

ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com

นิตยสารเอเชีย นักรถบรรทุก (ประเทศไทย)

THAILAND

Bus RT2

N&DD

International (Thailand)

SORA (โซระ)

**รถบัสพลังงานไฮโดรเจน
จากโตโยต้า Zero Emission**

SWE-TRANS

มิตซูบิชิ & Scania Bus



MODEL Y2022

Drive for better



UD TRUCKS



พร้อมแล้ววันนี้!
รถยุดี ทรัคส์ รุ่นใหม่ MY2022

-  www.udtrucks.com/th-th/home
-  www.facebook.com/UDTrucksThailand
-  Call Center : 02-305-4452
-  @udtrucksth

HARDOX®
WEAR PLATE

THE WORLD'S #1 WEAR STEEL

เหล็กกันสึก อันดับ 1 ของโลก

ความแข็งแรงและความเหนียวทนทานนำมาผสมรวมกันทำให้ Hardox® เป็นเหล็กกันสึกอันดับ 1 เพราะความแข็งแรงของแผ่นที่มีตั้งแต่ที่ผิวจนถึงใจกลางทำให้ Hardox® มีอายุการใช้งานยาวนาน การบำรุงรักษาค่า แม้ในสภาพแวดล้อมการใช้งานแบบสุดขีด นอกจากนี้ความเหนียวยังทำให้ Hardox® สามารถใช้ในงานเชิงโครงสร้างได้ หากท่านกำลังมองหาเหล็กกล้าที่มีคุณสมบัติกันสึกที่ดีที่สุด โปรดนึกถึง Hardox® ของแท้

www.hardox.com

คุณ ภรินทร์ ฟ้าภิญโญ
ผู้จัดการฝ่ายขายประจำประเทศไทย
+66 (0) 65 929 5988
pawin.fahpinyo@ssab.com

Explore the world of
Hardox® wear plate



SSAB

The Drivers **ASIAN TRUCKER**

**YOUR GUIDE TO
ALL THINGS TRUCKS**



บรรณาธิการ
พีสุจน์อักษร
ผลิตโดย

EDITORIAL

ทรงยศ กมลวิฑู
พรพรม บุญถนอม
อน-อาร์ต ศรีเอชัน

ADVERTISING

THAILAND

ซีนกมล ศรีสมโภชน์
08 1916 5161
salathai@asiantrucker.com

MALAYSIA

Nicole Fong
Nicole@asiantrucker.com

SINGAPORE

Floyd Cowan
Floyd@asiantrucker.com

CIRCULATION, CONTRIBUTION and SUBSCRIPTION

songyot@asiantrucker.com

WEBSITE and E-NEWSLETTER

www.asiantrucker.com

Published By

On Art Creation Co., Ltd.
34 Soi Lardprao Wanghin 4, Lardprao Wanghin Rd.,
Lardprao, Bangkok 10230
081 916 5161
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
to put you company on speed.

**PDF versions
are available for
download at**
www.asiantrucker.com

E-MOBILITY BATTERY SYSTEMS

With over 90 years of automotive expertise and a sustainable vision, Webasto has developed a modular, scalable battery system perfect for a wide variety of applications. Our high-quality, high-performance and high-safety battery products enable a secure and long-term investment into a green mobility.

CV Standard Battery

VIB Vehicle Interface Box

eBTM Thermal Management

VIG Vehicle Interface Gateway

Modular and Scalable Plug & Play Solution

Reliable and Experienced Partner

One Battery System for many applications > Flexible Installation

Homologated to ECE R100, ECE R10

Durable Battery System & Robust Housing

webasto-electrified.com

Webasto Thermo & Comfort Australia | svc-info@webasto.com | +60 13 988 0898 | +61 2 8536 4800 | www.webasto.com

Asian Trucker

สามารถติดตาม
Asian Trucker (Thailand) ได้ทาง
FB : Asian Trucker Thailand
www : AsianTrucker.com
บริษัทฯ Asian Trucker (Thailand)



CONTENTS

7 Editor's Note

8 Cover Story

สวีสทรานส์ เดินหน้าต่อหลังจากสงบเสียงยาวนานจากโควิด

14 Top Story

สนทนากับคุณขวัญเมือง จันทร์โชติ แห่ง N & DD

20 Technology

สัมภาษณ์งานตพพลังงานไฮโดรเจน โดย บ. CJPT การร่วมมือกันของ
บริษัทยานยนต์ชั้นนำของญี่ปุ่น นำเสนอเทคโนโลยีพลังงานสะอาด

26 Buses

มโนสา กับ สแกนเนีย บัส

32 Logistics

คุยกับผู้ประกอบการชาวลาว กิจการซื้อขาย และ รับจ้างขนส่งน้ำมัน
ไทย-ลาว

42 Market Update

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่

www.asiantrucker.co.th

Facebook Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชื่นกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161

ฤดูร้อนเริ่มต้นขึ้นแล้ว

ในแวดวงธุรกิจขนส่ง ฤดูกาล อากาศ มีปัจจัยต่อการขนส่งไม่มากนัก น้อย เหมือนเป็นรายละเอียดที่ไม่สำคัญ แต่มีผลอย่างแน่นอนต่อการ ทำงานบนท้องถนนของรถขนส่ง

ฉบับนี้เราข้ามแดนไปคุยกับผู้ประกอบการธุรกิจค้าและขนส่งน้ำมัน ชาวลาวที่เมืองสะหวันนะเขต มีโอกาสได้สัมผัสบรรยากาศการเดินทางด้วยรถบัสข้ามแดนที่มุกดาหารและสะหวันนะเขต

นอกจากนั้น เมื่อสถานการณ์โควิดเบาบางลงไป กลับมาเปิด ประเทศร้อยเปอร์เซ็นต์ สถานการณ์ผู้ประกอบการรถบัสรับจ้าง ไม่ประจำทาง หรือ บัสสามศูนย์ยอมตีขึ้น เรามีโอกาสสนทนากับ คุณวรพจน์แห่ง สวีทรานส์ หนึ่งในผู้ให้บริการแถวหน้าของแวดวง รถบัสสามศูนย์ที่รับกลุ่มลูกค้าจากต่างแดนโดยเฉพาะฝั่งยุโรป

นอกจากนี้ยังมีโอกาสได้คุยกับคุณอรุณ เจ้าของบ.มโนสา ที่ทำ ธุรกิจรถบัสรับส่งพนักงานและเพิ่งขยับตัวมาทำบัสท่องเที่ยวกับตลาด ในประเทศด้วยรถบัสสแกนเนียคันใหม่เอี่ยม

ฝั่งรถใหญ่เราได้รับโอกาสอันดีพูดคุยกับคุณขวัญเมือง นายใหญ่ ของ N & DD International (ประเทศไทย) รับฟังประสบการณ์การทำงาน การบริหารจัดการรถ ที่ดำเนินกิจการรับขนส่งตู้สินค้าให้กับ สายเรือ ได้อย่างมีคุณภาพและประสิทธิภาพ

รายละเอียดทั้งหมดอยู่ด้านใน Asian Trucker ฉบับนี้แล้ว

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ



ติดตาม Asian Trucker (Thailand) เพิ่มเติมได้ที่

FB : Asian Trucker-Thailand

www.asiantrucker.co.th

www.asiantrucker.com

สวิตรานส์ จำกัด SWE-TRANS สวิต-แทรนส์

รถบัลท์ซิ่งคัทซ์ ไม่ใช่ขบว่าเป็นเครื่องจักร
ที่ำทำเงินให้กับบริษัท แต่หากมองถึงชีวิต
ที่เกี่ยวข้องอยู่กับรถบัลท์ รถบัลท์ซิ่งคัทซ์
ทาเลียงทหลายชีวิตเลยที่เค็ยว



คุณวรพจน์ ชะรินทร์





สวีทรานส์โลดแล่นในสายธุรกิจรถบัสเช่า ดำเนินกิจการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวที่มาจากต่างประเทศสู่ไทย โดยเฉพาะกับกลุ่มนักท่องเที่ยวจากยุโรปและอเมริกาที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยในรูปแบบของกรุ๊ปทัวร์ เป็นเวลาสามสิบกว่าปี ตลอดระยะทางการดำเนินกิจการที่ผ่านมา ผู้ก่อตั้งและผู้กุมบังเหียนในการบริหารงานคือคุณวรพจน์ ชะรินทร์ หรือผู้คนในแวดวงเรียกขานกันว่า “พี่วร” รถบัสสี่ล้อสี่ล้อของสวีทรานส์ปรากฏอยู่ตามสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญ ทั่วประเทศไทย รับส่งนักท่องเที่ยว มอบบริการการเดินทางท่องเที่ยวทางรถบัสที่น่าประทับใจให้กับลูกค้า

ต้นปี 2023 เมื่อเดินทางไปพบคุณวรพจน์ ชะรินทร์ ที่บริษัทสวีทรานส์ เรานึกถึงประโยคหนึ่งหลังจากนั่งสนทนากับคุณวรพจน์ยาวนานร่วมสองชั่วโมง หลังจากไม่ได้พบกันมานานหลายปีผ่านนั้นคือ “คนยังคงยืนหยัดอย่างท้าทาย”

ตั้งแต่ทำธุรกิจมาคุณวรพจน์กล่าวกับเราว่า วิกฤตโควิดถือว่าหนักที่สุดแล้ว ไม่ใช่เป็นเดือน แต่ทว่าเป็นปีและที่สำคัญไม่ใช่แค่ปีเดียวลากยาวสามปี

บรรดาผู้ประกอบการรถบัสสามศูนย์ โดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับนักท่องเที่ยวที่มาจากต่างประเทศถือว่าหนักหนา แต่ละองค์กรมีวิธีจัดการกับปัญหา รับมือกับสิ่งที่เกิดขึ้นต่างกันไป บ้างทำได้ บ้างไม่อาจฟันวิกฤตไปได้

ตัวคุณวรพจน์เองเมื่อถามไถ่ถึงเรื่องนี้ ก็กล่าวว่าโดยส่วนตัวอยู่ในธุรกิจสายนี้มานาน ความเป็นจริงตัวธุรกิจมันไม่ได้สดใสเหมือน

ในอดีต ก่อนโควิดจะเกิดขึ้นก็อยู่ในช่วงที่เรียกว่าเป็นขาลงก็คงจะไม่ผิดนัก เพราะในอุตสาหกรรมมีทั้งผู้เล่นใหม่เข้ามามาก ทั้งสงครามเรื่องราคา และอีกหลากหลายเกิดขึ้น คุณวรพจน์บอกว่า สำหรับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่นำรายได้เข้าสู่ประเทศ ผู้ประกอบการรถบัสถือเป็นหนึ่งในฟันเฟืองสำคัญร่วมกับผู้ประกอบการประเภทอื่นๆ แต่กิจการรถบัสไม่ค่อยได้รับความใส่ใจจากภาครัฐเท่าที่ควรจะเป็น ทั้งๆ ที่เป็นส่วนสำคัญมาก “คุณคิดดูนักท่องเที่ยวลงจากเครื่องบินเจอโกดัง จากนั้นเจอกับคนขับรถบัส และอยู่ด้วยกันจนวันสุดท้ายในทริป ส่งขึ้นเครื่องกลับประเทศที่สนามบิน” เรียกได้ว่านอกจากสถานที่ท่องเที่ยวแล้ว ที่กักกักทายกันทุกวันคือโกดังกับคนขับรถบัส

รถบัสหนึ่งคัน ไม่นับว่าเป็นเครื่องจักรที่ทำเงินให้กับบริษัท แต่หากมองถึงชีวิตที่เกี่ยวข้องพันอยู่กับรถบัส คุณวรพจน์กล่าวว่า **รถบัสหนึ่งคันนั้นหาเลี้ยงหลายชีวิตเลยทีเดียว**

ในช่วงเวลาที่เกิดปัญหาขึ้น สติในการตั้งรับกับปัญหาเป็นสิ่งสำคัญ ใครๆ ก็คงจะกล่าวเช่นนั้น แต่เมื่อปัญหามาถึงจะรับมือได้ดีแค่ไหน รับมืออย่างไรนั้นเป็นเรื่องแต่ละบุคคล คุณวรพจน์บอกว่าที่สวีทรานส์ไม่มีการปลดลูกน้องออกเลย แต่แน่นอนว่าเงินค่าจ้างก็ต้องปรับลดกันบ้าง ลูกน้องหลายคนขออนุญาตกลับต่างจังหวัดบ้าง ไปทำงานอย่างอื่นบ้างตามที่โอกาสของแต่ละคนมีเข้ามา

ในส่วนที่มั่งคั่งที่ดูแลรถนั้นคุณวรพจน์บอกว่า 100 % ยังอยู่กับบริษัทและตลอดช่วงเวลาที่ไม่มีลูกค้า ทีมช่างก็ยังคงทำงานในการดูแลรถ เพราะรถถ้าทิ้งไว้โดยไม่ดูแลเลยเกิดปัญหาอย่างแน่นอน



รถหยุดวิ่งแต่ค่าใช้จ่ายไม่หยุดวิ่ง คุณวรพจน์บอกว่ามีค่าอุปโภคบริโภคมากมาย ไม่ใช่แค่เงินเดือนพนักงาน ตัวรถยังมีในเรื่องของเงินค่าประกันอีก เงินกู้ของบริษัทที่ต้องจ่ายดอกเบี้ยอีก สิ่งต่างๆ เหล่านี้ไม่ได้หยุดอยู่กับที่

ซึ่งทั้งหมดที่เป็นรายจ่ายนั้น คุณวรพจน์กล่าวว่า ต้องขอบคุณพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจที่ทำงานกับสวีทรานส์ ที่มีโปรแกรมต่างๆ เพื่อช่วยเหลือให้สามารถตั้งรับ เพื่อรอให้สามารถกลับมาดำเนินการได้เมื่อทุกอย่างดีขึ้น

โดยเฉพาะในส่วนของรถบัส ที่เป็นเครื่องมือสร้างเงินของบริษัท คุณวรพจน์กล่าวว่า ต้องขอบคุณทางสแกนเนีย เพราะถ้าทางสแกนเนียไม่ช่วยเหลือในเรื่องโปรแกรมทางการเงิน สวีทรานส์ก็คงยากจะไปได้ ในวิกฤตนั้นนอกจากจะเห็นความยากลำบากแล้ว ย่อมได้เห็นสายสัมพันธ์ที่ดี ที่พันธมิตรทางธุรกิจมีต่อกันอย่างแท้จริง ซึ่งถือเป็นสิ่งสำคัญธุรกิจจะก้าวไปได้เรื่อยๆ ยั่งยืนต้องมีคู่ค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจที่เข้าใจกันและทำงานร่วมกันเพื่อส่งเสริมกันและกัน

คุณวรพจน์กล่าวว่า ในฐานะที่เป็นผู้นำเมื่อปัญหาใหญ่ถาโถม สิ่งที่ทำคือพูดความจริงกับทีม กับลูกน้อง เรียกประชุมบอกเขาทุกอย่างตรงไปตรงมา



แอดวานซ์รถบัสเริ่มกลับมาขายตัวกันได้บ้างเมื่อล่วงเข้าสู่ช่วงครึ่งหลังของปี 2022 เริ่มมีนักท่องเที่ยวกลับมาในประเทศไทย จำนวนเริ่มค่อยๆ ชยับขึ้น ช้ามมาสู่ปีนี้ก็เริ่มดีขึ้น แต่ก็ยังเป็นสถานการณ์ที่ไม่มีอะไรแน่นอน เพราะโลกทุกวันนี้มีปัญหารอบด้าน การจะวางแผนอะไรยาวๆ เหมือนในอดีตเป็นไปได้ เพราะไม่รู้จะมีอะไรเกิดขึ้นอีก การท่องเที่ยววันนี้เป็นอะไรที่เปราะบาง เกิดสถานการณ์อะไรขึ้นมากการท่องเที่ยวได้รับผลกระทบก่อนเลย และแน่นอนว่าผลกระทบนั้นมาถึงผู้ประกอบการรถบัสเช่นสวีทรานส์แบบฉับพลันทันทีเช่นเดียวกัน

จากจำนวนรถที่มีของสวีทรานส์ ตอนนี้น่ากลับมาใช้งานเพียงแค่ประมาณสามสิบเปอร์เซ็นต์เท่านั้น ซึ่งคุณวรพจน์กล่าวว่า สามสิบเปอร์เซ็นต์ที่น่ากลับมาวิ่งงาน ก็ต้องปรับปรุงให้เรียบร้อยก่อน ซึ่งต้องใช้เงิน แต่เป็นมาตรฐานของบริษัท ที่จะต้องนำสินค้าที่ติงานบริการที่ดีให้กับลูกค้า การคืนกลับมาเริ่มดำเนินการอีกครั้ง หลังจากที่ได้หยุดดำเนินการไป สวีทรานส์มีต้นทุนที่ต้องจัดการใหม่หลายเรื่อง ไม่เพียงแต่ตัวรถยังมีเรื่องของประกันและอื่นๆ อีกมาก



