลิง) เกิดขึ้นจากการขับขี่อย่างมีวินัย รถบรรทุก Volvo รุ่นใหม่ๆ มีเทคโนโลยีมากมายที่

จะช่วยให้ผู้ขับขี่มีความสะดวกสบายในการควบคุมรถ หากมีการใช้งานอย่างถูกต้อง เป็นที่แน่ใจได้ว่าจะสามารถประหยัดเชื้อเพลิงได้เป็นอย่างดี เมื่อสามารถประหยัดเชื้อเพลิงได้ สิ่งที่มาคือกำไรที่จะกลับมาสู่ผู้ประกอบการ

พื้นที่ย่านแก่งกระจาน จังหวัดเพชรบุรี ถูกเลือกให้เป็นสนามตัดสินผู้ชนะในรอบสุดท้าย รถที่ใช้ในการแข่งขันคือ New Volvo FH 440 โดยจำลองสถานการณ์จริงที่ผู้ขับขี่พบเจอในชีวิตประจำวันในการทำงานของพวกเขา รถหัวลากของผู้เข้าแข่งขันต้องลากน้ำหนักบรรทุกที่ส่วนหน้ำหนักรวม 50.5 ตันเต็มพิกัดตามกฎหมายกำหนด รวมทั้งต้องวิ่งแบบทางเบาดด้วย มีระยะทางรวม 50 กิโลเมตร

ผู้เข้าแข่งขันที่ผ่านมาสู่รอบสุดท้ายทั้งสามคนล้วนเป็นมืออาชีพที่อยู่ในวงการขับรถบรรทุกมายาวนาน ด้วยเหตุนี้ผลแพ้ชนะนั้นตัดสินกันแบบเฉียดฉิว นั่นอาจอยู่ที่ว่าใครจะสามารถควบคุมและจัดการกับความกดดันได้ดีกว่ากัน





ใครทำผิดพลาด น้อยที่สุด คือผู้ชนะ

การตัดสินใจค้นหาผู้ชนะนั้น Volvo Truck ใช้ระบบไดนาฟลีทเข้ามาช่วยในการตรวจสอบค่าต่างๆ ในการขับขี่ของคนขับแต่ละคน ซึ่งสามารถวัดผลได้อย่างแม่นยำ

Volvo Dynafleet คืออะไร มันเป็นนวัตกรรมของ Volvo ที่คิดค้นขึ้นมาเพื่อบริการภาคขนส่ง โดยระบบนี้เริ่มพัฒนามาตั้งแต่ปี 1994 โดยเวอร์ชันล่าสุดในประเทศไทยถูกแนะนำให้รู้จักในการแข่งขัน FuelWatch ในปีนี้ ระบบไดนาฟลีทเป็นระบบตรวจสอบรถบรรทุกที่ติดตั้งไว้ที่ตัวรถ มีขีดความสามารถในการตรวจสอบได้ทั้งขณะที่รถจอดนิ่งและขณะกำลังวิ่ง ในการตรวจสอบนี้ผู้ประกอบการภาคขนส่งที่ใช้รถบรรทุก Volvo สามารถตรวจสอบค่าต่างๆ ของรถได้ อาทิ อัตราการสิ้นเปลืองน้ำมัน ระยะทางวิ่ง ชั่วโมงการทำงานที่รถจอดติดเครื่องยนต์ ค่าที่ตรวจสอบนี้สามารถสะท้อนให้เห็นทั้งต้นทุนที่ใช้ไปและพฤติกรรมของคนขับ อีกทั้งค่าต่างๆ เหล่านี้สามารถตรวจสอบในแบบตามเวลาจริงหรือ Real Time ได้ และสามารถตรวจสอบได้ตลอด 24 ชั่วโมง ผ่านระบบการสื่อสารดาวเทียม ข้อมูลต่างๆ ถูกส่งไปเก็บไว้ที่สมอกลของรถจะส่งไปยังคอมพิวเตอร์โดยตรง ข้อมูลสำคัญเหล่านี้ผู้ประกอบการสามารถนำไปจัดการบริหารให้เกิดประโยชน์ได้มากมาย เพื่อพัฒนาคนขับและระบบการจัดการต่างๆ ซึ่งทำให้สามารถควบคุมต้นทุนในการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เราไปถึงจุดปล่อยตัวเพื่อร่วมปล่อยรถ นักแข่งต้องผ่านการตรวจแอลกอฮอล์ในร่างกายก่อนทุกคน แต่ละคนจะได้รับตัวบันทึกข้อมูลคนละหนึ่งอันเพื่อเชื่อมต่อกับระบบไดนาฟลีท บันทึกข้อมูลการขับของนักขับแต่ละคน ทั้งสามคนมีความมั่นใจว่าจะสามารถทำตามแผนที่วางไว้

การได้มีโอกาสเข้าร่วมการแข่งขัน Volvo FuelWatch ถือเป็นประสบการณ์ใหม่ของคนขับทุกคน มีหลายเรื่องราวได้เก็บเกี่ยวกลับไป “ไม่เคยถูกถ่ายภาพเยอะอย่างนี้มาก่อนเลยในชีวิต” แว่เสียงหนึ่งในนักขับกล่าวเจ้อเสียงหัวเราะ หลังเสียงซัดเตอร์ดังขึ้น





สุเทพ ปักคริก จากบริษัท เอ็มเอ็ม โลจิสติกส์ จำกัด

นิรุจ สุขลอย จากบริษัท เคมีแมน จำกัด

อนุสิทธิ์ กษณะฮาด จากบริษัท อินเทล โลจิสติกส์ จำกัด





เมื่อถามว่าประสบการณ์ที่ได้จาก Volvo FuelWatch จะถูกนำไปใช้ประโยชน์อย่างไร สุกพากล่าวว่า มีประโยชน์มาก นอกจากปรับรูปแบบการขับรถของเราให้ถูกต้องขึ้นแล้ว ประสบการณ์นี้ยังจะได้ถ่ายทอดสู่เพื่อนๆ พี่น้องร่วมอาชีพที่บริษัทด้วย

ในการขับขึ้นนั้นทุกคนต้องวิ่งนำหน้าบรรทุกทุกไปส่งถึงปลายทาง จากนั้นวิ่งถึงเปล่ากลับมา และมีการขับวิ่งในสนามแข่งรถแข่งกระดานเซอร์กิตอีกหนึ่งภารกิจปิดท้าย จากนั้นผลการขับซึ่งที่ถูกบันทึกไว้ก็จะถูกนำมาเปรียบเทียบกัน ใครทำผิดพลาดน้อยที่สุดคือผู้ชนะ

