



ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com
นิตยสารเอเชียัน ทริคเกอร์ (ประเทศไทย)

THAILAND



Scania
P410
Day Cab

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



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

The Drivers **ASIAN TRUCKER**

**YOUR GUIDE TO
ALL THINGS TRUCKS**



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

บรรณาธิการ
พีสุจน์อักษร
ผลิตโดย

EDITORIAL

ทรงยศ กมลวิฑู
พรพรม บุญถนอม
อน อาร์ท ศรีเอชัน

ADVERTISING

THAILAND

ชันทมล 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.

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



South East Asia Partner
 Opportunities now available

Rest Cool & Easy with Webasto

Cool Top RTE 23 - Parking Cooler

High performance, 2.3kW, lightweight, low profile, roof mounted 24v electric parking cooler. Cooling without engine idling. Integrated low voltage battery cut-off ensures engine re-start. Easy Installation via vehicle roof hatch.



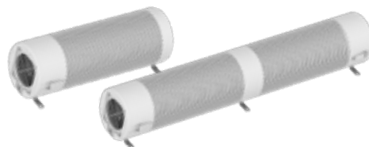
Cool Split 20 - Air Conditioning

High Performance 2kW cooling, very low noise, low profile, light weight, rear or roof mounted Air Conditioning.



Air Filtration Systems

Remove 99.995% of airborne infections including Covid-19 HEPA-14 Medical grade air filtration solution can be retro-fitted to any Ambulance or mass transport system providing protection from airborne infections and contaminants. Straight forward installation, automatic filter monitoring and easy, contamination free, filter exchange.



E-Mobility

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.

Webasto's Integrated **thermal management system** for electric vehicles, provides complete system competence integrating new technologies and components to guarantee consistent and optimum temperatures for passengers, batteries, powertrain and power electronics.



CONTENTS



7 Editor's Note

8 Transport Dangerous Goods

สนทนากับสองผู้บริหารจาก พงษ์ระวี จำกัด

14 Sale & Service

อินดามัน วอยเอเยอร์ส คลับ ตัวแทนจำหน่าย & บริการ UD Trucks & Volvo Trucks ทั้งสอง กระจับ

20 EV

Thai EV อีกหนึ่งผู้แทนจำหน่าย รถเพื่อการพาณิชย์ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า

26 Special Report

สแกนเนียเผยโฉมรถบรรทุกไฟฟ้ารุ่นใหม่ สำหรับตลาดยุโรป

28 Logistics

ปราโมทย์ ขนส่ง หรือ PMT ผู้ประกอบการขนส่งภาคใต้ กับ UD Trucks & Volvo Trucks ยานพาหนะหลัก ขับเคลื่อนกิจการ

34 Special Talk

สนทนากับประธาน สหกรณ์ผู้ขนส่งสินค้าภาคอีสาน

สนทนากับคณะวิศวกรรมศาสตร์ มทร.ขอนแก่น กับโปรเจกต์ EV Bus

44 Market Update

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่

www.asiantrucker.co.th

Facebook Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชื่นกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161



กรกฎาคมเป็นต้นไป มาตรการเกี่ยวกับโควิดที่เข้มงวดจะปลดออกเกือบทั้งหมด นักเดินทาง นักท่องเที่ยวสามารถเข้าประเทศไทยได้โดยปกติ

ซึ่งหลายฝ่ายคาดการณ์กันว่า เศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศจะค่อยๆ ทอยยฟื้นตัวกลับมาอย่างช้าๆ

แต่ถึงกระนั้น เศรษฐกิจโลกก็ยังเผชิญหน้ากับปัญหาใหญ่อยู่แน่นอนประเทศไทยย่อมต้องได้รับผลกระทบด้วยอย่างยากจะหลีกเลี่ยง ทั้งเรื่องของสงครามยูเครนกับรัสเซีย ราคาน้ำมัน เงินเฟ้อ

ฉบับนี้ Asian Trucker มีโอกาสพูดคุยกับผู้บริหารจากบริษัท พงษ์ระวี จำกัด หนึ่งในผู้เชี่ยวชาญขนส่งวัตถุดิบทราย ลงใต้ไปคุยกับดีลเลอร์ยูดี ทรัคส์ รวมไปถึงผู้ประกอบการขนส่งที่ภาคใต้ รวมทั้งการได้สนทนากับประธานสหกรณ์ผู้ประกอบการขนส่งภาคอีสาน รูปแบบการดำเนินการที่เอื้อประโยชน์กับภาคขนส่งอย่างแท้จริงโดยเฉพาะกับผู้ประกอบการรายเล็ก ๆ

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) เพิ่มเติมได้ที่
FB : Asian Trucker-Thailand
www.asiantrucker.co.th
www.asiantrucker.com



PONGRAWEE

// พงษ์ระวี //



จากปี 2532 จนถึงปัจจุบัน บริษัทพงษ์ระวีโลดแล่นอยู่ในแวดวงขนส่งวัตถุอันตรายมาเป็นเวลาสามกว่าปีแล้ว เต็มโต พัฒนามาตลอดการเดินทาง ปัจจุบันบริษัทพงษ์ระวีอยู่ในแถวหน้าของผู้ให้บริการขนส่งวัตถุอันตราย โดยเฉพาะในสายงานวิ่งขนส่งน้ำมันกับบริษัทน้ำมันชั้นนำของโลกอย่าง Shell และ Esso ซึ่งมีมาตรฐานในการคัดเลือกผู้ร่วมดำเนินการสูง พงษ์ระวีได้รับการยอมรับในมาตรฐานและได้รับการเลือกใช้บริการมาอย่างยาวนานต่อเนื่องจนกระทั่งปัจจุบัน



เมื่อได้มีโอกาสสนทนากับสองผู้บริหารจากพงษ์ระวี คือคุณสุรศักดิ์ บุญรอด (ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร) และคุณสมพรชัย โสภภรณ์ (ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ) ทำให้เราได้เข้าใจว่าเหตุใดพงษ์ระวีจึงสามารถเติบโตในสายธุรกิจการขนส่งวัตถุอันตรายมาอยู่ในแถวหน้าได้อย่างยั่งยืน

พงษ์ระวีได้เติมรถหัวลากใหม่เข้าสู่ฟลีทจำนวนยี่สิบกว่าคัน เป็นรถสแกนเนียหัวลาก P410 6x2 ช่วงล่างถุงลม หัวถังแบบ Day Cap นอกจากอุปกรณ์อำนวยความสะดวก อุปกรณ์เรื่อง Safety ที่ติดตั้งมาครบรถในแบบ Full option ADR เติมระบบ ยังเติมเสริมเข้าไปอีก อาทิ เรื่องกล้อง อุปกรณ์ตรวจจับป้องกันการหลัดในของคอนกรีต





คุณสมพรชัย ไสภากรรม
(ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ)

คุณสุรศักดิ์ บุญรอด
(ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)

ทุกวันนี้การแข่งขันในธุรกิจขนส่งสูงแทบจะทุกหมวดหมู่ของการขนส่ง การขนส่งวัตถุดิบโดยเฉพะน้ำมัน นอกจากต้องเผชิญหน้ากับการแข่งขันแล้ว ยังอยู่ในช่วงรอยต่อที่สำคัญของการเปลี่ยนผ่านพลังงานของโลก ที่เริ่มหันเหความสนใจไปยังพลังงานทางเลือก อันเนื่องมาจากปัจจัยหลักสำคัญ อาทิ สิ่งแวดล้อม ราคาพลังงานน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น คุณสมพรชัยกล่าวว่า ธุรกิจขนส่งน้ำมัน เราต้องยอมรับความจริงว่าอยู่ในช่วง Sun Set

แต่ไม่ได้หมายความว่าธุรกิจการขนส่งน้ำมันจะไปต่อไม่ได้ มันเลยยุครุ่งเรืองมาแล้ว แต่ในท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงนี้คุณสมพรชัยมองว่าทำให้เกิดโอกาสมากมาย ขึ้นอยู่กับว่าใครจะมองเห็น และมีศักยภาพที่จะทำได้หรือไม่ พงษ์ระวี ยังมองเห็นโอกาส ที่สำคัญยังพัฒนาองค์กรให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันและเติบโตต่อไปในท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงของโลกยุคปัจจุบันที่มาจากทั่วทุกทิศทาง

ธุรกิจขนส่งน้ำมัน อยู่ในช่วง Sun Set แต่ไม่ได้หมายความว่าธุรกิจการขนส่งน้ำมันจะไปต่อไม่ได้ มันเลยยุครุ่งเรืองมาแล้ว แต่ในท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงนี้คุณสมพรชัยมองว่าทำให้เกิดโอกาสมากมาย ขึ้นอยู่กับว่าใครจะมองเห็น และมีศักยภาพที่จะทำได้หรือไม่ พงษ์ระวี ยังมองเห็นโอกาส ที่สำคัญยังพัฒนาองค์กรให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันและเติบโตต่อไปในท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงของโลกยุคปัจจุบันที่มาจากทั่วทุกทิศทาง

**พงษ์ระวีไม่เคยมองว่า
ข้อกำหนดต่างๆ ที่ลูกค้า
ตั้งไว้เป็นความยุ่งยาก
ในการทำงาน แต่เป็นสิ่งที่
ทำให้องค์กรได้เรียนรู้
รวมทั้งพัฒนาตนเองไป
ในตัว**

คุณสมพรชัย

ระบบช่วงล่างแบบถูกลม

ระบบเตือนเมื่อรถออกนอกเลน

ระบบเบรกฉุกเฉินอัตโนมัติ



ย้อนกลับไปในยุคเริ่มต้นของพงษ์ระวี ความเปลี่ยนแปลงที่สำคัญคือหลังจากที่บริษัทรับงานโดยเข้าไปวิ่งงานต่อจากบริษัทที่รับงานมาโดยตรงจากบริษัทน้ำมัน ผู้การเป็นผู้รับสัญญาวิ่งงานเองที่ Esso ซึ่งเกิดจากการเห็นการทำงานที่มีคุณภาพ และประสิทธิภาพของพงษ์ระวี การได้ร่วมงานกับ Esso ทำให้ได้เห็นและเรียนรู้ระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐานแบบอเมริกัน

คุณสมพรชัยกล่าวว่า พงษ์ระวีไม่เคยมองว่าข้อกำหนดต่างๆ ที่ลูกค้าตั้งไว้เป็นความยุ่งยากในการทำงาน แต่เป็นสิ่งที่ทำให้องค์กรได้เรียนรู้ รวมทั้งพัฒนาตนเองไปในตัว

จาก Esso สู่ Shell พงษ์ระวีมีโอกาสได้ทำงานร่วมกับ Shell ในห้วงเวลาที่ Shell มีการปรับเปลี่ยนสำคัญที่โครงการจะพัฒนาผู้รับเหมาที่ดำเนินการขนส่งให้ Shell พัฒนาไปสู่ผู้รับเหมามืออาชีพ ตามมาตรฐานของ Shell ที่ใช้เป็น Standard ทั่วโลก ในขณะนั้น Shell ได้แนะนำระบบบริหารแบบ International ให้กับพงษ์ระวี ทำให้ได้พัฒนาทรัพยากรบุคคล ทีมงานของบริษัทให้ก้าวหน้ามีขีดความสามารถขึ้นมาอีกระดับหนึ่ง

ในธุรกิจการขนส่งน้ำมัน พงษ์ระวีมีได้จำกัดการให้บริการอยู่เพียงแค่ในประเทศไทยเท่านั้น ยังให้บริการขนส่งข้ามแดนไปยังลาวและพม่าด้วย

ผู้ที่อยู่ในธุรกิจขนส่งวัตถุดิบทราย สายน้ำมันย่อมรู้ดีว่าปัจจุบันการจะเข้าไปเป็นผู้รับเหมาให้กับบริษัทน้ำมันชั้นนำของโลก และของประเทศไทยนั้นมีข้อกำหนดกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่ละเอียดและสูง

พงษ์ระวีเปิดกว้างรับทุกโอกาสที่เข้ามา ทั้งคุณสุรศักดิ์และคุณสมพรชัยกล่าวไปในทิศทางเดียวกันว่า พงษ์ระวีนั้นไม่เคยจำกัดตัวเองอยู่เฉพาะการขนส่งน้ำมันเท่านั้น “งานวิ่งของยาก ของอันตราย

ตลาดรับรู้เป็นอย่างดีว่าพงษ์ระวีมีความเชี่ยวชาญ ด้วยระบบ ด้วยทีมงาน ประสบการณ์ แต่สำหรับงานขนส่งประเภทอื่นๆ รวมทั้งงานในเรื่องอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับขนส่งพงษ์ระวีเปิดกว้างหมด เรามีความพร้อมที่จะเข้าไปศึกษาเรียนรู้ เพื่อลงมือทำ” คุณสุรศักดิ์กล่าว

ปัจจุบันงานขนส่งของพงษ์ระวี หลักคือการขนส่งน้ำมัน ขนส่งวัตถุดิบ และขนส่งรถยนต์ ซึ่งเป็นสัดส่วนไม่มาก ในอนาคตพงษ์ระวีมองถึงการขยายสัดส่วนการขนส่งประเภทอื่นที่ไม่ใช่วัตถุดิบทรายให้เพิ่มมากขึ้น

องค์กรที่มีชีวิตชีวา

ทีมงานจะพัฒนาขีดความสามารถได้ จำเป็นที่จะต้องมีกิจกรรมใหม่ๆอย่างต่อเนื่องให้ทำงาน อย่างสม่ำเสมอ เพื่อการพัฒนาตนเอง เมื่อได้ยินคุณสมพรชัย กล่าวคำว่า องค์กรที่มีชีวิตชีวา อดไม่ได้ที่จะต้องให้คุณสมพรชัยอธิบายให้ฟัง

“การสร้างสรรคให้ทรัพยากรบุคคลของบริษัทตื่นตัวอยู่เสมอเป็นเรื่องจำเป็น ทำให้ทุกคน Active อยู่เสมอสำคัญ ทีมงานของพงษ์ระวี ไม่ใช่เพิ่งเริ่มสร้างกันในวันนี้ หากทำมาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ในยุคเริ่มต้นของบริษัท ทุกแผนกต้องทำงานอย่างมีความสุข สนุกกับงานที่ได้ทำ คิดถึงส่วนรวมเป็นสำคัญ นี่คือนิสัยที่อยู่ในดีเอ็นเอของทีมงานพงษ์ระวี”

คนขับรถคือทรัพยากรที่สำคัญ

แนวความคิดในการบริหารจัดการของพงษ์ระวี ที่กล่าวสั้นๆ ให้เข้าใจได้ง่ายๆ คือ ธุรกิจไปได้ ลูกค้านำไปได้ และคนขับไปได้

