

TRANSTIME

COMMERCIAL VEHICLE COMMUNITY



ชมรมผู้สื่อข่าวรถเพื่อการพาณิชย์

วารสารทรานส์ไทม์
ปีที่ 4 ฉบับที่ 27 ประจำเดือน ตุลาคม 2561



**“Kerry Express” แกร่งพอจะล้ม
“ไปรษณีย์ไทย” ได้จริงหรือ ?**





แรงบิดที่สูงกว่าในรอบเครื่องที่ต่ำกว่า และประหยัดน้ำมันมากกว่า

รถบรรทุกและเฮสซีส์รถโดยสารสแกนเนียให้ประสิทธิภาพสูงสุดในทุกด้าน ด้วยเครื่องยนต์ 9 ลิตร และ 13 ลิตรมาตรฐาน Euro 3 พร้อมระบบเปลี่ยนเกียร์อัตโนมัติสแกนเนียออพติครุส ที่ช่วยให้ควบคุมรถได้อย่างง่ายดายในทุกสภาพถนน และช่วยประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น รวมทั้งระบบเบรกเสริมสแกนเนีย รีทาร์ดเดอร์ที่ทุกคนยอมรับในประสิทธิภาพ พร้อมด้วยหน้าจอแสดงผลที่ช่วยแนะนำการขับขี่ เพื่อช่วยประหยัดเชื้อเพลิงตลอดการเดินทาง ทั้งหมดนี้ถูกสร้างขึ้นด้วยความใส่ใจ เพื่อเพิ่มผลกำไรที่ดีที่สุด

สนใจข้อมูลเพิ่มเติมโทรปรึกษาตัวแทนขายได้ที่ 0 2017 9200 หรือ www.scania.co.th



SCANIA

รถบรรทุกให้เช่า พร้อมใช้งาน



ค่าเช่า เริ่มต้น
2,630
บาท/วัน

ค่าเช่า เริ่มต้น
1,995
บาท/วัน

ค่าเช่า เริ่มต้น
1,665
บาท/วัน

- รถหัวลาก FUSO FV SUPER GREAT เช่าเริ่มต้น **60,900** บาท/เดือน
- รถติ่มพ์ FUSO FV SHOGUN เช่าเริ่มต้น **63,800** บาท/เดือน
- รถติ่มพ์ FUSO FV SHOGUN พร้อมรถพ่วงติ่มพ์ 3 เพลา
เช่าเริ่มต้น **78,900** บาท/เดือน
- รถโม้พสมปูน MAN เช่าเริ่มต้น **59,800** บาท/เดือน
- รถหัวลาก MAN เช่าเริ่มต้น **49,300** บาท/เดือน
- รถติ่มพ์ FOTON เช่าเริ่มต้น **49,990** บาท/เดือน

สนใจติดต่อ บริษัท ทีซี อินดัสเทรียล อีควิปเมนต์ (ประเทศไทย) จำกัด
โทร. 081-700-7046 (FUSO และ MAN), 090-924-2888 (FOTON)



หมายเหตุ *ค่าเช่ารวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% *ค่าเช่ารวม ค่าบำรุงรักษา ครอบคลุมสัญญาเช่ารถ (ไม่รวม ค่าจ้างและ ค่าเบรคเกอร์ สำหรับ การเปลี่ยนล้อรถใหม่) *ค่าเช่ารวมประกันภัยชั้นหนึ่ง ครอบคลุมสัญญาเช่ารถ *แบบมีค่าเสียหายส่วนแรก (Excess) 10,000 บาท *มูลค่ารถสุทธิ (Balloon) 25-30% สามารถนำมาใช้คืนเงินได้ทันที *ปีเพื่อโอนกรรมสิทธิ์เป็นเจ้าของ (วิธีเช่ารถแบบนี้) 3.5%ต่อปี *ค่าใช้จ่ากรใช้รถบรรทุกทุกคันมี และขับไปไม่เกิน 240 ชั่วโมงต่อเดือน และไม่เกิน 12,000 กม.ต่อเดือน สำหรับรถหัวลาก การมีใช้งานเกินกำหนด จะเสียค่าใช้จ่ารถเพิ่ม 500 บาทต่อชั่วโมง หรือต่อตาราง กม.ใช้งานรถหัวลาก (ไม่รวม) *การปล่อยเช่ารถและรถพ่วงมีระยะเวลาต่อวัน 24 ชั่วโมง ทางบริษัท มีรถเช่ารถให้ใช้โดยไม่มีค่าใช้จ่ารถ หรือไม่มีค่าเช่าในวันนั้น *รถเช่าทุกคัน มีตัวระบบ GPS (แบบตรวจเช็คการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงได้)และรถล้อพ่วง *การเช่ารถเป็น และเช่ารถเป็นรายปีรถบรรทุกเช่าทางบริษัทเป็น ผู้รับมีรถมอบ *ผู้เช่าต้องเพิ่มรถ และประกอบการใช้เช่ารถ *ค่าใช้จ่ารถวันธรรมดา *ค่าเช่ารถวันเสาร์ 1 เดือน และ ค่าประกันความเสียหาย จำนวน 2 เดือน รวม 2 เดือน *ทางบริษัท ขอสงวนสิทธิ์ในการปล่อยเช่า ภายใต้เงื่อนไขตามที่บริษัท ทีซี อินดัสเทรียล อีควิปเมนต์ (ประเทศไทย) จำกัด

CONTENT

TRANS TALK	06
“Kerry Express” แทร่งพอจะล้ม “ไปรษณีย์ไทย” ได้จริงหรือ?	
TRANS EXCLUSIVE	08
TICON Total Dimension	
รอบรู้อาเซียน	10
- WICE รุกขนส่งข้ามแดน เส้นทาง “One Belt One Road”	
- ททพ.วางแผนทางด่วนอนาคต ผุดโครงการใหม่ 5 เส้น แก้ปัญหาจราจร	
TRANS EXCELLENCE	12
กิจกรรมชิงฯ ปลื้มบัสเบนซ์ขายดี มั่นใจ ปี 61 ยอดทะลุ 30 คัน	
TRANS SPEED	13
ช ทวี ประกอบรถใหญ่คุณภาพสูง “น้ำตาลมิตรผล”	
สั่งซื้อรถดัมพ์ข้างกว่า 100 ล.	
TRANS CHALLENGE	17
“มานะชัย” นักขับไทยดีตัวชิงชัยญี่ปุ่น	
UD Extra Mile Challenge	
BEST PRODUCT	18
IVECO ปูพรมยกทัพรถพาคณิศย์พลังงานสะอาด 18 รุ่น	
ร่วมงาน IAA 2018	
กระตุกเหลี่ยมคนขนส่ง	20
พวงสมบัติก่อสร้างฯ เลือกล FUSO พ่วงแม่ลูก 5 คัน	
ด้วยลิสซิ่งแบบมี Balloon จาก TCIE	
ดับเครื่องดัมพ์	22
สิงห์เต่า! Scania ซีรีส์ 3 “อึดเหลือล้น ทนเหลือหลาย”	
ล้วงดับเคล็ดลับคนขนส่ง	23
ล้วงดับ...กลุ่มเจ้าพ่อ 10 ล้อ	
TRANS MOVEMENT	21
ON THE ROAD	25
สกลุ่ช-สวทช. เผยผลวิจัยโครงสร้างรถโดยสารอูมินิยมน้ำหนักเบา	
TRANS ANALYSIS	26
วิกฤติครั้งหน้า...จะเป็นอย่างไร	

EDITOR TALK

เปลี่ยนแปลงไม่ได้ ก็ต้องปรับตัว

ปัจจุบัน อาเซียนถือเป็นภูมิภาคที่มีการเติบโตสำหรับกลุ่มสินค้าอุปโภคและบริโภคมากที่สุดในโลก ซึ่งมีบริษัทผู้ผลิตสินค้าอุปโภคและบริโภคชั้นนำของโลกหลายบริษัทเข้ามาลงทุนเปิดฐานการผลิตสินค้าในภูมิภาคนี้อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในประเทศไทย ช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ข้ามชาติแห่เข้ามาบุกเบิกในประเทศไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งเป็นที่ทราบดีว่ามีการเข้ามาลงทุนทั้งแบบที่มาลงทุนอย่างเปิดเผยทำธุรกิจแข่งขันกันในตลาดที่มีเจ้าของอยู่แล้ว และพยายามแย่งชิงพื้นที่ในในตลาดขนส่งและโลจิสติกส์ในประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้าน รวมทั้งกลุ่มธุรกิจข้ามชาติที่มีความต้องการความสำเร็จรูปโดยการกว้านซื้อธุรกิจขนส่งในท้องถิ่นของเจ้าของคนไทย ที่มีกลุ่มลูกค้าเดิมอยู่แล้วและสามารถต่อยอดได้ และแอบแฝงในรูปแบบนอมนี

อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์ในข้างต้น แม้จะเกิดภาพการแข่งขันที่สูงขึ้น มีความเป็นสากลมากขึ้น และแน่นอนว่าธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์สัญชาติไทยต้องปรับตัวมากขึ้น แต่ก็เกิดภาพของการขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ที่ได้รับประโยชน์จากการเติบโตครั้งนี้เช่นกัน นั่นคือมีการปรับปรุงบริการและขยายเครือข่ายบริการให้ครอบคลุมมากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและการเติบโตทางเศรษฐกิจของภูมิภาค และสามารถแข่งขันได้ในพื้นที่ที่มีการแข่งขันรุนแรง

ในขณะที่ด้านการขนส่งสินค้าข้ามพรมแดนในกลุ่มประเทศอาเซียนยังคงมีความท้าทายอย่างต่อเนื่อง ด้วยกฎระเบียบและข้อบังคับของแต่ละประเทศ ลักษณะทางภูมิศาสตร์ และโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ที่มีความแตกต่างกัน ทำให้การจัดการขนส่งและกระจายสินค้าในภูมิภาคนี้ยังคงมีอุปสรรคหลายประการ เพราะแม้ว่าการเปิดการค้าเสรีจะช่วยอำนวยความสะดวกต่อการขนส่งสินค้าจากประเทศไทยไปยังประเทศต่างๆ ในภูมิภาคอาเซียน แต่ด้วยข้อกฎหมายและระเบียบการของแต่ละประเทศที่แตกต่างกันนั้น ยังคงเป็นอุปสรรคต่อการให้บริการขนส่งสินค้าในภูมิภาคนี้ ซึ่งในแต่ละประเทศมีข้อกฎหมายและระเบียบการที่ต่างหากออกไป เช่น ข้อบังคับด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัย ข้อจำกัดด้านการขนส่งสินค้า ทั้งการลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์และการควบคุมอุณหภูมิต่างๆ รวมทั้งกฎระเบียบในการขับขี่

ถึงตรงจุดนี้ คำถามคือ หากผู้ประกอบการคนไทยจะมีขีดความสามารถพอในการแข่งขันซึ่งบริษัทต่างชาติได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการเป็นผู้ให้บริการขนส่งรูปแบบต่างๆ ในประเทศ รวมทั้งการให้บริการที่เป็นบริการขนส่งข้ามแดนและขนส่งผ่านแดน นอกเหนือจาก ‘สายป่าน’ ที่ควรจะมีอยู่บ้างตามสภาพของธุรกิจ ก็ยังต้องดูข้อกฎหมายและระเบียบการของแต่ละประเทศ

อีกหนึ่งสิ่งสำคัญที่ผู้ให้บริการในปัจจุบันควรคำนึงถึงในการให้บริการจัดการสินค้าอุปโภคบริโภคในภูมิภาคอาเซียน ต้องมีการปรับรูปแบบการบริการให้มีความเหมาะสมกับประเทศนั้นๆ เพื่อให้สามารถจัดการสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นไปอย่างราบรื่น เพราะเราคงไม่สามารถไปเรียกร้องให้แต่ละประเทศต่างๆ ปรับกฎหมายและระเบียบการต่างๆ ให้ถูกใจเราได้ ดังนั้นในสภาพการณ์ปัจจุบัน การปรับตัวให้เข้าถึงกลุ่มผู้ใช้บริการมากที่สุด น่าจะเป็นหัวใจสำคัญในการให้บริการขนส่งและโลจิสติกส์ในปัจจุบัน



คณะผู้จัดทำ :

ชมรมผู้สื่อข่าวสายรถเพื่อการพาณิชย์
88/71 ซ.แมริ่ง 34/2 ถ.สุขุมวิท 107 ต.สำโรง
เหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270
Tel: 086-901-9026
E-mail: transtimenews@gmail.com

ออกแบบ :



E-mail: itsaralak.d@gmail.com
Tel. 095-531-7199



PTT Lubricants พุดบริการด้านเทคนิคใหม่ "FLEET ONSITE" ตอบโจทย์ความคุ้มค่ากลุ่มขนส่ง



PTT Lubricants ตอกย้ำความเป็นผู้นำตลาดด้านเทคโนโลยีหล่อลื่น ล่าสุด เปิดบริการด้านเทคนิคใหม่แบบครบวงจร "FLEET ONSITE" ตอบโจทย์ความคุ้มค่าผู้ประกอบการรถบรรทุก รถโดยสาร และกลุ่มฟลีทโดยเฉพาะ

ด้วยประสบการณ์การให้บริการหลังการขายอันยอดเยี่ยมของ PTT Lubricants ที่มีมาอย่างยาวนาน จนเป็นที่ยอมรับว่าเป็นหนึ่งในผู้ให้คำปรึกษาด้านเทคนิคที่ดีที่สุดรายหนึ่งของประเทศไทย ซึ่งไม่เพียงแต่ได้ชื่อว่าเป็น "ผู้นำ" ด้านยอดขายจำหน่ายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง จนผงาดเป็น "เบอร์หนึ่ง" และสามารถรักษาสถิติแชมป์ได้ต่อเนื่องเป็นปีที่ 10 แต่ยังเป็นผู้นำการให้บริการด้านเทคนิคที่อัดแน่นด้วยความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง เพื่อให้ผู้ใช้งานได้มั่นใจในการใช้งานในทุกกิโลเมตรที่รถทยานวิ่งไปอีกด้วย

ล่าสุด PTT Lubricants ได้นำเอาประสบการณ์และการให้บริการกับกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมาตั้งเป็นโจทย์และหาแนวทางเพื่อตอบสนองถึงความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงจุด ด้วยการเปิดบริการใหม่ด้านเทคนิคภายใต้ชื่อว่า "FLEET ONSITE" เป็นการให้บริการควบคู่ไปกับการใช้งานผลิตภัณฑ์หล่อลื่น PTT Lubricants ภายหลังจากการเปลี่ยนถ่ายน้ำมันหล่อลื่นโดยผู้เชี่ยวชาญจาก PTT Lubricants จะเข้าทำการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อวิเคราะห์คุณสมบัติของน้ำมันหล่อลื่น ซึ่งจะสามารถทราบผลได้ภายใน 5 นาที นอกจากนี้จะช่วยผู้ประกอบการขนส่งได้เลือกน้ำมันหล่อลื่น PTT Lubricants ให้เหมาะสมกับรถที่ใช้งานแล้ว และตรวจสอบความผิดปกติที่อาจเกิดจากการใช้งานเครื่องยนต์แล้ว ยังสามารถร่วมวางแผนกับผู้ประกอบการขนส่งเพื่อการใช้งานน้ำมันหล่อลื่นอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า

นับได้ว่าเป็นการดูแลแบบ Proactive และครบวงจรตั้งแต่การเลือกใช้ การนำไปใช้งาน และการป้องกัน!

นอกจากน้ำมันหล่อลื่นเครื่องยนต์คุณภาพสูง ที่มีให้ลูกค้าได้เลือกหลากหลายตามการใช้งานแล้ว PTT Lubricants ยังมีผลิตภัณฑ์หล่อลื่นที่ครอบคลุมการใช้งานระบบส่งกำลัง ระบบเพื่องท้าย รวมไปถึงผลิตภัณฑ์จาระบี ให้เลือกใช้งานตามความเหมาะสมกับการใช้งานในรถแต่ละรุ่นอีกด้วย

หากผู้ประกอบการขนส่งท่านใดสนใจขอรับบริการดังกล่าว หรือมีข้อสงสัยเกี่ยวกับบริการ FLEET ONSITE หรือผลิตภัณฑ์หล่อลื่น PTT Lubricants ง่ายๆ เพียงติดต่อผ่านผู้แทนจำหน่ายน้ำมันหล่อลื่นในพื้นที่ของท่าน หรือสามารถติดต่อผ่านทางอีเมลโดยตรงที่ pttlubricants@pttor.com





“Kerry Express” แกร่งพอจะล้ม “ไปรษณีย์ไทย” ได้จริงหรือ?



ท่ามกลางการพุ่งทะยานเติบโตของธุรกิจอี-คอมเมิร์ซเมืองไทย ส่งอาณาจักรธุรกิจโลจิสติกส์และการจัดส่งสินค้ามีอัตราการเติบโตพุ่งสูงเป็นเงาตามตัว โดยมีการคาดการณ์ว่าภาพรวมธุรกิจโลจิสติกส์ในปี 2561 นี้ น่าจะมีการเติบโตไม่ต่ำกว่า 5% โดยเฉพาะธุรกิจขนส่งสินค้าทางบกที่คาดการณ์กันว่าจะมีมูลค่ากว่า 1.4 แสนล้านบาท ทะยานเติบโต 5.3-7% เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีมูลค่าอยู่ที่ 1.3 แสนล้านบาท

ทิศทางลมดังกล่าวส่งแรงกระเพื่อมให้สมรภูมิธุรกิจโลจิสติกส์มีอัตราการแข่งขันดุเดือดต่อเนื่องทุกปี อีกทั้งยังมีพลังดูดผู้ประกอบการทั้งไทยและเทศเข้าสู่วงจรธุรกิจโลจิสติกส์ในหลายรูปแบบ การแข่งขันที่รุนแรงดังกล่าว ทำให้ปัจจุบันตลาดธุรกิจโลจิสติกส์ไทยอยู่ในสถานการณ์ “Extreme Red Ocean”

ต้องยอมรับว่าตลาดธุรกิจโลจิสติกส์ไทยมีขนาดใหญ่อย่าง “ไปรษณีย์ไทย” Local Brand ที่คนไทยรู้จักกันดีและตะบันธุรกิจคู่แข่งโลจิสติกส์ไทยมากกว่าหนึ่งศตวรรษแล้ว ทำให้ในอดีตหากใครอยากส่งของหรือสินค้าใกล้-ไกลก็ต้องนึกถึงชื่อ “ไปรษณีย์ไทย” เป็นอันดับแรก กลายเป็นขาใหญ่เจ้าประจำที่ “กวาดกินเรียบนิ่มๆ” และใหญ่พอที่ใครจะทะยานเทียบบริษัทยักษ์และรุมแย่งเค้กก่อนมีหมาของตลาดนี้ได้

ที่ว่า เมื่อกาลเวลาเปลี่ยนไปเทรนด์การซื้อขายในโลกออนไลน์ขยายตัวขึ้น ชนิด “เร็วและแรง” ทะลุทุกชอกหลืบสังคมไทยแล้วในเวลานี้ จนมุมสุดขีดยากที่จะทัดทานการเติบโตได้ และกลายเป็นว่า “เค้กตลาดส่งพัสดุ” ก็ยังเป็นเค้กที่ใหญ่มากยิ่งขึ้น ผลที่ตามมาคือคู่แข่งทั้งไทย-เทศกระโจนเข้าร่วมวงศัโพบูลย์หวัง “แบ่งเค้กก้อนโต” อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้เช่นกัน ไม่ว่าจะเป็น นิม เอ็กเพรส, SCG EXPRESS, DHL และรายอื่นๆอีกบาน

แต่คู่แข่งที่น่าจับตาและกลายเป็น “ผู้ท้าชิงตัวจริง” ที่น่ากลัวและสร้างความกังวลใจให้แก่ขาใหญ่อย่าง “ไปรษณีย์ไทย” มากที่สุดนั้น ไม่ใช่ใครที่ไหน เพราะเขาชื่อ “Kerry express” ที่มาเร็วและแรงแข่งทุก “เค้กส่งพัสดุ” ชนิดไล่จี้ติดๆ ในเวลานี้เลยก็ว่าได้ จนผู้คว้าหวอดในวงการต่างฟันธงตรงกันว่าหากขาใหญ่อย่าง “ไปรษณีย์ไทย” ยังไม่ตื่นตัวและยังหลงล่าพองความยิ่งใหญ่ของตัวเองในอดีต อาจจะถูก Inter Brand อย่าง Kerry express ล้มล้างใหญ่อย่าง ไปรษณีย์ไทยให้หงายท้องตั้งได้ในที่สุด

Trans Time ขอใช้เวทีนี้วัดแผนการลงทุนและความแข็งแกร่งของทั้ง 2 แขนงชนิดหมัดต่อหมัดว่าใครจะหนักกว่ากัน หรือใครได้เปรียบ-เสียเปรียบในแง่มุมไหนอย่างไรบ้าง