คุณวรพจน์เล่าให้ฟังว่าบรรดารถบัสที่เคยวิ่งอยู่กับตลาดจีน พอจีนเกิดปัญหาเขาก็มาหาตลาดยุโรป ผลกระทบมีอย่างหนักหลีกเลี่ยง เพราะมาด้วยราคาที่ต่ำ ตอนนี้นตลาดจีนเริ่มจะกลับมา หวังว่ารถเหล่านั้นจะกลับไปหาตลาดเดิม เมื่อลูกค้าไม่มองที่มาตรฐานรถ มาตรฐานการให้บริการ การแข่งขันจะลำบากสำหรับคนที่ลงทุนเรื่องรถและระบบที่ดีไว้

สัญญาณที่คุณวรพจน์จับได้ก่อนจะเกิดวิกฤตโควิด คุณวรพจน์กล่าวว่าวันเวลาอันเฟื่องฟูของธุรกิจการทำรถบัสเข้าสำหรับการท่องเที่ยวเปลี่ยนแปลงไป มีสัญญาณล่วงหน้ามาแล้ว จนการมาถึงของโควิด ที่กวาดทุกอย่างลง วันนี้ถ้าจะพูดถึงการลงทุนใหม่ต้องคิดหนัก คิดหนัก





โควิดนั้นเหลืออีกแค่ชนิดเดียวเท่านั้นเอง กลายเป็นว่าตอนนี้มาเริ่มกันใหม่อีกรอบ แต่หลังจากเกิดโควิดตอนนี้สวีทรานส์ได้หน่วยสนับสนุนเข้ามาช่วยคุณวรวพจน์ นั่นคือลูกชายและลูกสาวที่เข้ามาช่วยงานเต็มตัว ซึ่งทำให้การทำงานดีขึ้น

มีเพียงกิจการรถบัส คุณวรวพจน์ยังแบ่งแยกไปลงทุนทำเรื่องธุรกิจตลาด เปิดพื้นที่ให้เช่าสำหรับค้าขาย โดยจับเป้าหมายไปที่กลุ่มคนรุ่นใหม่ แรกเริ่มคิดว่าเป็นการกระจายการลงทุนไม่จมอยู่ที่กิจการรถบัสเพียงอย่างเดียว แต่เมื่อโควิดมากิจการตลาดก็ได้รับผลกระทบเช่นเดียวกัน ตอนนั้นหลังมรสุมลูกใหญ่เคลื่อนตัวผ่านไป กิจการทั้งสองอย่างเริ่มกลับมาเดินหน้าได้อีกครั้ง นับเป็นเรื่องที่ต่ออย่างไม่ต้องสงสัย แต่เชกเชกที่คุณวรวพจน์กล่าว เมื่อเริ่มเดินหน้าได้อีกรอบ มันก็มีเรื่องของทุนที่ต้องใส่ลงไปเพื่อให้เครื่องยนตร์กลไกระบบต่างๆ กลับมาทำงานอีก แต่ย่อมดีกว่าการหยุดนิ่งอยู่เฉยๆ อย่างแน่นอน

ชวนคุณวรวพจน์คุยเรื่องรถบัสที่ใช้พลังงานระบบใหม่อย่างไฟฟ้า เหมาะกับธุรกิจบัสเช่าเพื่อการท่องเที่ยวไหม คุณวรวพจน์กล่าวว่าท้ายที่สุดถ้าเรื่องราคาการรับงานในตลาดยังเป็นปัญหา พลังงานยังขึ้นต่อไป ไม่อยากไปไฟฟ้าก็ต้องไป เพียงแต่ตอนนี้อะไรๆ มันยังไม่ชัดเจนมาก แต่ในอนาคตถ้าฝั่งยุโรปยังเข้า รถบัสไฟฟ้าจากจีนก็อาจเป็นทางเลือกของผู้ประกอบการ

รถบัสเกือบทั้งหมดของสวีทรานส์คือสแกนเนีย ซึ่งเป็นแบรนด์หลักที่อยู่คู่กับบริษัทมานาน ด้วยคุณภาพรถงานบริการ สวีทรานส์ไม่ลังเลที่จะลงทุนกับสแกนเนีย รูปแบบรถที่หลากหลายทั้งรถบัสขนาดความยาวที่เหมาะสมกับกลุ่มทัวร์ใหญ่ รถบัสขนาดกลางที่รับกลุ่มทัวร์ขนาดกลางลงไปถึงเล็ก คุณวรวพจน์กล่าวว่าตลาดการท่องเที่ยวกรู๊ปทัวร์หลังโควิดเปลี่ยนแปลงไปพอสมควร กรู๊ปทัวร์ขนาดใหญ่เริ่มลดลง สวีทรานส์เองมองเรื่องการเติมยานพาหนะในรูปแบบของมินิบัสเข้าพลีทอยู่ด้วยเช่นกัน เพื่อปรับให้สอดคล้องกับความเป็นไปของตลาด

ก่อนการสนทนาจะจบลงเราถามคุณวรวพจน์ว่า มรสุมลูกใหญ่ที่ผ่านมาเยือน ได้สร้างองค์ความรู้ใหม่ๆ ให้กับคนรุ่นคุณวรวพจน์บ้างไหม คุณวรวพจน์นั่งคิดทบทวนอยู่ชั่วขณะ ก่อนจะกล่าวว่าไม่แน่ใจเหมือนกัน คนรุ่นใหม่ฯ สมัยนี้เวลาเริ่มทำธุรกิจบางทีเขาไม่ลงทุนอะไรเยอะๆ เหมือนกับสมัยที่คุณวรวพจน์ก่อร่างสร้างสวีทรานส์ขึ้นมา ชัดเจนที่สุดหลังจากทั้งลมทั้งฝนสาดซัดอย่างรุนแรงสามปีที่ผ่านมามีบางสิ่งบางอย่างเปลี่ยนแปลงไปอย่างแน่นอน ณ ปัจจุบันอาจยังตอบให้ชัดเจนไม่ได้ แต่ที่สำคัญคือไม่มีการวางแผนไกล ต้องระมัดระวังตัวขึ้นกว่าเดิม เพราะโลกยุคปัจจุบันนี้อะไรที่ไม่คาดคิดเกิดขึ้นได้เสมอ การเตรียมความพร้อมที่จะรับมือสิ่งที่ไม่คาดคิดนั้นสำคัญ

ไม่พอต้องคิดใหม่ ถึงกระนั้นไม่มีอะไรกันดีเลยว่าจะไปได้ ตอนนี้เป็นร้านอาหารภาพที่เป็นอยู่ให้ตีประกองให้ไปได้ จากนั้นผ่านไปอีกสองสามปีค่อยมาว่ากันใหม่

ตอนนี้เมื่อเริ่มกลับมาดำเนินธุรกิจได้ อะไรต่างๆ ที่มันถูกหยุดไว้เมื่อสามปีที่ผ่านมา มันจะต้องปลดออกเช่นกัน นี่เป็นเรื่องสำคัญที่ไม่สามารถมองข้ามไปได้เลย ทั้งในเรื่องหนี้สิน เงินกู้ต่างๆ นี่เป็นอีกหนึ่งปัญหาที่ผู้นำองค์กรต้องคิดต้องหาทางบริหารจัดการว่าจะทำอย่างไรกับเรื่องเหล่านี้ คุณวรวพจน์กล่าวว่าผลออกแล้วจะหนักกว่าตอนที่หยุดมันไว้เสียอีก ตอนนี้อยู่ระหว่างสวีทรานส์และคู่ค้าต้องทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิด พูดคุยกัน ร่วมมือกัน ทำแผนระยะสั้นรับมือเป็นช่วงๆ ไป เพื่อบริหารจัดการเรื่องนี้ให้ทั้งสองฝ่ายสามารถเดินหน้าต่อไปได้

คุณวรวพจน์เปิดเผยให้ฟังว่า จริงๆ แล้วถ้าไม่มีโควิดเกิดขึ้นสวีทรานส์สามารถปลดหนี้สินทั้งหมดได้แล้ว เพราะก่อนจะเกิด



N & DD International (Thailand)



“เทคโนโลยี มันก้าวหน้าไปตลอด ไม่เคยหยุด เพื่อให้ดีขึ้น เราในฐานะผู้ใช้งานก็ต้องปรับตัวตามเทคโนโลยี นำมาใช้งาน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน ส่งมอบงานบริการที่ดีมีคุณภาพให้กับลูกค้า ผ่านคน เครื่องมือในการทำงานของเรา”

N & DD International (Thailand)

1.

คุณขวัญเมือง จันทร์โชติ บอกกับ Asian Trucker ว่า ตั้งแต่เริ่มตั้งบริษัท มีความตั้งใจว่าเมื่อพร้อม เครื่องมือในการทำงานซึ่งคือรถ จะเลือกใช้รถที่มีคุณภาพ เหตุผลนั้นประกอบขึ้นด้วยรายละเอียดหลายอย่าง เมื่อบริษัท N & DD เริ่มเข้าที่เข้าทาง การเติมรถเข้าสู่ฟลีทลดจากล็อตแรกที่เป็นรถญี่ปุ่น มองไปที่ยุโรป แน่นนอนว่าเมื่อยังไม่ได้เริ่มใช้งานยุโรปอย่างจริงจังมาก่อน ก็ต้องทำการบ้านตรวจสอบข้อมูล คุยกับผู้ใช้งาน ในที่สุดคิดว่าสแกนเนียเหมาะสมที่สุด แต่กว่าจะได้เติมสแกนเนียเข้าสู่ฟลีทรถ N & DD ก็ได้ลองยุโรปทรัคส์แบรนด์อื่นด้วย

เมื่อรถสแกนเนียได้เข้ามาเป็นเครื่องมือในการดำเนินธุรกิจของ N & DD คุณขวัญเมืองได้เก็บข้อมูลการใช้งานของรถอย่างเป็นระบบ ซึ่งเป็นมาตรฐานในการทำงานของ N & DD ข้อมูลการใช้งาน การบำรุงรักษาจากรถสแกนเนียที่ใช้อยู่โดยทีมคนขับของบริษัท สร้างความประทับใจให้กับคุณขวัญเมืองได้เป็นอย่างดี “เลือกได้ถูกต้อง”

2.

ความเย็นสบายเคลื่อนตัวถอยหลังกลับไปยังแผ่นดินใหญ่ของจีน เคลื่อนตัวกลับไปยังแนวเทือกเขาหิมาลัย ลมจากทิศใต้ ซึ่งเป็นลมประจำฤดูร้อนเดินทางกลับมาเยือนประเทศไทยอีกครั้ง อย่างแผ่วเบาเมื่อลวงเข้าสู่ปลายเดือนมีนาคม จากนั้นค่อยๆ ทวีกำลังขึ้น ข้อดีของการมาถึงของลมใต้ที่เคลื่อนตัวผ่านอ่าวไทยคือมันดันฝุ่นต่างๆ ที่ลอยอยู่เหนือกรุงเทพฯ ที่ราบลุ่มภาคกลางเคลื่อนตัวขึ้นเหนือไป ในขณะที่เดียวกันมันเป็นสัญญาณการขยับขึ้นของอุณหภูมิอีกครั้งหนึ่ง ความร้อนกลับมาเยือนเราอีกครั้งแล้ว

ภายในห้องทำงานบนชั้นสองบริษัท N & DD ของคุณขวัญเมือง จันทร์โชติ เครื่องบันทึกเสียงดิจิทัลทำหน้าที่ของมันอย่างเงียบเชียบ บันทึกเสียงสนทนาของเราที่คุณขวัญเมืองไว้ เรื่องราวย้อนไปตั้งแต่แรกเริ่มที่ก้าวเข้ามาสู่แวดวงขนส่ง โดยเฉพาะกับธุรกิจขนส่งที่เกี่ยวข้องกับสายเรือ ต่อเนื่องมาจนปัจจุบัน แม้จะไม่ได้เล่าละเอียดแต่ก็ทำให้เราได้มองเห็นเส้นทางการเดินทาง

บริษัท APL (ในอดีตซึ่งเป็นบริษัทของอเมริกัน ต่อมาถูกซื้อไปโดยบริษัทจากสิงคโปร์) เป็นสถานที่ซึ่งคุณขวัญเมือง ได้มีโอกาสเข้าไปทำงานที่นั่น หลังจากอยู่กับบริษัทของญี่ปุ่นมาระยะหนึ่ง ได้เก็บเกี่ยวประสบการณ์ ได้ความรู้หลายอย่างจาก APL ติดตัวมา (รูปแบบการทำงานแบบอเมริกัน) หลังจากออกจากที่นั่นมาองค์ความรู้ ประสบการณ์หลายอย่างที่ได้รับมาจากการทำงานกับ

ระบบที่เป็นมาตรฐานติดตัวออกมาด้วย

N & DD จัดระเบียบอย่างเป็นทางการในการดำเนินธุรกิจรับจ้างขนส่งตู้สินค้าให้กับสายเรือราวปี 2549 หลังจากที่คุณขวัญเมืองได้ทำงานกับหลายบริษัท และคิดว่าถึงเวลาที่จะทำอะไรที่เป็นของตัวเองเสียที เมื่อโอกาสมาถึง

เริ่มต้นจากรถบรรทุกยุโรป 6 คัน เดินหน้าทำงาน เมื่อเริ่มต้นแล้วด้วยความสามารถของคุณขวัญเมือง รถในฟลีทก็เพิ่มมาโดยตลอดเพื่อรองรับงานที่เติบโตขึ้น ด้วยมาตรฐานการทำงานที่มีคุณภาพไว้ใจได้ ที่ลูกค้าได้รับจาก N & DD

คุณขวัญเมืองเล่าให้ฟังว่ามาสะดุดตอนน้ำท่วมใหญ่ในราวปี 54 สะดุดในที่นี้คือเส้นทางในการขนส่งรถของ N & DD ต้องวิ่งลุยน้ำท่วมไปกลับ ทำให้รถเกิดความเสียหาย ตอนนั้นรถใหม่ในตลาดหายากมาก เพราะสถานการณ์น้ำท่วมกระทบกับกระบวนการผลิตของโรงงานรถ ทำให้ N & DD ไม่สามารถหารรถมาตอบสนองงานได้

เมื่อเกิดปัญหาขาดรถใช้งาน คุณขวัญเมืองจึงคิดว่าไม่สามารถผูกเครื่องมือการทำงานอยู่ที่รถแบรนด์ญี่ปุ่นเพียงทางเดียว ไม่เช่นนั้นในอนาคตอาจจะเกิดปัญหาได้

เมื่อมีแนวความคิดเชิงป้องกันปัญหาเช่นนั้นเกิดขึ้น จึงเริ่มมองแนวทางอื่นในเรื่องรถ ต่อมาโดยคำแนะนำของเพื่อน ฟลีทของ N & DD จึงได้เติมรถหัวลากออลไว้ทรัคส์เข้าสู่ฟลีท เพื่อลองใช้งานดูจำนวนหนึ่ง แต่ด้วยเหตุผลบางอย่างทำให้เติมรถได้เพียงแค่ห้าคันจากเดิมที่ตั้งใจจัดซื้อสิบคัน

คุณขวัญเมืองกล่าวว่า ตั้งแต่ตอนเริ่มต้นทำบริษัทส่วนตัวมีความตั้งใจอยากจะใช้รถที่เป็นเครื่องมือสำคัญในการทำงานเป็นรถที่มีคุณภาพ ประสิทธิภาพ แต่ช่วงเริ่มต้นทุนยังไม่เยอะมากจึงต้องค่อยๆ ขยับ ปัจจุบันยานพาหนะที่ใช้ในการขับเคลื่อนกิจการของ N & DD เกือบ 90% เป็นรถหัวลากแบรนด์สแกนเนีย

“แรกเริ่มผมไม่ได้มองสแกนเนีย เพราะในสมัยนั้นราคามันสูงมาก” คุณขวัญเมืองกล่าว หลังจากเริ่มมีรถยุโรปห้าคันแรกใช้งาน จึงลองติดต่อเข้าไปที่สแกนเนียเพื่อสอบถามข้อมูลเรื่องรถ เรื่องราคา นั่นเป็นก้าวแรกที่ต่อมากลายเป็นคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจร่วมกันต่อเนื่องมายาวนานจนปัจจุบัน

คุณขวัญเมืองเล่าให้ฟังว่า ในสมัยนั้นเคยได้ยินว่าในแวดวงท่ารถขนส่ง มีการฝ่าเครื่องยนต์สแกนเนียที่ใช้





คุณธีรภัทร จันทรโชติ

คุณชวัญเมือง จันทรโชติ



“ความตั้งใจของผมคือต่อไปรถทั้งหมดในฟลิกจะเป็น
สแกนเนเมีย ซึ่งตอนนี้ก็เหลืออีกนิดเดียว ถ้าเป็นไปได้ทุก
ห้าปีเราก็เปลี่ยนรถรอบหนึ่ง ต่อไปรถของเราก็จะเป็นรถที่
มีอายุการใช้งานที่ไม่มาก”

