

# ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com  
นิตยสารเอเชีย นทรึคเกอร์ (ประเทศไทย)

THAILAND

## มีนา สาหมัด ผู้หญิงแกร่ง

หัวเรือใหญ่

ผู้นำพาเอ็มเอส นวัตกรรมการก่อสร้าง  
โลดแล่นทั่วคลื่นลม แห่งภาคใต้

Test Drive MAN (TGS)

V. cargo

บัสคู่พล ทรึคส์ แองค์ ออยล์

City Bus เชียงราย





# เพิ่มมูลค่า ในทุกวัน ในทุกการเดินทาง ในทุกน้ำหนักบรรทุก

Strenx® เหล็กกล้าสมรรถนะสูง สามารถเผชิญหน้ากับความท้าทายของอุตสาหกรรมขนส่งที่กำลังมองหาวิธีเพิ่มน้ำหนักบรรทุกและลดปริมาณการใช้เชื้อเพลิงอยู่เสมอ Strenx® เป็นเหล็กโครงสร้างทนแรงดึงสูงที่มีคุณสมบัติที่สม่ำเสมออย่างยิ่งยวด เหมาะสำหรับการออกแบบคัสซี ตัวถังรถพ่วง และผลิตภัณฑ์เพื่อการขนส่งอื่น ๆ แข็งแรงขึ้น น้ำหนักเบา และปลอดภัยยิ่งขึ้น นั่นคือเหตุผลที่เราเรียกผลิตภัณฑ์นี้ว่าเหล็กกล้าสมรรถนะสูง

Explore the world  
of Strenx®





# มาร่วมเป็นส่วนหนึ่งใน ผู้แทนจำหน่ายและศูนย์บริการ เอ็ม เอ เอ็น ทร์ค แอนด์ บัส (ประเทศไทย)



ในพื้นที่: ชลบุรี สุราษฎร์ธานี ทาดใหญ่ นครราชสีมา ขอนแก่น  
ติดต่อได้ที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ: 081-846-5018



# The Drivers **ASIAN TRUCKER**

**YOUR GUIDE TO  
ALL THINGS TRUCKS**



**PDF versions  
are available for  
download at  
[www.asiantrucker.com](http://www.asiantrucker.com)**

บรรณาธิการ  
พีสุจน์อักษร  
ผลิตโดย

## EDITORIAL

ทรงยศ กนกศักดิ์กุล  
พรพรรณ บุญถนอม  
อน อารต์ ศรีโอชั้น

## ADVERTISING

### THAILAND

ชินกมล ศรีสมโกชน์  
08 1916 516  
[sale-thailand@asiantrucker.com](mailto:sale-thailand@asiantrucker.com)

### MALAYSIA

Nicole Fong  
[Nicole@asiantrucker.com](mailto:Nicole@asiantrucker.com)

### SINGAPORE

Floyd Cowan  
[Floyd@asiantrucker.com](mailto:Floyd@asiantrucker.com)

## CIRCULATION, CONTRIBUTION and SUBSCRIPTION

[info@asiantrucker.com](mailto:info@asiantrucker.com)

## WEBSITE and E-NEWSLETTER

[www.asiantrucker.com](http://www.asiantrucker.com)

## Published By

On Art Creation co.,Ltd.  
59/21 Soi Sirisopha, Chokchai 4 Rd.,  
Ladprao Bangkok 10230  
0 2931 780  
[www.onartgroup.com](http://www.onartgroup.com)

ห้ามเผยแพร่หรือพิมพ์ซ้ำทั้งข้อความและรูปภาพทุกชิ้นใน  
นิตยสารนี้ โดยมีได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร

Boost your business with a listing on our website. Find  
business or sell you truck, upload you contents images  
to the gallery. Visit our website [www.asiantrucker.com](http://www.asiantrucker.com)  
to put you company on speed.

# ASIAN TRUCKER



## บอกรับสมาชิกนิตยสาร SUBSCRIPTION FORM

Personal / Company details

Mr / Ms / นาย / นางสาว .....

Company / บริษัท .....

Adress / ที่อยู่ .....

Tel. ....

Mobile .....

e-mail .....

สนใจบอกรับนิตยสาร Asian Trucker (Thailand)

เพียงแจ้งที่อยู่และรายละเอียดส่วนตัวของท่าน

พร้อมค่าจัดส่งนิตยสาร Asian Trucker

4 ฉบับ (1 ปี) เป็นเงิน 400 บาท มาที่

On Art Creation

59/21 ซ.ศิริโสภา ถ.โชคชัย 4

ลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230.

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่โทร.0 2931 7870

พิเศษ  
เพียงปีละ 400 บาท  
ท่านจะได้รับนิตยสาร  
Asian Trucker (Thailand)  
1 ปี (4 ฉบับ) ส่งตรงถึงท่าน





# CONTENTS

7 Editor's Note

8 Cover Story

คุณมีนา สหะมัด หญิงแกร่งแห่งแดนใต้

14 Logistics

บ.วี. คาร์โก ผู้นำทางด้านขนส่งครบวงจร

20 Technology

เทคโนโลยีเครื่องยนต์ของ MAN รุ่น TGS

22 Executive Talk

ณัฐพล ทรักส์ แอนด์ ออยล์

28 ขนส่งเกษตร

หจก. ดีดี มงคลเวลดิสฯ เชียงราย

32 Business Report

34 It's my Truck

38 Bus

เชียงใหม่ City Bus

46 ข่าว & การตลาด

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่

[www.asiantrucker.co.th](http://www.asiantrucker.co.th)

Facebook Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชื่นกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161

## จากปี 2020 สู่ 2021 สถานการณ์โลกยังคงไขว่คว้าไว้วางใจ



ปี 2020 เชื่อว่าสำหรับใครหลายคน เป็นปีที่ผ่านมาไปอย่างรวดเร็ว มีเรื่องราวหลากหลายเกิดขึ้นมากมาย เป็นปีที่ทุกคนต้องเผชิญหน้ากับหลายๆ เรื่อง

แน่นอนว่ามันทำให้องค์กรต่างๆ ต้องมีสติตั้งรับกับทุกเรื่องที่ผ่านมา ใช้ปัญญา เทคโนโลยี เครื่องไม้เครื่องมือ และทรัพยากรบุคคลในการรับมือกับสิ่งต่างๆ

ในท้ายที่สุดปี 2020 จะผ่านไป แต่สถานการณ์เรื่องไวรัสก็ดูเหมือนว่าจะยังไม่จบลง และยังคงส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของโลกอย่างยากจะหลีกเลี่ยง

นั่นหมายความว่า ปี 2021 ยังคงเป็นปีที่เราต้องดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจอย่างระมัดระวังต่อไป

ปี 2020 Asian Trucker ตระเวนไปพูดคุยกับบรรดาผู้ประกอบการธุรกิจทั้งในแวดวงขนส่ง และที่มีการขนส่งเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญของการดำเนินการทั้งในกรุงเทพฯ ภาคอีสาน ภาคใต้ ทุกคนยังเชื่อว่าสำหรับหมวดขนส่ง ยังพอที่ขยับเดินหน้ากันได้ แต่ก็ไม่ใช่งานที่ง่าย

ปี 2020 เป็นปีที่ทำให้องค์กรธุรกิจ ต้องปรับกระบวนการทำงาน เพิ่มความยืดหยุ่นในการทำธุรกิจ เพราะไม่มีใครสามารถคาดเดาได้ว่าในอนาคตจะเกิดอะไรขึ้น ปี 2021 ก็คงจะไม่แตกต่างกันมากนัก มีความจำเป็นที่เราต้องมองให้รอบด้าน 360 องศา พร้อมเสมอที่จะปรับตัวรับกับทุกความเปลี่ยนแปลง

ทรงยศ กมลทวีกุล  
บรรณาธิการ

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) เพิ่มเติมได้ที่

FB : Asian Trucker-Thailand

[www.asiantrucker.co.th](http://www.asiantrucker.co.th)

[www.asiantrucker.com](http://www.asiantrucker.com)

# “การทำธุรกิจ เราต้องอ่านใจลูกค้าให้ขาด อ่านใจตลาดให้ขาด”

คุณมีชา ลัทมัยค  
กรรมการผู้จัดการ  
ไอเอ็มเอส นวัตกรรมก่อสร้าง

SCA





### เอ็มเอส นวัตกรรมการก่อสร้าง

“การทำธุรกิจ เราต้องอ่านใจลูกค้าให้ขาด อ่านใจตลาดให้ขาด”

เส้นทางจากอำเภอหาดใหญ่ มุ่งหน้าสู่ปัตตานี ถนนก่อนเข้าสู่เมืองปัตตานี เลียบชายหาดขนานไปกับทะเลอยู่ช่วงหนึ่ง หมุดหมายของการเดินทางคือที่ตั้งของห้างหุ้นส่วนจำกัด เอ็มเอส นวัตกรรมการก่อสร้าง

ความสำเร็จของห้างหุ้นส่วนจำกัด เอ็มเอส นวัตกรรมการก่อสร้าง ไม่ได้มาเพราะโชคช่วย หากแต่เพราะการทำงานหนักอย่างจริงจัง ใช้ความรู้ความสามารถของผู้หญิงคนหนึ่ง ซึ่งเป็นทั้งผู้ก่อตั้งและผู้บริหาร การพูดคุยกันเพียงชั่วโมงเศษๆ ไม่อาจเข้าใจทุกความเป็นมาเป็นไปของงานและชีวิตได้อย่างละเอียด แต่เราสามารถเข้าใจได้ว่าความสำเร็จนั้นเกิดขึ้นได้อย่างไร

## “ปัญญา” คือทึ่งใจอาวุธสำคัญที่จะฆ่าพาชีวิตและธุรกิจไปให้ทิศทางที่ถูกต้อง

หญิงสาวที่นั่งสนทนาอยู่กับเรา เป็นทั้งผู้บริหารมหาวิทยาลัยปทุมธานี ศูนย์การศึกษาจังหวัดปัตตานี ผู้ก่อตั้งและผู้บริหารของห้างหุ้นส่วนจำกัด เอ็มเอส นวัตกรรมการก่อสร้าง

คุณมีนา สหมัต จบการศึกษาทางด้านครุ โดยส่วนตัวเป็นคนชอบศึกษาหาความรู้ เวลาจะลงมือทำอะไรก็ตามจะต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องนั้นๆ อย่างแท้จริงก่อน ซึ่งเธอบอกว่าเป็นสิ่งที่สำคัญมาก

ความเป็นคนใฝ่รู้ และลงมือทำนั้น คุณมีนาเล่าให้ฟังว่าเป็นมาตั้งแต่สมัยเป็นเด็ก สนุกกับการทำกิจกรรม การได้ช่วยเหลือผู้อื่น ตอนทำงานเป็นครูก็ทำหน้าที่คอยดูแลเรียกร้องสิ่งต่างๆ ให้กับเพื่อนครูด้วยกัน เวลาต้องเดินทาง

ขึ้นไปร่วมกิจกรรมทางวิชาการที่กรุงเทพฯ จะเป็นหัวหน้าทีม คอยดำเนินการในเรื่องต่างๆ อยู่เสมอ วันหนึ่งผู้ใหญ่เห็นแววจึงมีโอกาสได้ทำงานสำคัญๆ หลายอย่าง จนถึงการได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการเปิดมหาวิทยาลัยปทุมธานี วิทยาเขตปัตตานี (ดำเนินการสอนเกี่ยวกับเรื่องการศึกษาครู) และกระจายสาขาจนครอบคลุมพื้นที่ห้าจังหวัด คือปัตตานี สงขลา สตูล ยะลา นราธิวาส ลาออกจากงานครูมาเป็นผู้บริหารมหาวิทยาลัยฯ เต็มตัว จนเมื่องานทางด้านการศึกษาอยู่ตัว คุณมีนาจึงลงมือทำสิ่งที่อยากทำอย่างแท้จริงนั่นคือธุรกิจส่วนตัวของตัวเองที่เกี่ยวกับกิจการการก่อสร้าง

หากมองย้อนกลับไปดูการเกิดขึ้นของ เอ็มเอส นวัตกรรมการก่อสร้าง จะเห็นได้ว่าธุรกิจนี้เริ่มจากศูนย์อย่างแท้จริง คุณมีนาบอกว่า ก่อนที่จะตัดสินใจทำนั้นตัวเองได้ศึกษาข้อมูลอย่างละเอียด ชนิดที่ว่าต้องรู้ทุกอย่างในสิ่งที่จะทำ จะลงทุน “เราต้องมีความรู้ในเรื่องที่จะทำก่อน ต้องศึกษาตลาด สินค้าที่เราจะต้องมีตลาดรองรับก่อน เราจึงจะเริ่มลงทุน”

ทุกวันนี้หากจะพูดถึงแหล่งซื้ออิฐบล็อก เหล็ก อุปกรณ์ก่อสร้างในปัตตานี โดยเฉพาะกับตลาดอิฐบล็อกในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ เอ็มเอส นวัตกรรมการก่อสร้าง จะเป็นชื่อแรกๆ ที่ลูกค้าจะนึกถึง

## เก็บตลาด เก็บโอกาส ต้องไขปล่อยให้ตกลงลอยไป

ดั้งเดิมนั้นสามีของคุณมีนา ทำธุรกิจเกี่ยวข้องกับร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างอยู่แล้ว เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้คุณมีนาได้รับรู้ถึงความต้องการของตลาด มองเห็นความเป็นไปได้ของการขยายขยาย จากผู้ขายปลีก มาเป็นผู้ผลิต และขายส่งสินค้า พัฒนาการให้ธุรกิจก้าวหน้าเติบโต

สินค้าที่คุณมีนามองเห็นตลาด และเห็นอนาคตคือ อิฐบล็อก ที่ชาวบ้านทางภาคใต้แถบสามจังหวัดชายแดนนิยมใช้ในการก่อสร้างต่างๆ ตั้งแต่ต่อเติมซ่อมแซมบ้าน ไปจนถึงก่อสร้างอาคาร

“เราต้องมีความรู้ในเรื่องที่จะทำก่อน ต้องศึกษาตลาด สินค้าที่เราจะต้องมีตลาดรองรับก่อน เราจึงจะเริ่มลงทุน”





เมื่อมองเห็นโอกาส มองเห็นตลาด จึงเริ่มลงมือศึกษาข้อมูล พบว่าตลาดสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ไม่มีผู้ผลิตอิสระชนิดนี้เลย ทั้งหมดที่มีอยู่ในตลาดเป็นการนำมาจากนอกพื้นที่ จึงลงมือหาข้อมูลศึกษากระบวนการผลิตอิสระ บล็อก เดินทางไปคูโรงงานผลิตที่จังหวัดนครศรีธรรมราช ดูเรื่องเครื่องจักรที่จะใช้ในการผลิต ซึ่งเป็นรุ่นเดียวกันจากประเทศเกาหลี ที่คุณมีนาสนใจ

สินค้าที่จะทำมีตลาดรองรับ เมื่อเริ่มลงมือศึกษาทำการบ้านอย่างรอบด้าน ดูตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำของสินค้า เข้าใจทุกรายละเอียด โดยใช้เวลาราวสองปี จึงตัดสินใจลงมือทำ ตั้งเอ็มเอส นวัตกรรมมารก่อสร้างขึ้น โดยสร้างโรงงาน สั่งซื้อเครื่องจักรที่จะใช้ในการผลิตอิสระเพื่อป้อนเข้าสู่ตลาด

ที่สำคัญคุณมีนาบอกว่า ในกระบวนการผลิตนั้นแม้ว่าจะสามารถทำในแบบต้นทุนถูกได้ แต่ก็ไม่ได้ทำ ยอมที่จะลงทุนสูงหน่อยเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ

เมื่อเดินเครื่องผลิต ส่งสินค้าเข้าสู่ตลาด เพียงแค่สองเดือนแรกได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี แม้ว่าตัวอิสระของทาง เอ็มเอส จะมีความสูงกว่าอิสระที่ชาวบ้านทั่วไปผลิตก็ตาม การตั้งราคาให้สูงกว่าตลาดระดับชาวบ้าน เพราะไม่ต้องการไปแย่งตลาดดั้งเดิมที่เป็นรายเล็กๆ ที่มีอยู่แต่ดั้งเดิม

ปัจจุบันเครื่องจักรที่มีอยู่เพียงเครื่องเดียวนั้น เริ่มมีกำลังการผลิตไม่พอกับความต้องการของตลาดแล้ว เนื่องด้วยคุณภาพที่ดี ราคาที่เหมาะสม จึงทำให้ได้รับความนิยมอย่างสูงจากตลาด เอ็มเอส กำลังจะขยายตัวโรงงานเพื่อลงเครื่องจักรตัวที่สองรองรับตลาดที่เติบโตขึ้น

