

TRANSTIME

COMMERCIAL VEHICLE COMMUNITY



ชมรมผู้สื่อข่าวรถเพื่อการพาณิชย์

วารสารทรานส์ไทม์
ปีที่ 4 ฉบับที่ 28 ประจำเดือน ธันวาคม 2561



โฟตอน เปิดตัว
“FOTON AUMAN EST 400”
รถหัวลากทางเลือกใหม่
‘คุณภาพมาตรฐานยุโรป’



panus®

THAILAND BEST SELLER

With 47 years
of Leadership of Transportation



บริษัท พันส แอสเซมบลีย์ จำกัด

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





แรงบิดที่สูงกว่าในรอบเครื่องที่ต่ำกว่า และประหยัดน้ำมันมากกว่า

รถบรรทุกและแอสซีสรถโดยสารสแกนเนียให้ประสิทธิภาพสูงสุดในทุกด้าน 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

CONTENT

EDITOR TALK

TRANS TALK 06

โฟตอน เปิดตัว “FOTON AUMAN EST 400” รถหัวลากทางเลือกใหม่ ‘คุณภาพมาตรฐานยุโรป’

TRANS EXCLUSIVE 08

วิบากกรรมเจ้าของเรือไทย

ON THE ROAD 09

ปิดฉากมหากาพย์แม่ NGV

รอบรู้อาเซียน 10

- WICE ลุยงานขนส่งข้ามแดนโซ่วจุดแข็งบริการครบวงจร
- ทล.-ทช. ขยายถนนจ.หนองคายหนุนขนส่งเชื่อมโยงไทย-ลาว-เวียดนาม-จีน

TRANS EXCELLENCE 12

สกุลกิจ-กิจเศรษฐกิจ โซ่วความเป็นเลิศ “มิบีส”

TRANS CHALLENGE 16

ตัวแทนไทยนักขับ ยูดี ทริคส์ คว่าชัยประเภทตรวจเช็ครถหยุดเยี่ยม

TRANS UPDATE 17

“สแกนเนีย” แต่งตั้ง “ธนนท์ ทริค” เป็นตัวแทนจำหน่ายอิสระภาคอีสานตอนบน

BEST PRODUCT 18

- “วอลโว่” ส่งรถบรรทุกระบบอัตโนมัติใช้งานจริงในเหมืองนอร์เวย์
- Volvo FH ครบรอบ 25 ปี กับเครื่องยนต์ D12 ในยุคแรก

กระทู้เหลี่ยมคนขนส่ง 20

กระทู้เหลี่ยม “เจ้าพ่อ 10 ล้อ” เดินหน้าแผนงานเพื่อคนขนส่ง

TRANS VISION 25

“PANUS” รับโล่ประกาศเกียรติคุณ “บุคคลคุณภาพแห่งปี 2018”

ดับเครื่องดับพ์ 22

โฟตอน ออโตโมบิล เดินเครื่องธุรกิจเต็มรูปแบบในไทย

ล้วงดับเบิลลับคนขนส่ง 23

“เบสท์” ทุ่ม 5 พันล้าน ลุยโลจิสติกส์ไทยตั้งแฟรนไชส์-เพิ่มรถ ชิงผู้นำตลาด

TRANS MOVEMENT 24

TRANS SPEED 25

B20 vs B10 ไขปริศนาพลังงานทางเลือกภาคขนส่ง

TRANS ANALYSIS 26

ความพยายามเปิด “ด่านตงซิง” เพื่อรองรับผลไม้จากไทย

สิ่งที่น่าจับตา ในปี 2562

ที่แน่ๆ ช่วงปีที่ผ่านมา และรวมถึงปี 2561 นี้ บรรดาพี่น้องสื่อสารมวลชนแขนงต่างๆ ได้รับผลกระทบจากความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในวงการข้อมูลข่าวสารในปัจจุบันจนต่างพากันออกไปหาอาชีพอื่นๆ ทำเพื่อเลี้ยงชีพ สิ้นสุดบทบาทการเป็น ‘พรีส’ ไปอย่างน่าใจหาย ปัจจุบันคาดว่าพี่น้องสื่อ ทั้งเก่าใหม่ กว่า 200 ชีวิต ต่างได้รับผลจากการยุติการผลิต ยุติการพิมพ์ หรือยุติบทบาทการเป็นสื่อของสำนักต่างๆ ว่ากันตามจริง นับเป็นช่วงแห่งโศกนาฏกรรมวงการสื่อสารมวลชนของแท้

ทุกสิ่งทุกอย่างย่อมมีการเปลี่ยนแปลงฉับไฉฉิว การเกิดขึ้นของสิ่งใหม่ก็ฉับไฉฉิว ฉับไฉฉิวแห่งความเปลี่ยนแปลงจึงเกิดขึ้นเสมอ ด้วยเหตุนี้ ฉบับส่งท้ายปีนี้จึงหยิบยกประเด็น หรือ สิ่งที่น่าจับตาในปี 2562 มาให้ท่านผู้อ่านที่เคารพพิจารณา และเป็นข้อมูล ข้อคิด เพื่อการปรับตัว อาทิ ในวงการขนส่งและโลจิสติกส์ ตลาดรถเพื่อการพาณิชย์ จะเกิดอะไรใหม่ๆ ขึ้นบ้าง

ประเด็นแรก ห่วงโซ่ลูกค้าของธุรกิจค้าปลีกกำลังอยู่ในช่วงของการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ เมื่อกระแสอีคอมเมิร์ซ ยังคงร้อนแรงต่อเนื่อง และเติบโตก้าวกระโดด ธุรกิจขนส่งพัสดุถ้วนในประเทศยังคงน่าจับตา ทั้งบริษัทอีคอมเมิร์ซรายยักษ์ใหญ่ของโลกหลายรายเริ่มประเทศสิงคโปร์ แต่ใช้ไทยเป็นเขตเวทย์ในตลาดอีคอมเมิร์ซ การต่อยอดด้านอุตสาหกรรมนี้ยังคงเป็นมุมกริพย์มหาศาล

ประเด็นที่สอง Blockchain จะมีบทบาทต่อการจัดเก็บข้อมูลและในการทำธุรกรรมมากขึ้น และเชื่อว่าปีหน้านี้จะเข้ามามีบทบาทกับวงการโลจิสติกส์อย่างมากเลยทีเดียว เช่น การจัดเก็บรหัสลูกค้า ข้อมูลผู้จัดส่ง สินค้า วัสดุที่ใช้ และข้อมูลอื่นๆ ซึ่งเราสามารถระบุหมายเลข ID นี้ไปกับการขนส่งทุกครั้ง เพื่อที่จะสามารถติดตามและป้องกันไม่ให้เกิดการถูกหลอกลวง

ประเด็นสุดท้าย เครื่องจักร จะทดแทนแรงงานมนุษย์ได้เด่นชัดยิ่งขึ้น โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมด้านโลจิสติกส์ อาทิ การวิเคราะห์การสั่งซื้อล่วงหน้าโดยใช้อุปกรณ์แบบเต็มรูปแบบ พฤติกรรมผู้บริโภคและการนำเครื่องจักรมาใช้งานแทนมนุษย์ภายในคลังสินค้าซึ่งสิ่งนี้แม้จะไม่ใช่อะไรใหม่มากนัก แต่เชื่อว่าจะเห็นความแตกต่างที่ชัดเจนขึ้น ทั้งในปัจจุบันมีบริษัทข้ามหลายแห่งที่ใช้หุ่นยนต์ในการจัดการคลังสินค้าควบคุมไปกับการใช้รถยก ทั้งนี้การจะปรับเปลี่ยนทุกอย่างให้เป็นระบบอัตโนมัติโดยสมบูรณ์ทุกขั้นตอน จะสามารถทำได้ก็ต่อเมื่อมีการพัฒนาเครื่องมือภายในคลังสินค้าที่สามารถระบุได้ว่าสินค้าตัวไหนคืออะไร และสามารถเลือกสินค้าที่ถูกต้องเพื่อจัดส่งไปยังผู้รับต่อไปได้

ทั้งหมดที่เขียนมาเป็นการคาดเดา และปะติด ปะต่อ เป็นแนวทางกลางๆ หากผู้อ่านอยากได้อะไรที่มันลึกไปกว่านี้ การไปหาข้อมูลและศึกษามันด้วยตนเองจะเป็นการดีที่สุด...ถึงท้ายว่าอะไรดี ?

สวัสดิ์ปีใหม่(ล่วงหน้า)ละกันขอรับ



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

ออกแบบ : **OCTOPUS**
LIMITED PARTNERSHIP

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



การเลือกใช้น้ำมันหล่อลื่น

และข้อแนะนำสำหรับรถบรรทุก ที่ใช้น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B20

หลังสถานการณ์ผลผลิตปาล์มน้ำมันล้นตลาดในประเทศไทย กระทรวงพลังงาน จึงมีนโยบายเพื่อช่วยบรรเทาปัญหาดังกล่าวด้วยการส่งเสริมให้มีการใช้ไบโอดีเซลมากขึ้น บริษัท ปตท. น้ำมัน และการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) หรือ PTTOR ได้ตอบรับนโยบายด้วยการเข้าร่วมโครงการส่งเสริมการใช้น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B20 ซึ่งมีไบโอดีเซลเป็นอัตราส่วนร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับน้ำมันดีเซลที่มีการใช้งานอยู่ในปัจจุบัน หรือ B7 ที่มีไบโอดีเซลเป็นอัตราส่วนร้อยละ 7



นิยาม

น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B20 คือน้ำมันดีเซลที่มีไบโอดีเซล หรือน้ำมัน B100 เป็นอัตราส่วนประมาณร้อยละ 20 โดยปริมาตร ไบโอดีเซล เป็นเชื้อเพลิงดีเซลที่ผลิตจากแหล่งทรัพยากรหมุนเวียน เช่น ปาล์มน้ำมัน ไบโอดีเซลเป็นเชื้อเพลิงดีเซลทางเลือก นอกเหนือจากน้ำมันดีเซลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน หรือน้ำมัน B7 คุณสมบัติสำคัญของไบโอดีเซล คือสามารถย่อยสลายได้เองตามกระบวนการชีวภาพในธรรมชาติ และไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม แต่ B20 จะมีโอกาสปนเปื้อนกับน้ำมันหล่อลื่นสูงกว่า B7 ซึ่งเป็นสาเหตุให้น้ำมันหล่อลื่นเสื่อมคุณภาพได้เร็วกว่าปกติ

ข้อแนะนำการใช้งานน้ำมันหล่อลื่น

- การเลือกใช้

จากปัญหาน้ำมันเชื้อเพลิง B20 มีแนวโน้มการปนเปื้อนกับน้ำมันหล่อลื่นในอัตราที่สูงกว่า B7 นั้น น้ำมันหล่อลื่นที่ใช้จึงต้องมีคุณภาพสูงพอที่จะสามารถต้านทานการเสื่อมสภาพและรักษาคุณสมบัติการปกป้องเครื่องยนต์ได้ดี ซึ่งต้องได้มาตรฐาน API CI-4 ขึ้นไปและ ACEA E7 โดย PTT LUBRICANTS ขอแนะนำผลิตภัณฑ์ DYNAMIC SEMI-SYNTHETIC SAE 15W-40 ให้ความมั่นใจสูงสุดที่มีมาตรฐาน API CI-4 Plus และ DYNAMIC ULTRA PLUS SAE 15W-40 และ SAE 20W-50 ที่มีมาตรฐาน API CI-4 และเป็นผลิตภัณฑ์ที่อยู่ภายใต้การทดสอบภาคสนามอีกด้วย โดยเบอร์ความหนืด SAE 20W-50 เป็นตัวเลือกที่ช่วยเรื่องการรักษาความหนืดของน้ำมันหล่อลื่นไม่ให้ง่ายไปจากการปนเปื้อนของ B20 ได้ดียิ่งขึ้น

- ระยะเวลาเปลี่ยนถ่ายน้ำมันหล่อลื่น

ถ้าเดิมมีระยะเวลาเปลี่ยนถ่ายน้ำมันหล่อลื่นไม่เกิน 20,000 กม. สามารถคงระยะเวลาเปลี่ยนถ่ายเดิมได้ตามปกติ แต่กรณีที่มีการเปลี่ยนถ่ายมากกว่า 20,000 กม. แนะนำให้ปรึกษาผู้ผลิตเครื่องยนต์หรือ PTT Lube Solutions เพื่อหาระยะเวลาเปลี่ยนถ่ายที่เหมาะสม

เหตุผล: ในเครื่องยนต์มีโอกาสที่เชื้อเพลิงบางส่วนที่ไม่ถูกเผาไหม้จะถูกกวาดไปรวมกับน้ำมันหล่อลื่น แต่เนื่องจาก B100 ระเหยยากกว่าดีเซล(มีจุดเดือดสูงกว่า) ดังนั้น B100 จะคงอยู่ในน้ำมันหล่อลื่นโดยไม่ระเหยไป ความหนืดของน้ำมันหล่อลื่นจะลดลงจนตกเบอร์ความหนืด ซึ่งอาจทำให้เครื่องยนต์สึกหรอมากขึ้น เป็นสาเหตุที่ทำให้ต้องเปลี่ยนน้ำมันหล่อลื่นเร็วขึ้น

การสังเกต: ปกติรถที่ใช้งานในระยะ 20,000 กม.จะมีการเติมพอร์น้ำมันหล่อลื่น หากพบกว่ามีการเติมพอร์สูงขึ้นหรือลดลงผิดปกติ ให้พิจารณาเปลี่ยนถ่ายน้ำมันหล่อลื่นและลดอายุการเปลี่ยนถ่ายลงครึ่งหนึ่งในการใช้งานรอบถัดไปและติดต่อ PTT Lube Solutions เพื่อประเมินระยะเวลาเปลี่ยนถ่ายที่เหมาะสมต่อไป

ข้อแนะนำด้านอื่นๆ

- ใส้กรอง

ไบโอดีเซลมีความสามารถในการละลายสิ่งสกปรกมากกว่าดีเซล ดังนั้นรถที่เปลี่ยนมาใช้ B20 ควรล้างสิ่งสกปรกที่ตกค้างอยู่ในส่วนต่างๆของชิ้นเครื่องยนต์ อาจละลายออกมา จึงควรพิจารณาความถี่ของการเปลี่ยนใส้กรองให้บ่อยขึ้นในช่วงแรกและเลือกใช้ใส้กรองแท้ตามคำแนะนำของผู้ผลิต

การสังเกต: หากพบว่าใส้กรองดีเซลที่เปลี่ยนออกมาสกปรกมาก มีคราบโคลน เมือก มีกลิ่นเหม็นที่ไม่ใช่กลิ่นน้ำมัน จำเป็นต้องล้างถังน้ำมันในรถ หรือตรวจสอบน้ำมันในถังก่อนจ่ายลงรถ (ปกติในใส้กรองดีเซลที่ติดจะเป็นจะสีน้ำตาลเย็ด)

- ควรสังเกตปริมาณน้ำในกรองดักน้ำ

หากมีน้ำให้ขออก ถ้าน้ำมันขุ่นเป็นน้ำนมให้น้ำมันเชื้อเพลิงออกและเติมน้ำมันเชื้อเพลิงใหม่ เนื่องจาก B20 จะดูดน้ำจากภายนอก การที่มีน้ำในน้ำมันมากจนแยกชั้นออกมาแสดงว่ามีการรั่วของน้ำภายนอกเข้าไป ขณะที่ถังเก็บท้อ ตู้จ่าย และระบบต่างๆในรถ ไม่ต้องเปลี่ยนแปลง แต่ให้สังเกตอย่าง ข้อต่อและปะเก็นต่างๆ หากรั่วซึมต้องเปลี่ยน และท่อน้ำมันให้ใช้ท่อเหล็กปกติ ไม่ใช่ใช้ท่อเหล็กชุบสังกะสี (ทั้งกรณี B7 และ B20)

หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติม สามารถติดต่อได้ที่ ส่วนเทคนิคหล่อลื่น ฝ่ายการตลาดและเทคนิคหล่อลื่น บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์ 0-2239-7847 หรืออีเมลที่ pttlubricants@pttplc.com



โฟตอน เปิดตัว “FOTON AUMAN EST 400” รถหัวลากทางเลือกใหม่ ‘คุณภาพมาตรฐานยุโรป’

สมรภูมิรถใหญ่เมืองไทยอีกรอบอีกครั้งหลังโฟตอน สปิดเครื่องขลุ่ยตลาดรถใหญ่ไทยเต็มสูบด้วยการเปิดตัว โฟตอน เดมเลอร์ รุ่นใหม่ล่าสุด “ออแมน อีเอสที 400” (FOTON AUMAN EST 400) รถหัวลากคุณภาพมาตรฐานยุโรป ตอบโจทย์การใช้งานลูกค้าไทย ที่มาพร้อมสุดยอดเทคโนโลยีจากเยอรมัน อเมริกาและจีน ให้ประสิทธิภาพการขับที่เป็นเยี่ยม ฟูมฟูมการตลาด 1+4 วางไทยเป็นฮับตลาดอาเซียน พร้อมขยายไปยังตลาดหลักใน 4 ประเทศ ตั้งเป้ายอดขายปีหน้า 1 พันคัน พร้อมขยายปีกดีลเลอร์เพิ่ม 18 แห่งทั่วประเทศ กระจายสู่เป้าหมาย “เบอร์หนึ่งแบรนด์จีน” และติด 1 ใน 3 ค่ายรถยักษ์ในไทยอีก 5 ปีข้างหน้า



คุณกว วมิง ประธานกรรมการ บริษัท โฟตอน ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่าโฟตอน ออโตโมบิล (ประเทศไทย) ในฐานะบริษัทลูกโฟตอน ปักกิ่ง ออโตโมบิล ในประเทศจีน ได้จดทะเบียนตั้งแต่ปี 58 ด้วยความมุ่งมั่นและตั้งใจเพื่อทำตลาดในประเทศไทยอย่างจริงจังหวังสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าคนไทย และได้กระแสตอบรับด้วยดีมาอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น เพื่อเติมเต็มศักยภาพการทำตลาดในไทย อีกทั้งยังเป็นการสร้างมั่นใจให้กับลูกค้าคนไทยมากยิ่งขึ้น เราจึงเปิดตัวโฟตอน เดมเลอร์ รุ่นใหม่ล่าสุด “ออแมน อีเอสที 400” (FOTON AUMAN EST 400) อีกทั้งยังถือโอกาสแนะนำ 2 ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่จะออกจำหน่ายในปี 2019 ได้แก่ รถบรรทุกหกล้อ “อีเอสที เอ็ม” (EST M) และรถไมโครบัส “โฟตอน เอยูวี” (Foton AUV)

“ตลาดประเทศไทยถือเป็นตลาดที่มีความสำคัญอย่างมากสำหรับโฟตอน ในฐานะประเทศยุทธศาสตร์ที่สนับสนุนเชิงธุรกิจและขยายธุรกิจ在不同ประเทศของ โฟตอน เราจึงได้วางยุทธศาสตร์เพื่อขลุ่ยตลาดในประเทศไทยอย่างจริงจังหวังเติบโต ในประเทศอย่างมั่นคง ทั้งการนำกลยุทธ์ 1+4 โดย 1 คือ การวางไทยเป็นศูนย์กลาง การดำเนินธุรกิจตลาดโฟตอนหนึ่งเดียวในภูมิภาคอาเซียน ส่วน 4 หมายถึง การขยายไปยังตลาดเป้าหมายหลักอีก 4 แห่ง ได้แก่ เวียดนาม อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และออสเตรเลีย”

● วางไทยเป็น “ฮับตลาด-ต้นแบบธุรกิจอาเซียน”

คุณกว วมิง ระบุต่ออีกว่าอย่างที่ผมเกริ่นไว้เบื้องต้นเพราะโฟตอนมองเห็น ความสำคัญของประเทศไทยในฐานะประเทศยุทธศาสตร์ที่ช่วยเกื้อหนุนเชิงธุรกิจให้ กับโฟตอน นอกเหนือการวางไทยเป็นฮับตลาดอาเซียนของโฟตอนแล้ว เรายังได้ วางเป้าหมายในไทยให้เป็นรากฐานการดำเนินงานและการผลิต ตลอดถึงต้นแบบ ธุรกิจภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกอีกด้วย

“การทำตลาดในไทยเรามีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายโดยยึดรถเพื่อการพาณิชย์ เป็นผลิตภัณฑ์หลักการทำตลาด ทั้งรถกระบะ รถตู้ รถบรรทุกขนาดกลาง และ รถบรรทุกขนาดใหญ่ และรถบัสโดยสาร จนกระทั่งเมื่อปีที่แล้วเราได้แนะนำรถ หัวลากโฟตอน รุ่น อีเอสที 430 (EST 430) ที่มีกำลังสูงสุดในรุ่นเดียวกันถึง 430 แรงม้า และได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี และเราได้วางแผนเพื่อใช้สิน ส่วนในประเทศเพื่อการผลิตรถโฟตอนรุ่นต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของ ลูกค้าคนไทย และล่าสุดวันนี้เรามีความภูมิใจที่แนะนำรถหัวลากรุ่นใหม่ล่าสุด AUMAN EST 400 รถบรรทุกประหยัดน้ำหนักเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด มีสมรรถนะและ ราคาที่คุ้มค่าสำหรับลูกค้าคนไทย”