สำหรับคนขับรถนั้นทุกคนต้องได้รับการดูแลอย่างดี นั่นคือค่าตอบแทนเหมาะสมให้สามารถดำรงชีวิตได้ โดยหลักการของพงษ์ระวี คนขับไม่ติดรถ หมุนเวียนใช้งานรถ ตามรูปแบบ เส้นทางขนส่ง ยกเว้นบางสัญญาจ้างหรือบางโปรเจกต์ที่

มากกว่าคุณภาพของตัวรถ ระหว่าง**พงษ์ระวี**และ**สแกนเนีย** ทั้งสองบริษัทยังทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิด ตลอดมา ทั้งในส่วนของผู้ขาย ฝ่ายบริการ โดยเฉพาะฝ่ายบริการ ข้อมูลในการบำรุงรักษานั้นทำงานกันอย่างใกล้ชิด เพื่อให้รถสแกนเนียทุกคันมีประสิทธิภาพที่สมบูรณ์พร้อมสำหรับการทำงาน **Uptime** ใต้อย่างมีคุณภาพ



ต้องมีกาให้ประจำรด ด้วยเหตุนี้คนขับรดของพวงษ์ระวีจะได้รับการพัฒนาขีดความสามารถให้เท่าเทียมกัน มีความชำนาญพร้อมสำหรับเครื่องมื่อทุกประเภทที่บริษัทใช้งาน

คุณสมพรชัยยังกล่าวว่แต่ละสาขาของพวงษ์ระวีที่กระจายตัวอยู่ในแต่ละพื้นที่นั้น บริษัทพิจารณาเรื่องอื่นที่แวดล้อมอยู่ด้วยในการเพิ่มเติมเบี่ยพิเศษเพื่อให้สอดคล้องกับการดำรงชีพ โดยแต่ละสาขาก็จะแตกต่างกันไป ยกตัวอย่างเช่น ความห่างไกลจากชุมชน หรือแม้แต่ค่าครองชีพของแต่ละจังหวัดที่ไม่เท่ากัน

นอกจากทักษะที่คนขับพัฒนาขึ้นจากระบบที่บริษัทมีให้แล้ว ทีมคนขับยังได้ผ่านการอบรมอื่นๆ เพิ่มเติมจากลูกค้าที่พวงษ์ระวีไปทำงานด้วยเช่นกัน รวมทั้งจากบริษัทรถที่เป็นคู่ค้ากับทางพวงษ์ระวี เช่น สแกนเนีย สิ่งที่พวงษ์ระวีเน้นย้ำสำคัญสำหรับคนขับรดคือเรื่องของวินัยในการทำงาน การทำงานเป็นทีม และแน่นอนคิดถึงส่วนรวมเป็นสำคัญ

ล่าสุดพวงษ์ระวีได้เติมรดหัวลากใหม่เข้าสู่ฟลีทจำนวนยี่สิบกว่าคัน เป็นรดสแกนเนียหัวลาก P410 6x2 ช่วงล่างถูงลม หัวแก้งแบบ Day Cab นอกจากอุปกรณ์อำนวยความสะดวก ความสะดวก อุปกรณ์เรื่อง Safety ที่ติดตั้งมาครบในแบบ Full option ADR เต็มระบบ ยังเติมเสริมเข้าไปอีก อาทิ เรื่องกล้อง อุปกรณ์ตรวจจับป้องกันการหลับในของคนขับ

หัวแก้ง Day Cab เป็นรูปแบบห้องโดยสารที่มุ่งเน้นไปที่ประโยชน์สูงสุดของการใช้งานเป็นหลัก P410 Day Cab จึงเปรียบเสมือนหนุ่มนักกีฬาวิ่งระยะไกลที่หุ่นเพรียวมีแต่กล้ามเนื้อที่แข็งแรง ไม่มีน้ำหนักส่วนเกินที่ไม่จำเป็น เพื่อประสิทธิภาพในการเคลื่อนที่สูงสุด

ย้อนกลับไปในวันาวปี 2008 เป็นครั้งแรก

ที่พวงษ์ระวีตัดสินใจที่จะจัดซื้อยุโรปเบียนทรัคส์ เข้ามาใช้งานในฟลีท เพื่อขนส่งสินค้าตามสัญญาจ้างงานให้กับลูกค้า คุณสุรศักดิ์ย้อนความให้ฟังว่ ตอนนั้นก็มีความกังวลพอสมควรเพราะไม่มีประสบการณ์กับรดยุโรปเลย แต่จากการศึกษาข้อมูลอย่างรอบด้านจนในที่สุดตัดสินใจเลือกแบรนด์สแกนเนีย ตอนนั้นเป็นการลงทุนฟลีทใหญ่ จำนวนสามสิบกว่าคัน รดสแกนเนียได้แสดงประสิทธิภาพที่โดดเด่นรอบด้านจากการใช้งาน ทุกวันนี้สแกนเนียฝูงดังกล่าวก็ยังคงใช้งานวิ่งขนส่งสินค้าให้กับพวงษ์ระวี มีระยะวิ่งรวมผ่านหนึ่งล้านกิโลเมตรไปสู่สองล้านกิโลเมตรแล้ว

คุณสมพรชัยยังเพิ่มเติมให้ฟังว่เครื่องยนต์แม้วิ่งไปไกลขนาดนั้น แต่เมื่อนำมาทดสอบดูประจืดพลังงานก็ยังพบว่ายังเต็มเปี่ยมไม่แตกต่างจากที่ตรวจเช็คกันในช่วงแรกๆ

มากกว่าคุณภาพของตัวรด ระหว่างพวงษ์ระวีและสแกนเนีย ทั้งสองบริษัทยังทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิด ตลอดมาทั้งในส่วนของฝ่ายขาย ฝ่ายบริการ โดยเฉพาะฝ่ายบริการ ข้อมูลในการบำรุงรักษานั้นทำงานกันอย่างใกล้ชิดเพื่อให้รดสแกนเนียทุกคันมีประสิทธิภาพที่สมบูรณ์พร้อมสำหรับการทำงาน Uptime ได้อย่างมีคุณภาพ

คุณสมพรชัยกล่าวว่ การลงทุนรอบใหม่นี้ กับรดโฉมใหม่ ยังเป็นการทำงานอย่างใกล้ชิดมากขึ้น ในการมองหา Solution ต่างๆ ทั้งในส่วนของตัวรด สัญญาบริการต่างๆ รวมไปถึงโปรแกรมพัฒนาต่างๆ ที่จะช่วยให้การใช้งาน การดูแลรดนั้นมีประสิทธิภาพ เกิดประโยชน์สูงสุดจากการใช้งาน จนนำมาสู่รุ่นรด ลักษณะของตัวรด ที่ปรับแต่งตรงตามความต้องการในการใช้งานของทางพวงษ์ระวี การได้สัญญาบริการที่ออกแบบมาสอดคล้องกับการดำเนินการทั้งเรื่องทุน การใช้รดบำรุง

รักษา ทำให้ทางพวงษ์ระวีสามารถมุ่งความสนใจไปที่การใช้งานรดอย่างเดี่ยวโดยที่ไม่ต้องกังวลถึงเรื่องอื่นๆ เลย

แม้ว่าจะมีเวลาสนทนากันไม่มาก แต่ก็ทำให้เข้าใจได้ว่การจะประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจขนส่งในตลาดที่พวงษ์ระวีเป็นส่วนหนึ่งนั้น ไม่ใช่เรื่องง่าย โจทย์ที่ท้าทายปรากฏตัวทักทายอยู่ในทุกๆ ขณะของการก้าวเดิน ด้วยเหตุนี้การพัฒนาองค์กร บุคคลากรของบริษัทให้ตื่นตัว พร้อมรับมือกับทุกงานที่เข้ามา ทำงานด้วยกันเป็นทีม มุ่งสู่เป้าหมายของส่วนรวมเป็นสิ่งสำคัญ แน่ชอนว่แต่ละองค์กรย่อมมีคู่มือในการทำงาน การบริหารงานที่แตกต่างกันไป การจะประสบความสำเร็จได้นั้นต้องลงมือทำงานอย่างจริงจัง และที่สำคัญต้องมีพาร์ทเนอร์ มีคู่ค้าที่ดีที่จะช่วยเหลือกันในการสร้างสรรค้ธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน เช่น ความเป็นพันธมิตรกันระหว่างพวงษ์ระวีและสแกนเนีย สยาม ที่ดำเนินมาเป็นเวลายาวนาน มิได้จำกัดอยู่แค่เพียงการซื้อขายรด แต่ยังลึกไปถึงการดูแล การสนับสนุนส่งเสริมซึ่งกันและกัน ข้อมูลการใช้รดถูกนำมาวิเคราะห์ปรับปรุง เพื่อให้การใช้รดนั้นเกิดความคุ้มค่าและประสิทธิภาพสูงสุด สแกนเนียเองก็ได้รับประโยชน์จากข้อมูลของรดที่ส่งกลับมาเพื่อนำไปปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นต่อไปในอนาคต



อันดามัน วอยเอเจอร์ส คลับ

ศูนย์บริการรถบรรทุก

ยูดี / วอลโว่

ทุ่งสง & กระบี่





“เราต้องถามตัวเองให้ชัดเจนว่า เราจะทำ UD เป็นการเลือกแบรนด์ที่ถูกต้องไหม เติมเราชอบวอลโว่อยู่แล้ว เรารู้ว่าเป็นรถที่ดี ด้วยเหตุนี้ UD ย่อมต้องได้รับการผลิตมาดีเช่นเดียวกัน เมื่อเราไปศึกษา ก็พบว่า เป็นแบรนด์ที่ดี มีคุณภาพ สินค้าดี ทำให้เราไว้วางใจได้ การทำตลาดมันไม่ยาก เพราะเรามีพื้นฐานเรื่องยานยนต์อยู่แล้ว เราเน้นพอสมควร สำคัญคือเราต้องได้สินค้าดีมาขาย รถที่ดีเป็นหน้าที่โรงงาน การทำตลาดเป็นหน้าที่เรา ต้องตอบตัวเองให้ได้ก่อนว่าเราเลือกแบรนด์นี้เพราะอะไร สินค้าที่ดีสำคัญ”

คุณอภิชาติ คงจันทร์ (กรรมการผู้จัดการ)

จุดที่ตั้งของศูนย์บริการ ยูดี ทรัคส์ ท่งสง ศูนย์บริการและตัวแทนจำหน่าย UD Trucks แห่งใหม่ของ UD Trucks ที่ภาคใต้ คือความโดดเด่นประการแรกที่เรามองเห็นก่อนที่จะได้รับทราบรายละเอียดอื่นๆ ที่มีความโดดเด่นตามมาหลังจากการนั่งลงสนทนากับผู้บริหารของตัวแทนจำหน่ายและบริการ UD Trucks ที่มีชื่อว่า อ้นดามัน วอยเอเยอร์ส คลับ

คุณอภิชาติ คงจันทร์ (กรรมการผู้จัดการ) และ คุณนิธิวรรณศิริสมบัติ (ผู้จัดการสาขา) เล่าหลายเรื่องราว ที่มาที่ไป และโอกาสที่มองเห็น ในการตัดสินใจมาร่วมเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัวใหญ่ของยูดี ทรัคส์ ประเทศไทย

จุดที่ตั้งของศูนย์บริการแห่งนี้อยู่บนถนนสายหลักของการเดินทางขนส่งของภาคใต้ ในเขตพื้นที่ อำเภอท่งสง (นครศรีธรรมราช) ซึ่งนอกจากจะเป็นชุมทางใหญ่ของระบบถนนในพื้นที่ภาคใต้แล้ว ยังเป็นชุมทางระบบรางด้วย ในอนาคตเมื่อเศรษฐกิจของประเทศ เศรษฐกิจโลกทยอยกลับมาฟื้นตัวจากปัญหาต่างๆ ที่รุมเร้าอยู่ในพื้นที่บริเวณนี้จะเป็นจุดเชื่อมโยงสำคัญของการขนส่ง



ลูกค้าเดิมของยูดี ทรัคส์ ที่ใช้บริการในย่านนี้ ต่างรู้สึกดีที่ศูนย์บริการแห่งใหม่เปิดขึ้นในตำแหน่งนี้ เพราะแต่เดิมรถส่วนใหญ่จะไปรับงานบริการกันที่สาขาสุราษฎร์ ทำให้งานที่สาขาสุราษฎร์ต้องรับภาระค่อนข้างหนักจากจำนวนผู้ใช้บริการ เมื่อสาขาทุ่งสงที่ดำเนินการโดยอันดามัน วอยเอเยอร์ส คลับ เปิดขึ้น ส่วนงานบริการจึงมีลูกค้าเข้ามาอย่างต่อเนื่องและเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด

คุณอภิชาติเล่าให้ฟังว่าธุรกิจหลักที่ทำอยู่ก่อนจะตัดสินใจลงทุนในสายรถเพื่อการพาณิชย์คือการเป็นตัวแทนจำหน่ายและบริการรถยนต์นั่งส่วนบุคคลแบรนด์ชั้นนำจากญี่ปุ่นแบรนด์หนึ่ง เมื่ออยากจะขยายขยายธุรกิจมองเห็นว่าหมวดรถเพื่อการพาณิชย์เป็นธุรกิจที่น่าสนใจมีอนาคต

มีหลายสิ่งในการทำการตลาดที่ปรับจากรถเล็กมาใช้กับรถใหญ่ได้บ้าง แต่โดยหลักแล้วตลาดรถเพื่อการพาณิชย์เป็นอีกรูปแบบหนึ่ง

คุณอภิชาติกล่าวว่า การจะตอบตกลงมาเป็นดีลเลอร์ของยูดี ทรัคส์นั้น มิใช่คิดว่าจะเป็นก็เป็นได้เลย ต้องมีกระบวนการในการทำงานหลายเรื่อง ไม่ใช่แต่เพียงฝ่ายยูดี ทรัคส์ ที่ต้องคัดสรรผู้ที่สนใจ ทางฝ่ายอันดามัน วอยเอเยอร์ส คลับ ก็ต้องเลือกเช่นเดียวกัน ต้องทำการบ้านหลายเรื่อง คุณอภิชาติเล่าให้ฟังว่า นอกจากได้สนทนากับทางผู้บริหารของยูดี ทรัคส์ ก็ต้องทำการบ้านเกี่ยวกับแบรนด์ควบคู่ไปด้วยเช่นกัน แต่ไม่ใช่เรื่องยาก เพราะทางตัวคุณอภิชาติเองนั้นเริ่มต้นจากการมีความชอบในแบรนด์ยูดี ทรัคส์ เป็นเบื้องต้นอยู่ก่อนแล้ว