เมื่อจบวันหลังจากผ่านบททดสอบแบบเดียวกัน นักขับทั้งสามคนถือว่าได้ทำอย่างดีที่สุดแล้ว แต่ที่จริงแล้วคู่ต่อสู้ที่น่ากลัวที่สุดคือตัวเอง เพราะนี่คือสิ่งที่ทั้งสามคนคุ้นเคย เป็นหน้าที่การทำงานที่พวกเขาทำอยู่ทุกวัน ในแต่ละวันขับรถเป็นระยะทางหลายร้อยกิโลเมตร ในหนึ่งเดือน ในหนึ่งปี ยากที่จะจดจำว่าขับรถบรรทุกมาแล้วกี่กิโลเมตรตลอดอายุของการยึดอาชีพคนขับรถ เรียกว่าพวกเขาผ่านประสบการณ์หลังพวงมาลัยบนท้องถนนมามากมาย แต่การขับครั้งนี้แตกต่างออกไปเพราะเป็นการขับที่ต้องรักษามาตรฐาน ขับอย่างถูกต้อง เพื่อให้รถสามารถประหยัดพลังงานได้สูงสุด โดยใช้ประสบการณ์ของคนขับและการรู้จักใช้เทคโนโลยีของรถเช่น I Shift ช่วยในการขับ

สุดท้ายแล้วผู้ที่ผิดพลาดน้อยที่สุดคือนักขับที่ชื่อว่าสุเทพ ปักครีก จากบริษัท เอ็มเอ็ม ลอจิสติกส์ จำกัด คำว่าเงินรางวัลรวมสี่แสนบาทไปครอง ระหว่างผู้ชนะเลิศกับที่สองนั้นอัตราการเล่นเปลี่ยนน้ำมันต่างกันเพียงแค่ 0.2% เท่านั้น Volvo กล่าวว่ามีผลต่างเช่นนี้แสดงให้เห็นว่าพนักงานขับรถของแต่ละบริษัทที่ใช้รถบรรทุก Volvo อยู่กันมีทักษะการขับรถที่ดีขึ้นมาก รองอันดับหนึ่งได้แก่นายอนุสิทธิ์ ทัศนะชาติ จากบริษัท อินเทล โลจิสติกส์ จำกัด และรองชนะเลิศอันดับสองคือนายนิรุจ สุขลอย จากบริษัท เคมีแมน จำกัด

สุเทพ ปักครีก เปิดเผยกับ Asian Trucker (Thailand) ว่าตนเองใช้ความพยายามมาอย่างต่อเนื่องสำหรับการแข่งขัน Volvo FuelWatch นี้ไม่ใช่ปีแรกที่เข้าร่วมการแข่งขัน เข้าร่วมก่อนสุดท้ายมาหลายหน เก็บเกี่ยวประสบการณ์และฝึกซ้อมในเวลาที่ใช้รถในหน้าที่ จนในที่สุดความพยายามทุ่มเทก็ไม่สูญเปล่า การขับที่ดี ถูกกฎ มันก็มีแต่เรื่องดีๆ อย่างนี้เอง สุเทพยังบอกว่าในแต่ละปีที่เข้าร่วมการแข่งขัน ชัดความสามารถของผู้เข้าร่วมแข่งขันสูงขึ้นทุกปี เมื่อถามว่าประสบการณ์ที่ได้จาก Volvo FuelWatch จะถูกนำไปใช้ประโยชน์อย่างไร สุกพากล่าวว่า มีประโยชน์มาก นอกจากปรับรูปแบบการขับรถของเราให้ถูกต้องขึ้นแล้ว ประสบการณ์นี้ยังจะได้ถ่ายทอดสู่เพื่อนๆ พี่น้องร่วมอาชีพที่บริษัทด้วย ยิ่งไปกว่านั้นสุเทพยังเป็นครูฝึกของบริษัท ทำหน้าที่อบรมพนักงานขับรถใหม่ของบริษัท ประสบการณ์ที่ดีนี้ย่อมถูกส่งต่อไปสู่กลุ่มคนที่ควรจะได้รับอย่างแท้จริง เพื่อร่วมกันพัฒนาผู้ร่วมอาชีพนักขับรถบรรทุก เมื่อคนขับดีบวกกับรถที่ดี ผลลัพธ์เรื่องการประหยัดน้ำมันย่อมที่จะต้องดีโดยไม่ต้องสงสัย สิ่งที่จะได้อีกต่อไปคือความปลอดภัยบนท้องถนน และต้นทุนการผลิตที่จะลดลง ซึ่งหมายถึงผลกำไรของบริษัทที่จะต้องเพิ่มขึ้น ภารกิจของสุเทพยังไม่จบเพียงเท่านี้การแข่งขันระดับภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกอยู่ข้างหน้า Asian Trucker (Thailand) ขอร่วมเป็นกำลังใจให้ก้าวสู่ความสำเร็จ

CTVDOLL

มีวิธีมากมายที่จะช่วยรักษาความสามารถและศักยภาพในการแข่งขันขององค์กร บริษัท ซอ ทวี ดอลลาเซียน จำกัด (มหาชน) (CHO) คือหนึ่งในผู้ที่พยายามก้าวนำคู่แข่งผ่านการคิดแบบใหม่ที่ได้นำตนเองไปสู่การเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ในที่สุด

CTVDOLL เข้าร่วมงาน MIBTC 2015 กับบริษัทย่อย Cho Thavee Thermotech ถ้าคุณไม่เคยรู้มาก่อนว่าใครอยู่เบื้องหลังธุรกิจนี้ คุณอาจจะเข้าใจผิดคิดว่าพวกเขาเป็นเพียงหนึ่งในผู้เล่นตัวเล็กๆ ที่ทำธุรกิจจัดหาจัดส่งรถพ่วงไฟเบอร์กลาส แต่สิ่งที่เราสืบทราบเมื่อเราได้เยี่ยมชมสำนักงานใหญ่ของบริษัทในจังหวัดขอนแก่น ประเทศไทย ทำให้เรารู้ว่าสิ่งที่เราคาดเดาข้างห่างไกลจากความเป็นจริงนัก ที่นั่นเราได้พบปะพูดคุยกับประธานและ CEO ของบริษัท คุณสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย บุตรชายของผู้ก่อตั้ง และ Sven Gaber สุภาพบุรุษชาวเยอรมันที่ทำงานกับบริษัทมากกว่า 18 ปีและปัจจุบันดำรงตำแหน่งสูงสุดทางการตลาด หรือ Chief Marketing Officer ของบริษัท