ส่วนแนวความคิดการดำเนินธุรกิจในไทยนั้น คุณกว วมิง ระบุว่าโฟตอนมี การดำเนินธุรกิจภายใต้แนวความคิดให้ความสำคัญต่อลูกค้า คำนิยามความต้องการและ ประสบการณ์ที่ดีของลูกค้า ให้บริการในทุกมิติตลอด 24 ชม. อีกทั้งยังมีการบริการ ออโตแคร์ในระบบเครือข่ายการจัดการอะไหล่อย่างมีมาตรฐานในทุกขั้นตอน และ มีการคำนึงถึงผู้มีส่วนร่วมเหมือนคนในครอบครัวเดียวกันภายใต้การบริการงาน อย่างมืออาชีพ และยังเน้นการบริการหลังการขายและอะไหล่ เพื่อสร้างความ พึงพอใจให้กับลูกค้าเพิ่มมากขึ้น ทั้งหมด เป็นภารกิจหลักของชาวโฟตอนทุกคน



600 กก.เลยทีเดียว พวงมาลัยมีระบบมัลติฟังก์ชัน ช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในการขับขี่ ให้ความปลอดภัยด้วยระบบเบรค “ไอ เบรค” (I-BREAK) ที่เป็นเอกลักษณ์ของรถโฟตอน เดมเลอร์ ลิขสิทธิ์เฉพาะของคัมมินส์ ซึ่งแบ่งเป็น 3 ระดับ สามารถช่วยชะลอความเร็วของรถได้อย่างนุ่มนวล ทั้งยังช่วยลดความร้อนของระบบเบรค รวมทั้งลดการสึกหรอของผ้าเบรค ช่วยให้การขับขี่เป็นไปอย่างปลอดภัยไร้กังวล เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานอย่างโดดเด่น ยกกระตือรือร้นคุณภาพชีวิตให้ดียิ่งขึ้น

● **ใช้งานได้อย่างคุ้มค่าและปลอดภัย**

ระบบเกียร์ ZF มีทั้งแบบธรรมดา 16 เกียร์เดินหน้า และ อัตโนมติ AMT 12 เกียร์เดินหน้าระบบเกียร์อัตโนมติ AMT ที่ช่วยเรื่องการควบคุมรถและอัตราการผลิตเชื้อเพลิง กรณีที่ผู้ขับขี่เปลี่ยนเกียร์ในรอบที่สูงเกินไป จะทำให้อัตราสิ้นเปลืองเชื้อเพลิงสูงมากขึ้น และการเปลี่ยนเกียร์ที่แรงบิดสูงสุด 1,000 - 1,300 รอบต่อนาที เป็นช่วงที่เหมาะสมต่อการเปลี่ยนเกียร์ในแต่ละรอบจึงหะมีการอบรมการขับขี่เพื่อผู้ขับรถหัวลาก AUMAN จะได้เรียนรู้การใช้อุปกรณ์ต่างๆ เพื่อให้ใช้งานรถได้อย่างคุ้มค่าและปลอดภัย

นอกเหนือจากระบบต่างๆ ของตัวรถแล้ว ยังมีระบบที่ใช้งานควบคู่กับการใช้รถ เช่น ระบบช่วยติดตามการขับให้ประหยัดเชื้อเพลิง และตรวจสอบรายละเอียดต่างๆ เช่น การใช้เชื้อเพลิง สภาพของเครื่องยนต์ การใช้งานของผู้ขับ และอื่นๆ อีกมากมาย ช่วยลดความถี่ในการเข้าบำรุงรักษาหรือการซ่อมแซม

● **แนะนำอีก 2 รุ่นใหม่ทำตลาดปี 62**

นอกเหนือจากหัวลาก FOTON AUMAN EST 400 ที่ถือเป็นไฮไลท์แล้ว โฟตอนยังได้แนะนำอีก 2 รุ่นที่จะเข้ามาทำตลาดในปีหน้า รุ่นแรกเป็น โฟตอน ออแมน อีเอสที เอ็ม (FOTON AUMAN EST M) รถบรรทุกหนักสุดที่มีช่วงล้อยาว เหมาะสำหรับธุรกิจขนส่งสินค้าต่างๆ หลายประเภทและหลายรูปแบบการบรรทุก รองรับทุกอุตสาหกรรม ทั้งตู้สินค้าแห้ง, ห้องเย็น หรืออุปกรณ์พิเศษ มาพร้อมขนาดแชสซีส์หลากหลาย ทั้งช่วงสั้นและช่วงยาว ใช้เครื่องยนต์คัมมินส์ ดีเซลคอมมอนเรล โดเร็คอินเจ็คชั่น เทอร์โบอินเตอร์คูลเลอร์ ขนาด 6,690 ซีซี. ให้กำลัง 245 แรงม้าที่ 2,500 รอบต่อนาที แรงบิดสูงสุด 910 นิวตันเมตรที่ 1,400 รอบต่อนาที และระบบกันสะเทือนแบบแหนบสปริงพร้อมโช้คอัพแบบ Double Acting พร้อม Stabilizer และโฟตอน เอ ยู วี ไมโครบัส (FOTON AUV MICRO BUS) รถไมโครบัสขนาด 7.3 เมตร จำนวนที่นั่งผู้โดยสาร 20 ที่นั่ง ที่กำลังจะเข้ามาทำตลาดทดแทนในส่วนของผู้โดยสารประจำทางรองรับการเปลี่ยนแปลงกฎหมายใหม่

การที่แบรนด์จีนอย่างโฟตอนเข้ามาจดทะเบียนบริษัทในไทยสายตรงจากบริษัทแม่จากประเทศจีน ด้วยการเดินเกมการตลาดอย่างมีวิสัยทัศน์ที่ชัดเจนบวกกับกลยุทธ์การตลาดอันแหลมคม เป็นกระแงเงาสะท้อนให้เห็นว่าพวกเขาไม่ได้เข้ามาตีตลาดเมืองไทย “แบบฉาบฉวย” แน่

แต่สะท้อนให้เห็นถึงความตั้งใจจริงและต้องการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าคนไทย เพื่อกฎทางสู่การเติบโตอย่างแข็งแกร่งและมั่นคงในไทยอย่างแท้จริง

● **ตั้งเป้าติด 1 ใน 3 ผู้นำตลาดรถใหญ่ในไทยอีก 5 ปีข้างหน้า**

ด้านคุณภาพผู้พัฒนา ภาวะภูตการณ์ ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายขาย บริษัท โฟตอน ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยถึงเป้าหมายในปีหน้า 62 และความโดดเด่นของรถหัวลากโฟตอน เดมเลอร์ รุ่นใหม่ล่าสุด “ออแมน อีเอสที 400” ว่าปีหน้าเราวางเป้าหมายยอดขายไว้ที่ 1 พันคันในรถทุกรุ่นทุกขนาด แบ่งเป็นรถเล็ก 500 คัน รถบรรทุกขนาดกลาง 200 คัน และหัวลากอีก 300 คัน โดยเราต้องการแชร์สัดส่วนตลาด 3 % ภายใต้ภาพรวมตลาดรถใหญ่เมืองไทยจะอยู่ที่ 3 หมื่นคันต่อปี และในอีก 5 ปีข้างหน้า โฟตอนตั้งเป้าขายสัดส่วนตลาดเป็น 10 % นั่นก็คือยอดขายรวมจะทะลุถึง 2,700 คัน กระจายทางสู่ความเป็นแบรนด์จีนเบอร์หนึ่ง และติด 1 ใน 3 ของค่ายรถใหญ่ระดับโลกแถวหน้าในไทยอีกด้วย

“เพื่อเติมเต็มศักยภาพในการทำตลาดในไทยและสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า เราวางแผนจะนำรถรุ่นใหม่เข้ามาทำตลาดในประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อความหลากหลายในผลิตภัณฑ์และเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้า อีกทั้งยังวางแผนสร้างโรงงานในไทยอีกด้วย และปีหน้าเราจะขยายศูนย์บริการในส่วนของรถเล็กเพิ่มอีก 30 แห่ง ขณะที่ศูนย์รถใหญ่เพิ่มอีก 18 แห่งทั่วประเทศ (ปัจจุบันมีอยู่ 12 แห่ง) ในจำนวนนี้มี 6 แห่งที่มีศักยภาพดูแลการขายและบริการได้ทั้งรถเล็กและใหญ่”

● **FOTON AUMAN EST 400 รถหัวลาก ‘คุณภาพมาตรฐานยุโรป’**

รถหัวลากโฟตอน เดมเลอร์ รุ่นใหม่ล่าสุด “ออแมน อีเอสที 400” เป็นรถหัวลากที่มีขนาดเล็กกว่ารุ่น EST- A และ EST 430 แต่เน้นให้สามารถตอบสนองการใช้งานได้หลายรูปแบบมากยิ่งขึ้นโดยถูกปรับให้เหมาะสมกับรูปแบบใช้งานในเมืองไทย สามารถรองรับการขนส่งระยะไกล เพื่อเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับการขนส่งในประเทศ มาพร้อมเครื่องยนต์ CUMMINS ISGe3 ชุมกำลัง 400 แรงม้า ที่ 1,900 รอบต่อนาที แรงบิดสูงสุด 2,000 นิวตันเมตร ที่ 1,000 รอบต่อนาที ส่วนระบบเกียร์เป็นเกียร์ ZF โดยมีให้เลือกทั้งรุ่นเกียร์ธรรมดา 16 เกียร์เดินหน้า และรุ่นเกียร์อัตโนมติ AMT 12 เกียร์เดินหน้า

● **“I-BREAK”เอกลักษณ์โฟตอน เดมเลอร์ ลิขสิทธิ์เฉพาะคัมมินส์**

โฟตอน เดมเลอร์ ได้พัฒนา AUMAN EST 400 โดยคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้ขับและความสะดวกสบายในการขับขี่ ทัศนวิสัยที่เป็นเยี่ยม พร้อมการออกแบบใหม่ที่สำคัญคือการลดส่วนสูงของหลังคาลง 93 ซม. ทำให้น้ำหนักตัวรถลดลง 600 กก. ซึ่งเป็น เป็นแบบ Low Roof เท่ากับว่าลูกค้านำหนักเพิ่มได้อีก





วิบากกรรม เจ้าของเรือไทย

ภายใต้อนุสัญญาระหว่างประเทศว่าด้วยการป้องกันมลภาวะจากเรือ หรือ อนุสัญญา MARPOL ที่กำหนดขึ้นภายใต้องค์การทางทะเลระหว่างประเทศ (International Maritime Organization -IMO) อันมีจุดมุ่งหมาย คือ สร้างมาตรฐานด้านความปลอดภัยในการทำงานในทะเลและการป้องกันมลภาวะทางทะเล พร้อมกันนี้ ภายใต้ข้อตกลงในอนุสัญญา MARPOL ในภาคผนวกที่ 6 ข้อที่ 14 หรือ MARPOL Annex VI regulation 14 ซึ่งครอบคลุมการปล่อยกำมะถัน หรือ ซัลเฟอร์ออกไซด์ (SOX) อันเป็นสารก่อมะเร็งในเรือขนส่งสินค้าโดยกำหนดให้เรือขนส่งสินค้าต้องใช้น้ำมันที่มีค่า Sulfur ไม่เกิน 0.05% ในเขตชายฝั่ง 12 ไมล์ทะเล และค่า Sulfur ไม่เกิน 0.5% ในเขตน่านน้ำสากลซึ่งจะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2563 (ค.ศ.2020) นับเป็นอีกวิบากกรรมของเจ้าของเรือที่การขีดเส้นตายเริ่มใกล้เข้ามาทุกขณะ

‘สุเทพ ทรชนันท์สิน’ กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการ (ปฏิบัติ) บริษัท อาร์ ซี แอล จำกัด (มหาชน) มีความเห็นต่อเรื่องนี้ว่า ทางเลือกในการจัดการเพื่อให้เป็นไปตามระเบียบของอนุสัญญา MARPOL ประเด็นแรก คือ จากเดิมเรือที่ใช้เชื้อเพลิงน้ำมันเตาก็ต้องเปลี่ยนมาใช้เชื้อเพลิงที่มีสารกำมะถันในปริมาณต่ำ (Low Sulfur fuel) ที่มีปริมาณสารกำมะถันไม่เกิน 0.5 % แต่ปัญหายังไม่จบแค่นั้น เพราะปัจจุบันยังไม่มีผู้ผลิตเชื้อเพลิงชนิดนี้ในประเทศ รวมทั้งที่สิงคโปร์ก็ยังมี ดังนั้นดีเซลหมุนเร็ว หรือ Gas Oil ที่มีต้นทุนสูงกว่าน้ำมันเตาประมาณ 200 เหรียญ จึงเป็นทางเลือกที่เหลือนอกเหนือจากเจ้าของเรือจะเดินหน้าสู้อต่อ

ในขณะที่ทางเลือกอีกทางคือการติดตั้ง เครื่อง Scrubber หรือ อุปกรณ์บำบัดสารกำมะถัน (Sulfur Dioxide Scrubber) เพื่อลดปริมาณการปล่อยก๊าซพิษสู่บรรยากาศ ซึ่งเป็นนวัตกรรมอย่างหนึ่งที่จะทำให้เรือที่ใช้น้ำมันเตามีการปล่อยสารกำมะถันไม่เกินสอดคล้องกับมาตรการควบคุมมลพิษจากการเดินเรือของ IMO กำหนดไว้

ทั้งนี้เมื่อดูทางเลือกทั้ง 2 ทาง จะเห็นว่าการติดตั้งเครื่อง Scrubber น่าจะเป็นทางเลือกที่ดี ที่สุด เนื่องจากยังสามารถใช้น้ำมันเตา 380 ที่เป็นเชื้อเพลิงปกติได้ ดังนั้นหากยังต้องทำธุรกิจด้านเรือขนส่ง จำต้องมีการตัดสินใจรวดเร็ว อาจจะมีผิด หรืออาจจะมีค่า ตอนนี้อยู่ยังไม่สามารถตอบได้ แต่หากมองที่ต้นทุนระหว่าง เรือที่ติดตั้ง Scrubber กับเรือที่ใช้เชื้อเพลิงที่มีสารกำมะถันในปริมาณต่ำ ก็ไม่ใช่ตัวเลขที่ตายตัว เพราะเรือแต่ละลำจะมีปริมาณการสิ้นเปลืองเชื้อเพลิงที่แตกต่างกัน ทั้งยังต้องรอดูว่าราคาเชื้อเพลิงที่มีสารกำมะถันในปริมาณต่ำ หากมีจำหน่ายจะมีราคาเท่าไร ตรงนี้สำคัญมาก

ขณะที่ผู้ให้บริการเรือไทยยังไม่ค่อยจะตื่นตัวในอนุสัญญา MARPOL มากนัก ขณะที่ผลบังคับใช้ในปี พ.ศ.2563 ก็ใกล้เข้ามาทุกขณะ ประเด็นที่สำคัญ คือ เรือไทยส่วนใหญ่ใช้เรือมือสอง อายุไม่ต่ำกว่า 15 ปี ทั้งประเทศไทยยังไม่มีผู้ผลิตและจำหน่ายเชื้อเพลิงที่มีสารกำมะถันในปริมาณต่ำ และการติดตั้ง Scrubber สำหรับเรือไทยนั้นถือว่าเป็นการลงทุนที่สูงมาก ดังนั้นถ้าหากมีผลบังคับมาจริงๆ ก็ต้องเปลี่ยนไปใช้เชื้อเพลิงที่มีสารกำมะถันในปริมาณต่ำ หรือเปลี่ยนไปใช้ Gas Oil ซึ่งมีส่วนต่างจากน้ำมันเตา ประมาณ 200 เหรียญสหรัฐฯ แทน ซึ่งวันนี้จำเป็นต้องเลือกทางใดทางหนึ่ง เพราะเวลาตามข้อบังคับใกล้เข้ามาทุกขณะแล้ว

ท้ายที่สุด ผู้ใช้บริการและผู้บริโภค คือผู้ที่รับผลกระทบต่อเรื่องนี้ ในขณะที่ผู้บริโภครู้จักอาจโดนบวกราคาโดยไม่รู้ตัว แต่ก็ไม่เสมอไปเพราะเรือมีเที่ยวเข้าออกที่แน่นอน ดังนั้นในตอนเรือเต็มก็ไม่เท่าไร หากตอนที่ไม่เต็ม ก็ต้องลดแลกแจกแถมกันไป ดังนั้นคาดหวังได้น้อยกว่าสายเรือต่างๆจะสามารถรวมหัวกันว่าต้องมี Surcharge ในส่วนของเชื้อเพลิงที่มีสารกำมะถันในปริมาณต่ำเพราะต่างต้องแข่งกันเองด้วยเช่นกัน





ปิดฉาก มหากาพย์แม่ NGV

หากจะบอกว่าเป็นข่าวดีสำหรับคนกรุง ขณะเดียวกันถือเป็นการปิดฉากมหากาพย์แม่ NGV เลยก็น่าได้ หลังศาลปกครองกลางได้เพิกถอนคำสั่งรับคำฟ้องของ บจก.สยาม สแตนดาร์ด เอนเนอจี้ เพื่อให้ศาลมีคำพิพากษาหรือมีคำสั่งเพิกถอนมติบอร์ด ชสมก. ที่เห็นชอบให้ลงนามสัญญาซื้อ-ขายรถโดยสารประจำทางรถแม่เอ็นจีวี 489 คัน พร้อมได้จำหน่ายคดียอกจากสารบบความเนื่องจากผู้ฟ้องไม่ใช่ผู้เสียหายตามกฎหมาย

คำสั่งศาลดังกล่าวเหมือนเป็นการปลุก ชสมก.ได้ตื่นจากภวังค์หลังต้องเข้าถ้ำจำศีลนานร่วมครึ่งปีนับตั้งรับมอบรถแม่ NGV ล็อตแรก 100 คัน (26 มี.ค.61) จากกลุ่มร่วมทำงาน SCN-CHO หรือบมจ. สแกน อินเตอร์ (SCN) และ บมจ.ช ทวี (CHO) เป็นใบเบิกทางให้ ชสมก. เดินหน้าตรวจรับรถแม่ NGV อีก 389 คันที่เหลือได้

ตามไทม์ไลน์ 27 พ.ย.61 กลุ่ม SCN-CHO ได้ทำการส่งมอบล็อตที่ 2 จำนวน 100 คันให้กับชสมก.และพร้อมนำออกมาวิ่งบริการเป็น “ของขวัญปีใหม่” ให้กับคนกรุงช่วงปลายเดือน ธ.ค. 61 ส่วนอีก 102 คันจะทำการรับมอบหลังจากนั้นอีก 15 วัน ส่วนที่เหลือ 189 คัน กลุ่ม SCN-CHO จะเร่งกระบวนการผลิตและการประกอบที่โรงงานประเทศจีน คาดจะใช้เวลาประมาณ 90 วัน โดยจะทำการส่งมอบได้ครบทั้งหมดได้ภายในเดือน ก.พ. 62



ทั้งนี้ หัวเรือใหญ่แห่งกลุ่มร่วมทำงาน SCN-CHO อย่าง “คุณสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย” ยืนยันว่า SCN-CHO ดำเนินงานทุกอย่างอย่างสุจริต มีความมุ่งมั่นและตั้งใจในคุณภาพการบริหารงานตามหลักบรรษัทภิบาล โปร่งใส และตรวจสอบได้ ทั้งนี้เป็นการการันตีการบริการจัดการอย่างมืออาชีพของ CHO ที่ได้รับรางวัล CG 5 ดาวติดกัน 2 ปี และรางวัลด้านความยั่งยืนต่อเนื่อง 4 ปี มาโดยตลอดตั้งแต่เริ่มเข้าประมูลงานโครงการจัดการรถแม่ NGV

“เรามีศักยภาพและพร้อมซ่อมแซมและบำรุงรักษารถแม่เอ็นจีวี 489 คัน ด้วยมุ่งมั่นและเชื่อมั่นว่าประชาชนจะได้ใช้บริการรถโดยสารใหม่ ซึ่งเป็นรถโดยสารปรับอากาศขนานต่ำ และมีทางลาดสำหรับเข็นรถวีลแชร์เพื่อรองรับผู้ใช้บริการทุกประเภท ทั้งคนพิการและผู้สูงอายุให้สามารถใช้บริการรถโดยสารได้อย่างสะดวกปลอดภัยที่สุด เราให้คำสัญญาว่าเราจะไม่หยุดนิ่งในการพัฒนาระบบขนส่งสาธารณะให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น”