เมื่อได้สนทนา ได้ค้นคว้าศึกษาเพิ่มเติม ก็พบว่าเป็นการตัดสินใจที่ไม่ผิด ยิ่งเมื่อผ่านกระบวนการต่างๆ จบสิ้น และเปิดทำการอย่างเป็นทางการเมื่อเดือนมกราคม 2565 ที่ผ่านมา พบว่าเป็นการตัดสินใจที่ถูกต้องอย่างยิ่ง ยูดี ทรัคส์บริษัทแม่ให้การดูแลเป็นอย่างดี ยิ่งในการทำงานในส่วนของ Operation นั้นดีเยี่ยมมาก



คุณนิรวิวรรณ์ ศิริสมบัติ ผู้จัดการสาขา กล่าวว่า “เรามีเซิร์ฟเวอร์ เราเป็นสำนักงานใหญ่ ความรู้สึกในการทำดีเลอร์กับยูดี เป็นแบบนั้น เหมือนเราเป็นสำนักงานใหญ่อีกแห่งหนึ่งเลย ขึ้นตอนความยุ่งยากในการประสานงาน ไม่มีเลย มาตรฐานของแบรนด์สูงมาก” คุณนิรวิวรรณ์ กล่าว

คุณนิรวิวรรณ์ เล่าให้ฟังว่างานซ่อมบางครั้งติดปัญหาไม่ต้องรอให้ผู้เชี่ยวชาญเดินทางมาจัดการให้ ทางอันดามัน วอยเอเจอร์ส สามารถติดต่อไปยังสำนักงานใหญ่ผ่านระบบออนไลน์ ผู้เชี่ยวชาญมาดูแลอธิบายที่ละขั้นตอน ปัญหาสามารถดำเนินการแก้ไขได้โดยไม่ต้องรอ ที่สำคัญคุณนิรวิวรรณ์บอกว่าผู้เชี่ยวชาญที่สำนักงานใหญ่นั้นพร้อมจะแก้ไขปัญหาให้ 24 ชั่วโมง ทำให้ลูกค้าสามารถนำรถกลับไปใช้งาน Uptime ได้ทันทีโดยไม่ต้องรอ

การลงทุนไม่ยาก แต่จะไปที่ยั่งยืนไม่ใช่เรื่องง่าย

คุณอภิชาติ กล่าวว่า “เราต้องถามตัวเองให้ชัดเจนว่า เราจะทำ UD เป็นการเลือกแบรนด์ที่ถูกต้องไหม เดิมเราชอบบอลไว้อยู่แล้ว เราบู๊ตเป็นรถที่ดี ด้วยเหตุนี้ UD ย่อมต้องได้รับการผลิตมาดีเช่นเดียวกัน เมื่อเราไปศึกษาก็พบว่า เป็นแบรนด์ที่ดี มีคุณภาพสินค้าดี ทำให้เราไว้วางใจได้ การทำตลาดมันไม่ยาก เพราะเรามีพื้นฐานเรื่องยานยนต์อยู่แล้ว เราเน้นพอสมควร สำคัญคือเราต้องได้สินค้าดีมาขาย รถที่ดีเป็นหน้าที่โรงงานการทำตลาดเป็นหน้าที่เรา ต้องตอบตัวเองให้ได้ก่อนว่าเราเลือกแบรนด์นี้เพราะอะไร สินค้าที่ดีสำคัญ”

“ยูดี มีเรื่องบริการหลังการขายที่ดี และเป็นแบบนั้นจริง” คุณอภิชาติกล่าว ด้วยเหตุนี้ในช่วงเริ่มต้นทีมงานขายยังขายได้ไม่มาก แต่งานบริการนั้นเดินทางได้ทันทีเมื่อตัวที่ทำการเปิด ซึ่งจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด

สิ่งที่สำคัญซึ่งคุณอภิชาติย้ำชัดเจนคือ ก่อนเริ่มต้นทำงานที่มงานของอันดามัน



“เราใช้ดีลเลอร์ เราเป็นสำนักงานใหญ่ ความรู้สึกในการทำดีลเลอร์ก็สุดยอด เป็นแบบนี้ เหมือนเราเป็นสำนักงานใหญ่ อีกแห่งหนึ่งเลย ขั้นตอนความยุ่งยากในการประสานงาน ไม่มีเลย มาตรฐานของแบรนด์สูงมาก”

คุณนิธิวรรณ



วอยเอเจอร์ส ต้องเข้าใจในงานของตนเองก่อน ต้องเข้าใจในแบรนด์ที่ตัวเองนำเสนอให้กับลูกค้า ก่อน

“เริ่มแรกไตรมาสแรก เราสร้างความเชื่อมั่นให้ทีมงานของเรา ก่อนที่ทีมงานต้องเชื่อมั่นก่อน เชื่อมั่นในแบรนด์ ไปที่ไหนต้องรู้สึกว่ายูดี ดี แบรินด์ดี ถ้าเราเลือกแบรนด์ที่ผิดมาทำ อันนี้ยุ่งยากแล้ว เราต้องเลือกแบรนด์ให้ถูก แสดงให้ทีมงานเห็นว่าเราอยู่กับแบรนด์ที่ดีจริงนะ ให้เขาเข้าใจในประเด็นนี้อย่างแท้จริง”

“เราต้องขายความรู้สึกที่แท้จริงของแบรนด์ เข้าสู่ตัวพนักงานให้ได้ก่อน ทุกคนที่มาทำงาน ต้องรักในสินค้า รักในแบรนด์ เขาจะต้องเป็นส่วนหนึ่งในการแผ่ขยายทัศนคติของแบรนด์”

“เริ่มต้น เรามีลูกค้าน้อยไม่ใช่เรื่องเสียหาย กลับกันเราดูแลได้ใกล้ชิด ผูกพันกัน ตอนนี้อาจส่งทีมไปพบลูกค้า แสดงให้เห็นว่าเราอยู่ที่นั่นนะ เรามาเพราะเขาซื้อแล้ว เขามีรถให้อยู่ก่อนนะ เริ่มจากลูกค้าที่ใช้ยูดีในยานี่มาก่อนที่อันดามันจะมา เราไปเพราะเขาเชื่อมั่นในแบรนด์เราจนเพื่อดูแล ท้องถิ่น ปีแรก เราเริ่มช้าๆ ค่อยๆ เป็น ค่อยๆ ย่อมดีกว่า” คุณอภิชาติกล่าว

การทำตลาดในแต่ละภูมิภาคย่อมมีความแตกต่างกันไป คุณอภิชาติเล่าให้ฟังว่า ผู้ประกอบการภาคใต้ มีลักษณะฝังใจ รักในแบรนด์ที่ตนเองใช้สูง ถ้าเริ่มต้นกับแบรนด์ไหนก็จะปักใจในแบรนด์นั้น “ลูกค้าส่วนใหญ่จะพอใจให้แบรนด์หลักไว้ก่อน เราต้องตั้งใจทยอยให้แตก ว่าเริ่มต้นจะไปเปลี่ยนแปลงเขาไม่ใช่เรื่องง่าย”

ผ่านไตรมาสแรกมาแล้ว กำลังจะผ่านไตรมาสที่สอง ผ่านการทำงานไปหลายอย่าง ทั้งงานภายในงานภายนอก ตอนนี้ทีมขายกับทีมบริการทำงานสอดคล้องกันแล้ว การออกตลาดไปพบกับลูกค้า มีกระแสตอบรับที่ดี ตอนนี้เป็นภาคของการเติมข้อมูล การให้ความรู้เชิงวิชาการ สร้างความเข้าใจที่ถูกต้องที่แท้จริงให้กับลูกค้า

“เราอยากขายเยอะนะ เอาจำนวนมาก ราคาซื้อขายราคาพิเศษ แต่เรารู้ว่านั่นไม่ดี ไปทีละน้อยไปโดยเข้าใจกัน ทางภาคใต้คบด้วยใจ ไม่โกหก ดีต้องว่าดี ค่อยอะไรต้องบอก ถ้าทัศนคติเบื้องต้นเพี้ยนแล้ว แก่ลำบากมาก ตอนนี้อูกค้าบางส่วนอยากลอง เพราะตลาดบอกว่าดี งานบริการดูแลดีดูแลถึง” คุณอภิชาติกล่าว

อันดามัน วอยเอเจอร์ส กลับทำงานด้วยระบบ ก้าวเดินไปด้วยความเชื่อมั่น ไปด้วยความรู้ ความเข้าใจ มีไฟไปด้วยความเชี่ยวชาญ ของคนใดคนหนึ่ง หากใครคนใดคนหนึ่งต้องเดินออกไปก็ไม่กระทบกับภาพรวม นี่คือนิสัยที่เป็นหัวใจสำคัญสำหรับรูปแบบการทำงานของ อันดามัน วอยเอเจอร์ส คลับ

คุณอภิชาติอธิบายให้ฟังว่าผลิตภัณฑ์ของยูดี ทรัคส์ ตลาดปัจจุบันรับรู้แล้วว่า เป็นสินค้าที่ดี โดดเด่นเรื่องเทคโนโลยีต่างๆ มากมาย อาทิ เรื่องระบบเกียร์ เครื่องยนต์ ระยะเวลาเข้ารับบริการที่ยาวไกล ทำให้ผู้ใช้งานสามารถ Uptime รถได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อันดามัน วอยเอเจอร์ส มั่นใจถ้าทำทุกอย่างตามแผนที่วางไว้ สร้างความเข้าใจที่ถูกต้อง บนข้อมูลที่เป็นจริงให้กับลูกค้า จะเป็นสิ่งที่ทำให้ อันดามัน วอยเอเจอร์สกับลูกค้าเป็นเสมือนครอบครัวเดียวกัน “เราสามารถช่วยลดทุกอย่างให้กับลูกค้า เมื่อลูกค้าประทับใจ เชื่อมั่นในมาตรฐานที่ อันดามัน วอยเอเจอร์สมี ถ้าเขาจะซื้อรถ เขาจะไม่คิดถึงใครเลย เราแน่นอน” คุณอภิชาติกล่าว

ช้าไ่มองกว่าๆ ผ่านไปอย่างรวดเร็ว เราได้รับรู้หลากหลายเรื่องราว มีเพียงแต่แนวความคิดในการทำธุรกิจ การทำงาน เรายังได้รับรู้บรรยากาศของธุรกิจ ผู้คนในท้องถิ่นภาคใต้

แวดวงรถเพื่อการพาณิชย์ การขนส่ง มิได้มีเพียงแต่ผู้ผลิต ผู้ใช้งาน ยังมีตัวแทนจำหน่ายและบริการ ทุกส่วนเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน ส่งเสริมสนับสนุนซึ่งกันและกัน ไม่อาจขาดจากกันได้ มิเช่นนั้นแล้ววงรอบของชีวิตไม่อาจสมบูรณ์ได้ ฤดูกาลถัดมาดี ต้องการผู้ขายและบริการที่ดี เพื่อส่งมอบสิ่งที่ดีไปให้ผู้ใช้งาน นำไปสร้างงานสร้างธุรกิจ เกิดผลกำไร หมุนวนเพื่อวงจรชีวิตทางธุรกิจ ทุกฝ่ายเติบโตไปอย่างต่อเนื่องและมั่นคง



Thai EV

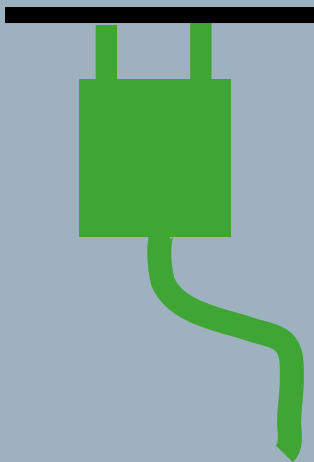


ขับเคลื่อนด้วยพลังงานสะอาด





ความแตกต่างของ Thai EV กับเจ้าอื่นๆ ในตลาดที่ชัดเจนคือ Thai EV มีโปรต็อกซ์รถเพื่อการพาณิชย์ในเชิงขนส่งหลากหลายตั้งแต่รถแวน บัส ไปจนถึงรถบรรทุก ที่สำคัญคือมีความรู้และเชี่ยวชาญจริง เพราะผู้ก่อตั้ง ผู้บริหารเป็นสายวิศวกร โดยตรง ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในเรื่องเทคโนโลยีเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้า



ภาคขนส่ง เมื่อสถานการณ์ราคาน้ำมันขยับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผนวกเข้ากับการเติบโตขึ้นของยานยนต์ไฟฟ้า มีผู้ทำตลาดในประเทศไทย โดยนำเข้ายานยนต์เชิงพาณิชย์จากจีนเข้ามาทำตลาดในประเทศไทยหลายเจ้า รวมทั้งกระแสเรื่องสิ่งแวดล้อมที่กำลังโอบล้อมเข้ามาจากเรื่องของภาวะโลกร้อน ทำให้ผู้ประกอบการขนส่งหลายรายเริ่มให้ความสนใจกับยานยนต์พลังงานทางเลือกมากขึ้น

ยานยนต์พลังงานทางเลือกอย่างไฟฟ้า เริ่มต้นพัฒนามายาวนานในยุโรปและอเมริกา โดยเฉพาะยุโรปเป้าหมายหลักที่สำคัญในเบื้องต้นคือการลดการปล่อยของเสียในเขตเมืองเป็นหลัก ด้วยเหตุนี้ยานยนต์เชิงพาณิชย์อย่างบัสที่ขับเคลื่อนด้วยไฟฟ้าเพื่อการขนส่งมวลชนตามเมืองต่างๆ ในยุโรปเริ่มทยอยปรับเปลี่ยน ค่อยๆ เดิมบัสไฟฟ้าเข้าไปในระบบ ปลดเครื่องยนต์สันดาปออก รวมไปถึงรถบรรทุกที่ใช้งานในเขตเมืองด้วยเช่นกัน (สำหรับมลภาวะจากเครื่องยนต์สันดาปนั้น ในยุโรป มีมาตรฐานเครื่องยนต์ยูโร 6 ซึ่งการปล่อยของเสียนั้นทำได้ดีกว่าของไทยที่ส่วนมากยังอยู่ที่มาตรฐานยูโร 3 ซึ่งปัจจุบันนับว่าต่ำ)