● ไปรษณีย์ไทย ยกเครื่อง “คุณภาพบริการ” ครั้งใหญ่



คุณสมร เทิดธรรมพิบูล กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด (ปณท) ได้ฉายภาพถึงขอบเขตและเทรนด์ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ในวันนี้ที่เปลี่ยนแปลงไปว่าทุกธุรกิจในโลกนี้ย่อมมีการแข่งขันเป็นเรื่องธรรมดา เพราะมันเป็นโลกเสรี และไปรษณีย์ไทย (ปณท) เป็นรัฐวิสาหกิจที่ไม่ได้ผูกขาด ดังนั้น เราแข่งขันมาโดยตลอด เพียงแต่ในอดีตที่ผ่านมาคู่แข่งยังไม่ค่อยเข้ามา เพราะการส่งของยังน้อยอยู่ แต่วันนี้เมื่อเทคโนโลยีเจริญมากขึ้น ผูกกับเทรนด์และพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไป ทำให้ปริมาณการค้าออนไลน์มีมากขึ้น จึงเป็นโอกาสธุรกิจที่ทำให้มีบริษัทขนส่งและโลจิสติกส์ทั้งไทยและเทศไหลบ่าเข้ามาลงทุนในไทยมากขึ้น

“ความได้เปรียบของเอกชน คือความคล่องตัว ขณะที่ไปรษณีย์ไทยเป็นหน่วยงานของรัฐมีกฎระเบียบ ทำให้การขยับแต่ละอย่าง ผู้เอกชนไม่ได้ อย่างไรก็ตาม สิ่งสำคัญที่ทำให้ธุรกิจอยู่ได้ จากเมื่อก่อนเคยมีคำกล่าวกันว่าปลาใหญ่ กินปลาเล็ก ต่อมาเป็นปลาเร็ว กินปลาช้าแต่วันนี้องค์กรที่จะอยู่ได้ยืนยาวและเติบโตต่อไป คือองค์กรที่สามารถปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมได้ ไปรษณีย์ไทย จะล่าพองตัวเองไม่ได้แล้วต้องยกเครื่องการบริหารจัดการทั้งองค์กรและบุคลากรครั้งใหญ่ เพื่อให้เรามีศักยภาพเดินหน้าต่อได้อย่างเข้มแข็งได้”

กรรมการผู้จัดการใหญ่ ปณท ระบุอีกว่าท่ามกลางคู่แข่งภาคเอกชนที่มากขึ้น เราจำเป็นต้องปรับตัวและยกระดับคุณภาพบริการสู่ “ไปรษณีย์ไทย 4.0” เน้นแผนงานที่ต้องทำให้สำเร็จใน 3 ด้าน อย่างแรกเลยต้องพัฒนาคุณภาพการให้บริการที่ทำการไปรษณีย์อนุญาต และการนำจ่าย ถัดมาต้องนำเทคโนโลยีมาใช้ทั้งระบบ ตั้งแต่การรับฝาก - คัดแยก - ส่งต่อ - นำจ่าย เพื่อให้รองรับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น และสุดท้ายต้องพัฒนาศักยภาพด้านโลจิสติกส์ เพื่อเพิ่มโอกาสการสร้างรายได้ระยะยาว โดยร่วมมือกับพันธมิตรต่างๆ เช่น เปิดจุดให้บริการรับฝากในพื้นที่ห่างสรรพสินค้า และสถานีบริการน้ำมัน พร้อมทั้งปรับปรุงระบบการบริหารจัดการองค์กรด้วยการวางระบบกระจายอำนาจในลักษณะ Area Coach เพื่อควบคุมคุณภาพและการให้บริการของที่ทำการไปรษณีย์



● ตั้ง “ศูนย์ไปรษณีย์แห่งใหม่” รุกเจาะลูกค้าธุรกิจ e-Commerce

นอกจากนี้ **คุณสมร** เผยถึงแผนการรองรับการเติบโตธุรกิจ e-Commerce ว่า ปณท กำลังเตรียมจัดตั้งศูนย์ไปรษณีย์แห่งใหม่ใช้ระบบ Full Automation 2 แห่ง คือ จังหวัดชลบุรี ในพื้นที่เขตเศรษฐกิจพิเศษ (EEC) และจังหวัดอยุธยา เพื่อรองรับปริมาณงานที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต และจะเปิดศูนย์ไปรษณีย์ e-Commerce เพื่อแยกระบบการขนส่งสินค้า e-Commerce ออกจากระบบงานขนส่ง EMS ปกติ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ e-Commerce โดยเฉพาะ

“ปณท มีบริการรองรับกลุ่มธุรกิจ e-Commerce ซึ่งถือเป็นลูกค้ากลุ่มหลัก อีกกลุ่มหนึ่งของเราด้วย ไม่ว่าจะเป็นบริการ Prompt Post เตรียมการฝากส่งล่วงหน้า บริการเรียกเก็บเงินปลายทาง (COD) เป็นบริการเสริมใช้ควบคู่กับบริการ EMS โดยจัดทำจำหน่ายผ่านระบบ Prompt Post ผู้รับปลายทางสามารถชำระเงินค่าสินค้าผ่าน Wallet@Post ของไปรษณีย์ไทย อีกทั้งยังได้ติดตั้ง GPS ที่รถขนส่งไปรษณีย์กว่า 1,000 คัน แล้ว เพื่อควบคุมคุณภาพการขนส่งให้ทันเวลา สามารถติดตามรถขนส่งได้แบบ Real Time ลดปัญหาความล่าช้า ซึ่งก็ทำให้การควบคุมการส่งต่อไปรษณีย์ภัณฑ์เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดตรงเวลา”

อย่างไรก็ดี **กรรมการผู้จัดการใหญ่ ปณท** ย้ำถึงความได้เปรียบของไปรษณีย์ไทยว่าแตกต่างจากผู้ให้บริการขนส่งและโลจิสติกส์รายอื่น คือเราจริงจังในพื้นที่ความชำนาญในการส่ง และความเป็นมิตรกับคนในชุมชนที่ยังเชื่อใจพนักงานนำจ่าย ซึ่งปัจจุบันไปรษณีย์ไทยมีพนักงานนำจ่ายมากกว่า 10,000 คน จากพนักงานทั้งหมด 36,000 คน โดยเราเพิ่มพนักงานนำจ่ายมากขึ้น เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนครัวเรือนในไทย

● Kerry Express ส่งของอย่างไรให้กลายเป็นผู้นำด้าน Logistics



คุณอเล็กซ์ อึ้ง ผู้อำนวยการบริหาร สายงานธุรกิจรับ-ส่งพัสดุ บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด สะท้อนภาพรวมธุรกิจว่า Kerry Express เป็นบริษัทลูกของ Kerry Logistics ที่ทำธุรกิจในไทยมาเกือบ 40 ปี ต่อมาขยายธุรกิจสู่ตลาดที่ไฮสปีด แต่มียอดการเติบโตอย่างมหาศาล นั่นคือ การจัดส่งพัสดุแบบถึงมือผู้บริโภค (Door-to-Door)”

“Kerry Express ก่อตั้งขึ้นในปี 2549 โดยให้บริการโลจิสติกส์สำหรับลูกค้ารายย่อย เรื่อยไปจนถึงธุรกิจขนาดใหญ่ ตั้งแต่จัดเก็บสินค้า การขนส่งสินค้า การติดตามสินค้า และการรับชำระเงินปลายทาง ตอบโจทย์ครอบคลุมทุกความต้องการ ซึ่งกลุ่มลูกค้าของ Kerry Express แยกออกเป็น 3 เซ็กเมนต์หลักๆ ได้แก่ 1. ธุรกิจ-ส่งถึง-ธุรกิจ (B2B) 2. ธุรกิจ-ส่งถึง-บุคคล (B2C) และ 3. บุคคล-ส่งถึง-บุคคล (C2C)”

คุณอเล็กซ์ ระบุต่อไปว่า ปัจจุบันการส่งของจากผู้บริโภคสู่ผู้บริโภคเป็นพลวัตสำคัญที่สร้างรายได้ และเสริมแกร่งให้ Kerry Express เติบโตขึ้นอย่างมากในรอบหลายปี ดังนั้น เราจึงมุ่งมั่นจะพัฒนาบริการ โดยมีเป้าหมายให้ผู้บริโภคชาวไทยสามารถเข้าถึงบริการของ Kerry Express ได้ทุกที่ทั่วไทย

“ปี 2561 นี้ Kerry Express ตั้งเป้าจะขยายจุดรับของ (Parcel Shop) ให้มากขึ้น 2 เท่า จากเดิม 1,000 จุด เป็น 2,500 จุด ช่วยให้ครอบคลุมแทบจะทุกพื้นที่ในไทย และอีก 3 ปีข้างหน้า บริษัทฯ ยังตั้งเป้าที่จะขยายจุดบริการเพิ่มเป็น 5,000 จุด ภายในปี 2563 ขณะที่แผนการขยายจุดรับของ Kerry Express จะช่วยให้ผู้บริโภคที่อยู่ไกลจากตัวเมือง สามารถเข้าถึงบริการจัดส่งพัสดุด่วนของ Kerry Express ได้ง่ายขึ้น และเมื่อสาขาเยอะขึ้น เราก็จัดการส่งต่อสินค้าได้รวดเร็วขึ้นเช่นกัน นอกจากนี้ Kerry Express เตรียมที่จะเพิ่มจำนวนศูนย์กระจายสินค้า (small distribution center) เป็น 500 สาขา และเพิ่ม Hub สำหรับคัดแยกสินค้า ซึ่งมีขนาดพื้นที่อย่างน้อย 10,000 ตารางเมตร จากเดิมมีอยู่ 12 สาขา เราที่ตั้งเป้าว่าจะขยายเป็น 109 สาขา ภายในปี 2563”

● Inter Brand โลจี้ Local Brand ได้จริงหรือ?

ท่ามกลางการแข่งขันดุเดือดทั้ง 2 แบรินด์นี้ ธุรกิจในแวดวงธุรกิจโลจิสติกส์เมืองไทยถึงข้ามขีดถึงความน่ากลัวของ Kerry express บริษัท Logistics สัญชาติฮ่องกงที่ใช้เวลาเพียงแค่ 12 ปี สามารถอพเกรดบริการของตัวเองได้อย่างรวดเร็ว แล้วยังกระจายสาขาปิดหมดแบบสุดซอย กล้าทุบคลัง 800 ลานบาทขยายจุดบริการจากเดิม 1,500 สาขาเพิ่มเป็น 2,500 สาขาในปี นี้ ซึ่งเป็นการเพิ่มสาขาเกือบๆ เท่าตัวภายใน 1 ปี

“Kerry express เชื่อว่าพฤติกรรมการส่งพัสดุของคนไทยทั่วประเทศ ก็ไม่ต่างจากพฤติกรรมการเข้าร้านสะดวกซื้อ ของร้านที่สะดวกใกล้บ้าน ยิ่งซื้อชิ้นแบรนด์ตัวเอง ณ เวลานั้น บมพพะมางานจนแข่งแกร่งใกล้เคียงกับ ไปรษณีย์ไทย หากมีสาขาที่ครอบคลุมมากขึ้นก็เปรียบเสมือนมีแม่เหล็กดูดลูกค้ามาจากมือ ไปรษณีย์ไทยให้มาเป็นลูกค้าตัวเองได้ไม่ยาก เมื่อมีสาขาเพิ่มมากขึ้น Kerry express ก็ต้องเพิ่มจำนวนยานพาหนะให้มากขึ้นเป็นอีก 2 เท่าจากเดิมที่มีอยู่ และเตรียมเปิดศูนย์กระจายสินค้าย่อยเพิ่มอีกกว่า 300 แห่ง สุดท้ายคือการเพิ่มจำนวนพนักงานที่จะต้องเพิ่มขึ้นอย่างต่ำๆ อีก 1 เท่าตัว”

หากเทียบกันต่อตารางเมตรในพื้นที่ต่างจังหวัด Kerry Express ยังคนละชั้นกับ “ไปรษณีย์ไทย” หาก Kerry Express คิดว่าเวลานี้ตัวเองเทียบชั้น “ไปรษณีย์ไทย” ได้แล้วคงต้องบอกว่า เป็นอะไรที่ Inter Brand รายนี้อาจ “คิดผิด” เพราะไปรษณีย์ไทยยังครองความเป็นแบรนด์มีรายได้มหาศาลในฐานะ “เจ้าพ่อตลาดพัสดุเมืองไทย”

โดยไปรษณีย์ไทยมีรายได้ 2.6 หมื่นล้านบาทในปี 2559 และในปี 2560 มีรายได้เติบโตเพิ่มขึ้นเกือบๆ 10% หากใครที่กำลังคิดว่า ไปรษณีย์ไทย กำลังหลังพิงผาเจอ “คู่แข่ง” รุมกินโต๊ะแย่งชิงลูกค้าไปจากมือ กำลังคิดผิผินด์ ถ้าลองแยกรายได้เฉพาะส่งพัสดุ EMS จะประมาณ 1.4 หมื่นล้านบาท เป็นรายได้ที่ “ทิ้งห่าง” Kerry Express อยู่พอตัว สิ่งที่ทำให้ “ไปรษณีย์ไทย” เหนือชั้นกว่า “คู่แข่ง” ทุกรายนั้นคือ เครือข่ายที่มีมากกว่า 5,000 แห่งทั่วประเทศ ยังไม่รวมร้านค้าอิสระที่รับ - ส่งสินค้าที่ไม่ได้ขึ้นตรงกับ “ไปรษณีย์ไทย” ที่อยู่ตามตรอกซอยทั่วประเทศโดยเฉพาะพื้นที่ “ต่างจังหวัด” ที่คู่แข่งอย่าง Kerry Express ยังมีเครือข่ายสาขาน้อยนิด ซึ่งกำลังบมพพะเพื่อให้ใกล้เคียงกับผู้นำตลาดอย่างไปรษณีย์ไทย

“เป็นความมั่นใจที่ไปรษณีย์ไทยจึงกล้าประกาศว่าพื้นที่ต่างจังหวัดตัวเองมีส่วนแบ่งการตลาดมากเกือบๆ 75% ในขณะที่กรุงเทพฯมีส่วนแบ่งตลาด 50-55%เป็นชัยชนะใสๆ แบบผูกขาดของไปรษณีย์ไทยแต่ก็ไม่ได้หลงระเหิงตัวเองว่าในอนาคตจะไม่มีใครสามารถมีรายได้แซงหน้าได้ เพราะคู่แข่งหน้าใหม่-เก่าต่างก็มีเงินทุนที่หนาแถมยังอพเกรดการบริการตัวเองอย่างสม่ำเสมอ”

ถึงกระนั้น ไปรษณีย์ไทย ต้องไม่ลำพองตัวเองเต็มประดา และต้องเดินหน้าปฏิรูปไปรษณีย์ไทย 4.0 เพื่อพัฒนาพนักงานตัวเองให้มีความเป็นมืออาชีพมากขึ้น ปรับปรุงระบบปฏิบัติงานให้มีมาตรฐานเดียวกันทั่วประเทศ คู่ขนานกับการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ในองค์กรและภาคบริการ เพื่อรักษาความเป็น “ราชันตลาดส่งพัสดุเมืองไทย” ให้ตลอดรอดฝั่ง

และต้องย้ำเตือนสติตัวเองอยู่เสมอว่าในโลกของธุรกิจมีให้เห็นมานักต่อนักแล้ว หากเบอร์หนึ่งยังมัวลำพองตัวเองว่าคู่แข่งยังห่างไกลจากตัวเองอีกไกล พร้อมกับนั่งนอนใจไม่พัฒนาตัวเองหรือปรับตัวเข้ากับการแข่งขัน

แค่ปรับตาเดียวเท่านั้นอาจกลายเป็น “แบรนด์รอง” หรือหายสาบสูญไปจากตลาดก็มีให้เห็นเป็นบทเรียนสอนใจมาแล้ว





TICON

TOTAL DIMENSION

ช่วงต้นเดือนตุลาคมคมที่ผ่านมาจากทาง 'TICON' ผู้นำการให้บริการสมาร์ทแพลตฟอร์มด้านอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม ได้มีการโชว์ภาพรวมผลการดำเนินงานปี 2561 ปิดดีลลูกค้าใหม่กว่าบริษัทยกย่องใหญ่แบรนด์ชั้นนำระดับโลกจากหลากหลายอุตสาหกรรม ทั้งโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้า อาทิ ดีเอชแอล (DHL) ชิวา ลอจิสติกส์ (CEVA Logistics) เพาเวอร์บาย (Power Buy) ออโตลิฟ (Autoliv) ฟอรัม (FOMM) พร้อมเซ็นเซอร์จีพีเอ็มอีในเครือทีซีซี กรุ๊ป รวมทั้งสิ้นกว่า 200,000 ตารางเมตร

รวมทั้งก่อนหน้านี้ TICON ได้จับมือกับบริษัท จัสทีโค (JustCo) จากสิงคโปร์ ผู้ให้บริการโคเวิร์กิงสเปซระดับพรีเมียมอันดับหนึ่งในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มาเสริมแกร่งธุรกิจ นับเป็นโอกาสสำคัญของไทยคอนในการพัฒนาแพลตฟอร์มธุรกิจของตนให้ดียิ่งขึ้นผ่านบริการต่างๆ ที่มีเทคโนโลยีเป็นองค์ประกอบสำคัญ โดยเชื่อมั่นว่าด้วยความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับตลาดประเทศไทย ตลอดจนเครือข่ายธุรกิจขนาดใหญ่ของไทยคอน จะส่งผลให้การร่วมทุนครั้งนี้สามารถเสริมแกร่งซึ่งกันและกัน และช่วยให้การเข้ามาดำเนินธุรกิจ และขยายเครือข่ายของจัสทีโคในประเทศไทยเป็นไปอย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น

คุณโสภณ ราชรักษา ผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท ไทยคอน อินดัสเทรียลคอนเน็คชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TICON กล่าวว่า ไทยคอนได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทชั้นนำระดับโลกอย่างต่อเนื่อง โดยในปีนี้ ไทยคอนมีลูกค้าเข้าใช้บริการพื้นที่โรงงานและคลังสินค้าคุณภาพสูง เพิ่มขึ้นรวมทั้งสิ้นกว่า 200,000 ตารางเมตร ซึ่งพื้นที่ที่ลูกค้าให้ความสนใจมากที่สุดยังคงเป็นพื้นที่ในเขตบางพลีและเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก หรือ อีอีซี โดยลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มธุรกิจ โลจิสติกส์ ธุรกิจอี-คอมเมิร์ซ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และกลุ่มผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค นอกจากนี้บริษัทกำลังอยู่ในระหว่างการเจรจาโครงการคลังสินค้าแบบสร้างตามความต้องการ หรือ Build to Suit รูปแบบใหม่ๆ ที่นอกจากจะเป็นการเข้าพื้นที่ระยะยาวมากขึ้นแล้ว ยังจะมีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานภายในอาคาร ทั้งนี้คาดว่าจะมีลูกค้าทั้งในเครือทีซีซี กรุ๊ปและนอกกลุ่ม โดยคิดเป็นพื้นที่รอการพัฒนาอีกกว่า 150,000 ตารางเมตร

โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีโครงการในทำเลยุทธศาสตร์ของภาคอุตสาหกรรมและโลจิสติกส์รวมกว่า 50 แห่งทั่วประเทศและมีที่ดินพร้อมพัฒนาในเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) กว่า 1.5 ล้านตารางเมตร ทั้งนี้ไทยคอนยังคงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่องด้วยอัตราเช่าพื้นที่โรงงานและคลังสินค้าจำนวนร้อยละ 71 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 68 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยลูกค้ามากกว่าร้อยละ 85 ยังคงเป็นบริษัทชั้นนำที่มีชื่อเสียงระดับโลกจากประเทศญี่ปุ่น เยอรมัน และสิงคโปร์ ที่ประกอบธุรกิจในภาคอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ ชิ้นส่วนยานยนต์ และอิเล็กทรอนิกส์

สำหรับการดำเนินงานในช่วงโค้งสุดท้ายของปีนี้ **คุณโสภณ** มีความเห็นว่าการปัจจุบันตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมเริ่มขยายตัวดี ทั้งนี้กลุ่มบริษัทชั้นนำและผู้ประกอบการมีแนวโน้มที่จะให้ความสนใจในการเช่าอาคารแบบ Build-to-Suit มากขึ้น เพื่อให้สามารถนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมทันสมัยเข้ามาเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการดำเนินงาน เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันปรับตัวเข้าสู่อุตสาหกรรมยุคดิจิทัล สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจของไทยคอนที่มีการนำเทคโนโลยีขั้นสูงที่สุดมาใช้ในการพัฒนาอาคารและมาใช้ในการต่อยอดธุรกิจอย่างเต็มรูปแบบ ตอกย้ำการเป็นผู้นำการให้บริการสมาร์ทแพลตฟอร์มด้านอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม

โสภณ ราชรักษา
ผู้อำนวยการ
บริษัท ไทยคอน อินดัสเทรียล จำกัด (มหาชน)

THE PHOENIX 999

ASSEMBLY



รถ คุณเป็นคนใช้
แต่ ดีไซน์ต้องให้
THE PHOENIX 999
ASSEMBLY

TPX



บริษัท เดอะฟีนิกซ์ 999 แอสเซมบลี จำกัด
189/1 หมู่ 7 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมืองนครสวรรค์ จ.นครสวรรค์
Contact.056-217564,056-217573,056217569
E-mail. TPX999ASSEMBLY@gmail.com