หากจะทวนเข็มนาฬิกากลับไปจุดเริ่มต้นมหากาพย์แม่ NGV นี้ ที่เริ่มตั้งไข่ตั้งแต่ยุครัฐบาล “ทักษิณ ชินวัตร” เมื่อปี 2549 แต่พอจะหัดเดินหน้อยก็ถูก “บักบัง-พล.อ.สนธิ บุญยรัตกลิน” ทำรัฐประหารซะก่อน และถูกแซ่แข่งในยุครัฐบาลชิงแก่ “พล.อ.สุรยุทธ์ จุลานนท์” ก้าวข้ามเข้าสู่ยุครัฐบาลชิมไปบ่นไป “สมัคร สุนทรเวช” โครงการฯ ก็ถูกปิดฝุ่นอีกครั้งแต่ถูกกำหนดใช้วิธีการเช่ารถแม่ NGV 6 พันคันภายหลังถูกปรับลดลงเหลือ 4 พันคันและหยุดนิ่งอยู่แค่นั้น

เข้าสู่ยุครัฐบาล “สมชาย วงศ์สวัสดิ์” ก็มีวายสะตูดต่อเหตุถูกป.ช.ตรวจสอบความไม่โปร่งใสต้องหาวเรอต่อไป พอถึงรัฐบาล “อภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ” ก็



ยังไม่สามารถทำคลอดออกมาได้ เมื่อถึงยุครัฐบาลนายกรัฐมนตรีนายอภิสิทธิ์คนแรก “ยิ่งลักษณ์ ชินวัตร” โครงการฯ ได้ถูกเปลี่ยนจากการเช่าเป็นจัดซื้อรถแม่ NGV 3,183 คันแต่ก็ถูกพับแผนไปเมื่อเกิดรัฐประหารโดย “บักตู่-พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา”

เข้าสู่ยุครัฐบาลคสช.นายกฯ พล.อ.ประยุทธ์ ได้ลดโครงการซื้อรถแม่ NGV เหลือ 489 คัน ส่วนที่เหลือ 2,694 คัน จะพิจารณาอีกครั้งว่าจะซื้อรถแม่ NGV หรือรถแม่ไฟฟ้า ซึ่งเป็นไปตามนโยบายรัฐบาลชุดนี้ที่ต้องการผลักดันการใช้พลังงานไฟฟ้าให้เป็นโปรดักแชมเปียนตัวใหม่ต่อกับอีโคโนมี โครงการฯจะเดินหน้าไปด้วยดีแต่ก็ต้องเผชิญปัญหาสารพัดทั้งการล้มการประมูลเมื่อมีผู้ชนะการประมูลก็ถูกอีกกลุ่มยื่นคัดค้านอ้างความไม่โปร่งใสจนต้องเปิดประมูลประมูลอีกหลายรอบ

จนกระทั่งชสมก.ได้เปลี่ยนวิธีการประมูลเป็นวิธีคัดเลือกและมีเพียงกลุ่มร่วมทำงาน SCN-CHO ยื่นเพียงรายเดียว สุดท้ายชสมก.ได้เสนอบอร์ดชสมก.พิจารณาอนุมัติซื้อรถจากกลุ่มร่วมทำงาน SCN-CHO จนมีการส่งมอบรถล็อตแรก 100 คันแต่มีวายุถูกบจก.สยามสแตนดาร์ด เอนเนอจี้ ยื่นฟ้องต่อศาลปกครองกลางศาลเพิกถอนมติและคุ้มครองชั่วคราว โดยให้ชะลอการรับมอบรถจากกลุ่มร่วมทำงาน SCN-CHO จนกระทั่งล่าสุดศาลฯ ได้ยกเลิกคำสั่งคุ้มครองชั่วคราว

คำสั่งศาลฯ นี้ถือเป็นทีล้นสุด ทำให้ SCN-CHO สามารถส่งมอบแม่ NGV ที่เหลือให้ ชสมก.นำออกบริการคนกรุงในสิ้นปีนี้ ถือเป็นการปิดฉากมหากาพย์แม่ NGV ที่ผ่านร้อนผ่านหนาวถึง 7 รัฐบาลและกินเวลานานถึง 12 ปี

สุดท้ายแล้วทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องต้องสำเหนียก สังวรณ และจำเอาไว้ให้เป็นบทเรียนราคาแสนแพง กับห้วงเวลา 12 ปี 7 รัฐบาล “ประเทศชาติ-ประชาชน” สูญเสียอะไรไปบ้างกับโครงการสุดพิสดารนี้?





WICE ลงงานขนส่งข้ามแดน ใช้จุดแข็งบริการครบวงจร

WICE คิวงานลูกค้าจีน รายใหม่มูลค่ารวม 40 ล้านบาท ขยายให้คลังสินค้ารองรับงานเพิ่ม เตรียมรับรายได้เพิ่มจากบริษัทย่อย ในฮ่องกง-จีน เดินหน้าลุยงานขนส่ง ข้ามพรมแดน พร้อมเปิดโรดแมพ 3 ปี รายได้แตะ 3,300 ล้านบาท ขึ้นแทน ผู้นำโลจิสติกส์ภูมิภาคเอเชีย ตั้งเป้า รายได้ปี 62 โต 30% แตะ 2,200 ล้านบาท ใช้จุดแข็งบริการครบวงจร มีเครือข่ายรองรับทุกเมืองการค้าสำคัญ พร้อมขยายการให้บริการขนส่งสินค้าแบบไม่เต็มตู้เสริมรายได้



คุณชุตเชช คงสุนทร กรรมการผู้จัดการ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บริษัท ไวส์ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) (WICE) ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศแบบครบวงจร เปิดเผยว่า แม้สถานการณ์เศรษฐกิจโลกจะยังไม่มี ความชัดเจนเกี่ยวกับปัญหาสงครามการค้า แต่ WICE ในประเทศต่างๆ มีปริมาณ การให้บริการกับลูกค้าเพิ่มขึ้น เชื่อมั่น ว่าผลการดำเนินงานปี 2561 จะเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยรายได้เติบโต ไม่ต่ำกว่า 30% อยู่ที่ประมาณ 1,800 ล้านบาท ทำสถิติสูงสุดในรอบ 25 ปี

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เซ็นสัญญารับงาน จากผู้ผลิตแผงโซลาร์เซลล์รายใหม่ของ ประเทศจีน เพื่อให้บริการบริหารจัดการ ด้านโลจิสติกส์แบบครบวงจร เป็น ระยะเวลา 1 ปี คิดเป็นมูลค่าการให้ บริการอยู่ที่ 40 ล้านบาท ซึ่งการรับงาน ลูกค้ารายใหม่ดังกล่าวส่งผลให้บริษัท ต้องขยายพื้นที่คลังสินค้าแห่งใหม่พื้นที่ 17,600 ตารางเมตร ที่ อ.แหลมฉบัง

จ.ชลบุรี เพื่อรองรับความต้องการของ ลูกค้าได้มากขึ้น ลดต้นทุนในการบริหารจัดการ บริษัทจึงได้มีการรวมคลังสินค้า ที่มีอยู่เดิม 5,000 ตารางเมตร / 8,000 ตารางเมตร ไว้เป็นแห่งเดียวกันและ ยังสามารถมีพื้นที่เหลือสำหรับการให้บริการลูกค้าใหม่ในอนาคต

นอกจากนี้ ยังสามารถถ่ายโอน งานโลจิสติกส์จากซัพพลายเออร์เดิมใน ประเทศจีนให้กับ WICE กวางโจว และ เซี่ยงไฮ้ได้มากขึ้น คิดเป็นสัดส่วนอยู่ที่ ประมาณ 70% ของปริมาณงานทั้งหมด ที่เคยใช้บริการจากซัพพลายเออร์เดิม ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทเกิดการรับรู้รายได้ เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

สำหรับแผนการดำเนินธุรกิจต่อ จากนี้ บริษัทยังคงเดินหน้าขยายธุรกิจ ในส่วนของการให้บริการโลจิสติกส์ ระหว่างประเทศ งานบริการขนส่ง ในประเทศ งานด้านการขนส่งข้าม ชายแดน (Cross border) ตามเส้นทาง One Belt One Road ของจีน และงานบริหารคลังสินค้าเพิ่ม พร้อม ขยายฐานลูกค้าในส่วนของการขนส่ง สินค้าระหว่างประเทศแบบ Door-to-Door ควบคู่กับไปรษณีย์งานบริการ ทุกประเภท โดยดำเนินงานร่วมกับ บริษัทเครือข่าย ทั้ง WICE Logistics (Hong Kong) Ltd. , WICE Logistics (Singapore) Ltd. และบริษัทร่วมทุน EUROASIA TOTAL LOGISTICS CO., LTD. (ETL) เพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ ร่วมกัน

ด้านความคืบหน้าภายหลังการจัด ตั้งบริษัทร่วมทุน ETL เพื่อให้บริการ ขนส่งข้ามพรมแดน (Cross-Border Transport Services) ระหว่างประเทศ จีน ฮ่องกง เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตาม เส้นทาง One Belt One Road ของจีน ปัจจุบันได้รับมอบตู้คอนเทนเนอร์แบบ สั่งทำพิเศษทั้งตู้สำหรับแช่เย็น และตู้ แบบแห้งแล้วจำนวน 150 ตู้ เพื่อเตรียม พร้อมสำหรับรองรับงานขนส่งข้าม ชายแดนที่มีปริมาณเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ เดินหน้าพัฒนาเส้นทาง และระบบการเชื่อมโยงเครือข่าย โลจิสติกส์อย่างต่อเนื่อง แม้ว่าสงคราม การค้าจะเป็นตัวแปรสำคัญของการ เดินหน้าธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ กำหนดแผนยุทธศาสตร์ทางธุรกิจ 3 ปี (2562-2564) ตั้งเป้าหมายการเติบโต เฉลี่ยของรายได้ไว้ไม่ต่ำกว่า 30% อัตรา

กำไรสุทธิ 7% โดยคาดว่าในปี 2564 บริษัทจะมีรายได้รวมอยู่ที่ 3,300 ล้านบาท และก้าวสู่การเป็นผู้นำการให้ บริการด้านโลจิสติกส์ในระดับภูมิภาค เอเชีย ที่มีบริการครบวงจรสามารถให้ บริการได้ครอบคลุมพื้นที่ยุทธศาสตร์ ทางการค้าที่สำคัญ โดยมุ่งเน้นการสร้าง โครงข่ายพันธมิตรในธุรกิจขนส่งอย่าง ต่อเนื่องในอนาคต

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 เติบโต 30% หรืออยู่ที่ประมาณ 2,200 ล้านบาท โดยมีแผนเพิ่มปริมาณ งานบริการของทุกธุรกิจ ประกอบด้วย ธุรกิจขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ แบบ Door-to-Door งานบริการขนส่ง สินค้าในประเทศ-ระหว่างประเทศ งาน บริหารจัดการคลังสินค้า และงานด้าน การขนส่งข้ามชายแดน (Cross border)

นอกจากนี้ บริษัทฯ จะขยายการ ให้บริการขนส่งสินค้าแบบไม่เต็มตู้ (LTL) เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้าที่มี ปริมาณของไม่มาก เพื่อเพิ่มช่องทาง สร้างรายได้อีกหนึ่งช่องทาง โดยบริษัท ได้รับมอบตู้คอนเทนเนอร์แบบสั่งทำ พิเศษทั้งตู้สำหรับแช่เย็น และตู้แบบ แห้งแล้วจำนวน 150 ตู้ เพื่อเตรียม พร้อมสำหรับรองรับงานขนส่งข้าม ชายแดนที่มีปริมาณเพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจุบัน สัดส่วนรายได้ของ WICE แบ่งเป็น Sea Freight 35%, Air Freight 45%, การให้บริการ Logistics 17% และ Cross-Border Services 3%





ทล.-ทช. ขยายถนน จ.หนองคาย หนุนขนส่งเชื่อมไทย-ลาว-เวียดนาม-จีน

ตามที่รัฐบาลได้มีนโยบายให้จังหวัดหนองคาย เป็นพื้นที่พัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ รวมถึงกระทรวงคมนาคมมีนโยบายพัฒนาทางหลวงหมายเลข 211 ซึ่งเป็นทางหลวงที่มีลักษณะทอดยาวไปตามแม่น้ำโขง ให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว พร้อมทั้งยังสามารถรองรับการพัฒนาเขตเศรษฐกิจที่เชื่อมต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อขนส่งสินค้าจากประเทศไทยไปยัง สปป.ลาว เวียดนาม และจีนตอนใต้

ทางหลวงหมายเลข 211 เป็นทางหลวงที่แยกออกมาจากทางหลวงหมายเลข 2 ในเขตเทศบาลตำบลหนองสองห้อง อำเภอเมืองหนองคาย จังหวัดหนองคาย และสิ้นสุดที่อำเภอเชียงคาน จังหวัดเลย รวมระยะทาง 184.36 กิโลเมตร ปัจจุบันมีปริมาณจราจรเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ดังนั้นเพื่อเป็นการสนองนโยบายรัฐบาลและกระทรวงคมนาคม กรมทางหลวงจึงดำเนินการก่อสร้างทางหลวงหมายเลข 211 ระหว่าง กม.11+545 - 24+633 ระยะทางประมาณ 13 กิโลเมตร เป็นการขยายและปรับปรุงทางเดิม จาก 2 ช่องจราจร เป็น 4 ช่องจราจร โดยขยายออกด้านเขตทางข้างละ 3.50 ม. ช่องจราจรแบ่งทิศทางการจราจรไป-กลับ แบบมีเกาะกลาง และก่อสร้างสะพานลอย 4 แห่ง พร้อมติดตั้งไฟฟ้าแสงสว่าง และสัญญาณไฟจราจร ซึ่งโครงการนี้มีความคืบหน้าแล้ว 20% มีกำหนดแล้วเสร็จในเดือนตุลาคม 2562



คุณอานนท์ เหลืองบริบูรณ์ อธิบดีกรมทางหลวง (ทล.) เปิดเผยว่า เมื่อโครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ จะเป็นโครงข่ายทางหลวงที่มีความสำคัญในการพัฒนาเส้นทางคมนาคมขนส่ง และเป็นเส้นทางสู่การท่องเที่ยวที่สำคัญของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทำให้การคมนาคมได้รับความสะดวกรวดเร็วและปลอดภัย



ด้าน คุณพิศักดิ์ จิตวิริยะวศิน อธิบดีกรมทางหลวงชนบท (ทช.) กล่าวว่า โครงการก่อสร้างของกรมทางหลวงชนบท ในพื้นที่ จังหวัดหนองคาย ได้แก่ โครงการก่อสร้างถนนทางหลวงชนบทสายแยก ทล.2-ทล.211 อำเภอเมืองหนองคาย จังหวัดหนองคาย ระยะทาง 19.803 กิโลเมตร ปรับปรุงขยายผิวจราจรแบบแอสฟัลต์ติกคอนกรีต ขนาด 2 ช่องจราจร

ปัจจุบันมีความก้าวหน้าไปแล้วกว่า 30% ขณะนี้อยู่ระหว่างการก่อสร้างชั้นพื้นทาง (ดินซีเมนต์) คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2563 เมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จจะสนับสนุนการขนส่งสินค้า พืชผลการเกษตร ส่งเสริมเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนรวมถึงการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศเพื่อนบ้านให้มีความสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

และโครงการก่อสร้างถนนทางหลวงชนบทสาย ก ผังเมืองรวมเมืองหนองคาย อำเภอเมืองหนองคาย จังหวัดหนองคาย ระยะทาง 6.381 กิโลเมตร โดยก่อสร้างเป็นถนนผิวจราจรแบบแอสฟัลต์ติกคอนกรีต ขนาด 4 ช่องจราจร ปัจจุบันมีความก้าวหน้าไปแล้วกว่าร้อยละ 96 ขณะนี้อยู่ระหว่างงานก่อสร้างติดตั้งป้ายและเครื่องหมายจราจรบนผิวทาง คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในเดือน ธันวาคม 2561 เพื่อมอบเป็นของขวัญให้ประชาชนได้ใช้บริการในช่วงปีใหม่ 2562 และเมื่อเปิดให้ประชาชนได้ใช้บริการจะรองรับความเจริญเติบโตของเมือง เป็นเส้นทางเลี่ยงจากจังหวัดอุดรธานีไปจังหวัดบึงกาฬโดยไม่ต้องผ่านตัวเมืองหนองคาย





สกุลฎชี-กิจเศรษฐี ษ์ว่ความเป็นเลิศ “มินิบัส”

จากตัวเลขของกรมการขนส่งทางบก รายงานว่า ตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นมามีรถตู้โดยสารประจำทางอายุครบกำหนด 10 ปีแล้วเกือบ 1,000 คัน และตั้งแต่ปี 2562 จะมีรถตู้ครบกำหนดจำนวนถึง 2,160 คัน ปี 2563 จำนวน 2,253 คัน และในปี 2564 จำนวนมากถึง 4,433 คัน

ตามกฎของกระทรวงคมนาคม ได้ออกประกาศิตมาอย่างชัดเจนว่า รถตู้โดยสารทั้งหมดที่ครบอายุสัมปทานจะต้องเปลี่ยนเป็นรถโดยสารขนาดเล็ก (มินิบัส) ทั้งหมด เพื่อความปลอดภัยของผู้โดยสาร

ดังนั้น จึงเห็นได้ว่า ตลาดรถมินิบัส คึกคักเกินกว่าที่คาดการณ์ไว้มาก เพราะนอกจากกลุ่มรถตู้โดยสารจะต้องหันมาเป็นมินิบัสแล้ว กลุ่มรถทัวร์ 30 ก็ยังหันมาลดไซส์รถทัวร์ลง เพราะสามารถรองรับกับกลุ่มท่องเที่ยวขนาดเล็กลงได้ด้วยเช่นกัน

● “สกุลฎชี” อดคัยภาพ “มินิบัส อลูมิเนียม”



คุณวีรพล เตชะผาสุขสันติ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สกุลฎชี อินโนเวชั่น จำกัด เปิดเผยว่า หลังจากทางบริษัทฯ ได้เปิดตัว “สกุลฎชี มินิบัส” แปรนต์นึ่งใหม่ที่ยังด้วย “อลูมิเนียม” ไปเมื่อช่วงเดือน พ.ย. 2561 ที่ผ่านมา ได้รับความสนใจจากผู้เข้าร่วมชมงานเป็นอย่างมาก เพราะถือว่า “สกุลฎชี มินิบัสอลูมิเนียม” มีความโดดเด่นไม่เหมือนใคร

โดยจุดเด่นของตัวรถ คือ มีน้ำหนักเบา แข็งแรงทนทาน ไม่เป็นสนิมไม่ผุ ประหยัดน้ำมัน หลังคาขึ้นเดี่ยวไร้ปัญหาน้ำรั่วซึม เสริมความปลอดภัยด้วยโครงสร้างถูกออกแบบมาเป็นพิเศษด้วยขนาดและจำนวนที่นั่งมาตรฐาน ม2จ. 19+1 และ 20+1 ที่นั่ง เครื่องยนต์ Hino พร้อมช่วงล่าง รถโดยสารแท้

ยกชุด พร้อมเบรค ABS ผลิตและประกอบออกจากโรงงาน โดยสามารถเข้าศูนย์ Hino ได้ทั่วประเทศ โดยตั้งราคาไว้ที่ประมาณ 2.3 ล้านบาท

● มินิบัสเมอร์เซเดส-เบนซ์ โดนใจกลุ่มรถทัวร์



ด้าน คุณภูกิจ เศรษฐธิปัตต์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท กิจเศรษฐีอะไหล่ยนต์ จำกัด ตัวแทนจำหน่าย (ดีลเลอร์) รถใหญ่เมอร์เซเดส-เบนซ์ และรถใหญ่ฟูโซ่ เปิดเผยว่า หลังจากบริษัท เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วิธิเคิลส์ (ประเทศไทย) จำกัด หรือ ดีซีวีที ได้ทำการแต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นดีลเลอร์รถใหญ่เมอร์เซเดส-เบนซ์ ควบคุมภัรรถใหญ่ฟูโซ่ ทำให้มีกลุ่มลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในเรื่องราคาจำหน่ายอะไหล่ และการบริการหลังการขายของบริษัทฯ จึงกล้าที่จะซื้อรถใหญ่เมอร์เซเดส-เบนซ์ จากค่ายกิจเศรษฐีฯ