อย่างที่เรารู้ ในเขตเมืองนั้น การจราจรหนาแน่น รถเคลื่อนตัวไม่ต่อเนื่อง มีการหยุดรถบ่อยครั้ง แต่เครื่องยนต์ไม่หยุด ในเมืองมีตัวอาคารที่จะคอยกักอากาศไว้ ทำให้การระบายของเสียจากเครื่องยนต์ออกจากพื้นที่ไม่รวดเร็ว ด้วยเหตุนี้ในเขตเมืองจึงมีอากาศที่ไม่สะอาด ยานยนต์ที่เคลื่อนที่ อยู่ในเขตเมืองจึงเหมาะกับระบบการขับเคลื่อนด้วยไฟฟ้ามากที่สุด (มีระยะการวิ่งในแต่ละวันไม่มาก 100 - 300 กิโลเมตรต่อวัน)

สำหรับการขนส่งทางไกลนั้น เครื่องยนต์สันดาปยังคงสามารถใช้งานได้ดี การกักมลพิษในอากาศที่จะกระทบกับผู้คนที่อยู่อาศัยมีน้อย น้ำหนักบรรทุก ความสะดวกในการใช้งานการเติมเชื้อเพลิงมีมากกว่า

เพราะฉะนั้นเมื่อเรามองไปที่การพัฒนาของยานยนต์เพื่อการพาณิชย์ในยุโรปเราจะเห็นรูปแบบและแนวทางที่ชัดเจน สำหรับในเขตเมืองมุ่งเน้นไปที่ไฟฟ้า (และกำลังมุ่งพัฒนาพลังงานแบบไฮโดรเจนสำหรับการวิ่งทางไกล และขนส่งหนัก ซึ่งไฮโดรเจนเป็นพลังงานทางเลือกอีกรูปแบบหนึ่ง ที่มีความสะอาดและให้พลังงานได้มากกว่าระบบไฟฟ้าจากแบตเตอรี่)

ปัจจุบันประเทศจีนมีความก้าวหน้าเรื่องยานยนต์ที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้าเป็นอย่างมาก ทั้งรถยนต์ส่วนบุคคล และ รถเชิงพาณิชย์ เมื่อจีนพัฒนาบนพื้นฐานที่มีผู้ใช้งานภายในประเทศจำนวนมากความเติบโตจึงรวดเร็ว จนขยายสู่การส่งออกอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้าของจีนก้าวหน้าเป็นอย่างมากในปัจจุบันจากการสนับสนุนของรัฐบาล ปัจจุบันจีนมีบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ไฟฟ้าประมาณ 200 ราย ที่สำคัญจีนกำลังเร่งขีดความสามารถเพื่อที่จะก้าวเป็นผู้นำในการผลิตแบตเตอรี่รถยนต์ไฟฟ้าด้วย

บริษัทในประเทศไทยที่มีรถเชิงพาณิชย์ที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้าทำตลาดในปัจจุบันล้วนเป็นโปรดักซ์จากจีนทั้งหมด แต่ละบริษัทมีรายละเอียดการเลือกนำเข้าตัวรถแตกต่างกันไป แนนอนมีรายละเอียดปลีกย่อยที่ทำให้แต่ละแบรนด์ต่างกัน

Asian Trucker ได้รับโอกาสจาก Thai EV หนึ่งในผู้จำหน่ายรถยนต์เชิงพาณิชย์ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้าแถวหน้าของประเทศไทยรายหนึ่ง คุณภาณุวัฒน์ ภาวภูตานนท์ (Vice president of Sale and Marketing) เปิดโอกาสให้ Asian Trucker ได้สนทนาด้วย

คุณภาณุวัฒน์ กล่าวกับเราว่า ความแตกต่างของ Thai EV กับเจ้าอื่นๆ ในตลาดที่ชัดเจนคือ Thai EV มีโปรดัคส์รถเพื่อการพาณิชย์ในเชิงขนส่งหลากหลายตั้งแต่รถแวน บัส ไปจนถึงรถบรรทุก ที่สำคัญคือมีความรู้และเชี่ยวชาญจริง เพราะผู้ก่อตั้ง ผู้บริหารเป็นสายวิศวกรโดยตรง ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในเรื่องเทคโนโลยีเกี่ยวกับยานยนต์ไฟฟ้า

เมื่อเป็นเช่นนั้น Thai EV จึงสามารถคัดเลือกสินค้าที่จะมาทำตลาดได้ตรงตามเป้าหมายการใช้งานได้มีประสิทธิภาพสูงสุด

การทำตลาดในเบื้องต้นที่ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรถเชิงพาณิชย์ที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้าของลูกค้ายังไม่ลึกเพียงพอ เพราะยังไม่มีข้อมูลจากการใช้งาน Thai EV จึงมีบริษัทลูกค้าที่รับงานขนส่งด้วยรถไฟฟ้าให้กับฟลีทของลูกค้าก่อน ดำเนินการคล้ายการเช่ารถเพื่อวิ่งขนส่งสินค้าด้วยรถไฟฟ้า พร้อมกับส่งมอบข้อมูลการใช้งานด้วยรถไฟฟ้าให้กับลูกค้าเพื่อจะได้เห็นต้นทุนการใช้งาน ซึ่งในท้ายที่สุดแล้วลูกค้าจะเห็นถึงความคุ้มค่าที่จะปรับเปลี่ยน หรือแม้แต่มรสผลสนานการใช้งานของรถให้เกิดประสิทธิภาพและเหมาะต่อการใช้งาน รวมทั้งลูกค้าที่มีความพร้อมจะปรับเปลี่ยนและลงทุนด้วยการซื้อรถไปใช้งาน พร้อมๆ กันนั้น Thai EV ได้

ลงทุนในเรื่องของภาคการสนับสนุนการใช้งานรถไฟฟ้า นั่นคือการสร้างสถานีจ่ายไฟฟ้ากระจายตามเส้นทางขนส่ง การลงทุนทำศูนย์เรียนรู้เรื่องการใช้งานยานยนต์ไฟฟ้า ที่สำนักงานใหญ่บริเวณถนนบางนา - ตราด

โปรดัคส์ที่ได้รับความนิยมของ Thai EV น่าจะเป็นรถหกล้อน้ำหนักบรรทุก 15 ตัน มีระยะทำการเมื่อชาร์จแบตเตอรี่เต็มประจุอยู่ที่ 250 - 280 กิโลเมตร โดยใช้เวลาในการเติมแบตเตอรี่ประจุอยู่ที่หนึ่งชั่วโมงถึงหนึ่งชั่วโมงครึ่ง

ปัจจุบัน Thai EV มีลูกค้าอยู่หลายเจ้า ทั้งหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน ที่ใช้งานรถไฟฟ้าเพื่อการพาณิชย์ของ Thai EV อยู่ รวมไปถึงลูกค้าที่ให้ความสนใจอีกจำนวนมากไม่น้อย คุณภาณุวัฒน์ กล่าวตลาดในปัจจุบันลูกค้าเริ่มหันมาให้ความสนใจมากขึ้น เป็นธรรมดาที่จะต้องมีการแข่งขันกัน Thai EV มีความพร้อม โปรดัคส์ที่ Thai EV นำเข้ามาทำตลาดโดดเด่นในหลากหลายด้าน แม้จะเป็นยานยนต์ไฟฟ้าเหมือนกัน แต่เมื่อลงรายละเอียดแล้วมีความแตกต่างกัน

เราได้รับฟังถึงการวางรากฐานต่างๆ ร่วมไปกับการทำการตลาดของ Thai EV ทำให้มองเห็นว่าตลาดกลุ่มผู้ใช้งานในอนาคตน่าจะเติบโตขึ้นอย่างไม่ต้องสงสัย นอกเหนือจากผลกระทบจากเรื่องค่าเชื้อเพลิงที่ขยับตัวสูงขึ้น เรื่องของสิ่งแวดล้อมที่จะเข้ามาเป็นตัวแปรสำคัญ ที่สำคัญแนวทางการทำงานตลาดนั้นชัดเจน มีการสร้างรากฐานเรื่องการให้บริการที่ชัดเจน ตอบโจทย์การใช้งานของลูกค้า



โปรคักซ์ที่ได้รับความนิยม
ของ Thai EV น่าจะเป็น
รถหกล้อ นำหนักบรรทุก
15 ตัน มีระยะทำการเมื่อ
ชาร์จแบตเตอรี่เต็มประจุ
อยู่ที่ 250 - 280
กิโลเมตร โดยใช้เวลาใน
การเติมแบตเตอรี่เต็มประจุอยู่ที่
หนึ่งชั่วโมงถึงหนึ่งชั่วโมง
ครึ่ง



การใช้รถเพื่อการพาณิชย์ด้วยรูปแบบ
เครื่องยนต์ไฟฟ้านั้น ต้องเข้าใจในมิติ
ของพลังงานทางเลือกคือไฟฟ้า เข้าใจ
ศักยภาพ เข้าใจขีดความสามารถ
ของพลังงานจากแบตเตอรี่ และการ
คืนทุนจากการใช้งานนั้นไม่ทันที
ทันใด และการลงทุนเบื้องต้นนั้นสูง
พอสมควร

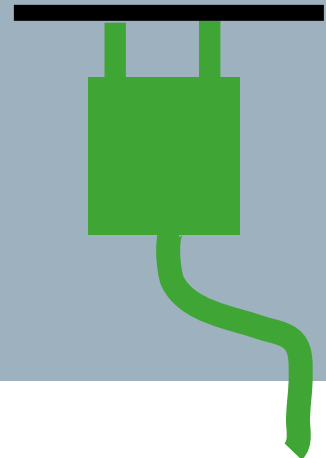
ด้วยเหตุนี้ไม่ใช่ทุกการขนส่งจะเหมาะ
กับเครื่องยนต์ที่ขับเคลื่อนด้วย
พลังงานไฟฟ้า หากอยากอัดประจุเร็ว
ต้องใช้แบตเตอรี่ที่ดีแน่นอนมา
พร้อมราคาที่สูงขึ้น ต้องตั้งสถานีจ่าย
ไฟที่มีขีดความสามารถต้องลงทุน
ระยะทางที่แบตเตอรี่ปกติวิ่งได้มี
ระยะทำการไม่เกิน 300 กิโลเมตร ต่อ
การอัดประจุเต็ม แนนอนผันแปรไป
ตามการใช้งาน เส้นทาง นำหนักที่
บรรทุก ในมุมมองของ Asian Trucker
การขนส่งในเขตเมืองไฟฟ้ามีความ
เหมาะสม เมืองใหญ่ไปเมืองปริมาร
โดยรอบ เช่น กทม.ไปนครปฐม ไป
ราชบุรี หรือ ต่างจังหวัดจากในตัว
เมืองกระจายสินค้าไปตามอำเภอ
ต่างๆ ภายในจังหวัด แต่หากวิ่งขนส่ง
ทางไกล บรรทุกน้ำหนักมาก เป็น
หน้าที่ของเครื่องยนต์สันดาป

นอกจากนั้นการขนส่งที่วิ่งอยู่ใน
ขอบเขตพื้นที่เดิม เส้นทางเดิม เช่น
การขนส่งในนิคมอุตสาหกรรม ทำเรือ
เหมือง มีความเหมาะสมที่จะปรับ
เปลี่ยนมาใช้ไฟฟ้า ซึ่งขึ้นอยู่กับผู้
ประกอบการจะวางแผน และแน่นอน
ว่าเป็นหน้าที่ของผู้ขายที่จะต้องให้
ข้อมูลที่ถูกต้อง คำแนะนำที่ถูกต้อง
เหมาะสม ซึ่งจากการได้นั่งสนทนา
ตั้งคำถามที่อยากรู้กับคุณภาณุวัฒน์
เราพบว่า Thai EV มีความชัดเจน
มีผู้เชี่ยวชาญที่รู้จริง มีคำแนะนำที่
ชัดเจนถูกต้อง

ผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งในอนาคต
ต้องเปลี่ยนตามเทรนด์ของโลกที่
เปลี่ยนไปอย่างไม่ต้องสงสัย การ
ลงทุนในอนาคตของภาคขนส่งใน
เขตเมืองต้องมุ่งไปที่ไฟฟ้า ด้วยเหตุ
นี้การเริ่มทำความรู้จัก การหาข้อมูล
การเริ่มทดลองใช้จึงเป็นสิ่งจำเป็น
สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจขนส่ง เพื่อ
ที่จะได้นำข้อมูลต่างๆ ไปทำการบ้าน
เพื่อที่จะหาจุดสมดุลของการลงทุน
ที่เหมาะสมได้ในการปรับเปลี่ยจาก
เครื่องยนต์สันดาปไปสู่ไฟฟ้า

ตอนนี้งานทางการตลาดที่สำคัญ
อย่างหนึ่งของ Thai EV คือการให้ชุด
ข้อมูลความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องกับ
ลูกค้า นำสินค้าไปให้ลูกค้าได้ลองใช้
งานรวมทั้งการที่ Thai EV สร้างบริษัท
โดยรอบรองรับไว้ชัดเจน ทั้งบริษัท
ที่ให้บริการขนส่งด้วยรถไฟฟ้าอย่าง
ITL, บริษัทที่ให้บริการเกี่ยวกับแบต
เตอรี่ สร้างสถานีจ่ายพลังงานซึ่ง
กระบวนการต่างๆ นี้ดำเนินต่อเนื่อง
มาระยะหนึ่งแล้ว ได้รับกระแสตอบ
รับที่ดีอย่างยิ่ง

ถัดจากนี้ไปต้องติดตามกันดูต่อไป
ว่า การเดินทางหน้าทางการตลาด
กันอย่างเต็มกำลังของผู้จำหน่ายรถ
เพื่อการพาณิชย์ ที่ขับเคลื่อนด้วย
พลังงานไฟฟ้าจะเติบโตไปข้างหน้า
ได้ดีแค่ไหนในท่ามกลางสถานการณ์
ราคาพลังงาน เงินเฟ้อ และความ
ไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจทั้งภายใน
ประเทศและโลก



สแกนเนีย เผยโฉมรถบรรทุกไฟฟ้า รุ่นใหม่ BVE 3.0

สแกนเนียนำเสนอรถบรรทุกที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้าสู่ตลาดมาหลายรุ่นแล้ว ซึ่งเป็นภารกิจที่สแกนเนียให้ความสำคัญในการเป็นส่วนหนึ่งของการรับมือกับปัญหาโลกร้อน หรือ สภาวะภูมิอากาศโลกที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งส่งผลกระทบเป็นวงกว้างกับโลก รถไฟฟ้ารุ่นล่าสุด BVE 3.0 มีการพัฒนาเรื่องแบตเตอรี่ใหม่ ทั้งในรถบรรทุกสิบล้อ และ หัวลาก