## เพิ่มความหลากหลายของสินค้า สำรวจความต้องการที่แท้จริง ของตลาด

คุณมีนา ยังเล่าให้ฟังถึงการเพิ่มเติมสินค้าตัวอื่นๆ เข้ามาสู่ตลาดด้วย หลังจากอิสระประสบความสำเร็จ ซึ่งเมื่อได้ฟังรายละเอียดต่างๆ ทำให้มองเห็นนักการตลาดตัวจริงคนหนึ่ง ที่ทำตลาดอย่างมีกลยุทธ์ ศึกษาตลาด คู่แข่ง รวมทั้งสำรวจตัวเองด้วย

ถัดจากอิสระ เอ็มเอส ตัดสินใจเพิ่มสินค้าอีกหลายชนิดเข้ามาตอบสนองความต้องการทางการตลาด ทั้งปูน กระเบื้อง เหล็ก

แม้ว่าสินค้าบางรายการภายหลังจะมีเจ้าใหญ่กว่าเข้ามาทำตลาด ซึ่งนอกจากจะเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน ยังมีราคาถูกกว่า แต่คุณมีนาก็ไม่ทอดทิ้ง ไม่อยู่นิ่งปรับตัวรับ



สำหรับการเป็นลูกค้าของสแกนเนียนั้น  
คุณมีนากล่าวว่า พนักงานขายสามารถ  
ตอบคำถามที่อยากรู้ได้ครบถ้วน รอบด้าน  
ข้อมูลต่างๆ นั้นในระยะยาวสำคัญกับ  
บริษัท เพราะต้องเตรียมการรองรับ งาน  
บริการ งานอะไหล่ สแกนเนียมีความพร้อม  
ให้กับลูกค้าสามารถไว้วางใจได้



กับการเปลี่ยนแปลง หาช่องทางที่จะทำให้ราคาสามารถแข่งขันกับเจ้าใหญ่ได้ นอกจากนั้นยังเปิดตลาดเพิ่มโดยขยายออกไปทำเหล็กที่มีราคาถูกกว่า คุณภาพต่ำลงหน่อย เพื่อไปจับตลาดล่างซึ่งเจ้าใหญ่ไม่สนใจควบคุมไปด้วย

เมื่อมีอุปสรรคเกิดขึ้น เป็นโจทย์ที่ท้าทาย ทำให้ทั้งคุณมีนาและทีมงานของเอ็มเอสฯ ได้ร่วมกันทำงานเป็นทีมแก้ไขปัญหา เมื่อบริหารจัดการได้ สิ่งที่เกิดขึ้นมีเพียงเจอช่องทางใหม่ๆ ในการทำตลาด ยังได้ข้อมูลทางการตลาดจำนวนมากเป็นองค์ความรู้ของเอ็มเอสฯ

## จัดการระบบขนส่งของตัวเอง เพื่อทำให้ต้นทุนถูกลง เพื่อกำไรที่ให้กับบริษัท

แรกเริ่มในการทำธุรกิจ การจัดหาวัตถุดิบ การนำส่งสินค้าว่าจ้างระบบขนส่งจากภายนอกเข้ามาวิ่งงานให้ เหตุผลคืองานขนส่งเป็นงานที่ไม่มีประสบการณ์มาก่อน การว่าจ้างจะได้เห็นระบบ เห็นต้นทุน ได้เรียนรู้การบริหารจัดการ

เมื่อใช้งานไปได้ในระดับหนึ่ง ด้วยการตรวจสอบ ตรวจเช็ค และศึกษาข้อมูลรอบด้านไม่เว้นแม้แต่การสอบถามพูดคุยกับคนขับรถจนได้ข้อมูลต่างๆ มาเป็นข้อกำหนดในการตัดสินใจและการบริหารจัดการ เพื่อมีระบบขนส่งเป็นของตัวเอง ข้อสำคัญประการหนึ่งที่เด่นชัดคือ จำนวนว่าจ้างเที่ยววิ่งต่อเดือนนั้นสามารถผ่อนรถได้สบายๆ และยิ่งเหลือเงินกลับมาเป็นทุนอีก ในระยะยาวรถยังเป็นสินทรัพย์เป็นต้นทุนของบริษัทอีกทางหนึ่ง ยังไม่รวมถึงเรื่องของการบริหารจัดการเที่ยวขนส่งที่สามารถควบคุมได้ร้อยเปอร์เซ็นต์เพราะเป็นของตัวเอง

เริ่มต้นจากออกรถมือสองเพื่อทดสอบ ทดลอง เก็บข้อมูล ขยับมาเป็นรถป้ายแดงแบรนด์ญี่ปุ่นวิ่งจัดส่งในขอบเขตสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ และทำดีที่สุดเมื่อมั่นใจกับระบบขนส่งของตัวเองแล้ว จึงออกรถหัวลากสแกนเนียเพื่อใช้ในการขนส่งสินค้า วัตถุดิบในการผลิตระยะทางไกล ทุกการตัดสินใจมีข้อมูลรองรับผ่านการศึกษารอบด้านอย่างแท้จริง เลือกแบรนด์ได้รับการยืนยันมีความน่าเชื่อถือมีความคุ้มค่า

ขนส่งเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญประการหนึ่งในการทำธุรกิจ อาจจะได้ว่าเติบโตช้า เร็ว สำเร็จ ล้มเหลว ส่วน

หนึ่งอยู่ที่การบริหารจัดการเรื่องขนส่ง ทั้งส่งสินค้าให้ลูกค้า นำสินค้าวัตถุดิบป้อนเข้าสู่หน้าร้าน โรงงาน ถือเป็นรายละเอียดและขั้นตอนที่สำคัญมาก ต้นทุนในการขนส่งมีผลต่อราคาสินค้า การจะแข่งขันได้จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องบริหารจัดการรอบด้านอย่างแท้จริง เช่นที่คุณมีนาทำกับ เอ็มเอสฯ

## รถ ขับ เครื่องมือสำคัญในการขนส่ง

สำหรับการเป็นลูกค้าของสแกนเนียนั้น คุณมีนากล่าวว่าพนักงานขายสามารถตอบคำถามที่อยากรู้ได้ครบถ้วนรอบด้าน ข้อมูลต่างๆ นั้นในระยะยาวสำคัญกับบริษัท เพราะต้องเตรียมการรองรับ งานบริการ งานอะไหล่ สแกนเนียมีความพร้อมให้กับลูกค้าสามารถไว้วางใจได้ (เอ็มเอสฯ ซื้อสัญญาบริการกับสแกนเนีย ยกเรื่องที่ไม่มีความถนัดให้อยู่ในความดูแลของมืออาชีพ จะได้โฟกัสไปที่ธุรกิจโดยไม่ต้องมาพะวง)

การทำกรบ้าน ทั้งจากแหล่งข้อมูลที่เป็นตัวหนังสือ การพูดคุยกับผู้ที่เคยใช้งาน การได้ทดลองใช้งาน (สแกนเนียนำรถมาให้ทดสอบใช้งานขนสินค้าบนเส้นทางจริงจัง เพื่อดูอัตราสิ้นเปลืองของการใช้เชื้อเพลิง ลูกค้าได้รับข้อมูลจากพื้นฐานความเป็นจริงของการใช้งานของลูกค้า) ทำให้เห็นว่าลงทุนแล้วคุ้มค่า ซึ่งสำคัญ เพราะคุณมีนาบอกว่าในอนาคต เอ็มเอสฯ ยังจะต้องโตต่อไป การลงทุนทุกครั้งทุกเรื่องของเอ็มเอสฯ จึงต้องรอบครอบผ่านการศึกษาย่างละเอียด

ผ่านมาไม่กี่เดือนสแกนเนียทั้งสองคันของเอ็มเอสฯ ทำระยะทางใกล้แตะแสนกิโลเมตรแล้ว คนขับรถของเอ็มเอสฯ ยังมีส่วนช่วยในเรื่องการบริหารจัดการเรื่องรถด้วย ในการหาสินค้าที่ยั่งยืน (ซึ่งคนขับรถจะได้คำแนะนำด้วย เป็นอีกหนึ่งแรงจูงใจ คุณมีนากล่าวว่าเพราะเที่ยวขึ้นนั้นเราไม่มีต้นทุนอยู่แล้ว อย่งไรเสียรถก็ต้องวิ่งขึ้นไปรับวัตถุดิบ รับสินค้าอยู่แล้ว)

ประสิทธิภาพและคุณภาพของรถ ทีมงานของสแกนเนีย เป็นความประทับใจที่คุณมีนาได้รับ แต่แน่นอนว่าระยะทางพิสูจน์ว่าการเวลาที่พิสูจน์คน หนทางและระยะทางที่สแกนเนียจะพิสูจน์ให้เห็นนั้นยังอีกยาวไกล แต่บททดสอบแรกดูเหมือนจะผ่านพ้นไปอย่างดีเพราะแผนในการซื้อเพิ่มเติมได้วางไว้แล้ว อย่างที่คุณมีนากล่าว เอ็มเอสฯ ผนวกรวมการก่อสร้าง ยังวางแผนที่จะเติบโตต่อไปในอนาคตอย่างแน่นอน





# บริษัท วี. คาร์โก (V. cargo)

**เติบโตอย่างต่อเนื่อง  
เพราะไม่หยุดการ  
สร้างสรรค์และพัฒนา**

บริษัท วี. คาร์โก (V. cargo)

ในการทำธุรกิจไม่ว่าจะรูปแบบใด สิ่งที่อยู่ประกอบการตั้งเป้าคือการเติบโตของธุรกิจที่ตนเองบริหารจัดการ การเติบโตในธุรกิจนั้นแต่ละองค์กรมีเป้าหมายที่แตกต่างกันไป ตามลักษณะรูปแบบขององค์กร ภูมิศาสตร์ทางธุรกิจของแต่ละกิจการ

ในแวดวงขนส่ง ซึ่งถือเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญ เพราะเป็นหน่วยธุรกิจที่ทำหน้าที่สนับสนุนธุรกิจหลากหลายประเภทให้สามารถขับเคลื่อนเดินหน้าได้ โดยเฉพาะในหมวดสินค้าอุปโภค บริโภคต่างๆ ซึ่งตลาดมีขนาดใหญ่ และมีผู้ร่วมดำเนินการอยู่หลายราย ในปัจจุบันยังมีบริษัทต่างชาติที่เข้ามาดำเนินการในส่วนนี้ด้วย

โลกหลังการอุบัติขึ้นของไวรัสโควิด -19 ยังเพิ่มโจทย์ยากเข้ามาให้กับผู้ประกอบการธุรกิจ ซึ่งแต่เดิมต้องเผชิญหน้ากับเรื่องของเศรษฐกิจที่ซบเซาอยู่แล้วเป็นทุนเดิม คำถามที่สำคัญคือ ในท่ามกลางความท้าทายรอบด้าน ผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งจะดำรงอยู่ได้อย่างไร โดยที่ยังคงประสิทธิภาพในการดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง รักษาสถานะภาพของบริษัท และที่สำคัญคือรักษาการเติบโต ของบริษัทไว้ให้ได้

คุณกฤษณ์พงศ์ ศรีสงคราม ผู้ก่อตั้งและผู้บริหารบริษัท วี. คาร์โก แบ่งเวลามานั่งสนทนากับ Asian Trucker เล่าเรื่องราวบางส่วนของบริษัท วี. คาร์โก ให้ฟัง พร้อมด้วยคุณอัศวิน ศรีสงคราม ลูกสาวคนโต หนึ่งในผู้บริหารรุ่นที่สองที่เข้ามาสานต่อ สร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ให้กับบริษัท วี. คาร์โก อยู่ร่วมในวงสนทนาด้วย กับปัจจุบันที่บริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งยังพัฒนารูปแบบการดำเนินงานกิจการให้ทันสมัยก้าวหน้าอยู่ตลอดเวลา





### เติบโตอย่างต่อเนื่อง เพราะไม่หยุดการสร้างสรรค์และพัฒนา

เป็นเวลาสามสิบกว่าปีแล้วที่บริษัท วี. คาร์โก โดดเด่นอยู่ในแวดวงขนส่งสินค้า เริ่มจากกิจการเล็กๆ ที่รับทำหน้าที่เกี่ยวกับนำเข้าสินค้าและส่งออก มองหาโอกาสเติบโตทางธุรกิจอยู่เสมอ จนบริษัทขยายเติบโตไปสู่บริการหลากหลายที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งครบวงจร ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ ให้บริการจัดส่งสินค้าทุกประเภท อาทิ Milk Run, Multi Drop, Cross Docking, Back Haulage และ Home Delivery & Installation โดยให้บริการลูกค้าที่หลากหลาย

คุณอัศวินบอกว่าในปัจจุบันลูกค้าของบริษัท วี. คาร์โก มีอยู่สองกลุ่มหลักๆ คือ กลุ่มลูกค้าโมเดิร์นเทรด (Modern Trade) และกลุ่มลูกค้าร้านสะดวกซื้อ (Convenient Store)

คุณกฤษณพงศ์เล่าให้ฟังว่าจุดเติบโตสำคัญคือการได้มีโอกาสทำงานให้กลุ่มเซ็นทรัลตั้งแต่ในยุคแรกเริ่ม ซึ่งเกิดจากการแนะนำบอกต่อจากลูกค้าที่เคยร่วมงานด้วยกันซึ่งประทับใจ

มาตรฐานการทำงานของบริษัท วี. คาร์โก เมื่อเข้าไปดำเนินการเรื่องการขนส่งให้กลุ่มเซ็นทรัลตั้งแต่ยุคแรกเริ่มของการขยายงานทำให้ วี. คาร์โก พัฒนาตนเองและเติบโตก้าวหน้าไปตามกลุ่มธุรกิจของเซ็นทรัลด้วย ส่งผลตามมาให้ได้งานเพิ่มเติมอีกหลายงาน จากมาตรฐานและคุณภาพของบริษัท วี. คาร์โก

ด้วยความสงสัยเราเอ่ยถามว่าที่ผ่านมา วี. คาร์โก ได้ทำตลาดเพื่อหาลูกค้าหรือไม่ คุณกฤษณพงศ์ยิ้มก่อนจะกล่าวว่ายังไม่เคยเลย

มาตรฐานและคุณภาพของงานสำคัญที่สุด ด้านบริการและการทำงานมีคุณภาพ ประสิทธิภาพ เป็นของจริงการเติบโตจะต่อเนื่องและยั่งยืน

วี. คาร์โก พัฒนาตนเองมาตลอดระยะเวลาในการดำเนินกิจการเพื่อส่งมอบงานที่มีคุณภาพสู่ลูกค้า หัวใจสำคัญของการทำงานคือเป้าหมายที่ว่า ทำอย่างไรจะให้ลูกค้าได้ประโยชน์สูงสุด คุณกฤษณพงศ์กล่าว



เทคโนโลยีมีประโยชน์ สำคัญ สำหรับธุรกิจยุคใหม่ แต่การพัฒนาทรัพยากรบุคคลก็สำคัญไม่แพ้กัน

การสนับสนุนการขนส่งให้กับองค์กรภาคีกรรม ทำให้วี. คาร์โก ได้ทำความรู้จักกับระบบ TMS\* (TMS ระบบการจัดการการขนส่ง Transportation Management System - TMS) การมองเห็นประโยชน์ ศักยภาพ ของ TMS ทำให้วี. คาร์โก ดำเนินการพัฒนาเรื่องนี้ขึ้นเป็นของตนเองโดยว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ความเข้าใจ ออกแบบตัวระบบ ให้สอดคล้องกับการทำงานของ วี. คาร์โก ซึ่งสามารถช่วยให้การดำเนินการขนส่งมีประสิทธิภาพ ได้ประโยชน์กับทั้ง วี. คาร์โก และลูกค้าที่วี. คาร์โก ให้บริการ

ระบบ TMS ถูกนำมาใช้งานครั้งแรกในปี 2558 และมีการปรับปรุงพัฒนาให้สมบูรณ์มาโดยตลอด เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะการดำเนินการของบริษัท ปัจจุบัน ระบบ TMS ของวี. คาร์โก เป็นเวอร์ชันที่สองแล้ว เริ่มใช้งานมาตั้งแต่ปลายปี 2562 คุณอัศวี บอกว่าระบบ TMS เวอร์ชันสองนี้มีความสมบูรณ์แบบ สามารถตอบโจทย์การทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ระบบ TMS เมื่อนำเสนอให้ลูกค้า ทุกรายมีความประทับใจไม่เพียงเท่านั้น เมื่อ วี. คาร์โก มีความเข้าใจ มีองค์ความรู้ในเรื่องของตัวระบบ TMS อย่างดี ยิ่งเปิดกว้างให้คำแนะนำ และถ่ายทอดความรู้ให้กับลูกค้านำไปปรับใช้กับระบบการทำงานของลูกค้าด้วย