โดยมี หจก. จงเจริญทัวร์ ผู้ให้บริการนักท่องเที่ยวในจ.เชียงใหม่ ซื้อรถโดยสารขนาดเล็ก (มินิบัส) ขนาด 8 เมตร พร้อมอุปกรณ์อำนวยความสะดวกครบครัน ด้วยราคาจำนวนที่สูงถึง 2.9 ล้านบาท จำนวน 2 คัน (เกียร์อัตโนมัติคันแรกในไทย) เพื่อให้บริการนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในภาคเหนือ

และยังมีการส่งมอบรถมินิบัสประจำทาง ราคาคันละ 2.4 ล้านบาท จำนวน 4 คัน ให้กับลูกค้าเพื่อใช้วิ่งเป็นรถประจำทาง ระหว่างกรุงเทพฯ ไปจังหวัดกำแพงเพชร จึงเป็นตัวการันตีได้ว่า รถโดยสารเมอร์เซเดส-เบนซ์ รุ่น OF917 จากค่ายกิจเศรษฐีฯ มีคุณภาพเป็นที่ต้องการของลูกค้าจากทั่วประเทศ

“ลูกค้ามีความมั่นใจในมาตรฐาน และเชื่อถือในงานบริการหลังการขายของบริษัท กิจเศรษฐีฯ เนื่องจาก เราเป็นดีลเลอร์รถบัสเมอร์เซเดส-เบนซ์ ที่เดียวในประเทศไทยที่สามารถประกอบตัวถังเองได้ โดยอยู่ภายใต้การควบคุมมาตรฐาน การประกอบตัวถัง จากผู้เชี่ยวชาญ ของบริษัท เดมเลอร์ฯ คือ เราต้องการให้ลูกค้าได้รับรถที่มีคุณภาพสูงสุด ค้มค่ากับเงินที่ลงทุน ทุกอย่างครบ ที่เดียวจบทุกเรื่อง”





บลู แอนด์ ไวท์ฯ พัฒนาการขนส่งต่อเนื่อง “ดูแลสินค้าดี” ตั้งแต่ต้นจนถึงปลายทาง



บลู แอนด์ ไวท์ฯ เร่งพัฒนาคุณภาพการขนส่ง หวังทำให้ผู้ว่าจ้างพึงพอใจสูงสุด พร้อมทั้งสามารถรู้ความเคลื่อนไหวของสินค้าตลอดเวลาตั้งแต่ต้นทางไปจนถึงปลายทาง มั่นใจบริการและดูแลสินค้าได้ดีที่สุด เพย์ “บลู แอนด์ ไวท์ เอ็กซ์เพรส” ต้องเติบโตขึ้น เพราะลูกค้าเชื่อมั่นในคุณภาพแล้ว เนะขนส่งไทยต้องดูแลตัวเอง เหตุการณ์รัฐปล่อยให้มีเปิดขนส่งเสรีแล้ว

สำหรับการพัฒนาการขนส่งให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า นั้น ได้ใช้ระบบ GPS ไม่ว่า สินค้าที่จะส่งนั้นจะอยู่ที่ใด ไม่ว่าจะเป็นที่ใดที่ตั้งในจังหวัดที่อยู่ระหว่างเดินทาง หรือถึงจุดหมายปลายทางแล้ว ผู้ว่าจ้างก็สามารถที่จะมองเห็นได้ เป็นการสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าได้เพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก และจะมีเทคนิคการขนส่งรูปแบบใหม่มาแนะนำเสนอให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่องในอนาคตอันใกล้

ส่วนเทคนิคในการใช้รถใหญ่นั้น ได้แบ่งให้รถใหญ่ค่ายยุโรป วิ่งทางไกลและบรรทุกสินค้าหนัก ส่วนรถใหญ่ค่ายญี่ปุ่นนั้น ได้เลือกรถ 6 ล้อ และ 10 ล้อ เพื่อวิ่งในตัวเมืองและจังหวัดที่ใกล้เคียง และรถใหญ่จากค่ายจีนนั้น จะใช้บรรทุกสินค้าประเภทที่ไม่ต้องการการดูแลเป็นพิเศษ ซึ่งถือว่าเป็นการช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับลูกค้า รวมทั้งใช้งานรถใหญ่ให้ถูกกับประเภทของการขนส่ง

คุณปัญญา ยังกล่าวถึงการให้บริการ “บลู แอนด์ ไวท์ เอ็กซ์เพรส” ว่า ในส่วนของการจัดตั้ง เอ็กซ์เพรส ขึ้นมาเพื่อเจาะกลุ่มขนส่งด่วน เช่น การสั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์ โดยบริษัทฯ จะใช้รถปีกอัมพ์เพื่อขนส่งสินค้าที่มีน้ำหนักตั้งแต่ 15 กิโลกรัมขึ้นไป ซึ่งปัจจุบันนี้ได้รับความนิยมจากลูกค้าเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ เพราะให้บริการในเวลาที่รวดเร็ว รักษาสินค้าให้อยู่ในสภาพดี และคิดค่าจ้างขนส่งในราคาที่ไม่แพง มีราคาสมเหตุสมผล ซึ่งคาดว่า บลู แอนด์ ไวท์ เอ็กซ์เพรส จะเติบโตมากขึ้นอย่างต่อเนื่องแน่นอน

“อยากจะทิ้งท้ายให้กับขนส่งไทยได้รับทราบไว้ว่า ด้วยทางรัฐบาลไทยได้เปิดให้การขนส่งภายในประเทศเป็นแบบเสรีเต็มตัวแล้ว จึงปล่อยให้ขนส่งไทยทำการแข่งขันกับขนส่งต่างชาติโดยไม่ให้การช่วยเหลือเลย แม้จะทราบว่า ทั้งเงินทุน เทคโนโลยี และจำนวนรถใหญ่ไม่สามารถเทียบชั้นกับขนส่งต่างชาติได้เลย ส่วนหน่วยงานราชการที่ดูแลการขนส่งก็มีการจัดสัมมนาเพื่อเอาน้ำกับทางรัฐบาล แต่เนื้อหาไม่ได้ช่วยให้การขนส่งไทยมีการพัฒนาขึ้นเลย ด้วยเหตุนี้เองขนส่งไทยก็ต้องพัฒนาตัวเองเพื่อความอยู่รอด



คุณปัญญา เศรษฐโกคิน ประธานกรรมการ บริษัท บลู แอนด์ ไวท์ โลจิสติกส์ จำกัด เปิดเผยว่า ในปัจจุบันนี้ถือได้ว่าตลาดขนส่งทางบกมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น เพราะขนส่งต่างชาติสามารถเข้ามาเปิดบริษัทแข่งขันกับขนส่งของคนไทยได้อย่างเต็มตัวแล้ว ด้วยเงินทุนมหาศาล เทคโนโลยีที่ก้าวหน้า และด้วยความที่เป็นคนชาติเดียวกันกับผู้ว่าจ้างจึงสามารถแย่งลูกค้าไปจากขนส่งไทยได้ง่ายมาก ซึ่งทางบริษัทฯ เองก็ได้มีการพัฒนาคุณภาพการขนส่งให้ก้าวหน้าขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพื่อที่จะให้ผู้ว่าจ้างมีความพึงพอใจและไว้วางใจในการขนส่ง และว่าจ้างในการใช้งานครั้งต่อไปอย่างต่อเนื่อง

“ถึงแม้ว่าค่าขนส่งของบลู แอนด์ ไวท์ฯ จะถือได้ว่ามีราคาแพงสูงเป็นอันดับต้น ๆ ของขนส่งไทย แต่ด้วยขั้นตอนไม่ว่าจะเป็นการทำงานของพนักงาน การรับประกันสินค้า ทำให้สินค้าที่ขนส่งถึงจุดหมายปลายทางในเวลาที่กำหนด รวมถึงสินค้ายังมีสภาพดีเหมือนกับที่ส่งมาจากต้นทางเลย จึงทำให้ผู้ว่าจ้างมีความเชื่อมั่นว่า ถึงจะต้องจ่ายเงินสูงแต่สินค้าถึงปลายทางในสภาพที่ดี ไม่มีขั้นตอนที่ยุ่งยาก ทำให้มีลูกค้าเพิ่มขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง”

TransTime





สอพินยา

วารสาร Trans Time ฉบับที่ 28 ประจำเดือนธันวาคม 2561 เล่มส่งท้ายปี 'สอพินยา' รั้งหน้าที่เจกเชนเคย โดยสรุปสาระ ข่าวคราวความเคลื่อนไหวในแวดวงธุรกิจขนส่ง โลจิสติกส์ และตลาดรถเพื่อการพาณิชย์ในประเทศและแนวโน้มน่าติดตาม ซึ่งเป็นที่ทราบดีว่าในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา อุปกรณ์สมาร์ตโฟน กับการเข้ามาเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้ชีวิตของคนในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งพฤติกรรมการใช้อินเทอร์เน็ตของคนในปัจจุบันที่ไม่ใช่แค่การรับส่งข้อมูล หากแต่เป็นแทบทุกอย่างในการใช้ชีวิตประจำวัน ทำให้ธุรกิจอีคอมเมิร์ซในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มีการเติบโตแบบก้าวกระโดด ทั้ง Google มีการประเมินว่าในปีหน้า ธุรกิจอีคอมเมิร์ซในประเทศไทยจะขึ้นรั้งอันดับ 2 ในอาเซียน รองจากอินโดนีเซียที่อยู่อันดับหนึ่ง

..ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ในวงการขนส่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขนส่งพัสดุด่วนในประเทศมีการเติบโตอย่างมากเช่นเดียวกัน และมีการแตกแขนงในหลายรูปแบบ ดังนั้นจากตัวเลขการประเมินของ Google ธุรกิจขนส่งพัสดุด่วนในปีหน้าจะยังคงเติบโตและแน่นอนว่าแข่งขันอย่างรุนแรงมากขึ้น 'สอพินยา' เองก็จับตาและเอาใจช่วยรัฐวิสาหกิจอย่าง ปณท ที่เผชิญความท้าทายในปัจจุบัน จะถูกล้มแชมป์คว้ากระดานจากคู่แข่งค่ายสี่ล้อหรือไม่ เพราะของเค้าแรงจริง ประเด็นคงกลับมาที่การบริการที่ตอบโจทย์ ใครทำได้ดีกว่า จะเป็นผู้ชนะ

เริ่มต้นที่เรื่องดีๆ ของประเทศ กันหน่อย แต่ก็ไม่แน่ใจว่า ทุกคนจะดีใจด้วยหรือไม่ เพราะล่าสุด ม้าเร็วจากกระทรวงคมนาคม ส่งสารด่วนแจ้งมาว่า เจ้ากระทรวงหูกวาง 'อาคม เดิมพิทยาไพสิฐ' นำจะไป



อาคม เดิมพิทยาไพสิฐ

เชิญให้บรรดารถร่วม และ ชสมก. ได้ ขึ้นราคา ค่าโดยสารในช่วงหลังปีใหม่นี้ เรื่องนี้เจ้ากระทรวงออกโรงตีปีบ ราฟึง ราพัน

ถึงความเห็นใจผู้ประกอบการรถร่วมๆ เพราะผู้ประกอบการมีต้นทุนสูงขึ้นจริง ไม่ว่าจะป็นต้นทุนบุคลากร ค่าซ่อมบำรุง และมาตรการช่วยลดต้นทุนราคาก๊าซธรรมชาติ (NGV) ของบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ก็กำลังจะหมดลงในเดือนพฤษภาคม 2562 นี้

จึงมอบหมายให้กรมการขนส่งทางบก (ขบ.) นำข้อเสนอขอปรับขึ้นค่าโดยสารของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเด็น คือสรุปแนวทางว่าจะให้ขึ้นเท่าไร ตามข่าวว่ารถร่วมขอขึ้น 3 บาท ซึ่งไม่น่าจะได้รับการพิจารณา เพราะเงื่อนไขที่เป็นเช็กรัดคอทำนรมต. คือ ภาระด้านค่าใช้จ่ายของประชาชนที่สัมพันธ์ต่อการ 'ไม่ปลื้ม' รัฐบาลลงสู่ไปด้วย ไม่เหมาะสมอย่างยิ่ง ในวาระที่ประเทศกำลังจะเข้าสู่การเลือกตั้ง ทั้งรถร่วมฯ ยังโดนตั้งข้อเรียกร้องในด้านการบริการ พฤติกรรมการขับรถเร็ว อันตราย และมารยาทพนักงาน ได้ขึ้นซีก 1-2 บาทก็ตีลมไปแล้วขอรับ เชื้อหัว 'สอพินยา' เกืออะ! เพราะสายสืบใน TDRI ส่งรายงานลับสุดยอดมาว่า มีข้อเสนอแนะว่าควรปรับขึ้นค่าโดยสารให้รถใหม่ แต่ไม่ได้ระบุว่าควรปรับค่าโดยสารรถเก่า เรื่องนี้ คงเดาใจท่าน คณะกรรมการ ขบ. กลาง ยากกว่าจะให้ขึ้นราคาได้เท่าไร แต่คงไม่ใช่สิ่งที่บรรดาผู้ประกอบการรถร่วมคาดหวังอย่างแน่นอน

นี่ก็นับเป็นอีกข่าวดี จากกรณี ท่าน รวช.คมนาคม 'ไพรินทร์ ชูโชติถาวร' ออกโรงแถลงข่าวในการประชุม EEC ว่าวันนี้ประเทศไทย



ไพรินทร์ ชูโชติถาวร

ได้ มีการพัฒนาระบบคมนาคมที่ก้าวล้ำหน้าที่สุดในรอบ 100 ปี ถือเป็นวงการพลิกโฉมด้วยนโยบายของ



รัฐที่ทุ่มเทไปอย่างมหาศาลและต่อเนื่องมากกว่า 3 ปี ...ก็ว่าไป เอาเข้าจริง ผลงานจะเป็นเครื่องพิสูจน์ท่านเอง ลำสุดการโอนหนี้และมอบหมายให้กรุงเทพมหานครเป็นผู้บริหารจัดการเดินรถ โครงการรถไฟฟ้าสายสีเขียว ช่วงหมอชิต-สะพานใหม่-คูคต และช่วงแบริ้ง-สมุทรปราการ ซึ่งได้ข้อสรุปร่างบันทึกข้อตกลงว่าด้วยการจำหน่ายทรัพย์สินและรับโอนภาระทางการเงิน โครงการรถไฟฟ้าสายสีเขียว ช่วงแบริ้ง-สมุทรปราการ และช่วงหมอชิต-สะพานใหม่-คูคต ของ รฟม. ให้ กทม.แล้ว

ปัจจุบัน กทม.อยู่ระหว่างดำเนินการ PPP สายสีเขียว ซึ่งเมื่อมีผู้ร่วมลงทุน PPP จะทำให้ กทม.สามารถคืนหนี้ให้ สบ.ได้เร็ว ส่วนสายสีเขียวเหนือ ช่วงหมอชิต-สะพานใหม่-คูคต จะมีการเซ็น MOU โอนให้ กทม. ภายหลังจากที่ รฟม.ได้ดำเนินการก่อสร้างงานโยธาแล้วเสร็จ ทั้งนี้เพื่อไม่ให้เกิดความยุ่งยาก ระหว่างทำงานก่อสร้างยังไม่เสร็จ ...งานนี้ก็ถือว่าจบด้วยดี ตามการชงของท่าน รมช.ที่เดินเรื่องมาแต่ต้น การให้ กทม.รับไม่ต่อสายสีเขียวก็ถือว่าถูกต้องที่สุดแล้ว

เอาจริง...เชื่อว่าท่านผู้อ่านที่เคารพคงเคย มีเอกสารของ สนง.ตำรวจ ส่งมาให้ไปจ่ายค่าปรับกรณีมีภาพรถของท่านทำผิดวินัยจราจร ซึ่งก็มีคนไปจ่าย และคนไม่ไปจ่าย งานนี้ ทางตำรวจประสานมาที่ กรมการขนส่งทางบก เพื่อการจัดเก็บรายได้ที่เต็มเม็ดเต็มหน่วย ที่นำโดย 'พล.ต.ร.เอกภักษ์ ลิ้มสังกาศ'



ผู้บังคับการตำรวจสันติบาล 3 ที่รับหน้าที่ติดตามใบสั่ง...ติดตามการเชื่อมโยงระบบอายัดการชำระภาษีประจำปีกับผู้ที่ไม่ชำระค่าปรับจราจรหรือการเชื่อมโยงข้อมูลใบสั่งกับสำนักงานตำรวจแห่งชาติ เข้ากับระบบกรมการขนส่งทางบกฯ ซึ่งจะมีการนำข้อมูลใบสั่งค้างชำระย้อนหลังนับตั้งแต่วันที่ประกาศใช้มาตรการนี้ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมาเข้าสู่ระบบดังกล่าวด้วย

หมายความว่า ในรอบปีที่ผ่านมา ท่านมีใบสั่งก็ใบที่ยังไม่จ่าย ต้องมาจ่ายซะดีๆ ไม่อย่างนั้น ตร.จะประสานไปที่ ขบ.ไม่ให้ต่อทะเบียน ...เอาที่พี่เค้าสิ งานนี้ ทาง ตร.ยังมี

แอปพลิเคชันให้ ประชาชนสามารถตรวจสอบสถานภาพปัจจุบันได้ตลอด 24 ชั่วโมง วันไหนระแวง หรือจำไม่ได้ว่าโดนใบสั่งไปแล้วก็ไปก็เช็คได้ แลမ်บริการประชาชนอย่างถ่วงถ่วงด้วยการกำหนดให้ชำระเงินผ่านทางธนาคารกรุงไทย และช่องทางที่ทางธนาคารได้ประสานการติดต่อไว้ เช่นทางร้านสะดวกซื้อ หรือผ่านตู้เติมเงิน และในอนาคตจะมีการพัฒนา นำระบบหักค่างานความประพฤติ หากมีการทำผิดกฎจราจรมาบังคับใช้ต่อไปด้วย...ขยันกวาดขันวินัยจราจรเสียจริงๆ สมมติถ้าไม่มีสินบนนำจับ ท่านทั้งหลายจะขยันขันแข็งกันขนาดนี้มั๊ยหนอ

ทางด้าน 'กมล บูรณพงศ์' รองอธิบดี ขบ.