งานไปแล้วประมาณสองล้านกิโลเมตร พบว่าภายใน เครื่องยนต์ยังมีสภาพเนี้ยบอยู่เลย เป็นที่พูดถึงกันมาก ตอนนั้นเลยเป็นชุดข้อมูลของรถสแกนเนียที่อยู่ในภาพจำ ของตัวเอง เลยมีความรู้สึกว่ายากลองเอามาใช้งานดู

เมื่อสแกนเนียล็อตแรกถูกนำเข้ามาใช้งาน ผลงานก็เป็น ที่ประทับใจทั้งอัตรการสิ้นเปลืองน้ำมัน คุณภาพของรถ ทีมคนขับมีประสิทธิภาพในการทำงานดีขึ้น เมื่อได้เครื่อง มือที่ดีมา

การทำรถนั้นข้อมูลการใช้งานรถเป็นสิ่งที่สำคัญมาก สำหรับเจ้าของผู้ประกอบการ สำหรับ N & DD โดย คุณขวัญเมือง ให้ความสำคัญกับเรื่องนี้มาตั้งแต่แรกเริ่ม ทำงาน แม้ว่าทุกวันนี้จะได้ลูกสาวเข้ามาช่วยดูแลเรื่อง ระบบการจัดเก็บข้อมูล (ลูกสาวจบการศึกษาด้านวิศวะ คอมพิวเตอร์) โดยเขียนโปรแกรมสำหรับเก็บข้อมูลการ ใช้งานรถทุกคันในฟลีทของ N & DD ใช้งานภายใน บริษัท

คุณขวัญเมืองเปิดคอมพิวเตอร์ที่โต๊ะทำงานให้เราได้ เห็นข้อมูลที่ถูกจัดเก็บไว้อย่างเป็นระบบของรถแต่ละคัน พร้อมกับอธิบายให้ฟัง เมื่อได้เห็นและฟังกระบวนการ ในการทำงานของคุณขวัญเมืองแล้ว เราไม่รู้สึกแปลก ใจเลยถึงประสิทธิภาพฟลีทของ N & DD ยิ่งเมื่อได้ รถอย่างสแกนเนียมาใช้ขับเคลื่อนกิจการทำให้สามารถ ถึงจุดคุ้มทุนของแต่ละคันภายในเวลาไม่นาน อีกทั้งยัง สามารถบริหารรถและคนขับให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยใช้ข้อมูลข้อเท็จจริงที่ได้จากรถและคนในแต่ละเที่ยว ของการทำงาน

ข้อมูลที่ N & DD จัดเก็บนั้นรอบด้าน รถเมื่อนำเข้าสู่ ระบบ จะถูกบันทึกทุกอย่างไว้ แยกหมวดหมู่อย่างเป็น ระบบ เช่น ระยะกิโลเมตรทั้งหมดที่ใช้ไป แต่ละวันวิ่งไป ไหนบ้าง การซ่อมบำรุงก็ครั้ง ยางแต่ละเส้นเปลี่ยนเมื่อ ไหน แต่ละเดือนรวมค่าซ่อมบำรุงเท่าไร เปลี่ยนอะไหล่ไป บ้าง ซึ่งทั้งหมดนี้สามารถนำมาวิเคราะห์วางแผนจัดการ ระบบการทำงานของฟลีท การลงทุน การบริหารต้นทุน ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

คุณขวัญเมืองยกตัวอย่างให้ฟังหลายมุมเพื่อให้เราเข้าใจ ภาพรวมที่ชัดเจน เช่นค่าซ่อมบำรุงรถที่ใช้จนมาระยะ หนึ่ง (เกินห้าปี) หากค่าซ่อมบำรุงแต่ละเดือนขยับสูง เมื่อเปรียบเทียบกับการลงทุนเรื่องรถใหม่แล้วคุ้มค่ากว่า บริษัทก็จะรู้และปรับทุนจากค่าซ่อมบำรุงเป็นไปทุน สำหรับรถใหม่แทน, ข้อมูลการเดินทางการใช้น้ำมันของ คนขับแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการทำงานของคน ขับ เมื่อเห็นว่าตัวเลขไม่ดีสามารถแนะนำพูดคุยกับคนขับ ได้ เป็นต้น

แน่นอนว่าสิ่งเหล่านี้เป็นประสบการณ์ในการทำงานที่ ยาวนานของคุณขวัญเมือง เราขอย่อยได้เพียงบางส่วน เท่านั้น การได้นั่งสนทนากันร่วมเกือบสองชั่วโมง สิ่งที่ได้ ฟังทำให้ไม่แปลกใจแต่อย่างใดสำหรับความสำเร็จของ N & DD ในวันนี้

ทุกวันนี้ N & DD มีอาคารพักอาศัยสำหรับครอบครัว พนักงานขับรถทุกคน โดยเก็บค่าเช่าเพียงแค่เดือนละหนึ่ง พันบาทเท่านั้น มีรถรับส่งลูกของคนขับไปโรงเรียน เป็น ความตั้งใจอย่างยิ่งของคุณขวัญเมืองที่จะทำเรื่องนี้

พนักงานขับรถส่วนใหญ่อยู่กับบริษัทมานาน กฎเกณฑ์ใน การทำงานสำหรับคนขับนั้นเป็นไปตามมาตรฐานที่วาง ไว้ การทำงานทุกอย่างทำตามระเบียบของบริษัทลูกค้า ที่ N & DD ไปรับงานขนส่งสินค้าให้ เรื่องยาเสพติด ทุกชนิดเป็นสิ่งต้องห้าม เมื่ออยู่บนท้องถนนทำทุกอย่าง ถูกต้องตามกฎหมาย เมื่อทุกอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ปัญหาจะน้อยลงทันที

คุณขวัญเมืองกล่าวว่า N & DD เน้นการทำงานที่ราบ รื่นต่องานให้ Smooth รถไม่ต้องกลับมาดับหนึ่งใหม่ (ไม่ต้องกลับมาที่จุดเริ่มต้น) ตั้งแต่เริ่มต้นงานในสายนี้ คุณขวัญเมืองทำงานด้วยระบบนี้มาโดยตลอด

การบริหารองค์กร เน้นนอนอย่างยิ่งสำหรับผู้บริหาร แทบทุกบริษัทต้องเผชิญ N & DD ก็เช่นเดียวกัน คุณขวัญเมืองกล่าวว่า “บริหารคน ยากที่สุด เหนื่อย ที่สุด”

ทุกๆ เดือนถ้าเป็นไปได้คุณขวัญเมืองจะคุยกับบรรดา พนักงานขับรถของบริษัท เมื่อมีโจทย์ในการทำงานที่จะ ต้องปรับปรุง จะเอาข้อมูลการขับชี้ให้เห็นข้อบกพร่องกัน หาทางแก้ปัญหาาร่วมกัน ทำงานเป็นทีมเดียวกัน ในการ ทำงาน บริษัทจะมีเรทน้ำมันที่ตั้งไว้เป็นมาตรฐาน เมื่อคน ขับทำต่ำกว่าเรทที่ตั้งไว้ก็จะพูดคุยกัน ปัญหาเกิดจากอะไร

สำหรับ N & DD กล่าวได้ว่าผ่านจุดที่คุณขวัญเมืองตั้งใจ มาแล้ว แม้จะไม่สมบูรณ์ร้อยเปอร์เซ็นต์แต่ถือได้ว่าเป็น ผลงานที่น่าพอใจ ทุกวันนี้ลูกชายและลูกสาวเข้ามาช่วย ดูแลกิจการ คุณขวัญเมืองจึงผ่อนการทำงานลง แต่ยังคง ติดตามคุณภาพรวมอย่างใกล้ชิด

หลังจากสนทนากับคุณขวัญเมืองไปไม่นานนัก เราแวะ กลับมาที่บริษัท N & DD อีกครั้งในวันนี้ที่บริษัท N & DD ทำบุญบริษัทประจำปี รถบรรทุกหัวลากทุกคันของบริษัท ไม่ได้วิ่งงาน นำมาจอดรวมกันอยู่ในลานจอดของบริษัท 90 เปอร์เซนต์ของฟลีทเป็นสแกนเนีย มีทั้งรุ่นเก่าและ ใหม่ผสมผสานกัน นี่เป็นครั้งแรกในหนึ่งปีที่รถของบริษัท มาจอดรวมกันทั้งหมด เพราะโดยปกติรถจะลื้อหมุน



อยู่ข้างนอกกัน เพราะนโยบายของ N & DD ในการวางแผนงานให้กับรถทุกคันนั้นต้องจ่ายงานให้ราบรื่นนั่นคือรถรับงานต่อไปโดยที่ไม่ต้องกลับเข้ามาบริษัทเพื่อให้เกิดการสิ้นไหล

เมื่อคุณขวัญเมืองบอกกับเราว่าสแกนเนียถือเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพสำหรับ N & DD เราได้รับฟังรายละเอียด ได้ฟังวิธีการใช้งาน เมื่อเราได้มาเห็นรถสแกนเนียทั้งหมดที่ N & DD ครอบครองไว้ เราเชื่ออย่างสนิทใจว่า สแกนเนียคือรถที่คุณขวัญเมืองได้ใช้งาน และได้พิสูจน์แล้วว่านี่คือของจริง

“ความตั้งใจของผมคือต่อไปรถทั้งหมดในฟลีทจะเป็นสแกนเนีย ซึ่งตอนนี้ก็เหลืออีกนิดเดียว ถ้าเป็นไปได้ทุกห้าปีเราก็เปลี่ยนรถรอบหนึ่ง ต่อไปรถของเราก็จะเป็นรถที่มีอายุการใช้งานที่ไม่มาก” คุณขวัญเมืองกล่าว

“ประสบการณ์ได้ใช้งานจริงจากสินค้าสำคัญมาก ทำให้เราเข้าใจมันอย่างแท้จริง ตอบโจทย์ในการทำงานของเรา” คุณขวัญเมืองกล่าว “คุณภาพมันแสดงออกผ่านการใช้งาน อะไรพัง อะไรเสียบ่อย อายุการใช้งานเป็นอย่างไร ค่าบำรุงรักษาเป็นอย่างไร” สิ่งเหล่านี้เมื่อเปรียบเทียบกับสิ่งที่มีอยู่ในมือผ่านการใช้งานมา เก็บข้อมูลทุกอย่างไว้ สามารถวิเคราะห์ได้ว่า ควรจะเลือกอะไร ใช้งานอะไร

เมื่อคนขับสามารถทำอัตราการผลิตเปลี่ยนเชื้อเพลิงจากรถได้เป็นอย่างดี ค่าการบำรุงรักษาไม่สูง เพราะตัวรถและเครื่องยนต์มีความทนทานสูง ออกแบบและสร้างมาอย่างดี การบริหารต้นทุนของ N & DD เกี่ยวกับรถจึง

มีประสิทธิภาพ จบจากระยะเวลารับประกัน N & DD สามารถดูแลรถด้วยตนเองได้ เมื่อเกิดปัญหาที่ไม่เข้าใจ ทีมงานของสแกนเนียยินดีให้คำปรึกษา แม้ว่าไม่ได้เซอร์วิสกับสแกนเนีย จากรถรุ่นแรก จึงมีรุ่นสอง และสามตามมา การซื้อซ้ำเกิดขึ้นเพราะสินค้านั้นได้ถูกพิสูจน์แล้วว่าดี คู่ค้า สร้างประโยชน์ให้กับบริษัท N & DD ที่สำคัญคือการให้บริการสนับสนุนในเรื่องต่างๆ จากสแกนเนียนั้นเป็นเรื่องที่น่าประทับใจพอๆ กับประสิทธิภาพที่ได้จากรถสแกนเนีย

มาตรฐานของ N & DD คือตรงต่อเวลา เป็นสิ่งที่สำคัญมาก คุณขวัญเมืองกล่าว

สำหรับคุณขวัญเมือง ในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการขนส่ง มีรถวิ่งอยู่บนท้องถนนสาธารณะ กล่าวว่ายากเป็นส่วนหนึ่งของการให้ความสำคัญเรื่องสิ่งแวดล้อมด้วย N & DD ใช้รถที่ดี ดูแลสภาพรถเครื่องยนต์ให้อยู่ในสภาพที่ดี แต่ในความเป็นจริงลูกค้าที่ใช้บริการด้านขนส่งไม่ได้มองลึกไปถึงเบื้องหลังในการทำงาน การที่จะทำให้แควตงขนส่งดีขึ้นสำคัญผู้ให้บริการต้องดูแลเรื่องอื่นด้วย เช่นรถถูกต้องไหม ทำตามกฎหมายกำหนด คนถูกต้องไหม วิ่งบรรทุกสินค้าอยู่บนถนนสาธารณะทำตามกฎหมายไหม (ความเร็วในการขับขี่การไม่บรรทุกน้ำหนักเกิน) ใส่ใจเรื่องสิ่งแวดล้อมไหม เป็นต้น

คุณขวัญเมืองกล่าวในตอนท้ายๆ ของการสนทนาว่า สำหรับเรื่องของเทคโนโลยี มันก้าวหน้าไปตลอด ไม่เคยหยุด เพื่อให้ดีขึ้น เราในฐานะผู้ใช้งานก็ต้องปรับตัวตามเทคโนโลยี นำมาใช้งาน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน ส่งมอบงานบริการที่ดีมีคุณภาพให้กับลูกค้า ผ่านคน เครื่องมือในการทำงานของเรา



พลังงานสะอาด Zero Emission





ความหลากหลายในการขับเคลื่อน ยานยนต์เชิงพาณิชย์ ด้วยพลังงานสะอาด

โดยบริษัท Commercial Japan Partnership Technologies (CJPT)







SORA (โซระ)
รถบัสพลังงานไฮโดรเจน FCEV

ความหลากหลายในการขับเคลื่อนยานยนต์เชิงพาณิชย์ด้วยพลังงานสะอาด

หลังจากที่ ทางโตโยต้า ประเทศไทย และ ซีพี กรุ๊ป ได้ประกาศความร่วมมือเพื่อบรรลุความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) และการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์หรือก๊าซเรือนกระจกสุทธิให้เป็นศูนย์เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม พ.ศ. 2565 ที่ผ่านมา หลังจากนั้นการทำงานร่วมกันได้เกิดขึ้นในหลายมิติ

โดยล่าสุดทางบริษัท Commercial Japan Partnership Technologies (CJPT) ซึ่งเป็นบริษัทที่ก่อตั้งขึ้นที่ประเทศญี่ปุ่น ภายใต้ความร่วมมือระหว่าง บริษัท อิซูซุ มอเตอร์ คอร์ปอเรชั่น, บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ คอร์ปอเรชั่น บริษัท ซูซูกิ มอเตอร์ คอร์ปอเรชั่น และ บริษัท ไดฮัทสุมอเตอร์ คอร์ปอเรชั่น โดยได้เริ่มโครงการในประเทศญี่ปุ่นเมื่อปี พ.ศ. 2564 โดยมีเป้าหมายอยู่ที่การปรับปรุงประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ และลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ โดยการนำเทคโนโลยีรถยนต์พลังงานไฟฟ้าที่หลากหลายเข้ามาใช้งานโดยมุ่งหวังให้เกิดการนำไปใช้งานในเชิงพาณิชย์จริงในอนาคต





HINO **FCEV Heavy Duty Truck**

มิติรถ ความยาวรถ 11,985 mm กว้าง 2,490 mm สูง 3,780 mm ฐานล้อ 6,000 mm หัวเก๋ง สองที่นั่ง ตู้ไหลตน้ำหนักได้ 11,000 กิโลกรัม



บริษัท CJPT ได้นำเทคโนโลยีดังกล่าวเข้ามาจัดแสดงในประเทศไทย และในภูมิภาคเอเชีย ตั้งแต่รถยนต์ประหยัดน้ำมัน รถยนต์ไฮบริด (HEV) รถยนต์ไฟฟ้า (BEV) ไปจนถึงรถยนต์พลังงานไฮโดรเจน (FCEV)

Asian Trucker มีโอกาสได้เข้าไปร่วมงานสังเกตการณ์ และสัมผัสกับยานยนต์ทางเลือกที่นำมาจัดแสดง โดยโฟกัสไปที่ยานยนต์เพื่อการพาณิชย์ ซึ่งคือรถบรรทุกและรถบัส