ปัจจุบัน วี. คาร์โก มีการใช้ระบบควบคุมการให้บริการขนส่งที่มีประสิทธิภาพ โดยใช้ระบบการจัดการการขนส่ง (Transportation Management System - TMS) และ ระบบติดตามการปฏิบัติงาน (Global Positioning System - GPS) ซึ่งสามารถติดตามได้จากระบบสแกนบาร์โค้ด ที่ลงข้อมูลบนอินเทอร์เน็ตผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ ทำงานควบคู่กัน เพื่อประสิทธิภาพในการทำงานที่สมบูรณ์แบบ

บริการแอปพลิเคชันที่วี. คาร์โก พัฒนาขึ้นเพื่อใช้งานใน Smart Phone สามารถเชื่อมโยงผู้บริโภครที่กำลังมองหาระบบขนส่งที่พร้อมให้บริการ ตลอด 24 ชั่วโมง โดยการนำเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัยมาเป็นเครื่องมือในการทำงาน สามารถตรวจสอบและควบคุมการทำงานให้มีประสิทธิภาพได้ตามความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะต้องการขนย้ายสินค้า ตั้งแต่เอกสารชิ้นเล็ก ไปจนถึงเฟอร์นิเจอร์ขนาดใหญ่ บริการธุรกิจได้ทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าทั่วไป หรือ SME เพื่อลดปัญหาเรื่องความล่าช้า ราคาที่ไม่โปร่งใสไม่เป็นธรรม การบริการและคนขับรถส่งของที่ไม่ได้มาตรฐาน

วี. คาร์โก ยังมีเครื่องมือสื่อสารกับลูกค้าแบบ Real Time สามารถ Tracking Online ได้ตลอดเวลา ลูกค้าสามารถตรวจสอบการทำงานของบริษัทได้ในทุกที่ทุกเวลา และทุกต้นเดือนจะมีการรายงานการทำงานรอบเดือนที่ผ่านมาว่ามีผลงานได้ตามกำหนดในตัวชี้วัดหรือไม่ (KPI) เพื่อแก้ไขปรับปรุงการทำงานให้ได้ถูกต้องตามเป้าหมายที่กำหนด (PDCA) ซึ่งสิ่ง





ต่างๆ เหล่านี้มีมีเพียงทำให้งานของ วี. คาร์โก มีประสิทธิภาพ ยังช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าด้วย สามารถนำข้อมูลไปบริหารจัดการ เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของลูกค้านักด้วยเช่นกัน

แม้เทคโนโลยีจะก้าวหน้าเพียงไหน ผู้ที่มาใช้งานคือทีมงาน หากไม่ได้รับการถ่ายทอดอย่างถูกต้อง เหมาะสม ตัวเทคโนโลยีอาจไม่สามารถทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ วี. คาร์โก จึงให้ความสำคัญในการพัฒนาทีมงานผู้ซึ่งจะเป็นผู้ใช้งานเครื่องมือเหล่านี้ควบคู่ไปด้วย ตั้งแต่ทีมงานหลังบ้าน พนักงานขับรถ รวมไปถึงทีมงานติดตั้งสินค้าให้กับลูกค้า

ไม่หยุดพัฒนาตนเอง ไม่หยุดอยู่แค่ตลาดภายในประเทศไทย

ในอนาคต วี. คาร์โก มีแผนจะลงทุนใน AEC รวมทั้งก้าวไกลไปยังตลาดจีนด้วย ปัจจุบันรูปแบบของการขนส่งของกลุ่ม วี. คาร์โก มีตั้งแต่มอเตอร์ไซค์ ไปจนถึงรถหัวลาก

บริการมีตั้งแต่การขนส่ง รับผิดชอบสินค้าต่างๆ คลังสินค้า อีกทั้งยังเปิดโอกาสให้บุคคลภายนอกเข้ามาร่วมวงขนส่งสินค้าด้วย เพื่อกระจายรายได้ให้กับบรรดาผู้ประกอบการรายเล็กๆ ทีมงานในบริษัทที่มีศักยภาพที่จะทำได้ สามารถมีรายได้ร่วมกันเติบโต อีกทั้งเพื่อช่วยพัฒนาอุตสาหกรรมขนส่งภายในประเทศ ที่ปัจจุบันต้องสู้กับยักษ์ใหญ่จากต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในประเทศไทย

คุณกฤษณพงศ์กล่าวว่า ตอนนี้กำลังติดตามเรื่องการขนส่งทางราง ที่ประเทศไทยกำลังพัฒนาเรื่องโครงสร้างพื้นฐานในระบบรางอยู่ ซึ่ง วี. คาร์โก มีแผนที่จะขยายไปในส่วนนี้ด้วย เพราะในอนาคตการขนส่งทางรางจะเข้ามามีบทบาทสำคัญในการขนส่งสินค้าทั้งในประเทศไทย และในภูมิภาคนี้อย่างมาก

ปัจจุบันทายาทของคุณกฤษณพงศ์ได้เข้ามามีส่วนช่วยบริหารอย่างเต็มตัว ซึ่งทำให้กิจการของ วี. คาร์โก สามารถขยายฐานน้ำออกไปอีก

รางวัลต่างๆ ที่ วี. คาร์โก ได้รับมาอย่างต่อเนื่อง เป็นสิ่งที่ชี้วัดให้เห็นถึงมาตรฐาน และ คุณภาพในการทำงานของ วี. คาร์โก

คุณกฤษณพงศ์กล่าวว่า การที่ วี. คาร์โก ได้รับการเสนอชื่อเข้าสู่การคัดเลือกจากสถาบันต่างๆ ในการให้รางวัลนั้น เป็นสิ่งที่ดีสำหรับ วี. คาร์โก เพราะทำให้ได้ตรวจสอบระบบภายในของ วี. คาร์โก ไปในตัวด้วย ทำให้ได้มองเห็นระบบ เห็นศักยภาพจุดที่ต้องแก้ไขปรับปรุง จุดที่ต้องดูแลแล้วต้องรักษาไว้ สิ่งต่างๆ เหล่านี้มีส่วนที่ทำให้ วี. คาร์โก ก้าวไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนอย่างแท้จริงในอนาคต

ล่าสุด วี. คาร์โก เพิ่งเปิดใช้งานปั้มน้ำมันอัจฉริยะของตนเอง ซึ่งเป็นระบบการทำงานที่ทันสมัย มีความสะดวกสบาย สามารถควบคุมการบริหารจัดการเรื่องเชื้อเพลิงในฟลีทของ วี. คาร์โก ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดต้นทุนในการผลิต ลดเวลาที่ต้องสูญเสียไปในการขนส่งได้

โดยการทำงานผ่านระบบอัตโนมัติ smart phone และ QR Code คนขับจะได้รับ QR Code ผ่านทาง Smart Phone ของตนเอง โดยทำงานร่วมกับระบบ TMS ที่จะคำนวณอัตราการใช้แก๊สน้ำมันจากเส้นทางที่ต้องวิ่งงานมาให้เรียบร้อยแล้ว การเติมน้ำมันแต่ละเที่ยวจึงพอดีกับการใช้งานแต่ละเส้นทางอย่างเหมาะสม นอกไปจากนั้นทุกครั้งที่รถเข้ามาเติมน้ำมัน ระบบจะทำการตรวจสอบในเรื่องอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับรถด้วย อาทิ คุณภาพของยาง ความดันลมยาง เพื่อตรวจสอบความสมบูรณ์ของยานพาหนะที่จะถูกนำไปใช้งานว่ามีความสมบูรณ์หรือไม่ เพื่อความปลอดภัยในการขนส่งแต่ละเที่ยว

รากฐานที่แข็งแกร่ง สามารถต่อเติมขยายได้อย่างมั่นคง

ช่วงท้ายของการสนทนาบุตรชายของคุณกฤษณพงศ์ อีกหนึ่งกำลังสำคัญแวะเข้ามาพูดคุยด้วยสั้นๆ ซึ่งปัจจุบันได้เปิดอีกหนึ่งบริษัทที่อยู่ภายใต้กลุ่มของ วี. คาร์โก เพื่อขยายธุรกิจออกไป

แน่นอนว่า การพูดคุยกันในวงสั้นๆ เราคงมีโอกาสเข้าใจได้



ทั้งหมดถึงความเป็น วี. คาร์โก อย่างถ่องแท้ แต่เราได้เห็นถึงบริบทที่สำคัญ ที่เป็นแก่นของการนำพาให้องค์กรก้าวเดินไปสู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืนได้อย่างไร

ยุคเริ่มต้นนั้น วี. คาร์โก เริ่มต้นอย่างเรียบง่าย โดยที่คุณกฤษณพงศ์มองเห็นโอกาสและช่องทางในการทำธุรกิจ จึงตัดสินใจเปิดบริษัทของตนเองขึ้นมา โดยมุ่งมั่นในการส่งมอบงานคุณภาพให้กับลูกค้า

คุณภาพและมาตรฐาน นำลูกค้าใหม่ๆ เข้ามาสู่บริษัท แน่แน่นอนว่าเมื่อโอกาสมาย่อมไม่ปล่อยให้ผ่านไป เรียนรู้จากลูกค้าและคู่ค้าอยู่เสมอ ก้าวตามความเปลี่ยนแปลง ใช้เทคโนโลยีให้เกิดประโยชน์สูงสุด

รุ่นสองคือลูกๆ เข้ามาเรียนรู้รับช่วงต่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ เปลี่ยนผ่านจากอะนาล็อกสู่ดิจิทัล เรียนรู้และปรับตัว ก้าวตามความเปลี่ยนแปลงรอบด้าน เพราะการหยุดนิ่งและติดอยู่กับความสำเร็จของปัจจุบัน อาจทำให้ตกขบวนรถไฟได้อย่างไม่รู้ตัว

การได้รับความเชื่อมั่นและไว้วางใจจากลูกค้าเป็นสิ่งที่ไม่ได้สร้างขึ้นมาง่ายๆ ต้องใช้เวลา ทุน ความตั้งใจ ซึ่งเมื่อสร้างได้แล้ว ต้องรักษามาตรฐานไว้ และทำให้ดีขึ้นอยู่ตลอดสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นหน้าที่ของทีมงานรุ่นใหม่คือลูกๆ ของคุณกฤษณพงศ์ โดยได้รับการสนับสนุน ให้คำแนะนำ รับฟังกันและกัน ทำให้เครื่องจักรของ วี. คาร์โก ได้รับการอัปเดตให้มีความทันสมัยอยู่ตลอดเวลา

การปรับตัวจาก TMS เวอร์ชันหนึ่งมาสู่ เวอร์ชันสอง การเปิดใช้งานปั้มน้ำมันอัจฉริยะ เป็นเพียงก้าวแรกๆ ในยุคดิจิทัลเท่านั้น จากการได้สนทนาฟังความคิดเห็นมุมมองในการทำงานของผู้ก่อตั้งและผู้รับช่วง เราเชื่อว่า วี. คาร์โก ยังมีสิ่งใหม่ๆ มาพัฒนา แวดวงขนส่งของประเทศไทยอย่างไม่ต้องสงสัย

**คุณภาพและมาตรฐาน  
นำลูกค้าใหม่ๆ เข้ามาสู่บริษัท  
แน่นอนว่าเมื่อโอกาสมาย่อมไม่  
ปล่อยให้ผ่านไป เรียนรู้จากลูกค้า  
และคู่ค้าอยู่เสมอ ก้าวตามความ  
เปลี่ยนแปลง ใช้เทคโนโลยีให้เกิด  
ประโยชน์สูงสุด**



# เครื่องยนต์จากวิศวกรรมเยอรมัน



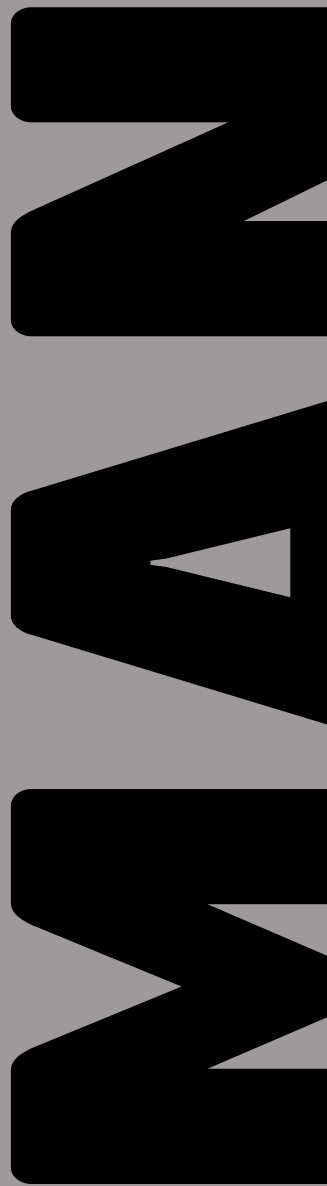


**MAN Engines** เป็นเครื่องยนต์เฉพาะที่มาพร้อมประสิทธิภาพหลากหลายซึ่งครอบคลุมช่วงกำลังตั้งแต่ 37 ถึง 1471 กิโลวัตต์ (50 ถึง 2000 แรงม้า) ความจุ 4.6 ถึง 25.8 ลิตร โดยเครื่องยนต์ทุกชิ้นถูกผลิตขึ้น ณ เมืองนูเรมเบิร์ก (Nuremberg) ในประเทศเยอรมนี ศูนย์กลางความเป็นเลิศด้านเครื่องยนต์ระดับสากลเป็นสถานที่ที่เครื่องยนต์ที่มีความหมายทุกอย่าง โดยโรงงานแห่งนี้ผลิตเครื่องยนต์ทั้งดีเซลและแก๊ส ไม่ว่าจะเป็น เครื่องยนต์บนถนนสำหรับยานพาหนะที่ใช้งานบนถนนโดยเฉพาะ เช่น รถบรรทุก เครื่องยนต์ออฟโรดสำหรับการดำเนิงานในภาคเกษตรกรรม ภาคการก่อสร้าง และทางรถไฟในตู้รถไฟและรางรถไฟ เครื่องยนต์เรือเคเบิ้ลสำหรับใช้ในเรือยอชต์และเรือเคเบิ้ล และเครื่องยนต์ที่ใช้ในเครื่องกำเนิดไฟฟ้า กักขังภาพเครื่องยนต์เพื่อใช้งานนานต่อเนื่อง

การใช้งานของเครื่องยนต์แต่ละประเภท อาจมีการใช้งานของกำลังขับเคลื่อนของเครื่องยนต์ที่แตกต่างกัน ตัวอย่างเช่น เวลาการทำงานสูงสุดต่อปีในเครื่องยนต์บางประเภทคือ 1,000 ชั่วโมง หรือลดลง 20% เมื่อโหลดเต็ม ในขณะที่เครื่องยนต์ประเภทอื่น ๆ มีเวลาการทำงานที่ไม่จำกัดภายใต้การโหลดเต็ม 100% เป็นต้น อย่างไรก็ตามยังแตกต่างกันตามกฎหมายของแต่ละประเทศที่เกี่ยวกับการปล่อยไอเสียอีกด้วย ในขณะที่ขั้นตอนการออกแบบการเผาไหม้ของเครื่องยนต์ได้ดำเนินการในทำนองเดียวกัน โดยเครื่องยนต์ที่มีกำลังขับเคลื่อนต่ำกว่าอาจมีเวลาในการทำงานนานกว่ามาก ด้วยเหตุนี้การทดลองเพื่อตรวจสอบระบบเครื่องยนต์โดยรวมจึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการใช้งาน ซึ่งสิ่งเหล่านี้ถูกนำมาพิจารณาในระหว่างการออกแบบเครื่องยนต์พื้นฐานทั้งหมด ถูกสร้างมาด้วยมาตรฐานความประหยัดและสิ่งแวดล้อม เครื่องยนต์เอ็ม เอ เอ็ม กว่า 100,000 เครื่องที่ผลิตขึ้นมาในทุก ๆ ปี การันตีคุณภาพและประสิทธิภาพสูงสุด โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย ทำให้เกิดการลดการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง ประหยัดน้ำมัน และมีอายุการใช้งานนานที่สุด นอกจากนี้เครื่องยนต์ของ เอ็ม เอ เอ็ม ถูกออกแบบมาเพื่อการพัฒนาสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน ด้วยการลดการปล่อยมลพิษในอากาศ หรือเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ที่สำคัญสามารถผลิตแบบพิเศษเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าในประเทศต่างๆ ได้อีกด้วย