ก็ออกมารับลูกทันควัน ชูว่าร้ายบนท้องถนนว่า ผู้ที่ไม่ชำระค่าปรับจราจรกับ สตช. ซึ่งน่าจะสามารเริ่มเชื่อมข้อมูลใบสั่งได้ ภายในเดือน มกราคม-มีนาคม 2562 ขึ้นตอนหลังจากนั้นจะมีการเร่งรัดเพื่อนำมาบังคับใช้กับผู้ที่ไม่มาชำระค่าปรับตามที่กฎหมายกำหนดด้วยอายัดการชำระภาษีประจำปี หรือไม่สามารถต่อทะเบียนรถได้

ส่วนกรณีการอุทธรณ์ใบสั่งในกรณีที่เกิดข้อผิดพลาดด้วย ในเบื้องต้นทาง ขบ.จะออกป้ายวงกลมชั่วคราว 30 วัน ไปก่อน คล้ายเครื่องหมายแสดงการเสียภาษี ให้กับผู้ที่มาขอต่อภาษียานพาหนะเพื่อให้สามารถต่อภาษีได้ ทั้งนี้การขยายเวลาออกไปอีก 30 วัน แต่หากครบกำหนดแล้วยังไม่มีการชำระ ค่าปรับโทษจราจรจะต้องมีความผิดในข้อหาไม่ต่อภาษียานพาหนะ คือยังงี้ก็ต้องไปจ่ายค่าปรับ ไม่อย่างนั้นไม่ให้ต่อทะเบียน จบ.นะ

เรื่องนี้ก็มีการตั้งข้อสงสัยและถกเถียงในโลกโซเชียลมากมาย ทั้งที่เห็นด้วยและไม่เห็นด้วย ส่วนตัว 'สอพิณยา' เองก็ไม่กระไรนัก แอบเชื่ออย่างโลกสวย แบบที่เกิดในทุ่งลาเวนเดอร์ กำลังควบขี้นมาโพเน่สีชมพูว่า จะสามารถแก้ปัญหาการกระทำผิดวินัยจราจรได้จริงๆ ซักที เงินสินบนรายได้นำจับทางพี่ๆ ตร.ก็เอาไปใช้จ่ายเพื่อประโยชน์สุขของประชาชน รวมถึงเงินเดือนที่ทางรัฐบาลที่นำมาจาก

ภาษีของประชาชนก็คงพอทำให้พี่ๆ ทั้งหลายอยู่ดีมีสุขตามสมควร และแรงทำยอดให้ สตช.ได้ทะลุเป้าทุกปี ...เชื่อเหลือเกินว่าทำผิดวินัยแล้วจ่ายเงินครบ เรื่องก็จบ ปัญหาการทำผิดวินัยจราจรจะหมดไปจากสังคมไทยได้จริงๆ

เอี้ยยุ ในมาดใหม่! ออกโรงแจกแยกปัญหาการราคาซัง ในแวดวงขนส่งได้อย่างถึงแก่น สำหรับ คุณยูเจียรยีนยงพงศ์ อดีตประธานรถบรรทุกอาเซียน



ที่ปัจจุบันผันตัวไปลงสนามการเมืองอย่างเต็มรูปแบบ ในนามของผู้สมัครพรรคประชาธิวัฒน์ (ปชท) รังตำแหน่งรองหัวหน้าพรรค และมีบทบาทสำคัญในการกิจการแก้ปัญหาด้านการขนส่งและโลจิสติกส์ของประเทศ อย่างกรณีการโพสต์ข้อความในเฟซบุ๊กส่วนตัวที่ 'สอพิณยา' ฝ้าติดตามอยู่ตลอดเวลาที่การนำเสนอปัญหาการจราจรในพื้นที่ท่าเรือแหลมฉบัง และท่าเรืออุตสาหกรรมมาบตาพุด ที่ก่อให้เกิดผลกระทบอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ในด้านต้นทุนการขนส่ง ทั้งเสียเวลาเสียค่าแรง อาจเพิ่มอุบัติเหตุจากการทำงานล่วงเวลาของพนักงานขับรถ

ถ้าให้ตีเสนอแนวทางการแก้ปัญหาเป็นข้อๆ ไปเลยครับ ท่านบางที หน่วยงานรัฐเองก็อาจไม่ใช่ผู้ประสบปัญหาอย่างแท้จริง เป็นแค่ผู้อยู่สูงสุด อาจมองปัญหาไม่ถึงถ่วง ใช้ประสบการณ์ที่สั่งสมมา แจกแจงไปเลยว่แก้ปัญหาละเล่่น้อย่างไร ให้มันรู้ๆ กันไปเลย เอาใจช่วยอีกแรงขอรับ

ขณะที่อีกท่านแห่งวงการรถสิบล้อที่หันมาสนใจในสนามการเมืองในนาม พรรคไทยรักษาชาติ ก็คือ 'คุณทองอยู่ คงขันธ์' ประธานสหพันธ์การขนส่งทางบกแห่งประเทศไทย



คนปัจจุบัน ที่ได้ นำสมาชิกสหพันธ์การขนส่งทางบกแห่งประเทศไทย 11 สมาคมรวมถึงเครือข่ายสมาชิก 7 เครือข่ายเข้าสมัครสมาชิ ก พ ร ร ค

ไทยรักษาชาติ โดยมี ร.ท.ปรีชาพล พงษ์พานิช หัวหน้าพรรคและ ณ์รัฐวุฒิ ไสยเกื้อ แกนนำพรรคให้การต้อนรับ งานนี้



ประธาน สหพันธ์การขนส่งฯ บอกว่า ในฐานะตัวแทนผู้ประกอบการรถบรรทุกทั่วประเทศ มีความเห็นตรงกัน

ว่า แนวทางนโยบายของพรรคไทยรักษาชาติจะสามารถตอบโจทย์และแก้ปัญหาความเดือดร้อนของมวลสมาชิกจึงเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการกำหนดนโยบายเพื่อขับเคลื่อนประเทศ ...

คืออะไร ไม่เข้าใจ องค์กรอิสระที่มีการรวมกลุ่มเพื่อปกป้องผลประโยชน์ในแก๊งสมาชิกและเป็นกระบอกเสียงเรียกร้องให้หน่วยงานรัฐ ช่วยเหลือ สนับสนุน ผู้ประกอบการขนส่งและรถบรรทุก วันดี คืนดี ยกขบวนสมาชิกบางส่วนไปสมัครสมาชิกพรรคการเมือง เพื่อประโยชน์ในบางสิ่งบางอย่าง ของคนบางกลุ่ม ...ดูดีมีสง่า ทำเพื่อสังคมมากขอรับ...ไม่แน่ใจว่าการกระทำเช่นนี้ตรงเป้าหมายการจัดตั้งสมาคมฯ และสหพันธ์ฯ ใช้หรือไม่? ...มีเวลา ก็ตอบมาหน่อยนะขอรับ ...อันนี้ไม่ได้จะค่อนข้างแค่ว่า ไม่เข้าใจ

จะแสดงความยินดีหรือเอาใจช่วยดี กับ 'คุณพีระพล บุญชินวงศ์'



นายกสมาคมขนส่งสินค้าภาคอีสาน คนล่าสุด ซึ่งตามมาด้วยอาการบ่นอุบ ถึงความยุ่งยากในการ

ทำธุรกิจในปัจจุบันที่ต้องแข่งขันกับบริษัทขนส่งต่างชาติในช่วงที่เศรษฐกิจแกร่งๆ ไม่มีทิศทาง ทั้งพืชผลทางการเกษตรที่ใกล้จะหมดฤดูการเก็บเกี่ยว แลမ်ช่วงที่ผ่านมาบรรดาธุรกิจขนส่งรายเล็กในพื้นที่ต่างพากันขายรถบรรทุกแบบเลห่ล้งเพื่อเอาทุนรอนไปทำธุรกิจอื่นกันก็มากมี ...เอาเป็นว่าเอาใจช่วยบรรดาสิงห์รถบรรทุกภาคอีสานทุกท่านขอให้ฟันฝ่าวิกฤติที่ท่านกำลังเผชิญในปัจจุบันให้ได้ครับ

ลาละครับ ...เจอกันอีกครั้บฉบับปีหน้า



ตัวแทนไทยนักขับ ยูดี ทรัคส์ คว่ำชัย ประเภทตรวจเช็คครกยอดเยี่ยม

นักขับตัวแทนประเทศไทยไม่ได้กลับบ้านมือเปล่าคว่ำชัยรายการ ยูดี เอ็กซ์ตรีมา ไมล์ ชาเลนจ์ 2018 ประเภทตรวจเช็คครกยอดเยี่ยม ในรุ่น ยูดี เควสเตอร์ ที่สำนักงานใหญ่ ประเทศญี่ปุ่น หลังจากขับเคียงกันอย่างยาวนานในทั้ง 9 ประเทศ

สิ้นสุดการรอคอยลุ้นติดตามผลการแข่งขันสุดยอดนักขับตัวแทนไทยบินไกลแข่งขัน ยูดี เอ็กซ์ตรีมา ไมล์ ชาเลนจ์ 2018 โดยตัวแทนจากประเทศไทย **คุณมานะชัย บุญศิลป์ พนักงานขับรถประจำ บริษัท น.น. (ประเทศไทย) จำกัด** พกฝีมือไล่กระเป่าบินตรงยังประเทศญี่ปุ่น ขับเคียงกับผู้เข้าแข่งขันจากชาติอื่นและไม่ได้กลับบ้านมือเปล่าพกถ้วยรางวัลแห่งชัยชนะประเภท Pre-Inspection หรือรางวัลตรวจเช็คครกยอดเยี่ยม จากการแข่งขันในรอบรุ่น “**เควสเตอร์**” ในขณะที่ผู้ชนะเลิศในการแข่งขันรุ่นรถเดียวกันในปีนี้เป็นตัวแทนจากประเทศอินโดนีเซีย

โดยการแข่งขัน ยูดี เอ็กซ์ตรีมา ไมล์ ชาเลนจ์ 2018 ถือเป็นการแข่งขันค้นหาสุดยอดนักขับรถบรรทุกที่จัดขึ้นทุกปี โดยปีนี้จะมีผู้เข้าร่วมแข่งขันทั้งสิ้น 9 ประเทศ และมีผู้เข้าร่วมแข่งขันในรอบคัดเลือกที่ผ่านมาเข้ามาได้แต่ประเทศรวมทั้งสิ้นกว่า 300 คน เพื่อค้นหาทำพระกาฬเป็นตัวแทนเข้าชิงชัยในรอบสุดท้ายที่ประเทศญี่ปุ่น โดยรอบสุดท้ายมีประเทศเข้าร่วมแข่งขันได้แก่ ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย สิงคโปร์ แอฟริกาใต้ เข้าแข่งในรอบรุ่น “**ยูดี ควอน**” และประเทศอินโดนีเซีย มาเลเซีย กาดำร์ มอริเชียส และประเทศไทย เข้าแข่งในรอบรุ่น “**ยูดี เควสเตอร์**”

การแข่งขันยูดี เอ็กซ์ตรีมา ไมล์ ชาเลนจ์ นี้ เป็นการแข่งขันใน 3 ประเด็นหลัก ได้แก่ 1) การตรวจสอบรถก่อนใช้งาน (Pre Inspection) 2) การประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงและการขับอย่างความปลอดภัย 3) การควบคุมรถและถอยจอด ซึ่งผลลัพธ์ที่ได้จากการแข่งขันครั้งนี้คือทักษะที่เกิดขึ้นจากการแข่งขันที่สามารถนำไปใช้งานได้จริง และมีส่วนต่อการลดต้นทุนการดำเนินงานของผู้ประกอบการ ได้แก่ การประหยัดพลังงาน การขนส่งสินค้าอย่างมีวินัย ตรงเวลาและปลอดภัย

ทางด้านตัวแทนไทย **คุณมานะชัย ผู้ชนะเลิศในประเภท Pre Inspection จากประเทศไทย** เผยว่า การแข่งขันครั้งนี้ได้ใช้ความรู้ความสามารถที่ได้จากสนามประเทศไทยไปประยุกต์ใช้ในสนามใหญ่ที่ประเทศญี่ปุ่น แต่ต้องยอมรับว่าในสนามแข่งขันหรือแม้แต่การทำงานจริง ยังมีผู้ที่มีความสามารถและทักษะการทำงานดีอยู่มากมาย “**ผมรู้สึกว่ามันมีคุณค่าต่อผมอย่างมากครับกับการแข่งขันครั้งนี้และรางวัลที่ผมได้รับมาวันนี้ แม้ว่าผมจะไม่ใช่วางวัลอันดับหนึ่งก็ตาม แต่มันมีผลในด้านจิตใจผมที่จะส่งผลต่อการทำงานจริงของผมอย่างมาก และผมมีความภูมิใจและดีใจอย่างมากกับรางวัลที่ได้ในวันนี้ ผมจะนำสิ่งที่ได้จากการแข่งขันในเวทีระดับโลกครั้งนี้ไปเล่าสู่เพื่อนพนักงานเพื่อเป็นการกระตุ้นให้เพื่อน ๆ ของผมได้ตระหนักถึงความสำคัญของการแข่งขันในเวทีแบบนี้**” นายมานะชัย กล่าว



ทางด้านหัวหน้าเรือใหญ่ **มร. ฌาคส์ มิเชล President, Volvo Group Trucks Asia & JVs Sales** กล่าวว่า **ยูดี ทรัคส์** มีความมุ่งมั่นอย่างมากที่จะพัฒนาทักษะของพนักงานขับรถเพราะพนักงานขับรถที่ดีเท่านั้นที่จะคู่ควรกับรถที่ดี มีสมรรถนะสูงอย่างยูดี ทรัคส์ ดังนั้น การฉลองความสำเร็จของพนักงานขับรถที่เป็นผู้ชนะเลิศในประเภทต่าง ๆ นั้น ไม่ได้หมายถึงเพียงการฉลองสำหรับชัยชนะเท่านั้น แต่เป็นการฉลองความสำเร็จของบริษัทผู้ประกอบการรถขนส่งด้วย รวมไปถึงอุตสาหกรรมรถขนส่งทั่วโลกที่ยูดี ทรัคส์ ได้สร้างสรรค์กิจกรรมครั้งนี้

เป็นเรื่องที่น่ายินดีและน่าสนับสนุนกับตัวแทนไทยเข้าแข่งขันค้นหาสุดยอดนักขับรถบรรทุก ยูดี เอ็กซ์ตรีมา ไมล์ ชาเลนจ์ 2018 ถึงคุณมานะชัย จะไม่ได้คว้าแชมป์ในทุกประเภทการแข่งขัน แต่ก็ทำให้รู้ว่าคนไทยก็มีความสามารถ และพร้อมที่จะรับการสนับสนุน ทาง Transtime ก็ขอเฝ้าติดตามและรายงานข่าวความเคลื่อนไหวรายการแข่งขันนี้ทุกทีและขอให้นปี 2019 จะเป็นตัวแทนไทยคว่ำชัยได้อีกเช่นเคย





“สแกนเนีย” แต่งตั้ง “ธนนท์ ทรัค” เป็นตัวแทนจำหน่ายอิสระภาคอีสานตอนบน



สแกนเนีย เดินหน้าขยายเครือข่ายธุรกิจไทย รุกจรดปากกาแต่งตั้ง ธนนท์ ทรัค เป็นตัวแทนจำหน่ายอิสระรายแรกอย่างเป็นทางการในไทย เป็นตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกสแกนเนียและให้บริการหลังการขายครอบคลุมครอบคลุม 4 จังหวัดอีสานตอนบน “นครพนม-มุกดาหาร-บึงกาฬ-สกลนคร” ส่วนพ่วงเมือง นครพนม ชั้นนครพนมจุดยุทธศาสตร์การค้า-คมนาคม ส่วน ธนนท์ ทรัค ย้ำ มีความพร้อมทุกๆ ด้าน

พยานในการแต่งตั้งธนนท์ ทรัค เป็นตัวแทนจำหน่ายสแกนเนีย เปิดเผยว่าจังหวัดนครพนมในวันนี้กลายเป็นจุดยุทธศาสตร์ที่สำคัญด้านการค้าและการลงทุน และเป็นจุดเชื่อมโยงด้านคมนาคมขนส่งสินค้าผ่านสะพานมิตรภาพไทย-ลาว แห่งที่ 3 เส้นทาง R12 ไปยังอาเซียน (ลาว เวียดนาม จีน) ซึ่งมีความเติบโตทางด้านเศรษฐกิจและสังคมอย่างรวดเร็ว

ขณะที่คุณปรมาพร ทีชธนานนท์ หัวหน้าผู้จัดการห้างหุ้นส่วน ธนนท์ ทรัค จำกัด กล่าวย้ำเสริมว่า เรามีศักยภาพและความพร้อมในทุกๆ ด้าน ทั้งสถานที่ บุคลากร และเครื่องมือ เพื่อขับเคลื่อนบทบาทในฐานะตัวแทนจำหน่ายอิสระรถบรรทุกสแกนเนียอย่างเต็มกำลัง เพื่อให้ลูกค้าสามารถมีรถบรรทุกพร้อมใช้งานสูงสุด สะดวกแก่การนำรถเข้ามาใช้บริการโดยทีมช่างที่ได้รับการอบรมจากสแกนเนีย ส่วนเครื่องมือก็มีพร้อมที่จะดูแลได้ทั้งรถบรรทุกและทางเทรลเลอร์

“การแต่งตั้งธนนท์ ทรัค เป็นตัวแทนจำหน่ายอิสระในภาคอีสานตอนบนในครั้งนี้ ถือเป็นความร่วมมือระหว่างภาคเอกชนและภาคสถาบันการศึกษาและวิทยาลัยเทคนิค เพื่อร่วมเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจของจังหวัดนครพนม พร้อมกับการพัฒนาและผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการตลาดและการสร้างงานที่ดีในจังหวัดต่อไป”

“เรามีความมุ่งมั่นและตั้งใจเป้าหมายไว้ว่าเมื่อลูกค้านำรถบรรทุกเข้ารับบริการ จะต้องได้รับการบริการที่ดีเยี่ยม และสามารถรับรถกลับไปใช้งานได้โดยเร็วที่สุด เพื่อให้สามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง”

“ธนนท์ ทรัค” ย้ำมีความพร้อมทุกๆด้าน



คุณสเตฟาน ดอร์สกี กรรมการผู้จัดการบริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด กล่าวว่า สแกนเนียได้ดำเนินการแต่งตั้งธนนท์ ทรัค เป็นตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกสแกนเนียและให้บริการหลังการขายอย่างเป็นทางการครอบคลุมพื้นที่ภาคอีสานตอนบน มีพื้นที่ตั้งแต่จังหวัดนครพนม มุกดาหาร บึงกาฬและสกลนคร ทั้งนี้ ตามแผนธุรกิจของสแกนเนีย ได้มองว่าประเทศไทยมีศักยภาพและมีการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง จึงมีการลงทุนกว่า 800 ล้านบาท มีการสร้างโรงงานผลิตหัวรถบรรทุกและประกอบแชสซีส์ ซึ่งจะพร้อมผลผลิตออกสู่ท้องตลาดได้อย่างเต็มรูปแบบในไตรมาสแรกของปี 2562

“อีกทั้งสแกนเนียยังคงขยายเครือข่ายธุรกิจในประเทศไทย ทั้งในด้านการบริหารจัดการ การเพิ่มในส่วนของคุณยบริการรวมถึงการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายอิสระ อย่างเช่น หจก.ธนนท์ ทรัค จะเป็นตัวแทนจำหน่ายอิสระรายแรกในประเทศไทย ในการดำเนินธุรกิจที่ดีให้คนในพื้นที่หรือท้องถิ่นดูแลและร่วมมือกันแชร์ประสบการณ์และความสามารถ และจะทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด”

ชั้นนครพนมจุดยุทธศาสตร์การค้า-คมนาคม



ด้าน คุณสยาม ศิริมงคล ผู้ว่าราชการจังหวัดนครพนม ซึ่งเป็นสักขี





“วอลโว่” ส่งรถบรรทุกกระบอบอัตโนมัติ ใช้งานจริงในเหมืองนอร์เวย์

การพัฒนาขบวนรถเชิงพาณิชย์ไร้คนขับ เป็นเรื่องที่กำลังก้าวเข้ามาในปัจจุบัณและมีค่ายรถหลายค่ายต่างเริ่มพัฒนาไปสู่ขีดสูงสุดของเทคโนโลยีที่จะนำมาใช้งานได้จริงในโลกขนส่งแห่งอนาคต เนื่องจากมีปัจจัยหลายอย่างไม่ว่าจะเป็นภาระอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นจากคนขับ หรือการควบคุมและจัดการระบบขนส่งให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น



TransTime



สำหรับการพัฒนาขบวนรถเชิงพาณิชย์ที่ไร้คนขับค่ายรถบรรทุกชั้นนำอย่าง วอลโว่ ทรัคส์ ก็พัฒนามาถึงระยะแล้ว โดยการค้นคว้าและทดลองในหลากหลายรูปแบบถ้าได้ติดตามข่าวสารของ วอลโว่ ทรัคส์ ที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการนำ หนูแฮมสเตอร์ มาบังคับพวงมาลัยรถบรรทุก หรือ การนำหุ่นน้อยวัยสี่ขวบ โซฟี บราวน์ มาบังคับรถบรรทุกวอลโว่ ที่ติดตั้งชุดบังคับการจากโรบอติกทะเล ให้หุ่นน้อยได้บังคับแบบสุดเหวี่ยงต้องลงไปหาตุ๊กกัน และล่าสุดเหมือนการค้นคว้าด้านขบวนรถไร้คนขับนั้นจะเข้าตา Brønnøy Kalk AS ประเทศนอร์เวย์ ทางวอลโว่ ทรัคส์ ได้ทำการจัดส่งรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์ที่ใช้ระบบขับเคลื่อนอัตโนมัติชุดแรก ไปใช้งานขนส่งหินปูนในเหมืองเปิดขนาดใหญ่

ภารกิจที่เข้าร่วมกับ บริษัท Brønnøy Kalk AS คือ งานขนส่งหินปูน โดยใช้รถบรรทุก FH ที่ติดตั้งระบบขับเคลื่อนอัตโนมัติ จำนวน 6 คัน ขับเคลื่อนเป็นระยะทาง 5 กิโลเมตร ตลอดทางอุโมงค์ระหว่างเหมืองและแท่นบิบัติ การทดสอบในภารกิจนี้ได้ผ่านพ้นและประสบความสำเร็จไปได้ด้วยดี และมันจะยังคงทำงานอย่างเต็มรูปแบบต่อไปตลอดถึงปลายปี 2019

โครงการนี้ เป็นส่วนหนึ่งของโครงการที่ประสบความสำเร็จหลายโครงการ ซึ่งเป็นโครงการที่ถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ ภาคการขนส่งอ้อยและน้ำตาล ความสำเร็จนี้ถือเป็นความสำเร็จที่สามารถนำไปใช้งานได้จริงกับรถวอลโว่ ทรัคส์ แต่สำหรับ Brønnøy Kalk AS ไม่ใช่เป็นเพียงแค่การสั่งซื้อรถบรรทุกวอลโว่ ทรัคส์ เท่านั้น แต่เป็นการซื้อระบบที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งไร้คนขับทั้งระบบ เป็นการขนส่งหินปูนในเส้นทางที่ถูกกำหนดชัดเจนระหว่างจุด


“นี่ถือเป็นภารกิจสำคัญของเรา” **มร. เรย์มอนด์ แรงพยอร์จ** กรรมการผู้จัดการเหมือง กล่าวว่าการแข่งขันในธุรกิจเหมืองแร่กำลังรุนแรง เรา กำลังมองหาช่องทางที่จะช่วยเพิ่มผลกำไร และประสิทธิภาพในการทำงานสูงสุดในระยะยาว และเรามีวิสัยทัศน์ที่ชัดเจนในการหาโอกาสใหม่ๆ ในด้านเทคโนโลยี และดิจิทัล มาสร้างประโยชน์ให้กับธุรกิจเรากำลังมองหาพันธมิตรทางธุรกิจที่ไว้วางใจได้ และเป็นผู้นำในด้านนวัตกรรมมาช่วยสร้างความปลอดภัยและความยั่งยืน การมีรถที่สามารถขับเคลื่อนอัตโนมัติ จะช่วยสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในตลาดโลกได้อย่างแน่นอน”

“เราภูมิใจที่สามารถนำเสนอทางออกให้แก่ลูกค้าของเราด้วยระบบขับเคลื่อนอัตโนมัตินี้ ซึ่งมันต้องเผชิญความท้าทายในแง่ของความปลอดภัย ความไว้วางใจ และผลกำไรของธุรกิจลูกค้า” **มร. แคลร์ส นิลสัน** ประธานวอลโว่ ทรัคส์ กล่าว “ตลาดขนส่งโลกกำลังเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว และมันจำเป็นต้องมีเทคโนโลยีใหม่ล้ำหน้ายิ่งขึ้น ซึ่งเป้าหมายของเราคือเป็นผู้นำในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการที่เกิดขึ้นเหล่านั้น” **นายแคลร์ส นิลสัน** กล่าวเสริม






Volvo FH ครบรอบ 25 ปี กับเครื่องยนต์ D12 ในยุคแรก



D12

ENGINE HIGHLIGHTS

- 1993** THE D12-ENGINE SEES THE LIGHT OF DAY
- 1999** Assembly and machining cylinderblock in Curitiba Brazil. The production of Volvo FH Trucks in Brazil kicks off.
- 2001** New emission regulations with Euro 3 and Turbo Compound.
- 2005** MAJOR UPDATES AND RENAMED TO D13
- 2006** Euro 4. Technical changes of the engine, including Emission After Treatment Systems (EATS).
- 2009** Euro 5.
- 2014** Euro 6. More technical changes, enhanced EATS and addition of particle filter.