ความสัมพันธ์เยอรมัน-ไทย

อย่างที่ปรากฏในชื่อและโลโก้ของบริษัท บริษัทนี้ถือดำเนินธุรกิจภายใต้การร่วมงานของสองฝ่าย นั่นคือ ซอ ทวี และ DOLL ผู้เชี่ยวชาญรถพ่วงสมรรถนะแกร่งจากเยอรมันที่เป็นที่รู้จักกันดี จากแนวคิดแปลกใหม่ที่นำไปสู่การถือกำเนิดของนวัตกรรมอย่าง Panter ในปี 1992 ทั้งสองบริษัทจับมือกันในการผลิตรถพ่วงเพื่อตลาดในประเทศไทยและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ สิ่งที่พวกเขาค้นพบในกันและกันนั้นเรียกได้ว่าเป็นคุณสมบัติของคู่สร้างคู่สมโดยแท้ “เราต้องการที่จะแตกต่างและโดดเด่นกว่าคนอื่น ๆ ในการแข่งขัน นั่นเป็นเหตุผลที่เราตัดสินใจว่าเราจะนำเสนอทางเลือกของรถพ่วงแบบพรีเมียมที่สร้างโดยใช้เทคโนโลยีจากเยอรมัน” คุณสุรเดชกล่าว ในขณะที่ ซอ ทวี ได้เจอหุ้นส่วนที่เหมาะสม ในขณะที่ DOLL ก็ได้โอกาสในการขยายขอบข่ายและการรับรู้ของแบรนด์

ในปี 1992 ฮอ นวี และ DOLL ผู้เชี่ยวชาญรถพ่วงผสมรถกระบะแกร่งจากเยอรมัน ทั้งสองบริษัทจับมือกันในการผลิตรถพ่วงเมื่อตลาดในประเทศไทยและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ สิ่งนี้พวกเขาค้นพบในกันและกันนั้น เรียกได้ว่าเป็นคุณสมบัติของกลุ่มสร้างกลุ่มโดยแท้

แนวคิดแรกเริ่มคือการนำเอาความรู้และนวัตกรรมจากเยอรมันของ DOLL และมองหาส่วนที่เป็นการใน ตลาดรถพ่วงของประเทศไทย โรงงานมาตรฐานชั้นนำจึงเริ่มทำการปรับแต่งรายละเอียดของการออกแบบตั้งต้นให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดท้องถิ่นก่อนจะทำการประกอบขึ้นส่วนรถพ่วงสุดท้ายเทคนิคนี้ขึ้นในเมืองไทย แม้จะฟังดูง่ายดายเวลาเล่าเป็นคำพูด ความคิดนี้เมื่อนำมาปฏิบัติจริงต้องเจอกับอุปสรรคมากมาย ยกตัวอย่างเช่น การที่ชิ้นส่วนต่างๆ ไม่มีขายในตลาดท้องถิ่นด้วยรายละเอียดบางอย่างที่ไม่เหมือนกัน คุณภาพจึงไม่ได้มาตรฐาน การเข้าถึงชิ้นส่วนและอะไหล่จึงกลายเป็นประเด็นปัญหาสำคัญที่ส่งผลให้ฝ่ายบริหารต้องทบทวนแนวทางและวิธีการทำงานเสียใหม่ ในปัจจุบันอะไหล่ที่สำคัญๆ และมีราคาสูงล้วนถูกนำเข้ามาจากเยอรมัน แม้แนวทางดังกล่าวส่งผลต่อต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น แต่มันยังหมายถึงการตัดปัญหาเรื่องความล่าช้าในการผลิต ในขณะที่ชิ้นส่วนต่างๆ ถูกนำมาประกอบเข้าด้วยกันโดยปราศจากปัญหาเกี่ยวกับความไม่ได้มาตรฐานของผลิตภัณฑ์ คุณสุรเดชบอกกับเราว่า รถพ่วงทุกคันมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว และแทบจะไม่มีคันไหนที่เหมือนกันเลย เพราะเหตุนี้เอง มันจึงเป็นเรื่องสำคัญที่ชิ้นส่วนอะไหล่ต่างๆ จะต้องทำงานร่วมกันได้อย่างไม่มีข้อผิดพลาดนับตั้งแต่เริ่มต้นการใช้งาน เมื่อเป็นเช่นนั้น ผู้ใช้ก็สามารถหลีกเลี่ยงการซ่อมบำรุงและปรับแต่งราคาแพงเมื่อพวกเขาทำการซื้อรถพ่วงไปใช้งาน นี่เป็นสิ่งที่ลูกค้าให้ความสำคัญมากเพราะพวกเขาสามารถมั่นใจได้ว่ารถพ่วงจะทำหน้าที่และสร้างประโยชน์ได้อย่างแท้จริงนับตั้งแต่ช่วงแรกเริ่มของการใช้งาน

ความชำนาญเฉพาะทาง

นับตั้งระยะเริ่มแรกของประวัติศาสตร์ของบริษัท การนิยามสิ่งที่จะเป็นหัวใจของการทำงานอย่างชัดเจน เป็นเรื่องที่ถูกฝ่ายเห็นพ้องต้องกัน ในขณะที่หลายต่อหลายผู้ผลิตสร้างรถพ่วงที่ราคาถูก CTVDOLL ตัดสินใจที่จะเป็นผู้ชำนาญการเฉพาะทางของนวัตกรรมยานพาหนะเพื่อการใช้งานพิเศษ แนวทางดังกล่าวนี้ทำให้ผลลัพธ์ที่น่าพึงใจเนื่องเพราะตอนนี้บริษัทได้ก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งของผู้นำในบางส่วนของตลาดยานพาหนะ ยกตัวอย่างเช่น รถบรรทุกขายอาหารสำหรับเครื่องบิน A380 ทั่วโลกนั้นมี CTVDOLL เป็นผู้ผลิตหลัก โอกาสครั้งสำคัญนี้เกิดขึ้นเมื่อบริษัทได้รับมอบหมายให้จัดหาและจัดสรรรถพ่วงสมรรถนะสูงเพื่อทำทางยกระดับ ด้วยความสามารถในการรับน้ำหนักกว่า 100 ตัน รถพ่วงเหล่านี้ประกอบขึ้นจากแกน 16 แกน อันเป็นสิ่งที่ไม่เคยปรากฏว่ามีใครทำมาก่อนในประเทศไทย และด้วยเหตุนี้เองนวัตกรรมและสมรรถนะดังกล่าวจึงได้รับความสนใจเป็นอย่างมาก อันรวมไปถึงการถูกนำเสนอในสื่อกระแสหลักต่างๆ