สำหรับเครื่องยนต์รถบรรทุกเอ็ม เอ เอ็ม ที่ใช้งานบนถนนแล้วอยู่ภายใต้ข้อกำหนดพิเศษที่กล่าวมาข้างต้นทั้งหมดเช่นกัน อีกทั้งยังที่ติดตั้งเครื่องยนต์ในรถบรรทุกทั่วไปมีพื้นที่จำกัด ทำให้รถบรรทุกส่วนใหญ่มีจะติดตั้งเครื่องยนต์ 6 ลูก ซึ่งเป็นประเภทการออกแบบเครื่องยนต์ที่มีขนาดกะทัดรัด นอกเหนือจากช่วงแรงบิดที่กว้างและอัตราเร่งที่ทรงพลังแล้ว เหนือการออกแบบที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งคือน้ำหนักเครื่องยนต์ที่ทำเป็นหลัก เพราะหากเครื่องยนต์มีน้ำหนักต่ำก็จะทำให้รถสามารถบรรทุกสิ่งของได้มากขึ้นนั่นเอง นอกจากนี้เครื่องยนต์ของเอ็ม เอ เอ็ม ยังยังมีอัตราส่วนกำลังต่อน้ำหนักที่สูงสุดในระดับเดียวกัน

รถบรรทุกเอ็ม เอ เอ็ม ที่นำเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทย ได้แก่ 1.TGS 6x4 360 แรงม้า 2.TGS 6x4 400 แรงม้า และ 3.TGS 6x4 440 เป็นเครื่องยนต์ D2066 ยูโร 3 ซึ่งได้รับการคิดค้นและพัฒนามาตั้งแต่ปี 2004 เป็นต้นมา มาพร้อมกับระบบหัวฉีดแบบคอมมอนเรล พร้อมระบบอินเทอร์คูลเลอร์เทอร์โบชาร์จ ที่รวมถึงระบบการเผาไหม้ที่ทะเยอทะยาน ทำให้เครื่องยนต์ทำงานได้อย่างราบรื่นและเงียบลนิก ทั้งยังปล่อยมลพิษน้อยลง และได้รับการยกย่องเป็นมาตรฐานเครื่องยนต์ในปัจจุบัน นอกจากเครื่องยนต์อันทรงพลังแล้ว รถบรรทุกทุกคันมาพร้อมความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ด้วยระบบช่วยเหลืออัจฉริยะและระบบความปลอดภัยเพื่อรองรับผู้ขับขี่อย่างทะเยอทะยานที่ลุกในทุกพื้นที่



# ลุยล้นตลาด กรุ๊ป

ณัฐพล ทวีศรี แอนด์ ออยส์





คุณณัฐพล ภูศรีฤทธิ

ของรอบค้ำ 360 องศา  
ก้าวไปพร้อมๆ กับความเปลี่ยนแปลงของโลก





น้ำมันสุขสันต์ / อนุรักษ์ ทรัคส์ แอนด์ ออยล์

Asian Trucker เดินทางไกลมาถึงอำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น เพื่อมาสนทนากับคุณอนุรักษ์ ภูศรีฤทธิ ผู้ก่อตั้งและกรรมการผู้จัดการ บริษัทอนุรักษ์ ทรัคส์ แอนด์ ออยล์ จำกัด.

ตลอดระยะเวลาร่วมสองชั่วโมง ส่วนใหญ่เราทำหน้าที่เป็นผู้ฟัง เพราะเรื่องราวที่คุณอนุรักษ์เล่าให้ฟังนั้น มีแง่มุมที่น่าสนใจมากมาย เหมาะที่รับฟังเพื่อซึมซับข้อมูลที่น่าสนใจ ทั้งที่เกี่ยวข้องกับตัวคุณอนุรักษ์ ทั้งที่แสดงให้เห็นถึงธุรกิจค่าน้ำมันในเขตพื้นที่ภาคอีสาน การบริหารจัดการเรื่องธุรกิจ การก้าวข้ามอุปสรรค ความหยุดนิ่ง การเติบโต บางอารมณ์เหมือนกำลังนั่งฟังการบรรยายในห้องเรียน บางขณะเหมือนได้ฟังเรื่องราวชีวิตของผู้คนในแวดวงธุรกิจต่างจังหวัดที่อยู่ไกลออกมาจากศูนย์กลางของประเทศอย่างกรุงเทพฯ

สองชั่วโมงกว่ามีเรื่องราวที่หลากหลาย ง่ายที่เราจะย่อยสองชั่วโมงนั้นให้อยู่บนหน้ากระดาษไม่กี่หน้าได้ทั้งหมด

**ความฝันถ้าเราไม่ทิ้งมันไป ลงมือทำ อย่างมุ่งมั่น วันหนึ่งฝันจะเป็นจริงได้**

อย่างที่เรารู้ถนนที่เชื่อมโยงผู้คนในประเทศเข้าหากัน ไม่ได้มีเพียงทางหลวงแผ่นดินเส้นหลักที่มีเลขตัวเดียว ยังมีทางหลวงรองตัวเลขสามตัว สี่ตัว ไปจนถึงถนนเส้นเล็กๆ ในชนบท ซึ่งใน

ทุกเส้นทางต่างทำหน้าที่เชื่อมโยงผู้คนเข้าหากัน เคลื่อนย้ายขนส่งผลผลิต สินค้า เมื่อมีถนนย่อมมีชุมชน มีความหวัง มีโอกาสให้ผู้แสวงหา

คุณอนุรักษ์ปลี่ยนความให้ฟังว่าพอเรียนจบวิศวะ ด้านอุตสาหกรรม ได้ทำงานประจำเกี่ยวกับงานโรงงานในกรุงเทพฯ อยู่ช่วงหนึ่ง ซึ่งมีความฝันอยู่ในใจเสมอว่าอยากจะมีธุรกิจเป็นของตัวเอง และธุรกิจที่สนใจอยากจะทำคือปั๊มน้ำมัน

เมื่อโอกาสมาถึงในวันหนึ่ง จึงไม่รอรีที่จะตัดสินใจลาออกจากงานประจำในกรุงเทพฯ เดินทางกลับบ้านที่จังหวัดขอนแก่น เพื่อเริ่มธุรกิจที่เป็นของตัวเอง คือการเปิดปั๊มน้ำมัน

ลงมือทำไปตามสัญญาตถุยาน องค์กรความรู้ที่มี เรียกได้ว่าทำไปเรียนรู้ไปปรับตัวตามสภาพแวดล้อมและสถานการณ์การทำไปเรียนรู้ไป ได้สร้างระบบและองค์ความรู้ในแบบเฉพาะตัวขึ้นมา ซึ่งคุณอนุรักษ์เล่าให้ฟังว่าแม้ว่าจะประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง แต่ก็ไม่สามารถทำให้ธุรกิจเติบโต และมีความยั่งยืนได้

ปั๊มน้ำมันสุขสันต์ ดำเนินกิจการด้วยทุนที่ไม่สูงมาก คุณอนุรักษ์กล่าวว่า ในธุรกิจสายนี้เรียกว่าเป็นระบบเงินไว หากไม่มีระบบหลังบ้านที่ดีพอ ไม่มีวินัยทางการเงิน ที่คิดว่าได้อาจจะไม่เป็นเช่นนั้น ด้วยเหตุนี้จึงมีผู้เล่นหลายรายที่ไม่สามารถไปต่อได้

ปั๊มน้ำมันสุขสันต์ สร้างรายได้เติบโตได้ดีจนถึงจุดหนึ่ง สภาพแวดล้อมของการแข่งขันเริ่มเปลี่ยนไป ปั๊มแบรนด์ใหญ่เริ่มรุกเข้ามาในพื้นที่ ทำให้ไม่สามารถอยู่เฉยได้ การเดินทางด้วยการทำปั๊มต่อไปอาจไม่ใช่ทางออกที่ใช่แน่

คุณอนุรักษ์จึงเริ่มขยับออกจากปั๊ม ไปสู่อีกหนึ่งแนวทางที่เฝ้าสังเกตดูอยู่นาน นั่นคือการขายปั๊มไปสู่ตำแหน่งของผู้ค้าส่งน้ำมันให้กับบรรดาผู้ซื้อรายย่อย เช่นปั๊มนขนาดเล็กตามชุมชนต่างๆ ภายในเขตพื้นที่ของอำเภอกระนวน

**เมื่อตลาดเดิมมีความเสี่ยง ต้องมองหาลตลาดใหม่ แม้จะเป็นการเดินทางเข้าสู่ถนนน้ำที่ไม่คุ้นเคยก็ต้องทำ**

การตัดสินใจเดินเข้าไปสู่อาณาเขตที่ไม่คุ้นเคยนั้น เป็นธรรมดาอย่างยิ่งที่จะต้องเผชิญหน้ากับความเสี่ยง แต่เมื่อตัดสินใจแล้วดูเหมือนว่าความมุ่งมั่นจะเป็นเสมือนหัวเรือที่พุ่งทะยานแหวกผืนน้ำออกไป เพื่อสำรวจทรัพยากรที่ซ่อนอยู่ใต้น้ำแห่งใหม่

การตัดสินใจเช่นนั้นทำให้ต้องออกรรถบรรทุกน้ำมันมือสอง (หก ล้อ) มาหนึ่งคัน ตระเวนออกไปตามเส้นทางที่คิดว่าจะสามารถขายน้ำมันได้ โดยที่มึความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดและการ



ขนส่งวัตถุดิบทรายน้อยมาก แต่มองเห็นตลาดว่ามีช่องทางที่จะ  
ไปได้อยู่

เรียนรู้ไปพร้อมกับการลงมือทำ ขายพร้อมๆ ไปด้วยกับการสำรวจ  
ตลาด แต่ช่วงแรกนั้นไม่เป็นไปอย่างที่คาดหวังไว้เลย ทำให้ต้อง  
เผชิญอยู่กับภาวะขาดทุนยาวนานถึงหกเดือน ซึ่งสำหรับใคร  
หลายคนอาจจะล้มเลิกไปแล้ว ทว่าในช่วงเวลาดังกล่าวนั้น  
ตลอดเวลาที่ยังคงวิ่งรถออกไปหาลูกค้า ออกตลาดอยู่อย่าง  
สม่ำเสมอ นั้น ได้ข้อมูลทางด้านการตลาดกลับมา ได้มีโอกาสนำ  
เสนองานบริการให้กับลูกค้าโดยตรงแม้ว่าจะยังไม่ตัดสินใจซื้อ  
กันในช่วงแรกก็ตามที่ได้สร้างความคุ้นเคยกับลูกค้า สะสมความ  
ไว้วางใจเอาไว้มาโดยตลอด

จนกระทั่งมาออกผลสัมฤทธิ์ในช่วงเดือนที่เก้า ซึ่งตรงกับช่วงเวลา  
เก็บเกี่ยวพอดี ยอดการสั่งซื้อน้ำมันเริ่มเติบโตขึ้นอย่างก้าว  
กระโดด เพราะเป็นช่วงเวลาที่ความต้องการใช้น้ำมันมีสูง เมื่อ  
เจ้าเดิมส่งไม่ทัน งานบริการ งานพบปะสร้างความเชื่อใจที่มีให้  
กับลูกค้ามาตลอดเก้าเดือนจึงออกผล

ทำให้ฐานของลูกค้าขยายเพิ่มขึ้น สามารถสร้างลูกค้าใหม่ๆ ได้  
มากขึ้น จนต้องเพิ่มรถ กิจกรรมเริ่มขับเดินหน้าได้ ทำให้ไม่  
สามารถทำงานเพียงคนเดียวได้ เพราะระบบหลังบ้านเริ่มมี

ปัญหา ภาระยาของคุณณัฐพลจึงต้องเข้ามาช่วยทำหน้าที่อย่าง  
เต็มตัว

**พัฒนา ไม่หยุดนิ่ง เรียนรู้ เพิ่มเติมองค์ความรู้ใหม่ๆ พร้อม  
ปรับเปลี่ยน เติบโต**

เมื่อกิจการใหม่เริ่มก้าวหน้า จึงมีการลงทุนเพิ่ม จัดทะเบียนเป็น  
บริษัท แต่สิ่งที่ขาดอยู่สำหรับองค์กรขนาดเล็กที่กำลังเริ่มเติบโต  
ไปสู่ขนาดกลาง ซึ่งสำคัญมากคืองานระบบ คุณณัฐพลเล่าให้ฟัง  
ว่า สองคนสามีภรรยาทำงานอยู่บนระบบแบบบ้านๆ จนในท้าย  
ที่สุดภรรยาบอกว่าทำอยู่ไม่ใช่ทิศทางที่ถูกต้อง เพราะตนเอง  
ไม่ใช่นักบัญชีมืออาชีพ มีความจำเป็นต้องไปเรียนรู้เพิ่มเติมจาก  
ข้างนอกจากมืออาชีพ ซึ่งถือเป็นก้าวสำคัญที่ต่อมานำมาสู่ความ  
เปลี่ยนแปลงอย่างแท้จริงให้กับองค์กร

งานบริการดูเหมือนเป็นอาวุธที่สำคัญอย่างหนึ่ง ที่ทำให้ณัฐพล  
ทริคส์ แอนด์ ออยล์ ก้าวเข้าไปอยู่ในใจลูกค้า การคำนึงถึง  
ข้อมูลน้ำมันมีความสำคัญ เพราะราคามีปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา  
คุณณัฐพลกล่าวว่าบริษัทแจ้งข้อมูลส่วนนี้กับลูกค้าอย่าง  
ตรงไปตรงมา ให้ลูกค้ารับรู้ข้อมูล และตัดสินใจด้วยตัวของลูกค้า  
เอง

เมื่อผู้บริหารมีองค์ความรู้เพิ่มเติม เมื่อเปิดรับเรื่องราวใหม่ๆ ข้อมูลใหม่ๆ เข้ามาสู่องค์กร บริษัทเริ่มให้ความสำคัญกับงานระบบงานหลังบ้าน โดยมีทรัพยากรคุณณัฐพลเป็นหัวเรือใหญ่ ในขณะที่คุณณัฐพลดูเรื่องงานโปรดักชัน การลงทุน ขาย การขนส่ง องค์กรเริ่มมีทิศทาง

จาก หจก. สู่ บริษัท จนในที่สุดคุณณัฐพลกล่าวว่า “ติดกับในความสำเร็จ” ซึ่งสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจ เจ้าของกิจการ จุดนี้ถือว่าอันตราย อาจสร้างความเสียหายในระดับที่ต้องเลิกกิจการไปเลยก็มี ความที่คิดว่าตนเองรู้หมดแล้ว ความสำเร็จที่ได้มาเป็นการลงมือด้วยตนเองทั้งหมด จนในท้ายที่สุดหลังพยายามอยู่สองปียอดขายบริษัทไปต่อไม่ได้ จนต้องยอมรับคำแนะนำของภรรยาที่ให้ไปลงเรียนคอร์สเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจเพิ่มเติม ไปเปิดโลกทัศน์ ไปดูคนอื่น ไปฟังคนอื่น ไปสู่สิ่งแวดล้อมใหม่ๆ ดู

เมื่อทำตัวเป็นน้ำครึ่งแก้ว ใส่องค์ความรู้ใหม่ๆ ปรับทัศนคติเปิดรับสิ่งใหม่ๆ ความเปลี่ยนแปลงก็เกิดขึ้น ซึ่งเป็นความเปลี่ยนแปลงในด้านที่ดี จากที่คิดว่าตัวเองเก่งแล้ว รู้แล้ว พอไปเจอข้อมูล เจอผู้เชี่ยวชาญ ทำให้กระจ่าง เหมือนการที่ไม่เคยยื่นสองกระแจะดูตัวเองมาก่อน ไม่เคยเห็นตัวเองที่แท้จริง เมื่อผู้นำองค์กรเปลี่ยน องค์กรภายใต้การบริหารงานก็ขยับปรับเปลี่ยนระบบภายในองค์กรปรับสู่มาตรฐานแบบสากล มีประสิทธิภาพ

**มองรอบด้าน 360 องศา ก้าวไปพร้อมๆ กับความเปลี่ยนแปลงของโลก**

การเปิดรับองค์ความรู้ใหม่ๆ การยอมรับว่าเราไม่ได้เป็นคนที่ดีที่สุด ทำให้ณัฐพล ทร์คส์ แอนด์ ออยล์ ก้าวเข้าสู่รูปแบบการดำเนินการในแบบใหม่ที่มุ่งเน้นไปสู่ความยั่งยืน จัดทัพใหม่ วางโครงสร้างใหม่ มีกลยุทธ์ มีแผนในการดำเนินการ บริษัทมีธรรมาภิบาลในการทำงาน ให้ความสำคัญกับการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

กิจการของณัฐพล ทร์คส์ แอนด์ ออยล์ มีระบบขนส่งเป็นของตัวเอง บริหารจัดการอย่างเป็นระบบ ปัจจุบันมีรถรวมกันทุกประเภทสามสิบล้อ แบ่งออกตามการใช้งาน ใช้เทคโนโลยีเข้ามาบริหารจัดการฟลีทรถ ทั้งในส่วนของพัฒนาพนักงานขับรถ พัฒนาระบบการขนส่ง การจัดวางเส้นทางให้เกิดประโยชน์สูงสุด เส้นทางขนส่งครอบคลุมพื้นที่ภาคอีสาน กลุ่มลูกค้ามีตั้งแต่ปมน้ำมันขนาดกลาง ขนาดเล็ก บริษัท ฟลีทรถ ลานเกษตร