D13

รถบรรทุกวอลโว่ดีเอ็นเอที่ส่งผ่านกันสู่รุ่นต่อรุ่น สำหรับอาชีพหลังพวงมาลัยเพื่อนคู่ใจเป็นรถบรรทุกคันแรกที่พร้อมจะไปทุกเส้นทางขนส่งแถมยังมีอายุการใช้งานที่ยาวและถูกพัฒนาให้ทันยุคทันสมัย มีหลายเรื่องราวที่ถูกส่งผ่านเกี่ยวกับการใช้รถบรรทุกวอลโว่จากรุ่นพ่อสู่รุ่นลูก และหลากหลายธุรกิจขนส่งที่รถบรรทุกวอลโว่รุ่นเก่าเปลี่ยนไปมายังรุ่นลูกเช่นกัน

เมื่อไม่นานมานี้ในปี 2018 ที่รถบรรทุกวอลโว่รุ่น FH มีอายุครบ 25 ปี และทางวอลโว่ก็ร่วมฉลองให้กับลูกพี่ใหญ่ในค่ายวอลโว่ที่ยืนหยัดและร่วมพัฒนารุ่น FH ให้เป็นทางเลือกและเป็นสัญลักษณ์ของสุดยอดรถบรรทุกในเส้นทางขนส่งอีกด้วย พร้อมถ่ายทอดเรื่องราวผู้ใช้งานรถบรรทุกวอลโว่ รุ่น FH จากทั่วโลกที่เลือกใช้และสร้างรายได้ให้พวกเขาเข้ามาตั้งแต่วันที่ 1993

ปี ค.ศ. 1993 คือจุดเริ่มต้นสู่เส้นทางขนส่งของรถบรรทุกรุ่นนี้ ด้วยพลังกำลังและเทคโนโลยีที่ถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อใช้งานหนักจึงทำให้เข้าตาธุรกิจขนส่ง

แบบทุกโหมดมากมาย เครื่องยนต์ในยุคแรกของวอลโว่ที่ถูกขนานนามว่าเป็นเครื่องยนต์ที่ทรงพลังที่สุด คือเครื่องยนต์บล็อกแกรทาส D12 ในตำนานที่สร้างเรื่องราวมากมายในยุคแรกของวอลโว่ FH ซึ่งถูกถ่ายทอดเรื่องราวโดยวิศวกรเกษียณอายุที่ร่วมพัฒนาเครื่องยนต์นี้

“โกราน นีโฮล์ม” ชายวัยเกษียณต้นเรื่องที่อยู่ในทีม R&D ในโกเทบอร์กและโรงงานผลิตในสวีเดนที่จะถ่ายทอดความเป็นมาของเครื่องยนต์ D12 ซึ่งทาง โกราน ยังจำได้ดีกับการเปิดตัวรถบรรทุกวอลโว่รุ่น FH ซึ่งเป็นเดือนกันยายนปี 1993 ภายในงานมีผู้สื่อข่าวมากมายที่มารอชมรถรุ่นนี้ ซึ่งในบทสนทนา โกรานได้กล่าวว่า

“นักข่าวต่างทิ้งไปกับเครื่องยนต์ D12 บางคนถึงกับบอกกับผมว่าพวกเขารู้สึกว่าทุกคนในยุโรปกว่าสิบปี อันดับแรกนั้น เราได้คาดการณ์ถึงมาตรฐานการปล่อยไอเสียที่ยังไม่ได้เกิดขึ้นในเวลา นั้น และได้ปรับปรุงคุณภาพของฝาสูบอย่างมาก อีกทั้งยังได้เพิ่มระบบการบังคับเลี้ยวอิเล็กทรอนิกส์และระบบเบรกเครื่องยนต์ของวอลโว่ที่เราพัฒนาขึ้น”

จากการพัฒนาเครื่องยนต์ D12 เป็นอะไรที่ท้าทายเพราะในยุโรปยังไม่มีใครได้ลองสัมผัสกับเครื่องยนต์ชนิดนี้ ซึ่งในช่วงเริ่มต้นโครงการสำหรับเครื่องยนต์ D12 คุณสมบัติใหม่ๆ ได้รับการวางแผนไว้ในช่วงปลายปี 1980 เป็นต้นมา แต่มีเหตุการณ์ที่สำคัญที่ทำให้เครื่องยนต์นี้เกิดขึ้นได้ โกรานเผยว่า

“โดยเฉพาะฝาสูบซึ่งในตอนนั้นต้องมีขนาดยาวขึ้นนั้นก็หล่อแบบให้ถูกต้องได้ยากมาก คุณต้องจินตนาการ เนื่องจากช่องและรูต่างๆ ในกระบอกสูบจริงนั้นแคบมาก เราพยายามซ้ำแล้วซ้ำเล่า แต่ก็ไม่สามารถทำให้ถูกต้องได้”

หลังจากนั้นในทีมพัฒนาเครื่องยนต์จึงได้ติดต่อกับบริษัทคู่ค้าเพื่อหาทางออก เดินทางไปยังโรงงานคัมมินส์ในอเมริกา ซึ่งเป็นที่ที่ได้มีการผลิตระบบบังคับเลี้ยวอิเล็กทรอนิกส์และฝาสูบชนิดใหม่และปรากฏว่าสามารถหาทางออกของฝาสูบแบบพิเศษนี้ได้

โกราน ยังกล่าวต่ออีกว่า “รถคันนี้เป็นเหมือนลูกของผมและเราทุกคน ผมภูมิใจเป็นอย่างมากที่รถบรรทุกและเครื่องยนต์ประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง นับว่าเป็นการเปลี่ยนกระบวนทัศน์ในอุตสาหกรรมยานยนต์ก็ว่าได้” เขากล่าวสรุป

และนี่คือเรื่องราวของ โกราน นีโฮล์ม ที่กล่าวถึงเครื่องยนต์ D12 ที่เค้าได้ร่วมพัฒนาซึ่งเป็นการเริ่มต้นทางของเทคโนโลยีเครื่องยนต์วอลโว่ในปี 1993 สู่อุปกรณ์ที่ถูกพัฒนาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเป็นเครื่องยนต์ D13 ในปี 2005





กระทู้พิเศษ “เจ้าพ่อ 10 ล้อ”

เดินหน้าแผนงานเพื่อคนขนส่ง

ในแวดวงการขนส่งไทยนั้น ยังมีปัญหาหลากหลายด้านให้คอยแก้ไข ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการอบรมคนขับรถใหญ่ให้ออกมาเป็นบุคลากรที่มีคุณภาพ การหาทางเอาตัวรอดในยุคขนส่งแข่งขันดุเดือด การกำจัดช่วย รวมถึงการจัดหาจุดพักรถบรรทุก

ปัญหาเหล่านี้ หากแก้ไขให้เป็นรูปธรรมได้ จะส่งผลดีต่อธุรกิจขนส่งเป็นอย่างมาก ดังนั้น ทีมข่าว “TRANS TIME” จึงขอกระทู้พิเศษ “เจ้าพ่อ 10 ล้อ” ถึงการแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้สำเร็จลุล่วง เพื่อกลุ่มคนขนส่ง

● ขนส่งอีสานเน้นอบรมคนขับรถ



คุณพีระพล บุญฉิมวงศ์ นายกสมาคมขนส่งสินค้าภาคอีสาน เปิดเผยว่า ตามที่ทางสหพันธ์การขนส่งทางบกแห่งประเทศไทยได้รับมอบหมายจากกระทรวงพลังงาน ให้ทำการอบรมคนขับรถใหญ่ทั่วประเทศ ซึ่งปี 2561 ถือเป็นปีแรกที่จะต้องอบรมให้ได้ครบจำนวน 5,000 คน และทางสมาคมฯ ซึ่งอยู่ภายใต้การดูแลของสหพันธ์ฯ ได้ช่วยทำการอบรมคนขับของบรรดาสมาชิกทั่วภาคอีสาน โดยในปีแรกได้อบรมคนขับไปแล้ว 1,400 คน ส่วนในปี 2562 คาดว่าจะอบรมได้ถึง 3,000 คนเป็นอย่างน้อย

สำหรับขั้นตอนและรายละเอียดของการอบรมนั้น เริ่มแรกได้อบรมในภาคทฤษฎีก่อน จากนั้นจึงเป็นภาคปฏิบัติด้วยการขับรถบนถนนจริง โดยจะลดความเคยชินในการขับรถใหญ่ที่ได้เรียนรู้มาตั้งแต่เริ่มต้นออกไปให้หมด แล้วใส่ความรู้ทางเทคนิคที่ถูกต้องลงไปแทน

● เตรียมตั้งสำนักงานใหญ่

ด้วยความมุ่งมั่นที่จะทำให้สมาคมฯ มีความเข้มแข็งและสามารถอยู่ได้ด้วยตัวเอง จึงได้วางแผนเพื่อหารายได้เข้ามาเป็นประจำทุกเดือน เพื่อซื้อที่ดินริมถนนจัดตั้งเป็นสำนักงานใหญ่ และที่ดินผืนนั้นต้องมีพื้นที่กว้างขวางพอสมควร เพื่อที่จะตั้งเป็นศูนย์ซ่อมขนาดใหญ่ ปิมน้ำมัน และร้านอาหาร เพื่ออำนวยความสะดวกให้ทั้งรถเล็กและรถใหญ่มาใช้เป็นที่พักรถได้

พร้อมทั้งยังให้ผู้แทนจำหน่ายรถใหญ่ทุกยี่ห้อมาตั้งศูนย์ซ่อมบำรุงและให้บริการ รวมถึงอะไหล่และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นแบตเตอรี่ ยางรถใหญ่ และอุปกรณ์เสริมอื่นๆ และที่สำคัญต้องมีปิมน้ำมันมาให้บริการด้วย โดยสมาชิกของสมาคมฯ ทุกรายจะได้รับสิทธิพิเศษเป็นส่วนลดค่าอะไหล่และบริการตลอดจนค่าเติมน้ำมัน

● สมาชิกต้องอยู่รอดในวงการขนส่ง

ด้วยสถานการณ์ปัจจุบันที่มีการขนส่งเสรีอย่างเต็มตัว จึงมีขนส่งต่างชาติเข้ามาแย่งลูกค้าจากบรรดาสมาชิกไปได้เป็นจำนวนมาก ดังนั้น บรรดาสมาชิกจะต้องให้ความสำคัญกับการบริการ และเอาใจใส่สินค้าที่บรรทุกมาเสมือนเป็นสินค้าของตัวเอง โดยดูแลไม่ให้เกิดความเสียหาย อีกทั้งต้องตรงต่อเวลา ไม่ว่าจะเป็นการไปรับสินค้าที่ต้นสาย หรือการคำนวณเวลาเดินทางให้ไปถึงปลายทางก่อนเวลาที่ลูกค้าได้กำหนดไว้ และที่สำคัญที่สุดคือจะต้องมีราคาค่าจ้างที่สมเหตุสมผล สามารถปรับลดราคาทั้งขึ้นและลงได้ตามสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน

โดยสิ่งสำคัญที่สุดก็คือ การบริการและจัดการที่มีประสิทธิภาพซึ่งจะช่วยลดค่าใช้จ่ายได้ ไม่ว่าจะเป็นจากคนขับรถที่ต้องขับอย่างประหยัดน้ำมัน และไม่ขับรถโดยประมาทที่จะก่อให้เกิด

อุบัติเหตุ เพียงเท่านั้นก็สามารถลดค่าใช้จ่ายได้เป็นอย่างมาก อีกทั้งการบริหารจัดการโดยไม่ทำงานหลายขั้นตอนจนเกินไปก็สามารถช่วยได้ ซึ่งหากพนักงานคนเดียวสามารถดูแลได้หลายหน้าที่ก็จะส่งผลให้มีระบบการทำงานที่มีความรวดเร็ว และสามารถรองรับลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้นได้อย่างรวดเร็วเช่นเดียวกัน

● ส.ขนส่งทางบก เชื่อมต่อ AEC



ด้าน **คุณอภิชาติ ไพรู้งเรือง** อดีตนายกสมาคมขนส่งทางบกแห่งประเทศไทย กล่าวว่า ในระหว่างที่เป็นนายกสมาคมฯ อยู่นั้นมีงานที่ภูมิไฉมากงานหนึ่งเพราะช่วยทำให้การขนส่งในกลุ่มประเทศอาเซียนมีการเชื่อมต่อกัน นั่นคือในการประชุมใหญ่ประจำปีของสมาคมฯ เมื่อหลายปีที่ผ่านมา ได้มีการเชิญนายกสมาคมขนส่งของกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน เช่น สปป.ลาว, กัมพูชา, เวียดนาม และเมียนมา เข้ามาร่วมประชุมที่สำนักงานของสมาคมฯ ในจังหวัดนครสวรรค์ โดยมีผู้บริหารของกรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม เข้าไปร่วมในการประชุมครั้งนั้นด้วย

นอกจากนี้ ยังเป็นแรงหนุนช่วยก่อตั้งสหพันธ์การขนส่งทางรถบรรทุกแห่งอาเซียนขึ้นอีกด้วย ซึ่งขณะนี้ถือว่าเป็นหน่วยงานที่ช่วยทำให้ประเทศในอาเซียนทั้ง 10 ประเทศรวมเป็นหนึ่งเดียวกัน และพร้อมที่จะเดินหน้าให้การขนส่งทางบกในอาเซียนเป็นรูปแบบเดียวกันทั้งหมด ซึ่งจะผลักดันให้เศรษฐกิจในอาเซียนเติบโตขึ้นได้เป็นอย่างมาก

● กระตุ้นนายกรัฐมนตรีกำจัดส่วย

ส่วนผลงานอีกชิ้นหนึ่งที่ช่วยทำให้บรรดาสมาชิกในภาคเหนือได้ประโยชน์ก็คือการทำให้นายกรัฐมนตรีเล็งเห็นถึงความสำคัญของการบรรทุกที่ช่วยทำให้เศรษฐกิจมีความคล่องตัว แต่มีอุปสรรคอย่างหนึ่งคือเรื่องส่วยที่มีพวกขนส่งนอกกฎหมายบรรทุกสินค้าเกินพิกัดที่กฎหมายกำหนด พร้อมทั้งยังจ่ายเงินให้กับเจ้าหน้าที่ของทางราชการเพื่อที่จะได้วิ่งบนถนนทั่วประเทศได้ ซึ่งนายกรัฐมนตรีก็ได้ออกมากำชับว่าให้เจ้าหน้าที่ของทางราชการทุกกระทรวงต้องตรวจตราให้รถบรรทุกทุกคันทั่วประเทศมีน้ำหนักกรมสินค้าที่บรรทุกมาสูงสุดเพียงแค่ 50.5 ตันเท่านั้น ใครทำผิดต้องได้รับโทษตามกฎหมายกำหนดไว้ทุกประการ

และเมื่อเร็วๆ นี้ ทางกรมทางหลวงได้เตรียมที่จะใช้กลยุทธ์กำจัดส่วยให้สิ้นซากด้วยการเอาความผิดกับโรงงานผลิตสินค้าหรือ โรงงานอื่นที่ว่าจ้างรถบรรทุกให้บรรทุกสินค้านำหนักเกินพิกัดของกฎหมาย ซึ่งถือว่าเป็นการเอาจริงเพราะเป็นการกำจัดปัญหาที่ต้นทางเลย ซึ่งต้องได้ผลดีเกินคาด และจะช่วยทำให้สภาพถนนใช้งานได้อย่างยาวนานขึ้นไม่ต้องเสียภาษีของประชาชน เพื่อซ่อมแซมถนนทั่วประเทศปีละกว่า 1 แสนล้านบาททีเดียว

● วอนภาครัฐให้จัดหาจุดพักรถใหญ่

ถึงแม้ว่ากรมการขนส่งทางบก จะออกกฎให้คนขับรถใหญ่สามารถทำการขับรถได้เพียง 4 ชั่วโมงเท่านั้น และต้องหยุดพัก 15-30 นาทีจึงจะขับรถต่อไปได้ ซึ่งเรื่องนี้ก็เห็นด้วย แต่มีสิ่งหนึ่งที่ยังขาดอยู่คือ Rest Area หรือจุดพักรถ จะเห็นได้ว่า ตามถนนทุกสายทั่วประเทศแทบจะไม่มีพื้นที่ขนาดใหญ่ให้กับรถใหญ่ได้จอดพักเลย หรืออาจจะมีบ้างแต่ก็ไม่มีร้านอาหารหรือจุดพักผ่อนให้เลย ดังนั้น เมื่อได้วางกฎระเบียบแล้วก็ต้องมีสถานที่รองรับไว้ด้วย ซึ่งต้องเร่งให้ทางราชการดำเนินการเรื่องนี้ให้เกิดขึ้นเร็วที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้



“PANUS” รั้งโล่ประกาศเกียรติคุณ “บุคคลคุณภาพแห่งปี 2018”

สิ้นปีแล้วกรมอุตสาหกรรมฯ แจ้งว่าประเทศไทยได้เข้าสู่หน้าหนาวเต็มฤดู ลมหนาวจะพัดผ่านเป็นหย่อม ๆ กรมอุตสาหกรรมฯ ได้กล่าวไว้กลายเป็นเรื่องขบขันที่ฤดูหนาวในเมืองหลวงเป็นแค่ตำนานที่เล่าขานกัน แต่ละหย่อมไม่เคยได้เฉียดผ่านให้คนเมืองกรุงได้สัมผัสถึงความหนาวเย็นมาเป็นเวลานาน พักเรื่องอากาศกันบ้างกลับเข้าเรื่องแวดวงรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์กันสักหน่อย



ล่าสุดข่าวดีส่งท้ายปีที่บ้านงานในองค์กร “PANUS” ได้ยิ้มแก้มปริกันเลยทีเดียว เนื่องจากหัวเรือใหญ่ผู้บริหารวิสัยทัศน์สูง ได้เข้ารับโล่ประกาศเกียรติคุณ “บุคคลคุณภาพแห่งปี 2018” โดยมูลนิธิธรรมาภิบาลศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (มสวท.) ในฐานะ “บุคคลตัวอย่างในภาคธุรกิจยานยนต์” จาก “พณฯ คุณพลาร สุวรรณรัฐ (องคมนตรี) ณ หอประชุมใหญ่ ศูนย์ประชุมสถาบันวิจัยจุฬาภรณ์