WICE รุกขนส่งข้ามแดน เส้นทาง “One Belt One Road”

WICE ตั้งบริษัทร่วมทุนถือ
หุ้นใหญ่ 40% ในนาม “EUROASIA
TOTAL LOGISTICS” ให้บริการ
โลจิสติกส์ขนส่งข้ามแดนระหว่างจีน
ฮ่องกง และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
ประเดิมรายได้ปีแรก 200 ล้านบาท
บุกทางอนาคตต้นเขาดลาดฯ เพียวภาพ
รวมธุรกิจยังไปได้ดี มั่นใจผลงานตาม
เป้า 30% ปริมาณงานบริการโตทุก
ช่องทาง ซูเปอร์เน็ต WICE เป็นที่รู้จัก
หลังปรับโครงสร้างองค์กร ขึ้นแท่น
ผู้นำ โลจิสติกส์ตลาดเอเชีย

● **แจ้งเกิด “ยูโรเอเชีย โทเทิล
โลจิสติกส์”**



คุณชูเดช คงสุนทร กรรมการ
ผู้จัดการ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บริษัท ไรส์
โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน)(WICE)
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศ
แบบครบวงจร เปิดเผยว่า ภายหลังจาก
ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติ
อนุมัติให้บริษัทเข้าทำสัญญาร่วมทุน
(Joint Venture Agreement) จัดตั้ง
บริษัทร่วมทุนใหม่ชื่อ บริษัท ยูโรเอเชีย
โทเทิล โลจิสติกส์ จำกัด (EUROASIA
TOTAL LOGISTICS CO., LTD.)
หรือ ETL ซึ่งปัจจุบันได้ดำเนินการจด
ทะเบียนจัดตั้งบริษัทเป็นที่เรียบร้อย
แล้วเมื่อวันที่ 14 ก.ย.61 ที่ผ่านมา

โดยบริษัทดังกล่าวมีทุนจดทะเบียน
จำนวน 70 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ
7,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
สัดส่วนการลงทุน แบ่งเป็น WICE ลงทุน
28 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้น

40% , Mr.Lee Yik Chieh (Malaysian)
ลงทุน 21 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนการ
ถือหุ้น 30% และนางสาวกฤชวรรณ ชื่อ
เจริญชัย ลงทุน 21 ล้านบาท คิดเป็น
สัดส่วนการถือหุ้น 30% โดยแหล่งเงิน
ทุนของ WICE ที่ใช้สำหรับการร่วมทุน
ธุรกิจใหม่ครั้งนี้มาจากเงินทุนหมุนเวียน
ในการดำเนินงาน ซึ่งไม่กระทบต่อ
สภาพคล่องทางการเงินของบริษัทแต่
อย่างไร

● **รุกขนส่งข้ามพรมแดน “One Belt
One Road”**

สำหรับการร่วมทุนจัดตั้ง ETL ใน
ครั้งนี้ เป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ
ครั้งสำคัญของ WICE ในตลาดระดับ
นานาชาติ ด้วยการให้บริการโลจิสติกส์
ขนส่งข้ามพรมแดน (Cross-Border
Transport Services) ระหว่างประเทศ
จีน ฮ่องกงและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
ในโมเดลเส้นทางขนส่งข้ามชายแดน
(Cross Border) ตามเส้นทาง One
Belt One Road ของจีน ที่เป็นจุดเด่น
และแรงขับเคลื่อนการค้าสำคัญระหว่าง
ประเทศของจีนในอนาคต พร้อมรองรับ
การขยายตัวของ E-commerce ในส่วน
ที่เป็นบริการระหว่างประเทศ

“การจัดตั้งบริษัทร่วมทุนในครั้ง
นี้ เป็นการขยายโอกาสทางธุรกิจของ
WICE ทำให้สามารถเพิ่มยอดขายและ
ยังสร้างประโยชน์ทางธุรกิจให้ได้รับ
ผลตอบแทนที่ดีในอนาคต พร้อมเปิด
โอกาสการเติบโตในตลาดต่างประเทศ
และกลุ่มประเทศอาเซียน ด้วยศักยภาพ
และความสามารถในการแข่งขันทาง
ธุรกิจ จากการใช้เครือข่ายเส้นทางที่
ครอบคลุมตั้งแต่ สิงคโปร์ มาเลเซีย ไทย
ลาว เวียดนาม ไปจนถึงจีน ถือเป็นแต้ม
ต่อทางธุรกิจที่สำคัญ ซึ่งจีนเป็นตลาด
ขนส่งขนาดใหญ่มีความต้องการด้าน
งานโลจิสติกส์สูง ทำให้มีโอกาสในการ
ขยายฐานลูกค้า พร้อมทั้งสร้างมูลค่า
เพิ่มด้วยงานบริการด้านต่าง ๆ กับกลุ่ม
ลูกค้าหลากหลายประเภท”

● **วางเป้าหมายได้ปี 62 ทะลุ 200
ล้านบาท**

ทั้งนี้ บริษัทเตรียมทำการตลาด
แนะนำบริการ Cross-Border Trans-
port Services ของ ETL กับกลุ่มลูกค้า
เดิม และกลุ่มผู้ประกอบการต่าง ๆ โดย
ETL จะเริ่มสร้างรายได้ให้ WICE ตั้งแต่

เดือนต.ค. 2561 เป็นต้นไป และจะรับ
รายได้เข้าเต็มปีเป็นปีแรก (ปี 62) โดย
ตั้งเป้ารายได้เป็นปีแรกจาก ETL อยู่ที่
200 ล้านบาท และคาดการณ์ว่าในอีก
3-5 ปีข้างหน้า (ปี 64-66) รายได้จาก
ETL จะเติบโตขึ้นเป็น 1,000 ล้านบาท
ด้วยการขยายโครงข่ายเส้นทางทาง
ขนส่งข้ามพรมแดนไปยังประเทศอื่น
ๆ เพิ่มเติม ซึ่งหากเป็นไปตามที่คาดไว้
ในอนาคตบริษัทคาดว่าจะนำ ETL เข้า
จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่ง
ประเทศไทยต่อไป

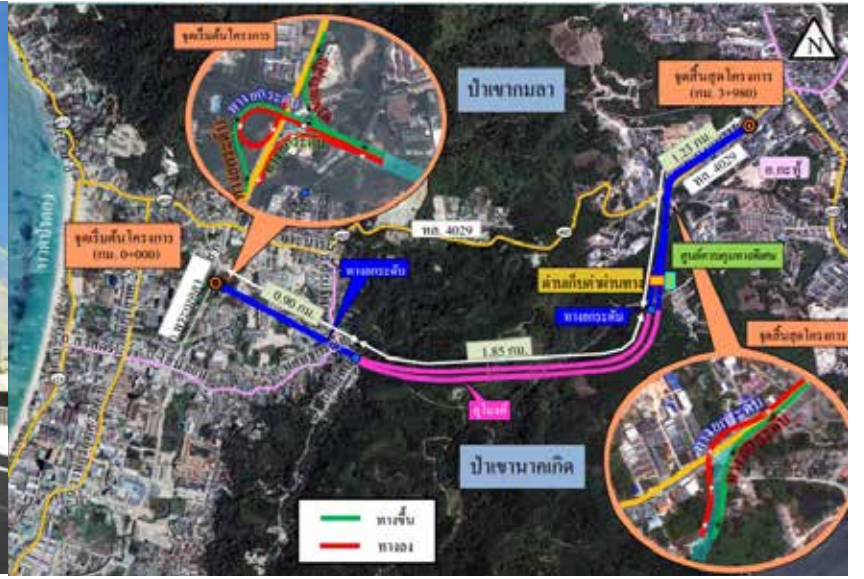
● **ยกระดับ WICE ให้ก้าวสู่ผู้นำ
โลจิสติกส์เอเชีย**

สำหรับภาพรวมธุรกิจในช่วงที่
เหลือของปีนี้ คาดว่าจะสามารถสร้าง
การเติบโตต่อเนื่องไปจนถึงสิ้นปี และ
เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ บริษัท
ตั้งเป้ารายได้อยู่ที่ประมาณ 1,800
ล้านบาท หรือเติบโตกว่า 30% โดย
ปัจจัยสนับสนุนมาจากการขยายตัว
ของปริมาณงานบริการทุกประเภท
ประกอบด้วย งานบริการนำเข้าส่ง
ออกทางทะเล (Sea Freight) ทาง
อากาศ (Air Freight) งานบริการ
พิธีการศุลกากร งานขนส่งในประเทศ
และงานบริหารจัดการคลังสินค้า โดย

ปัจจัยสนับสนุนการเติบโต ประกอบ
ด้วย การมีปริมาณงานบริการขนส่ง Air
Freight และ Sea Freight มากขึ้นจาก
WICE LOGISTICS (Singapore) และ
WICE LOGISTICS (Hong Kong) และ
อานิสงส์จากโครงการ EEC ที่ทำให้ได้รับ
งานบริหารจัดการคลังสินค้าเพิ่มขึ้น จน
ทำให้บริษัทต้องขยายพื้นที่คลังสินค้า
เพิ่มอีก 9,600 ตร.ม. เพื่อรองรับความ
ต้องการของลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่

ขณะที่ภายหลังจากบริษัทได้ปรับ
โครงสร้างภายในองค์กร จากการเปลี่ยน
ชื่อบริษัทที่ WICE เข้าไปลงทุน เพื่อยก
ระดับแบรนด์ WICE ให้ก้าวสู่การเป็น
ผู้นำโลจิสติกส์ในตลาดภูมิภาคเอเชีย
โดยเฉพาะตลาดจีน ที่ถือเป็นตลาดใหญ่
ที่สุด ทำให้ WICE เป็นที่รู้จักมากขึ้น
และทำให้การทำงานระหว่างกันของ
บริษัทในเครือมีความคล่องตัวและเชื่อมโยง
เครือข่ายอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น





กทพ.ฉายแผนทางด่วนอนาคต ผุดโครงการใหม่ 5 เส้น แก้ปัญหาจราจร

หลังจากที่ “สุรงค์ บูลกุล” ก้าวมาั่งในตำแหน่งประธานคณะกรรมการทางพิเศษแห่งประเทศไทย (กทพ.) ก็พร้อมแสดงพลังแรงสูงขับเคลื่อนแผนงานที่ค้างคา และแผนงานในอนาคต เพื่อให้ผลงานสำเร็จลุล่วงอย่างเป็นรูปธรรม

โดยงานใหญ่งานแรกที่ต้องเร่งเคลียร์ คือ คำพิพากษาจากศาลปกครองสูงสุด เมื่อวันที่ 21 ก.ย.ที่ผ่านมา ที่ให้การทางพิเศษฯ จ่ายเงินชดเชยแก่บริษัท ทางด่วนกรุงเทพเหนือ จำกัด เป็นเงิน 1,790 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยกรณีมีการสร้างทางยกระดับตอนเมืองโทลล์เวย์ ช่วงอนุสรณ์สถานแห่งชาติ-รังสิต เป็นทางแข่งขันที่ทำให้ปริมาณการจราจรและรายได้ค่าผ่านทางของทางด่วนสายบางปะอิน-ปากเกร็ด ของบริษัท ทางด่วนกรุงเทพเหนือ ลดลงจากที่ประมาณการไว้



เรื่องดังกล่าว “สุรงค์ บูลกุล” เปิดเผยว่า เรื่องนี้มีแนวทางการแก้ไข และมีการเยียวยาหลายวิธี เชื่อว่า มีแนวทางการเจรจาแน่นอน จึงไม่รู้สึกกังวลมากนัก เพราะตนเกิดมาเป็นนักเจรจาอยู่แล้ว ไม่ใช่เรื่องที่ยากเกินกว่าความสามารถ แต่ต้องขอเวลาและจังหวะในการเจรจา

สำหรับการจัดตั้งกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐานเพื่ออนาคตประเทศไทย (Thailand Future: TFFIF) นั้น ได้รับนโยบายจากคุณอภิศักดิ์ ตันติวรวงศ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ให้การทางพิเศษฯ จัดหาเงินทุนเอง ถ้าหาเงินทุนเองได้ เราก็จะทำ 3-4 เส้นทางพร้อม ๆ กัน จากที่ผ่านมาต้องรอสร้างเสร็จแต่ละเส้นทางใช้เวลา 5 ปี จึงจะได้ทางด่วนมา 1 เส้น เราคิดว่าทำไมเราไม่ทำทีเดียว 3 เส้น การคมนาคมจะได้มีความสะดวกสบาย และการจัดตั้งกองทุนฯ ก็ได้รับการตอบรับจากนักลงทุนดี และมีความประสงค์จะกระจายการลงทุนไปให้นักลงทุนรายย่อยอย่างทั่วถึง

ทั้งนี้ เงินที่ได้รับจากการจำหน่ายกองทุนฯ ทางรัฐบาลจะมอบให้ การทางพิเศษฯ นำไปพัฒนาทางด่วน 2 เส้นทาง ได้แก่ โครงการทางพิเศษพระราม 3-ดาวคะนอง-วงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานครด้านตะวันตก มูลค่าประมาณ 3 หมื่นล้านบาท และโครงการทางด่วนขั้นที่ 3 สายเหนือ ตอน N2 และ E-W Corridor ด้านตะวันออก มูลค่าประมาณ 1.7 หมื่นล้านบาท

สำหรับโครงการในอนาคตนั้น การทางพิเศษฯ ได้เตรียมไว้จำนวน 5 โครงการ ได้แก่ 1.โครงการขยายทางเชื่อมระหว่างทางยกระดับอุดรภิรมุข และทางพิเศษศรีรัช-วงแหวนรอบนอกฯ (Missing Link) ระยะทางประมาณ 2.6 กม. มูลค่าลงทุนประมาณ 5-6 พันล้านบาท โครงการนี้จะเชื่อมโยงโครงข่าย

ของระบบทางพิเศษในแนวตะวันออก-ตะวันตก กับแนวเหนือ-ใต้ของพื้นที่กรุงเทพฯ บรรเทาปัญหาการจราจรติดขัดในระดับพื้นดินบริเวณสถานีกลางบางซื่อ และทางด่วน รวมทั้งเชื่อมโยงกับระบบทางด่วนขั้นที่ 3 สายเหนือ นอกจากนี้ยังช่วยอำนวยความสะดวกในการเดินทางจากพื้นที่กรุงเทพฯฝั่งตะวันตกมุ่งเหนือไปยังท่าอากาศยานดอนเมืองโดยใช้ทางยกระดับอุดรภิรมุข ทั้งนี้ อยู่ระหว่างดำเนินโครงการตาม พ.ร.บ.การให้เอกชนร่วมลงทุน พ.ศ.2556 คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างได้ในปีงบประมาณ 62 และเปิดให้บริการปีงบประมาณ 65

2. โครงการทางพิเศษสายกะทู้-ป่าตอง จังหวัดภูเก็ต มูลค่าลงทุน 1.4 หมื่นล้านบาท มีระยะทาง 3.98 กม. เชื่อมโยงการเดินทางจากอำเภอกระทู้ ไปยังหาดป่าตอง เพื่ออำนวยความสะดวกในการเดินทางให้กับคนในพื้นที่ นักท่องเที่ยว รวมทั้งส่งเสริมการท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต โครงการนี้คณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติได้ให้ความเห็นชอบรายงานผลกระทบกระเทือนสิ่งแวดล้อม (EIA) แล้ว โดยขณัณนีอยู่ระหว่างการเสนอโครงการตามขั้นตอน พ.ร.บ.การให้เอกชนร่วมลงทุน พ.ศ.2556 คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างได้ในปีงบประมาณ 63 และเปิดให้บริการปีงบประมาณ 67

3. โครงการทางพิเศษสายฉลองรัช-นครนายก-สระบุรี จะเป็นเส้นทางจากกรุงเทพฯไปยังภาคกลางตอนบนและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ลดปัญหาจราจรติดขัดของถนนพหลโยธิน ถนนรังสิต-นครนายก และระบบโครงข่ายถนนโดยรอบ ขณะนี้อยู่ระหว่างการพิจารณารายงาน EIA

4. โครงการเชื่อมต่อท่าเรือกรุงเทพและทางพิเศษสายบางนา-อาจณรงค์ (S1) ซึ่งเป็นทางขึ้นลงทางพิเศษที่เชื่อมต่อกับบริเวณพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้า

ของท่าเรือกรุงเทพ ยกกระดับไปตามแนวเกาะกลางของถนนภายในท่าเรือกรุงเทพ เชื่อมต่อกับทางพิเศษสายบางนา-อาจณรงค์ (S1) ซึ่งสามารถเชื่อมต่อไปยังทางพิเศษบูรพาวิถีและเชื่อมต่อกับทางพิเศษฉลองรัชชทางไปยังถนนจตุโชติและถนนวงแหวนรอบนอกฯด้านตะวันออก ขณะนี้อยู่ระหว่างการพิจารณาแนวทางการดำเนินงาน โดยคาดว่า สนข.จะเป็นหน่วยงานกลางในการศึกษาความเหมาะสมและออกแบบรายละเอียดของโครงการ โดยใช้งบศึกษาโครงการจากการท่าเรือแห่งประเทศไทย (กทท.) คาดว่าเริ่มก่อสร้างในปีงบประมาณ 65 และเปิดใช้ในปีงบประมาณ 66

และ 5. โครงการทางเชื่อมต่อกับทางพิเศษบูรพาวิถีและถนนเลี่ยงเมืองชลบุรี มีจุดเริ่มต้นแนวเส้นทางโครงการบริเวณจุดสิ้นสุดทางพิเศษสายบูรพาวิถี ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี วิ่งบนทางหลวงหมายเลข 3 จุดสิ้นสุดทางหลักอยู่บริเวณทางแยกต่างระดับทางเลี่ยงเมืองชลบุรี โดยมีทางขึ้น-ลงบนทางหลวงหมายเลข 361 (ทางเลี่ยงเมืองชลบุรี) บริเวณจุดตัดถนนเทศบาลคลองตำหรุ 12 โดยมีระยะทาง 3.5 กม. โครงการนี้แก้ปัญหาจราจรติดขัดด้านหน้านิคมอุตสาหกรรมอมตะนครโดยลดปริมาณรถที่ลงจากทางพิเศษบูรพาวิถีไปยังถนนเลี่ยงเมืองชลบุรี และยังเป็นทางเชื่อมต่อไปยังทางหลวงพิเศษหมายเลข 7 เพื่อไปยังท่าเรือแหลมฉบัง สนับสนุน EEC ทั้งนี้ กทพ.อยู่ระหว่างเตรียมการจ้างที่ปรึกษาศึกษาความเหมาะสมของโครงการ และจะเริ่มก่อสร้างในปีงบประมาณ 2565 และเปิดใช้ในปีงบประมาณ 2568





กิจเศรษฐกิจ ปลื้มบัลเบนซ์ขายดี มั่นใจ ปี 61 ยอดทะลุ 30 คัน



ค่ายกิจเศรษฐกิจ ปลื้มลูกค้า “จงเจริญทัวร์” ซื้อรถโดยสารเมอร์เซเดส-เบนซ์ รุ่น OF917 พร้อมออปชั่นเต็มสูบ เพื่อบริการลูกค้าในภาคเหนือ 2 คัน ล่าสุดส่งมอบรถโดยสารประจำทาง เส้นทางวังกรุงเทพ-กำแพงเพชร 4 คัน มั่นใจปี 61 ขายได้เกิน 30 คัน

คุณภูกิจ เศรษฐบัณฑิต กรรมการผู้จัดการ บริษัท กิจเศรษฐกิจ อะไหล่ยนต์ จำกัด เปิดเผยว่า หลังจาก บริษัท เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วิชีเคิลส์ (ประเทศไทย) จำกัด หรือ ดีซีวีที ได้ทำการแต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย (ดีลเลอร์) รถใหญ่เมอร์เซเดส-เบนซ์ ควบคุมกับรถใหญ่ฟูโซ่ ทำให้มีกลุ่มลูกค้าที่เกิดความเชื่อมั่นในเรื่องราคาจำหน่าย อะไหล่ และการบริการหลังการขาย ของบริษัทฯ กล่าวที่จะซื้อรถใหญ่เมอร์เซเดส-เบนซ์ จากค่ายกิจเศรษฐกิจ

อย่างล่าสุด หจก. จงเจริญทัวร์ ผู้ให้บริการนักท่องเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่ ได้ตัดสินใจซื้อรถโดยสารขนาดเล็ก (มินิบัส) ขนาด 8 เมตร พร้อมอุปกรณ์อำนวยความสะดวกครบครัน ด้วยราคาจำนวนที่สูงถึง 2.9 ล้านบาท จำนวน 2 คัน (เกียร์อัตโนมัติคันแรกในไทย) เพื่อให้บริการนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในภาคเหนือ

และเมื่อกลางเดือนกันยายน 2561 ที่ผ่านมา ทางบริษัทฯ ได้ส่งมอบรถมินิบัสประจำทาง ราคาคันละ 2.4 ล้านบาท จำนวน 4 คัน ให้กับลูกค้าเพื่อใช้วิ่งเป็นรถประจำทาง ระหว่างกรุงเทพฯ ไปจังหวัดกำแพงเพชร จึงเป็นตัวการันตี

ได้ว่า รถโดยสารเมอร์เซเดส-เบนซ์ รุ่น OF917 จากค่ายกิจเศรษฐกิจ มีคุณภาพเป็นที่ต้องการของลูกค้าจากทั่วประเทศ

“ลูกค้ามีความมั่นใจในมาตรฐาน และเชื่อถือในงานบริการหลังการขายของ บริษัท กิจเศรษฐกิจ เนื่องจากเราเป็นดีลเลอร์ รถบัสเมอร์เซเดส-เบนซ์ ที่เดียวในประเทศไทยที่สามารถประกอบตัวถังเองได้ โดยอยู่ภายใต้การควบคุมมาตรฐานการประกอบตัวถังจากผู้เชี่ยวชาญของบริษัท เดมเลอร์ฯ คือเราต้องการให้ลูกค้าได้รับรถที่มีคุณภาพสูงสุด คู่มีค่ากับเงินที่ลงทุน ทุกอย่างครบ ที่เดียวจบทุกเรื่อง”

สำหรับรถโดยสารประจำทางที่ทางบริษัทฯ ทำการประกอบและจำหน่ายนั้น มีอยู่ด้วยกันทั้งหมด 3 แบบ คือ 1. เป็นรถประจำทาง ราคา 2.4 ล้านบาท 2. เป็นรถไม่ประจำทาง ราคา 2.6 ล้านบาท 3. เป็นแบบไม่ประจำทาง แต่มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกแบบครบครัน ราคา 2.9 ล้านบาท โดยทั้ง 3 แบบดังกล่าว จะเป็นใช้แชสซีส์เมอร์เซเดส-เบนซ์ รุ่น OF917 ที่สร้างมาเพื่อเป็นรถโดยสารโดยเฉพาะ และเป็นที่ต้องการในตลาดเป็นอย่างมากในปัจจุบัน

อย่างไรก็ตาม หากท่านใดสนใจสามารถติดต่อฝ่ายขาย หรือรับข้อมูลข่าวสาร ผ่านทาง Facebook: Mercedes-Benz Bus Kijsetthi และ youtube: Kijsetthi Fuso Machinery หรือโทร 0-9111-55558





ช ทวี ประกอบรถใหญ่คุณภาพสูง “น้ำตาลมิตรผล” สั่งซื้อรถดัมพ์ข้างกว่า 100 ล.