แน่นอนว่าในระบบธุรกิจของบริษัทนี้สินค้าน้ำมัน ใส่น้ำมันเครื่อง ต้องพึ่งพาระบบขนส่งที่มีประสิทธิภาพในการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าที่มีหลากหลายกลุ่ม ระบบขนส่งที่เป็นของตนเองสามารถบริหารจัดการได้ เลือกใช้รถแต่ละประเภทที่

เหมาะกับเส้นทางขนส่ง พัฒนาศักยภาพคนขับให้มีประสิทธิภาพด้วยเทคโนโลยี ทำให้ระบบขนส่งที่เริ่มต้นจากความไม่รู้ที่มีเพียงรถน้ำมันหกล้อมือสองเพียงหนึ่งคัน มาสู่จำนวนรถสามสิบล้อ แยกเป็นหกล้อ สิบล้อ หัวลาก ทั้งแบรนด์ญี่ปุ่นและยุโรป แท็งค์บรรจุน้ำมันคุณภาพที่แยกตามประเภทของงาน เพื่อตอบโจทย์การทำงาน เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าสินค้าจะส่งถึงมืออย่างตรงเวลา ด้วยยานพาหนะอุปกรณ์พร้อมที่มีคุณภาพ คนขับที่มีประสิทธิภาพ ที่ดูแลทั้งสินค้าและผู้ร่วมใช้ถนนเพื่อความปลอดภัยสูงสุด

เมื่อไม่นานนี้บริษัทฯ ได้เติมรถหัวลากของสแกนเนียเข้าฟลีท เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขนส่งสินค้าให้กับบริษัท

ในส่วนของ การปรับปรุงพัฒนาคนขับรถนั้น คุณณัฐพลเปิดเผยว่า ขึ้นขอระบบมีมาโมริ ของอิซูซุ เพราะสามารถนำมาใช้พัฒนาปรับปรุงคนขับได้จริง มีประสิทธิภาพจริง

ทุกวันนี้สินค้าของบริษัทนี้สินค้าน้ำมันไม่ได้อยู่ที่น้ำมันใสอย่างเดียว ยังไปเติบโตเพิ่มเติมกับส่วนของน้ำมันเครื่องซึ่งกำลังเติบโตได้ดีรวมทั้งไม่หยุดยั้งที่จะนำนวัตกรรมใหม่ๆ เข้ามาสร้างสินค้าและบริการให้กับลูกค้า เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจ

ผู้นำมันัจจะริยะ คือโปรดักส์ล่าสุดที่แนะนำเข้าสู่ตลาด มีความทันสมัยบริหารจัดการด้วยเทคโนโลยี ที่จะเอื้อประโยชน์ให้กับลูกค้า โดยผู้นำมันัจจะริยะนี้จะทำตลาดในหลายลักษณะเป็นการลงทุนที่มีความคุ้มค่ากับผู้ที่สนใจอย่างยิ่ง เจ้าของธุรกิจสามารถบริหารจัดการตู้ผ่าน Smart Phone ข้อมูลทุกอย่างผ่าน Application ซึ่งมีความสะดวกสบาย ระบบการจำหน่ายน้ำมันใช้ QR Code ผู้นำมันัจจะริยะของณัฐพล ทร์คส์ แอนด์ ออยล์ นั้นมีความสมบูรณ์แบบ ครบวงจร เพราะบริหารและให้บริการโดยบริษัทผู้ส่งน้ำมัน ลูกค้าที่ลงทุนกับตู้จึงได้รับบริการที่ครบวงจร

คุณณัฐพลกล่าวว่า ในอนาคตน้ำมันคงจะไม่ใช่ Core Business ของบริษัท เพราะการดำเนินกิจการนั้นต้องลื้อไปกับกระแสของธุรกิจ ในอนาคตไม่มีใครคาดการณ์เกี่ยวกับอนาคตของธุรกิจน้ำมันได้ 100 % การมาถึงของยานยนต์ไฟฟ้าจะเกิดขึ้นอย่างแน่นอน หากไม่วางแผนรองรับไว้ก่อน เมื่อเกิดขึ้นจะกลายเป็นปัญหาได้

ยังมีอีกหลายประเด็นที่คุณณัฐพลเล่าให้ฟัง ซึ่งล้วนเป็นเรื่องราวที่น่าสนใจ และมีประโยชน์แน่นอนว่าเราคงต้องหาโอกาสนำสิ่งเหล่านั้นมาเล่าสู่กันฟังในโอกาสต่อไป

แม้ว่าวัตถุประสงค์เบื้องต้นของ Asian Trucker จะตั้งใจมาคุยเรื่องการบริหารจัดการฟลีทรถ เรื่องระบบ Logistics ของณัฐพล





ทริคส์ แอนด์ ออยล์ แต่เรากลับได้รู้ถึงเส้นทางความเป็นไปของธุรกิจ ได้เห็นถึงการสร้างธุรกิจ จากความไม่รู้ จนมาสู่ความเชี่ยวชาญ จากไม่มีระบบมาสู่การมีระบบที่มีประสิทธิภาพ มีทีมงานที่เข้มแข็ง นำนวัตกรรมมาใช้ จนสามารถสร้างนวัตกรรมที่เป็นของตนเองได้

นอกจากพัฒนาตนเอง คุณณัฐพล ยังตั้งใจที่จะมีส่วนร่วมสำคัญ ในการให้ความช่วยเหลือและสร้างผู้ประกอบการขนส่งรุ่นใหม่ฯ ทั้งในจังหวัดขอนแก่นและในภาคอีสาน กับรุ่น New Generation เพื่อร่วมกันพัฒนาผู้ประกอบการรุ่นใหม่ฯ ทั้งที่รับช่วงต่อจากครอบครัวและสร้างธุรกิจธุรกิจขึ้นมาใหม่ เพื่อร่วมกันขับเคลื่อนธุรกิจและผู้ประกอบการในภาคอีสาน (โครงการเป็นการทำงานร่วมกันกับ โค้วยูอะ อีซูซุ และณัฐพล ทริคส์ แอนด์ ออยล์)

ในการดำเนินการ บริหารองค์กร บริหารธุรกิจ ผู้นำมีความสำคัญ สิ่งที่เราเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ของคุณณัฐพลคือ เมื่อไหร่ที่เราคิดว่าเราเก่งที่สุด นั่นคืออันตรายโลกไม่หยุดนิ่ง ถ้าเราหยุดเรียนรู้และไม่ก้าวตามโลก โอกาสที่เราจะตกขบวนรถไฟมีสูงมาก ทรัพยากรบุคคลในองค์กรสำคัญ ต้องส่งเสริม ให้โอกาส และพัฒนาทีมงานอยู่เสมอ ไม่จำกัดตัวเองอยู่กับความสำเร็จเดิมๆ สินค้าเดิม ต้องมองหาโอกาสและเข้าไปสำรวจเส้นทางใหม่ๆ อยู่เสมอแม้จะไม่เกี่ยวข้อง กับเราโดยตรง

ขอขอบคุณ  
บ.โค้วยูอะ

## ดีดี มงคล เวลด์ มาร์เก็ตติ้ง รถดัมพ์เกษตร

เครื่องมือขับเคลื่อนกิจการ ขนส่งผลผลิตเกษตร

ปลายฤดูฝนต่อฤดูหนาว เชียงรายถูกห่มด้วยเมฆฝน เราขับรถออกจากตัวเมืองเชียงรายเพื่อมุ่งไปสู่เขตอำเภอเวียงป่าเป้า จากตัวเมืองเชียงรายค่อยๆ ไต่ข้ามภูเขาลงไปอีกด้านหนึ่ง เวียงป่าเป้าเป็นทุ่งราบกว้างที่ถูกโอบล้อมด้วยภูเขาสวยงาม

ที่นี่นับเป็นแหล่งเพาะปลูกพืชไร่ที่สำคัญแห่งหนึ่งของจังหวัดเชียงราย คุณรุ่งจากบริษัทพีนิคส์ บริษัทต่อตัวถึงรถบรรทุกดัมพ์เกษตร เป็นรุ่นนัดหมายกับเจ้าของกิจการห้างหุ้นส่วนจำกัด ดีดี มงคล เวลด์ มาร์เก็ตติ้ง ซึ่งดำเนินกิจการรับซื้อผลผลิตเกษตร (ข้าวโพด) และมีรถบรรทุกดัมพ์ที่ต่อกระบะโดยพีนิคส์ใช้งานอยู่

เรามาดังในจังหวะที่ลานรับซื้อผลผลิตเกษตรของ ดีดีฯ กำลังคึกคัก มีเกษตรกรทยอยขับรถเข้าลานเพื่อรอส่งผลผลิตที่นำมาขายเข้าสู่เครื่องจักร

ธีรพงษ์ ไชยพรม เจ้าของกิจการออกมาต้อนรับ เรายังคุยกันอยู่ใกล้ๆ กับจุดซึ่งน้ำหนัก มองเห็นรถบรรทุกฮีโน่ สีเขียวสดโผล่จอดอยู่ข้างตัวอาคารที่ใช้เก็บผลผลิตเกษตรที่รับซื้อไว้ มันถูกล้างทำความสะอาดไว้ เหตุผลหนึ่งเพราะเราแจ้งมาว่าอยากจะทำอุปกร์รับซื้อที่บรรดด้วย

กิจการรับซื้อผลผลิตเกษตรที่ทำอยู่นี้ไม่ใช่ของใหม่สำหรับธีรพงษ์ เพราะเป็นกิจการที่ครอบครัวทำอยู่ ธีรพงษ์จึงมีความรู้ความเข้าใจและผ่านประสบการณ์ในกิจการนี้มาแล้วบ้าง แม้ว่าจะตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจนี้อย่างจริงจังจะไปทำงานเกี่ยวกับโรงแรมอยู่ช่วงหนึ่ง

ซึ่งธีรพงษ์บอกว่าเขานำประสบการณ์สมัยที่ทำงานโรงแรมมาใช้ในธุรกิจรับซื้อผลผลิตเกษตรด้วย ซึ่งสามารถช่วยธุรกิจเกษตรที่ทำได้เป็นอย่างดีด้วย นั่นคือเรื่องของงานบริการ

ธีรพงษ์อธิบายให้ฟังว่า ในความเป็นจริงแล้วในเขตพื้นที่ที่ตั้งของลานรับซื้อผลผลิตเกษตรนั้นไม่ได้มีเพียงลานของดีดีฯ เพียงเจ้าเดียวเท่านั้น ทำอย่างไรให้เกษตรกรอยากจะมาขายผลผลิตให้กับลานของตัวเอง เรื่องราคา







หจก.ดีดี มงคลวิไลด์

หจก.ดีดี มงคลวิไลด์ มาร์เก็ตติ้ง

โช๊คอัพระบบ No.2

หจก.ดีดี มงคลวิไลด์

HINO chiangrai

Victor 500

THAILAND 50  
70-9886  
เจียงราย

T.P.X ASSEMBLY  
084-9782996

T.P.X ASSEMBLY  
084-9782996





เป็นเหตุผลสำคัญที่ทุกลานใช้เป็นกลยุทธ์ แต่เรื่องราคาในความเป็นจริงแล้วไม่สามารถตั้งห่างกันได้มาก ส่วนใหญ่จะเท่ากันจะแตกต่างกันเล็กน้อยในบางช่วงเวลา สิ่งสำคัญที่ทำให้เกษตรกรเลือกมาขายผลผลิตให้กับลานของดีดีฯ คือเรื่องการบริการที่เป็นกันเอง ดีดีฯ พูดคุยกับทุกคนที่เอาของเข้ามาขายอย่างตรงไปตรงมา ใกล้ชิดเหมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน เมื่อเข้ามาขายสินค้าที่ดีๆ ขณะต้องรอคิวส่งวัตถุดิบมีบริการน้ำดื่มให้ฟรี สิ่งเล็กน้อยๆ เหล่านี้เป็นความประทับใจให้กับลูกค้าของดีดีฯ

ความเป็นคนรุ่นใหม่ของธีรพงษ์ ก่อนที่จะตัดสินใจลงทุนตามคำชักชวนของน้ำที่เปิดลานรับซื้อผลผลิตเกษตรกรอยู่ก่อนหน้านี้แล้ว เขาหลงมือศึกษาข้อมูลรายละเอียดต่างๆ มองดูความคุ้มค่า ความเป็นไปได้ มองดูตลาดที่ตนเองจะเข้าไปเป็นผู้เล่นอย่างละเอียด จนเกิดความมั่นใจจึงตัดสินใจลงมือทำ

ห่างหุ้นส่วนจำกัด ดีดี มงคล เวลด์ฯ เป็นการขับเคลื่อนด้วยสองแรงสำคัญคือ ธีรพงษ์และภรรยา งานหลักบ้านเกี่ยวกับบัญชี รายรับรายจ่าย ภรรยาเป็นผู้ควบคุม

งานผลิตงานหน้าบ้านธีรพงษ์รับผิดชอบ

เมื่อเราถามถึงระบบขนส่งของบริษัท ธีรพงษ์ อธิบายให้ฟังว่า ในตัวลานเขาใช้รถเล็กและรถตักเป็นเครื่องมือหลัก รถบรรทุกเล็กอย่างอีแต่นคอยเคลื่อนย้ายผลผลิตจากโรงแยกเมล็ดนำข้าวโพดเข้าไปเก็บในโรงเก็บ รถแมคโคคอยทำหน้าที่ตักข้าวโพดทั้งเก็บเข้าโรงเก็บและตักขึ้นรถบรรทุกใหญ่เพื่อไปขายต่อให้กับแหล่งรับซื้อหลักต่อไป

ก่อนจะลงทุนกับรถบรรทุกสิบล้อดัมพ์เทแมลลูกรถบรรทุกคันแรกเป็นรถบรรทุกหกล้อเล็ก เมื่อกิจการเติบโตก้าวหน้าจึงขยับมาเป็นรถบรรทุกสิบล้อคอกเกษตรดัมพ์เท

ผลจากการหาข้อมูลก่อนการตัดสินใจซื้อได้เห็นการต่อดัมพ์ของบ.พีนิท ซึ่งเป็นอย่างที่ชอบ ตอนที่ได้ตัดสินใจซื้อรถบรรทุกจึงแจ้งกับทางเซลล์ของบริษัทว่าอยากต่อดัมพ์ที่บ.พีนิท

ผลงานของรถจึงออกมาเป็นไปตามความขึ้นชอบ แม้ว่าจะไม่ได้ขับเองก็ตามที่การบริหารรถคันนี้เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ

สูงสุด งานหลักคือในช่วงผลผลิตเกษตรออก รถมีหน้าที่ขนส่งผลผลิตจากลานออกไปสู่โรงงาน รูปแบบของธุรกิจลานรับซื้อผลผลิตเกษตรนั้น แรกเริ่มคือกระบวนการรับซื้อผลผลิตเข้าสู่ลาน ซึ่งเจ้าของลานต้องจ่ายเงินสดให้กับบรรดาเกษตรกรที่นำผลผลิตเข้ามาขาย ก่อนที่จะนำผลผลิตที่ซื้อเก็บไว้ไปขายต่อยังบรรดาโรงงานต่างๆ ซึ่งมีความจำเป็นต้องจัดการส่งต่อผลผลิตให้เร็วที่สุด ไม่ให้ค้างอยู่ที่ลานนานเพราะจะมีเรื่องความเสี่ยงต่างๆ มากมาย อาทิ ความชื้น ความไม่แน่นอนของราคารับซื้อ ซึ่งเมื่อนำสินค้าไปขายต่อ โรงงานไม่ได้จ่ายเงินสดคืนกลับมาทันที การบริหารงานจึงต้องมีประสิทธิภาพมาก การขนส่งจึงสำคัญ การมีรถของตัวเองนั้นสามารถควบคุมได้ เพราะการใช้บริการขนส่งภายนอกไม่สามารถควบคุมได้ร้อยเปอร์เซ็นต์ โอกาสผิดพลาดมีมากกว่า หากเกิดขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัทได้

ในช่วงนอกฤดูเกษตร เพื่อให้รถ Uptime อยู่ตลอดเวลา เพราะมีค่ารถต้องผ่อนส่งจึงอนุญาตให้คนขับรถสามารถหางานให้รถวิ่งได้ในกาไปรับขนส่งสินค้าอื่นๆ ตาม



ที่หาได้แล้วแบ่งรายได้ให้กับคนขับ ซึ่งทำให้รถสามารถทำเงินได้อยู่เกือบตลอดทั้งปี

ในปัจจุบันการที่มีเทคโนโลยีเรื่อง GPS เข้ามา ทำให้สามารถติดตามดูรถได้ตลอดเวลาอยู่แล้ว ความชื้นคืออีกอย่างหนึ่งของธุรกิจคือการได้คนขับที่ดีมีคุณภาพเข้ามาประจำรถ