รถบัสนั้นคือรถบัสพลังงานไฮโดรเจน FCEV จากโตโยต้าที่มีชื่อ SORA (โซระ) ซึ่งเป็นรุ่นที่โตโยต้านำมาให้บริการขนส่งผู้โดยสารจริงในช่วงที่ญี่ปุ่นเป็นเจ้าของภาพกีฬาโอลิมปิกครั้งล่าสุดที่เพิ่งผ่านพ้นไป รถบัสพลังงานไฮโดรเจนนี้นับเป็นอีกหนึ่งทางเลือกในระบบขนส่งมวลชนที่มีประสิทธิภาพในอนาคต มีความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมสูง โดยใช้เวลาในการเติมเชื้อเพลิงสั้นและวิ่งได้ไกล เติมไฮโดรเจน 20 กิโลกรัม สามารถวิ่งได้มากกว่าสองร้อยกิโลเมตร (โดยใช้เวลาเติมเต็มเพียงแค่ยี่สิบนาทีเท่านั้น) Sora มาพร้อมด้วยระบบขับเคลื่อนมอเตอร์สองตัว กำลังขับสูงถึง 112 กิโลวัตต์ ขับเคลื่อนหลัง

Sora บรรจุถังไฮโดรเจนไว้บนหลังคาด้านหลัง โดยมีระบบไฟฟ้าแบตเตอรี่อยู่บนหลังคาเช่นกันโดยวางอยู่ตอนหลังภายในห้องโดยสารมีความคล้ายคลึงกับรถขนส่งในเมืองทั่วไป แต่รูปโฉมภายนอกนั้นออกแบบได้สวยงามมิติตัวถังมีความยาว 10,525 mm กว้าง 2,490 mm สูง 3,350 mm ฐานล้อ 5,300 mm บรรทุกผู้โดยสารสูงสุด 79 คน รับน้ำหนักได้ 4,345 กิโลกรัม

HINO / FCEV Heavy Duty Truck

รถบรรทุกขับเคลื่อนด้วยพลังงานจากฟิวเซลหรือพลังงานไฮโดรเจน เป็นเชื้อเพลิงให้เครื่องยนต์แปลงเป็นพลังงานไฟฟ้าจ่ายกระแสไฟให้แบตเตอรี่ เพื่อจ่ายไฟให้กับมอเตอร์ไฟฟ้า

ในงานที่ทาง Commercial Japan Partnership Technologies (CJPT) จัดขึ้น ในส่วนรถเพื่อการพาณิชย์นอกจากรถบัส FCEV หรือรถบัสขับเคลื่อนด้วยเชื้อเพลิงไฮโดรเจน SORA จากโตโยต้าแล้ว ยานยนต์เพื่อการพาณิชย์ในส่วนของรถบรรทุกถูกส่งจากญี่ปุ่นมาแสดงหลายรุ่น หนึ่งในนั้นที่น่าสนใจคือรถบรรทุกฮิโน ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฮโดรเจน

สิบล้อคู่ทึบแบบปีกนก เครื่องยนต์ใช้พลังงานไฮโดรเจน ส่งกระแสไฟให้กับแบตเตอรี่ Lithium - ion วางอยู่ด้านท้ายเพื่อส่งพลังงานไฟฟ้าไปยังมอเตอร์ไฟฟ้าสองตัวที่ล้อหลัง ตัวถังค้ำบรรทุกไฮโดรเจนวางอยู่หลังเครื่องยนต์กินพื้นที่มาจนถึงกลางลำตัวรถ

พลังขับเคลื่อนด้วยมอเตอร์ไฟฟ้าสองตัว ผลักให้รถวิ่งฉิวได้อย่างทรงพลัง กำลังมาแบบทันใจตามรูปแบบเฉพาะของมอเตอร์ไฟฟ้า ไม่ต้องรอรอบเครื่องเหมือนกับรถยนต์นั่งไฟฟ้าทั่วไป

ขนาดถังบรรจุไฮโดรเจนเติมเต็มที่มีปริมาณ 50 กิโลกรัม สามารถวิ่งได้ไกลเกินหกร้อยกิโลเมตร ระบบขับเคลื่อน 6x4 กำลังขับ 626 กิโลวัตต์ กำลังและขีดความสามารถในการทำระยะทางหายห่วง ใช้เวลาในการเติมพลังงานสั้นกว่ารถที่ใช้ระบบไฟฟ้าร้อยเปอร์เซ็นต์แบบเทียบกันไม่ได้ เรียกได้ว่ามีความเหมาะสมการขนส่งระยะทางไกลมาก เชื่อว่าในอนาคตค่ายญี่ปุ่นน่าจะให้ความสำคัญกับการพัฒนาไปทางระบบ FCEV หรือ ไฮโดรเจนเป็นหลัก ซึ่งต้องติดตามกันต่อไปว่าสุดท้ายแล้วจะเป็นอย่างไร

ขอขอบคุณ

บ.โตโยต้า ประเทศไทย

บ.ฮิโน ประเทศไทย

บ.CJPT



อรุณ มโนสา ลูกชาวนา
ผู้เป็นชาวนา ชะตาชีวิตลิขิต
ให้เดินออกจากทุ่งนาสู่เจ้าของ
กิจการรถบัส



มโนสา
กับ ตัวท็อป

Scania Bus BN2







“เพื่อนชวนให้ไปดูรถที่บริษัทสกานเนีย เราก็ไป
ตอนออกจากบ้านก็ไม่คิดว่าจะซื้อเลยนะไปดูก่อน
พอไปเห็นแชสซีส์ใหม่เห็นเครื่องยนต์ ผมตัดสินใจ
ในวันนั้น บอกทางสกานเนียเลยว่าซื้อ วางมัดจำ
กันเลย”





อรุณ มโนสา

“ผมเป็นลูกชาวนา” คุณอรุณกล่าว เรียนหนังสือจบแค่มัธยมหก จากนั้นเลือกที่จะไม่เรียนต่อโดยมุ่งหน้าเป็นเกษตรกร เลือกอาชีพทำนาช่วยพ่อแม่ แต่แล้วโชคชะดามำพาให้ได้มีโอกาสออกรถบัสพัดลมใช้แล้วมาหนึ่งคัน ซึ่งกลายเป็นหลักกิโลเมตรแรกในชีวิตที่ทำให้ผันตัวเองจากชาวนากลายมาเป็นเจ้าของธุรกิจรถบัสสามศูนย์

ตอนออกรถบัสคันแรก เพื่อนำมาวิ่งรับส่งพนักงานโรงงานอุตสาหกรรม คุณอรุณไม่มีความรู้เรื่องธุรกิจรถบัสเลย อย่างว่าแต่รู้เรื่องธุรกิจรถบัส “ขับรถบัสก็ขับไม่เป็น ไม่เคยขับรถบัสมาก่อนเลยในชีวิต” เราฟังแล้วก็รู้สึกที่ที่คุณอรุณบอกว่า “ขับส่งคนงานครั้งแรก ผมขับไปโดยที่ไม่ปลดตัวล้อคล้อ รถวิ่งไปได้สักหกเจ็ดกิโล ควันโขมงเต็มรถเลย ต้องโทรถามเจ้าของเก่าว่าเกิดอะไรขึ้น แกบอกได้ปลดตัวล้อคล้อหรือเปล่า เราก็อ้วมมีด้วยเหอ” คุณอรุณเล่าพร้อมกับหัวเราะให้กับความผิดพลาดของตนเองเมื่อขับรถบัสครั้งแรก

ชีวิตของมนุษย์เต็มไปด้วยเรื่องราวที่หลากหลาย แต่ทุกคนมีบททดสอบ มีเรื่องราวที่ได้พบเจอแตกต่างกันไป เมื่อเริ่มทำรถบัสรับส่งพนักงานในช่วงแรกนั้น คุณอรุณใช้วิธีจ้างคนขับ ในขณะที่ตัวเองก็ยังคงทำนาต่อไป ผ่านไปแค่เดือนเดียวปรากฏว่ารถบัสที่ปล่อยให้คนอื่นขับนั้นใช้น้ำมันสิ้นเปลืองอย่างมาก ปล่อยให้ต่อไปคงจะเสียหายกูไม่กลับแน่ จึงตัดสินใจเดินออกจากห้องนามาขับรถบัสเอง และนั่นเป็นวันที่ไม่ได้ย้อนเดินเท้าเปล่ากลับลงไปแปลงนาอีกเลย

คุณอรุณเล่าว่าจริงๆ แล้วกิจการรถบัสที่ทำอยู่นี้มันน่าจะไปได้ดีกว่านี้ เราถามว่าทำไม “ตอนเริ่มทำรถบัส ทำไปได้ปีเดียว ผมก็มาป่วยเสียก่อน” ป่วยที่คุณอรุณบอกนี่ คือเป็นมะเร็งลำไส้

ยังไม่ทันได้ทำอะไรบทยอดสอบใหญ่ก็มาถึงตัวแบบแทบจะตั้งรับไม่ทัน ต้องเข้าโรงพยาบาลเพื่อผ่าตัดใหญ่ ต้องพักฟื้นถึงสองปี ช่วงนั้นต้องให้คนอื่นขับรถให้ สองปีที่ต้องพักรักษาตัว คุณอรุณบอกว่ากลายเป็นว่าเสียโอกาสไปมากมาย ให้คนอื่นทำก็ไม่เหมือนลงมือทำเอง

ตอนที่ป่วยนั้น ญาติพี่น้องผู้คนรอบข้าง ต่างพูดเป็นเสียงเดียวกันว่า ให้เลิกทำรถบัส ขายรถทิ้งไปซะ แต่คุณอรุณไม่ยอมแพ้ ยังไม่ได้สู้จะให้ยอมแพ้อันใดอย่างไร เมื่อเริ่มฟื้นตัว ตัดสินใจกลับมาต่อสู้ใหม่ หลังจากป่วยก็ปรับรูปแบบชีวิตของตนเองใหม่ ไม่ว่าจะทำอะไรก็ตามจะไม่เครียด ปรับเรื่องการพักผ่อน อาหารการกิน โดยเฉพาะอาหารการกินปรับเปลี่ยนหน้ามือเป็นหลังมือเลย เลิกกินเนื้อสัตว์กินแต่ผัก ผลไม้ หลังจากผ่าตัดใหญ่ คุณอรุณเลือกใช้ชีวิตรักษาตัวตามแนวทางแพทย์แผนไทยแทน ทุกวันนี้สุขภาพกลับมาแข็งแรง

วันนี้กิจการของบ.มโนสา เดินเข้าสู่ปีที่สี่สิบห้าแล้ว ที่ผ่านมากิจการหลักของบริษัทอยู่ที่การให้บริการรับส่งพนักงานโรงงาน โดยมีรถบัสผู้โดยสาร รถตู้ และมินิบัสหนึ่งคัน รวมรวมสี่สิบกว่าคัน ขับเคลื่อนกิจการนำรายได้เข้าสู่บริษัท

“ทุกวันนี้ กิจการรับส่งพนักงานเปลี่ยนแปลงมาก ความต้องการใช้รถเริ่มลดน้อยลง” คุณอรุณเล่าให้ฟังว่าปัจจุบันโรงงานหลายแห่งเริ่มปรับลดปริมาณคนงานลง ปริมาณรถที่โรงงานจึงลดลงตามไปด้วย สัดส่วนที่ใช้รถบัส ปรับมาใช้รถตู้ ที่ผ่านมารถบัสผู้โดยสารของบ.มโนสา เป็นรถจดทะเบียนเสียส่วนมาก “ใช้ไปซอมไป” คุณอรุณกล่าว “บอกว่ารถบัสผู้โดยสาร แต่ถ้าแยกออกมาดูจะเห็นว่าทำมามากก็คือรถบัสผู้โดยสารนั้นอาจจะเป็นแค่เครื่องยนตอย่างเดียวยังอื่นไม่ใช่แล้ว” คุณอรุณอธิบายถึงรูปลักษณะรถจดทะเบียนให้ฟัง รถบัสญี่ปุ่นก็เช่นเดียวกัน ของมาจากหลายหลายแบรนด์ประกอบรวมกลายเป็นรถบัสหนึ่งคัน

เมื่อสถานการณ์งานโรงงานเริ่มเปลี่ยนแปลงไป คุณอรุณจึงเริ่มมองหาช่องทางใหม่ ที่จะทำให้เกิดความสมดุลในการทำธุรกิจ โดยมองไปที่บัสท่องเที่ยว แม้ว่าจะไม่เคยทำแต่มองดูแล้วเห็นว่ามีโอกาสที่จะไปได้ เริ่มต้นจากรถหนึ่งคันก่อนเพื่อทดสอบตลาดดู

แต่ตลาดบัสท่องเที่ยวมันจะใช้รถอย่างเดิมก็เป็นไปไม่ได้ การแข่งขันมีสูง รถที่นำมาวิ่งลูกค้าต้องมีคุณภาพ เรื่องงานบริการนั้นคุณอรุณไม่กังวล เพราะตนเองขับเอง บ.มโนสา ยึดมั่นในความซื่อสัตย์ในการทำงาน ให้ความสำคัญกับลูกค้าเสมอมา เรียกได้ว่าโรงงานญี่ปุ่นที่ทำงานคุณอรุณตั้งแต่แรกเริ่มก่อตั้งบริษัท ทุกวันนี้ผ่านมายี่สิบกว่าปีแล้วก็ยังไว้ใจใช้บริการบ.มโนสา

เมื่อรู้ว่าที่สำคัญคือรถต้องเป็นรถที่ดี “ผมรู้อยู่แล้วว่าสแกนเนียเป็นรถที่ดี ในธุรกิจรถบัสคนส่วนมากก็ใช้สแกนเนีย เมื่อจะซื้อเราก็มีตัวเลือกเดียวว่าต้องเป็นสแกนเนีย” คุณอรุณกล่าว

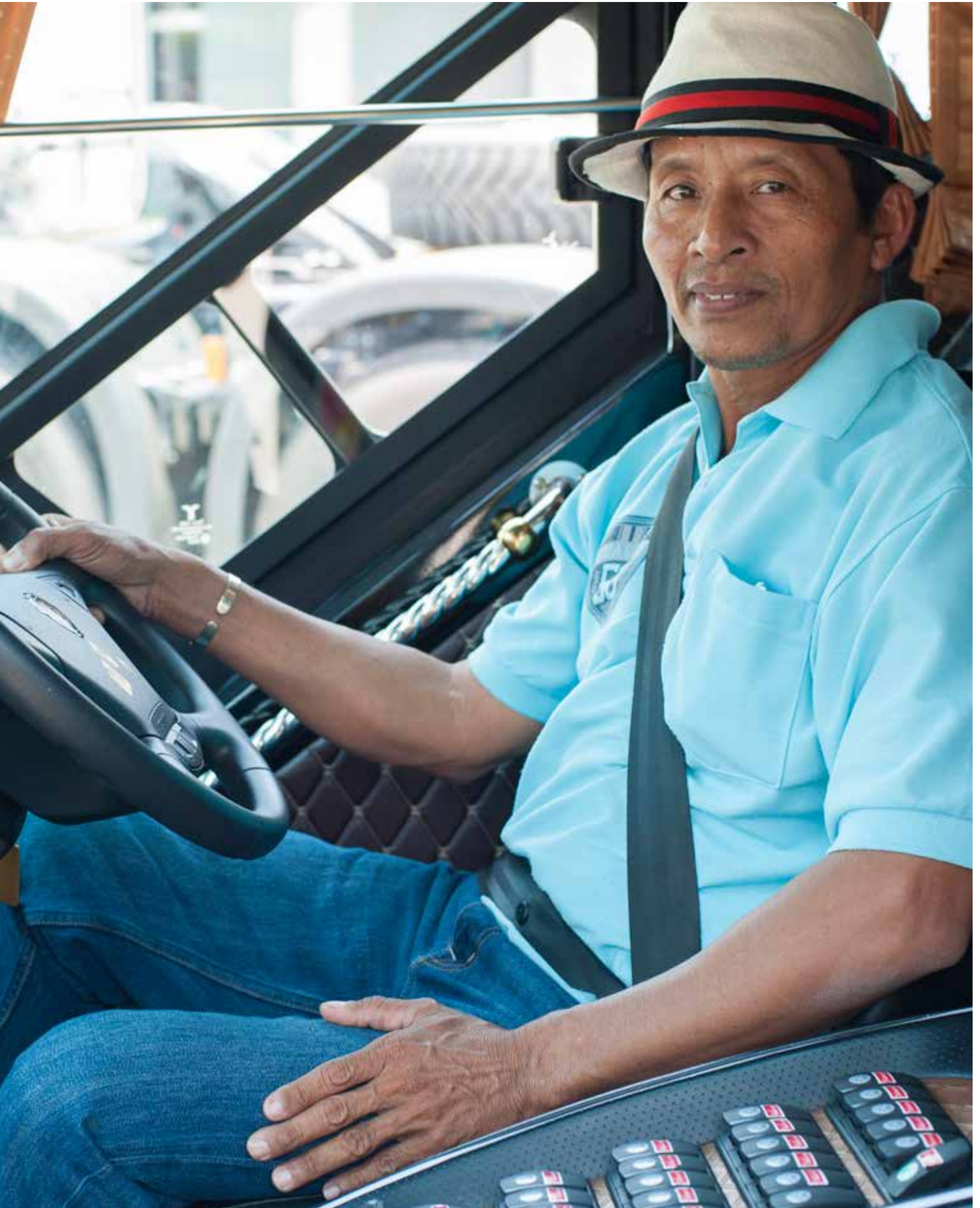
“เพื่อนชวนให้ไปดูรถ (แชลชีส์และเครื่องสแกนเนีย) ที่บริษัทสแกนเนียเราไป ตอนออกจากบ้านไม่คิดว่าจะซื้อเลยนะไปดูก่อน พอไปเห็นแชลชีส์เห็นเครื่องยนต์ใหม่ ผมตัดสินใจวันนั้นเลย บอกทางสแกนเนียว่าซื้อ วางมัดจำกันเลย”