ช ทวี เดินหน้าประกอบรถใหญ่คุณภาพสูงต่อ “กลุ่มน้ำตาลมิตรผล” การันตียอดสั่งประกอบรถดัมพ์ข้างเกิน 100 คันบาท ส่วนปัญหาเรื่องรถแม่ NGV ของ ขสมก. ไม่ใช่ปัญหาใหญ่ หาก ขสมก. เคลียร์คดีแล้วเสร็จ สามารถดำเนินงานต่อได้ทันที



คุณสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ด้วยคุณภาพการประกอบรถใหญ่ และการรับประกันหลังการขายที่ดี รวมถึงการดำเนินธุรกิจจนเป็นที่ยอมรับในวงกว้าง ขนส่งมาอย่างยาวนาน ดังนั้นทางบริษัทฯ จึงได้รักษาชื่อเสียงที่ดีนั้นมาโดยตลอด จึงทำให้มีงานต่าง ๆ เข้ามาอย่างต่อเนื่อง อย่างล่าสุดทางกลุ่มน้ำตาลมิตรผล ได้ทำการสั่งประกอบรถดัมพ์ข้างจำนวนมาก ซึ่งมีราคารวมประมาณ 100 ล้านบาท ซึ่งจะมีการส่งมอบในช่วงต้นปี 2562

โดยรถดัมพ์ข้างนี้ ถือเป็นศัพท์ใหม่ของวงการรถบรรทุก แต่ในวงการน้ำตาลนั้น ถือเป็นศัพท์ที่คุ้นเคยกันเป็นอย่างดี เพราะรถดัมพ์ข้างจะเหมาะกับการบรรทุกอ้อยจากไร่เข้ามาผลิตเป็นน้ำตาลที่โรงงาน เมื่อเดินทางมาถึงที่โรงงานแล้ว กระบะบรรทุกอ้อยจะยกข้างขาขึ้น เพื่อเทอ้อยลงมาทางด้านซ้าย ซึ่งสะดวกต่อวงการน้ำตาลเป็นอย่างมาก

“ด้วยประสบการณ์ของทาง ช ทวี ที่มีมาอย่างยาวนาน จึงมีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถใหญ่เป็นอย่างสูง ไม่ว่าจะเป็นการประกอบรถโดยสาร เครื่องยนต์ NGV และ เครื่องยนต์ไฮบริด พร้อมทั้งยังประกอบตัวถังรถเพื่อกิจการพิเศษต่าง ๆ อย่างมากมาย และไม่ว่าจะใช้เทคโนโลยีสูงขนาดไหน ทาง ช ทวี ก็สามารถประกอบออกมาได้ผลดีตลอด ด้วยเหตุนี้เอง รถดัมพ์ข้าง จึงไม่มีปัญหาใด ๆ ออกมาให้เห็น และยังเป็นที่ถูกใจของกลุ่มลูกค้าด้วย”

ส่วนรถแม่ NGV ขององค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ หรือ ขสมก. ที่ได้เซ็นสัญญาสั่งซื้อจำนวน 489 คันนั้น หลังจากที่ได้ส่งมอบไปตามสัญญาครบ 100 คันแล้ว ได้เกิดปัญหาภายในองค์กร ขสมก.ขึ้น และมีคดีความตามมา จึงได้มีการระงับการส่งมอบเกิดขึ้น ทางบริษัทฯ จึงไม่สามารถส่งมอบรถแม่ NGV ในส่วนที่เหลือได้

อย่างไรก็ดี ทางบริษัทฯ ได้เก็บรักษาชิ้นส่วนต่าง ๆ ของรถแม่ NGV จำนวน 389 คันไว้เป็นอย่างดี หากทาง ขสมก. สามารถเคลียร์ปัญหาที่เกิดขึ้นได้เมื่อใด ทางบริษัทฯ ก็พร้อมที่จะทำการประกอบรถแม่ NGV ในส่วนที่เหลือได้ในทันที เพื่อนำมาให้บริการประชาชน



ประวัติ คุณสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย

ประธานกรรมการบริหาร / กรรมการผู้จัดการใหญ่ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน)

การศึกษา และการอบรม

- อนุปริญญา วิศวกรรมยานยนต์ Yomiuri Rikosem College ประเทศญี่ปุ่น
- คณะบริหารธุรกิจ Sanno University ประเทศญี่ปุ่น
- ปริญญาวิศวกรรมศาสตร์ดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ (วิศวกรรมเครื่องกล) ประจำปีการศึกษา 2560 สาขาวิศวกรรมเครื่องกล คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน
- ประกาศนียบัตร สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการไทย
- Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 82/2010

ประสบการณ์ทำงาน

- 2537 - ปัจจุบัน กรรมการ ประธานกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการใหญ่ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน)
- 2558 - ปัจจุบัน เลขานุการคณะกรรมการบริษัท บริษัท ช ทวี จำกัด (มหาชน)

บริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี-

กิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน

- 2548 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด
- 2560 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท เคเคทีที โฮลดิ้ง จำกัด
- 2559 - ปัจจุบัน กรรมการ กิจการร่วมค้า ทีเอสพี-ซีทีวี
- 2558 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ บริษัท ขอนแก่นพัฒนาเมือง (เคเคทีที) จำกัด
- 2558 - ปัจจุบัน กรรมการ กิจการร่วมค้า เจวีซีซี
- 2555 - ปัจจุบัน คณะบดีฝ่ายบริหาร วิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- 2539 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท เอพีเอส มัสติ-เทรต จำกัด
- 2533 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท ขอนแก่น ช.ทวี (1993) จำกัด
- 2520 - ปัจจุบัน กรรมการ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ขอนแก่น ช.ทวี
- 2533 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท ทวีแสงไทย จำกัด
- 2535 - 2558 กรรมการ บริษัท วอลแลพ ทรัค แอนด์ บัส จำกัด





สอพิณยา

วารสาร TRANS TIME ฉบับที่ 27 ประจำเดือน ตุลาคม 2561 ‘สอพิณยา’ รัชนีที่รายงานทุกความเคลื่อนไหวในแวดวงธุรกิจขนส่ง โลจิสติกส์ และรถเพื่อการพาณิชย์อีกเช่นเคย เข้าสู่ไตรมาสสุดท้ายในรอบปี 2561 อย่างที่หลายท่านทราบดีว่า ในปีหน้า (อาจ)จะมีการเลือกตั้งเกิดขึ้น ทำให้ช่วงนี้เหตุการณ์ทางการเมืองในประเทศเริ่มมีสีสันต์ขึ้นอีกครั้ง ภายหลังจากที่ คสช.มีการผ่อนปรนข้อบังคับในการแสดงออกทางการเมืองมากขึ้น ดังนั้นจะเห็นได้ว่าบรรยากาศทางการเมืองช่วงนี้ ที่บรรดาพรรคการเมืองทั้งเก่า-ใหม่ ต่างพร้อมทีมเตรียมลงสนามสู้ศึกเลือกตั้งครั้งประวัติศาสตร์ หวังใจเข้าไปนั่งเป็นผู้เล่นเป็นผู้เล่นของประชาชน ผู้นำรัฐ แต่จากที่เฝ้าติดตามบรรดาผู้สมัครเก่า-ใหม่ ที่ปรากฏในปัจจุบัน ส่วนใหญ่ก็ฝึกฝายการเมืองชั่วคราว และฝ่ายจัดตั้งใหม่ที่ยังไม่อ้อมหน้าในอำนาจ เข้ามาก็ไม่แคล้วอีกรอบเดิมๆ แต่เชื่อว่าต้องมีสักวันที่มีการแสดงความคิดเห็นของภาคประชาชนจะเป็นตัวกำหนดทิศทางของประเทศ ไม่แน่ว่ามองโลกในแง่ดีไปหรือไม่?

เริ่มที่ข่าวคราวแวดวงคมนาคมในช่วงที่ผ่านมา กรณีการ‘ทำหมัน’รถตู้โดยสารสาธารณะกว่า 1,800 คัน ทั้งที่รับ-ส่งในกรุงเทพฯและต่างจังหวัด ให้หยุดวิ่งบริการรับ-ส่งผู้โดยสาร มีผลตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2561 เป็นต้นไป เนื่องจากกรณีอายุใช้งานถึง 10 ปี ตามกำหนดของกรมขนส่งฯและเหตุผลด้านความปลอดภัย แน่แน่นอนว่าเมื่อรถตู้ที่วิ่งรับผู้โดยสารหายไปจากระบบขนส่งมวลชนถึง 1,800 คัน ผลกระทบก็ตกอยู่ที่ประชาชนที่ใช้บริการรถตู้ เรื่องนี้ เจ้ากระทรวงทรวง ‘อาคม เต็มพิทยาไพสิฐ’ ที่บอกว่าได้เตรียมพร้อม



อาคม เต็มพิทยาไพสิฐ

เตรียมแผนการนำเสนอ ‘รถมินิบัส’ ที่จะมาวิ่งรับส่งผู้โดยสารในรัศมีไม่เกิน 300 กิโลเมตรทั้งในเขต

เมืองและต่างจังหวัด ภายใน 2 ปีจะทดแทนรถตู้ทั้งหมดในปัจจุบัน

ส่วนการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าขนส่งทางบกได้มีการนำรถตู้โดยสาร

ที่จดทะเบียนใหม่ จำนวน 110 คัน ซึ่งทุกคันผ่านการตรวจสอบและติดตั้งอุปกรณ์ตามมาตรฐานความปลอดภัยตามที่กรมการขนส่งทางบกกำหนด มาวิ่งให้บริการประชาชนเพื่อลดผลกระทบโดยเฉพาะใน 20 เส้นทาง สำหรับรถตู้ใหม่ดังกล่าวเป็นผลจากมาตรการบรรเทาผลกระทบในช่วงเปลี่ยนผ่าน โดยได้ขยายเวลาให้ผู้ประกอบการนำรถตู้ใหม่ที่มีอายุการใช้งานไม่เกิน 2 ปี มาจดทะเบียนเป็นรถตู้โดยสารสาธารณะเพื่อใช้แทนรถตู้ที่มีอายุเกิน 10 ปี ไปจนถึงวันที่ 30 ก.ย. 62 ซึ่งหลังจากนั้นจะไม่เปิดรับจดทะเบียนรถตู้ใหม่อีก ส่วนรถที่จดทะเบียนภายในระยะเวลาดังกล่าว สามารถใช้งานได้จนครบอายุ 10 ปี ทั้งนี้รถตู้ที่หมดอายุ 10 ปี จะมีมาตรการบังคับให้ผู้ประกอบการต้องเปลี่ยนเป็นรถไมโครบัส 21 ที่นั่ง ทั้งรถร่วม บขส. และ ขสมก.

เรื่องนี้หากมองให้ชัดจะเห็นว่าขนส่งทางบก มีความพยายามในการ ‘ล้างบาง’ รถตู้ที่ให้บริการวิ่งประจำทางทั้งในพื้นที่ กทม. โดยการนำรถมินิบัสมาทดแทนโดยรัฐพยายามให้

สถาบันการเงินออกโปรโมชั่นจูงใจเพื่อการลงทุนในส่วนการเป็นผู้ให้บริการรถมินิบัส ซึ่งเรื่องนี้ มีการยกเลิกกันมาหลายรอบ ถึงบริบทการให้บริการขนส่งมวลชนในพื้นที่กรุงเทพฯและจังหวัดใกล้เคียง ทั้งด้านความปลอดภัยของรถตู้โดยสาร ซึ่งต้องยอมรับโดยคุณวิภาวดีว่าปัญหามันเริ่มมาจากพฤติกรรมรถตู้โดยสาร นั่นก็คือตัวพนักงานขับรถเองเป็นสำคัญ รองลงมาคืออุปกรณ์ความปลอดภัยของรถ และความไม่พร้อมของสภาพรถ ดังนั้นหากรัฐมุ่งแก้ปัญหาความปลอดภัยในการให้บริการรถตู้โดยการยกเลิกการให้บริการรถตู้ วิธีแก้ปัญหาแบบนี้ก็มองว่า กำปั้นทุบดินไปสักหน่อย

แต่หากมองถึงรายได้ของรัฐและรายได้ที่อาจจะไม่ใช่แค่ของรัฐ การเกิดขึ้นของธุรกิจรถมินิบัส ที่จะมีมาวิ่งให้บริการก็เป็นอีกเรื่องหนึ่ง เพราะการล้างบางของเก่าเพื่อให้อายุใหม่เข้ามาทดแทน ย่อมต้องมี ‘ขั้นตอน’ อาทิเช่น การสนับสนุนเงินกู้เพื่อการจัดการรถใหม่มาทดแทนแก่ผู้ประกอบการ การตรวจสอบรับรอง การออกใบอนุญาต การขึ้นทะเบียน ตลอดจนจนถึงการสัมปทานเดินรถเส้นทางวิ่งใหม่ๆ ให้แก่รถมินิบัสภายหลังจากนี้ ‘ขั้นตอน’ เหล่านี้ย่อมต้องใช้เงินและใช้เงิน ทั้งยังเป็นการเอื้อประโยชน์ให้กับบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายรถมินิบัสโดยชัดแจ้ง ดังนั้น ‘สอพิณยา’ จึงให้ความสำคัญกับประเด็นนี้เป็นพิเศษ เพราะโดยส่วนตัวไม่เคยเชื่อว่า กระทรวงคมนาคม จะแก้ปัญหาโดยไม่คำนึงถึงผลที่จะตามมา กลับกัน เชื่อว่ามีการคำนวณส่วนได้ ส่วนเสียที่ครอบคลุมแล้วทั้งสิ้น

แต่ก็น่าเสียดายที่ผลกระทบของภาคประชาชนที่หาเสียงชีพไปวันๆ กับประชาชนที่โดยสารรถสาธารณะไม่น่าจะอยู่ในข่ายการพิจารณาส่วนได้ ส่วนเสียนี้ด้วย

ผลจากจากความเดือดร้อนจากการเดินทางของประชาชนตามที่กล่าวข้างต้น ‘เผือกเผา’ ดังกล่าวจึงถูกโยนมาที่ ขสมก. ให้จัดการรถมาบริการทดแทนเพื่อบรรเทาความแออัด



ประยูร ชูแก้ว

ในการเดินทางของประชาชน โดยรักษาการ ผอ.ขสมก. ‘ประยูร ชูแก้ว’ ในฐานะหน่วยงานที่กำกับ

ดูแลผู้ประกอบการรถตู้โดยสาร จึงได้หาแนวทางเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนของผู้ใช้บริการ โดยการจัดรถโดยสารปรับอากาศสำรองไว้ กรณีรถตู้โดยสารให้บริการไม่เพียงพอ

ในขณะที่รถเมล์เอ็นจีวี 100 คันแรกที่ ขสมก.รับมอบมาจาก ช.ทวีที่แต่เดิมจ่อขอขึ้นค่าโดยสารในอัตรา 13 - 25 บาท ก็เป็นอันต้องโดนเบรกให้ชะลอขึ้นค่าโดยสารออกไป จากเดิมที่จะมีการขึ้นราคาค่าโดยสารที่มีผล 15 ต.ค.นี้ ให้เลื่อนออกไปก่อน จนกว่าเรื่องดังกล่าวจะผ่านกระบวนการพิจารณาของคณะกรรมการควบคุมการขนส่งทางบกกลางอีกครั้ง

เรื่องนี้ก็มองได้หลายมุม ส่วนหนึ่ง คือคนกรุงเทพฯจะทนทานกับบริการที่ย่ำแย่ของ ขสมก. ภาพเดิมๆ ยังวนเวียนตามลมหกหลอน ดังนั้นวันนี้ คืบคืบมาขอขึ้นราคาไม่ดูหน้าอินทร์หน้าพรหม ก็มีกระแสต่อต้านในการยกระดับการให้บริการของ ขสมก.เองด้วย ทำให้แนวคิดการขึ้นราคาเพื่อสะท้อนต้นทุนรถใหม่เป็นอันพับพินาศไปอย่างน่าใจหาย เพราะเอาเข้าจริง ราคาที่สมเหตุสมผล คือสิ่งที่ ขสมก.ควรจะได้รับ แต่เมื่อย้อนดูการบริการที่ผ่านมา เสียงของประชาชนจึงมีกระแสต่อต้าน จนกลายเป็นว่าผู้ใช้บริการมีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาของขนส่งมวลชนของรัฐ ซึ่งก็เป็นเรื่องที่ดีในบางมุม คือรัฐยังฟังเสียงประชาชนบ้าง

อะไรที่มันควรจะขึ้นก็ขึ้นเถอะ เพราะล่าสุด ครม.ได้อนุมัติให้ ขสมก. กู้เงินเพื่อปรับโครงสร้างหนี้ที่จะครบกำหนดในปีงบประมาณ 2562 จำนวน 1.53 หมื่นล้านบาท โดยนับไปถึง วันที่ 31 ธ.ค. 2561 ขสมก.จะมีหนี้สินรวม 1.07 แสนล้านบาท แม้จะเป็นการกู้เพื่อปรับโครงสร้างหนี้ โยกเงินกระเป๋าช้างจ่ายกระเป๋าชวา แต่ก็ยังเป็นหนี้หัวโตก้อนเดิมแสนกว่าล้านอยู่นั่นเอง กลายเป็นรัฐวิสาหกิจที่รัฐต้องอุ้มชู กระเตงไปมาอยู่ร่ำไป

เรื่องภายใน ขสมก.ที่พูดถึงแล้วยืดเยื้อล่าสุดต้นเดือนตุลาคมที่ผ่านมา ‘วีระพงษ์ วงศ์แหวน’ ประธานสหภาพแรงงาน



วีระพงษ์ วงศ์แหวน



ขสมก.เตรียมยื่นหนังสือแก่ ‘**ณัฐชาติ จารุจินดา**’ ประธาน บอร์ด ขสมก.



ณัฐชาติ จารุจินดา

ให้ชะลอบังคับใช้โครงสร้างใหม่ตามที่ ขสมก. ได้แต่งตั้งคณะกรรมการ เพื่อปรับปรุงโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับแผนฟื้นฟู เพื่อรองรับระบบเทคโนโลยีในอนาคตโดยจะทำการระบบไอทีมาประยุกต์ใช้ในหน่วยงานต่างๆ เพื่อลดอัตราค่าจ้างที่ไม่จำเป็น และขอคัดค้านนำโครงสร้างใหม่มาบังคับใช้ในหน่วยงาน เนื่องจากระบบ อีทีซี เกิด และระบบจีพีเอส ปัจจุบันไม่สามารถเชื่อมต่อและใช้งานได้อย่างเป็นรูปธรรม ขณะที่พนักงานเก่ากำลังเกษียณ คนใหม่ก็ไม่ได้รับเข้ามา ก็หวังว่าจะกระทบการทำงาน ซึ่งก็เป็นอีกเรื่องวุ่นๆ เป็นสิ่งที่ไม่ดีไม่มีวันจบสิ้นของ ขสมก.