สแกนเนียพัฒนานับเป้าหมายที่มุ่งไปสู่ความยั่งยืน ในการเติบโตไปสู่ระดับภูมิภาค (ยุโรป) ด้วยรถบรรทุกไฟฟ้า ปัจจุบันแบตเตอรี่ที่ได้รับการปรับปรุงของสแกนเนียเพิ่มขีดความสามารถและพร้อมสำหรับการทำตลาด มีจำหน่ายทั้งสำหรับรถบรรทุกสิบล้อ และเทรลเลอร์





โดยนำเสนอระบบขับเคลื่อนแบบใหม่ แบตเตอรี่ที่ได้รับการปรับปรุง มีขีดความสามารถในการชาร์จที่เร็วขึ้นและทรงพลังยิ่งขึ้น มีระยะทำการที่ 350 กม. ที่น้ำหนักบรรทุก 40 ตัน และระยะ 250 กม. ที่น้ำหนักบรรทุกสูงสุด 64 ตัน ระบบส่งกำลังของเครื่องยนต์ไฟฟ้าแบบสามเครื่องใหม่ยังให้ PTO แบบเครื่องกลไฟฟ้าที่เพียงพอช่วยให้ผู้ขับขี่มั่นใจในการทำงานที่ราบรื่นและเชื่อถือได้ตลอดการขนส่ง ทั้งในรูปแบบการขนส่งที่มีการควบคุมอุณหภูมิหรือการใช้งานที่ต้องการพลังกำลังสูง

นอกจากนั้นสแกนเนียยังคำนึงการใช้งานที่เป็นจริง ด้วยการสร้างสิ่งแวดล้อมที่เหมาะสมกับการใช้งานในแบบไฟฟ้า มีการสร้างสถานีจ่ายไฟ การบริหารจัดการเรื่อง Supply ไฟฟ้าที่เหมาะสม รวมไปถึงในเรื่องของการวางแผนการใช้งาน และเรื่องการเงินให้กับลูกค้าด้วย

แน่นอนว่าเมื่อระบบยานยนต์ไฟฟ้าครบสมบูรณ์ทั้งวงจร การใช้งานก็จะมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นสิ่งที่ลูกค้าต้องการ ระบบที่สมบูรณ์จะถูกส่งต่อในการทำการตลาดของสแกนเนียทั่วโลกต่อไป โดยเริ่มจากยุโรป แน่นอนว่าในอนาคตลูกค้าในภูมิภาคอื่นๆ ของโลกก็จะได้รับประสบการณ์การใช้งานนี้เช่นเดียวกัน

ที่ผ่านมายุติ ทรัคส์ สามารถ**ตอบโจทย์**
การขนส่ง การทำงานได้เป็นอย่างดี สำหรับ
การขนส่งสินค้าให้ลูกค้าในพื้นที่ของร้าน
ปราโมทย์ การเกษตร นั้น **โครเนอร์** หกคือ
ทำหน้าที่อย่างดีเยี่ยม หัวลากควสเตอร์
พร้อมหางพื้นเรียบบรรทุกสินค้าได้จำนวนมาก
สร้างความคุ้มค่าต่อเกี่ยว**ในการขนส่ง** คนขับ
มีความพึงพอใจกับยานพาหนะของตนเอง

คุณพงษ์ศักดิ์ ธีรรัตน์
เจ้าของปราโมทย์ ขนส่ง



ปราโมทย์ ขนส่ง **Pramote Transport**



ปราโมทย์ ขนส่ง / PMT Pramote Transport

เริ่มจากธุรกิจฟาร์ม สุรบ้านขายวัตถุดิบ การเกษตร และ เปิดกิจการขนส่ง ทุก กิจการเกิดขึ้นเพื่อต้องการสนับสนุน ธุรกิจที่ทำอยู่ เพื่อให้สามารถแข่งขัน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยขอบเขต การเติบโตที่อยู่ในขีดความสามารถที่ บริหารจัดการได้ ธุรกิจเดินหน้าได้ ทีม งานอยู่ได้

เมื่อ Asian Trucker ลงมาภาคใต้ นอกจากแวะไปสัมผัสกับศูนย์บริการ ของ ยูดี ทรัคส์ และ วอลโว่ที่ทุ่งสง แล้ว เราก็อยากจะทำปะผู้ประกอบการขนส่งในพื้นที่ของนครศรีธรรมราช นับเป็นโอกาสดีที่ทางคุณโอ หรือ คุณพงษ์ศักดิ์ รัตนันเจ้าของปราโมทย์ ขนส่ง เปิดโอกาสให้ได้พูดคุย

ใช้เวลาจากตัวอำเภอเมือง นครศรีธรรมราชไม่นาน บนถนนเส้น ที่มุ่งตรงไปยังอำเภอนบพิตำ ซึ่งเป็นที่ตั้งของร้านปราโมทย์การเกษตร หนึ่งใน ธุรกิจที่คุณโอ ดูแลบริหารจัดการอยู่

ทิวทัศน์สองข้างทางจากตัวเมือง นครศรีธรรมราช ไปยังนบพิตำ เต็มไปด้วยธรรมชาติสีเขียว ด้านหนึ่งมองเห็น ทิวเขาเขียวขจี บางช่วงเป็นสวนยาง อุดมสมบูรณ์

ธุรกิจของครอบครัวคุณโอ นั้นเริ่มต้น จากการทำฟาร์มเป็นเบื้องต้น จากนั้น ขยับมาทำร้านปราโมทย์ เกษตรพันธ์ ซึ่ง จำหน่ายสินค้าที่เกี่ยวกับการทำฟาร์ม อาทิ อาหารสัตว์ ยา และเดิมเรื่องของ ธุรกิจขนส่งเข้ามา

คุณโออธิบายให้ฟังว่า กิจการที่ต่อยอด ออกมาจากธุรกิจแรกคือธุรกิจฟาร์ม นั้น เกิดขึ้นจากความจำเป็นของธุรกิจฟาร์ม ทั้งสิ้น เช่นความต้องการอาหารสัตว์





ยารักษา โรค และอื่นๆ สำหรับสัตว์ เมื่อต้องซื้อมาใช้เองจำนวนมาก ต่อเนื่อง เป็นประจำ จึงเปิดร้านจำหน่ายสินค้าด้านนี้ขึ้น สองเมื่อมีร้านมีความจำเป็นต้องพึ่งพาการจัดส่ง แรกเริ่มใช้บริการผู้รับจ้างขนส่งทั่วไป ต่อมาเกิดปัญหาขึ้นไม่สามารถควบคุมได้ จึงตัดสินใจทำเอง ขนส่งสินค้าที่ต้องนำมาจากทางภาคกลาง (ราชบุรี นครปฐม กาญจนบุรี) รวมทั้งการจัดส่งสินค้าสู่ลูกค้าในพื้นที่ที่ซื้ออาหารสัตว์ และอื่นๆ จากร้านปราโมทย์ การเกษตร กิจกรรมขนส่งจึงเป็นสิ่งเข้ามาเชื่อมโยงวงจรชีวิตของธุรกิจปราโมทย์การเกษตรให้ดำเนินไปอย่างราบรื่น

ปัจจุบันรถเพื่อการพาณิชย์ที่ใช้ในปราโมทย์ ขนส่งนั้นมีทั้งยุโรป และญี่ปุ่นผสมผสานกัน ที่ใช้เป็นหลักคือวอลโว่ และยูดี ทร์คส์ ในส่วนของยูดี ทร์คส์ มีทั้งหัวลาก สิบล้อพ่วง และหกล้อตู้ปิด

กิจการขนส่งดำเนินมาเป็นปีที่ห้าแล้ว คุณโอบอกว่าสามารถเลี้ยงตัวเองได้ เหลือกำไรบ้าง แนวความคิดหลักในการทำขนส่งของคุณโอคือ เบื้องต้นรถวิ่งงานให้กับตัวเองก่อน จากนั้นบริหารจัดการให้สามารถไปรับงานนอกได้ในช่วงเวลาที่งานของตัวเองน้อยลง สำหรับงานนอกนั้น เนื่องจากไม่ได้เป็นความสำคัญอันดับแรก จึงสามารถเลือกรับงานที่วิ่งแล้วสามารถเกิดผลกำไรกลับมา แตกต่างกับการมีรถเพื่อมาวิ่งงานอย่างเดียว แบบนั้นไม่สามารถปฏิเสธงานได้ ซึ่งก็จะกลายเป็นอีกลักษณะหนึ่งไป

งานที่ไม่ใช่งานของปราโมทย์ ขนส่งนั้น คุณโอกล่าวไว้ว่า ส่วนใหญ่เข้ามาจากการที่ลูกค้าได้เห็นรถของปราโมทย์วิ่งขนส่งสินค้า จึงโทรเข้ามาสอบถาม ไม่ได้เป็นการออกไปหางานเลย

ภาระกิจหลักของปราโมทย์จะวิ่งไปยังภาคกลางเพื่อรับสินค้าลงมา ป้อนฟาร์ม ป้อนให้ร้านเกษตร เมื่อมีงานนอกซึ่งสอดคล้องกับเส้นทางที่รถวิ่ง จึงวางแผนบริหารจัดการรถให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

การทำงานของคุณไอนั้น เริ่มต้นขึ้นโดยไม่มีพื้นฐานความรู้เกี่ยวกับธุรกิจขนส่งเลย เกิดจากความเป็นคนชอบทำงาน ชอบเรียนรู้ เมื่อเห็นว่าการทำงานขนส่งจะช่วยให้เกิดประสิทธิผลและประสิทธิภาพสำหรับธุรกิจที่ทำอยู่จึงเริ่มลองทำโดยศึกษาเรียนรู้จากการลงมือทำ

ปัจจุบันรถสิบล้อคันที่มีอยู่ เป็นปริมาณที่เหมาะสมสำหรับการบริหารจัดการเป็นอย่างดี โดยมีทีมคนขับช่วยกันทำงาน ซึ่งทั้งหมดเป็นคนในพื้นที่คุณไอนำให้ฟังว่าสำหรับทีมงานของปราโมทย์อาจจะแตกต่างจากที่อื่นตรงที่ทีมคนขับส่วนใหญ่จะค่อนข้างมีอายุนั้นคือห้าสิบขึ้นซึ่งคุณไอบอกว่าที่ปราโมทย์ขนส่ง รับคนขับที่อายุเยอะเข้าทำงาน เพราะที่ผ่านมาพบว่ารุ่นใหญ่ (50+) ทำงานได้มีประสิทธิภาพ มีความรับผิดชอบสูง แต่บรรดานักขับรุ่นๆ ก็ทำงานมีความรับผิดชอบ เพียงแต่รุ่นใหญ่ก็จะมีการบริหารเรื่องเวลาพักผ่อนดีกว่าหนุ่มๆ นักขับหนุ่มๆ พอถึงเวลาได้พักก็อาจจะไม่ได้พักจริงเมื่อต้องกลับมาทำงานความสดของนักขับรุ่นใหญ่ที่ไม่เที่ยวเตร่ พักอย่างจริงจังก็จะดีกว่า เวลาเดินทางคนหนุ่มก็จะจอดพักบ่อยกว่าหน่อย เป็นต้น

สิ่งที่บรรดารถของปราโมทย์ขนส่งดำเนินการขนส่งคือ ปุ๋ย อาหารสัตว์ โดยมีจุดรับสินค้าอยู่แถบภาคกลาง ต่อมาเมื่อรถวิ่งบนถนนสายหลัก มีลูกค้าเห็นรถมีการโทรมาสอบถามเรื่องการรับวิ่งสินค้า ซึ่งจากการคัดสรรและเลือกลูกค้าให้สอดคล้องกับ

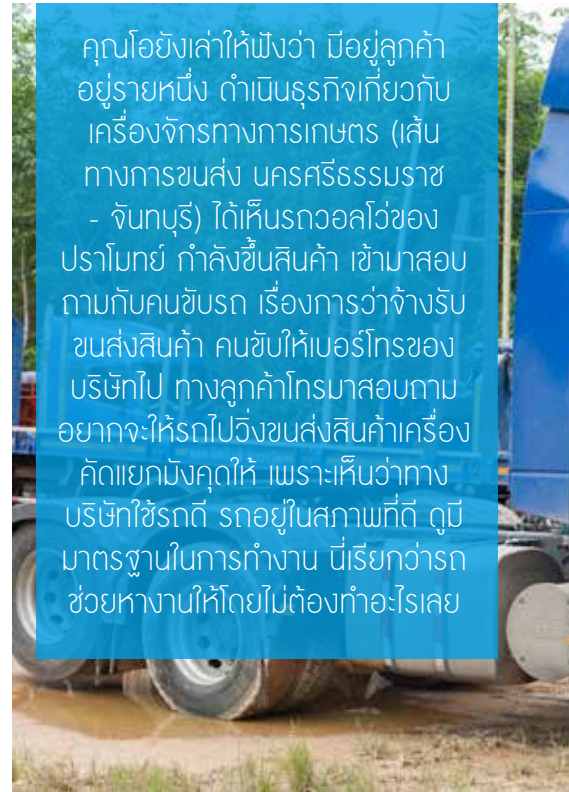
ภาระกิจหลักของรถที่ต้องวิ่งงานให้กับปราโมทย์เป็นหลักก่อน ซึ่งในปัจจุบันสินค้าที่ปราโมทย์ขนส่ง ให้บริการกับลูกค้ามีทั้งวิ่งอยู่ในเขตภาคใต้ วิ่งขึ้นภาคกลาง สินค้าหลากหลาย อาทิ ไม้ยางพารา เหล็ก แร่ เครื่องคัฒผลไม้

ในการตัดสินใจซื้อรถนั้นคุณกล่าวว่า ความเรื่องความคุ้มค่าในการใช้งาน ออปชั่นต่างๆ ที่ทางแบรนด์ให้ เช่น โปรแกรมห่อมบ้าง เทคโนโลยีที่มากับรถ เช่น เกียร์อัตโนมัติ ซึ่งเป็นเรื่องพื้นฐานสำหรับรถยุโรป ในรถญี่ปุ่นแบรนด์ที่แตกต่างคือ ยูดี ทร์คส์ ที่มีเทคโนโลยีที่โดดเด่นแตกต่าง เช่น ระบบเกียร์ระบบบังคับรถ และแน่นอนว่าต้องมองไปที่อัตราประหยัดน้ำมันของรถด้วย นักขับของปราโมทย์ขนส่ง จะชอบขับรถเกียร์อัตโนมัติกันทุกคน สบาย ไม่เหนียว

