

# ผู้บริหารวอลโว่ กรุ๊ป ย้ำ นำองค์กรสร้างความเข้มแข็งในเครือข่าย AEC



ผู้บริหารวอลโว่ กรุ๊ป ย้ำ นำองค์กรสร้างความเข้มแข็งในเครือข่าย AEC

ประธานกรรมการคนไทยคนแรกของ บริษัท วอลโว่ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรถบรรทุกวอลโว่ และยูติ ทรัคส์ ในประเทศไทย ประกาศนำพาทิศทางการพัฒนาความเข้มแข็งให้กับเครือข่ายวอลโว่ กรุ๊ป ในกลุ่มประเทศ AEC เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ของวอลโว่ กรุ๊ป ให้เป็นผู้นำในตลาดในแต่ละประเทศ

นายกำลภ ศิริกิตติวัฒน์ ประธานกรรมการ บริษัท วอลโว่ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่าภายหลังได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งผู้บริหารสูงสุดในองค์กรแล้ว ตนในฐานะผู้นำองค์กรจะนำความเข้มแข็งขององค์กรมาพัฒนาต่อยอดให้เกิดความเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนในภูมิภาค

วอลโว่ กรุ๊ป ประเทศไทย นอกจากรับผิดชอบตลาดประเทศไทยแล้ว ยังรับผิดชอบตลาดเมียนมาร์ สปป. ลาว กัมพูชา เวียดนามและฟิลิปปินส์ โดยที่ตลาดประเทศไทยถือเป็นตลาดที่มีความสำคัญอย่างมาก และยังเป็นฐานการผลิตยูติ ทรัคส์ จำหน่ายในประเทศไทยและส่งออกไปทั่วโลก

“เพราะเราเป็นประเทศที่เป็นสำนักงานใหญ่ซึ่งดูแลรับผิดชอบ 5 ประเทศในเครือ ต่างจากบริษัทรถบรรทุกทั่ว ๆ ไปที่ไม่มีคุณลักษณะแบบนี้ จึงทำให้เราสามารถนำจุดแข็งของเรามาสร้างความเข้มแข็งให้กับตลาดประเทศไทยและประเทศในเครือในลักษณะเกื้อหนุนซึ่งกันและกัน” นายกำลภ กล่าว

นายกำลภ กล่าวว่าแนวโน้มตลาดที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูง ยังคงเป็นตลาดในภูมิภาคเอเชีย โดยเฉพาะประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เช่น เมียนมาร์ สปป. ลาว กัมพูชา เวียดนามและฟิลิปปินส์ ซึ่งมีอัตราการเจริญเติบโตประมาณ 6-8% ต่อปี สำหรับประเทศไทย โดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (NESDB) คาดว่า GDP ของประเทศในปีนี้จะเติบโตอยู่ที่ 3 – 3.5% หรืออยู่ในระดับที่คงที่ เมื่อเทียบกับปีที่แล้วที่มี GDP อยู่ที่ 3 % ซึ่งหากการลงทุนต่างๆของทางภาครัฐบาลชัดเจนมากขึ้นในครึ่งปีหลัง อัตราการเติบโตก็น่าจะเพิ่มขึ้นตามมา ซึ่งรวมถึงตลาดรถบรรทุกด้วยเช่นกัน

- 2 -

สำหรับประเทศไทยในปี 2558 วอลโว่ กรุ๊ป มียอดขายทั้งสิ้น 1,016 คัน โดยแบ่งเป็นวอลโว่ ทรัคส์ 504 คัน เติบโตลดลง 11% คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดค่ายยุโรปประมาณ 70% ส่วนยูติ ทรัคส์ มียอดขายทั้งสิ้น 512 คัน เติบโตเพิ่มขึ้น 112% คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดค่ายญี่ปุ่นประมาณ 3% ภาพรวมของทั้งกรุ๊ป สามารถทำยอดขายได้เพิ่มขึ้นถึง 26%

ในขณะที่ตลาดรวมรถบรรทุกขนาดใหญ่ทั้งตลาดตกลง 20% เนื่องจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ การตกต่ำในภาคการส่งออก และการชะลอในการลงทุนงานก่อสร้างของโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐบาล

นายกำลภย้าว่าประเทศไทยยังคงมีบทบาทสูงในภูมิภาค โดยเฉพาะภายหลังการเข้าร่วมประชาคมประชาชาติเศรษฐกิจอาเซียนหรือ AEC ซึ่งประเทศไทยจะเป็นฐานสำคัญสำหรับภาคการขนส่งระหว่างประเทศ ทั้งนี้เพราะทำเลที่ตั้งของประเทศไทย สามารถเชื่อมต่อไปยังประเทศต่าง ๆ ได้หลายประเทศเช่นสิงคโปร์ มาเลเซีย เมียนมาร์ จีน สปป. ลาว เวียดนาม เป็นต้น

นายกำลภกล่าวว่าวอลโว่ กรุ๊ป ประเทศไทย ได้เตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเข้าสู่ตลาด AEC โดยได้ใช้เงินลงทุนมากกว่า 5,000 ล้านบาท โดยโครงการลงทุนเสร็จสมบูรณ์ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 หรือ 1 ปีล่วงหน้าก่อนที่ตลาด AEC จะเริ่มต้น โดย 5,000 ล้านบาทดังกล่าว แบ่งการลงทุนเป็น 2,000 ล้านบาทสำหรับการขยายศูนย์บริการในประเทศไทยเพิ่มเติมจาก 4 สาขามาเป็น 15 สาขาทั่วประเทศ ซึ่งถือเป็นบริษัทค่ายรถบรรทุกยุโรปที่มีศูนย์บริการภายในประเทศไทยมากที่สุด 2,000 ล้านบาทสำหรับการลงทุนสายการประกอบรถบรรทุกยี่ห้อ ทรัคส์ ซึ่งมีกำลังการผลิต 20,000 คันต่อปี และอีก 1,000 ล้านบาทในการก่อสร้างสำนักงานใหญ่แห่งใหม่บนถนนบางนา-ตราด กม. 21

นายกำลภถือเป็นบุคลากรที่สำคัญโดยร่วมงานกับวอลโว่ กรุ๊ป ประเทศไทยในตำแหน่งวิศวกรฝ่ายขายในปี พ.ศ. 2542 ต่อมาได้รับมอบหมายความรับผิดชอบด้านการขายรถ (fleet sales) และในปี พ.ศ. 2551 นายกำลภขึ้นดำรงตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป ฝ่ายรถเพื่อการพาณิชย์

ในปี พ.ศ. 2554 นายกำลภได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งรองประธานฝ่ายขายและการตลาด ประจำกรุงเทพฯ ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งนายกำลภได้สร้างผลงานอย่างยอดเยี่ยมภายใต้บทบาทที่รับมอบหมายในครอบครัววอลโว่

- 3 -

ต่อมา ปี พ.ศ. 2558 นายกำลภ ได้ย้ายกลับมาประจำประเทศไทยในตำแหน่งรองประธานฝ่ายขายและบริหารศูนย์บริการ ซึ่งนายกำลภและทีมงานได้สร้างความสำเร็จอย่างสูง ทั้งในด้านเครือข่ายการจัดจำหน่ายและบริการหลังการขาย

นายกำลภสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คณะวิศวกรรมศาสตร์ ในปี พ.ศ. 2542 และระดับปริญญาโทจาก University of Technology Sydney สาขา Engineering Management ในปี พ.ศ.

2546