แม้ว่าจะเปิดดำเนินการมาได้ไม่นาน แต่ก็มีทิศทางที่ดี เด็บโตไปตามจังหวะด้วยการบริหารงานอย่างรัดกุม ระมัดระวังไม่ทำอะไรเกินตัว ศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมในเรื่องที่ทำอยู่เสมอ ใส่ใจในเรื่องของงานบริการที่มีให้กับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ จึงทำให้ลานซื้อพืชผลของดีดีฯ ได้รับความนิยมและเชื่อถือในหมู่เกษตรกร

บ่ายวันนั้นรถกระบะบรรทุกข้าวโพดเริ่มทยอยเข้ามาหนาตา เพราะงานเก็บเกี่ยวที่เริ่มทำกันตั้งแต่เช้าเริ่มเสร็จสิ้น ทยอยขนออกจากไร่มายังลานรับซื้อ จากลานว่างๆ ในช่วงหลังเที่ยง ตอนนี้เต็มไปด้วยรถกระบะที่ทำรถบรรทุกผลผลิตเต็มทีทุกคัน รถคิวเทข้าวโพดเข้าเครื่องแยกเมล็ดข้าวโพดออกจากฟัก ก่อนที่จะนำเข้าไป



เก็บในโรงเก็บ เพื่อนำไปจำหน่ายต่อกับโรงงาน

หน้าที่ในการนำสินค้าจากโรงเก็บไปยังโรงงานคือรถบรรทุกสิบล้อฟวงแม่ลูก ซึ่งนับเป็นพื้นเพื่อส่งสำคัญอย่างยิ่ง ผลผลิตเข้ามาถึงลานจ่ายเงินสดรับซื้อเป็นสินค้าของบริษัท สินค้าผ่านกระบวนการเบื้องต้น ระบบขนส่งนำสินค้าไปสู่อีกแหล่งรับซื้อต่อไปเพื่อนำเงินสดกลับเข้ามาหมุนเวียน บริหารจัดการเพื่อให้เกิดกำไรแน่นอนเครื่องมือที่มีคุณภาพจะมีส่วนช่วยอย่างมากที่จะทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพและคุณภาพเพิ่มมากขึ้น ในอนาคตธุรกิจ มีแผนที่จะเพิ่มเครื่องจักรและรถบรรทุกอีก

โลกของรถบรรทุก เกี่ยวพันอยู่กับหลากหลายกิจการ การขนส่งก็เช่นเดียวกัน แฝงตัวอยู่ในหลากหลายรูปแบบกิจกรรมการผลิต เช่นระบบขนส่งของลานรับซื้อผลผลิตเกษตรของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ดีดี มงคล เวลด์ มาร์เก็ตติ้งที่เราแวะมาพูดคุยในวันนี้



ขอขอบคุณ คุณธเนศ ศรีอุปฮา The Phoenix 999 Assembly



# SCANIA

## คุณภาพ และ งานบริการ ที่ยอดเยี่ยม นำมาซึ่งความสำเร็จ และการเติบโตอย่างยั่งยืน



ลศิน่า เฟเกอร์แมน นายใหญ่ของลแกนเนีย ประเทศไทย กล่าวกับ Asian Trucker เมื่อตอนต้นปี ก่อนมีมาตรการล็อกดาวน์ อันเนื่องมาจากวิกฤตไวรัส โควิด ว่าสถานการณ์ต่างๆ สามารถรับมือด้วยการทำงานที่มีทิศทาง ทำงานเกี่ยวข้องใกล้เคียงกับลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อดูความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า และดำเนินกิจกรรมต่างๆ ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น

ช่วงริบตาเคียงโลกและประเทศไทยเกิดเรื่องราวต่างๆ ขึ้นมากมาย ภายใ้การทำงานเป็นทีมของลแกนเนีย ประเทศไทย ทำให้รถลแกนเนีย โฉมใหม่ในปี 2020 ยังคงสามารถทำตลาดส่งมอบให้กับลูกค้าผู้ใช้งานทั่วประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

โปรดักส์ที่ทำตลาดได้ดีคือรถหัวลากรุ่น P360 ซึ่งมีขีดความสามารถที่ตอบโจทย์กับแทบจะทุกกิจการขนส่งในประเทศไทย สิ่งทีลแกนเนียสื่อสารสู่ตลาดเสมอมาคือแอสซิสต์ของลแกนเนียมีความยืดหยุ่นสูงสามารถรองรับการต่อตัวถังได้หลากหลาย เครื่องยนต์มีประสิทธิภาพ มีอัตราการสิ้นเปลืองที่ต่ำ ซึ่งสามารถช่วยลดต้นทุนในการขนส่งให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี

แต่เหนือสิ่งอื่นใดนั้นคืองานบริการของลแกนเนียที่สามารถเข้าไปอยู่ในใจของลูกค้าได้ ซึ่งตอบรับกับสิ่งที่ลแกนเนียมุ่งหวัง นั่นคือรับฟังลูกค้า ดูความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ปรับให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย

ตลอดปี 2020 เรามีโอกาสได้พูดคุยกับผู้ประกอบการขนส่งเกือบทั่วประเทศที่มีรถลแกนเนียเป็นเครื่องมือสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจของตนเอง ทุกคนล้วนมีความประทับใจกับผลิตภัณฑ์และงานบริการที่ลแกนเนียให้

ด้วยเหตุนี้ตลอดปี 2020 แม้ว่าเศรษฐกิจในประเทศไทยและโลกจะต้องเผชิญหน้ากับสถานการณ์ที่ยากลำบาก แต่ลแกนเนีย ประเทศไทย ก็ยังคงสามารถเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพ รักษาขีดความสามารถในการแข่งขัน เพิ่มเติมส่วนที่ยังขาดอยู่เพื่อให้สามารถดูแลลูกค้าของลแกนเนียได้อย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพ









# SCANIA XT R370

## Everywhere is home



รถแกนเขี่ย XT R370 ของลุงล่ามี้กรรยาชาวเยอรมัน ต่อ  
 ตัวถึงเป็นบ้านเคลื่อนที่ พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบ  
 ครัน ตะเวนเคินทางปักปอนตามสถานที่ธรรมชาติที่สวยงามของ  
 ยุโรป เหมาะกับยุคโควิด รูปแบบแอสซิสต์ของรถแกนเขี่ยมีความ  
 ยืดหยุ่นสูง สามารถรองรับกับการต่อตัวถึงได้หลากหลาย มิใช่  
 แต่เฉพาะการขนส่งเท่านั้น





# FUSO Carter



รถบรรทุกเล็กสี่ล้อ ถูกออกแบบมาเพื่อใช้ทำงานขนส่งในเมือง และรอบๆ เมืองใหญ่  
ซึ่งในต่างประเทศเช่นที่ญี่ปุ่น สิงคโปร์ กฎหมายขนส่งระบบประเภทรถซิกเจม  
รถบรรทุกเล็กสี่ล้อ, ทกล้อเล็กแบบตู้ปิคอัพเป็นรถหลักที่ใช้ในกิจการขนส่งใน  
ตัวเมือง

ประเทศไทยกำลังปรับตัวกับหมวดการขนส่งในเมือง ตอนนี้รถบรรทุกเล็กสี่ล้อ,  
ทกล้อเล็กกำลังถูกใช้งานเพิ่มมากขึ้น

เมื่อเทียบกับขยายที่ผ่านมาฟูโซ่ ญี่ปุ่นเพิ่งทำตลาดรถบรรทุกเล็ก Carter รุ่นใหม่  
อย่างเป็นทางการ ฟูโซ่ของไทยใจจดใจจ่อถึงเอเชีย

Carter ของฟูโซ่ (FUSO) เริ่มผลิตมาตั้งแต่ปี 1963 ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน  
พัฒนาหลายโมเดลแล้ว จำนวนรถรุ่น Carter ที่ผลิตออกมาใช้งานตั้งแต่ยุค  
แรกเริ่มจนถึงปัจจุบันมีถึง 3.5 ล้านคันที่ได้ออกจากสายการผลิต ซึ่งล้วนใหญ่ยัง  
คงรับใช้เจ้าของรถอยู่บนท้องถนนทั่วโลก ยืนยันถึงคุณภาพของ Carter ได้เป็น  
อย่างดี

(ข้อมูลจาก Fuso ระบุว่า การผลิต Carter สามารถทำรายได้สูงลูกค้าประจำปีใน  
ปี 2008 ที่จำนวน 144,000 คัน สิ่งนี้ทำให้ Carter เป็นรถบรรทุกที่ผลิตมาก  
ที่สุดในกลุ่ม Daimler Group)

ปัจจุบันตลาดขนส่งในเมืองของประเทศไทยปรับเปลี่ยนมาใช้รถบรรทุกสี่ล้อขนาด  
เล็กในรูปแบบของ Carter ซึ่งสามารถตอบโจทย์ของการขนส่งสินค้าในเมืองได้  
เป็นอย่างดี



# Test Drive



หลังจากเปิดตัวออกไปเมื่อเดือนพฤศจิกายน MAN รุ่น TGS ที่นำเข้ามาจากเยอรมัน (CBU 100%) เดินทางไปหลายที่ให้กลุ่มผู้ใช้งานรถบรรทุกขนาดใหญ่ได้สัมผัส ทั้งที่แม่สอด จังหวัดตาก, นครราชสีมา ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี

ในที่สุด TGS ทั้งสามรุ่น ก็พร้อมจะให้ผู้ซื้อพลชนได้ทำความรู้จักกับบางมุมของมัน แน่นอนว่าการทดลองขับในกิจกรรมแบบนี้มันไม่สามารถบอกอะไรเกี่ยวกับตัวรถได้มาก แต่มันก็เปิดโอกาสให้เราได้สัมผัสกับคุณภาพที่ยอดเยี่ยมของรถในบริบทหนึ่ง

ซึ่งพอจินตนาการได้ว่า เมื่อรถถูกนำไปใช้งานจริงในการลากขนส่งสินค้าที่มีขนาดใหญ่ น้ำหนัก ที่หลากหลาย บนสภาพเส้นทางที่แตกต่าง มันจะสามารถทำหน้าที่ของมันได้อย่างสมบูรณ์แบบ ในการช่วยเหลือคนขับรถให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปลอดภัย สมบูรณ์แบบ ไม่เหนื่อยลำในการบังคับควบคุมรถ มีความปลอดภัยสูงบนท้องถนน

ทั้งสามรุ่นมาพร้อมระบบความปลอดภัยแบบเดียวกัน อาทิ ระบบ MAN Break Matic ระบบเบรก EBS, ABS ระบบช่วยออกตัวบนทางลาดชัน MAN Easy Start เป็นอุปกรณ์มาตรฐาน

สนามที่ใช้ในการทดสอบวิ่งเพื่อสัมผัสกับเจ้า TGS ทั้งสามรุ่นคือ สนาม TPRO

ทั้งสามรุ่นที่ MAN ประเทศไทยส่งทำตลาดคือ 10 ล้อ 6x4 TGS 33.440 6x4 BBS - WW, TGS 33.400 6x4 BBS - WW, TGS 33.360 6x4 BBS - WW, ในส่วนของเครื่องยนต์ 440 มีหัวแก๊งให้เลือกสองแบบ

TGS ทั้งสามรุ่นแบ่งหน้าที่ในการแสดงเทคโนโลยีที่ต่างกันไปให้ได้ทดลองขับตัวท็อปสุดเครื่องยนต์ 440 ผู้ทดสอบจะได้ทดลองระบบล็อกความเร็วอัตโนมัติของรถ ถัดมาตัวเครื่องยนต์ 360 จะได้ลองขับในรูปแบบของสาลาม เพื่อให้ได้สัมผัสกับการควบคุมพวงมาลัยที่แม่นยำ และสะดวกสบายของ MAN และในเครื่องยนต์ 400 ได้ทดสอบในเรื่องของการเข้าโค้ง การรักษาสมุมของรถ ระบบช่วยออกตัวบนทางลาดชัน MAN Easy Start ซึ่งจะช่วยเพิ่มความสะดวกสบายและความปลอดภัยให้กับคนขับรถได้เป็นอย่างดี

สิ่งที่เราสัมผัสได้คือคุณภาพของงานผลิตที่ยอดเยี่ยม การตอบสนองของเครื่องยนต์ที่วิ่งแบบหัวเปล่าไม่ได้ลากสินค้ามันแน่นอนว่าเต็มไปด้วยพลังกำลังอย่างไม่ต้องสงสัย สิ่งที่น่าประทับใจคืออัตราทดกำลังของเครื่องยนต์ แรงบิดสูงที่รอบต่ำ ระบบเกียร์ที่ยอดเยี่ยม เกียร์อัตโนมัติช่วยผู้ขับขี่ได้เป็นอย่างดี การเปลี่ยนเกียร์เป็นไปอย่างนุ่มนวลแทบจะไม่มีรู้สึกเลย

แน่นอนสำหรับเราที่ไม่ใช่คนขับมืออาชีพที่เกี่ยวข้องทุกประการขับรถหัวลากขนส่งสินค้า แต่สามารถยืนยันได้ว่า มาตรฐานวิศวกรรมจากเยอรมันนั้นมีคุณภาพสูงที่สุดอย่างไม่ต้องสงสัย โดยเฉพาะ MAN ที่เป็นผู้คิดค้นเครื่องยนต์ดีเซลเป็นเจ้าแรก ยังไม่ต้องห่วงเรื่องเทคโนโลยีเครื่องยนต์ดีเซล ที่ถูกออกแบบและปรับปรุงสร้างสรรค์มาตลอดตั้งแต่ยุคแรกเริ่มจนถึงปัจจุบัน







● สำหรับตลาดในประเทศไทย คีลเลอร์เพียงหนึ่งเดียวในตอนนี้อย่างเค แมง ออโต้ มีความพร้อมในทุกด้านอย่างสมบูรณ์แบบ รถหัวลาก MAN ทุกคันที่ทำตลาดผลิตและประกอบจากโรงงานที่เยอรมัน 100% ตั้งราคาขายไว้อย่างน่าสนใจ สนใจรายละเอียด อยากสัมผัสตัวจริงของ MAN Truck รุ่น TGS ติดต่อนักขายเจ้ากมลฉบับใต้ที่ โทร. [062-354-4978](tel:062-354-4978) / [093-610-6262](tel:093-610-6262) หรือ แอด line : [@kmangroup](https://www.kmangroup.com)

# City Bus เชียงราย







# Smart Bus For City & people

Smart Bus  
City Bus เชียงราย

กระแสดู Smart Bus ที่มีความสะดวกในการใช้งาน (หรือที่บางคนเรียกกันว่า Smart Bus) ในหัวเมืองใหญ่ของประเทศไทย ถูกจุดกระแสขึ้นเมื่อราวสองปีก่อนที่จังหวัดขอนแก่น ด้วยการนำเสนอ City Bus ที่ได้รับการพัฒนาต่อยอดมาจาก รถบัสที่วิ่งรับส่งนักศึกษาในมหาวิทยาลัยขอนแก่น อันเป็นโครงการวิจัยพัฒนาที่ทำร่วมกันระหว่างภาคเอกชน (ช.ทวิ) และมหาวิทยาลัยขอนแก่น ก่อนที่ภาคประชาคมเมืองขอนแก่นจะนำมาใช้วิ่งรับส่งประชาชนทั่วไปในเมืองขอนแก่น

รูปแบบของ City Bus คือการทำหน้าที่เชื่อมโยงระหว่างชุมชนเมืองกับสถานีขนส่งที่รับต่อยอดนำผู้คนจากในเมืองออกไปยังเขตชานเมืองอำเภอโดยรอบ และต่างเมือง รวมทั้งเชื่อมโยงระหว่างสนามบินกับตัวเมือง เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงที่สมบูรณ์แบบของการเดินทาง เป็นการเชื่อมโยงการขนส่งสาธารณะแบบที่มีอยู่ในประเทศที่เจริญแล้วในยุโรป รวมทั้งในเอเชียอย่างเช่นญี่ปุ่น

หลังจากขอนแก่นซีทีบีเอส เปิดตัวให้บริการ มีจังหวัดใหญ่หลายจังหวัดเดินทางไปศึกษาดูงานรูปแบบของ City Bus ขอนแก่น เมืองท่องเที่ยวหลายเมืองมองเห็นว่าเป็นรูปแบบการให้บริการขนส่งมวลชนในเมืองที่ดี

แต่ในความเป็นจริงสำหรับประเทศไทย มีรายละเอียดปลีกย่อยอีกมากมายในการดำเนินการเรื่องของการขนส่งมวลชนในชุมชนเมือง ที่มีรูป