“แบรนด์ยุโรป มีฟรีบำรุงรักษา สามปีห้าปี อันนี้เรา ok มาก ไม่ต้องเป็นรายจ่ายเพิ่มที่เราต้องมากังวลเลย เราเอาเวลาไปใส่ใจในงานที่เราทำ ราคาซื้อยุโรปอาจจะสูงกว่า แต่มีออปชั่นต่างๆ เข้ามา โดยที่เราไม่ต้องไปทำเพิ่ม เช่น เรื่องขนาดถังน้ำมัน พอถังใหญ่ เราก็เติมครั้งเดียว ไม่ต้องแวะเติมอีกแล้ว ทำให้การบริหารจัดการไม่ยุ่งยาก” คุณไอบอกว่า

สำหรับธุรกิจของคุณไอนั้น การมีขนส่งเป็นของตัวเอง ช่วยทำให้การแข่งขันทำได้ดี คุณไอบอกว่า “การบริหารจัดการธุรกิจ เราเน้นความเชื่อมโยงไม่เอาสิ่งที่ไม่เกี่ยวข้องกันเข้ามาทำ ฟาร์มอาหาร นุ้ยขนส่ง หมุนวนส่งเสริมกันและกัน องค์ความรู้ในการบริหารจัดการไม่แตกต่างกันมาก”

สำหรับรถยุโรปอย่างวอลโว่และสแกนเนียที่ใช้งานอยู่นั้น แน่นนอนว่าเลือกใช้งานเพราะมีคุณภาพ ออปชั่นที่ตอบโจทย์การใช้งาน คุณไอบอกตัวอย่าง



คุณไอบอกว่าให้ฟังว่า มียูกค้าอยู่รายหนึ่ง ถ้าเป็นธุรกิจเกี่ยวกับเครื่องจักรทางการเกษตร (เล็มทางการขนส่ง นครศรีธรรมราช - จันทบุรี) ใกล้เคียงวอลโว่ของปราโมทย์ กำลังซื้อสินค้า เข้ามาสอบถามกับคนขับรถ เรื่องการว่าจ้างรับขนส่งสินค้า คนขับให้เบอร์โทรของบริษัทไป ทางลูกค้าโทรมาสอบถามอยากจะให้รถไปวิ่งขนส่งสินค้าเครื่องคิดแยกบังค์คุณให้ เพราะเห็นว่าทางบริษัทใช้รถดี รถอยู่ในสภาพที่ดี คุณมาตรฐานในการทำงาน นี้เรียกว่ารถช่วยหางานให้โดยไม่ต้องทำอะไรเลย





เรื่องขนาดของถังบรรจุน้ำมันที่สามารถเลือกขนาดได้ ติดตั้งมาจากโรงงานเลย รวมทั้งอัตราการผลิตน้ำมันเมื่อเดินทางไกลนั้นทำได้ดี ตามที่ระบุ คุณโอเองเล่าให้ฟังว่ามีอยู่ลูกค้าอยู่รายหนึ่ง ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับเครื่องจักรทางการเกษตร (เส้นทางรถขนส่ง นครศรีธรรมราช - จันทบุรี) ได้เห็นรถอวลไวยของปราโมทย์ กำลังขึ้นสินค้า เข้ามาสอบถามกับคนขับรถ เรื่องการว่าจ้างรับขนส่งสินค้า คนขับให้เบอร์โทรของบริษัทไป ทางลูกค้าโทรมาสอบถามอยากจะให้รถไปวิ่งขนส่งสินค้าเครื่องคัดแยกมังคุดให้ เพราะเห็นว่าทางบริษัทใช้รถดี รถอยู่ในสภาพที่ดี คู่มือมาตรฐานในการทำงานนี้เรียกว่ารถช่วยหางานให้โดยไม่ต้องทำอะไรเลย “แต่กระนั้นก็ตามที่ในแวดวงขนส่ง ลูกค้าบางคนไม่ดูรถ เขาเรื่องราคาเป็นหลัก เราได้ลูกค้าสองทาง รถดี หาลูกค้าให้เราโดยเราไม่ต้องไปทำอะไร เพราะรถแสดงให้เห็นว่าเราลงทุน เราใส่ใจ” คุณโอกล่าว

สำหรับทีมคนขับของปราโมทย์ ขนส่ง คุณโอถือว่าเป็นทีมที่ดี คุณโอกล่าวว่า “คนขับเวลาขับรถแล้วมีประสิทธิภาพ น้ำมันใช้น้อย เขารู้สึกดีเพราะเขาทำดี เถ้าแก่อยู่ได้ เขาก็มีงานทำยาวๆ ตลอด”

สำหรับการดูแลทีมงานนั้น “เราให้เกียรติซึ่งกันและกัน พุดจากันดีๆ เป็นเหมือนคนในครอบครัว อยู่กันแบบพี่น้อง มีปัญหาอะไรคุยกันบอกกล่าวกัน”

“สมัยใหม่นี้ ทรัพยากรมนุษย์สำคัญ เราพยายามที่จะดูแลทุกคนให้อยู่ได้ เวลาที่มีวิกฤตเราไม่ลดเงินของพนักงาน ยอมรับกับสิ่งที่ได้มาว่ามันอาจจะน้อยกว่าที่เป็นมา ไม่ไปบีบบังคับพนักงาน”

แน่นอนว่ารถดี คนขับดี ถือเป็นสิ่งที่ลงตัวอย่างยิ่งสำหรับคนที่ทำกิจการขนส่ง แต่การจะประสบความสำเร็จได้นั้นก็ยังคงต้องอาศัยองค์ประกอบอื่นอีกมากมาย ซึ่งแต่ละบริษัท แต่ละบุคคลก็มีกระบวนการวิธีการที่แตกต่างกันไป

สำหรับปราโมทย์ ขนส่ง คุณโอบอกว่าไม่ได้มีกำไรมากมาย สิ่งสำคัญอย่างที่กล่าวไว้ในตอนต้นคือ สามารถเลี้ยงตัวเองได้ เพราะการเกิดขึ้นของปราโมทย์ ขนส่งนั้น เพื่อสนับสนุนกิจการของธุรกิจในกลุ่มของปราโมทย์เอง สิ่งที่เกิดประโยชน์สูงสุดสำหรับการมีระบบขนส่งคือร้านเกษตรปราโมทย์ และปราโมทย์ ฟาร์ม เบื้องต้นเท่ากับว่าเป้าหมายสำคัญในการเกิดปราโมทย์ ขนส่งบรรลุแล้ว สิ่งที่เกิดเป็นผลกำไรต่อเนื่องจากการขนส่งคือการได้เปิดรับลูกค้านอกเหนือไปจากงานหลักเข้ามาเติมเพื่อให้เกิดรายได้เพิ่มเติม แต่ไม่กระทบกับงานหลัก และอยู่ในขีดความสามารถของคนและรถที่มีอยู่จะรับได้โดยไม่หนักจนเกินไป ถือเป็นโบนัส

รถกับคนที่มีอยู่ทุกวันนี้เพียงพอแล้ว รถมีโอกาสได้พักบ้าง นักขับของปราโมทย์ มีช่วงเวลาที่ได้พักจากงานบ้าง ทีมงานทำงานแล้วสนุกมีความสุขกับงาน การเพิ่มรถเพื่อมาวิ่งงานนอกเพิ่มเติมไม่ใช่เป้าหมายของปราโมทย์ ขนส่ง

ที่ผ่านมาผู้ ทรัคส์ สามารถตอบโจทย์การขนส่ง การทำงานได้เป็นอย่างดี สำหรับการขนส่งสินค้าให้ลูกค้าในพื้นที่ของร้านปราโมทย์ การเกษตร นั้น โครเนอร์หลักๆ ทำหน้าที่อย่างดีเยี่ยม หัวลากแควสเตอร์พร้อมหางพื่นเรียบบรรทุกสินค้าได้จำนวนมากสร้างความคุ้มค่าต่อเที่ยวในการขนส่ง คนขับมีความพึงพอใจกับยานพาหนะของตนเอง





คุณสมพล หิรัญญสุทธิ
ประธานกรรมการ
สหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสาน

สหกรณ์ ผู้ให้บริการ ขนส่งสินค้า ภาคอีสาน

ยอมรับตามตรงว่าไม่มีข้อมูลและชุดความรู้ใดๆ เกี่ยวกับสหกรณ์มาก่อนเลย ในประเทศไทยมีการจัดตั้งสหกรณ์ขึ้นจำนวนไม่น้อย โดยมีหลากหลายรูปแบบการดำเนินการ ซึ่งเป็นองค์กรนิติบุคคลที่อยู่ภายใต้การควบคุมของภาครัฐอย่างเข้มงวด

บังเอิญมีโอกาสได้เห็นรายละเอียดเกี่ยวกับสหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสาน ซึ่งอยู่ในหมวดการขนส่งที่ Asian Trucker นำเสนออยู่ จึงเห็นว่านี่น่าจะเป็นเรื่องราวที่เป็นประโยชน์ จึงติดต่อไปขอสนทนากับประธานกรรมการสหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสาน คุณสมพล ธีรบุญสุทธิ ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างทันที

สหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสาน มีสำนักงานตั้งอยู่ที่นครราชสีมา ศูนย์กลางการขนส่งสินค้าที่สำคัญของภาคอีสาน

คุณสมพลเปิดห้องทำงานที่บริษัท ธีรบุญทรานสปอร์ต ซึ่งเป็นบริษัทของคุณสมพลเอง นั้นหมายความว่านอกจากขับเคลื่อนกิจการธุรกิจของตนเองแล้ว ยังสละเวลามาดำเนินกิจกรรมที่เอื้อประโยชน์กับส่วนรวมด้วย

คุณสมพลอธิบายที่มาที่ไปของการมาทำงานบริหารสหกรณ์ฯ ให้ฟัง ย้อนกลับในเมื่อคุณสมพลเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของสมาคมผู้ขนส่งสินค้าภาคอีสาน และมีส่วนได้ทำหน้าที่สำคัญในคณะผู้บริหารของสมาคม มีกิจกรรมสร้างสรรค์ที่เป็นประโยชน์หลายอย่างที่ดำเนินการเพื่อสมาชิกของสมาคม

หนึ่งในโครงการสำคัญที่ต่อยอดเกิดขึ้นคืองานก่อร่างสร้างให้เกิดสหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสานขึ้นมา แม้ว่าด้วยหลักการในการจัดตั้งสหกรณ์ให้เกิดขึ้นได้นั้นต้องทำงานอย่างหนักและใกล้ชิดพอสมควร เพราะภาครัฐตั้งกฎเกณฑ์ไว้สูงเพื่อป้องกันในเรื่องของการทุจริต

เมื่อจัดตั้งสหกรณ์ฯ ได้สำเร็จ ในช่วงเริ่มต้นนั้นแผนดำเนินการของสหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสานจำกัดอยู่แค่ นครราชสีมาเท่านั้น ก่อนขยับเพิ่มเติมดำเนินการไปยัง บุรีรัมย์ สุรินทร์ ชัยภูมิ และเพิ่มเติมมาตามลำดับ จบจนกระทั่งปัจจุบันแผนดำเนินการของสหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งนั้นมีถึง 22 จังหวัดครอบคลุมพื้นที่ภาคอีสาน

ปัจจุบันคุณสมพลกลับมาเป็นประธานกรรมการของสหกรณ์ฯ อีกครั้งเป็นวาระที่สอง การที่สหกรณ์ผู้ขนส่งสินค้าภาคอีสานประสบความสำเร็จนั้น มาจากการทำงานร่วมกันเป็นทีมของคณะผู้บริหาร ในการกำหนดเป้าหมายการดำเนินการที่ชัดเจนตลอดระยะเวลาที่สหกรณ์ฯ ได้ดำเนินการมา เพื่อมุ่งหวังในเรื่องที่สำคัญคือ ช่วยให้ผู้ประกอบการรายย่อยที่เข้ามาเป็นสมาชิกสหกรณ์ฯ สามารถมีโอกาสในการได้งาน และมีขีดความสามารถในการทำงานได้

ไม่ใช่ใครจะมาเป็นสมาชิกของสหกรณ์ฯ ก็ได้ หลักการสำคัญคือ ต้องเป็นผู้ที่ทำงานอยู่ในกิจการธุรกิจขนส่งในพื้นที่แผนดำเนินการของสหกรณ์ฯ ต้องมีความสนใจที่จะเข้ามาร่วมทำงานให้สหกรณ์ฯ เพื่อให้เกิดผลสำเร็จร่วมกัน และต้องผ่านกระบวนการคิดสรรตามข้อกำหนดต่างๆ ที่ระบุไว้

คุณสมพลอธิบายให้ฟังว่า ในแวดวงขนส่งนั้นการเป็นรายเล็ก รายย่อย มีรถคันเดียวสองคันหรือเป็นคนขับที่ไม่มีรถเป็นของตนเอง การจะวิ่งงาน การจะทำให้ขีดความสามารถในการรับงานมั่นคงนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย การจัดตั้งสหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสานขึ้นมามีวัตถุประสงค์สำคัญคือการช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการรายย่อยเหล่านี้สามารถรับงานได้โดยมั่นคง ผ่านช่องทางของสหกรณ์ฯ โดยสมัครเข้ามาเป็นสมาชิกของสหกรณ์ฯ

“เมื่อมาเป็นสมาชิกสหกรณ์ฯ อย่างน้อยมี

รายได้แน่นอนนอน มีกำลังใจ มีความเชื่อมั่นในการทำงาน สามารถเหลือเงินผ่อนรถหรือใครที่มีรถอยู่แล้วก็มีโอกาสเหลือเงินออกรถใหม่ได้ สหกรณ์ไม่โกงแน่นอน การดำเนินการของสหกรณ์จำเป็นต้องมีแผนดำเนินการให้กว้าง เพื่อให้โอกาสกับคน” คุณสมพลกล่าว

ในยุคแรกเริ่ม สมาคมขนส่งสินค้าภาคอีสานได้จัดตั้งสหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสานขึ้น โดยอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของสหกรณ์นครราชสีมา สมาชิกในยุคแรกมี 34 ราย เป็นคนขับ คนที่เกี่ยวข้องธุรกิจกับการขนส่ง ที่มีแนวความคิดในการช่วยเหลือตนเอง และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ในยุคแรกเริ่มนั้น แกนหลักที่เข้ามาเป็นคณะกรรมการของสหกรณ์ฯ ได้ทำหน้าที่เป็นที่เลี้ยงให้กับสหกรณ์ในการเข้าไปรับงาน วิ่งงานต่างๆ

สิ่งที่สำคัญที่สหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสานดำเนินการให้กับสมาชิกนอกจากการบริหารจัดการเรื่องทุนในการดำเนินการ การสร้างระบบการทำงานที่มั่นคง คือการสนับสนุนขั้นพื้นฐานต่างๆ ให้กับบรรดาสมาชิก เช่น บริการจำหน่ายน้ำมันในราคาพิเศษให้กับสมาชิก บริการซ่อมบำรุง บริการเรื่องยางรถ

ปัจจุบันสหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสาน ดำเนินการมาเป็นปีที่ 14 มีทุนในการดำเนินการ 12 ล้านบาทบาท สร้างความเชื่อมั่นให้กับบรรดาสมาชิก (ปัจจุบันมีสมาชิกจำนวนร้อยละกว่าราย สมาคมมุ่งหวังให้มีผู้เข้ามาสมัครเป็นสมาคมให้มากขึ้นไปเรื่อยๆ)

คุณสมบัติของผู้ที่จะเข้ามาเป็นสมาชิกของสหกรณ์ฯ ต้องเกี่ยวข้องกับธุรกิจขนส่ง บริษัทขนส่ง เป็นพนักงาน หรือมีรถเองคันเดียวอยากวิ่งงาน มาเป็นสมาชิกได้ ที่สำคัญต้องมีภูมิลำเนาอยู่ในพื้นที่แผนดำเนินการของสหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสาน

การที่สหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสานประสบความสำเร็จนั้น มาจากการทำงานร่วมกันเป็นทีมของคณะผู้บริหาร ในการกำหนดเป้าหมายการดำเนินการที่ชัดเจนตลอดระยะเวลาที่สหกรณ์ฯ ได้ดำเนินการมา เพื่อมุ่งหวังในเรื่องที่สำคัญคือ ช่วยให้ผู้ประกอบการรายย่อยที่เข้ามาเป็นสมาชิกสหกรณ์ฯ สามารถมีโอกาสในการได้งาน และมีขีดความสามารถในการทำงานได้





การจัดตั้งสหกรณ์ขึ้นนั้นไม่ใช่เรื่องที่จะจัดตั้งกันได้ง่ายๆ เพราะด้วยหลักการสำคัญที่ภาครัฐกำหนดไว้ เพื่อที่จะทำให้สหกรณ์สามารถช่วยเหลือสนับสนุนสมาชิกของสหกรณ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีการทำงานอย่างโปร่งใส นอกจากนี้ยังต้องการคนที่เข้ามาบริหารเพื่อให้กิจการของสหกรณ์นั้นเติบโตก้าวหน้า

สมาชิกของสหกรณ์ฯ จำเป็นต้องมีส่วนร่วมในการดำเนินการด้านใดด้านหนึ่งของสหกรณ์ฯ ไม่สามารถเป็นสมาชิกเฉยๆ โดยไม่มีส่วนร่วมได้ สหกรณ์ฯ มีหน้าที่สำคัญประการหนึ่งคือต้องสนับสนุนอาชีพของสมาชิกให้ดำเนินการไปได้ โดยการดำเนินการนั้นเป็นการทำงานให้กับสหกรณ์ฯ เช่น สหกรณ์ฯ มีการสนับสนุนต่างๆ ให้กับสมาชิกก่อน อาทิ กรณียางแตกสหกรณ์ฯ เปลี่ยนยางให้ก่อนแล้วค่อยดำเนินการหักเงินคืนกลับเข้าสู่สหกรณ์ฯ คุณสมพลกล่าวว่ “ลองคิดดูหากคุณเป็นผู้ประกอบการรายย่อย บางครั้งไม่ได้สำรองเงินไว้กับเรื่องเหล่านี้

นี้ เพราะค่าใช้จ่ายอื่นมันเต็มไปหมด พอเกิดเหตุการณ์เช่นยางแตกขึ้นต้องเปลี่ยนยาง คุณไปไม่เป็นเลยนะ กระทบกับการวิ่งงานเลย แต่พอเป็นสมาชิกสหกรณ์ฯ มีการสนับสนุนเรื่องฉุกเฉินแบบนี้อยู่ ปัญหา ก็สามารถแก้ไขได้โดยทันที ไม่กระทบกับการทำงาน”

หลายคนพอมมาเป็นสมาชิก เห็นระบบ เห็นโอกาส ที่เขาสามารถประกอบอาชีพได้โดยสะดวกสบาย เกิดความพึงพอใจ เพราะไม่เพียงแต่เรื่องของการจัดหางานให้กับสมาชิก การดูแลสนับสนุนจัดหาสิ่งจำเป็นขั้นพื้นฐานในการทำงานให้กับสมาชิกสหกรณ์ฯ ยังส่งเสริมเรื่องการออมเงินให้กับสมาชิกด้วย

สหกรณ์ฯ ติดตามดูสมาชิกในการทำงาน ดูเรื่องการเงินค่าตอบแทนที่ได้รับ ปี 65 ทางสหกรณ์ฯ มีแผนจะจัดรถให้สมาชิกห้าคัน (เป็นรถมือสอง) ผ่านการคัดกรองสมาชิกที่มีการทำงานดี สหกรณ์ฯ ส่งเสริมให้คนขับเป็นเจ้าของรถได้ จากลูกจ้างพัฒนาสู่เจ้าของน้อย

หลายคนพอมาเป็น
 ล่ามูชิก ก็ระบบ
 ก็โอเค ก็เภา
 ล่ามูรูปประกอบ
 อาชีพก็โดยสะดวก
 ล่ามู เกิดความ
 พึ่งพอใจ เพราะไม่
 เพียงแต่เรื่องของการ
 จักทางานให้กับ
 ล่ามูชิก การดูแล
 ล่ามูลุ่มจุฑาทาลิง
 จำเป็นกับพินิจ
 ไขการงานให้กับ
 ล่ามูชิก ล่ามูชิก
 ยังล่งเลียมเรื่อง
 การออขเงินให้กับ
 ล่ามูชิกด้วย

คุณสมพลกล่าวว่าปัจจุบันสมาชิกจำนวน ร้อยแปดสิบเจ็ดราย เพิ่มขึ้น 21 รายจาก ปีก่อน เป็นกลุ่มที่อยากมีรถ อยากเพิ่มรถ อยากมีงานขนส่งสม่ำเสมอ สหกรณ์ผู้ให้ บริการขนส่งสินค้าภาคอีสานถือเป็น สหกรณ์ขนาดกลาง โดยอยู่ในช่วงเติบโต จากเล็กมากลาง ยังไม่กลางเต็มที่

กรรมการแต่ละชุดมีนโยบายในการ ดำเนินการแตกต่างกัน ในการกลับมา ดำรงตำแหน่งในวาระที่สองของคุณ สมพลนี้ ต้องการยกระดับสมาชิกให้ เกิดศักยภาพในการแข่งขัน ส่งเสริมให้ สมาชิกเพิ่มรถได้ เป้าประสงค์หลักของ สหกรณ์ฯ คือตั้งโครงการหนึ่งกรรมการ หนึ่งโครงการ หนึ่งธุรกิจ เช่น เลขชาของ สหกรณ์ฯ รับผิดชอบเพิ่มกำลังรถให้กับ สมาชิก การจะเพิ่มรถสักหนึ่งคันสำหรับ รายย่อยนั้นไม่ใช่เรื่องง่ายง่าย เพราะมี หลายเรื่องที่ต้องมี สมาชิกถ้าทำด้วยตนเองอาจขาดเครดิตที่จะไปออกรถ (ใน กรณีของสหกรณ์ฯ มุ่งเน้นไปที่รถมือสอง) สหกรณ์ฯ จึงทำหน้าที่ออกรถให้สมาชิก มาวิ่ง ผ่อนคืนกลับให้กับสหกรณ์ฯ ปีนี้ เพิ่มรถให้กับสมาชิกได้สามคันแล้ว

สร้างรายได้ให้สมาชิก ต่อเนื่องไปจนถึง สร้างวินัยของสมาชิกเกี่ยวกับการเงินการ ออม การทำให้เกิดการออมกับสมาชิกได้ นั้นคุณสมพลกล่าวว่า อยู่ที่สหกรณ์ฯ ต้อง นำเก็บเงินฝากจากสมาชิก ทำบัญชีให้กับ สมาชิก ที่สำคัญคือการสร้างความรู้ความ เข้าใจเกี่ยวกับความสำคัญของการออม

สมาชิกสหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้า ภาคอีสานที่ผ่านมามีเมื่อได้มาเป็นสมาชิก สหกรณ์ฯ แล้วทุกรายสถานการณ์ในการ ทำงานดีขึ้น คุณสมพลกล่าวว่า “มาอยู่กับ สหกรณ์อย่างน้อยมีรายได้ในการผ่อนรถ แน่นนอน มีกำลังใจ มีความเชื่อมั่นในการ ทำงาน ผ่อนรถ เงินเหลือ ออกรถใหม่ได้ สหกรณ์ไม่โกงแน่นอน มีรายได้แน่นอน ด้วยเหตุนี้จำเป็นต้องมีแผนดำเนินการ ให้กว้าง เพื่อให้โอกาสกับคน”

เวลาสมาชิกรับงานจากสหกรณ์ฯ ไป วิ่งงาน สินค้าทุกเที่ยวมีการทำประกัน สินค้าป้องกันความเสียหายไว้หมด การทำงานจึงมีความมั่นใจ อีกทั้ง สมาชิกของสหกรณ์ฯ ส่วนใหญ่เป็น คนขับที่อยู่ในแวดวงขนส่งมานาน มีความเชี่ยวชาญในการดำเนินการ ขนส่งสินค้าอยู่แล้ว เพียงแต่เมื่อเป็น รายย่อยทำให้ขาดช่องทางในการรับ งาน อีกทั้งบางงานที่รับช่วงต่อกันมา ก็ไม่มีความมั่นคงในเรื่องของค่าจ้าง ว่าจะได้รับเต็มหรือเปล่า ปัญหาเหล่านี้เมื่อมาเป็นสมาชิกของสหกรณ์ฯ ก็ จะได้รับการแก้ไขดูแล ด้วยเหตุนี้คน ขับรถจึงสามารถคลายความวิตกกังวล และมุ่งความสนใจไปที่การทำหน้าที่ ของตนเองได้อย่างสบายใจ ทำให้การ ทำงานมีประสิทธิภาพ

สำหรับประธานกรรมการสหกรณ์ผู้ให้ บริการขนส่งสินค้าภาคอีสาน เมื่อได้ นั่งลงสนทนาด้วยกัน เราพบว่าเป็นคน ที่เปิดกว้าง สนุกกับการทำงาน โดยเฉพาะกับงานเพื่อส่วนรวมไม่ว่าจะ เป็นงานของสมาคมขนส่งสินค้าภาคอิ สานที่ผ่านมามีหรืองานของสหกรณ์ผู้ ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสาน ซึ่งเป็นงานที่เกิดประโยชน์กับผู้ประกอบการ รายย่อยอย่างแท้จริง แน่นนอนว่า ความมุ่งมั่นนี้ต้องบริหารจัดการอย่าง ดี เพราะในด้านหนึ่งก็ต้องดูแลธุรกิจ ของตัวเองด้วย คุณสมพลเล่าให้ฟังว่า ลูกสาวเคยพูดว่า พ่อเก็บกระเป๋าไปอยู่ที่ สหกรณ์ฯ เลยไหม

รูปแบบของสหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่ง สินค้าภาคอีสานนี้ ในยุโรป ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น เป็นแนวทางที่ดำเนินการกัน เป็นกลุ่มใหญ่ นับเป็นการกระจายรายได้ โอกาสไปสู่ผู้ประกอบการรายเล็ก ๆ อย่างแท้จริง ไม่มีความจำเป็นต้อง ดำเนินการพลีทใหญ่เพื่อรับงานคน เดียว ในทางหนึ่งนั้นความเสี่ยงนั้นถูก กระจายออก โอกาสในการทำงาน การ สร้างรายได้ก็กระจายออกไปสู่วงกว้าง อย่างทั่วถึง

ขอขอบคุณ
 สหกรณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอีสาน จำกัด
 โทร. 044 264238



EV Bus คันนี้ใช้ไฟฟ้า 100 % ความเร็ว
สูงสุด 120 กิโลเมตร/ชั่วโมง ตัวรถเป็น
แบบชานต่ำ ขึ้นลงสะดวกสบาย ระยะ
เวลาการดำเนินงานประมาณ 1 ปี ใช้
มอเตอร์ไฟฟ้าแบตเตอรี่ 260 kw/h
ระยะทางการวิ่งประมาณ
250 กิโลเมตร/ต่อการชาร์จ 1 ครั้ง



รถ巴士ไฟฟ้า
(EV Bus) งานวิจัยของ
คณะวิศวกรรมศาสตร์
สาขาวิศวกรรมไฟฟ้า
มทร.ขอนแก่น
(มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี
ราชมงคลอีสาน
วิทยาเขตขอนแก่น)
ร่วมกับ **ช.ทวิ**

จังหวัดขอนแก่นนับเป็นจุดยุทธศาสตร์สำคัญ มีเพียงแต่เฉพาะในภาคอีสานแต่หมายถึงในระดับประเทศด้วย ในการเชื่อมโยงกับสิ่งที่จะลงมาจากกลุ่มประเทศ CLMV และจีน ปัจจุบันนักธุรกิจขอนแก่น คนรุ่นใหม่ในขอนแก่นมีความร่วมมือกันชัดเจน เข้มแข็ง ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐ เอกชน ระดับจังหวัดลงไปจนถึงระดับเทศบาล ภาคการศึกษา มองไปในทิศทางเดียวกัน มีจุดร่วมเดียวกัน ที่สำคัญเป็นการร่วมกันขับเคลื่อนของคนรุ่นใหม่ๆ อนาคตของขอนแก่นจึงน่าสนใจยิ่งนัก

Asian Trucker เดินทางไปที่คณะวิศวกรรมของ มทร.ขอนแก่น เพื่อสนทนากับ ดร.ศุภฤกษ์ ชามงคลประดิษฐ์ คณบดีคณะวิศวกรรมศาสตร์ และ ดร.ไพวรรณ เกิดตรวจ หัวหน้าสาขาวิศวกรรมไฟฟ้า ที่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับโครงการรถ巴士ไฟฟ้าที่ทางคณะวิศวกรรมทำร่วมกับภาคเอกชนในจังหวัดขอนแก่น (ช.ทวิ)

ที่มานั้นเกิดจากเราเห็นภาพของตัวรถ巴士ไฟฟ้า ซึ่งมีรูปโฉมที่ทันสมัย แปลกตาไปจากที่เราเคยเห็นมา ต้องยอมรับว่า เมื่อกระแสเรื่องยานยนต์ไฟฟ้าเกิดขึ้น สถาบันการศึกษาหลายแห่งได้มีโครงการนำเสนอรถ巴士ขนาดเล็กที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า