ทั้งนี้ พิธีประกาศเกียรติคุณ “บุคคลคุณภาพแห่งปี 2018” (Quality Person of the Year 2018) นี้ จัดขึ้นโดยมูลนิธิธรรมาภิบาลศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (มสวท.) เพื่อประกาศเกียรติคุณและยกย่องบุคคลที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินชีวิต ทั้งชีวิตส่วนตัว ชีวิตการทำงานและอุทิศตนทำกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและประเทศชาติในด้านต่าง ๆ ซึ่งสมควรเป็นแบบอย่างที่ดีและควรค่าต่อการส่งเสริมเพื่อประกาศเชิดชูเกียรติยศแห่งความภาคภูมิใจ

● ประวัติทางด้านการศึกษาและหน้าที่การงานพอสังเขป

คุณพนัส วัฒนชัย ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง นายใหญ่แห่งอาณาจักรผู้ผลิตรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์แบรนด์ PANUS โดยประวัติทางการศึกษานั้น มีดีกรีปริญญาตรีถึง 2 ใบด้วยกัน ทั้งด้านการตลาด และบริหารธุรกิจ/เศรษฐศาสตร์ จาก Loyola Marymount College, California, USA. จากนั้นกลับมาทำงานช่วยกิจการครอบครัวเต็มตัว เริ่มจากตำแหน่งผู้จัดการส่วนการตลาด บจก.พนัส แอสเซมบลีย์ (2543-2545) และขยับขึ้นเป็นกรรมการบริหารในปี 2546 และสุดท้ายดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทอาณาจักรธุรกิจภายใต้ชื่อย่อ PANUS จนถึงปัจจุบัน

● วิสัยทัศน์ด้านบริหารงานสู่ความยั่งยืน

หัวเรือใหญ่แห่งค่าย PANUS ขับเคลื่อนองค์กรด้วยแนวนโยบายทางด้านการกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐานพร้อมพัฒนาทางเทคโนโลยีด้านการกระบวนการผลิต เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงด้วยฝีมือคนไทย “องค์กร

พนัส ไม่เคยหยุดนิ่ง” และเน้นเรื่องบริการหลังการขายให้เป็นรูปธรรมเข้าถึงกลุ่มลูกค้าทุกพื้นที่การใช้งาน และมี “จิตสำนึกในการบริการ” ซึ่งเป็นกลไกสำคัญที่สามารถทำให้องค์กรมั่นคงและยั่งยืน นอกจากนี้ยังได้ส่งเสริมและบริหารงานอย่างมีความสุขและมีมิตรภาพที่ดีต่อกัน ทั้งภายในและนอกองค์กร ตลอดจนถึงลูกค้า คู่ค้า และสังคมเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาประเทศไทยด้านการขนส่งและโลจิสติกส์

● ภายใต้โลโก้ “PANUS” สู่สังคม

นอกเหนือจากบทบาทสำคัญด้านการบริหารองค์กรแล้ว ยังเน้นเรื่องการพัฒนาองค์กรให้เข้าถึงสังคมมากขึ้น และพร้อมเป็นตัวเชื่อมทางด้านการพัฒนาและเติมเต็มความสุขของเด็ก ๆ ที่ยากไร้เป็นกิจกรรมที่ทำต่อเนื่องมาเป็นเวลาหลายปี กับการนำเหล็กทั้งเก่าที่เหลือใช้รวมถึงการนำเหล็กใหม่มาผลิตของเล่นภาคพื้นสนามและอุปกรณ์การเรียนไปยังโรงเรียนที่ยากไร้ถิ่นทุรกันดารทั่วประเทศจำนวนไม่ต่ำกว่า 150 แห่ง เพื่อเติมเต็มความสุขของเด็ก ๆ ให้ได้รับโอกาสที่เท่าเทียมกันในสังคม การเข้าช่วยเหลืออุทกภัย PANUS ได้นำรถบรรทุกออกไปช่วยเหลือผู้ประสบภัยน้ำท่วม บริจาคอาหารน้ำดื่ม และสิ่งของอุปโภคบริโภคต่าง ๆ การมอบทุนการศึกษาให้กับองค์กรภาครัฐและเอกชนต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องเป็นเวลากว่า 25 ปีแล้ว

ทั้งหมดนี้เป็นเพียงประวัติพอสังเขปของ CEO ไฟแรงพ่วงโล่ประกาศเกียรติคุณ “บุคคลคุณภาพแห่งปี 2018” ของ “คุณพนัส วัฒนชัย” ที่เปิดเผยให้ทราบกันและยังมีอีกหลายบทบาทหน้าที่ของ CEO รุ่นใหม่ที่คิดว่าเข็มทิศชี้เส้นทางองค์กร PANUS ไปสู่ความสำเร็จที่ยั่งยืนในอนาคต





โฟตอน ออโตโมบิล เดินเครื่องธุรกิจเต็มรูปแบบในไทย

โฟตอน ออโตโมบิล พร้อมเดินหน้าธุรกิจในประเทศไทยสร้างความเชื่อมั่นใจขยายศูนย์บริการ 18 แห่ง พร้อมวางเป้าปี 62 ยอดขาย 1,000 คัน เพื่อยุทธศาสตร์วางไทยเป็นศูนย์กลางตลาดเอเชียแปซิฟิก

บริษัท โฟตอน ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด จัดงาน “ใช่ถ้าใจถึง by FOTON” “Yes if you Dare by Foton” ณ สนามฟุตบอลโกดังสเตเดียมท่าเรือคลองเตย พร้อมเชิญผู้บริหารระดับสูงของ โฟตอน ประเทศจีนและผู้บริหารคนไทยมาร่วมงาน เผยถึงข้อมูลและแผนการตลาดในไทย พร้อมชุกกลยุทธ์แบรนด์โฟตอน ที่จะลงแข่งขันในตลาดรถเพื่อการพาณิชย์มองภาพรวมไทยคือศูนย์กลางตลาดเอเชียแปซิฟิก

● กางแผนกลยุทธ์รถบรรทุกโฟตอน สู่อำนาจสำเร็จในประเทศไทย

คุณเควิน ไต ประธานกรรมการโฟตอนภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก เปิดเผยว่าบริษัทแม่ที่ประเทศจีนได้วางแผนให้ประเทศไทยเป็น “จุดศูนย์กลางตลาดเอเชียแปซิฟิก” ถือว่ากุมความได้เปรียบกว่ายี่ห้ออื่น ๆ ในไทย เพราะบริษัทแม่ที่ประเทศจีนเข้ามาลงทุนเอง ไม่ใช่แค่การขายและส่งออกเท่านั้น ยังรวมไปถึงการจัดหาชิ้นส่วนอะไหล่ การลงทุน และโรงงานประกอบอีกด้วย ที่สำคัญในปี 2020 เราจะจัดตั้งศูนย์ R&D ในประเทศไทยอีกด้วย

นอกเหนือจากนั้นคือกลยุทธ์เจาะตลาดในไทยอย่างแรกต้องเป็นเรื่องคุณภาพของโปรดักส์ที่เรามั่นใจได้กับค่ายอื่น ๆ เพราะเรามีเทคโนโลยีสูงและมีประสิทธิภาพเหนือคู่แข่ง และราคาที่สมเหตุสมผล อย่างที่สองก็เป็นเรื่องบริการหลังการขาย สุดท้ายทางเรามองตลาดประเทศไทยเป็นตลาดแบบมียุทธศาสตร์การลงทุน ที่ไม่ใช่นำสินค้ามาขายและได้กำไรแล้วหนีกลับไป เราตั้งใจมาลงทุน มาจดทะเบียนบริษัทที่นี่แบบมีอาชีพไม่ได้ฉาบฉวย

คุณเควิน ไต ยังเผยอีกว่า การที่รถบรรทุกจีนในไทยภาพลักษณ์ไม่ดีในสายตาลูกค้า นั้น เนื่องจากผู้จำหน่ายนำรถบรรทุกที่ควบคุมคุณภาพไม่ได้เข้ามาจำหน่ายเป็นจำนวนมากแล้วทั้งเรื่องการดูแลจึงทำให้เกิดภาพลักษณ์รถบรรทุกจีนเสีย แต่สำหรับโฟตอนที่ได้กล่าวไว้ว่าทางบริษัทแม่ที่จีนเข้ามาลงทุนจึงหมดกังวลและเชื่อมั่นทางเราได้

● โฟตอน ผลิตภัณฑ์คุณภาพสู่ผู้ใช้ในไทย

ทางด้าน คุณกาว หมิง ประธานกรรมการ โฟตอนออโตโมบิลประเทศไทย เผยว่าผลิตภัณฑ์หลักที่จำหน่ายในประเทศไทยในปัจจุบันประกอบด้วยรถกระบะ



“โฟตอน ทูเนลนด์” รถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์ “โฟตอน ออมาเร็กซ์ ซี” และรถตู้ “โฟตอน วีว CS2” ส่วนรถบรรทุกหนักมี “โฟตอน ออแมน” และล่าสุดรถหัวลาก “โฟตอน ออแมน EST และ โฟตอน ออแมน EST-A” รถบรรทุกที่ถูกออกแบบโดยความร่วมมือระหว่างโฟตอนและเดมเลอร์ ที่เราได้เปิดตัวไปเมื่อปลายปีที่แล้ว มีทั้งหมด 3 รุ่น ได้แก่ รุ่น 380 แรงม้า รุ่น 400 แรงม้า และรุ่น 430 แรงม้า และได้รับการตอบรับจากลูกค้าคนไทยเป็นอย่างดีโดยเฉพาะรุ่น 380 แรงม้า โดยปี 62 จะทยอยนำเข้ารถบรรทุกขนาดกลางทำตลาดมากขึ้นเพื่อขนานรับภาคการก่อสร้างเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ พร้อมตั้งเป้าไว้ที่ 1,000 คัน มันใจจะเป็นแบรนด์รถบรรทุกจีนเบอร์หนึ่งไทย พร้อมศูนย์บริการครบวงจรแบบ 3S จำนวน 18 แห่ง นอกจากนี้ยังมีเครือข่ายพันธมิตรที่ดูแลการซ่อมเบื้องต้นถึง 30 แห่งทั่วประเทศอีกด้วย

● โฟตอน มัดใจกลุ่มลูกค้าท่าเรือคลองเตย

ขณะที่คุณสุรเกตุ มหาแกลง กรรมการผู้จัดการ บริษัท โฟตอน พีเอสเอ็มมอเตอร์ จำกัด ตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกโฟตอนและในฐานะผู้จัดงานดังกล่าวได้ระบุถึงวัตถุประสงค์ของการจัดงานนี้ว่าการจัดงานครั้งนี้เพื่อขอบคุณลูกค้าที่ไว้วางใจในแบรนด์โฟตอนที่มียอดขายแล้ว 40 คัน และถือโอกาสแนะนำนวัตกรรมยานยนต์ของแบรนด์โฟตอนให้กับลูกค้าในพื้นที่ท่าเรือคลองเตย โดยลูกค้าที่มาร่วมงานในวันนี้ก็ล้วนเป็นลูกค้าไอพีทีที่ได้สั่งซื้อรถจากเรา ถือว่าได้รับการตอบรับที่ดีและเป็นสัญญาณเชิงบวก

นอกจากนี้ยังมีพันธมิตรธุรกิจภาคขนส่งได้ร่วมออกบูธร่วมแสดงสินค้าด้วยเช่นกัน ทั้งทางลากรถบรรทุกจากค่าย Panus, น้ำมันเครื่อง SV Turbo, ยาง, อะไหล่, GPS และวิริยะประกันภัย



“เบสท์” กลุ่ม 5 พันล้าน ลุยโลจิสติกส์ไทย ตั้งแฟรนไชส์-เพิ่มรถ ชิงผู้นำตลาด

ในยุคที่ธุรกิจอี-คอมเมิร์ซ (E-commerce) มาแรงแข่งทุกโค้ง และมีการเติบโตแบบก้าวกระโดด ซึ่งจาก 4 ปี ที่ผ่านมา (2558-2561) มีวงเงินหมุนเวียนจาก 2.2 ล้านล้านบาท เป็น 3.05 ล้านล้านบาท ถือเป็นธุรกิจที่โตวันโตคืนและหอมหวานชวนหลงใหลเป็นที่สุด ส่งผลให้มีผู้เล่นตบเท้าเข้าสู่วงการโลจิสติกส์ไทยอย่างคับคั่ง

แม้จะมีเจ้าตลาดอย่าง “ไปรษณีย์ไทย” และ “เคอรี่” ที่เดินหน้าปัมเงินเข้ากระเป๋าย่างมหาศาลในทุกๆ วัน แต่ก็ยังมีผู้เล่นรายใหม่ที่เล็งเห็นช่องว่างของตลาดและพร้อมที่จะเข้ามาทุบหม้อข้าวเจ้าตลาดได้ตลอดเวลา

ล่าสุด กลุ่มบริษัท เบสท์ ที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่อย่าง “อาลีบาบา” ยักษ์ใหญ่อี-คอมเมิร์ซอันดับต้นๆ ของโลก เข้ามาใช้ไทยเป็นศูนย์กลาง (ฮับ) โลจิสติกส์พร้อมเปิดศูนย์บริการ “เอ็กซ์เพรส” ในไทย 4 แห่งรวด โดยวางพื้นที่อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ เป็นฮับของกรุงเทพฯ จ.ขอนแก่น เป็นฮับภาคอีสาน จ.พิษณุโลก เป็นฮับภาคเหนือ และจ.สราญบุรีธานี เป็นฮับภาคใต้



คุณเจสัน เคียน ซีอีโอและประธานกลุ่มบริษัท เบสท์ ประเทศไทย และผู้จัดการทั่วไปเบสท์ เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เปิดเผยว่า จากภูมิศาสตร์ของประเทศไทย ถือเป็นศูนย์กลาง (ฮับ) การขนส่งที่ดีที่สุดในภูมิภาคอาเซียน และสามารถขนส่งข้ามประเทศอย่างสะดวกและรวดเร็ว ทางบริษัทฯ จึงวางประเทศไทยเป็นประเทศแรกในอาเซียนที่จะได้ใช้บริการ “เบสท์ เอ็กซ์เพรส” ที่มาพร้อมกับเทคโนโลยีล้ำสมัยในราคาที่ไม่แพง

สำหรับแผนการลงทุนในไทยนั้น เบื้องต้นได้วางแผนดำเนินการ 5 ปี (2561-2565) โดยจะใช้งบลงทุนประมาณ 5,000 ล้านบาท ในการสร้างจุดกระจายสินค้า ฮับโลจิสติกส์ และ

ส่วนเป้าหมายแรกนั้น ภายในปี 2562 จะขยายศูนย์บริการโลจิสติกส์แบบแฟรนไชส์ จากปัจจุบัน 4 ศูนย์บริการฯ และ 72 หน้าร้านรับ-ส่งสินค้า เป็น 500 ศูนย์บริการฯ และ 1,000 หน้าร้านรับ-ส่งสินค้า ทั้งนี้ ยังจะมีการเพิ่มรถขนส่งอีกด้วย จากปัจจุบันมีรถบรรทุกบริการจุดบริการละ 5 คัน และมอเตอร์ไซด์ 10-20 คัน รวมทั้งสิ้นประมาณ 100 คัน ถ้ามีแฟรนไชส์ครบ 1,500 แห่ง จะมีรถให้บริการประมาณ 10,000 คันขึ้นไป

“เราไม่ได้เข้ามาในวงการนี้เพื่อแข่งกับใคร จะขอแข่งกับตัวเองดีกว่า แต่ใน 1 ปีนี้ จะขอเป็นผู้นำธุรกิจในด้านเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุด และใน 1 วัน จะมีการส่งสินค้าประมาณ 150,000 ชิ้น และในปี 2562 จะทำให้คนไทยรู้จักบริการของเบสท์ เอ็กซ์เพรส เพิ่มมากขึ้นจนเป็นที่ประทับใจและกลับมาใช้บริการเบสท์ เอ็กซ์เพรส อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ยังเปิดรับแฟรนไชส์เพิ่มเติมแต่ต้องมั่งคั่งลงทุนในการเปิดศูนย์บริการโลจิสติกส์ประมาณ 5 ล้านบาท”

ด้าน คุณอมร มีมะโน ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เบสท์ โลจิสติกส์ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า ทางบริษัทฯ ได้นำเทคโนโลยีขั้นสูงเข้ามาดำเนินธุรกิจด้วย เพื่อช่วยประหยัดต้นทุน และการให้บริการที่ดี ซึ่งจะช่วยให้ทางบริษัทฯ สามารถแข่งขันได้ในตลาดอี-คอมเมิร์ซ โดยราคาค่าขนส่งจะเริ่มต้นที่ประมาณ 20 บาท เป็นต้นไป

ทั้งนี้ บริษัท เบสท์ ได้นำการให้บริการขนส่งสินค้าที่เยี่ยมเข้าสู่ประเทศไทย เพราะมองว่าไทย ถือเป็นทำเลทองในการขยายการให้บริการของบริษัทเบสท์ออกไปในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยบริษัทเบสท์ ได้เติบโตและสร้างตัวขึ้นมาในฐานะผู้นำด้านอุตสาหกรรมจากการให้บริการที่เน้นคุณภาพและราคาที่จับต้องได้ โดยให้บริการผ่านการใช้นวัตกรรมขั้นเลิศและเครือข่ายโลจิสติกส์ระดับโลก และไม่ว่าจะเป็นการให้บริการในแง่ใดก็ตามอย่างคลังเก็บสินค้าในต่างประเทศ การขนส่งในระดับนานาชาติ ตลอดจนการขนส่งสินค้าระดับท้องถิ่น เบสท์ จะให้บริการแนวทางการแก้ปัญหาอย่างไร้รอยต่อ ผ่านการผสมผสานทางด้านนวัตกรรมของเทคโนโลยี ซัพพลายเชน และการขนส่งที่สุด โดยขณะนี้ เบสท์ ได้ให้บริการรวม 15 ประเทศทั่วโลกอย่างในสหรัฐฯ เยอรมนี ออสเตรเลีย สหราชอาณาจักร และอินเดีย

ลงทุนเทคโนโลยี ระบบที่ใช้เครื่องมือ คอมพิวเตอร์ เชื่อมต่อการวิเคราะห์ข้อมูล การบริการ (Machine) ในการทำงานเป็นหลัก



“อิตัลไทย” พนักกำลัง “ทาดาโน” นำเข้ารถเครน 3 รุ่น ภาษี 0%

บริษัท อิตัลไทยอุตสาหกรรม จำกัด หรือ ITI ผู้แทนจำหน่ายรถเครนแบรนด์ทาดาโนประจำประเทศไทย วางแผนขยายตลาดรถเครน (Truck Crane) หรือ รถบรรทุกติดตั้งเครนพร้อมใช้ โดยเปิดตัวรุ่นใหม่พร้อมกัน 3 รุ่น เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดที่ขยายตัวจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานเพิ่มขึ้นของประเทศ ทั้งการก่อสร้างถนน ทางด่วน มอเตอร์เวย์ รวมถึงรถไฟฟ้าสายต่าง ๆ สำหรับรถเครน 3 รุ่นใหม่ของทาดาโน ประกอบด้วย 1. รุ่น GT-750ER ขนาด 75 ตัน 2. รุ่น GT-600ER ขนาด 60 ตัน 3. รุ่น GT-300ER ขนาด 30 ตัน จุดเด่นสำคัญ คือเป็นรถเครนที่ผลิตและประกอบจากโรงงานในประเทศญี่ปุ่น 100% ที่สำคัญรถเครนที่ผลิตจากประเทศญี่ปุ่นได้ปรับลดราคาลง อันเป็นผลจากความตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจไทย-ญี่ปุ่น (Japan-Thailand Economic Partnership Agreement : JTEPA) ทำให้อัตราภาษีนำเข้ารถเครนทยอยปรับจาก 40% เหลือ 0% ช่วยให้ผู้ประกอบการและผู้ใช้งานมีโอกาสรักษาใช้รถเครนทาดาโนได้ในราคาที่ถูกลงจับต้องได้

“Flash Express” เปิดศูนย์ฝึกประสบการณ์โลจิสติกส์แบบครบวงจร

บริษัท แฟลช เอ็กซ์เพรส จำกัด (Flash Express) ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุทั่วประเทศไทย หุ้ม 100 ล้านบาท จับมือมหาวิทยาลัยทั่วประเทศ เปิดศูนย์ฝึกประสบการณ์โลจิสติกส์แบบครบวงจร (Flash Express @ University Shop) ครั้งแรกในไทย พร้อมชูแนวคิดดำเนินธุรกิจขนส่งไทยแบบยั่งยืน โดยแผนแรกเริ่มที่ ม.มหิดล, ม.ธรรมศาสตร์, ม.เกษตรศาสตร์, ม.อัสสัมชัญ (ABAC), ม.ลาดกระบัง, ม.ศรีปทุม, ราชภัฏเชียงใหม่, ม.แม่ฟ้าหลวง, ราชภัฏสุราษฎร์ธานี, ราชภัฏพิบูลย์สงคราม, ม.ขอนแก่น และยังมีจะสร้างศูนย์ฝึกดังกล่าวในอีกหลายมหาวิทยาลัยที่กำลังจะเกิดขึ้นในเร็วๆ นี้ โครงการดังกล่าวจึงนับได้ว่าเป็นความร่วมมืออันดีระหว่าง แฟลช เอ็กซ์เพรส และมหาวิทยาลัยไทยทั่วประเทศ ภายใต้เป้าหมายเดียวกันคือ สนับสนุนให้นักศึกษาไทยได้พัฒนาศักยภาพในการทำธุรกิจขนส่ง (Logistics) สู่อุตสาหกรรม อันจะเป็นโอกาสที่ดีสำหรับเด็กไทยเพื่อการทำงานในอนาคต