รถเมลล์ม่วงค่อยๆ กลายเป็นส่วนหนึ่ง  
ของวิถีชีวิตผู้คนชาวเชียงราย ที่มงาน  
ของบริษัท ธนภณ 888 จำกัด ทุกคน  
พยายามทุ่มเททำงานเพื่อพัฒนาคุณภาพ  
ของงานบริการให้ได้มาตรฐานและสอดคล้อง  
กับความต้องการของผู้ใช้บริการ





แบบแนวความคิดในการทำให้การบริการขนส่งมวลชนเกิดความสมบูรณ์และมีประโยชน์กับประชาชนในเมือง รวมทั้งผู้ที่เดินทางมาจากต่างเมือง

Asian Trucker เคยแวะไปสนทนากับหนึ่งในทีมผู้บริหารของขอนแก่น City Bus และมีโอกาสได้ทดลองใช้ ซึ่งนับว่าสามารถตอบโจทย์การเดินทางในเขตเมืองและเชื่อมโยงระหว่างขนส่งในเขตเมืองและเขตชานเมืองได้ดี

คราวนี้เรามีโอกาสได้มาสัมผัสกับ City Bus ที่เชียงราย ซึ่งชาวเชียงรายเรียกขานกันว่า บัสม่วง มีที่มาจากสีของตัวรถที่ใช้สีม่วงเป็นหลัก City Bus ของเชียงรายเป็นการให้บริการโดยภาคเอกชนเจ้าเดียว (แตกต่างจากของขอนแก่น) บริหารงานโดยบริษัท ธนภณ 888 จำกัด

เรานั่งเครื่องจากกรุงเทพฯ ลงสนามบินแม่ฟ้าหลวง เชียงราย จากนั้นเดินตามป้ายบอกทางไปพบกับเจ้าบัสม่วง ซึ่งจอดอยู่บริเวณด้านหน้าของตัวอาคารสนามบินใกล้กับบริเวณทางเข้าของผู้โดยสารขาออก โดยมีรถบริการให้บริการที่ชัดเจน ในช่วงที่เราแวะไปเนื่องจากยังไม่เข้าสู่ช่วงท่องเที่ยวเต็มตัว รอบเวลาการออกของรถอยู่ที่หนึ่งชั่วโมงต่อเที่ยว แต่เมื่อเข้าสู่ช่วงท่องเที่ยวพลายปี ความถี่ของรอบการเดินรถจะเพิ่มมากขึ้นให้สอดคล้องกับจำนวนเที่ยวบินของเชียงราย

จ่ายค่าโดยสารยึดใบบาท (ราคาเดียวตลอดสาย) เพื่อเดินทางไปยังสำนักงานของบริษัท ธนภณ 888 จำกัด อยู่บนเส้นทางวิ่งของรถ ที่อยู่ไม่ไกลจากตัวสนามบิน โดยมีนัดสนทนากับสองผู้บริหารของบริษัท ธนภณ 888 จำกัด คุณจิรภัทร สกุลนาทอง และ คุณฐิติภรณ์ สกุลนาทอง

บริษัท ธนภณ 888 จำกัด เป็นบริษัทที่ทำธุรกิจด้านรับจ้างขนส่งสินค้าภายในประเทศและข้ามแดนมาแต่ดั้งเดิม CR BUS หรือเชียงรายบัสเกิดขึ้นมาทีหลัง

ด้วยความสนใจของ บริษัท ธนภณ 888 จำกัด กับกิจการขนส่งสาธารณะนั้นเป็นของคุณจิรภัทร ซึ่งมองเห็นว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจ และยังได้ทำประโยชน์ให้กับประชาชนชาวเชียงรายและนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเชียงรายด้วย

รูปแบบการดำเนินการของเชียงรายบัส กับของขอนแก่นนั้นแตกต่างกันที่ขอนแก่นเป็นการรวมตัวของภาคประชาคมเมืองจัดตั้งขึ้นมาเป็นบริษัทเพื่อดำเนินการ โดยทำงานร่วมกันกับภาครัฐ (ปัจจุบันไม่แน่ใจว่าลักษณะการดำเนินการเป็นไปในรูปแบบใด) แต่ของเชียงรายบัสนั้น ดำเนินการ

โดย บริษัท ธนภณ 888 จำกัด ซึ่งเป็นเอกชนรายเดียว โดยยื่นความจำนงกับขนส่งจังหวัดเชียงราย ที่เปิดให้ภาคประชาชนที่สนใจเข้ายื่นขอดำเนินการ แต่ดูเหมือนว่าจะมีผู้กล้าหาญเพียงรายเดียวเท่านั้นที่กล้าลงทุน

คุณจิรภัทรเล่าให้ฟังว่าก่อนจะตัดสินใจทำนั้น ได้ไปดูกิจการของขอนแก่น และได้ทำการบ้านศึกษาข้อมูลพอสมควร มองเห็นว่าน่าจะทำในรูปแบบธุรกิจได้ แม้ว่าจะมีกำไรไม่มากแต่ก็สามารถดำเนินกิจการไปได้ เป้าหมายคืออำนวยความสะดวกให้กับสังคมชุมชน รวมทั้งยังสร้างงานให้กับคนในพื้นที่ด้วย จึงตัดสินใจทำ

แน่นอนเมื่อเป็นสิ่งที่ยังไม่เคยทำมาก่อน ย่อมไม่สมบูรณ์แบบในช่วงเริ่มต้น แต่เชียงรายบัสก็ค่อยๆ ปรับแก้ ฟังเสียงของผู้ใช้บริการ จนทุกอย่างเริ่มจะเข้าที่เข้าทาง สถานการณ์โควิด ก็เกิดขึ้น ทำให้เหมือนกลับมาเริ่มนับหนึ่งกันใหม่อีกครั้งเลยทีเดียว

การที่กิจการรถบัสเป็นของ บริษัท ธนภณ 888 จำกัด เพียงรายเดียวโดยไม่มีพาร์ทเนอร์อื่นร่วม มีแต่เพียงต้องดำเนินการให้อยู่ในข้อกำหนดของขนส่งจังหวัดเชียงราย ดูเหมือนไม่ใช่เรื่องยากนักในบริบทการจัดการ เส้นทางที่รถวิ่งนั้นถูกกำหนดมาโดยขนส่งจังหวัด เพื่อไม่ให้ไปทับซ้อนกับการขนส่งในรูปแบบอื่นที่มีมาก่อนหน้านี้ ราคาเยี่ยบาท (ตลอดสาย) เป็นราคาที่ภาครัฐกำหนดมาให้ สำหรับ บริษัท ธนภณ 888 จำกัด กับการดำเนินการเชียงรายบัสก็เป็นสิ่งที่ท้าทายที่จะทำให้อัตราคุณภาพที่เป็นที่ยอมรับและสามารถเลี้ยงตัวเองได้

คุณจิรภัทร บอกว่าตอนนี้ทุกอย่างกลับมาขยับเดินหน้าใหม่เกือบเต็มระบบอีกครั้ง เชียงรายบัสต้องปรับให้สอดคล้องกับ



สถานการณ์ที่เปลี่ยนไปด้วย ตอนนี้จึงลงทำหน้าที่เป็นคนขับด้วย  
หนึ่งคัน เพื่อจะได้เจอกับลูกค้า จะได้เข้าใจความต้องการที่แท้จริง  
ในการจัดตารางการเดินทางให้สอดคล้องไปกับความเคลื่อนไหวของ  
ผู้โดยสารในแต่ละช่วง เข้าใจความต้องการของผู้ใช้งานทั้งที่เป็น  
นักท่องเที่ยวและคนท้องถิ่น

แน่นอนว่าผู้โดยสารหลักของรถบัสที่ทำหน้าที่นำคนจากสนามบิน  
เข้าเมือง และจากเมืองสู่สนามบิน คือผู้โดยสารที่เป็นลูกค้าของ  
สายการบินต่างๆ กลุ่มถัดมาในแต่ละวันจะมีกลุ่มนักเรียนในช่วง  
เย็น เพราะรถมีเส้นทางช่วงหนึ่งที่ผ่านมาสถานศึกษา ในช่วงกลางวัน  
ถ้าไม่ใช่ฤดูท่องเที่ยวผู้โดยสารก็จะบางเบา เพราะโดยธรรมชาติ  
ของต่างจังหวัดการนั่งรถประจำทางไปไหนมาไหนอาจไม่ใช่ความ  
คุ้นเคย อีกทั้งรถบัสเองก็ไม่ได้มีเส้นทางที่ครอบคลุมทั้งหมด บาง  
ครั้งผู้โดยสารต้องเดินต่อไปอีกนิด แต่จุดที่เป็นสถานีเชื่อมต่อหลัก  
คือจุดจอดสำคัญนั่นคือสถานีขนส่งในเมืองที่เป็นจุดเชื่อมต่อออกไป  
สู่ชานเมืองและอำเภอต่างๆ และสถานีขนส่งนอกเมืองซึ่งเป็น  
สถานีขนส่งที่รถวิ่งเชื่อมระหว่างจังหวัดระยะไกล เพื่ออำนวยความสะดวก  
สะดวกให้กับประชาชน

หลังจากสนทนากับผู้บริหารทั้งสองของ บริษัท ทรานด์ 888 จำกัด  
วันถัดมาเรานัดหมายกับคุณจิรภัทรเพื่อให้ตรงรอบกับเที่ยวการให้  
บริการที่คุณจิรภัทรเป็นผู้ขับขี่ เราโหลดแอปพลิเคชัน ViaBus ไว้  
ในโทรศัพท์ ซึ่งสะดวกสบายมาก เพราะเราสามารถตรวจสอบได้  
ว่าขณะนี้รถบัสวิ่งอยู่ตรงจุดใดในแต่ละเที่ยว เส้นทางที่รถบัสผ่าน  
อยู่ห่างจากจุดที่เราอยู่แค่ไหน ทำให้สามารถบริหารเวลาได้ โดย  
ไม่ต้องออกไปยืนรอ

แม้จะเป็นสายของวันธรรมดาแต่ก็มีผู้โดยสาร ตลอดเส้นทางที่รถ  
ผ่านเราสามารถโบกขึ้นรถได้ บนเที่ยวที่เราขึ้นใช้บริการมีหนุ่มสาว  
นักท่องเที่ยวขึ้นจากสนามบินเพื่อมาต่อรถบัสที่สถานีขนส่งในเมือง  
ซึ่งสะดวกสบายและประหยัดค่าเดินทางได้เป็นอย่างดี

City Bus ที่ให้บริการจากต้นทางสนามบินเข้าสู่จุดเชื่อมต่อการเดินทาง  
ในตัวเมือง ไม่ได้มาเพื่อแย่งลูกค้าของรถแท็กซี่ เป็นการอำนวยความสะดวก  
ความสะดวกให้กับประชาชนได้มีทางเลือกที่หลากหลาย เดิมช่อง  
ว่างของการเดินทางในเขตพื้นที่เมืองให้สมบูรณ์ อีกทั้งเมื่อวิ่งใน  
เขตเมืองก็ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อขนส่งมวลชนในรูปแบบเดิมที่เคยมี  
มา เพราะมีเส้นทางวิ่งที่ชัดเจน รอบการวิ่งที่ชัดเจน

ไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะอยู่รอดได้ในธุรกิจบริการเพื่อสาธารณะในรูปแบบ  
ขนส่งมวลชนในเขตเมือง ซึ่งไม่ใช่เมืองหลวงอย่างกรุงเทพฯ หรือเมือง  
ที่จะมีนักท่องเที่ยวคึกคักตลอดทั้งปี เพราะช่วงไฮซีซั่นนั้นมีเพียงไม่กี่  
เดือนเท่านั้น รวมทั้งเมื่อเกิดสถานการณ์ที่ไม่คาดคิดอย่างไวรัส  
โควิด เกิดขึ้นอีก คุณฐิตาภรณ์ เล่าให้ฟังว่า เชียงราย City Bus มี

การทำกิจกรรมร่วมกับบรรดาผู้ประกอบการธุรกิจในตัวเมือง  
เชียงรายด้วย ซึ่งก็ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดี กระแสตอบรับใน  
ส่วนของผู้คนชาวเชียงรายก็เริ่มดีขึ้น รถแล่ม่วงค่อยๆ กลายเป็น  
ส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตผู้คนชาวเชียงราย ที่มงานของบริษัท  
ทรานด์ 888 จำกัด ทุกคนพยายามทุ่มเททำงานเพื่อพัฒนา  
คุณภาพของงานบริการให้ได้มาตรฐานและสอดคล้องกับความต้องการ  
ของผู้ใช้บริการ

เมื่อถูกถามว่า เชียงราย City Bus ต้องต่อสู้กับความท้าทาย  
ตลอดช่วงระยะเวลาที่เปิดดำเนินการมา คิดว่ารูปแบบบริการ  
รถบัสโดยสารแบบนี้จะยังไปต่อได้ไหมในแง่ธุรกิจ คุณจิรภัทร  
หัวเราะก่อนจะกล่าวว่า แน่นอนไม่ใช่เรื่องง่าย ทั้งเป็นธุรกิจที่ไม่  
เคยทำมาก่อน ทั้งเป็นเรื่องใหม่สำหรับผู้คนในเมืองเชียงราย ยัง  
ไม่รวมถึงสถานการณ์เรื่องไวรัสโควิด แต่ก็ยังเชื่อว่า เชียงราย City  
Bus ยังมีโอกาสเติบโตได้

ในท่ามกลางสถานการณ์ที่ไม่ปกติเช่นนี้ การดำเนินธุรกิจ  
หลายหมวดไม่ใช่เรื่องง่าย รูปแบบของซีดี บัส มีความพยายาม  
จะดำเนินการในหลายเมืองใหญ่ของประเทศไทย แต่ไม่ใช่ทุก  
เมืองจะประสบความสำเร็จ เราเอาใจช่วยให้ผู้ที่สร้างสรรค์  
กิจการขนส่งมวลชนที่เป็นประโยชน์กับชุมชนทุกราย แน่ใจ  
ว่าสิ่งนี้ยังเป็นของใหม่สำหรับสังคมต่างจังหวัด กว่าที่กิจการ  
จะสามารถไปได้อย่างปลอดภัย เลี้ยงตัวเองได้ มีผลกำไร  
กลับคืน ไม่สามารถเกิดขึ้นภายในช่วงระยะเวลาสั้นๆ ภาครัฐ  
ต้องสนับสนุนภาคเอกชน ภาคประชาคมเมืองต้องมองเห็น  
ประโยชน์ของขนส่งมวลชนแบบนี้และให้การสนับสนุน การ  
พัฒนาจึงจะเกิดขึ้นได้ ทุกฝ่ายต้องร่วมมือกัน เมืองที่ดีที่น่าอยู่  
นั้นมาจากรวดอย่างหนึ่งคือเมืองมีระบบขนส่งมวลชนที่ดี

บนเส้นทางวิ่งของซีดีบัส เชียงราย ผ่านจุดสำคัญหลายจุด ทั้ง  
หน่วยงานราชการ ย่านการค้า และสถานีขนส่งสองแห่ง เรามี  
โอกาสแวะสัมผัสกับสถานีขนส่งในตัวเมืองที่ได้รับการปรับปรุง  
ขึ้นใหม่เปิดให้บริการมาพอสมควรแล้ว เป็นรูปแบบที่ทำได้ดี มี  
ความเป็นมิตร นำใช้งาน ดูทันสมัยสะอาดสะอ้าน ผิดไปจากรูป  
แบบเดิมๆ โดยเฉพาะการตกแต่งด้วยภาพวาดศิลปะที่สะท้อน  
ความเป็นเชียงราย

เดินทางมาเยือนเชียงรายด้วยเครื่องบิน ซีดีบัสเชียงรายเป็นอีก  
หนึ่งทางเลือกสำหรับการเดินทางเข้าสู่ตัวเมือง เชื่อมโยงกับ  
สถานีขนส่งทั้งสองแห่ง รวมทั้งสามารถเดินทางจากตัวเมืองสู่  
สนามบินได้อย่างสะดวกสบาย เราเป็นกำลังให้ เชียงรายซีดี  
บัสพัฒนาเติบโตอย่างยั่งยืนควบคู่ไปกับเศรษฐกิจและชุมชน  
เมืองเชียงราย









# สแกนเนีย เพิ่มเวลา ทำธุรกิจ ให้ลูกค้า

สแกนเนีย ยกระดับมาตรฐานงานบริการให้รถลูกค้าพร้อมใช้งานอยู่เสมอ ด้วยการขยายเวลาเปิดศูนย์บริการเป็น 08.00 – 22.00 น. เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจให้กับลูกค้า ทั้งกลางวัน กลางคืน สนับสนุนลูกค้าชาวไทยอย่างเต็มกำลัง พันทวี สถานการณ์โควิด-19