ระหว่างการเยี่ยมชมโรงงาน เราได้เรียนรู้ว่า CTVDOLL นั้นเป็นศูนย์ปรับแต่งรถบรรทุก MAN ที่ได้รับการอนุมัติและรับรองเพียงแห่งเดียวของโลก บางส่วนของผลงานการออกแบบที่อยู่ในระหว่างกระบวนการผลิตที่เราเห็นนั้นมีรูปลักษณ์โค้งมน ในขณะที่ส่วนที่นั้งคนขับถูกตัดออกครึ่งหนึ่งหรือไม่ก็ถูกปรับย้ายให้ไปอยู่บริเวณด้านหน้าของแกนหน้า ส่งผลให้ตัวพาหนะไหลลดต่ำลงและมีหน้าตาคล้ายสมัยกว่าเดิม อีกส่วนหนึ่งของโรงงานคือที่ที่รถพ่วงไฟเบอร์กลาสถูกผลิตขึ้นเพื่อตอบรับกับความ





ต้องการของอุตสาหกรรม คุณ Gaber บอกกับเราว่านี่ช่วยให้บริษัทมีความยืดหยุ่นมากขึ้นในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยการคว่ำส่วนแบ่งของตลาดที่มีความเฉพาะเจาะจงสูงไปครอง แม้แต่กองทัพเองก็ยังหันมาหา CTVDOLL เพื่อความช่วยเหลือในนวัตกรรมการปรับแต่งยานพาหนะ แนวทางดังกล่าว นำพาให้ CTVDOLL ก้าวขึ้นเป็นผู้นำและก้าวล้ำหน้าคู่แข่งจากจีนไปได้ไกลโข ในขณะที่เงินแข่งขันที่ราคา CTVDOLL หยิบยื่นทางเลือกและคุณสมบัติที่ไปไกลกว่าจุดที่รถพ่วงอื่นๆ เคยไป

ในปัจจุบัน CTVDOLL กำลังพัฒนาโปรเจกต์ที่นั่นตื้นตันหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นรถบรรทุกอาหารที่มีระบบไฟครบครันหรือรถโดยสารขับเคลื่อนล้อหน้าสำหรับการใช้งานในสนามบินรถโดยสารเหล่านี้ถูกออกแบบให้มีระดับพื้นที่ต่ำสม่ำเสมอไปจนถึงด้านหลังของรถ ส่งผลให้มีพื้นที่ภายในที่กว้างขวางและสะดวกสบายมากขึ้นสำหรับผู้โดยสาร “เราอยากแสดงให้เห็นว่าบริษัทสัญชาติไทยก็มีดีพอที่จะแข่งขันในตลาดโลกได้เหมือนกัน เราอยากให้แบรนด์ของเราเป็นที่รู้จักในระดับสากล” คุณสุรเดชกล่าว

ประโยชน์ของพนักงาน

ในพื้นที่ๆ ค่าแรงต่อวันของพนักงานหนึ่งคนมีค่าเท่ากับราคากาแฟสตาร์บัคส์แค่สองแก้ว การรักษาไว้ซึ่งพนักงานที่มีคุณภาพเป็นสิ่งที่ต้องคำนึงถึงและปฏิบัติอย่างสร้างสรรค์ หลายคนพอใจที่จะย้ายถิ่นฐานเข้ากรุงเทพฯ เพื่อเงินเดือนที่ดีกว่าที่ CTVDOLL สภาพแวดล้อมในการทำงานถูกสร้างขึ้นเพื่อเป็นการแสดงความเคารพต่อคนงานทุกคน และเพื่อสร้างความรู้สึกรักว่าพวกเขาเป็นส่วนหนึ่งของบริษัทจริงๆ หากแต่เพียงถูกจ้าง ในปัจจุบันบริษัทมีพนักงานกว่า 600 คน โดย 120 คนเป็นบุคลากรในฝ่ายบริการ เมื่อบริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทวีปเป็นครั้งแรก คนงานทุกคนได้รับหุ้นโดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมใดๆ นั่นแปลว่าพวกเขากลายเป็นหนึ่งในเจ้าของบริษัทที่มีสิทธิ์มีเสียงในการกำหนดทิศทางของบริษัทได้เช่นกัน หลังจากนั้นไม่นานหุ้นอีกจำนวนหนึ่งก็ถูกปล่อยเพื่อให้พนักงาน CTVDOLL ได้ซื้อได้เป็นกลุ่มแรก พนักงานทุกคนรู้สึกตัวว่าเป็นส่วนหนึ่งขององค์กรอย่างเต็มที่ผ่านการประชุมสรุปสถานะรายวันที่ฝ่ายบริหารจะนำเสนอพัฒนาการของหุ้น ข่าวและข้อมูลต่างๆ กับทุกคน

ส่วนน่าที่ประทับใจที่สุดของแผนการบริหารทรัพยากรบุคคลคือ ห้องเรียน ที่สมาชิกทุกคนของบริษัทจะต้องผ่านการฝึกอบรมวิธีการสร้างรถพ่วง และเพราะไม่มีอาชีพที่มีความชำนาญและเทคนิคที่เฉพาะเจาะจงเช่นนั้น CTVDOLL จึงต้องพึ่งพาการฝึกอบรมพนักงานที่จัดขึ้นโดยบริษัทเอง เมื่อเดินเข้าไปเราได้เห็นพนักงานหลอม เชื่อมเหล็ก ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ แม้แต่พนักงานจากฝ่ายทรัพยากรบุคคลก็ต้องผ่านการฝึกอบรมเพื่อที่จะได้มีความเข้าใจอย่างแท้จริงว่าสิ่งที่บริษัททำคืออะไร คนงานในโรงงานจะต้องเข้าใจหน้าที่ของส่วนการผลิตของตนและความเกี่ยวเนื่องกับส่วนอื่นๆ อันจะส่งผลต่อคุณภาพที่ดียิ่งขึ้นของผลิตภัณฑ์ คุณสุรเดชมีความภาคภูมิใจยิ่งเมื่อเขาเล่าให้เราฟังว่า ทางบริษัทได้จัดการให้พนักงานได้มีโอกาสเรียนรู้จากอาจารย์มหาวิทยาลัยที่ทาง CTVDOLL เชิญมาดูแลการเรียนการสอนที่สำนักงานใหญ่ของพวกเขาที่จังหวัดขอนแก่น