ดร.ศุภฤกษ์ ชามงคลประดิษฐ์ คณะบดีคณะวิศวกรรมศาสตร์ มทร.ขอนแก่น เล่าให้ฟังถึงแนวทางของคณะวิศวกรรมศาสตร์ ที่ดำเนินกิจกรรมให้สอดคล้องไปกับแนวนโยบายหลักของตัวมหาวิทยาลัย แนวทางการเดินทางทางเศรษฐกิจของประเทศ และกระแสการขับเคลื่อนของโลก ซึ่งโครงการรถ EV Bus นี้ได้รับการสนับสนุนทุนจากสำนักงานวิจัยแห่งชาติ ร่วมกับภาคเอกชนบริษัท ซี.พี. โดยงบประมาณจัดสรรมาในปี 2563 โดยผู้ให้ทุนต้องการให้การสนับสนุนนักวิจัยได้สร้างผลงาน New S-Curve อุตสาหกรรมยานยนต์สมัยใหม่ และต่อยอดยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัดขอนแก่น ที่ต้องการให้ประชาชนในเขตเมืองได้รับความสะดวกรสบายในการเดินทาง หันมาใช้บริการรถสาธารณะ ลดปัญหาการจราจรในเขตเมือง และช่วยลดมลพิษทางอากาศ โดยมีคนไทย

ภาคเอกชนอย่างซี.พี. เข้าร่วมเรื่องรถที่ใช้งานในภาคขนส่ง มทร.ขอนแก่น โดยคณะวิศวกรรมศาสตร์ ภาควิชาวิศวกรรมไฟฟ้า มีความเชี่ยวชาญทางด้านวิศวกรรมไฟฟ้า ระบบราง เมื่อลงมือทำงานด้วยกันในโปรเจกต์ EV Bus นี้จึงเกิดประโยชน์รอบด้าน มิเพียงแต่ได้ผลลัพธ์เป็นตัวรถหนึ่งคัน ยังได้ชุดความรู้ที่สาขาวิศวกรรมไฟฟ้า จะได้นำไปถ่ายทอดให้กับนักศึกษา ในการเรียนการสอน

ปัจจุบันจังหวัดขอนแก่นกำลังพัฒนาอย่างมาก มุ่งเน้นพัฒนาและยกระดับไปสู่ความเป็น Smart City โดยมีการวางแผนเรื่องระบบรางเชื่อมถนน ด้วยเหตุนี้ในอนาคตยานพาหนะที่จะใช้งานจึงต้องมีความหลากหลาย ทำหน้าที่แตกต่างกันทั้งส่งต่อ รับช่วง เมื่อการขนส่งเชื่อมโยงเข้าหากันรถบัสทำหน้าที่เป็น feeder เป็นบัสแบบ smart mobility เพื่อสนับสนุน Logistics & Tourism (ซึ่งเป็นแนวหมวดหนึ่งในการเรียนการสอนของมทร.ขอนแก่น)

นโยบายงานวิศวกรรมที่เกี่ยวกับการขนส่งทางราง เป็นหนึ่งในแนวทางหลักที่ทางคณะวิศวกรรมศาสตร์ดำเนินการอยู่ ใครที่ได้เห็นภาพตัวรถรางไฟฟ้า(รางเบา) ของขอนแก่น เมื่อเดือนที่ผ่านมาที่น่าเสนาในงงานใหญ่ของเมืองขอนแก่น เกิดเป็นกระแสความสนใจไปทั่วประเทศ เป็นผลงานที่ทางคณะวิศวกรรมศาสตร์ มทร.ขอนแก่นมีส่วนร่วมโดยตรง

สาขาวิศวกรรมไฟฟ้ามีบทบาทสำคัญ เพราะถือเป็นส่วนที่เกี่ยวข้องโดยตรงในเรื่องของระบบไฟฟ้า ระบบมอเตอร์

ไฟฟ้า นอกจากการศึกษาเรื่องรถไฟฟ้าในระบบรางแล้ว สาขาวิศวกรรมไฟฟ้ายังดำเนินการเรื่องยานยนต์ไฟฟ้าที่ใช้งานบนถนนด้วย เพื่อเป็นโครงการให้นักศึกษาได้เรียนรู้ พัฒนาและนำไปต่อยอดได้

โดยโครงการล่าสุดที่ดำเนินการร่วมกับภาคเอกชน คือ การวิจัย จัดสร้าง และพัฒนาต้นแบบรถไมโครซิตี้บัสไฟฟ้า (EV Bus) โดยใช้ระบบกักเก็บพลังงานแบบผสมระหว่างแบตเตอรี่ลิเทียมไอออน และอัลตราคาปาซิเตอร์ สำหรับระบบขนส่งสาธารณะในเมือง

รถบัสไฟฟ้า ชานต่ำ ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้งานในเขตเมือง ตอบสนองในเรื่องของการท่องเที่ยว โดยออกแบบให้เป็นการขนส่งผู้โดยสารแบบยืน กับการเชื่อมต่อจุดท่องเที่ยวระยะสั้น (Hop in Hop off) และใช้งานในสนามบิน

ความโดดเด่นของรถบัสไฟฟ้าคันนี้ จุดที่แตกต่างไปจากโครงการ Ev Bus ที่เกิดขึ้นตามโครงการของสถานศึกษาต่างๆ ในประเทศไทยก่อนหน้านี้ คือ นอกจากการออกแบบตัวบัสที่ดูทันสมัยแล้ว ดร.ไพวรรณ เกิดตรวจ หัวหน้าสาขาวิศวกรรมไฟฟ้าบอกว่า อยู่ที่มีการมีระบบแบตเตอรี่สองแบบที่ใช้ในการสร้างพลังงานให้กับมอเตอร์ไฟฟ้า นั่นคือแบบลิเทียมทั่วไป และ อัลตราคาปาซิเตอร์ ซึ่งในตัวระบบกักเก็บพลังงานแบบอัลตราคาปาซิเตอร์นั้นมีความโดดเด่นที่สามารถอัดประจุได้เร็วโดยใช้เวลาเร็วกว่าแบตเตอรี่แบบลิเทียมทั่วไป ซึ่งทำให้การจอดพักเพื่อบรรจุพลังงานใหม่นั้นทำได้รวดเร็ว (หากใครเคยดูการแข่งขันรถสูตรหนึ่ง F1 ซึ่งจะมีระบบไฟฟ้าร่วมด้วย การชาร์ตกลับตอนรถแตะเบรกหรือถอยคันเร่งนั้นสามารถเติมแบตเตอรี่ได้รวดเร็ว เพราะใช้แบตเตอรี่แบบอัลตราคาปาซิเตอร์)

EV Bus คันนี้ใช้ไฟฟ้า 100 % ความเร็วสูงสุด 120 กิโลเมตร/ชั่วโมง ตัวรถพื้นต่ำขึ้นลงสะดวกสบาย ระยะเวลากการดำเนินงานประมาณ 1 ปี ใช้มอเตอร์ไฟฟ้าแบตเตอรี่ 260 kw/h ระยะทางการวิ่งประมาณ 250 กิโลเมตร/ต่อการชาร์จ 1 ครั้ง (การชาร์จไฟฟ้าใช้เวลาประมาณ 2 ชั่วโมง) การดีไซน์ตัวรถล้ำสมัยโปร่งสบายงานตกแต่งภายในโชนสีน้ำตาลเน้นความอบอุ่นสบายใจให้ผู้โดยสาร



สำหรับสาขาวิศวกรรมไฟฟ้า ดร.ไพวรรณ เกิดตรวจ หัวหน้าสาขาวิศวกรรมไฟฟ้า กล่าวกับ Asian Trucker ว่า ในโครงการต่อไปมองไปที่การพัฒนาขนส่งไร้คนขับ หรือ autonomous vehicles

ในอนาคตการขยายตัวในเรื่องเศรษฐกิจของขอนแก่น การเปิดการเชื่อมโยงกับภูมิภาค ระบบราง(ทั้งความเร็วสูง และ รางคู่) ทำเรือบก และอีกหลายสิ่งที่เกี่ยวข้องกับภาคการขนส่งโดยตรง การที่เมืองมีภาคการศึกษาที่เข้มแข็งจะมีส่วนสำคัญสำหรับการผลิตบุคลากรส่งให้กับภาคเอกชน รวมทั้งการที่ภาคเอกชนของเมืองสนับสนุนภาคการศึกษาอย่างจริงจัง จะทำให้เมืองขอนแก่นพัฒนาอย่างมีทิศทางและโดดเด่นในอนาคตโดยไม่ต้องสงสัย



ดร.ศุภฤกษ์ ชามงคลประดิษฐ์ กล่าวว่า “การพัฒนาคนสำคัญ สร้างคนแล้ว ให้คนได้ทำงานในพื้นที่ พัฒนาพื้นที่ ที่เกิดความยั่งยืนในอนาคต สร้างสำนึกรักบ้านเกิด” โครงการความร่วมมือต่างๆระหว่างมทร.ขอนแก่นกับภาคเอกชน มุ่งให้กิจกรรมที่ดำเนินการนั้นสามารถตอบโจทย์หลักสำคัญได้คือ พัฒนาการ สร้างคน พัฒนาท้องถิ่น และนำไปสู่ความยั่งยืน

* คณะวิศวกรรม มทร.ขอนแก่นมีโครงการวิจัยหลากหลาย ทั้งที่ตีพิมพ์เผยแพร่สู่สาธารณะชนแล้ว ทั้งที่ดำเนินการอยู่ในตัวสถานศึกษา โครงการใหญ่ที่กำลังขับเคลื่อนคืบหน้าเป็นอย่างมากคือรถไฟฟ้ารางเบา, โครงการรถไฟฟ้าที่จะวิ่งรอบบึงขอนแก่น เป็นต้น



ด้วยทางเลือกที่หลากหลาย รถสามารถปรับให้ เหมาะสมกับกิจการขนส่งของลูกค้า ด้วยงาน บริการและการดูแลที่ใกล้ชิด สองบริษัทชั้นนำใน แวดวงขนส่ง เชื่อมั่นในสมรรถนะ



P 360 A6x2NA จำนวน 10 คัน

สแกนเนีย สยาม ขับเคลื่อนผลกำไรธุรกิจขนส่งด้วยรถหัวลากรุ่น P 360 A6x2NA จำนวน 10 คัน พร้อมฟรีค่าซ่อม 2 ปี ฟรีค่าน้ำมันรักษา 5 ปี ให้กับ บริษัท วังปูล จำกัด

สแกนเนีย สยาม ขับเคลื่อนผลกำไรธุรกิจขนส่งด้วยรถหัวลากรุ่น P 410 A6x2NA จำนวน 21 คัน พร้อมฟรีค่าซ่อม 2 ปี ฟรีค่าน้ำมันรักษา 5 ปี ให้กับ บริษัท พงษ์ระวี จำกัด

P 410 A6x2NA จำนวน 21 คัน





Red Dot Design Award 2022



20 มิถุนายน ที่ผ่านมา รถบรรทุกแบรนด์เอ็ม เอ เอ็น รุ่น TGX รุ่นใหม่ ได้คว้ารางวัล Red Dot Design Award 2022 ในหมวด ยานพาหนะเพื่อการพาณิชย์ ถือเป็นอีกรุ่นไฮไลท์ที่ได้รับการยอมรับในด้านสมรรถนะและเทคโนโลยีที่ทันสมัยและใช้งานง่าย รวมถึงผ่านการทดสอบและได้รับการรับรองในด้านประสิทธิภาพการใช้พลังงานที่มอบความคุ้มค่าเพิ่มขึ้นกว่า 8.2% เมื่อเทียบกับรุ่นส่งออกอื่นๆ

โดยตลอดเส้นทางความสำเร็จที่ผ่านมา เอ็ม เอ เอ็น ให้ความสำคัญอย่างมากต่อการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อยกระดับมาตรฐานรถบรรทุกของเอ็ม เอ เอ็น ในฐานะผู้นำนวัตกรรมด้านยานยนต์เพื่อการพาณิชย์ชั้นนำเหนือชั้นด้วยการเป็นหนึ่งในด้านสมรรถนะของเครื่องยนต์ การประหยัดน้ำมัน และความทนทาน โดยเอ็ม เอ เอ็น ให้ความสำคัญกับการค้นคว้าและวิจัยใน 3 เรื่องหลัก ได้แก่ การขับขี่อัตโนมัติ (automated driving) การเชื่อมต่อสื่อสาร (connectivity) รวมถึงการขับขี่ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ด้วยการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยให้รถบรรทุกเอ็ม เอ เอ็น สามารถออกตัวได้แรง วิ่งได้เร็ว แต่ลดการใช้พลังงานน้ำมันและลดปริมาณไอเสีย ควบคู่ไปกับการรักษามาตรฐานด้านความปลอดภัย ดีไซน์ที่โดดเด่นและสมรรถนะเครื่องยนต์ที่แรงเหนือใคร





UD Trucks Thailand
 ได้ยกขบวนจัดกิจกรรมตระเวนครบ 4
 ภูมิภาค:
 ภาคใต้ จังหวัดสุราษฎร์ธานี
 ภาคตะวันตก จังหวัดกาญจนบุรี
 ภาคตะวันออก จังหวัดชลบุรี
 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัด
 ขอนแก่น

ในงานได้มีการนำรถยูดี ทรัคส์ รุ่น
 ใหม่ มาให้ลูกค้าได้สัมผัสกันถึงที่ และ
 ให้ข้อมูลเกี่ยวกับรถบรรทุก และงาน
 บริการ พร้อมทั้งกิจกรรมมากมายให้
 ผู้ร่วมงานได้ร่วมสนุกกัน

ยูดี ทรัคส์ ขอขอบคุณทุกท่านที่มาร่วม
 งานคาราวานในครั้งนี้
 ยูดี ทรัคส์ ให้คุณไปได้ไกลกว่า



SITCE 2022

LTA-UITP SINGAPORE INTERNATIONAL TRANSPORT CONGRESS AND EXHIBITION

The leading public transport event in the Asia Pacific region



2 – 4 November 2022

Suntec Singapore Convention & Exhibition Centre

www.sitce.org

CONGRESS



130
global speakers



30+
sessions

EXHIBITION



100
international exhibiting
companies

6,000
sqm of exhibition
space



4,000
trade visitors and
delegates from
worldwide



**TECHNICAL
VISITS**

**Register before 9 September 2022 and benefit
from the early bird rate!**



SUSTAINABLE TRANSPORT SOLUTIONS PROVIDER

ผู้นำด้านการขนส่งอย่างยั่งยืน



โซลูชันรถบรรทุก



โซลูชันรถโดยสาร



Scania Thailand Group



Scania Thailand Group



Scania TH Group



Scania_TH_Group



www.scania.co.th

SCANIA