มิชลิน ถูกเลือกส่งมอบยางเรเดียล “มิชลิน แอร์ เอ็กซ์” แก่สายการบินอินดิโก

มิชลิน ผู้นำระดับโลกในตลาดยางล้อเครื่องบิน ได้ถูกรับเลือกจากสายการบินอินดิโก (IndiGo) ให้เป็นพันธมิตรผู้จัดส่งยางล้อเครื่องบินสำหรับเครื่องบินแบบแอร์บัส (Airbus) และแบบเอทีอาร์ (ATR) ทุกลำของสายการบินฯ ในระยะยาว โดยมีมิชลินจะมีบทบาทในการสร้างมูลค่าเพิ่มที่ดียิ่งกว่าให้กับผู้โดยสารด้วยการติดตั้งยางประหยัดพลังงานที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมในตระกูล MICHELIN AIR ให้กับเครื่องบินทุกลำ

โดยยางเรเดียลดังกล่าวคือรุ่น “มิชลิน แอร์ เอ็กซ์” (Michelin AIR X) ถือเป็นยางที่ใช้เป็นบรรทัดฐานอ้างอิงในตลาดยางล้อเครื่องบินของโลก โดยยางรุ่นนี้ช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานโดยรวมด้วยศักยภาพในการรองรับการลงจอดได้หลายครั้งมากขึ้น ทั้งยังมีประสิทธิภาพในการประหยัดเชื้อเพลิงที่ดีขึ้น และมีความสามารถในการต้านทานความเสียหายที่เกิดจากสิ่งแปลกปลอมต่างๆ ได้เหนือกว่า ด้วยนวัตกรรมโครงสร้างเรเดียลใหม่ทำให้ยางรุ่นนี้ไม่เพียงเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม แต่ยังมีโครงสร้างที่ประกอบขึ้นจากชิ้นส่วนน้อยชิ้นและใช้เชื้อเพลิงน้อยลงส่งผลให้การปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์น้อยลงตามไปด้วย





นี่เรากำลังถามหาการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าหรืออนาคตพลังงานด้านการขนส่งของประเทศ หรือแค่การใช้เล่ห์เหลี่ยมช่วงซุลมุน ในยามที่ทางออกด้านพลังงานทางเลือกของประเทศเจอทางตัน แล้วช่วยกันวางเพลิงปล้นสดมภ์ซ้ำเติมกันแน่

ทำความเข้าใจกับไบโอดีเซลกันสักนิด ...เชื้อเพลิงเหลวที่ผลิตจากไขมันพืช ไขมันสัตว์ หรือสาหร่ายขนาดเล็ก รวมถึงน้ำมันที่ใช้แล้วจากการปรุงอาหาร ซึ่งล้วนเป็นสารประกอบอินทรีย์ประเภทไตรกลีเซอไรด์ โดยผ่านกระบวนการทรานเอสเทอริฟิเคชัน หรือการเติมแอลกอฮอล์ เช่น เมทานอลหรือเอทานอล และมีตัวเร่งปฏิกิริยา เช่น โซเดียมไฮดรอกไซด์ ภายใต้ภาวะอุณหภูมิสูงเพื่อเปลี่ยนไขมันให้เป็นเมทิลเอสเตอ์ของกรดไขมัน หรือเอทิลเอสเตอ์ของกรดไขมัน ขึ้นอยู่กับประเภทของแอลกอฮอล์ที่ใช้ในกระบวนการผลิต และมีกลีเซอรอลเป็นผลพลอยได้ ซึ่งสามารถนำมาใช้ในอุตสาหกรรมยาและเครื่องสำอาง

ในประเทศไทยเคยมีนโยบายส่งเสริมให้ใช้สบู่ดำเพื่อผลิตไบโอดีเซล แต่ก็ไม่มีเกษตรกรสนใจปลูก ก็หันไปใช้พืชที่ใช้เป็นอาหารแทน คือ ปาล์ม เมล็ดทานตะวัน สาหร่าย น้ำมันพืชใช้แล้ว ซึ่งหนึ่งในข้อได้เปรียบของไบโอดีเซลคือการใช้ทดแทนน้ำมันแบบเดิมได้ ในฐานะแหล่งของพลังงานทดแทนที่ได้จากท้องถิ่น ไบโอดีเซลช่วยลดการพึ่งพาการนำเข้าปิโตรเลียมได้ ไบโอดีเซลยังไม่มีพิษ ย่อยสลายได้ตามธรรมชาติ และเหมาะสมกับสิ่งแวดล้อมที่อ่อนไหวต่อการถูกทำลาย

ไบโอดีเซลนั้นปราศจากปิโตรเลียม แต่สามารถผสมในอัตราส่วนเท่าไรก็ได้กับน้ำมันดีเซลที่ผลิตจากปิโตรเลียมเพื่อผลิตส่วนผสมกับไบโอดีเซล ไบโอดีเซลนั้นหมายถึงเชื้อเพลิงทางเลือกบริสุทธิ์ก่อนที่จะผสมกับดีเซลที่ผลิตจากปิโตรเลียม ไบโอดีเซลผสมนั้นจะถูกแสดงด้วยสัญลักษณ์ “BXX” ซึ่ง

B20 vs B10 ไบปริศนาพลังงานทางเลือกภาคขนส่ง

ในขณะที่ภาคขนส่งของไทยนำโดยสหพันธ์การขนส่งทางบกแห่งประเทศไทย เริ่มเข็ดเขี้ยวกับราคาดีเซลที่มีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ จนบรรดาผู้ประกอบการรถบรรทุกต่างเริ่มหันมาสนใจเชื้อเพลิง B20 ขึ้นมาอีกครั้ง กังสวดเสียดังๆ ให้ผู้มีอำนาจในกระทรวงพลังงานให้ลดราคา B20 ลงมาอีกเพื่อจูงใจผู้ให้ ซึ่งดูไม่ต่างจากการ ‘ตักกิน’ เอาง่ายๆ เพราะเอาเข้าจริง B20 สามารถใช้ได้กับรถบรรทุกเก่าที่มีอายุการใช้งานมากกว่า 10 ปีขึ้นไปเท่านั้น และมีสัดส่วนทั้งประเทศเพียงร้อยละ 15 ของรถบรรทุกที่วิ่งบนถนนทั้งหมด



XX หมายถึงเปอร์เซ็นต์ของไบโอดีเซลที่ผสมอยู่ ยกตัวอย่างเช่น น้ำมัน B20 เป็นการผสมไบโอดีเซล 20 เปอร์เซ็นต์กับน้ำมันดีเซลธรรมดา 80 เปอร์เซ็นต์ B100 เป็นไบโอดีเซลบริสุทธิ์ โดยในปี 2560 ในประเทศไทยมีการใช้ ไบโอดีเซล 3.8 ล้านลิตรต่อวัน

ในขณะที่ บทสรุปบางส่วนของผู้ประกอบการในภาคขนส่ง ต่อการส่งเสริมพลังงานทางเลือกของภาครัฐจะลงเอยที่ B20 แต่เอาเข้าจริงตามที่ให้ข้อมูลไว้ในข้างต้นว่ามีรถบรรทุกที่ใช้ได้เพียง 15% จากที่มีทั่วประเทศ ปัญหาคือเครื่องยนต์ไม่สามารถรองรับเชื้อเพลิง B20 ได้ ด้วยเหตุนี้ ความของพลังงานทางเลือกจึงมีคนไป ‘ปลุกผี’ เชื้อเพลิง ‘B10’ หวังเป็นพระเอกใน

ยามสับสนวุ่นวายของนโยบายด้านพลังงานทดแทนในประเทศที่นำโดยศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ (เอ็มเทค) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ร่วมกับกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) กระทรวงพลังงาน ภายใต้การสนับสนุนจากกองทุนเพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน นำร่องใช้น้ำมัน B10 จากไบโอดีเซลคุณภาพสูง (H-FAME) ในภาคขนส่ง โดยมีการทดสอบการใช้งาน น้ำมัน B10 ในส่วนของรถโดยสารและรถบรรทุก เพื่อเป็นทางเลือกหนึ่งในการผลักดันการเพิ่มสัดส่วนไบโอดีเซลในอนาคต ทั้งหวังแก้ปัญหาหาคาปาล์มน้ำมันที่โอเวอร์ซัพพลายในปัจจุบัน

โดยกระทรวงพลังงาน ได้หาแนวทางในการช่วยเหลือเกษตรกร โดยอยู่ระหว่างการพิจารณาดำเนินโครงการจำหน่ายน้ำมัน B20 ให้กับรถเฉพาะกลุ่ม เช่น กลุ่มรถบรรทุกขนส่งสินค้า ซึ่งคาดว่าจะสามารถดูดซับ CPO ได้มากขึ้น ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการเชิญชวนผู้ค้าน้ำมัน และผู้ประกอบการรถขนส่งให้เข้าร่วมโครงการ โดยจะได้รับสิทธิพิเศษในการซื้อน้ำมัน B20 ในราคาพิเศษที่ต่ำกว่าราคาจำหน่ายตามท้องตลาดทั่วไป ส่วนระยะยาวกระทรวงพลังงานได้ดำเนินการศึกษาการปรับปรุงคุณภาพน้ำมัน B10 เพื่อให้กลุ่มผู้ผลิตรถยนต์ยอมรับ และเพื่อให้ได้ข้อสรุปเกี่ยวกับแนวทางการบังคับใช้ B10 ต่อไปในอนาคต

ตามข่าวที่แหล่งข่าวไม่ยอมให้เปิดเผยนาม คือ การไปปลุกผี B20 B10 หรือแม้แต่ B100 แหล่งข่าวระบุว่าจากแนวคิดของหัวหน้าทีมเศรษฐกิจในการมุ่งแก้ปัญหาหาคาปาล์มน้ำมันในประเทศเป็นหลักไม่ได้เจาะจงจะให้พลังงานทางเลือกในอนาคตหรืออะไรทั้งสิ้น หวังเพียงให้ช่วยดึงสัดส่วนเกินของปาล์มน้ำมันในตลาดไปเพื่อเอาอกเอาใจฐานเสียงชาวสวนปาล์ม ซึ่งแหล่งข่าวระบุว่า การใช้พืชที่เป็นอาหาร หรือประกอบอาหารอย่างปาล์ม น้ำมัน จะไม่เป็นผลดีเพราะมีบางช่วงที่ไทยต้องนำเข้าน้ำมันพืชจากประเทศเพื่อนบ้านในราคาสูงในช่วงที่ขาดแคลนน้ำมันพืชในการบริโภค ขณะที่การส่งเสริมการปลูกพืชที่ไม่ใช่อาหารมาผลิตเป็นไบโอดีเซลกลับเป็นโครงการที่ถูกต้อง และ เอาเข้าจริง หากลองไปศึกษาในด้านการใช้ไบโอดีเซลที่เกิดประโยชน์ในปัจจุบัน ตามข้อมูลของกระทรวงพลังงานพบว่าเกิดความคุ้มค่าในการนำไปเป็นเชื้อเพลิงเพื่อผลิตกระแสไฟฟ้ามากกว่านำไปใช้ในการขนส่ง ...ถึงตรงนี้พอจะมองเห็นอนาคตพลังงานทางเลือกในประเทศไทยบ้างหรือยัง ?





ความพยายามเปิด “ด่านตงซิง” เพื่อรองรับผลไม้จากไทย

ตัวเลขการนำเข้าผลไม้ไทยที่ด่านโหย่วอ๊กวาน ที่พินชงไฮเส้นทางถนนสาย R9 มีแนวโน้มฟื้นตัวดีขึ้นมาก โดยในปี 2560 ที่ผ่านมา ผลไม้ไทยที่นิยมนำเข้าที่ด่านโหย่วอ๊กวาน 3 อันดับแรก คือ ทุเรียน (33,575 ตัน เพิ่มขึ้น 332.2% / มูลค่า 568.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 352.6%) มังคุด (19,381 ตัน ลดลง 7.26% / มูลค่า 289.8 ล้านบาท ลดลง 7.17%) และ ลำไยสด (242 ตัน มูลค่า 2.23 ล้านบาท)

การขนส่งที่สะดวกรวดเร็วที่ด่านโหย่วอ๊กวาน ซึ่งมีบริเวณช่องทางสัญจรพิเศษ (Fast track Lane) สำหรับรถบรรทุก มีรถบรรทุกผลไม้ป้ายทะเบียนเวียดนามจำนวนมากจอดเรียงรายเพื่อรอผ่านพิธีการศุลกากร โดยผลไม้ไทยขนส่งถึงด่านโหย่วอ๊กวาน จะมีขั้นตอนการผ่านพิธีการศุลกากรสำหรับผลไม้นำเข้าสามารถดำเนินการให้เสร็จได้ภายใน 1 วัน ซึ่งเมื่อเทียบกับการขนส่งทางเรือแล้ว ผู้ค้าผลไม้จึงไม่ต้องกังวลเรื่องปัญหาตู้สินค้าค้างท่าและต้นทุนค่าใช้จ่ายที่อกเงยตามมา

ขณะที่ทาง “ด่านตงซิง” เป็นด่านพรมแดนทางบกแห่งที่ 2 ของ

กว้างซีที่เปิดให้มีการนำเข้า-ส่งออกผลไม้กับต่างประเทศ (ยังไม่นับรวมประเทศไทย) ตั้งแต่วันที่ 7 มีนาคม 2561 ที่ผ่านมา ต่อจากด่านโหย่วอ๊กวานในอำเภอระดับเมืองผิงเสียงของกว้างซี ซึ่งปัจจุบัน เทศบาลเมืองตงซิงกำลังผลักดันร่วมกับฝ่ายไทยผ่านสถานกงสุลใหญ่ ณ นครหนานหนิง และสำนักงานฝ่ายการเกษตรประจำนครกว้างโจวให้ด่านตงซิงสามารถนำเข้าผลไม้จากประเทศไทยได้และทำได้สะดวกมากขึ้น

ปัจจุบัน ด่านตงซิงเริ่มเป็นที่รู้จักและได้รับความนิยมจากผู้ค้าผลไม้ชาวจีนเพิ่มมากขึ้น ผลไม้ที่นำเข้าผ่านด่านตงซิง อาทิ แก้วมังกร แดงโม ขนุน มะม่วง ลำไย ลิ้นจี่ เงาะ และกล้วย ปริมาณการนำเข้าที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้การใช้รถบรรทุกขนาดเล็กวิ่งไปรับสินค้าที่ฝั่งเวียดนามไม่ตอบโจทย์ผู้ค้า เพราะการขนถ่ายสินค้าต้องใช้เวลาและส่งผลให้ผลไม้บอบช้ำและไม่สดใหม่ เจ้าหน้าที่ตรวจกักกันโรคก็ต้องเสียเวลาในการตรวจสอบสินค้าล็อตเล็ก ๆ ส่งผลให้การดำเนินงานไม่มีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ เพื่อแก้ไขปัญหาข้างต้น จีนได้พัฒนางานขนส่งด้วยรถบรรทุกตู้คอนเทนเนอร์ ผ่านสะพานหุ่นยนต์เป็น

ครั้งแรกเมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2561 ที่ผ่านมา โดยรถบรรทุก 2 คันสามารถวิ่งผ่านเข้ามาดำเนินพิธีการศุลกากรและตรวจกักกันโรคที่ด่านตงซิงอย่างรวดเร็ว ซึ่งช่วยร่นระยะเวลาการผ่านพิธีการศุลกากรได้เร็วขึ้น 40% ลดต้นทุนค่าใช้จ่ายโดยรวมและผลไม้ยังคงความสดใหม่ได้ดี

โดยทางเมืองตงซิงคาดการณ์ว่าปริมาณการค้าผลไม้จะพุ่งแตะระดับล้านตันภายใน 5 ปี แนวโน้มการพัฒนาธุรกิจผลไม้ยังช่วยส่งเสริมธุรกิจด้านการขนส่งและโลจิสติกส์ ช่วยสร้างงานสร้างอาชีพให้กับชาวชายแดน รวมทั้งส่งเสริมให้มีการเพาะปลูกพืชผักผลไม้ในพื้นที่ใกล้เคียงขนาดใหญ่ มีระบบบริหารจัดการและการค้าที่ทันสมัย เมื่อเปรียบเทียบกับ “ด่านโหย่วอ๊กวาน” ที่มีข้อจำกัดเรื่องการเป็นพื้นที่ภูเขาและไม่มีทางออกสู่ทะเล (landlock) ประกอบกับสินค้าที่ผ่านเข้า-ออกมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ด่านโหย่วอ๊กวานเกิดปัญหาการจราจรแออัดรถบรรทุกต้องรอคิววนานเพื่อดำเนินพิธีการศุลกากร ทำให้สินค้าสดได้รับความเสียหาย ด่านตงซิงจึงเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับผู้ค้า เพื่อช่วยบรรเทาปัญหาการจราจรแออัดของด่าน

โหย่วอ๊กวาน โดยเฉพาะในอนาคต เมื่อผลไม้ไทยสามารถนำเข้าผ่านด่านตงซิงได้แล้ว โดยระยะเวลาการขนส่งจากสวนในจังหวัดจันทบุรีถึงด่านตงซิงใช้เวลาขนส่งประมาณ 40-45 ชั่วโมง

อย่างไรก็ตาม ที่เรียบเรียงมาทั้งหมดนี้ ยังคงเป็นแค่แผนและความพยายามผลักดันของรัฐบาลไทยและท้องถิ่นของจีนในการผลักดันให้ผลไม้ไทย ให้สามารถผ่านด่านตงซิงได้ เนื่องจากปัจจุบันผลไม้ไทยยังเข้าด่านตงซิงไม่ได้ นั่นเป็นเพราะประเด็นเรื่องโรคพืชที่รัฐบาลจีนยังไม่ปล่อยให้ผลไม้จากประเทศที่ไม่มีพรมแดนติดกับจีนเข้าสู่ประเทศจีนผ่านด่านทางบกได้ ซึ่งด่านทางบกที่อนุญาตให้นำเข้าผลไม้ไทย ภายใต้พิธีการศุลกากรนำเข้าและส่งออกผลไม้ผ่านประเทศที่ 3 ระหว่างไทยและจีน มีเพียง 2 แห่ง คือ ด่านโหย่วอ๊กวานของกว้างซีบนเส้นทาง R9 และด่านบ่อหนานของยูนนานบนเส้นทาง R3A เท่านั้น

ขอบคุณข้อมูล : ศูนย์ข้อมูลเพื่อธุรกิจไทยในจีน



ไดนามิค อัลตราพลัส+

ปกป้องเหนือกว่า ค้ำค้ำทุกระยะทาง



น้ำมันเครื่องดีเซลคุณภาพสูง

เหนือกว่าด้วยเทคโนโลยี **DDL Booster** ที่ช่วยยกระดับการปกป้องที่รองรับทุกสภาวะการใช้งานหนัก จึงมั่นใจถึงประสิทธิภาพที่คุ้มค่าทุกระยะการใช้งาน



เหนือกว่าด้วยประสิทธิภาพในการชะล้างทำความสะอาด ลดการเกิดคราบเขม่าและสิ่งสกปรกภายในเครื่องยนต์ได้ **เหนือกว่า 36%***



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



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



Blue & White Logistics

เราให้บริการด้านโลจิสติกส์ ด้วยประสบการณ์มากกว่า 25 ปี

มีศูนย์กระจายสินค้าครอบคลุมทั่วประเทศ สามารถกระจายสินค้าได้ทุกขนาด
รับประกันสินค้านำส่งรวดเร็ว พร้อมระบบติดตามสถานะบนเว็บและมือถือ



Transportation
FTL/LTL



Warehouse
Fulfillment



Pick & Pack
Service



Express
Delivery



www.bwlogistics.co.th



ตรวจสอบสถานะสินค้า
Available on the App Store
GET IT ON Google play

บริษัท บลู แอนด์ ไวท์ โลจิสติกส์ จำกัด

133 หมู่ 1 ถ.บรมราชชนนี ต.บางเตย อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210

133 Moo.1 Borom Ratchonnani Rd., Bang Toey, Sam Phran District, Nakorn Pathom 73210

☎ : 0-2889-4881-8

📞 : 0-2889-4889

✉ : info@bw.co.th

🌐 : www.bw.co.th