นายสถิตย์ ริยะตานนท์ ผู้อำนวยการฝ่ายบริการหลังการขาย บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด เปิดเผยว่า ปี พ.ศ.2564 สแกนเนียในประเทศไทยจะครบรอบ 35 ปี สแกนเนีย ยังคงมุ่งมั่นพัฒนางานบริการจากความต้องการของลูกค้าชาวไทยให้ดียิ่งขึ้น วางแผนในตลาดประเทศไทยต่อระยะยาว จึงได้จัดรูปแบบของงานบริการให้ตอบโจทย์สถานการณ์ปัจจุบันในประเทศ ที่งานขนส่งมีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย ซึ่งสแกนเนียต้องการให้รถของลูกค้าได้รับรองงานได้มากขึ้น และสามารถนำไปใช้งานได้เต็มที่ประสิทธิภาพและเพิ่มผลกำไรธุรกิจขนส่งมากขึ้น จึงขยายเวลาเปิดศูนย์บริการถึง 22.00 น. (4 ทุ่ม) เพื่อรองรับการให้บริการหลังเวลาปกติ (จันทร์ - ศุกร์ เวลา 08.30 – 17.00 น.) โดยเริ่มต้นจากที่ศูนย์บริการสาขาบางนา กม.19 (สำนักงานใหญ่) เป็นแห่งแรก

“การขยายเวลาศูนย์บริการถึง 4 ทุ่ม เพื่อให้ลูกค้าสามารถวางแผนงานได้ยืดหยุ่นมากยิ่งขึ้น ตอบโจทย์การขนส่งทั้งกลางวัน กลางคืน ให้ลูกค้าไม่พลาดโอกาสที่จะทำกำไร ด้วยช่างสแกนเนียมืออาชีพที่จะช่วยให้รถคุณมีความพร้อมใช้งานอย่างเต็มประสิทธิภาพอยู่เสมอ โดยลูกค้าสามารถโทรศัพท์นัดหมายล่วงหน้าในวันและเวลา ทำการ จันทร์ - ศุกร์ โทรศัพท์ 0 2017 9221-2” นายสถิต กล่าว

สแกนเนีย ยังคงมุ่งมั่นพัฒนางานบริการอย่างต่อเนื่อง ให้รถลูกค้าพร้อมใช้งานอย่างเต็มประสิทธิภาพ และเพิ่มผลกำไรธุรกิจขนส่ง เพื่อขับเคลื่อนสู่ระบบขนส่งที่ยั่งยืน “เพราะธุรกิจคุณ สำคัญที่สุด”





## กลุ่มบริษัท วี คาร์โก ทุ่มกว่า 100 ล้านบาท ล้างชื่อรถรองรับการขยายตัวของลูกค้า

เตรียมพร้อมซื้อรถเพิ่ม 92 คัน รองรับนโยบาย “โตไปด้วยกัน” คราวสัญญาใหม่จากองค์การเภสัชฯ และรับงานเพิ่มจาก ซีพี ออลล์ กับ โฮมโปร กลุ่มบริษัท วี คาร์โก ซึ่งเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ชั้นนำชาวไทย ทุ่มงบประมาณอีกกว่า 100 ล้านบาท ในไตรมาสสุดท้ายของปีนี้ โดยสั่งซื้อรถหัวลาก 29 คัน รถกระบะ 42 คัน และรถกระบะจัมป์ 21 คัน เพื่อรองรับงานใหม่และการขยายงานของลูกค้า

นายอุดม ศรีสงคราม กรรมการผู้จัดการ กลุ่มบริษัท วี คาร์โก เปิดเผยว่าขณะนี้วี คาร์โก เร่งเพิ่มเติมรถหัวลาก 29 คัน รถกระบะ 42 คัน และรถกระบะจัมป์ 21 คัน รวม 92 คัน เพื่อรองรับกับงานใหม่ที่ชนะการประมูลในโครงการจัดส่งเวชภัณฑ์ทั่วประเทศให้กับองค์การเภสัชฯ และส่วนขยายงานเพิ่มของกลุ่มซีพี ออลล์ (7-11) และกลุ่มโฮมโปร

**มุ่งมั่นพัฒนาศักยภาพ เพื่อรองรับการเติบโตของลูกค้าในทุกรูปแบบ**

“วี คาร์โก ได้รับความไว้วางใจจากองค์การเภสัชฯ ให้รับผิดชอบด้านการขนส่งเวชภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งการขนส่งเวชภัณฑ์นั้น มีความละเอียดอ่อนอย่างมากเพราะนอกจากจะต้องรักษาคุณภาพของเวชภัณฑ์

**บริษัท ธิระกิจ ยูตี สเตชัน จำกัด ดีลเลอร์ที่ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการในจังหวัดชลบุรีให้บริการทั้งงานขายรถและอะไหล่และงานบริการ จากยูตี ทรัคส์ พร้อมให้บริการอย่างเต็มรูปแบบแล้วในปัจจุบัน**

คุณปราโมทย์ ธิระสังวร กรรมการผู้จัดการของบริษัท ธิระกิจ ยูตี สเตชัน จำกัด กล่าวว่า “แต่เดิมนั้นเราเคยเป็นผู้แทนจำหน่ายและศูนย์บริการรถบรรทุกนิสสันดีเซล หรือยูตี ทรัคส์ ในภาคตะวันออก มีขนาดช่องซ่อม 14 ช่อง ซึ่งปัจจุบันยังคงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้านำรถบรรทุกยูตีรุ่นต่างๆ เข้ามาใช้บริการอยู่เสมอ เราดำเนินงานด้านนี้มากกว่า 18 ปี ทำให้ทีมงานของบริษัทฯ มีความเข้าใจและความชำนาญในการให้บริการดูแลรักษารถบรรทุกยูตีเกือบทุกรุ่น เรามองว่าการร่วมมือกับยูตี ทรัคส์ ในครั้งนี้จะเป็นการร่วมมือที่คุ้มค่า แม้ว่าการแข่งขันในพื้นที่ตะวันออกจะรุนแรงเนื่องจากคู่แข่งและภาวะเศรษฐกิจก็ตาม แต่เรามั่นใจว่าด้วยสมรรถนะของรถบรรทุกยูตีและการสนับสนุนที่ดีของ ยูตี ทรัคส์ จะตอบโจทย์ความต้องการของตลาดรถบรรทุกได้อย่างแน่นอน”

ไม่ให้เกิดความเสียหายจากการขนส่งแล้ว ยังจะต้องขนส่งให้ได้ตามเวลาที่กำหนดเพราะมีผู้ป่วยและคุณหมอทั่วประเทศรอรับยาและเวชภัณฑ์ที่เราขนส่งให้ ทุกวินาทีหมายถึงชีวิตของผู้ป่วยที่รอรับการรักษาจากคุณหมอ

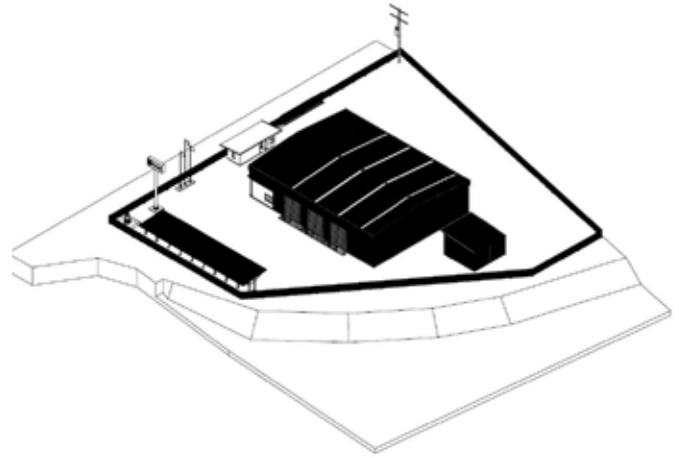
**ขยายฝูงรถให้บริการกระจายสินค้ากับ ซีพีออลล์**

นายอุดม กล่าวเพิ่มเติมว่านอกจากนี้ วี คาร์โก ยังได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มซีพี ออลล์ หรือ 7-11 ให้ทำการเพิ่มฝูงรถที่ให้บริการขนส่งสินค้าไปยังศูนย์กระจายสินค้าของ 7-11 อีก 20 คันโดยเป็นรถกระบะจัมป์ไปทั้งหมด ซึ่งเป็นงานเพิ่มเติมที่ได้รับมอบหมายจาก 7-11 โดยคำสั่งซื้อในสัญญาที่ได้ลงนามไปก่อนหน้านี้ วี คาร์โก ได้สั่งซื้อรถหัวลาก 10 ล้อจำนวน 20 คันเพื่อรับงานด้านขนส่งสินค้าจากคลังสินค้า นพวงศ์ จังหวัดนครปฐมไปยังศูนย์กระจายสินค้าทั่วประเทศ วี คาร์โก กรุ๊ป ได้ร่วมงานกับ 7-11 มาเป็นเวลาเกือบ 20 ปี

**เพิ่มรถบรรทุกเพื่อรองรับการเติบโตของโฮมโปร**

นายอุดม กล่าวถึงการขยายงานเพิ่มเติมของกลุ่มโฮมโปรที่ต้องการให้วี คาร์โก เพิ่มรถอีก 17 คันโดยแบ่งเป็นรถบรรทุกหัวลาก 10 ล้อ จำนวน 7 คันเพิ่มเติมจากสัญญาว่าจ้างเดิมที่ต้องสั่งซื้อรถบรรทุกหัวลากจำนวน 33 คันเมื่อเร็ว ๆ นี้ และรถกระบะอีก 10 คัน ทั้งนี้เพื่อรองรับการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มโฮมโปร “ผมอยากจะทำให้ วี คาร์โก ถือเป็นผู้นำให้บริการด้านโลจิสติกส์ชั้นนำที่เป็นของคนไทย 100% ที่นับวันจะเหลือน้อยลงไปทุกที แต่เรายังยืนหยัดอยู่ได้อย่างมีอนาคตเพราะแนวคิดที่เราจะโตไปด้วยกันกับลูกค้าด้วยการให้บริการที่ดี มีมาตรฐานสากล ด้วยระบบดิจิทัลและไซเบอร์ที่รองรับความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงราคาที่ลูกค้าสามารถนำไปสร้างผลกำไรสำหรับสร้างองค์กรของลูกค้าทุกรายให้แข็งแรง และขยายงานในทุกโอกาส และเราก็จะได้รับโอกาสและความไว้วางใจจากลูกค้าให้โตไปพร้อมกับลูกค้า” นายอุดม กล่าว





# สแกนเนีย พลิกคิซ ปลุกสร้าง ยกศักยภาพศูนย์บริการ สระบุรีไทย ยึดยักษ์ท่าตลาดไซ ประเทศไทยระยะยาว

สแกนเนีย เริ่มแผนลงทุนสร้างศูนย์บริการสาขาสระบุรีใหม่ ขยายกำลังรองรับการขนส่งที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต เส้นทางการภาคกลาง-อีสาน สนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานภาครัฐมอเตอร์เวย์ บางปะอิน-นครราชสีมา โดยทีมผู้บริหารสแกนเนียย้ำหนักแน่นในการทำตลาดรถขนาดใหญ่เพื่อการพาณิชย์ระยะยาวต่อในประเทศไทย เตรียมพร้อมสนับสนุนลูกค้าให้ผ่านวิกฤต และฟื้นตัวได้อย่างมั่นคงจากสถานการณ์โควิด-19

นางสดิษา เฟเกอร์แมน กรรมการผู้จัดการ บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด แสดงออกถึงทิศทางที่ชัดเจนให้ลูกค้าในประเทศไทยมั่นใจว่า สแกนเนีย ยังคงวางแผนลงทุนเพิ่มศักยภาพทั้งผลิตภัณฑ์และงานบริการอย่างต่อเนื่อง ด้วยความมุ่งมั่นที่จะขับเคลื่อนผลกำไรให้ลูกค้า (Driving Profitability) ควบคู่กับการขับเคลื่อน เพื่อเปลี่ยนแปลงสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน (Driving the shift towards a sustainable transport) ซึ่งสแกนเนียได้ทำธุรกิจในประเทศไทยมายาวนานอย่างเข้าสู่ปีที่ 35 ในปี พ.ศ.2564 นี้มั่นใจได้กับความพร้อมมืออาชีพ ประสบการณ์และความรู้ที่นำมาพัฒนา เพื่อตอบโจทย์ธุรกิจขนส่งให้ดียิ่งขึ้นต่อไปในระยะยาว

ด้าน นาย สติติย ธิยะตานนท์ ผู้อำนวยการบริการหลังการขาย บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด กล่าวว่า “ศูนย์บริการสแกนเนีย สาขาสระบุรี เป็นหนึ่งในพื้นที่ยุทธศาสตร์ที่มีลูกค้านิยมใช้บริการเป็นจำนวนมาก ด้วยสระบุรีเป็นเหมือน

ประตูสู่ภาคอีสาน และธุรกิจขนส่งของลูกค้าเรามากมาย ผ่านเส้นทางนี้ ดังนั้นเราจึงตัดสินใจที่จะลงทุนเพิ่ม โดยสแกนเนียเป็นผู้บริหารจัดการด้วยตัวเราเอง (Captive Dealer) เพื่อมอบบริการที่ดีขึ้นให้กับกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการอยู่ปัจจุบัน และเรายังมองศูนย์ฯ สระบุรีใหม่นี้ให้สามารถรองรับการเติบโตในอนาคตได้อีกด้วย” นอกจากนี้ สแกนเนียยังมองการขยายให้สอดคล้องกับแนวทางของรัฐบาลกับโครงสร้างพื้นฐานมอเตอร์เวย์ บางปะอิน-นครราชสีมา คาดการณ์ว่าหลังวิกฤตโควิด จะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง สแกนเนียเลือกบริษัท จีซีเอส กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น ผู้เชี่ยวชาญด้านโครงสร้างเหล็กที่มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐานสากล อีกทั้งมีประสบการณ์สร้างโรงซ่อมตามมาตรฐานสแกนเนียมาแล้วในหลายประเทศทั่วโลก มาเป็นผู้สร้างศูนย์บริการสแกนเนีย สาขาสระบุรีใหม่ โดยทีมผู้บริหารทั้งสองฝ่ายได้ลงพื้นที่เยี่ยมชมและติดตามแผนดำเนินงานอย่างใกล้ชิดตั้งแต่ก่อนเริ่มปลูกสร้าง

ศูนย์บริการสแกนเนีย สาขาสระบุรีใหม่ ออกแบบและควบคุมคุณภาพตามมาตรฐานการสร้างของสแกนเนียทั่วโลก สร้างบนพื้นที่ 4 ไร่ มีความพร้อมทั้งในส่วนของพื้นที่รับ-ส่งรถ สำนักงาน ต้อนรับลูกค้า ห้องพนักงานห้องเก็บอะไหล่ และโรงซ่อมถึง 6 ช่องบริการ ดูแลโดยพนักงานและช่างสแกนเนียที่มีประสบการณ์มืออาชีพ ลูกค้าจึงมั่นใจได้กับคุณภาพงานบริการ คาดว่าจะเปิดให้บริการได้ภายในไตรมาสที่สอง ปี พ.ศ.2564

สแกนเนียแสดงถึงความยึดมั่น และตั้งใจต่อตลาดในประเทศไทยระยะยาว เคียงข้างสนับสนุนลูกค้าอย่างเต็มกำลังให้ผ่านวิกฤตไปด้วยกัน พื้นฟูสภาพธุรกิจกลับมาให้ได้เร็วที่สุด สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ฝ่ายสื่อสารและการตลาด บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด โทร. 0 2017 9200 หรือเข้าเยี่ยมชมได้ที่ [www.scania.co.th](http://www.scania.co.th) หรือ [www.facebook.com/scaniathailandgroup](http://www.facebook.com/scaniathailandgroup)



# SOUTH EAST ASIA'S **LARGEST COMMERCIAL VEHICLE EXHIBITION**

Back in 2021. Apply for a booth now to avoid  
disappointment! Contact us via  
*[info@asiantrucker.com](mailto:info@asiantrucker.com)*





**PRODUCTIVITY**

**UPTIME**

**SAFETY**



# หน้าที่อันยิ่งใหญ่

## THE HEAVY LIFTER

งานขนส่งวัตถุอันตรายไม่ใช่เรื่องง่าย ต้องขนส่งให้ทันเวลา และไม่มีที่ว่างสำหรับคำว่าผิดพลาด การขนส่งสินค้าอันตรายตามมาตรฐานความปลอดภัย ADR ต้องใช้ประสบการณ์และทักษะสูง รถที่ออกแบบมาให้มีความปลอดภัยสูงสุด เพื่อขนส่งสินค้าอันตรายโดยเฉพาะ จึงเป็นคำตอบสำหรับคุณ...เพราะธุรกิจคุณ สำคัญที่สุด

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ 0 2017 9200 หรือ [www.scania.co.th](http://www.scania.co.th)



Scania Thailand Group



Scania TH Group



Scania Thailand Group



Scania\_TH\_Group



**SCANIA**