มันคือการบริการ ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์

นอกเหนือไปจากความชำนาญเฉพาะทางแล้ว CTVDOLL ยังตระหนักดีว่าเพียงผลิตภัณฑ์อย่างเดียว นั้นไม่เพียงพอที่จะทำให้บริษัทเดินหน้าเติบโตไปได้ เมื่อถูกถามว่าเขามองภาพบริษัทในวันนี้ไว้อย่างไร คุณสุรเดชตอบว่า CTVDOLL คือ “บริษัทวิศวกรรมและการจัดการ” ในปัจจุบัน CTVDOLL เป็นส่วนสำคัญของการวางระบบรถโดยสารด่วนพิเศษ หรือ BRT (Bus Rapid Transport) ของเมืองที่ครอบคลุมไปถึงตัวยานพาหนะป้ายจอดรถ และการปฏิบัติงานทุกด้านของรถ ระบบดังกล่าวมาพร้อมกับข้อตกลงในการบริหารจัดการเพื่อรับรองว่ารถโดยสารจะสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ แม้แต่ Tesco Lotus เองก็ยังพึ่งพา CTVDOLL ในการดูแลบริการรถพ่วงส่งของกว่า 1,000

“เราอยากจะแสดงให้เห็นว่าบริษัทหิซุซุชาติไทย
ก็มีดีพอที่จะแข่งขันในตลาดโลกได้เหมือนกับ
เราอยากให้แบรนด์ของเราเป็นที่รู้จักในระดับสากล”

หน่วยขององค์กร “เราให้บริการกับผู้ปฏิบัติงาน แม้ว่า
รถพ่วงและ SPV ที่พวกเขาใช้จะไม่ได้มีบริษัทเราเป็น
ผู้ผลิตก็ตาม นี่แสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการให้
บริการของเรา” คุณ Gaber อธิบายถึงการทำงานที่
ถูกรองรับด้วยเครือข่ายโรงซ่อมและสำนักงานให้บริการ
กว่า 6 แห่งทั่วประเทศ

การแข่งขันด้านอาหาร

คนเราต้องกินและกองทัพต้องเดินด้วยท้อง! นับ
ว่าเป็นเรื่องที่ปกติในบริษัทใหญ่ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง
บริษัทที่เป็นผู้ผลิตที่จะมีโรงอาหารของตัวเองไว้บริการ
พนักงาน CTVDOLL ก็เช่นกัน เราได้เห็นแผงบริการ
อาหารสารพัดด้านนอกพื้นที่ทำงาน และก็เป็นที่นี่เอง
ที่ CTVDOLL ได้แสดงให้เห็นถึงแนวทางการปฏิบัติที่มี
ความหัวก้าวหน้าและน่าสนใจเป็นอย่างยิ่ง นอกเหนือ
ไปจากอาหารที่บริษัทจัดเตรียมไว้ให้แล้ว CTVDOLL ยังมี
พื้นที่สำหรับผู้ค้าเอกชนเพื่อขายอาหารกลางวันให้กับ
พนักงานที่ยินดีจะจ่ายเงินเพิ่ม การรักษาไว้ซึ่งคุณภาพ
และการพัฒนาเป็นสิ่งสำคัญเช่นกัน เพราะพวกเขาไม่ได้
แค่เพียงเสิร์ฟอาหารโดยมีความคิดว่าไม่ว่าอย่างไรก็ขายได้
เพราะหากอาหารไม่เป็นที่พอใจของพนักงาน พวกเขา
ก็ไม่สามารถทำกำไรได้และต้องเลิกขายไปในที่สุด สิ่ง
ที่ได้คือการให้บริการที่เป็นกันเอง อาหารคุณภาพดีและ
พนักงานที่มีความสุขกับมื้ออาหารดีๆ สักมื้อโดยไม่ต้อง
จ่ายราคาแพง

การแข่งขันในระดับภูมิภาค

เป็นที่แน่นอนว่าฝ่ายบริหารของ CTVDOLL
กำลังติดตามสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นหลังจากการมาถึง
ของ AEC อย่างใกล้ชิด ในขณะที่การเปิดเสรีตลาดจะนำ
มาซึ่งโอกาสมากมาย คุณสุรเดชก็ยังคงระมัดระวังเสมอ
ในการเตรียมโครงสร้างรองรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น
“แค่การขายสินค้าในตลาดต่างประเทศอย่างเดียวไม่
เพียงพอหรอกครับ เราต้องทำให้ลูกค้ามั่นใจในการให้
บริการและการบำรุงรักษาที่มีมาตรฐานเช่นกัน” หนึ่งใน
ความคิดของเขา รวมไปถึงการผลักดันให้ผู้ประกอบการ
ออกไปสำรวจผู้เล่นคนอื่น ๆ ในอุตสาหกรรมเดียวกันใน
ประเทศอื่น ๆ เพื่อดูว่าเขาทำอะไรกันอยู่และเรียนรู้ว่าการ
ทำงานที่ดีที่สุดเป็นอย่างไร เพราะมันจะช่วยให้เรามีพลัง
ในการแข่งขันต่อไป “วันเวลาของการลอกเลียนแบบ
จากคนเก่งๆ หมดไปแล้ว คุณต้องคิดเองให้ได้แล้วว่า
สิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตจะเป็นอย่างไร” คุณสุรเดชสรุป
การสนทนา

ขอนแก่นที่ตั้งของ CTVDOLL

เมืองขอนแก่นคือหนึ่งในสี่เมืองที่ใหญ่ที่สุดของ
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทย และเป็นที่ตั้งในฐาน
ของหนึ่งใน “สี่ยักษ์ใหญ่แห่งอีสาน” ร่วมกับ อุดรธานี
นครราชสีมา และอุบลราชธานี และมีที่ตั้งห่างจากกรุงเทพฯ
ราว 450 กิโลเมตร

ขอนแก่นคือศูนย์กลางทางการศึกษา สถาบัน
ทางการเงิน สำนักงานของหน่วยงานรัฐบาลและการ
ขนส่งของภูมิภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นศูนย์กลาง
ทางอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการค้าผ้าไหมและ
เกษตรกรรม

เมืองขอนแก่นถูกแบ่งออกเป็นสองฝั่งด้วยถนน
มิตรภาพ หรือทางหลวงหมายเลข 2 อันเป็นเส้นทาง
คมนาคมที่เชื่อมกรุงเทพฯ เข้ากับสะพานมิตรภาพไทย-ลาว