ตัดสินใจวางมัดจำไปแล้วก็ไม่ได้รถเลยยังต้องรอรถห้าเดือนส่งมาจากสวีเดน จากนั้นรออีกร่วมสี่เดือนส่งไปต่อตัวถึงที่คุณอรุณเป็นผู้ตัดสินใจเลือกแบบเองที่ดูมีแสง รวมราคาแชลชีส์ตัวถึงร่วมสิบล้านบาท แยกผ่อนสองที่ตัวรถปล่อยเป็นไปตามกรอบระยะเวลาไม่เร่งรีบมาก ในขณะที่ตัวถึงคุณอรุณตัดสินใจเอาแบบจบเร็ว เลือกแบบไม่มีดอกเบี้ยผ่อนหนึ่งปีให้จบเลย “ตัวถึงจะจบแล้วอีกสองสามเดือนก็หมดแล้ว ผมก็จะสบายขึ้นแล้ว” คุณอรุณกล่าว เมื่อผ่อนตัวถึงจบ รายได้ที่รถสร้างให้ก็จะเหลือเก็บมากขึ้น ซึ่งเป้าหมายต่อไปที่วางไว้คือสแกนเนียบัสป้ายแดงคันที่สอง จะซื้อมาจะเร็วมาแน่นอน คุณอรุณว่าอย่างนั้น

“ตั้งแต่ได้สแกนเนียมา รถสร้างงานสร้างเงินมาตลอด ขับสบาย ลูกค่านั่งก็รู้สึกสบาย เครื่องยนต์พละกำลังดี ประหยัดน้ำมัน เวลาขึ้นลงเขาระบบเบรคที่รวดเร็วช่วยให้อุ่นใจ ขับมาไม่มีอะไรที่ไม่ชอบเลยสำหรับรถคันนี้”

ขอขอบคุณ
บ.สแกนเนีย สยาม
คุณอรุณ มโนสา







คุณบุญจัน วงเดือน

ผู้ประกอบการชาวลาว / ธุรกิจซื้อขาย และ รับจ้าง
ขนส่งน้ำมัน ที่ตั้งบริษัท นครหลวงเวียงจันทน์ ลาว

ขนส่งน้ำมันข้ามแดน

PHUTTHIPHONG LOGISTICS



หลังจากใช้ความพยายามในการติดต่อสนทนากับผู้คนในแวดวงขนส่งหลายรายแต่ไม่ประสบความสำเร็จ ดูเหมือนว่าต้นปีนี้ดวงทางด้าน การติดต่อประสานงานจะไม่โดดเด่น สายวันหนึ่งที่ชายที่คุ้นเคยโทรศัพท์เข้ามาหา ถามไถ่ว่าสนใจจะขึ้นไปทำเรื่อง แลกภาคอีสานบ้างไหม รีบตอบตกลงทันที ได้มีโอกาสประสานงานกับคุณอัมที่ทีมงานของสแกนเนีย สยาม ที่ดูแลภาคอีสานอยู่ โดยแนะนำให้ได้พูดคุยกับชาวลาวที่ทำธุรกิจขนส่งน้ำมันจากไทยไปลาว

เช้าตรู่ต้นเดือนมีนาคม อากาศที่มุกดาหารยังหนาวเล็กน้อย เจ้านัดหมายกับคุณบุญจัน ชาวลาวเจ้าของบริษัทที่ดำเนินกิจการเกี่ยวกับการซื้อขาย และ จัดส่งน้ำมันที่ฝั่งเมืองสะหวันนะเขต ประเทศลาว

การเดินทางไปยังสะหวันนะเขตของ Asian Trucker เนื่องจากไม่ได้ขับรถยนต์ส่วนตัวข้ามไป จึงเลือกใช้บริการขนส่งสาธารณะข้ามแดน ซึ่งเป็นรถบัสข้ามแดนที่ให้บริการโดยบขส.ไทย และบขส.ลาว สองประเทศร่วมบริการด้วยกัน วิ่งรถข้ามไปมาระหว่างไทยและลาว โดยตั้งต้นและสิ้นสุดที่สถานีขนส่งของทั้งสองประเทศ ซึ่งสะดวกสบายมาก เพราะที่ตั้งของสถานีขนส่งทั้งสองแห่งนั้นอยู่ในเขตเมือง เดินทางจากตัวเมืองไปสถานีขนส่งสะดวกเช่นเดียวกันออกจากตัวสถานีขนส่งเข้าเมืองก็สะดวก

เราขึ้นรถบัสเที่ยวแรก ออกจากมุกดาหารหกโมงสี่สิบห้า นาที รถเที่ยวนี้เวลาเหลือกับรถบัสที่มาจากกรุงเทพฯ เล็กน้อย พอให้ผู้โดยสารที่มาจากกรุงเทพฯ ไม่ว่าจะหรือนักท่องเที่ยว หรือชาวลาที่ทำงานอยู่ฝั่งไทยสามารถต่อรถได้เลยโดยไม่ต้องเสียเวลาที่ฝั่งไทย นับว่าดีเลยทีเดียว ในแง่ของการเดินทางเชื่อมต่อข้ามแดน สำหรับคนที่อยากประหยัดเวลาการเดินทาง

ด้วยเหตุนี้เที่ยวเช้าที่ตรงกับวันเสาร์พอดีพอดีจึงเต็มไปด้วยผู้โดยสารที่มาใช้บริการรถเที่ยวแรก เรียกได้ว่าเต็มทั้งที่นั่งและที่ยืน

รถออกตรงเวลาเมื่อถึงเชิงสะพานฝั่งไทย ผู้โดยสารต้องลงจากรถเพื่อไปทำขั้นตอนข้ามแดนที่ส่วนบริการตรวจคนเข้าเมือง ซึ่งใช้เวลาไม่นานมาก (ในแต่ละเที่ยวใช้เวลาไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับจำนวนผู้โดยสารที่ข้ามแดนในแต่ละช่วงเวลาของวัน) เมื่อทำเอกสารเรียบร้อยแล้วขึ้นรถ เดินทางข้ามสะพานมิตรภาพแห่งที่สองไปยังเมืองสะหวันนะเขตประเทศลาว เช่นเดียวกันเมื่อถึงเชิงสะพานฝั่งลาว ก็ต้องลงจากรถไปทำเอกสารเข้าเมือง เหมือนกับที่ฝั่งไทย จากนั้นใช้เวลาเดินทางอีกครู่เดียวก็ถึงสถานีขนส่งเมืองสะหวันนะเขต

คุณบุญจันเดินทางมารับที่สถานีขนส่งเมืองสะหวันนะเขต



เนื่องจากสำนักงานของคุณบุญจันอยู่ที่เวียงจันทน์ เมืองสะหวันนะเขตเป็นบ้าน สถานที่นั่งพูดคุยกันในวันนี้จึงเป็นร้านกาแฟในปั้มน้ำมัน

“คนลาวไม่กลัวจะน้ำมันแพง เขากลับเรื่องไม่มีน้ำมันให้เติมมากกว่า” ช่วงหนึ่งของการสนทนากัน คุณบุญจันกล่าว เป็นประโยคที่สะท้อนให้เห็นว่าความต้องการใช้น้ำมันในลาวนั้นสูง และตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ก็เพิ่มขึ้นตลอด ตามการพัฒนาความเปลี่ยนแปลงที่เติบโตขึ้น

บริษัทที่ดำเนินกิจการเกี่ยวกับน้ำมันในลาว ไม่ว่าจะเปิดปั้มน้ำมันจำหน่าย หรือกิจการซื้อขายน้ำมันให้กับกิจการอุตสาหกรรมในลาวที่ต้องใช้น้ำมันในกระบวนการผลิต เกือบทั้งหมดเป็นน้ำมันที่มาจากโรงกลั่นฝั่งไทยเป็นหลัก ที่เหลือนำเข้าจากเวียดนาม จีน สิงคโปร์ และมาเลเซีย

ด้วยเหตุนี้ในทุกๆ วันเราจะเห็นรถขนส่งน้ำมันที่วิ่งจากฝั่งไทยข้ามแดนไปยังฝั่งลาวเพื่อไปโหลดน้ำมันใส่คลังที่ฝั่งลาว ไม่ว่าจะข้ามแดนที่เชิงของเวียงจันทน์ นครพนม สะหวันนะเขต หรือด่านห้วยไคร้ที่นั่น แต่ละด่านก็จะมีปริมาณความหนาแน่นแตกต่างกันไป ที่คึกคักหน่อยอาจจะเป็นด่านที่หนองคาย-เวียงจันทน์

คุณบุญจันกล่าวว่าบริษัทน้ำมันในลาวมีหลายบริษัท ซึ่งทุกบริษัทต้องได้รับอนุญาตจากรัฐบาลในการดำเนินการ ส่วนของคุณบุญจันนั้นทำหน้าที่เป็นผู้จัดหาน้ำมันให้กับปิโตรลาว ซึ่งเป็นบริษัทที่มีคนเวียดนามเป็นเจ้าของกิจการ โดยน้ำมันนั้นถูกนำไปจำหน่ายผ่านสถานีจำหน่ายน้ำมัน รวมทั้งขายตรงให้กับผู้ใช้งานที่เป็นบริษัท นอกจากจัดหาแล้วในบทบาทหนึ่งคุณบุญจันก็ยังเป็นลูกค้าที่ซื้อน้ำมันจากปิโตรลาวด้วยเช่นเดียวกัน

ผู้รับจ้างขนส่งน้ำมันจากประเทศไทยไปยังลาวนั้น มีทั้งที่เป็นบริษัทของ



บรรยากาศยามเช้าด่านข้ามแดนสากล สะพานมิตรภาพแห่งที่สอง มุกดาหาร



แม้ว่าลาวเพิ่งเปิดโรงกลั่นเองและนำเข้าน้ำมันมาจากเวียดนามเพื่อจะเพิ่มปริมาณน้ำมันภายในประเทศ และการกลั่นเองจะช่วยลดเรื่องราคาพลังงานลง แต่คุณบุญจันกล่าวกับเราว่า น้ำมันจากไทยนั้นยังคงเป็นที่ต้องการ มีหลายเหตุผลที่สำคัญอย่างหนึ่งคือเรื่องคุณภาพของน้ำมันจากไทยนั้นสูง แน่นอนสินค้าดีเยี่ยมเป็นที่ต้องการ ในกลุ่มผู้รับจ้างขนส่งน้ำมันจากไทยสู่ลาว ในความเป็นจริงก็มีอยู่ไม่น้อย และเอเจนซีการขนส่งหมวดอื่นๆ การแข่งขันกันย่อมมีอยู่เป็นธรรมดา ด้วยเหตุนี้คุณภาพในการดำเนินงานของผู้ให้บริการจึงต้องสูง และรักษาไว้ซึ่งมาตรฐานในการทำงาน เพื่อการเติบโตและดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างยั่งยืน

คนไทย ทั้งเจ้าใหญ่ ขนาดกลาง และเจ้าเล็ก รวมทั้งบริษัทที่เป็นการลงทุนร่วมระหว่างไทยและลาวก็มี

ใน ส่วน ของ คุณ บุญ จัน นั้น เป็น ผู้ ประสานงาน ให้ กับ บริษัท เดือน สวรรค์ (ประเทศไทย) ในการเป็นผู้ดำเนินการจัดขนส่งน้ำมันจากฝั่งไทยมายังประเทศลาว โดยคุณบุญจันมีรถขนส่งน้ำมันที่วิ่งร่วมกับทางบริษัทเดือนสวรรค์ (ประเทศไทย) อยู่ด้วยสี่คัน และเพิ่งเปิดบริษัทรับจ้างขนส่งน้ำมันของตนเองขึ้นโดยร่วมกับเพื่อนชาวไทยใช้ชื่อว่า พุฒิพงศ์ จำกัด ด้วยเช่นกัน

รถที่ใช้ในกิจการนั้นได้รับการแนะนำจากทางเจ้าของบริษัทเดือนสวรรค์ให้ใช้สแกนเนีย (บริษัทเดือนสวรรค์ มีสำนักงานใหญ่อยู่ที่จังหวัดหนองคาย รับขนส่งทั้งปีโตเลียมจากไทยไปลาว และขนส่งแร่ทองแดงจากลาวผ่านไทยลงเรือต่อไปยังออสเตรเลียรวมทั้งขนส่งเครื่องมือหนักจากไทยไปยังเหมืองในลาวด้วย) เพราะทางเดือนสวรรค์ใช้สแกนเนียเป็นหลัก ซึ่งได้รับการพิสูจน์มาอย่างยาวนานในการใช้งานแล้วว่าคุณค่า คุณบุญจันกล่าวว่า “เขาใช้เยอะมาก ใช้มานาน พอแนะนำมาเช่นนั้นจึงไม่ต้องคิดอะไรมาก” ซึ่งชุดแรกที่ซื้อมาผ่านสองปีแล้วก็ทำงานได้ดี อัตราประหยัดน้ำมันก็ทำได้ตามที่สแกนเนียระบุ คนขับทำงานสบายเพราะรถดีเหมาะกับการวิ่งทางไกล รถวิ่งขึ้นลงอยู่ระหว่างระยอง-เวียงจันทน์, ชลบุรี-เวียงจันทน์ นอกไปจากนั้นคุณบุญจันยังแนะนำให้บริษัทของน้องสาวที่ทำธุรกิจน้ำมันที่สะพานมิตรภาพเขตใต้ทดลองใช้งานรถสแกนเนียด้วยเช่นกัน ซึ่งเพิ่งรับมอบสองคันไปเมื่อไม่นานมานี้ที่มุกดาหาร

คุณบุญจันบอกว่าจริงๆ ตอนนี้อาจออกรถเพิ่มแล้ว แต่ทางหรือแท็งก์ที่สั่งต่อไว้กับ T-Belco ยังไม่เสร็จ เลยต้องรอให้ทางเสร็จก่อน คุณบุญจันบ่นให้ฟังว่าคิวที่ T-Belco ยาวมาก แต่ก็ยอมรับเพราะคุณภาพแท็งก์มีคุณภาพไว้ใจได้

คุณบุญจันกับภรรยาทำธุรกิจเกี่ยวกับการซื้อขายน้ำมันมานาน หลังจากที่ว่ามือจากธุรกิจก่อสร้างมาจับงานน้ำมัน ที่เวียงจันทน์ยังมีสถานบริการจำหน่ายน้ำมันด้วย งานรับจ้างขนส่งน้ำมันเพิ่งมาเริ่มทำทีหลัง ที่ผ่านมามีหน้าที่จัดหาประสานงานผู้ขนส่งฝั่งไทยให้กับทางบริษัทน้ำมันในฝั่งลาว

การเกิดขึ้นของรถไฟลาว-จีน การเข้ามาของกลุ่มนักลงทุนจากจีนเวียดนาม หรือแม้แต่ไทยในลาว ทำให้เกิดการลงทุนการพัฒนาใน

หลายเรื่อง ยังไม่รวมถึงการที่ลาวเป็นประเทศที่เป็นทางเชื่อมของการขนส่งจากไทยไปจีนและจากจีนลงมา สิ่งต่างๆ เหล่านี้ทำให้ความต้องการใช้น้ำมันมีแต่จะเพิ่มขึ้น กิจการขนส่งน้ำมันจากไทยจึงยังเป็นกิจกรรมที่ดำเนินได้อย่างต่อเนื่อง

กิจการที่ใช้น้ำมันจำนวนมากในเขตสะพานมิตรภาพคือเหมืองทอง ซึ่งมีอยู่หลายเหมืองทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่