🏠 **เก่าไปใหม่มา** ภายหลังที่กรมมีมติแต่งตั้ง ‘**สุชาติ ชลศักดิ์พิพัฒน์**’ ดำรงตำแหน่งผู้ว่าการ



สุชาติ ชลศักดิ์พิพัฒน์

การทางพิเศษแห่งประเทศไทย (กทพ.) ลำดับที่ 14 ซึ่งก็นับว่าไม่ใช่ช่วงเวลาที่ดีนักในการเข้าไปนั่งอึดแน่นในตำแหน่งผู้ว่าการฯ ในช่วงนี้ เพราะมีเผือกเผาร้อนๆ รออีกเพียง อย่างกรณี กทพ.กำลังเผชิญปัญหาหลังจากศาลปกครองสูงสุดมีคำพิพากษาเมื่อวันที่ 21 ก.ย.ที่ผ่านมา ให้การทางพิเศษฯ จ่ายเงินชดเชยแก่บริษัท ทางด่วนกรุงเทพเหนือ จำกัด เป็นเงิน 1,790 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ย รวมแล้วเกือบ 4,000 ล้านบาท กรณีมีการสร้างทางยกระดับดอนเมืองโทลล์เวย์ช่วงอนุสรณ์สถานแห่งชาติ-รังสิต เป็นทางแข่งขันที่ทำให้ปริมาณการจราจร และรายได้ค่าผ่านทางของทางด่วนสายบางปะอิน-ปากเกร็ด ของบริษัท ทางด่วนกรุงเทพเหนือ จำกัด ลดลงจากที่ประมาณการไว้ งานนี้รัฐอาจต้องจ่ายค่าไถ่ก้อนอ่วมทีเดียว และคาดว่าจะต้องมีเครื่องเช่นกันบ้าง

ไม่เพียงแค่นั้น เผือกเผาอีกเรื่องคือพื้นที่ตลาดหัวมุม บริเวณสี่แยกเกษตร-นวมินทร์ พื้นที่ประมาณ 100 ไร่ ตรงนี้การทางพิเศษฯ ได้มีการเวนคืนพื้นที่เพื่อก่อสร้างโครงการ

ทางด่วนสายเหนือชั้นที่ 2 ตอน N2 ช่วงวงแหวนตะวันออก-เกษตร แต่ในช่วงปี 2557 การทางพิเศษฯ ได้มีการให้เอกชนเช่าพื้นที่ดังกล่าว ซึ่งเป็นพื้นที่ว่างเปล่าเพื่อทำประโยชน์เชิงพาณิชย์ ซึ่งยังไม่ใช้พื้นที่ทั้งแปลงของการทางพิเศษ ค่าเช่าในขณะนั้นจ่ายเดือนละประมาณ 1.4 ล้านบาท ซึ่งกว่าจะสามารถเปิดตลาดได้ก็ภายหลังปลายปี 2558 ที่ได้มีการสร้างพื้นที่ดังกล่าวเป็นตลาดนัดกลางคืน ในชื่อตลาดหัวมุม และได้ขอเช่าพื้นที่การทางพิเศษเพิ่มเติม เพื่อใช้เป็นพื้นที่จอดรถ ซึ่งก็นับเป็นพื้นที่เกือบทั้งหมดในแปลงนั้นของการทางพิเศษ และมีการปรับค่าเช่าใหม่

แต่เมื่อปลายปีที่ผ่านมาศาลปกครองได้มีคำสั่งตัดสินให้คืนที่ดินดังกล่าว เนื่องจากเป็นพื้นที่เตรียมไว้สำหรับก่อสร้างทางด่วนในอนาคต ทั้งทางฝ่ายทรัพย์สินของการทางพิเศษฯ ระบุว่าทางเอกชนผู้เช่ามีการใช้ที่ดินผิดวัตถุประสงค์ ตามเงื่อนไขคือต้องมีพื้นที่สีเขียว ลานพักผ่อนประมาณร้อยละ 30 ของพื้นที่ทั้งหมด แต่เอกชนไม่ได้ปฏิบัติตาม จนเป็นเหตุให้มีการยกเลิกสัญญาในช่วงกลางปี 2560 ตามคำสั่งศาลปกครอง แต่ตลาดนัดดังกล่าวยังไม่มี การรื้อถอนยังคงเปิดเป็นตลาดต่อไป ทั้งการทางพิเศษฯ เองก็ไม่ได้ไล่ไป ซึ่งเรื่องนี้เป็นเหตุให้เกิดความเสียหายแก่รัฐ คงต้องรอดูว่าเมื่อมีหมายศาลให้รื้อถอนไปแล้ว เรื่องนี้จะมีบิกเซอร์ไพรส์ หรือไม่ และท่านผู้ว่าการทางฯ คนใหม่ จะมีมือพองไปมากน้อยแค่ไหน เพราะเท่าที่รู้ งานนี้มีเส้นเป็นบิกสายเขียวลูกทัพฟ้าและอดีตนักการเมืองมาเกี่ยวข้องด้วย

🏠 มาดูที่ปัญหาราคาเชื้อเพลิงดีเซลกันบ้าง ซึ่งช่วงกลางเดือนกันยายนที่ผ่านมา ภาครัฐออกคำสั่งสัญญาว่าจะไม่สามารถตรึงราคาดีเซลให้อยู่ที่ระดับไม่เกิน 30 บาทต่อลิตรได้อีกต่อไป สืบเนื่องจากช่วง พฤษภาคม ที่ผ่านมา มีกระแสให้นำเงินในกองทุนน้ำมันมาจุนเจือราคาน้ำมันดีเซลเพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อภาคขนส่งในประเทศ ซึ่ง ‘**สอพินยา**’ ก็เคยกล่าวไปแล้วเช่นกันว่าทำแบบนี้มันก็ไม่ต่างจากการทุบหม้อข้าวจุมเรือหวังไปตายเอาดาบหน้า คราวนี้จะเอาอะไรมาค้าจุนราคาดีเซลอีก ขณะที่เอ็นจีวีราคาก็พุ่งขึ้นไม่หยุด

ปัจจุบันอยู่ที่ 15.13 บาท/กก. คราวนี้จะเอาอย่างไรต่อละท่าน

ข่าวว่างานนี้ ทางสหพันธ์การขนส่งทางบกแห่งประเทศไทย ที่นำโดย **ดร.ทองอยู่ คงขันธ์ ประธานสหพันธ์ฯ** ก็ออกโรง



ทองอยู่ คงขันธ์

มาตีปี๊บเรื่องขึ้นค่าขนส่งประมาณ 1-2 % อีกรอบหวังชู่พ้อๆ ให้รัฐหาทางเยียวยา หวังขอภาครัฐช่วยตรึงราคาค่าอะไหล่เพราะค่าอะไหล่แพงหลังราคาปรับสูงขึ้นไม่หยุด ระบุหากไม่มีเสียงตอบรับ อาจต้องปรับค่าขนส่ง อีกร้อยละ 1-2 ... แหมเห็นท่านประธานฯ ก็สนิทกับค่ายรถญี่ปุ่นเป็นอย่างดีไม่ใช่หรือ เห็นแวเวเวียนไปร่วมงานไม่ขาดสาย น่าจะเจรจากรณีได้

แต่ในส่วนในเรื่องเชื้อเพลิงก็นับว่าน่าเห็นใจ อาจเพราะด้วยนโยบายด้านพลังงานของภาครัฐเองที่หละหลวมเป็นไม้หลักปักขี้เลนมาอย่างยาวนาน ทำให้ผู้ประกอบการเองก็สับสนว่าตกลงรัฐจะส่งเสริมพลังงานทางเลือกเพื่อธุรกิจขนส่งชนิดไหนแน่ จะเอาเอ็นจีวี, บี20, บี100 หรืออะไรเพื่อก็กี่เอาสักอย่างเถอะขอรับ ผู้ประกอบการเองก็งุนงงกับนโยบายที่สลับสับเปลี่ยนตามระบอบเก่าอึดจนตรึงภายในกระทรวงพลังงานจนจะล้มหายตายจาก ขยายฝากให้ต่างชาติเข้ามาโอบอุ้มจะหมดอยู่แล้ว เพราะเท่าที่เห็น ช่วง 3 ปีที่ผ่านมา กลุ่มทุนจีน เกาหลีใต้ สิงคโปร์ มาเลเซีย และยักษ์ใหญ่ด้านโลจิสติกส์ ทั้งอเมริกาและยุโรป ต่างเฮโลสาละพามุ่งหน้ามาเก็บเกี่ยวบริษัทขนส่งคนไทยจนเป็น ‘**ขนส่งพันธุ์ทาง**’ ไปจะหมดแล้ว

🏠 ตอนท้ายนี้ พื้นที่เหลือก็ขอกกล่าวถึง แวดวงรถใหญ่เสียหน่อย ที่เป็นอัน



ยู เจียรยีนยงพงศ์



ไพโรจน์ ชัยจิรธินฤ

ต้องขาดคนดีมีวิชา ไปให้แก่วงการเมือง จากกรณีการประกาศยุติบทบาทของ ‘**คุณยู เจียรยีนยงพงศ์**’ ประธานสหพันธ์การขนส่งทางรถบรรทุกอาเซียน ที่จะเบนเข็มไปสู่สนามการเลือกตั้งที่จะมีขึ้น

ในปีหน้า และได้มีการมอบหมายให้ **ดร.ไพโรจน์ ชัยจิรธินฤ** หรือ **ดร.หมิง** คนหนุ่มไฟแรงลูกชายสุด



ไพโรจน์ ชัยจิรธินฤ

บริษัท สหชัยอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เจ้าแม่ธุรกิจขนส่งรายใหญ่แห่งภาคใต้ โดยปัจจุบัน **ดร.หมิง** ได้ดำรงตำแหน่ง

ประธานสหพันธ์ต่อจาก **คุณยู** ในวาระที่เหลือ 1 ปี และจะมีการเลือกตั้งประธานสหพันธ์ฯ คนใหม่ในปีถัดไป

ปัจจุบัน **คุณยู** อยู่ในสังกัดพรรคประชาธิวัฒน์ (ปชภ) ดำรงตำแหน่งรองหัวหน้าพรรค ซึ่งได้จดทะเบียนจัดตั้งพรรคการเมืองเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2561 ที่ผ่านมา โดยมี **คุณสมเกียรติ ศรีสัมพันธ์** ดำรงตำแหน่งหัวหน้าพรรคคนปัจจุบัน

อีกหน่อยนี่เองๆ เรียก **เฮียยู** คงจะไม่เหมาะ ตอนนี้อยู่ชื่อเรียก ‘**ท่านรองยู**’ หรือให้เรียกว่าอะไรก็ฝากบอกมาได้นะขอรับ ‘**สอพินยา**’ เอง แม้จะไม่ค่อยคุ้นที่จะเรียกแบบนั้น แต่จะพยายามทำให้เต็มที่ขอรับหวังไว้อย่างเดียว เมื่อท่านสมมาตรปรารถนา ก็อย่าหลงลืมนักข่าวตัวน้อยๆ และเหล่าสมาชิก ได้มีโอกาสใกล้ชิดกับท่านบ้าง และถ้ามีโอกาสได้เข้าไปถึงเจ้ากระทรวงก็ขอให้ช่วยพัฒนา ยกระดับวงการขนส่ง และโลจิสติกส์บ้านเราให้ด้วยเถิดครับ ท่านก็เจอมาเยอะแล้ว ว่าปัญหานี้มันมีอะไรบ้าง ... สาธุๆ





การบูรณาการอย่างยั่งยืนสำคัญอย่างไร!?

ปัจจุบันมีการพูดคุยเป็นวงกว้างถึงความสำคัญของการบูรณาการอย่างยั่งยืนของวงการอุตสาหกรรมขนส่ง ในการตอบสนองต่อปัญหาการปนเปื้อนของสภาพดินฟ้าอากาศที่เกิดขึ้นบ่อยครั้ง แล้วอะไรคือการบูรณาการดังกล่าว? และสิ่งนั้นสำคัญอย่างไร?



เอริกา ซันเดล หัวหน้าฝ่ายการพัฒนาอย่างยั่งยืน บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด ได้สะท้อนถึงวิสัยทัศน์สแกนเนียว่าต้องการผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงระบบการขนส่งแบบยั่งยืน แต่หลายๆ คนก็ยังมีคำถามว่า “การขนส่งอย่างยั่งยืนคืออะไร?” และ “ทำไมสแกนเนียต้องให้ความสำคัญด้วย?” ซึ่งเธอได้อธิบายรายละเอียดเพิ่มเติมไว้อย่างน่าสนใจ ดังนี้

● “สิ่งแวดล้อม สังคม เศรษฐกิจ” เชื่อมโยงสู่ความยั่งยืน

ประการแรกความยั่งยืนต้องประกอบด้วยส่วนสำคัญ 3 ส่วน คือ “สิ่งแวดล้อม สภาพสังคม และสภาพเศรษฐกิจ” เราต้องการสิ่งแวดล้อมและโลกใบนี้ของเรา เพื่อให้เราสามารถดำรงชีวิตและประกอบธุรกิจได้ เรายังต้องการโครงสร้างสังคมที่แข็งแรงและมั่นคงในการผลักดันเศรษฐกิจไปข้างหน้า สิ่งเหล่านี้ทำงานเชื่อมโยงกันทั้งหมด โดยการประกอบธุรกิจแบบยั่งยืนต้องไม่ทำให้เกิดอันตรายต่อสิ่งแวดล้อม สร้างสังคมและเศรษฐกิจให้เจริญรุ่งเรือง

● ภาวะโลกร้อน ก่อให้เกิด “คลื่นความร้อน ไฟป่า น้ำท่วม และภัยแล้ง”

การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศเป็นผลมาจากหนึ่งใน 3 ส่วนดังกล่าว นั่นคือ สิ่งแวดล้อมและโลกของเรา ที่จริงแล้วโลกของเราตอนนี้อยู่ในสถานะที่ไม่ดีเท่าไรนัก เราพบว่าผลของสภาพอากาศที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็วก่อให้เกิด “คลื่นความร้อน ไฟป่า น้ำท่วม และภัยแล้ง” บ่อยมากขึ้น ทั้งหมดนี้มีสาเหตุมาจากภาวะโลกร้อน และอุณหภูมิโลกเรากำลังเพิ่มขึ้น โดยมี การนำพลังงานเชื้อเพลิงฟอสซิลมาใช้ อย่างมหาศาลเป็นต้นเหตุ เชื้อเพลิงฟอสซิลนั้นเกิดจากกระบวนการนำมันถ่านหิน และก๊าซธรรมชาติ ซึ่งขุดขึ้นมาจากพื้นดินหลังจากที่มันถูกเก็บไว้ใต้ดินเป็นเวลานับล้านปี เมื่อมนุษย์นำมาใช้งานด้วยการสันดาปเป็นเชื้อเพลิง การสันดาปนั่นเองที่ปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ออกสู่บรรยากาศ เมื่อมีการใช้เชื้อเพลิงนี้มากขึ้นเช่นในปัจจุบัน จึงเท่ากับเร่งการก่อให้เกิดมลภาวะบนโลกใบนี้อย่างรวดเร็ว เป็นการรบกวนวงจรคาร์บอนตามธรรมชาติของโลกตามปกติ และทำให้อุณหภูมิปรกติทั่วโลกเปลี่ยนแปลงไปอย่างไม่มีเสถียรภาพ หรือภาวะโลกร้อนนั่นเอง

● สแกนเนีย มุ่งเน้นการพัฒนาอย่างยั่งยืน

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่าเราต้องการให้โลกของเราอยู่ในสถานะที่ดี และให้สังคมคนบนโลกมีความสุข เพื่อให้เศรษฐกิจขับเคลื่อนอย่างต่อเนื่อง กิจกรรมทั้งหลายดำเนินได้อย่างต่อเนื่อง และนั่นเป็นสาเหตุที่สแกนเนียให้ความสำคัญต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน เราเห็นได้ชัดเจนว่า ระบบขนส่งในปัจจุบันเป็นปัจจัยใหญ่ที่มีการใช้เชื้อเพลิงฟอสซิลเป็นส่วนมากและก่อให้เกิดภาวะโลกร้อน เราเชื่อมั่นว่าการเปลี่ยนแปลงจะต้องมาถึง เนื่องจากไม่มีประเทศใด เมืองใด แม้แต่บุคคลใด จะได้ประโยชน์จากการดำเนินการทั้งหลายที่ด้อยประสิทธิภาพ ก่อให้เกิดจรรยาที่แออัด อันตรายและอุบัติเหตุ รวมถึงมลพิษในอากาศ ที่เป็นตัวการบ่อนทำลายโลกใบนี้ตลอดมา

● เสนอโซลูชันอัจฉริยะ หนุนธุรกิจยั่งยืน

สแกนเนียในฐานะที่เป็นธุรกิจระดับนานาชาติจะแสดงให้เห็นถึงความรับผิดชอบ และความพร้อมของเราในการสร้างการเปลี่ยนแปลงต่อโลกใบนี้ และเพื่อให้แน่ใจว่าเราจะเป็นส่วนหนึ่งของอนาคต เราจึงต้องแสดงภาวะผู้นำในการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ ด้วยการนำเสนอโซลูชันต่อลูกค้าที่ทั้งมีความเป็นอัจฉริยะ และสร้างความยั่งยืนในการทำธุรกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต เราจะค้นคว้าพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุด โดยในขณะนี้สินค้าของเราที่มีส่วนช่วยสร้างความยั่งยืนประกอบด้วย:

- โซลูชันการขนส่งที่นำไปสู่การใช้เชื้อเพลิงอย่างมีประสิทธิภาพ (ซึ่งเป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย)
- เครื่องยนต์ที่สามารถใช้เชื้อเพลิงทางเลือกที่ไม่ใช่เชื้อเพลิงฟอสซิล เช่น ไบโอดีเซล ไบโอดีเซล และก๊าซชีวภาพ หรือไฟฟ้า
- บริการและโซลูชันที่ครอบคลุม ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพระบบหรือกลุ่มรถ ซึ่งหมายถึงการช่วยประหยัดเชื้อเพลิงในการขนส่ง

● การขนส่งอย่างยั่งยืนเกิดขึ้นได้หากทุกภาคส่วนร่วมมือกัน

แต่ภารกิจในการสร้างการขนส่งอย่างยั่งยืนทั้งระบบทั้งหมดนี้ยังไม่เพียงพอ เหตุผลหลักเพราะเราเพียงคนเดียวไม่สามารถทำได้ เราจำเป็นต้องมีคู่ค้า ลูกค้า มาร่วมการเดินทางครั้งนี้ไปด้วยกัน และเราต้องการให้ผู้กำหนดนโยบายต่างๆ ช่วยเปิดทางให้เราเดินไปได้อย่างไม่ติดขัด เราทำทุกอย่างที่เราสามารถทำได้กับการมีส่วนร่วมกับชิ้นส่วนของจิ๊กซอว์ของเรา แต่เราต้องการความร่วมมือจากทุกคนที่มีส่วนร่วมมาช่วยด้วย เพราะเมื่อคำนึงถึงผลตอบแทนที่รออยู่ คือสุขภาพที่ดีบนโลกใบนี้ของเราที่จะเป็นไปอีกนานเท่าไรแล้ว มันเป็นเรื่องที่คุ้มค่าที่จะทำไปด้วยกัน





“มานะชัย” นักขับไทย ตีตัวชิงชัยญี่ปุ่น UD Extra Mile Challenge

ยูดี ทรัคส์ (ประเทศไทย) ได้สุดยอดนักขับต้นสังกัด น นน (ประเทศไทย) ผู้ชนะเลิศรายการ UD Extra Mile Challenge ตัวแทนประเทศไทย คว้าตัวรอบชิงบินตรงสนามสุดท้ายชิงแชมป์ระดับโลกที่ประเทศญี่ปุ่น

สิ้นสุดการแข่งขันอีกหนึ่งรายการใหญ่ระดับโลกที่ค้นหาสุดยอดนักขับ UD Extra Mile Challenge ซึ่งจัดขึ้นเป็นปีที่ 2 จำนวน 40 ท่าน ที่เข้าแข่งขันทักษะการขับรถบรรทุก ยูดี ทรัคส์ ในรอบสุดท้ายของประเทศ โดยผลชนะเลิศผู้ที่จะได้ตัวเครื่องบินชิงชัยระดับโลกที่ประเทศญี่ปุ่นในครั้งนี้ ได้แก่ **คุณมานะชัย บุญศิลป์ พนักงานขับรถประจำบริษัท น นน (ประเทศไทย) จำกัด** โดยผู้ชนะเลิศครั้งนี้ ได้รับรางวัลมูลค่ารวม 300,000 บาท และมี **คุณชาน ฤทธิโสพงศ์ จาก ห้างหุ้นส่วนจำกัด ส.สง่าขนส่ง** คว้ารางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1 รับรางวัลมูลค่า 70,000 บาท และ **คุณณัฐวุฒิ พุทธิวงค์ จาก บริษัท นิมซีเล็ง 1988 จำกัด** คว้ารางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2 รับรางวัลมูลค่า 40,000 บาท