Mercedes-Benz Sprinter /319CDI / หลังคาสูง

Asian Trucker ได้รับคำชวนจาก Mercedes-Benz (Thailand) ให้ลองนำเจ้า Sprinter ไปทดสอบใช้งานรถตู้ขนาดใหญ่ 14 ที่นั่ง (12+1+1) เมื่อไปปรับรถ บอกได้เลยว่านี่เป็นพี่เบิ้มของบรรดารถตู้ทั้งหลายที่วิ่งอยู่บนท้องถนนของเมืองไทยคันหนึ่งเดียว

วันแรกที่อยู่หลังพวงมาลัยของ Sprinter รู้สึกกระแวงระว่างไปตลอดทาง เหตุเพราะความไม่คุ้นเคยกับขนาดและระยะของตัวรถ แต่เมื่อปรับตัวได้ Sprinter เป็นรถที่ควบคุมได้ง่าย ระบบความปลอดภัยที่ติดมากับตัวรถช่วยระมัดระวังให้กับเรายามเดินทางอยู่บนท้องถนนของกรุงเทพฯ ที่เต็มไปด้วยยวดยานนานาชนิด อาทิ กระจกมองข้างทั้งสองด้านให้ทัศนวิสัยที่ดีกับผู้ขับขี่ อีกทั้งยังมีกระจกตอนล่างที่ให้มุมมองด้านล่างที่กว้างเพื่อช่วยเพิ่มมุมมองแก่ผู้ขับขี่เวลาเลี้ยว ระบบช่วยเตือนเมื่อมีรถในจุดบอด ระบบช่วยเตือนป้องกันการเกิดเหตุปะทะหรือชนท้าย

Mercedes-Benz Sprinter



Diesel Euro 5 14 Seat



รถลักษณะเช่นนี้เป็นรถเฉพาะกลุ่ม Mercedes-Benz (Thailand) ไม่ตั้งเป้าหมายไว้สูงมากนัก แต่มันก็มียอดขายที่ดีทีเดียวกับเป้าที่ตั้งไว้ ใครที่เป็นกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริงสำหรับ Sprinter กลุ่มแรกย่อมเป็นผู้ที่มีกำลังซื้อตัวจริงที่ต้องการรถตู้ขนาดใหญ่ไว้ใช้งาน ซึ่งกลุ่มนี้ย่อมที่จะต้องนำรถไปตกแต่งเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มความสะดวกสบาย เพราะรถที่ส่งมอบนั้นตอนหลังติดตั้งเบาะมาจากโรงงาน 12 ที่นั่งเป็นที่นั่งสำหรับให้ลูกค้านำรถไปใช้เพื่อการขนส่งผู้โดยสาร ซึ่งในยุโรปรถมีกลุ่มเป้าหมายแบบนี้เป็นหลัก แต่เมื่อเข้าสู่ตลาดประเทศไทย ภาษีของรถในลักษณะนี้ทำให้ราคาตัวรถค่อนข้างสูงสำหรับผู้ประกอบการที่จะนำไปใช้ในลักษณะของ Transport



Asian Trucker ได้มีโอกาสคุยกับทาง Mercedes-Benz (Thailand) สำหรับกลุ่มเป้าหมายที่มองว่ารถสามารถนำไปใช้งานในเชิงขนส่งผู้โดยสารในระยะที่ไม่ไกลเกินไป เป็นลูกค้าเดินทางอีกกลุ่มที่มองหาความสะดวกสบายในการเดินทางและความปลอดภัย เราเองหวังว่าจะมีคนที่กำลังลงทุน ระยะทางที่ Asian Trucker คิดว่าเหมาะสมคือการวิ่งเชื่อมระหว่างเมืองท่องเที่ยวที่ไม่ไกลมาก อาทิ กรุงเทพฯ-หัวหิน, กรุงเทพฯ-กาญจนบุรี เชียงราย-เชียงใหม่

แน่นอนว่า Sprinter ถูกนำไปใช้กับงานโรงพยาบาลในการขนส่งผู้ป่วยซึ่งเหมาะสมมาก เช่นเดียวกันกับการถูกนำไปใช้งานในภารกิจของสถานีโทรทัศน์สำหรับห้องส่งสัญญาณหรือ Studio เคลื่อนที่





ตลอดหนึ่งอาทิตย์ที่เราได้ครอบครอง เราใช้งาน Sprinter ทั้งในกรุงเทพฯ และนำมันวิ่งไปยังหัวเมืองชายทะเล เช่น พัทยา ในเมืองเรื่องที่จอดรถอาจจะเป็นปัญหาบ้าง แต่กับการเดินทางไกลนั้นสะดวกสบาย ประตูหลังของ Sprinter เปิดได้กว้าง ประตูด้านข้าง (ฝั่งซ้าย) เปิดปิดอัตโนมัติพร้อมระบบเซ็นเซอร์ สะดวกสบายด้วยบันไดขึ้นลงที่เลื่อนเข้าออกอัตโนมัติด้วยเช่นกัน ภายในห้องโดยสารสูงโปร่ง ผู้โดยสารสามารถยืนได้อย่างสบาย เมื่อวิ่งบนทางหลวง ระบบช่วยควบคุมการทรงตัวเมื่อรถถูกแรงปะทะด้านข้าง ทำให้ตัวรถไม่มีอาการโคลงแต่อย่างใด

สำหรับระบบความปลอดภัยที่มีอยู่ในรถยนต์นั่งส่วนบุคคลของ Mercedes-Benz ถูกนำมาใส่ในรถเพื่อเชิงพาณิชย์ เช่น Sprinter ด้วยเช่นกัน รูปโฉมของ Sprinter มีความทันสมัย มองปราดเดียวก็สัมผัสได้ถึงความเป็น Mercedes-Benz แม้จะมีขนาดใหญ่โต แต่งานออกแบบก็ช่วยทำให้มันดูปราดเปรียวโดยเฉพาะเมื่อมองจากด้านหน้ารถ เครื่องยนต์ดีเซล OM 642 CDI แบบ V 6 สูบ 24 วาล์ว เทอร์โบพร้อมอินเตอร์คูลเลอร์ ความจุระบอบกสูบ 2,987 ซีซี ให้กำลังสูงสุดถึง 140 วัตต์ (190 แรงม้า) ที่ 3,800 รอบต่อนาที แรงบิดสูงสุด 440 นิวตันเมตรที่ 1,600-2,600 รอบต่อนาที ให้อัตราเร่งที่ดีเยี่ยมและมีอัตราประหยัดที่ดี เฉลี่ยอยู่ที่ 9.7-10.1 กม./ลิตร ผ่านมาตรฐานการควบคุมมลพิษของสหภาพยุโรป Euro 5

แน่นอนว่า Mercedes-Benz Sprinter เป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับรถตู้ระดับบนเพื่อการเดินทางที่สะดวกสบายอย่างแท้จริง



ขอขอบคุณ
Mercedes-Benz Thailand

เวลาทำงานยิ่งหนักสำคัญว่า
ยืนอยู่บนความเป็นจริง
ปัญหาที่อยู่ตรงหน้า
ทุกเรื่องมีทางออก
สำคัญคือต้องมีสติ สมาธิ
และใช้ปัญญาให้เป็น

ทัศนะ กัณรัตน์

รองกรรมการผู้จัดการ (หน่วยธุรกิจโลจิสติกส์)



พณัส

PANUS

PANUS ASSEMBLY co.,Ltd.