นี่เป็นครั้งที่สองที่เราได้มีโอกาสคุยกับผู้ที่เกี่ยวข้องกับกิจการขนส่งน้ำมันจากไทยมาลาว ได้รับรู้ข้อมูลด้านอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น ครั้งแรกนั้นเป็นส่วนของผู้ประกอบการรับจ้างขนส่งของไทยที่ทำหน้าที่รับจ้างขนส่งน้ำมันจากไทยไป-ลาว ครั้งนี้เป็นบริษัทฝั่งลาวดำเนินการโดยคนลาวคือคุณบุญจัน ซึ่งทำให้ Asian Trucker มีความเข้าใจเพิ่มเติมเกี่ยวกับธุรกิจซื้อขายน้ำมันในลาวเพิ่มเติม แม้จะไม่ลึกซึ้งมากแต่ก็เปิดมุมมองการรับรู้ให้ขยายออกไปอีก ธุรกิจน้ำมันในลาวนั้นถือครองโดยรัฐบาลและบริษัทที่ได้รับอนุญาตจากรัฐบาล บริษัทของคุณบุญจันในลาวนั้นทำงานในหลายมิติที่เกี่ยวข้องกับกิจการน้ำมันในลาว ซือน้ำมันจากบริษัทจำหน่ายน้ำมันในลาวมาจำหน่ายในปั๊มของตนเอง ซื่อไปจำหน่ายให้กับกิจการต่างๆ ในลาว ทำหน้าที่จัดหาผู้ขนส่งน้ำมันจากไทยมายังลาวให้กับบริษัทน้ำมันของลาว

ในส่วนของการขนส่งน้ำมันนั้นเครื่องมือที่สำคัญคือ “รถ” ซึ่งเท่าที่ฟังและได้เห็นดูเหมือนว่าตอนนี้สแกนเนียโฉมปัจจุบันจะเป็นที่นิยมของผู้ประกอบการขนส่งน้ำมัน ในการนำมาใช้งาน เพราะประสิทธิภาพนั้นโดดเด่นเหนือรายอื่นๆ โดยเฉพาะกับอัตราการสิ้นเปลืองเชื้อเพลิงสแกนเนียทำได้ดี ไม่ว่าจะคุยกับรายไหนคำตอบที่เหมือนกันคือเรื่องของอัตราประหยัดพลังงาน รวมทั้งการขับที่ตอบสนองได้ดี การเดินทางไกลคนขับไม่เหนื่อยล้า บนเส้นทางที่มุ่งสู่มุกดาหารนอกจากขนส่งน้ำมันแล้ว ยังได้เห็นการขนส่งพวกสารเคมีที่ข้ามไปฝั่งสะพานมิตรภาพด้วยสแกนเนียสีฟ้าสดใสของบ.วังบูรพาโดดเด่นบนเส้นทาง

หลังจากสนทนากันจบคุณบุญจันพาขับรถดูรอบๆ สะพานมิตรภาพก่อนส่งเราที่สถานีขนส่งสะพานมิตรภาพขึ้นรถบัสกลับมุกดาหารฝั่งไทย

แน่นอนว่าหลังจากการเปิดประเทศแล้วกิจกรรมหลายอย่างกลับมาดำเนินได้อย่างเต็มที่ไม่ว่าจะเป็นไทยหรือลาว มีกิจการหลาย





อย่างดำเนินการร่วมกันระหว่างไทยกับลาว รวมทั้งกิจการในลาว หลายประเภทต้องใช้น้ำมันในการขับเคลื่อนเครื่องจักรต่างๆ

พลังงานเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการขับเคลื่อนกิจการ กิจกรรมต่างๆ การขนส่งน้ำมันจากไทยไปยังลาวยังคงมีความต้องการสูง แม้ว่าลาวเพิ่งเปิดโรงกลั่นเองและนำเข้าน้ำมันดิบมาจากเวียดนามเพื่อจะเพิ่มปริมาณน้ำมันภายในประเทศ การกลั่นเองจะช่วยลดเรื่องราคาระดับพลังงานลง แต่คุณบุญจันกล่าวกับเราน้ำน้ำมันจากไทยนั้นยังคงเป็นที่ต้องการมีหลายเหตุผล ที่สำคัญอย่างหนึ่งคือเรื่องคุณภาพของน้ำมันจากไทยนั้นสูง แนนอนสินค้าดีเยี่ยมเป็นที่ต้องการ ในกลุ่มผู้รับจ้างขนส่งน้ำมันจากไทยสู่ลาว ในความเป็นจริงก็มีอยู่ไม่น้อย และเช่นการขนส่งหมวดอื่นๆ การแข่งขันกันย่อมมีอยู่เป็นธรรมดา ด้วยเหตุนี้คุณภาพในการทำงานของผู้ให้บริการจึงต้องสูงและรักษาไว้ซึ่งมาตรฐานในการทำงาน เพื่อการเติบโตและดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างยั่งยืนนั่นเอง



ลัยย้อนหลังกลับไป ตั้งแต่มาคลุกคลีอยู่ในแวดวงรถใหญ่ แวดวงขนส่ง ยังไม่เคยนั่งคุยกับนักขับรถยาวๆ มาก่อนเลย ส่วนใหญ่ที่ทักทายคุยกันสั้นๆ

คราวนี้มีโอกาสนั่งคุยกับคุณสุพจน์ นักขับรถใหญ่สาย วัตถุอันตราย ทุกวันนี้ขับขนส่งน้ำมันข้ามแดนจากไทยไปลาว โดยต้นทางอยู่ที่ระยอง, ชลบุรี ข้ามไปฝั่งนครหลวง เวียงจันทน์ประเทศลาว

รถที่ขับขนส่งอยู่ในปัจจุบันคือ **สแกนเนีย P360** รถใช้งาน มาสองปีกว่าๆ ไกลจะสามปีเต็มแล้ว

แต่คุณสุพจน์เพิ่งมาจับคันนี้ได้ไม่ถึงปี คนเดิมขับมาสองปี ก่อนมาถึงมือคุณสุพจน์ วันที่พบกันนั้นรถจอดรองานอยู่ที่ปั้มน้ำมันแห่งหนึ่งแถวชลบุรี ซึ่งบริษัทใช้เป็นจุดจอด สาเหตุคือนอกจากเป็นจุดกึ่งกลางของทั้งสองจุดรับน้ำมัน คือชลบุรีและระยองแล้ว บริษัทผู้กลั้วเติมน้ำมันอยู่ที่ปั้มน้ำมันแห่งนี้

อาชีพนักขับรถเพื่อการพาณิชย์ หรือรถบรรทุกมีหลากหลายแบ่งไปตามลักษณะของรถ กิจกรรมที่รถให้บริการ ว่ากันว่าสายวัตถุอันตรายมีรายได้ค่อนข้างดี แต่ในขณะเดียวกันก็มีกฎระเบียบที่ต้องปฏิบัติตามเยอะกว่าสายงานขนส่งสินค้าประเภทอื่นๆ ที่แน่นอนเลยคือเรื่องประเภทใบอนุญาต ที่ต้องมีการสอบเข้มงวด ซึ่งได้มาแล้วก็ต้องมีการอบรมอยู่เสมอ นอกไปจากนั้นการต่ออายุก็ต้องอบรมใหม่ เปลี่ยนที่ทำงานใหม่ เปลี่ยนบริษัทที่เข้าไปรับน้ำมันใหม่ก็ต้องปรับกฎระเบียบ อบรมกันใหม่อีก รายละเอียดเหล่านี้ นักขับสายวัตถุอันตรายรู้กันเป็นอย่างดี แต่แน่นอนว่าความเป็นจริงนั้นก็ยังมีเรื่องอีกหลายหลายที่คนในเท่านั้นที่จะรู้ดี

เราพูดคุยกันสบายๆ ที่ด้านข้างรถ อากาศวันนั้นไม่ร้อนลมพัดกรูอยู่ตลอดเวลา ช่วยให้การนั่งคุยกันแบบไม่เป็นการผ่อนคลาย

คุณสุพจน์ย้อนความไปถึงงานเดิมที่ขับรถขนส่งน้ำมัน เช่นเดียวกันแต่เป็นบริษัทใหญ่ ก่อนจะออกมาทำงานกับบริษัทปัจจุบันที่ขนาดเล็กลงกว่าเดิมมาก แน่นนอนอะไรหลายๆ อย่างเปลี่ยนไปไม่เหมือนเดิม เพราะบริษัทใหญ่มีกฎระเบียบของบริษัทหลากหลาย ที่สำคัญสวัสดิการต่างๆ ในรูปแบบของพนักงานในองค์กรใหญ่ก็แตกต่างกันไป

มาขับให้บริษัทเล็ก พูดคุยกับเจ้านายหรือนักขับชอบเรียกขานกันติดปากว่าเจ้าแกเป็นอีกแบบ เมื่อคนน้อยรถน้อย สิ่งต่างๆ ก็คุยตรงกับเจ้าแกเลยไม่ต้องผ่านแผนก ระบบขั้นตอนต่างๆ เหมือนบริษัทใหญ่ การตัดสินใจอะไรมีเจ้าแกเป็นผู้มีอำนาจสูงสุด

ยกตัวอย่างเช่นสมัยอยู่บริษัทใหญ่ เวลาเจอข้ามแดนนักขับสามารถติดเครื่องเปิดแอร์พักผ่อนได้ แต่กับบริษัทขนาดเล็กเมื่อมีผลกับอัตราน้ำมันเจ้าแกจะรู้สึกว่ามีปัญหา การเปลี่ยนยาง นักขับบอกเจ้าแกว่าใช้ยางจีนได้ไม่มีปัญหา แต่คู่หน้าของตัวรถขอเป็นอย่างดีหน่อย เพื่อความปลอดภัย อย่างที่ว่าคุณภาพนั้นทนทานกว่าเปลี่ยนแล้วอยู่นานกว่า ยางจีนราคาถูก แต่เจ้าแกซึ่งเป็นเจ้าแกแบบไม่มีความรู้เรื่องรถไม่ได้โตมาจากสายรถ ในขณะเดียวกันเจ้าแกก็ไม่มีผู้จัดการฟลิทรถที่มีความรู้เรื่องรถช่วยดูให้ ยอมต้องให้ใช้ยางจีน เพราะคำนึงถึงเงินที่จ่ายแต่ละครั้ง ไม่ใช่เงินรวมทั้งหมดตลอดอายุการใช้งาน ยางดีแพงกว่าแต่อายุการใช้งานยาวนานกว่า ยางคุณภาพต่ำเปลี่ยนบ่อยกว่าเท่ากับเสียเงินมากกว่าแล้ว แต่เจ้าแกคิดเป็นต่อครั้งไม่ใช่ต่ออายุการใช้งานจึงรู้สึกเหมือนถูกกว่า เป็นต้น

สิ่งต่างๆ เหล่านี้ หากเป็นนักขับที่ไม่ใส่ใจมากก็อาจจะคิดว่าแล้วแต่เจ้าแกก็แล้วกัน แต่ถ้านักขับใส่ใจในรายละเอียดก็จะรู้สึกว่ามันไม่ค่อยถูกต้องนัก เพราะอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นเวลาช่างแตกนักขับรับผลกระทบก่อนเลยคนแรกเลยในเรื่องของความปลอดภัย จากนั้นหากกลายเป็นอุบัติเหตุ ผลกระทบก็จะขยายวงออก และจะแพงกว่าค่าจ้างหลายเท่าตัว

อาชีพนักขับรถเพื่อการพาณิชย์เฉกเช่นอาชีพอื่นๆ แต่นักขับรถเพื่อการพาณิชย์ซึ่งเป็นรถใหญ่ ขนส่งสินค้าบนถนนสาธารณะนั้นมีความสำคัญอย่างยิ่ง ต้องมีความรับผิดชอบสูง แน่นนอนว่าการที่นักขับจะดีหรือไม่ดีมีองค์ประกอบมากมาย ถ้าได้อยู่กับองค์กรที่ดีภายใต้กฎระเบียบที่เข้มแข็ง การดูแลทีมงานที่ดี หรือได้อยู่กับเจ้านายที่มีความใส่ใจไม่ได้คิดแต่เฉพาะผลกำไรอย่างเดียว โอกาสที่คนขับจะทำงานดี ย่อมมีสูง แต่ถ้าเจอเจ้านายไม่ดี บริษัทไม่มีความรับผิดชอบ โอกาสที่คนขับจะคิดถึงตนเองก่อนเวลาทำงานก็จะ



My job My Truck

มีสูง แต่ก็ไม่น้อยในบริษัทที่ดี และเจ้านายที่ดีคนขับไม่ดี ก็มี ไม่แตกต่างกับสายอาชีพอื่นๆ

ด้วยเหตุนี้การจะพัฒนาแวดวงนักขับรถให้เป็นนักขับมืออาชีพแบบประเทศที่เจริญแล้วเช่นในยุโรป หรือญี่ปุ่นไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะบ้านเรายังมีเรื่องปากท้องของคนขับเข้ามาเกี่ยวข้อง บวกกับสงครามราคาในแวดวงขนส่งที่ทำให้ราคาค่าวิ่งรถขนส่งสินค้าไม่อยู่ในจุดที่ควรจะเป็น บริษัทเล็กๆ ก็จะเหนื่อย ผลกระทบก็จะมาถึงคนขับที่อิงอาศัยอยู่กับบริษัทเล็กๆ เพราะต้องทำให้คุ้มทุนให้ได้ ผ่านวิธีการต่างๆ หนึ่งในนั้นก็มีเรื่องของค่าแรง ค่าน้ำมันที่ถูกบีบลงมาที่คนขับ และอื่นๆ อีกหลายเรื่อง

ผู้บริหารบริษัทขนส่งรายหนึ่งเคยบอกกับเราว่า ถ้าคนขับไม่มีปัญหาเรื่องปากท้อง เศรษฐกิจ ส่วนใหญ่แล้วก็จะไม่ค่อยมีปัญหา แต่ถ้ามีปัญหาเรื่องปากท้อง เรื่องที่บ้านเวลาเอาเรื่องพวกนี้ติดตัวขึ้นไปทำงานบนรถด้วยมีโอกาสที่จะเกิดปัญหา

ถามคุณสุพจน์ว่าแวดวงนี้เป็นยังไง “มีทั้งดีและไม่ดี ปกติ” การขับรถคันใหญ่บรรทุกสินค้าจากต้นทางสู่ปลายทางฟังดูไม่ยาก แต่ในความเป็นจริงไม่ได้เป็นเช่นนั้นเสมอไป คุณสุพจน์บอกกับเราว่า “กับเค้าแก่ผม ต้องรู้จักคุยกับเขา ต้องเอาเหตุผลเข้าสู่เวลาเราคุยกับเขา ว่าทำไมถึงเป็นแบบนี้ เราต้องอธิบายให้ชัดเจนละเอียด” “ถ้าเราถูก เขาก็เถียงเขาได้ โดยเอาความเป็นจริงเอาเหตุผลที่ถูกต้องคุยกับเขา”

แน่นอนว่าสิ่งที่เกิดขึ้นกับคนขับรถในแต่ละเที่ยวไม่เหมือนกัน บางเที่ยวเจอรถติด สภาพอากาศของแต่ละฤดูในการเดินทาง อีกสารพัดที่จะส่งผลให้บางเที่ยวนั้นไม่สามารถทำอัตราการสิ้นเปลืองน้ำมันตามที่เจ้านายคาดหวังได้

ยังไม่รวมเรื่องของการต้องเผชิญหน้ากับบรรดาเจ้าหน้าที่จากภาครัฐบนเส้นทางการเดินทางอีก ที่คนขับต้องรับมือซึ่งมาในหลากหลายรูปแบบ





ยูพีเอส คาดการณ์การค้าในเอเชียของไทยเติบโตเป็นสองเท่าถึง 554 พันล้านดอลลาร์ ภายในปี 2030

เคลียร์รันเวย์เพื่อการค้าภายในเอเชีย
ชุดเครื่องมือทางการตลาด: ประเทศไทย



ยูพีเอส คาดการณ์ว่ามูลค่าการค้าในเอเชียของไทยมีแนวโน้มเติบโตขึ้นถึงสองเท่าภายในปี 2030 โดยหากไทยอาศัยการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ยั่งยืนและการพัฒนามาตรฐานการครองชีพ อาจส่งผลให้มูลค่าการค้าระหว่างไทยและ 11 ตลาดหลักอื่นๆ ใน “เอเชีย”

การรายงานของยูพีเอสในหัวข้อ เคลียร์รันเวย์เพื่อการค้าภายในเอเชีย (Clearing the Runway for Intra-Asia Trade) ซึ่งให้เห็นถึงปัจจัยที่ขับเคลื่อนการเติบโตทางการค้า และอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงสิ่งที่บริษัทและผู้เกี่ยวข้องควรลงมือทำเพื่อก้าวไปสู่เป้าหมายปี 2030 รายงานยังระบุถึงกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ผลักดันการค้าขายในเอเชียของไทยให้เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว ได้แก่ ธุรกิจค้าปลีก การผลิตภาคอุตสาหกรรมและยานยนต์ (IM&A) เทคโนโลยีขั้นสูง และธุรกิจด้านสุขภาพ โดยรายได้จากผลิตภัณฑ์ที่ผลักดันคิดเป็นสัดส่วน 73 เปอร์เซ็นต์ของรายได้จากการค้าขายภายในเอเชียทั้งหมดของประเทศไทยในปี 2020