ทางด้านหัวเรือใหญ่ **คุณกำลาภ ศิริกิตติวัฒน์ ประธานกรรมการ ยูดี ทรัคส์ ประเทศไทย** เปิดเผยว่า การแข่งขัน UD Extra Mile Challenge นี้ เป็นการแข่งขันท้าทายเพื่อค้นหา Ultimate Drivers หรือสุดยอดนักขับ ที่สามารถทำงานขนส่งสินค้าจากจุดหนึ่งไปอีกจุดหนึ่งได้สมบูรณ์แบบที่สุดในระยะเวลาเหมาะสม

ดังนั้นเราจึงมีกฎกติกาที่พุ่งไปที่ขั้นตอนการทำงานขนส่ง ซึ่งสอดคล้องกับการทำงานจริงที่พนักงานขับรถจะต้องมีความรับผิดชอบต่อตัวรถ และสินค้าที่ขนส่งไปถึงปลายทางอย่างรวดเร็วปลอดภัย และประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิง

“การแข่งขันครั้งนี้ สอดคล้องกับเป้าหมายที่เราต้องการพัฒนาธุรกิจขนส่งให้เป็น Smart Logistics ซึ่งนอกจากเทคโนโลยีในตัวรถ บวกกับคุณภาพรถที่ดีแล้ว คนขับรถถือเป็นฮีโร่ที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของธุรกิจ smarter logistics เพื่อให้บริการที่ดีแก่ลูกค้าในสภาพการแข่งขันในธุรกิจขนส่งที่รุนแรงขึ้นทุกขณะ” **คุณกำลาภ** กล่าว

● **หนุ่มขนส่งปูนข้ามชายแดน ไทย-ลาว ตัวแทนไทยสู่เวทีระดับโลก**

คุณมานะชัย บุญศิลป์ หนุ่มวัยเพียง 26 ปี ที่มีอายุน้อยที่สุดและผู้ชนะเลิศในรายการนี้ กล่าวถึง เทคนิคการขับจนสามารถคว้าชัยชนะครั้งนี้ว่าจะต้องนำประสบการณ์จากการทำงานจริงมาใช้ในสนามแข่งขันเพราะรายการแข่งขันครั้งนี้ ไม่ได้เน้นไปที่การประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงเพียงอย่างเดียว แต่เน้นในเรื่องประสิทธิภาพการขนส่งภายในเวลาที่



จำกัด รวมไปถึงความปลอดภัยของสินค้า ซึ่งสิ่งเหล่านี้ถือเป็นหัวใจสำคัญของการทำงานขนส่งในทุกวันนี้

“ปีที่แล้ว ผมมาสังเกตการณ์ในสนามแข่งขันและมาเชียร์คุณพ่อผมที่เข้าร่วมแข่งขันในครั้งนั้น มาในปีนี้ ผมบอกตามตรงว่าไม่คิดว่าจะเป็นผู้ชนะ แต่พอได้ถ่ายทอดประสบการณ์แข่งขันเมื่อปีที่แล้วว่าจะต้องเน้นการนำประสบการณ์ทำงานจริงมาใช้ในสนามแข่ง ซึ่งหมายความว่าทำงานอย่างไร ก็ให้เอามาใช้ในสนามแข่งอย่างนั้นเพราะสนามนี้เน้นการใช้งานจริง” **คุณมานะชัย** กล่าว

คุณมานะชัย ถือเป็นผู้เข้าร่วมแข่งขันที่อายุน้อยที่สุดในสนามนี้ ด้วยอายุเพียง 26 ปี และมีประสบการณ์ขับรถบรรทุกเพียง 2 ปีเท่านั้น แต่ตลอด 2 ปีที่ผ่านมา **คุณมานะชัย** มีโอกาสขับรถบรรทุกญี่ปุ่นมาหลายยี่ห้อ และล่าสุดเป็นพนักงานขับรถบรรทุกยูดี เคสเตอร์ ขนส่งปูนซีเมนต์ข้ามพรมแดนไทยไปยังหลวงพระบาง สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งเส้นทางเป็นทางขึ้นและลงเขาที่คดเคี้ยวตลอดระยะทางไปยังหลวงพระบาง

“ผมบอกได้เลยครับว่ายูดี ทรัคส์ เป็นรถที่สตั๊ดเมื่อเปรียบเทียบกับยี่ห้ออื่นที่ผมได้ขับมา ด้วยกำลังที่แรง อัตราเร่งที่ไม่ตก ทำให้การขึ้นลงเขาที่คดเคี้ยวตลอดเส้นทางเป็นเรื่องง่าย ซึ่งความรู้สึกนี้เหมือนกับผมกำลังขับรถญี่ปุ่นที่มีประสิทธิภาพเทียบเท่ารถยุโรปเลย จึงทำให้ผมสามารถผ่านมาได้อย่างปลอดภัย และแน่นอนครับ ผมทำเพียงอย่างเดียวคือไม่ประมาท ผมก็สามารถทำหน้าที่ได้สมบูรณ์เพราะตัวรถทำให้ผมสามารถสร้างผลงานให้กับตัวเองได้เป็นอย่างดี” **คุณมานะชัย** กล่าว

การพัฒนาพนักงานขับรถใหญ่เป็นสิ่งสำคัญอย่างมากเพราะเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อธุรกิจขนส่งสามารถยกระดับมาตรฐานให้สูงขึ้น มาจากควมมีวินัยของพนักงานขับรถและทักษะที่มีความชำนาญ อย่างคุณมานะชัย ตัวแทนไทยที่จะลงชิงชัยในครั้งนี้ คือคนรุ่นใหม่ในอาชีพพนักงานขับรถบรรทุกที่มีคุณภาพ และเจ้าตัวยืนยันจะมุ่งมั่นพัฒนาตนเองจากประสบการณ์การแข่งขันครั้งนี้อีกด้วย.....





IVECO

ปูพรมยกทัพรถพาณิชย์พลังงานสะอาด 18 รุ่น ร่วมงาน IAA 2018

IVECO รถบรรทุกสัญชาติอิตาลีในงาน IAA 2018 ครั้งที่ 67 มหกรรมแสดงรถบรรทุกเชิงพาณิชย์ที่ใหญ่ที่สุดในโลก แรมดพื้นที่แสดงรถเชิงพาณิชย์พลังงานสะอาด 18 รุ่น ที่ใช้พลังงานระบบไฟฟ้า ระบบเชื้อเพลิง CNG และ LNG

ทราบกันดีในวงการรถเชิงพาณิชย์ต่างรอคอยการเข้าชมงาน IAA 2018 ที่ใหญ่ที่สุดในโลกและมีความสำคัญอย่างมากในวงการอุตสาหกรรมยานยนต์เชิงพาณิชย์ ที่จัดขึ้นเมืองฮันโนเวอร์ ประเทศเยอรมัน ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการ ผู้นำเข้า ตัวแทนจำหน่ายจากประเทศไทยต่างบินข้ามน้ำข้ามทะเลไปชมงานครั้งนี้ เพื่อเยี่ยมชมสุดยอดนวัตกรรม รถบรรทุก, รถบัส และรถเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมหนักประเภทต่าง ๆ ที่ขึ้นมาให้ชมกันในงานนี้งานเดียวเท่านั้นที่รวบรวมหลายค่ายยานยนต์ทั่วโลก

IVECO คืออีกหนึ่งค่ายรถใหญ่ที่มาทำตลาดในประเทศไทยได้สักระยะแล้ว และได้เข้าร่วมจัดแสดงในงาน IAA 2018 ครั้งนี้ โดยจัดพื้นที่งานได้นำสนใจอีกด้วย ซึ่งเป็นรายเดียวในงานที่นำรถเชิงพาณิชย์ที่ไม่ใช่ระบบพลังงานเชื้อเพลิงดีเซลแต่มีรถเชิงพาณิชย์ที่ครอบคลุมการใช้งานตั้งแต่ รถบัสระบบไฟฟ้า รถบรรทุกเชื้อเพลิง LNG และ CNG เพื่องานขนส่งระยะไกล และสามารถตอบสนองธุรกิจขนส่งในโลกปัจจุบันและทุกสายงาน

นอกเหนือจากนั้นยังนำรถที่ได้รับรางวัลมากมายมาให้ได้ชมกัน อาทิเช่น “รถบรรทุกแวนแห่งปี 2018” ของรถแวนตระกูล Daily Blue Power “รถประจำทางที่ยั่งยืนแห่งปี 2019” จากยานยนต์ตระกูล Crealis ที่ติดตั้งระบบชาร์จพลังงานขณะรถยนต์เคลื่อนที่ และเป็นผู้ชนะรางวัลนวัตกรรมงานแสดงระบบ





เคลื่อนที่แห่งยุโรป รางวัล “รถประจำทางที่ยั่งยืนแห่งปี 2018” จากยานยนต์ตระกูล Crossway LE NP และรางวัล “รถบรรทุกที่ปล่อยคาร์บอนต่ำแห่งปี 2018” จากยานยนต์ตระกูล Stralis NP 460

● 18 รุ่น ไม่ใช่เชื้อเพลิงดีเซล เพื่อขนส่งที่ยั่งยืน

Daily Electric Minibus รถประจำทางขนาดเล็กใจกลางเมืองที่ใช้ระบบไฟฟ้าเครื่องยนต์รูกิ่งแวดล้อมปล่อยมลพิษเป็นศูนย์ ซึ่งอยู่ในตระกูล Daily Blue Power และได้รับรางวัล “รถบรรทุกแวนระดับนานาชาติแห่งปี 2018”

Heuliez Bus GX ELEC รถประจำทางระบบไฟฟ้าที่ใช้ในงานในเขตเมือง ที่มาพร้อมเทคโนโลยีแบตเตอรี่ที่ก้าวหน้าที่สุด และรถประจำทางรุ่นใหม่ตระกูล Crealis ที่ชาร์จในขณะที่ขับเคลื่อนได้โดยนำพลังงานไฟฟ้ากักเก็บในแบตเตอรี่ และชาร์จไฟฟ้าขณะขับเคลื่อน อีกทั้งยังได้รับรางวัลรถประจำทางแห่งปี 2019 ในหมวดหมู่ยานยนต์เขตเมือง และรางวัลนวัตกรรมในหมวดหมู่ระบบพลังงานที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมที่งานแสดงสินค้าระบบเคลื่อนที่ ปี 2018 ของภูมิภาคยุโรปที่จัดขึ้นในกรุงปารีส

IVECO BUS Crossway Low Entry Natural Power รถประจำทางระหว่างเมืองระบบเครื่องยนต์เชื้อเพลิง CNG ที่ใช้พลังงานต่ำสามารถเดินทางได้สูงสุด 600 กม. ต่อเชื้อเพลิงเต็มถัง

Daily Natural Power รถบรรทุกขนส่งสินค้าในเขตเมืองและปริมณฑล ตระกูล Daily Natural Power และตระกูล Daily Blue Power ซึ่งมี 4 รุ่น ซึ่งจะเป็นระบบเกียร์ Hi-Matic ที่พิเศษเฉพาะยานยนต์ระบบก๊าซธรรมชาติ Hi-Matic ตระกูล Daily มาพร้อมเครื่องยนต์ CNG ขนาด 3.0 ลิตร และรุ่นต่างๆ ของตระกูล Daily Blue Power มีตัวเลือกที่ครอบคลุมการใช้งาน ได้แก่ รถบรรทุกตู้ทำ รุ่นลิมิเตด เนื่องในโอกาสครบรอบ 40 ปี

Eurocargo รถบรรทุกขนส่งระยะไกลในเขตเมืองและต่างจังหวัด เครื่องยนต์ CNG จำนวน 2 รุ่น ที่ได้ตามมาตรฐานการปล่อยมลพิษ EURO VI Step D มาล่วงหน้าหนึ่งปีก่อนประกาศใช้มาตรฐานนี้

Stralis NP รถบรรทุกตอนเดียว 400 แรงม้า ขนาดความจุบรรทุก 26 ตัน ที่ติดตั้งห้องเย็นขนาดใหญ่เพื่อการขนส่งสินค้า ซึ่งเป็นรุ่นใหม่และรุ่นแรกของอุตสาหกรรม ที่ใช้ก๊าซธรรมชาติ 100%, ใช้เชื้อเพลิงดีเซล 0 %, รถบรรทุกที่เรียบง่าย 100% ที่มาพร้อมห้องเย็น รถบรรทุกรุ่น Stralis NP จะใช้เฉพาะก๊าซธรรมชาติอัด (CNG) และรถบรรทุกตระกูล Stralis NP รุ่นอื่นๆ ที่นำมาจัดแสดงที่บูธได้แก่ รถบรรทุกระบบ LNG ขนาด 460 แรงม้า รถบรรทุกลากพ่วงระบบ LNG แบบ 6x2 และ 4x2

และสุดท้ายรถบรรทุกตระกูล **Stralis X-Way Natural Power 400 แรงม้า** ที่ติดตั้งมาพร้อมกับเครื่องผสมคอนกรีตระบบไฟฟ้าซึ่งได้รับความร่วมด้านการพัฒนาจากบริษัท CIFA

ทั้งหมดทั้งมวลที่ได้นำเสนอมานี้คือรถบรรทุก IVECO ที่ไม่ใช่เชื้อเพลิงดีเซล ในงาน IAA 2018 พร้อมแสดงให้เห็นถึงความสามารถด้านการพัฒนาเทคโนโลยีของ IVECO ที่ก้าวทันการขนส่งที่ยั่งยืนในอนาคต ซึ่งอุตสาหกรรมยานยนต์ทั้งโลกต่างมุ่งหน้าสู่โลกใหม่ด้านพลังงาน





พวงสมบัติก่อสร้างฯ เลือก FUSO พ่วงแม่ลูก 5 คัน ด้วยลิสซิงแบบมี Balloon จาก TCIE

พวงสมบัติก่อสร้างฯ ผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่เมืองปากน้ำโพ ตัดจรวดพลกำลังด้วยการเลือกเช่าซื้อรถบรรทุก FUSO FV5138 พ่วงแม่ลูก 5 คัน โดยเช่าซื้อรูปแบบใหม่แบบมี Balloon จาก TCIE ในเครือต้นจางฯ ย้ำหมดข้อกังวลต้องเงินทาวนที่สูง อีกทั้งยังประหยัดค่าซ่อมบำรุงนาน 4 ปี หนุนธุรกิจมีผลกำไรสูงด้วยการลงทุนต่ำ

“ปกติธุรกิจของเราถือว่าจ้างรถบรรทุกข้างนอกมารับจ้างงานของเราปีหนึ่งๆก็กว่า 10 ล้านบาทอยู่แล้ว หากจ้างต่อไปก็จะพอกพูนค่าใช้จ่ายต่อไปเรื่อยๆ อีกทั้งยังงี้ก็ไม่ใช่ว่ารถของเราอยู่ดีพอดีทางตัวแทนของ TCIE ก็ได้มานำเสนอการเช่าซื้อรถบรรทุก Fuso ด้วยเงื่อนไขพิเศษที่แตกต่างจากบริการเช่าซื้อทั่วไป ซึ่งเราพิจารณาแล้วก็เห็นถึงคุ้มค่าการลงทุน เพราะมีการดาวน์แค่งวดเดียวอีกทั้งดอกเบี้ยก็ต่ำ ไม่ต้องกังวลในเรื่องค่าใช้จ่ายด้านการบำรุงรักษา, ประกันภัย, การติดตามรถด้วยระบบ GPS, การขโมยน้ำมัน ที่ทาง TCIE จะดูแลให้เราในระยะ 4 ปี เราแค่เติมน้ำมันและมีค่าใช้จ่ายในส่วนการดูแลการบำรุงรักษาใช้ระยะตามระยะเวลาเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องเท่านั้น”

เพียงแค่ 78,900 x 3 งวดต่อคันส่วนเงินดาวน์ 30% ที่เหลือจำนวนกว่า 1 ล้านต่อคันก็จะมัตรวมไว้ในงวดสุดท้าย ซึ่งเราสามารถผ่อนต่อไปในระยะเวลา 1 ปี

“ด้วยเงื่อนไขที่ทาง TCIE นำเสนอนี้ จะทำให้ค่าเช่าซื้อถูกกว่าการเช่าซื้อทั่วไปประมาณ 30% อีกทั้งยังไม่ต้องกังวลกับการรับประกันตัวรถที่เช่าซื้อเนื่องจากทาง TCIE ได้รับประกันคุณภาพตัวรถ(ตามการใช้งานปกติ) ตลอดระยะเวลาที่เช่าซื้อ หากรถที่เสียหายจากการใช้งานตามปกติ TCIE ก็จะดำเนินการจัดส่งทีมช่างให้เข้ามาทำการแก้ไขให้เรียบร้อยภายใน 24 ชั่วโมง หากไม่สามารถแก้ไขให้แล้วเสร็จภายในกำหนด เขาก็จะจัดรถคันใหม่ให้ใช้งานทดแทนหรือไม่คิดค่าเช่าในวันนั้นกับเรา”

อย่างไรก็ดี **สจ.แดง** ได้ยืนยันถึงความคุ้มค่าการลงทุนครั้งนี้ว่าการที่เราตัดสินใจซื้อรถบรรทุก Fuso พ่วงแม่ลูกทั้ง 5 คันพร้อมด้วยเงื่อนไขที่ทาง TCIE นำเสนอนี้ จะสามารถรองรับธุรกิจก่อสร้างของเราให้คล่องตัวและสร้างผลกำไรให้กับธุรกิจของเราได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ **สจ.แดง** เล่าต่ออีกว่าจำนวนรถทั้ง 5 คันนี้หากเป็นเช่าซื้อปกติทั่วไปเป็นเงินดาวน์อย่างน้อยก็ 30% ก็ปาเข้าไปรวม 5 ล้านบาทแล้ว ซึ่งเงื่อนไขของทาง TCIE ทำให้เราประหยัดค่าใช้จ่ายเหล่านี้ไปเลย ซึ่งเราจะมีค่าใช้จ่ายก็แค่ค่าเช่าซื้องวดแรกและค่าประกันความเสียหาย 2 งวด คิดเป็นเงิน

คุณเผชิญ พวงสมบัติ เจ้าของกิจการ พวงสมบัติก่อสร้าง (1999) ผู้รับเหมารายใหญ่เมืองปากน้ำโพ และอีกหมวกใบหนึ่งที่ผู้คนรู้จักกันเป็นวงกว้าง “**สจ.แดง**” ในฐานะสมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนจังหวัดนครสวรรค์ เปิดเผยว่าก่อนหน้านี้เราได้วางแผนจะซื้อรถบรรทุกคันใหม่จำนวนหนึ่งเพื่อรองรับธุรกิจของเรา แต่ก็ยังไม่ตัดสินใจว่าจะเป็นยี่ห้อไหน พอดีตัวแทนบริษัท ทีซี อินดัสเทรียล อีควิปเมนต์ (ประเทศไทย) จำกัด หรือ “TCIE” ซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มบริษัทต้นจางฯ ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินรูปแบบใหม่ด้วยเงื่อนไขที่น่าสนใจ ที่จะทำให้เราเป็นเจ้าของรถบรรทุกได้ง่ายขึ้นด้วยการลงทุนที่ต่ำ แต่สามารถสร้างผลกำไรให้เราได้ดี เราจึงตัดสินใจเลือกรถบรรทุก FUSO FV5138 พ่วงแม่ลูกจำนวน 5 คัน เพื่อรองรับธุรกิจก่อสร้างของเราให้เกิดความคล่องตัวในการลงทุนที่ต่ำ





“พนัส” เข้าโค้งสุดท้าย 10 เดือน 3,100 คัน

เกาะติดขอบสนามก่อนจบปี 61! PANUS เดินเกมช่วงสุดท้ายกระตุบยอดขายใกล้ความเป็นจริง 10 เดือน ยอดขาย 3,100 คัน ครองสัดส่วนการตลาด 25% มองอนาคต “รถบรรทุกถยนต์” กลับมาคึกคักอีกครั้ง

บริษัท พนัส แอสเซมบลีย์ จำกัด (PANUS) ได้เข้าสู่โค้งสุดท้ายสนามแข่งขันผู้ผลิตรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์ ปี 61 ไตรมาสสุดท้ายที่เหลือเพียงสองเดือนเศษเท่านั้นและต้องเดินเครื่องสู่อันดับ แต่คิดว่าไม่น่าจะหลุดโค้งในช่วงท้ายเกมนี้

ซึ่งทางด้าน “คุณหญิง-ณัชชา วงศ์คำภู” ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด เปิดเผยกับ TransTime เกี่ยวกับยอดขายปี 61 ว่าถึงจะยังไม่จบการแข่งขันในปีนี้จะต้องพาลูกทีมสู้เส้นชัย ยังเหลือเวลาอีกพอประมาณให้ลูกทีมได้ปิดการขายกัน แต่ภาพรวมที่มองดูใกล้จะครบถ้วนกระบวนความที่ตั้งเป้ายอดขายรวมปีนี้ที่ 3,600 คัน ไม่น่าจะมีปัญหาอะไร เพราะในขณะนี้ยอดขายอยู่ที่ 3,100 คัน ภายใน 10 เดือน และพร้อมส่งมอบภายในสิ้นปีอีกกว่า 500 คัน ถือว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีตามเป้าที่ได้วางไว้อย่างแน่นอน