บริษัท พณัส คือหนึ่งในผู้นำตลาดเกี่ยวกับรถพ่วงท้าย ทั้งพื่นเรียบและก้างปลาในประเทศ ซึ่งถือได้ว่าเป็นองค์ประกอบสำคัญอย่างหนึ่งของการขนส่ง เพราะสินค้าหลากหลายที่ถูกขนส่งนั้นล้วนวางอยู่บนรถพ่วงท้ายเหล่านี้ เดินทางจากจุดหนึ่งไปยังจุดหนึ่ง จากผู้ผลิตไปสู่ผู้ใช้ Asian Trucker (Thailand) นัดหมายกับคุณทัศนะ กันรัตน์ เพื่อสนทนาถึงเรื่องราวของบริษัทพณัส ท่ามกลางสถานการณ์เศรษฐกิจโลกที่ต้องจับตามองอย่างใกล้ชิด

คุณทัศนะ กันรัตน์ รองกรรมการผู้จัดการ (หน่วยธุรกิจโลจิสติกส์) ของพณัส บอกกับ Asian Trucker (Thailand) เกี่ยวกับแนวความคิดในการทำงานว่า “เวลาทำงานยึดหลักสำคัญว่า ยืนอยู่บนความเป็นจริง ปัญหาที่อยู่ตรงหน้าทุกเรื่องมีทางออก สำคัญคือต้องมีสติ สมานธิ และใช้ปัญญาให้เป็น ความจริงนั้นกำหนดทุกอย่าง ผมชอบแนวความคิดของชุมชนอยู่เรื่องหนึ่ง กลยุทธ์ที่ดีที่สุดคือไม่มีกลยุทธ์ เวลาทำงานเรามีเป้าหมาย ยึดเป้าหมายเป็นหลัก เราไม่เปลี่ยน



เป้าหมาย แต่วิธีการไปสู่เป้าหมายของเรานั้นปรับเปลี่ยนได้ เวลาทำงานผมยืนอยู่บนความเป็นจริงโดยยึดเป้าหมายเป็นหลัก”

เรานั่งสนทนากันอยู่ในห้องประชุมขนาดเล็กในออฟฟิศสำนักงานใหญ่ของบริษัทพนัส ที่อำเภอพนสนิมคม จังหวัดชลบุรี ที่ออกแบบอย่างเรียบง่ายแต่ดูทันสมัย ทุกวันนี้บริษัทพนัสถือเป็นบริษัทชั้นนำของประเทศไทยเป็นผู้นำด้านผลิตภัณฑ์หลายอย่างที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโลจิสติกส์ อาทิ รถพ่วงก้างปลา Skeleton, พื้นเรียบ Flat bed รถบรรทุกถยนต์ อีกทั้งยังแตกแขนงธุรกิจทางการผลิตไปอีกหลากหลาย โดยยึดจากพื้นฐานความเชี่ยวชาญทางด้านงานเชื่อมเหล็กไปสู่การผลิตที่มีความหลากหลายมากขึ้น อาทิ รถที่ใช้ในสนามบิน Ground Support Equipment (GSE) ยานยนต์ทางด้านกองทัพ Defense



บริษัทพนัสเติบโตมาจากการเป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านงานฝีมือประเภทงานไม้ ด้านเฟอร์นิเจอร์ ก่อนจะได้รับโอกาสจากความเชี่ยวชาญในงานช่างไม้มาทำงานทางด้านรถบรรทุก และเปลี่ยนทิศทางการธุรกิจช่างไม้ผลิตเฟอร์นิเจอร์มาสู่ช่างไม้ตัวถังรถ และจับธุรกิจทางด้านงานผลิตรถบรรทุกเพื่อการขนส่งจนเกิดการพัฒนาตามยุคสมัย จากวัสดุประเภทไม้มาสู่งานเหล็ก ธุรกิจในวันนี้ดวงขนส่งเติบโตขึ้นตามการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ การเกิดท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง ซึ่งเป็นโอกาสทางธุรกิจของบริษัทพนัสผลิตภัณฑ์ของพนัสก็ปรับเปลี่ยนจากไม้สู่เหล็ก มีความหลากหลาย ไม่เพียงแต่เฉพาะท้ายพ่วงที่เป็นแบบก้างปลา แบบพื้นเรียบ ยังมีรถดัมพ์ และโปรตักส์อีกหลายอย่างที่บริษัทพนัสเป็นเจ้าของแรกที่ผลิตขึ้นเพื่อตอบรับกับความต้องการของผู้ใช้ อาทิ เป็นเจ้าแรกที่ผลิตรถพ่วง เป็นเจ้าแรกที่ผลิตรถบรรทุกถยนต์ ตั้งแต่อดีตจวบจนกระทั่งปัจจุบันสามารถกล่าวได้ว่าที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าบนท้องถนนบริษัทพนัสทำหมด

คุณทัศนะกล่าวว่า บริษัทพนัสเดินทางตามกาลเวลาเติบโตปรับเปลี่ยนมาโดยตลอด แต่ก็ไม่ได้ราบเรียบตลอด เมื่อถามถึงวิกฤติต่างๆ ที่บริษัทได้ฝ่าฟันมา คุณทัศนะกล่าวว่า “มีอยู่สามวิกฤติใหญ่ หนึ่งเมื่อครั้งต้มยำกุ้งสองวิกฤติแฮมเบอร์เกอร์ ทว่าในช่วงวิกฤติแฮมเบอร์เกอร์ยอดขายของบริษัทไม่ตก ครั้งที่สามคือ วิกฤติประเทศไทย ในช่วงความขัดแย้งทางด้านการเมือง แม้จะเป็นปัญหา แต่ด้วยระบบการทำงานเป็นทีม การมีแผนการตลาด มีการเตรียมพร้อม ทำให้บริษัทพนัสยังคงสามารถเดินหน้าได้”