การค้าขายในเอเชียจะมีศักยภาพอันน่าเหลือเชื่อในอีก 10 ปีข้างหน้า เนื่องจากการเติบโตของสถานะเศรษฐกิจของประเทศผู้นำในภูมิภาคในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา ด้วยความแข็งแกร่งของเครือข่ายทั่วโลกของยูพีเอส และความเชี่ยวชาญในการเป็นตัวแทนด้านการเคลียร์สินค้า ทางบริษัทฯ ได้ช่วยภาครัฐในตลาดเอเชียต่างๆ รวมถึงคู่ค้าในอุตสาหกรรม และลูกค้าของเราในการขับเคลื่อนการค้าทั่วโลกตลอดระยะเวลากว่า 50 ปีที่ผ่านมา โดยรายงานฉบับนี้ได้รวบรวมความเชี่ยวชาญและข้อมูลเชิงลึกใหม่ล่าสุด เพื่อเผยถึงโอกาสและความท้าทายทางการค้าภายในเอเชียในช่วง 10 ปีข้างหน้าและต่อไป

ความสามารถด้านดิจิทัลหนุนโอกาสการเติบโตของประเทศไทย

การค้าภาคอุตสาหกรรมการผลิตและยานยนต์ (IM&A) ของประเทศไทยในปัจจุบันมีสัดส่วนอยู่ถึง 37 เปอร์เซ็นต์ ถือเป็นสัดส่วนที่ใหญ่ที่สุดของการค้าภายในเอเชียทั้งหมดของประเทศไทย โดยมีโอกาสเติบโตมากถึง 50% นอกจากนี้ เทคโนโลยีขั้นสูง ก็ถือเป็นอีกภาคอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีแนวโน้มในการเติบโตอย่างต่อเนื่อง สืบเนื่องจากการเกื้อหนุนระหว่างประเทศคู่ค้าหลักในภูมิภาค เช่น การพึ่งพากันของเครื่องจักรและอิเล็กทรอนิกส์ระหว่างไทยและเกาหลีใต้ ซึ่งจะมีส่วนช่วยในการขับเคลื่อนการค้าในภาคอุตสาหกรรมนี้ต่อไปในอนาคต

ธุรกิจไทยสามารถวางแผนรับมือกับอุปสรรคและหาโอกาส ด้วยการบริหารจัดการซัพพลายเชนไปสู่เส้นทางการค้าที่ยืดหยุ่น เช่นกับมาเลเซีย และกำหนดเป้าหมายเส้นทางการค้าที่มีมูลค่าและการเติบโตสูง เช่นเดียวกับประเทศอื่นๆ ในอาเซียน ซึ่งการบริหารจัดการซัพพลายเชนถือเป็นส่วนสำคัญในการสร้างความยืดหยุ่นในกระแสการค้า

นอกจากนี้ยังมีผลกระทบจากการระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่ส่งผลต่อบริษัทต่างๆ ในประเทศไทย ให้เร่งการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการทำงานมากขึ้น เช่น การใช้โซลูชันใหม่ๆ ปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานและซัพพลายเชน การใช้เครื่องมือโลจิสติกส์เพื่อติดตามสถานะสินค้าแบบเรียลไทม์ และการใช้เครื่องมือปัญญาประดิษฐ์ (AI) เพื่ออำนวยความสะดวกในกระบวนการศุลกากรและการขนส่ง

รัฐเชล รัตน์ กรรมการผู้จัดการ ยูพีเอส ประเทศไทย กล่าวว่า “แม้ว่าในวันนี้ประเทศไทยจะมีบทบาททางการค้าภายในเอเชียที่ยังไม่มากนัก แต่เราคาดว่าประเทศไทยจะสามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็วใน 10 ปีข้างหน้า อย่างไรก็ตาม การจะไปถึงเป้าหมายนั้น จำเป็นที่จะต้องได้รับความร่วมมือจากบริษัทต่างๆ และผู้เกี่ยวข้องทั้งหมดภายในประเทศและทั่วทั้งซัพพลายเชนเพื่อสร้างซัพพลายเชนที่มีความยืดหยุ่น อันถือเป็นส่วนสำคัญในการลดอุปสรรคทางการค้าและช่วยผลักดันการค้าขายภายในเอเชียให้เติบโตอย่างยั่งยืน”

การเพิ่มการลงทุนในนวัตกรรมทางซัพพลายเชนเพื่อปลดล็อกศักยภาพการเติบโต

ในปัจจุบัน การค้าในตลาดหลัก 12 ตลาดสามารถคิดเป็นเพียงสัดส่วน 88 เปอร์เซ็นต์ ของการค้าภายในเอเชียทั้งหมด และมีแนวโน้มที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดย ยูพีเอส พบว่ามูลค่าการค้าภายใน 12 แห่งสามารถเติบโตขึ้นกว่าสองเท่าจาก 6.4 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2020 เป็น 13.5 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2030

เพื่อเพิ่มความมั่นคงในระยะยาวและรับมือกับอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้น ประเทศไทยควรเพิ่มการลงทุนในนวัตกรรมซัพพลายเชนและโครงสร้างพื้นฐานและปรับใช้เทคโนโลยีต่างๆ เช่น หุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติในคลังสินค้า การจัดการสินค้าคงคลังแบบบล็อกเชน และการติดตามสินค้าเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของซัพพลายเชนให้สอดคล้องกับนโยบาย ‘Thailand 4.0’ ของรัฐบาล



บริษัท เครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด (ซีพี) และ โตโยต้า มอเตอร์ คอร์ปอเรชั่น (โตโยต้า) ได้จับมือกันเพื่อผลักดันเป้าหมายสู่ความเป็นกลางทางคาร์บอนในประเทศไทย พร้อมเปิดกว้างพันธมิตรทุกภาคส่วน



นับตั้งแต่ก่อตั้งในปี พ.ศ.2464 ซีพี ได้ดำเนินการและขยายธุรกิจในประเทศไทยในหลากหลายสาขา โดยยึดหลักการสร้างประโยชน์ให้กับประเทศไทย ประชาชน ซึ่งขยายโอกาสการเข้าถึงสินค้าที่มีคุณภาพ รวมถึงการจัดจำหน่าย อุตสาหกรรม เกษตรกรรม และปศุสัตว์ ในด้านการจัดจำหน่าย ซีพี ได้ส่งเสริมคุณภาพชีวิตของคนไทย ผ่านการขนส่ง และส่งมอบผลิตภัณฑ์ต่างๆ ผ่านการดำเนินการที่หลากหลาย ซึ่งรวมถึง 7-Eleven และช่องทางค้าปลีก ค้าส่ง โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อด้านสังคม เศรษฐกิจ และ สิ่งแวดล้อม ตลอดจนแนวทางเพื่อความยั่งยืน ทั้งนี้ ซีพี ได้กำหนดเป้าหมายสู่การเป็นองค์กร Carbon Neutral ภายในปี ค.ศ.2030 และการบรรลุเป้าหมาย Zero Carbon ภายในปี ค.ศ.2050 แม้จะเป็นเรื่องที่ทำท้าทาย แต่ซีพี มีความมุ่งมั่นที่จะทำให้สำเร็จ โดยร่วมมือกับพันธมิตรทั้งภาครัฐและเอกชนในหลายประเทศ

สำหรับโตโยต้า บริษัทฯ เริ่มดำเนินธุรกิจ โดยได้รับการสนับสนุนจากทุกภาคส่วน อาทิเช่น บริษัท ปูนซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นหุ้นส่วนที่สำคัญของโตโยต้า และได้เจริญเติบโตไปพร้อมกับพัฒนาการของสังคมไทย ผ่านการนำเสนอผลิตภัณฑ์ การชำระภาษี การจ้างงาน และการถ่ายทอดเทคโนโลยี และในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้ผ่านความท้าทายต่างๆ เช่น วิกฤตทางการเงินในภูมิภาคเอเชียในปี พ.ศ.2540 และอุทกภัยในปี พ.ศ.2554

มร.อากิโอะ โตโยดะ กรรมการผู้จัดการใหญ่ และประธานคณะกรรมการบริหารของ โตโยต้า มอเตอร์ คอร์ปอเรชั่น กล่าวว่า “ทั้งสองบริษัท ซึ่งต่างคำนึงถึงประเทศไทยและโลกใบนี้ ได้เห็นร่วมกันที่จะดำเนินการในสิ่งที่เราสามารถเริ่มต้นทำได้ในขณะนี้ โดยอาศัยจุดแข็งและทรัพยากรที่มีอยู่ของแต่ละบริษัท ผมเชื่อว่าการริเริ่มในครั้งนี้ จะนำไปสู่การยอมรับและสร้างความเปลี่ยนแปลงในสังคม” นายธนิษฐ์ เจียรนวนนท์ ประธานอาวุโสของ ซีพี ได้กล่าวตอบว่า “สิ่งที่ประธาน โตโยดะและผม มีร่วมกันคือ ความรู้สึกที่ต้องตอบแทนบุญคุณแผ่นดินไทย ผมรู้สึกยินดีที่ทั้งสองบริษัท มีโอกาสร่วมมือกันเพื่อความเป็นกลางทางคาร์บอนในประเทศไทย และยังเปิดกว้างให้ทุกภาคส่วนมาช่วยกันศึกษา หาแนวทางเพื่อบรรลุเป้าหมายนี้” โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ซีพี และ โตโยต้า จะแสวงหาความร่วมมือทางสังคม ด้วยการเชื่อมโยงกันระหว่างสองบริษัท เราจะช่วยกันดำเนินการในสิ่งที่สามารถทำได้ในขณะนี้ เพื่อลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ อย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนกระบวนการผลิต การขนส่ง และการใช้พลังงาน เพื่อนำไปสู่ความเป็นกลางทางคาร์บอนภายใต้กรอบความร่วมมือดังนี้

ศึกษาการผลิตไฮโดรเจนโดยใช้ก๊าซชีวภาพที่ได้จากของเสียจากฟาร์มในประเทศไทย (การศึกษาในเขตเศรษฐกิจพิเศษ) การใช้รถบรรทุกพลังงานไฟฟ้าแบบเซลล์เชื้อเพลิง (FCEV) ในกิจกรรมของ ซีพี ซึ่งจะใช้ไฮโดรเจนดังกล่าว (นำเสนอแนวทางที่หลากหลาย เช่น BEV และ FCEV โดยพิจารณาจากระยะการเดินทางและน้ำหนักบรรทุก)

ศึกษาความร่วมมือด้านการขนส่งที่มีประสิทธิภาพ โดยอาศัยเทคโนโลยีการเชื่อมต่อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของเส้นทางจัดส่ง โดยความร่วมมือที่จะเกิดขึ้นในครั้งนี้ ทรู ลิสซิ่ง ซึ่งเป็นบริษัทในเครือซีพี ที่ให้บริการด้านการขนส่ง จะเข้าร่วมกับ โตโยต้า ที่จะเริ่มพิจารณาจากการมีส่วนร่วมของ Hino Motors, Ltd. และกลุ่มบริษัทใน Commercial Japan Partnership Technologies Corporation (ประกอบด้วย ISUZU Motors Limited, SUZUKI Motor Corporation, DAIHATSU Motor Co., Ltd. และ TOYOTA) ซึ่งก่อตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยแก้ปัญหาความท้าทายที่ภาคการขนส่งต้องเผชิญ และบรรลุความเป็นกลางทางคาร์บอนผ่านการเผยแพร่เทคโนโลยี CASE ในภูมิภาคเอเชียและการมุ่งสู่เป้าหมายนั้น ทุกอุตสาหกรรมและประชาชนทุกคนควรทำงานร่วมกัน ซีพี และ โตโยต้า จึงอยากเชิญทุกภาคส่วนที่มีความปรารถนาเดียวกัน เข้าร่วมเป็นพันธมิตรในความร่วมมือครั้งนี้

Scania Model 2023



MODEL YEAR 2023



MODEL YEAR 2023



MODEL YEAR 2023



MODEL YEAR 2023



MODEL YEAR 2023



ก่อนไตรมาสแรกของปีจะหมดลง สแกนเนีย สยาม เปิดตัวรถโมเดลปี 2023 ที่จะทำตลาดในประเทศไทยปีนี้ แทนที่โมเดลเดิม โมเดลใหม่มีการอัปเดตส่วนที่สำคัญของรถหลายอย่าง ซึ่งเป็นส่วนที่ทำให้ประสิทธิภาพในการใช้งานรถดียิ่งขึ้นไปอีก

มองรูปโฉมภายนอกอาจไม่รู้สึกรู้ว่าอะไรเปลี่ยนแปลงมากนัก เพราะสิ่งที่เปลี่ยนนั้นอยู่ภายใน ตัวถังนั้นมีการปรับไฟส่องสว่างด้านหน้าเพิ่มไฟ LED เข้ามา เช่นเดียวกับไฟท้ายด้านหลังที่เปลี่ยนเป็น LED

ในหัวเก๋งเบาะนั่งปรับวัสดุหุ้มเป็นไวโนิลคุณภาพสูง ปรับหน้าจอลิจิทัลแสดงค่าต่างๆ ใหญ่ขึ้นเป็น 7 นิ้ว เพิ่ม switch ตัดแบตเตอรี่ภายนอกและภายใน โมเดลปี 2023 มีระบบความปลอดภัย ESP และ EBS

แชลชีสใหม่ปรับรูปแบบได้หลากหลายขึ้น ตามประเภทการใช้งานของลูกค้า ถังน้ำมันใหม่มีน้ำหนักเบาขึ้น ถังน้ำมันเชื้อเพลิงที่ทนทานหลายขนาด ในโมเดลปี 2023 สแกนเนียนำเสนอถังน้ำมันเชื้อเพลิงอะลูมิเนียมรูปตัว D ที่มีขนาดตั้งแต่ 165 ลิตร ไปจนถึง 910 ลิตร และมีการออกแบบทางเรขาคณิตให้เบาและทนทานกว่าที่เคย

ถังน้ำมันเชื้อเพลิงใหม่มาพร้อมกับเครื่องยนต์ Scania ขนาด 13 ลิตร พร้อมกับชุดเพิ่มประสิทธิภาพเชื้อเพลิงที่ติดตั้งเข้ากับผนังด้านข้าง ทำให้เข้าบำรุงรักษาได้ง่าย อีกทั้งเพิ่มพื้นที่สำหรับบรรจุปริมาณเชื้อเพลิงในถัง ถังน้ำมันเชื้อเพลิงใหม่มีน้ำหนักที่เบากว่า ให้ระยะเวลาการทำงานที่ไกลขึ้น และมั่นใจได้ว่าสามารถใช้เชื้อเพลิงในถังของคุณได้คุ้มค่าที่เคยเป็นมา

เพื่อเป้าหมายพัฒนาการบรรทุกที่ประหยัดพลังงานที่สุดที่อุตสาหกรรมขนส่งเคยมีมา ทุกสิ่งทุกอย่างมีความสำคัญ นี่คือเหตุผลที่ Scania ได้ทุ่มทรัพยากรจำนวนมากในการพัฒนาแชลชีสและถังน้ำมันเชื้อเพลิงใหม่ ปรับแต่งได้ยืดหยุ่นกว่าเดิม ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการตระหนักถึงศักยภาพของเครื่องยนต์ใหม่ ระบบบำบัดไอเสีย ชุดเกียร์ และเพลาลัง

“ชุดถังน้ำมันเชื้อเพลิงใหม่ ออกแบบให้เราสามารถใช้งานเชื้อเพลิงในถังได้สูงสุด ปรวิษญาของเราในระหว่างพัฒนาโครงการคือ “เอาน้ำหนักที่บรรทุกเชื้อเพลิงน้อยลง ไปปรับน้ำหนักบรรทุกของเพิ่แทนได้” Aline Ferraz Larsson วิศวกรออกแบบของ Scania R&D กล่าว แชลชีสและถังน้ำมันเชื้อเพลิงใหม่ เปิดตัวถังน้ำมันเชื้อ

เพลิงรูปตัว D ทำจากอลูมิเนียม ตัวถังทนทานเหมือนเดิม แต่ที่สำคัญคือน้ำหนักเบากว่า และการออกแบบของถังยังทำให้ใช้เชื้อเพลิงได้คุ้มค่ามากขึ้น ทั้งรวมการติดตั้งถัง SCR ไว้ด้านข้างด้วย ทั้งหมดนี้ช่วยให้รถทำงานได้ระยะมากขึ้น

ในขณะเดียวกัน นักพัฒนาของ Scania ได้ปรับปรุงความยืดหยุ่นของเฟรมและองค์ประกอบแชลชีส “สิ่งนี้จะทำให้ลูกค้ามีทางเลือกมากขึ้นในการวางถังน้ำมันเชื้อเพลิงบนเฟรม ถือเป็นปรับปรุงที่ยอดเยี่ยมสำหรับทั้งพวกเขาและผู้สร้างตัวถังรถบรรทุก เนื่องจากจะสร้างโอกาสในการกระจายโหลดที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น” Paula Pukk หัวหน้าทีมติดตั้งระบบ SCR ของ Scania กล่าว

หนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ทำให้ Scania มีประสิทธิภาพที่ไม่มีใครเทียบได้คือ อุปกรณ์เพิ่มประสิทธิภาพเชื้อเพลิงอันชาญฉลาด อุปกรณ์นี้ติดตั้งอยู่กับถังน้ำมันเชื้อเพลิงหลักและทำหน้าที่เป็นถังดักไอน้ำมัน

“การติดตั้งถังดักไอน้ำมันด้วยปั๊มไฟฟ้าช่วยให้ผู้ใช้มี ‘เชื้อเพลิงแบบสั่งได้’ เราจะได้รับปริมาณเชื้อเพลิงตามที่เครื่องยนต์ต้องการอย่างแม่นยำ ไม่มากกว่านั้น” Alex Elofsson Alenius วิศวกรที่พัฒนาโครงการนี้อยู่อยู่กล่าว

อุปกรณ์เพิ่มประสิทธิภาพเชื้อเพลิง ทำให้ลูกค้าได้รับการปรับปรุงอื่น ๆ ตามมา รวมไปถึงสมรรถนะโดยรวมของระบบส่งกำลัง ช่วงระยะเวลาการต้องเข้าบำรุงรักษาสำหรับตัวกรองเชื้อเพลิงแบบใช้แรงดันสองตัวก็เพิ่มขึ้น ช่วงระยะเวลาการต้องเข้ารับการบำรุงรักษาเหล่านี้สอดคล้องกับช่วงการเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง ซึ่งหมายความว่า การเข้าบำรุงรักษาน้อยลง และมีเวลาว่างงานบนท้องถนนมากขึ้น

ส่วนที่สำคัญที่สุดคือ ระบบเกียร์ใหม่ ในโมเดลปี 2023 เปลี่ยนระบบเกียร์ใหม่ ที่ทีมสร้างวิศวกรฝ่าย Gear box ของสแกนเนียทำงานอย่างเต็มที่เพื่อเพิ่มขีดความสามารถให้กับเกียร์ใหม่ ระบบเปลี่ยนเกียร์อัตโนมัติสแกนเนีย Opticruise G25 และ G33 สามารถทำงานส่งเสริมเครื่องยนต์ได้อย่างยอดเยี่ยม การพัฒนาใหม่นี้เพิ่มขีดความสามารถในการขับเคลื่อนให้กับเครื่องยนต์ การปรับเปลี่ยนเกียร์รีนไหลนุ่มนวลราวกับไร้รอยต่อเลยทีเดียว ที่สำคัญคือการปรับเปลี่ยนระบบ Gear Box ครั้งนี้ทำให้อัตราการประหยัดเชื้อเพลิงที่ต่ออยู่แล้วดีขึ้นไปอีก

Scania Top Team รอบภูมิภาค 2023

ค้นหาสุดยอดทีมช่างเป็นตัวแทนแข่งขันรอบสุดท้ายที่สวีเดน



Scania Top team Regional Thailand 2023 สุดยอดการแข่งขันที่ให้เกียรติและยกย่องทีมช่างเป็นฮีโร่ขององค์กร การแข่งขันที่มีมาอย่างยาวนาน พัฒนางานบริการของสแกนเนียให้รถลูกค้าสร้างกำไรได้อย่างต่อเนื่อง ในรอบภูมิภาคตัวแทนสุดยอดช่าง 4 ทีมสุดท้าย ได้แก่ นิวซีแลนด์ มาเลเซีย ไต้หวัน และอิหร่าน ได้ไปร่วมการแข่งขันรอบสุดท้ายกับอีก 12 ทีมตัวแทนจากทวีปต่างๆทั่วโลกที่สวีเดนเมษายนนี้

กลับมาแข่งขันกันอีกครั้ง สำหรับ Scania Top team Regional Thailand 2023 หรือการแข่งขันเพื่อค้นหาสุดยอดทีมช่างจากบริษัทสแกนเนียทั่วโลก โดยการแข่งขันรอบภูมิภาคในครั้งนี้ ประเทศไทยได้รับคัดเลือกให้เป็นสถานที่ดำเนินการแข่งขัน ซึ่งมีทีมต่างๆ ทั้งในและนอกทวีปเอเชีย และโอเชียเนีย ทั้งออสเตรเลีย เกาหลีใต้ ไต้หวัน ฮังกิง สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ อิหร่าน อินเดีย กานา แอฟริกาใต้ แทนซาเนีย นิวซีแลนด์ จีน มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย สิงคโปร์ ญี่ปุ่น และไทย เข้าร่วมแข่งขัน เพื่อค้นหาทีมตัวแทน 4 ทีมไปแข่งขันรอบสุดท้ายกับอีก 12 ทีม ที่สำนักงานใหญ่ในประเทศสวีเดนต่อไป

Mr. Håkan Sjögren Senior Project Manager, Scania CV กล่าวถึงกิจกรรมการแข่งขัน Scania Top team Regional Thailand 2023 ภายใต้สโลแกน “The Ultimate Challenge For Professional Service Teams” ว่า กิจกรรมการแข่งขันช่างซ่อมบริการของสแกนเนีย เป็นเวทีแข่งขันที่ยิ่งใหญ่ของช่างสแกนเนียทั่วโลก เป็นการวัดฝีมือด้านการทดสอบทั้งเชิงทฤษฎี-ปฏิบัติเกี่ยวกับการแก้ปัญหา ซ่อม และบำรุงรักษารถสแกนเนีย นอกจากการแข่งขันที่จะช่วยพัฒนาฝีมือของทีมช่างแล้ว ยังเป็นอีกงานหนึ่งที่สแกนเนียทำให้ช่างเห็นว่า พวกเขามีความสำคัญกับองค์กรเรามากแค่ไหน และถือเป็นการขอบคุณพวกเขาด้วย

สำหรับการแข่งขันนี้เกิดขึ้นครั้งแรกในปี ค.ศ.1989 หรือเมื่อ 33 ปีมาแล้ว ที่ประเทศสวีเดน และที่ผ่านมามีทีมช่างซ่อมบริการเข้าร่วมการแข่งขันจำนวนมากกว่า 70 ประเทศทั่วโลก หรือคิดเป็นจำนวนช่างกว่า 8,000 คน “งานนี้เราจัดให้ทีมช่างทุกคน เป็นบุคคลสำคัญที่สุด มีเกียรติที่สุด มากกว่าผู้บริหารคนไหน ๆ เรามอบประสบการณ์ที่ดีที่สุดให้กับพวกเขา ได้งานเลี้ยงหรูหรา ที่พักระดับโรงแรมห้าดาว รถรับส่งอย่างดี การต้อนรับสุดพิเศษ ให้พวกเขาภาคภูมิใจในงานของตัวเอง และรับรู้ว่าสแกนเนียเห็นความสำคัญของพวกเขาเหล่านี้มากแค่ไหน” คุณ Håkan กล่าว สำหรับในรอบภูมิภาคที่ประเทศไทยเป็นเจ้าภาพนี้ มี 4 ทีมที่ดีที่สุดไปร่วมการแข่งขัน World Final รอบสุดท้ายที่ประเทศสวีเดน ได้แก่ ตัวแทนจากประเทศนิวซีแลนด์ มาเลเซีย ไต้หวัน และอิหร่าน

“การจัดกิจกรรมลักษณะนี้จะเป็นกระตุ้นการฝึกพัฒนาฝีมือช่างเราจึงมีกิจกรรมต่อเนื่อง ให้ช่างได้ฝึกฝนลักษณะงาน และการแก้ไขปัญหาช่างได้มากขึ้น สุดท้ายนอกจากได้พัฒนาฝีมือช่างให้มีความสามารถมากขึ้นแล้วก็จะสร้างผลประโยชน์ให้กับองค์กร ทีมช่างซ่อมบริการของสแกนเนียเป็นเสมือนฮีโร่ที่ออกทำงานแม้ในช่วงแพร่ระบาดโควิด-19 ที่ผ่านมา เพื่อดูแลรถให้กับลูกค้า ได้ออกไปทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และปลอดภัย ให้ธุรกิจขนส่งที่เป็นเสมือนเส้นเลือดใหญ่ยังคงหล่อเลี้ยงเศรษฐกิจและผู้คนต่อไปได้ ให้ลูกค้าเองก็ยังสามารถสร้างรายได้ ได้และแน่นอนว่าสร้างรายได้ให้กับสแกนเนียด้วย ”

Mr. Håkan กล่าว



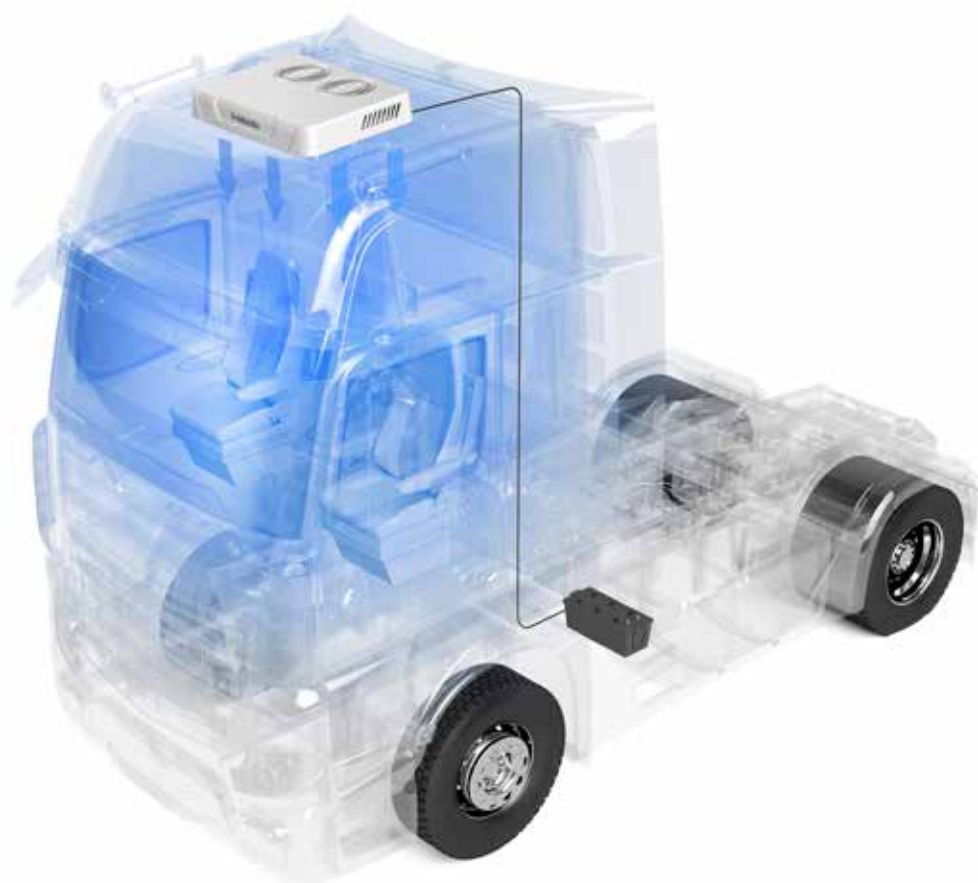


UD TRUCKS ส่ง มอบรถหัวลาก UD QUESTER โมเดล 2022 ใหม่ล่าสุดเพิ่มเติม ให้กับ บ.วีระนันท์



คุณวีระนันท์ บอกกับ Asian Trucker เมื่อครั้งที่เราแวะไปที่บ.วีระนันท์ (เมื่อสองปีก่อน) ถึงเหตุผลสำคัญที่เลือกใช้ยี่ห้อ ทรัคส์ ว่า ก่อนซื้อติดตามดู รวมทั้งหาข้อมูล พบว่ายี่ห้อ ทรัคส์ มีการพัฒนาตลอดเวลา ไม่หยุดนิ่งในการใส่เทคโนโลยีใหม่ๆ ให้กับรถ เกียร์อัตโนมัติเป็นสิ่งช่วยให้คนขับรถทำงานได้สะดวกสบาย การบังคับใช้รถเป็นไปอย่างง่ายดาย ด้วยเหตุนี้ที่บ.วีระนันท์ จึงมีนักขับผู้หญิงเป็นส่วนหนึ่งของทีมงานด้วย ตอนนั้นคุณวีระนันท์ กล่าวว่า ต่อไปถ้าจะเพิ่มรถก็จะเป็นยี่ห้อ ทรัคส์ อย่างแน่นอน มาปีนี้บ.วีระนันท์ ได้เพิ่มฝูงหัวลากยี่ห้อ ทรัคส์ โมเดล 2022 รุ่นล่าสุด เพื่อเพิ่มศักยภาพในการทำงาน ส่งมอบคุณภาพการขนส่งสินค้าที่ยอดเยี่ยมให้กับลูกค้า

ใหม่จาก webco ระบบระบายความร้อน เมื่อจอดรถ ประหยัดพลังงาน สำหรับรถบรรทุก



เครื่องปรับอากาศเหนือหัวแก๊ง Cool Top 23 RT-E แบบไฟฟ้าที่ทรงพลังรับประกันอุณหภูมิที่น่าพอใจและความชื้นต่ำในห้องโดยสารระหว่างการพักในสภาพแวดล้อมที่ร้อน

ความเย็นฉ่ำที่ได้ในห้องโดยสารนั้นต้องขอบคุณพัฒนาการรูปแบบใหม่สองตัว เครื่องทำความเย็นใช้ขณะเมื่อดับเครื่องจอดพักรถรุ่นใหม่จากผู้เชี่ยวชาญด้านอุณหภูมิของ Webasto กินไฟน้อยลง เสียงเงียบมาก สามารถใช้งานได้ยาวนานขึ้น โดยใช้พลังงานที่จำเป็นจากแบตเตอรี่ 24 โวลต์ของรถ และสามารถส่งลมเย็นในขณะที่ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพได้สูงสุดถึง 2,500 วัตต์ หน่วยนี้ทำงานโดยอิสระจากเครื่องยนต์ จึงช่วยปรับปรุงการประหยัดเชื้อเพลิงเนื่องจากรอบเดินเบาลดลง คุณสมบัติการตัดไฟจากแรงดันต่ำทำให้มั่นใจได้ว่าระดับการชาร์จแบตเตอรี่เพียงพอเสมอ ดังนั้นเครื่องยนต์จะสตาร์ททันทีเสมอ เมื่อระดับไฟลดต่ำลงถึงจุด

ด้วยน้ำหนัก 28 กิโลกรัม Cool Top 23 RT-E นั้นเบามาก ดีไซน์เพรียวบางและสูงเพียง 16.5 เซนติเมตรเท่านั้น สามารถติดตั้งได้ง่ายและรวดเร็วในช่องหลังคาที่มีอยู่ของห้องโดยสาร ควบคุมจากตัวเครื่องหรือผ่านรีโมทคอนโทรล

เครื่องปรับอากาศรถบรรทุกที่ให้ลมเย็นในขณะที่รถเคลื่อนที่โดยปกติจะเชื่อมต่อกับเครื่องยนต์ของรถ ดังนั้นจึงทำงานเฉพาะเมื่อเครื่องยนต์ทำงานเท่านั้น ในทางกลับกัน ระบบทำความเย็นขณะจอดสามารถทำงานได้โดยอิสระจากเครื่องยนต์ โดยดึงพลังงานจากแบตเตอรี่ของรถโดยตรง



The SMART Alternative.

OE quality and service excellence.

after market



purifying our planet

Hengst Asia Pacific

25 Bukit Batok Crescent

#10-10 Elitist Singapore 658066

T +65 6818 2880

E info@hengst.de

 HengstAPAC

Hengst

FILTER



SCANIA MODEL YEAR 2023

MAKING THINGS BETTER. MAKING BETTER THINGS. สรรสร้างสู่สิ่งที่ดียิ่งกว่า



ถังน้ำมันแบบใหม่

น้ำหนักเบาลงไปได้ไกลกว่า



เกียร์ใหม่

ประหยัดน้ำมันขึ้นอีก 2%



หน้าจอดิจิทัล 7 นิ้ว

แสดงข้อมูลชัดเจนขึ้น



ระบบความปลอดภัย

EBS และ ESP



ไฟหน้า LED

สว่างขึ้น เพิ่มความปลอดภัย



ไฟท้าย LED

สว่างขึ้น เพิ่มความปลอดภัย



สวิตช์ตัดเบรก

ทั้งภายนอกและภายใน



เบาะ-โถงนิล

คุณภาพสูง นกทาน



การ์ดป้องกันด้านข้าง

ป้องกันการชนด้านข้าง



รายละเอียดเพิ่มเติม



Scania Thailand Group



Scania_TH_Group



Scania TH Group



Scania Thailand Group



www.scania.co.th

SCANIA