● PANUS ครองสัดส่วนการตลาดในไทย 25%

คุณณัชชา เผยว่า PANUS มีความชำนาญด้านการผลิตรถบรรทุกทั้งพ่วงมายาวนานและสินค้าที่ยังครองตลาดเหมือนทุกปีโดยมียอดรวมภายใน 10 เดือน ได้แก่ รถบรรทุกทั้งพ่วงก้างปลา 1,350 คัน ครองส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 55% และ กิ่งพ่วงพื้นเรียบ 850 คัน ครองส่วน

แบ่งการตลาดอยู่ที่ 28% ส่วนสินค้าประเภทรถบรรทุกดั้มพ์ ได้การตอบรับดีขึ้นทุกปีถ้าเปรียบเทียบกับปีที่แล้ว โตขึ้นจากเดิม 40% และในขณะนี้สินค้าแบรนด์ PANUS ยังครองสัดส่วนการตลาดในไทยสูงถึง 25%

โดยสินค้าประเภทอื่นอย่างเช่น “รถบรรทุกกิ่งพ่วงขนต่ำ” ยังคงไปได้ดีในปีนี้อย่างดีและมียอดสั่งผลิตไปถึงปีหน้าจึงยังไม่สามารถสรุปได้ว่าเท่าไร โดยสินค้าประเภทนี้ที่มีกระแสตอบรับเป็นอย่างดีคือขนาด 6-7 เพลลาที่กำลังผลิตอยู่ในขณะนี้ และรถบรรทุกตู้ผ้าใบก็ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีเช่นกัน ซึ่งจะมียอดส่งมอบอีกกว่า 100 คัน ภายในสิ้นปีนี้

● คาดการณ์ “รถบรรทุกถยนต์” จะกลับมาคึกคักอีกครั้ง

หลังจากตลาดซบเซาไปสักระยะสำหรับสินค้า PANUS ประเภท “รถบรรทุกถยนต์” เนื่องจากตลาดรถยนต์นั่งส่วนบุคคลโตเร็วเกินไปช่วงนโยบายรถคันแรก จึงทำให้มีผลกระทบต่อยอดการสั่งผลิตรถบรรทุกประเภทนี้ แต่ในปีนี้ได้มีการประชุมกับผู้ผลิตยานยนต์ในประเทศเพื่อวางแผนเรื่องการขนส่งที่จะต้องรองรับปริมาณรถยนต์เป็นจำนวนมากที่ถูกผลิตขึ้น และผู้ผลิตยานยนต์รายใหม่ที่เข้ามาลงทุนในประเทศก็ต้องการรถบรรทุกประเภทนี้เพิ่มมากขึ้นเช่นกัน

จึงคาดการณ์ได้ว่าในปี 62-63 จะกลับมาคึกคักอีกครั้ง และ PANUS มีความชำนาญรถบรรทุกประเภทนี้พร้อมทั้งมีศักยภาพด้านการผลิตที่สูง และรองรับความต้องการของตลาดอย่างแน่นอน คุณณัชชา กล่าวปิดท้าย





สิ่งเฒ่า! Scania ซีรีส์ 3 “อึดเหลือล้น ทนเหลือหลาย”

แว็บแรกที่ได้เห็นเจ้าหัวลากสแกนเนียวัยดึกซึ่งกำลังจุดกระชากลากวัตถุขนาดมหึมาคันนี้แล้ว หากเป็นวัยรุ่นคนไหนคงจะพากันหล่นวาทาโดยมิได้นัดหมายเป็นที่สุกปากแอนด์คาราโอเกะกันเลยทีเดียว “เฮ้ย! ลุงโหว๊ะ?”

แต่ประธานโทษนะครับคุณหลานๆแค่เห็นรูปกายภายนอกเต็มลูกกะตาแล้ว ก็อย่าเพิ่งสบปรามาสคุณลุงเขาไป หากคุณหลานๆได้ประจักษ์ถึงใส่ในสมรรถนะอันทรงพลังของสิ่งเฒ่าคันนี้แล้ว คงจะซุบปากและไม่กล้าหล่นวาทาเหย้าหยันคุณลุงแน่นอน

เพราะนี่คือเจ้าหัวลาก สแกนเนีย ซีรีส์ 3 เครื่องยนต์ 14 ลิตร 8 สูบ พร้อมขุมกำลัง 450 แรงม้า กำลังสำแดงสมรรถนะ (ให้วัยรุ่นย่านพระโขนงดูเป็นบุญตา) ด้วยการขนส่งบอยเลอร์โรงกลั่นน้ำมัน ที่มีน้ำหนักกว่า 70 ตัน รวมถึงชิ้นส่วนหอกกลั่นโรงแยกก๊าซธรรมชาติ ณ จังหวัดระยอง ไปถึงจุดหมายได้อย่างสบายหายห่วง

เรียกได้ว่าแม้ประจักษ์โดยรูปกายเห็นอาจมองเป็นสิ่งเฒ่า! แต่สมรรถนะนั้นเล่าโคตรเร้าใจยิ่งนัก เพราะเจ้าสแกนเนีย ซีรีส์ 3 คันนี้ “อึดเหลือล้น ทนเหลือหลาย” โดยไม่ต้องพึ่งอาหารเสริมและเครื่องตีมชูกำลังใดๆทั้งสิ้น!

เมื่อได้ลองไปสืบค้นข้อมูลย้อนหลังก็พบว่า Scania ซีรีส์ 3 คันนี้ ได้ถูกทำคลอดจากครรรภ์แม่สแกนเนียร่องอุแ้วๆเขย่าวงการสืบล้อโลกตั้งแต่ปี 1987 ในฐานะตัวตายตัวแทนสแกนเนีย ซีรีส์ 2 โดยเจ้าสิ่งเฒ่าสแกนเนียซีรีส์ 3 นี้ มีขนาดเครื่องยนต์และแรงม้าแตกต่างกันไป ไล่เรียงตั้งแต่เครื่องยนต์ 9 ลิตรพร้อมด้วยขุมพลัง 230 แรงม้าไปจนถึงเครื่องยนต์ V8 ขนาด 14 ลิตร และม้าฟุ้งใหญ่ถึง 500 ตัว

และได้รับเกียรติให้สลักชื่อบนหน้าประวัติศาสตร์ค่ายสแกนเนียว่าเป็นขบวนแรกที่ได้อาศัยชื่อ “Streamline” อันลั่นสนั่นวงการสิ่งทรภบรรทุกในเวลานั้น ซึ่งค่ายสแกนเนียมุ่งมั่นอย่างยิ่งที่จะนำเสนอสุดยอดเทคโนโลยีเพื่อปรับปรุงเป็นรถที่มีการใช้เชื้อเพลิงให้มีประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงรูปร่างหน้าของตัวรถให้มีความทันสมัยในเวลานั้นอีกด้วย

การเปลี่ยนแปลงอันโดดเด่นที่สุดของสแกนเนีย ซีรีส์ 3 นี้ คือการออกแบบกันชนและหัวแกงด้านหน้าเป็น “โครงลูกกรง” ลดลั่นเป็นแถวเรียงลงไปให้สอดรับกับหลักอากาศพลศาสตร์ด้านข้างของตัวรถได้อย่างลงตัว ซึ่งนั่นเป็นออกแบบทันสมัยที่สุดแล้วในเวลานั้น แต่อาจดูขัดลูกกะตาและความรู้สึกของคนในสมัยนี้

ไม่เชื่อกี่เชื่อแหละครับว่าสิริอายุของเจ้าหัวลากคันนี้ 31 ปีเข้าไปแล้ว ยังใช้การใช้งานได้ดี หากเปรียบเป็นบุญตยาขาค่ายมนุษย์แล้ว ที่วัยรุ่นแถวพระโขนงพากันเรียกขาน “คุณลุงๆ” นั้นมันน้อยไปแหละ คักดินาและระดับชั้นญาติโกโหติกา น่าจะเป็นรุ่น “คุณพ่อ” เข้าไปแล้ว

แต่ยังเป็นคุณพ่อที่ยังหล่อเฟี้ยวและดูซูซ่าสน่าอภิมภย์ตลอดกาล และหากเป็นวัยรุ่นแถวบางกะปิจะพากันโจษจันสนั่นซอยด้วยภาษาสมสมัยยุคไซเบอร์ลิต เมืองมนุษย์เลยว่า

.....“มันสะเต๋ไปเลยอีน้อง”!

ปิศาจขนส่ง



ล้วงตบ...กลุ่มเจ้าพ่อ 10 ล้อ

วันเวลาผ่านไปไวเหมือนโกหก...เวลาผ่านไปเพียงจะก้าวข้ามสู่อีกครั้งแล้ว ซึ่งปี 2561 นี้ เศรษฐกิจยังไม่ดีขึ้นเลย หวังว่าปีหน้าฟ้าใหม่เศรษฐกิจจะกลับมาดี เพราะรัฐบาลทหารประกาศชัดเจนแล้วว่า วันที่ 24 ก.พ. 2562 จะมีการเลือกตั้งเกิดขึ้น ก็ได้แต่หวังว่า เศรษฐกิจไทยจะกลับมาบูมอีกครั้ง

เมื่อเศรษฐกิจดีขึ้น แวดวงขนส่งก็น่าจะดีขึ้น เพราะปัจจุบันเป็นที่ทราบกันว่า งานขนส่งของคนไทยลดน้อยลงมาก เหตุเพราะขนส่งต่างชาติหอบเงินทุนมหาศาล พร้อมด้วยเทคโนโลยีระดับโลกเข้ามาเปิดตลาดขนส่งในไทยอย่างคึกโครม แถมมีการตัดราคาให้ถูกลง ซึ่งสวนทางกับราคาน้ำมันที่ปีตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นทีมข่าว “TRANS TIME” จึงถือโอกาส “ล้วงตบ” บรรดาเจ้าพ่อ 10 ล้อ มาให้ทราบถึงความเคลื่อนไหวกันว่า การขนส่งของไทยมีความคืบหน้าอย่างไรบ้าง

เริ่มกันที่ **คุณยู เจียรยีนยงพงศ์** อดีตประธานสหพันธ์การขนส่งทาง



รถบรรทุกแห่งอาเซียน (ATF) ที่เพิ่งลาออกจากตำแหน่งประมุข 10 ล้ออาเซียนไปเมื่อช่วงปลายเดือน ส.ค. 2561 ที่ผ่านมา เพื่อลงเวที

การเมืองอย่างเต็มตัว พร้อมส่งไม้ต่อให้ **ดร.ไพโรจน์ ชัยจิระธิกุล** รองประธานสหพันธ์ฯ ขึ้นมาทำหน้าที่รักษาการแทน จนกว่าจะมีการเลือกตั้งประธานสหพันธ์ฯ คนใหม่ในกลางปี 2562

คุณยู บอกว่า ในการประชุมใหญ่ของสหพันธ์ฯ เมื่อช่วงปลายเดือน ส.ค. 2561 ที่ผ่านมา มีสมาชิกทั้ง 10 ประเทศในอาเซียนได้เข้าประชุมกันอย่างครบครัน จึงได้ทำการประกาศลาออกอย่างเป็นทางการ เพื่อที่จะได้ทำงานในฐานะรองหัวหน้าพรรคประชาธิปัตย์ต่อไป ซึ่งเป็นที่ภูมิใจเป็นอย่างมาก เพราะด้วยสมาชิกของทั้ง 10 ประเทศในอาเซียนได้ให้เกียรติยกย่องถึงการเป็นผู้นำที่ทำให้ภาคเอกชนของวงการขนส่งได้รับการยอมรับจากหน่วยงานภาครัฐบาลมากขึ้น เพราะในอดีตที่ผ่านมา การขนส่งทางบกทำงานได้ลำบากมาก ไม่ว่าจะเป็นทั้งภายในประเทศและการข้ามชายแดนไปประเทศเพื่อนบ้าน ทั้งนี้เป็นเพราะทางรัฐบาลไม่มีการวางแผนที่จะผลักดันให้การขนส่งทางบกเป็นตัวนำในการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจเลย

แต่เมื่อมีสหพันธ์ฯ เกิดขึ้น ทำให้การขนส่งของภาคเอกชนทั้ง 10 ประเทศในอาเซียน ได้มีการรวมตัวกันวางแผนที่จะผลักดันให้การขนส่งทางบกของประเทศสมาชิกทั้งหมดมีความเข้มแข็ง สามารถหารายได้เพิ่มมากขึ้น

ทำให้รัฐบาลของแต่ละประเทศเห็นถึงความสำคัญที่จะทำให้การขนส่งทางบกของทุกประเทศในอาเซียนเชื่อมต่อกันได้สะดวกมากขึ้น

สำหรับแผนการหลักต่อไปที่ทางสหพันธ์ฯ จะต้องทำให้สำเร็จก็คือ การเชื่อมต่อ One Belt One Road เพื่อทำให้การขนส่งทางบกของอาเซียนช่วยสร้างเสริมเศรษฐกิจให้เติบโตขึ้นเหมือนกับทวีปยุโรปที่ทำให้การขนส่งทางบกสามารถวิ่งเชื่อมต่อกันได้ทุกประเทศ และยังเชื่อมโยงไปยังประเทศอื่นทั่วโลกได้ด้วย

มาต่อที่ **คุณพีระพล บุญชินวงศ์** นายกสมาคมขนส่งสินค้าภาคอีสาน



ที่ออกมาพูดถึงเรื่องราคาน้ำมันดีเซล ที่ปรับตัวขึ้นมาเกินลิตรละ 30 บาท ว่าปัจจุบันนี้ราคาน้ำมันดีเซลได้ปรับขึ้นมาขาย

เกินลิตรละ 30 บาทแล้ว แต่ผู้ว่าจ้างก็ยังไม่ขยับขึ้นราคาค่าขนส่งให้เลย ส่งผลให้มีกำไรลดน้อยลง หรือบางรายแทบจะไม่มีเลย แต่ก็ต้องรับงานต่อไป เพราะต้องนำเงินค่าจ้างที่ได้รับไปบริหารจ่ายเงินเดือนให้แก่พนักงานบริษัท และอีกทางหนึ่งหากไม่รับจ้างต่อไป ก็จะมีขนส่งรายอื่นมาแย่งแทนทันที

ด้วยงานขนส่งในปัจจุบันนี้ ถือได้ว่าลดน้อยลงไปเป็นอย่างมาก ส่วนหนึ่งเกิดมาจากเป็นช่วงฤดูฝน ชาวไร่ชาวนาจึงต้องทำการปลูกพืชผลทางการเกษตรก่อน และจะมีงานขนส่งอีกครั้งก็ต่อเมื่อถึงฤดูเก็บเกี่ยวแล้ว และคาดว่าจะต้องใช้เวลาในการเก็บเกี่ยวอีก 2 เดือน พร้อมทั้งให้ความเห็นว่า ขนส่งที่ภาคอีสานจะทำงานยากขึ้น เนื่องจากมีขนส่งต่างชาติเริ่มเข้ามาทำตลาดในเมืองไทยเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ และจะแย่งกลุ่มผู้ว่าจ้างไปทำแทนแทบทั้งหมดอย่างที่เห็นอยู่ในขณะนี้คือร้านโชว์ห่วย ซึ่งขนส่งต่างชาติแย่งขนส่งไทยไปเห็นๆ ด้วยการชักชวนใจให้เครดิตนานถึง 3 เดือนทีเดียว

นอกจากนี้ คนขับรถใหญ่ก็เริ่มไปจากขนส่งไทย และหันไปทำงานให้ขนส่งต่างชาติแทน ด้วยเหตุผลที่ว่าขนส่งไทยนั้น ให้เงินเดือนน้อย พร้อมทั้งให้เดินทางไปทุกจังหวัดทั่วประเทศที่มีผู้ว่าจ้าง และยังไม่ได้รับสวัสดิการจากเจ้านายมากนัก ไม่ว่าจะเป็นการหาที่พัก

ให้ หรือจ่ายค่ารักษาพยาบาลเองแทบทั้งหมด แตกต่างจากขนส่งต่างชาติที่มีทั้งสวัสดิการที่ดี มีที่พักพร้อม ค่ารักษาพยาบาลดีเยี่ยม และมีพร้อมให้พนักงานทุกคน ซึ่งถือว่าเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ขนส่งรายเล็ก และขนส่งขนาดกลางประสบความลำบากในการประกอบอาชีพขนส่งต่อไป ส่วนขนส่งรายใหญ่นั้น ยังสามารถดำเนินธุรกิจไปได้ เพราะยังมีเงินทุนมาต่อสู้อยู่ และแข่งขันกับขนส่งต่างชาติได้อยู่

ส่วนการประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2561 ได้กำหนดไว้คือวันที่ 8 ธ.ค. 2561 ที่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี สุรนารี จ.นครราชสีมา สาเหตุที่ต้องประชุมใหญ่ช้ากว่าทุกปี เนื่องมาจากสถานที่จัดการประชุมมีงานสำคัญเข้ามา จึงต้องหลีกเลี่ยงให้

ตามมาด้วย **คุณอภิชาติ ไพโรจน์รุ่งเรือง** นายกสมาคมขนส่งทางบกแห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า ทางสมา



คมฯ ได้กำหนดวันประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2561 เป็นวันที่ 16 ธ.ค. ศกนี้ ณ ที่สำนักงานใหญ่ของสมาคมฯ จ.นครสวรรค์ ซึ่ง

มีผู้ให้การสนับสนุนมากเท่ากับทุก ๆ ปีที่ผ่านมา ในช่วงนี้ถือว่าเป็นช่วงที่ทางสมาคมฯ ประสบปัญหาการขนส่งเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการขนส่งที่ลดน้อยลง เพราะอยู่ในช่วงหน้าฝน ซึ่งเป็นหน้าเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร จึงยังไม่มีสินค้าหลักให้ทำการขนส่ง รวมถึงราคาน้ำมันดีเซลที่ปรับตัวสูงขึ้นจนถึงลิตรละ 30 บาท แต่ผู้ว่าจ้างขนส่งยังไม่มีการปรับเพิ่มค่าจ้างให้ ทำให้บรรดาสมาชิกมีรายได้ที่ลดน้อยลง

ทั้งนี้ ยังมีกลุ่มขนส่งที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของสมาคมฯ ได้จ่ายส่วยเรื่องน้ำหนักในการขนส่งเป็นจำนวนมาก ทำให้บรรดาสมาชิกที่เคารพกฎหมายมีผู้ว่าจ้างลดน้อยลง แม้ว่าจะมีข้อเสียที่ทางรัฐบาลต้องใช้งบประมาณในการซ่อมแซมถนนเป็นประจำทุกปีก็ตาม

แม้ว่าภาวะเศรษฐกิจในปีนี้จะยังไม่ดีมากนัก แต่เมื่อทางรัฐบาลได้ประกาศออกมาอย่างชัดเจนแล้วว่า จะมีการเลือกตั้งในวันที่ 24 ก.พ. 2562 จึงมั่นใจว่า ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศต้องดีขึ้น เพราะนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศจะเกิดความเชื่อมั่น และกล้าที่จะลงทุนมากขึ้น จะส่งผลให้การขนส่งทางบกมีความต้องการเพิ่มขึ้น และบรรดาสมาชิกของสมาคมฯ ก็ต้องมีงานเพิ่มขึ้นด้วย และสามารถพัฒนาธุรกิจให้เติบโตขึ้นได้อีกมาก ไม่ว่าจะเป็นการขนส่งสินค้าทั้งในประเทศ และการข้ามแดนไปยังต่าง

ประเทศได้อีกด้วย

ปิดท้ายที่ **คุณสัญญาวิทย์ เศรษฐโกติน** นายกสมาคมขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ไทย เปิดเผยว่า สำหรับ



การประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2561 ทางสมาคมฯ ได้วางแผนจะจัดขึ้นระหว่างวันที่ 12-13 ม.ค. 2562 ที่สวนผึ้ง

จ.ราชบุรี ซึ่งจะมีสมาชิกเข้าร่วมประชุมมากถึง 600 คนทีเดียว และผู้ให้การสนับสนุนก็ยังมีจำนวนมากเท่ากับปี 2560 ที่ผ่านมา

ส่วนเรื่องที่ยังบรรดาสมาชิกของสมาคมฯ ได้รับความเดือดร้อนมากที่สุดขณะนี้ก็คือ การที่ทางกรมการขนส่งทางบก ได้ปรับราคาค่าเช่าพื้นที่ที่สถานีขนส่งสินค้าทั้ง 3 แห่ง คือที่ปิ่นเกล้า (พุทธมณฑลสาย 5) รมเกล้า และคลองหลวง มากกว่า 20-50% ซึ่งมีกำหนดแจ้งล่วงหน้าแค่ 5 วันเท่านั้น ถือว่าเป็นการบีบบังคับกลุ่มขนส่งมาก เพราะไม่มีเวลาหาที่อยู่ใหม่ ถ้าหากรายได้ไม่ต่อสัญญาทั้งหมดสิทธิ์ที่จะใช้สถานที่สถานีขนส่งสินค้าทั้ง 3 แห่งนี้ ถือเป็นการมัดมือชกกลุ่มขนส่งมากมายทีเดียว