สิ่งที่บริษัทพนัสมีความโดดเด่นคือเรื่องของฝีมือทางด้านงานเหล็ก โดยเฉพาะในเรื่องของช่างเชื่อมเหล็ก ด้วยเหตุนี้อะไรที่เกี่ยวข้องกับเหล็ก ใช้เหล็กในการผลิตบริษัทพนัสผลิต สินค้าของบริษัทพนัสนั้นโดดเด่นเรื่องคุณภาพ ความคุ้มค่าในการใช้งาน คุณทัศนะบอกว่า “ช่วง 10 ปีที่ผ่านมาพนัสปรับเปลี่ยนหลายอย่าง จากธุรกิจครอบครัวมาสู่ธุรกิจสมัยใหม่ ประสิทธิภาพที่ผ่านมามีคุณค่า สิ่งเหล่านี้ได้ถูกแปลงเป็นองค์ความรู้ที่สำคัญของบริษัทในการก้าวไปข้างหน้า พนัสเป็นผู้นำตลาด เป็นผู้นำทางด้านสินค้า แต่เดิมนั้นเราเป็นผู้รับจ้างผลิต ทุกวันนี้ไม่ใช่แล้ว เรามีการตลาดนำ เรามีการตลาดทำแผนการตลาด เรากำหนด Segment ชัดเจน”

ด้วยรูปแบบวิถีชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปทำให้การทำงานเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย วันนี้บริษัทพนัสมีขีดความสามารถอย่างสูงในการผลิตสินค้าจากแต่เดิมที่เคยผลิตเป็นหมื่นแบบตามลูกค้าสั่ง ตอนนี้อยู่เพียงร้อยแบบ และเป็นผู้กำหนดทิศทางให้ลูกค้า จากที่เคยต้องรอสินค้าเป็นเดือนๆ ทุกวันนี้ 2 อาทิตย์ก็สามารถรับสินค้าได้ หรือในบางกรณีสามารถรับสินค้าได้เลย

แต่ถึงกระนั้นก็ตามที่ ด้วยภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังคงอ่อนไหว ปีที่ผ่านมาบริษัทพนัสต้องทำงานอย่างหนัก การต่อสู้ทางการตลาดเป็นไปอย่างเข้มข้น คุณทัศนะกล่าวว่า บริษัทพนัสมีการตลาดเข้ามาใช้ในการดำเนินธุรกิจอย่างจริงจังสำหรับการขายสินค้าประเภทรถพ่วง พนัสถือเป็นเจ้าแรกที่ทำ อาทิ มีการสะสมแต้มสำหรับลูกค้าเพื่อรับของรางวัลกับสินค้ารถ Dump แลกตัวเครื่องบิน แพคเกจท่องเที่ยว ทองคำ ซึ่งได้ผลตอบรับที่ดีจากลูกค้า

คุณทัศนะกล่าวว่าคู่แข่งในแต่ละตลาดนั้นต่างกันไป สินค้าของพนัสรับประกัน 1 ปี ขณะนี้บริษัทพนัสกำลังทำศูนย์บริการสำหรับสินค้าของตัวเอง โดยเป็นการร่วมมือกันกับช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าของ





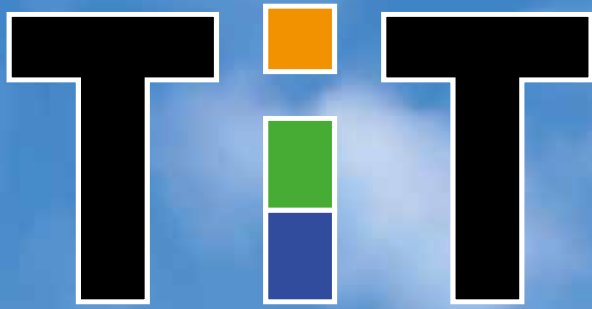
บริษัทพนัส เพื่อเป็นการเพิ่มเติมในส่วนงานบริการให้กับลูกค้า

ทุกวันนี้เมื่อพูดถึงท้ายพ่วงลากในแบบพื้นเรียบ บริษัทพนัสคือเบอร์หนึ่ง เช่นเดียวกับกับรถบรรทุกทรายนต์และอีกหลากหลายโปรดักส์ที่กำลังเติบโตอย่างน่าสนใจแน่นอนว่าความสำเร็จนั้นมาจากการทำงานร่วมกันของทุกฝ่ายไม่ว่าจะเป็นงานบริหารไปจนถึงงานผลิตและงานบริการ คุณทัศนะบอกว่า ในการทำงานให้สำเร็จได้นั้น โดยส่วนตัวมองว่า เรื่องการสื่อสารเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด ต้องสื่อสารความจริง ในส่วนของทีมผลิตเราต้องสื่อสารทั้งเรื่องราวภายในและภายนอก เราต้องสอนให้ทีมงานของเราก้าวทันโลก ทุกๆ ไตรมาสผู้บริหารทุกระดับของเราจะมาเจอกัน สื่อสารแลกเปลี่ยนข้อมูลกัน

อนาคตของบริษัทพนัส คุณทัศนะบอกว่า “จะมีสินค้าที่ Advance มากขึ้น เรามีธุรกิจอยู่ในออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ เทคนิคและเทคโนโลยีจะที่นี่นั้นจะถูกประยุกต์กลับมาใช้ในประเทศไทย เช่น แนวความคิดเรื่องวัสดุวิทยา ปรับปรุงวัสดุในการผลิต เพื่อเพิ่มคุณภาพให้กับสินค้าของพนัส”

นี่เป็นเพียงเรื่องราวส่วนหนึ่ง จากเวลาหนึ่งชั่วโมงที่เรานั่งสนทนากัน ยังมีอีกหลากหลายแง่มุมของพนัสที่น่าสนใจ Asian Trucker คงต้องหวนเวลากลับมาที่นี่อีกอย่างแน่นอน วันนั้นคุณธีรศักดิ์ เชิงชัน ผู้จัดการส่วนการตลาดของบริษัทพนัสยังขับรถพาดูบรรยากาศโดยรวมของโรงงานของบริษัทพนัส ที่อำเภอพนัสนิคม ซึ่งมีการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ ไม่น่าแปลกใจที่ทำไมบริษัทพนัสจึงเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านธุรกิจนี้และยังคงเติบโตนำเสนอผลิตภัณฑ์และการตลาดใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ





Thailand International TRUCK SHOW 2015

17-19 September 2015

Hall 7-8, IMPACT Exhibition Center

www.tit-show.com

Organizers

Co-Organizer

Official Supporters



Supporters