“ขออธิบายให้เข้าใจอย่างง่าย ๆ คือมีร้านค้าอยู่แถวหนึ่ง ซึ่งแต่เดิมขายเพียงขนมละ 30 บาท มีอยู่วันหนึ่งเมื่อลูกค้าสั่งเรียบร้อยแล้วก็นำกล้วยมาเสิร์ฟให้ที่โต๊ะ ด้วยความที่หิวมากเตรียมตักกล้วยเดี่ยวเข้าปาก เจ้าขอร้านก็หันมาบอกว่า ตั้งแต่นั้นราคาปรับเพิ่มจาก 30 บาทเป็น 200 บาทแล้ว ด้วยความที่หิวและถือเป็นร้านอาหารแห่งเดียวที่มีอยู่ในละแวกนี้ จึงต้องกลักริ้นฝืนกิน เพราะถ้าหากไม่กินก็คงต้องตายแน่ เพราะทนต่ออากาศหิวไม่ไหว”

ด้วยคำอธิบายของผู้บริหารระดับสูงของกรมการขนส่งทางบก แจ้งว่าราคาค่าเช่าสถานีขนส่งสินค้าทั้ง 3 แห่งถือว่าต่ำมาก และไม่มีการปรับราคาค่าเช่าเพิ่มมาเป็นเวลานานแล้ว เมื่อการขนส่งทางบกมีการพัฒนาและมีการเจริญเติบโตขึ้นเป็นอย่างมาก จึงต้องขอปรับราคาค่าเช่าเพิ่มขึ้น เพื่อที่ทางกรมการขนส่งฯ จะได้มีการนำเงินมาพัฒนาการขนส่งบกให้เจริญก้าวหน้าขึ้นไปอีก แต่ในความเป็นจริงแล้ว หากผู้เช่าไม่เซ็นสัญญาต่อก็หมายถึงต้องออกไปหาที่อยู่ใหม่แทน ด้วยเวลานี้น้อยเช่นนี้ ทำให้ไม่สามารถที่จะหาได้ จึงจำเป็นต้องทำสัญญาอยู่ต่อ ต้องถือเป็นระบบการทำสัญญาที่รวดเร็วที่สุดในโลกก็ว่าได้



CEO - PTTOR ร่วมแสดงความยินดี สน.ปตท.โฉบใหม่ - Cafe' Amazon Wild Wake ในเครือพงษ์กิต โคราช แห่งแรกในอีสาน

คุณจิราพร ขาวสวัสดิ์ (CEO) บริษัท ปตท.และการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) และคณะฯ ให้เกียรติเยี่ยมเยียนและมอบกระเช้าดอกไม้แสดงความยินดีแก่ คุณจรรยา ตันติวงษ์ เนื่องในโอกาสเปิดสถานบริการน้ำมัน ปตท.สาขาใหม่ในเครือพงษ์กิต คือ สน.ปตท. บ้านใหม่มหาชัยปิโตรเลียม อ.เมือง จ.นครราชสีมา โดย สน.ปตท.สาขานี้ เป็นสถานรูปแบบใหม่ (New Look) รวมทั้งมีร้านคาเฟ่อะเมซอน ในรูปแบบ Wild Wake ซึ่งถือเป็นแห่งแรกในภาคตะวันออกเฉียงเหนือสำหรับท่านที่มีโอกาสใช้เส้นทาง ถ.สุรนารายณ์ ในตัวเมืองนครราชสีมา สามารถแวะมาใช้บริการได้ ยินดีให้บริการ

Hino Smart Driver Contest ครั้งที่ 2 ชิงถ้วยพระราชทาน

บริษัท ฮีโน่มอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด จัดงานแข่งขัน Hino Smart Driver Contest 2018 ซึ่งจัดต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 2 ชิงถ้วยพระราชทาน สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี และเงินรางวัลมูลค่ากว่า 2,000,000 บาท โดยได้รับการสนับสนุนจากกรมการขนส่งทางบกและสมาคมผู้ขับรถบรรทุกทั่วประเทศไทย

สำหรับการแข่งขันจัดขึ้น ณ สนาม TPRO Training Center และ ณ ทางหลวงยุทธศาสตร์ สัตหีบ - พนมสารคาม ตำบลหนองแห่น อำเภอพนมสารคาม จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยได้รับเกียรติจาก คุณชิน นาคามูร่า กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ฮีโน่มอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด คุณทองคำ นิสัยสิทธิ์ ขนส่งจังหวัดฉะเชิงเทรา และ ดร.ทองอยู่ คงขันธุ์ ประธานสหพันธ์การขนส่งทางบก ร่วมเป็นประธานในพิธีเปิดการแข่งขัน



เอบีเอ็ม คอนซัลติง จับมือกลุ่ม ตรีเพชร จัดแฮกการอน เฟ้นหานวัตกรรมบริการธุรกิจรถยนต์ใหม่ ๆ ในงาน CEBIT

บริษัท เอบีเอ็ม คอนซัลติง (ประเทศไทย) จำกัด ในเครือบริษัท เอบีเอ็ม คอนซัลติง จำกัด ประเทศญี่ปุ่น ร่วมมือกับ กลุ่มตรีเพชร ผู้ประกอบธุรกิจยานยนต์ชั้นนำ ประกาศรับสมัครนักพัฒนานวัตกรรมด้านงานบริการธุรกิจรถยนต์ทั่วประเทศมาร่วมประชันไอเดีย ในงาน “Hackathon by Tri Petch Group X ABeam” จะมีการนำข้อมูลบิดาข้อมูลของกลุ่มตรีเพชร ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลเชิงลึกของรถต่าง ๆ เช่น ข้อมูลการขับขี่ที่รวดเร็ว ทั้งความเร็ว จำนวนครั้งในการเบรก อัตราการเร่งความเร็ว เป็นต้น มาให้นักพัฒนานวัตกรรมที่ได้รับคัดเลือกเข้าร่วมงานใช้เป็นข้อมูลในการคิดและพัฒนาวัตกรรมใหม่ ๆ สำหรับงานบริการในธุรกิจรถยนต์ออกมาแนะนำเสนอไอเดียในวันสุดท้ายของงาน ผู้ชนะเลิศในการนำเสนอไอเดียจะได้รับเงินรางวัล 50,000 บาท และรองชนะเลิศจะได้รับเงินรางวัล 20,000 บาท นอกจากนี้ไอเดียที่เหมาะสมกับกลุ่มตรีเพชร จะได้รับโอกาสในการทำงานร่วมกับกลุ่มตรีเพชร เพื่อพัฒนาจากไอเดียสู่การนำไปใช้งานในธุรกิจอีกด้วย



พอมูม ทุน 1,000 ล้านบาท ตั้งโรงงานผลิตยานยนต์ไฟฟ้าขนาดเล็กในประเทศไทย

บริษัท เอฟโอเอ็มเอ็ม (เอเชีย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นไทยและเป็นผู้ผลิตยานยนต์นั่งส่วนบุคคลไฟฟ้าขนาดเล็ก ประกาศแผนการลงทุนหนึ่ง 1,000 ล้านบาท สร้างโรงงานผลิตยานยนต์ไฟฟ้าขนาดเล็กในประเทศไทยเพื่อป้อนตลาดในประเทศและเพื่อการส่งออก ประเทศไทยถือเป็นประเทศที่มีความพร้อม ในอุตสาหกรรมรถยนต์ มีการสนับสนุนภาคการผลิตรถยนต์มาอย่างยาวนาน ประกอบกับรัฐบาลไทยมีนโยบายชัดเจนในการ ส่งเสริมและสนับสนุนให้ประเทศไทยมีโรงงานผลิตยานยนต์ไฟฟ้า

ภายใต้แผนการลงทุนผลิตยานยนต์ไฟฟ้าครั้งนี้ โดยโรงงานตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี โดยมีกำลังการผลิตประมาณ 10,000 คันต่อปี โดยคาดว่าจะรถคันแรกที่จะออกจากสายพานการผลิต จะสามารถส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ในประมาณต้นปีหน้า





สกลุ่ช้-สวทช. เพยพล วิจัยครงสร้งรถโดยสาร์ อลุม้เนี่ยมนำ้หนักเบา

สกลุ่ช้-สวทช. นำ้ทีมคณะผู้บริหารเพยพลวิจัยการพัฒนานวัตกรรม
ครงสร้งรถโดยสาร์ที่ผลิตจากอลุม้เนี่ยมนำ้หนักเบา และรถโดยสาร์ไฟฟ้า
ให้ พลเอก ประยุทธ์ จันทรโ้ชา นายกรัฐมนตรี และคณะรัฐมนตรี ได้
ทราบถึงรายละเอียดการพัฒนายของคนไทยที่ำ้เนียบรัฐบาล

โดยคณะที่มงานวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ คุณนำ้ชัย สกลุ่ช้ช้คนำ้ชัย ประธานกลุ่ม
บริษัทช้คนำ้ชัย และคุณวิรพลณ์ เตชะผาสุขสันติ กรรมการผู้จั้การ บริษัท
สกลุ่ช้ช้ อินโนเวชัน จำ้กั้ต จั้บมือหน่วยงาน สำ้นักงานพัฒนายวิทยาศาสตร์
และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี รวม
ถึงการร่วมมือกับหน่วยภาครัฐเพื่อกระตุ้นและเสริมศั้ยภาพความเข้มแข็งทาง
ด้้านการนำ้ผลงานวิจัยและนวัตกรรมสู่การผลิตของผู้ประกอบการในประเทศ รวม
ถึงการส่งเสริมให้คนไทยได้ช้ผลิตภั้ณฑ์ของไทย โดยได้รับเกียรติจาก ดร.สุวิทย์
เมฆินทรียั้ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (รมว.วท.) และ
พลเอก นาวิ้น ดำ้ริกาญจน์ รองเลขาธิการนายกรัฐมนตรี ฝ่ายการเมือง เข้าร่วม
การจั้ตแสดงในครั้งนี้ด้วย

คุณวิรพลณ์ เตชะผาสุขสันติ กรรมการผู้จั้การ บริษัท สกลุ่ช้ช้ อินโนเวชัน
จำ้กั้ต กล่าวว้า หลังจากที่ได้ร่วมมือกับ สวทช. เริ่มด้้นผลิตงานนวัตกรรมเพื่อตอบ
โจ้ทย์เรื่องความปลอดภัยทางด้านคมนาคม และยกระดับการท่องเที่ยวด้วยยาน
พาหนะสมัยใหม่ นั้น ทางบริษัท ได้ทำ้การประชาสัมพันธั้ให้ทางภาคเอกชน และ
หน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ อาทิเช่น กระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงคมนาคม เกี่ยว
กับแนวทางการมาตรฐานและความปลอดภัย ซึ่งได้เสียงตอบรับในการสนับสนุน
ผลั้กด้้นในด้านต่าง ๆ เป็นอย้างดี

“ครั้งนี้ถือเป็นการจั้ตที่ได้อีกครั้งที่ได้มีโอกาสให้ท่านนายกรัฐมนตรี “พลเอก ประยุทธ์
จันทรโ้ชา” ได้เห็นศั้ยภาพของการร่วมมือกันทุกฝ่ายเพื่อทำงานนวัตกรรม เพื่อ
ตอบสนองนโยบายที่ท่านนายกฯ ได้ให้ไว้ ไม่ว่าจะเป็นการยกระดับความปลอดภัย
ด้้านคมนาคม, การท่องเที่ยงเชิงคุณภาพ รวมถึงผลั้กด้้นให้เกิดอุตสาหกรรมป้องกัน
ประเทศ ทางเราพร้อมที่จะพัฒนายอย่างต่อเนืองเพื่อให้เกิดความสำเร็จ และเชื่อ



ว้าทางรัฐบาลจะมีมาตรการช่วยส่งเสริมผู้ผลิตไทย 100% โดยสนับสนุนให้หน่วย
งานไทยได้ช้ช้อของไทย และมีมาตรการส่งเสริมกระตุ้นเชิงนโยบายแหล่งเงินต่าง ๆ
อาทิเช่น เงินกู้สนับสนุนนโยบายรัฐ, ดอกเบี่ยพิเศษ หรือการลดหย่อนภาษีสำหรับ
เอกชนที่ด้้องการนำ้งานนวัตกรรมไทยไปช้ในภาคธุรกิจอื่กด้วย”

ในส่วนสำ้คัญในงานวิจัยครั้งนี้คือ รถโดยสาร์ครงสร้งอลุม้เนี่ยม ของบริษัทฯ
นี้ ได้นำ้สิ่งที้วิจัยและพัฒนายกับเรือมาต่อยอดผลิต Aluminum Bus สัญชาติไทย
ที่ม่ีครงสร้งนำ้หนักเบา ช้้นรูปโดยการปั้มและฉีด้แบบลดรอยต่อ เสริมความเข้ม
แรงของครงสร้งตามจุดเสี่ยงต่าง ๆ เช่น มุมครงสร้งหลังคา จุดที่ด้้องรับแรง
ช้ำงที่นั้่งผู้โดยสาร ฯลฯ ผสมผสานกับการนำ้เทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อเพิ่มความ
ปลอดภัย ความสะดวกสบายให้ผู้โดยสาร และจะช่วยผู้ประกอบการในการลด
ด้้นทุนเช้อเพลิงและการลงทุน เนื่องจากมีอายุการใช้งานยาวนาน โดยมีแผนวิจัย
และพัฒนายทั้ง รถบัสนำ้มันดีเซล, รถบัสไฟฟ้า (โดยช้ E-Body, E-Platform) ที่จะ
ช่วยให้ผู้ประกอบการไทยที่ด้้องการพัฒนายรถไฟฟ้า สามารถนำ้ไปช้พัฒนายและ
ต่อยอดได้รวดเร็วยิ่งช้้น

พร้อมนี้ด้้องร่วมมือกับ สวทช. ในการพัฒนายยานยนต์สมัยใหม่ โดยมีแผนรวมกลุ่ม
บริษัทไทยที่มีนวัตกรรมในแต่ละด้้านมาพัฒนายร่วมกัน (Consortium) เพื่อให้เกิด
การขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจไทย และการพัฒนายองค์ความรู้ที่ยั่งยืน

ถือเป็นการเริ่มด้้นวิจัยและพัฒนายนวัตกรรมด้้านการกระบวนการผลิต
ครงสร้งรถโดยสาร์ที่ม่ีทั้งนำ้หนักเบาและเสริมเรื่องความเข้มแข็งแกร่งในหลายด้้าน
และนำ้ไปสู่การสอดแทรกความรู้ด้้านการผลิตสู่ผู้ประกอบการไทยในอนาคต เพื่อ
ยกระดับมาตรฐานวงการรถโดยสาร์ในประเทศได้เป็นอย้างดี



วิกฤติครั้งหน้า...จะเป็นอย่างไร

จากรายงานของ TMB Analytics ที่มีมุมมองต่อวิกฤติเศรษฐกิจในอนาคตอาจเกิดจากปัญหานี้ในจีน แม้จะไม่รุนแรงเท่าวิกฤติ Subprime แต่อาจทำให้ปัญหาความเหลื่อมล้ำรุนแรงขึ้น อีกทั้งเครื่องมือในการรับมือมีจำกัดเมื่อเทียบกับวิกฤติครั้งก่อน ผู้ประกอบการและนักลงทุนจึงควรเตรียมรับมือกับความเสี่ยงที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต

คงปฏิเสธไม่ได้ว่าหนึ่งในโลกกำลังเผชิญปัจจัยที่น่ากังวลก็คือเรื่องหนี้ที่สูง ที่มีผลมาจากการใช้นโยบายการเงินที่ผ่อนคลาย ทั้งการคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายในระดับต่ำเป็นเวลานานและการอัดฉีดสภาพคล่องผ่านโปรแกรม QE ทำให้มีการก่อหนี้สูงในแทบจะทุกประเทศ โดยรายงานของ IMF เกี่ยวกับเสถียรภาพของการเงินโลก พบว่าในปี 2016 สัดส่วนหนี้ต่อ GDP ทั่วโลกอยู่ที่ระดับ 260% แล้ว โดยหนี้ส่วนใหญ่เป็นหนี้รัฐบาลและบริษัทที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน ซึ่งแนวโน้มดอกเบี้ยโลกขาขึ้นอาจกระทบความสามารถในการชำระหนี้ได้ โดยเฉพาะหนี้ของบริษัทที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน

ที่น่ากังวลไปกว่านั้นคือหนี้ของบริษัทที่ไม่ใช่สถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้น

มาจากบริษัทจีน โดยตั้งแต่ปี 2006 ถึงปี 2016 บริษัทจีนมีหนี้เพิ่มขึ้นกว่า 14.4 ล้านล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐเลยทีเดียว ซึ่งหลังจากที่รัฐบาลจีนพยายามลดการก่อหนี้ หรือ Deleverage ก็ทำให้มีการผิดนัดชำระเพิ่มขึ้น ทำให้ภาพรวมของตลาดสินเชื่อเงินดูแย่ลง นอกจากนี้ยังมีผลกระทบจากสงครามการค้ากับสหรัฐฯ ที่บริษัทจีนจะต้องรับมืออีก ปัญหาหนี้ในจีนจึงเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ค่อนข้างน่ากังวล แต่ความรุนแรงของวิกฤติครั้งนี้จะไม่รุนแรงเหมือนวิกฤติในปี 2008

เนื่องจากบทเรียนจากวิกฤติครั้งก่อนทำให้สถาบันการเงินมีการเตรียมการรับมือความเสี่ยงที่ดีขึ้น อีกทั้งผู้กำกับดูแลก็มีกฎเกณฑ์ข้อบังคับที่เข้มงวดขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับความเห็นของ Goldman Sachs ที่มองว่าวิกฤติครั้งนี้จะเป็นเพียงการชะลอตัวของราคาสินทรัพย์เท่านั้น แต่จะไม่ถึงขั้นราคาสินทรัพย์หดตัวรุนแรงเหมือนวิกฤติคราวก่อน

อย่างไรก็ตาม ผลกระทบจากการชะลอของเศรษฐกิจครั้งนี้ แม้ไม่รุนแรง แต่จะทำให้ช่องว่างทางความมั่งคั่งยิ่งกว้างขึ้น ซึ่งไม่ใช่แค่ประเทศไทยที่มีปัญหาความเหลื่อมล้ำ แต่อีกหลายประเทศทั่วโลกก็เจอปัญหาเหล่านี้เช่น

กัน โดยจากรายงานความมั่งคั่งของโลกที่จัดทำโดย Credit Suisse พบว่าสินทรัพย์เกือบครึ่งของโลกถูกถือโดยประชากรเพียง 1% ซึ่งปัญหาความเหลื่อมล้ำที่รุนแรงขึ้นนี้อาจทำให้เกิดปัญหาทางสังคมอื่นๆตามมา

นอกจากนี้ Policy Space ที่มีไม่มากเท่ากับวิกฤติครั้งก่อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งนโยบายการเงิน หากพิจารณาช่วงที่เกิดวิกฤติปี 2008 เฟดลดอัตราดอกเบี้ยจาก 5.25% เหลือ 0.25% ในขณะที่ธปท. ลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงจาก 5% เหลือ 1.25% เพื่อช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ ในขณะที่ปัจจุบัน

ดอกเบี้ยเฟดคาดว่าจะอยู่ที่ 2.5% และดอกเบี้ยนโยบายไทยที่ 1.75% ณ สิ้นปีนี้ ดังนั้น แม้ผลกระทบจากวิกฤติคราวนี้จะไม่ได้รับแรงเท่าครั้งก่อน แต่เครื่องมือที่ใช้รับมือผลกระทบดังกล่าวก็จำกัดด้วยเช่นกัน

สำหรับประเทศไทยแม้เราจะไม่เห็นสัญญาณของการเกิดวิกฤติเศรษฐกิจ แต่ก็คงปฏิเสธไม่ได้ว่าหากเกิดวิกฤติกับประเทศอื่น ประเทศไทยก็จะได้รับผลกระทบเช่นกัน ดังนั้น ทั้งผู้ประกอบการและนักลงทุนควรเตรียมรับมือกับความเสี่ยงที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต



ไดนามิค อัลตรา พลัส⁺

ปกป้องเครื่องยนต์ของคุณ ค้ำค้ำทุกระยะทาง



น้ำมันเครื่องดีเซลคุณภาพสูง

เหนือกว่าด้วยเทคโนโลยี **DDL Booster** ที่ช่วยยกระดับการปกป้องที่รองรับทุกสภาวะการใช้งานหนัก จึงมั่นใจถึงประสิทธิภาพที่คุ้มค่าทุกระยะการใช้งาน



เหนือกว่าด้วยประสิทธิภาพในการชะล้างทำความสะอาด ลดการเกิดคราบเขม่าและสิ่งสกปรกภายในเครื่องยนต์ได้ **เหนือกว่า 36%***



รองรับทุกสภาวะการทำงานหนักด้วยฟิล์มน้ำมันที่แข็งแรง ทนความร้อนและ**ลดการสึกหรอ** ได้ดีขึ้นอีก **46%****



ลดเวลาการซ่อมบำรุง ยืดอายุการเปลี่ยนถ่ายถึง **30,000 กิโลเมตร*****



panus®

THAILAND BEST SELLER

With 47 years
of Leadership of Transportation



บริษัท พันัส แอสเซมบลีย์ จำกัด

27/1 หมู่ 3 ต.กุฎโง้ง อ.พนัสนิคม จ.ชลบุรี
Tel . 038-464-286, 038-462100-2
WWW.PANUS.CO.TH

