



“บินไทย”

ฝันเป้า 2 แสนล้าน

มุ่งสร้างรายได้ “นิออนแอร์โรว์” หนุน

อ่านหน้า 21

‘บินไทย’ ฝันเป้า 2 แสนล้าน มุ่งสร้างรายได้ ‘นิออนแอร์โรว์’ หนุน

6 ฝั่งประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ไปเมื่อปลายสัปดาห์ที่ผ่านมา สำหรับ “การบินไทย” ว่ากันว่า งานนี้บอร์ดบริหาร และผู้บริหารทั้งหลายต่างย้าให้ผู้ถือหุ้นทั้งหลายเชื่อมั่นในแผนงานต่าง ๆ ในอนาคตว่า สายการบินแห่งชาติรายนี้มีศักยภาพในการก้าวเดินต่อไปในอนาคต **หวังเห็นรายได้แตะ 2 แสนล้าน**

“อารีพงศ์ ภูษอุม” ประธานคณะกรรมการ (บอร์ด) การบินไทยกล่าวว่า การบินไทยหวังเห็นรายได้ 2 แสนล้านบาท หลังได้ลงทุนพัฒนาระบบการขายตั๋วบินและระบบบริหารรายได้จากตัวเครื่องบินไปแบบเต็มระบบแล้ว เพราะระบบดังกล่าวจะทำให้มีประสิทธิภาพและมีความสามารถในการแข่งขันที่ดีขึ้น

โดยหลังจากเริ่มใช้งานระบบนี้ทำให้ อัตราการบรรทุกผู้โดยสารในช่วงต้นปีปรับตัวขึ้นสูงมาก และคาดว่าจะต่อไปจะบริหารราคาตัวเครื่องบินได้ดีขึ้น และสามารถทำกำไรได้สูงขึ้น

ยุทธศาสตร์การบินไทย ปี 2560

▶ เดินหน้า 6 กลยุทธ์หลัก

- พัฒนาเครือข่ายการบิน - ลดความซับซ้อนของฝูงบิน
- เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน - สร้างรายได้
- สร้างความเป็นเลิศในการให้บริการ
- บริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ
- สร้างวัฒนธรรมองค์กร - พัฒนาบุคลากร
- บริหารบริษัทในเครือ - พัฒนาธุรกิจใหม่

▶ มุ่งสร้างรายได้จาก นิออนแอร์โรว์

▶ เดินหน้าแผนความร่วมมือ “ไทยกรุ๊ป”

▶ ลงทุนศูนย์ซ่อม “อู่ตะเภา”



ที่มา : ประชาชาติธุรกิจรวบรวม



เดิหน้า 6 กลยุทธ์หลัก

อย่างไรก็ตาม ในปี 2560 นี้การบินไทยยังได้วางแนวทางการทำธุรกิจไว้ 6 กลยุทธ์หลักด้วยกันประกอบด้วย 1.การพัฒนาเครือข่ายการบินที่แข่งขันได้และทำกำไรและลดความซับซ้อนของฝูงบิน 2.การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและเสริมสร้างรายได้ 3.การสร้างความเป็นเลิศในการบริการในทุกระดับชั้นบริการให้ได้ตามมาตรฐานโลก

4.การมีต้นทุนที่แข่งขันได้ และดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ 5.การสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่สนับสนุนความยั่งยืนและพัฒนาบุคลากรให้มีคุณภาพดีเยี่ยม และ 6.การบริหารบริษัทในเครือและกลุ่มธุรกิจ และพัฒนากลยุทธ์ธุรกิจใหม่เพื่อความยั่งยืน

ย้ำผ่านช่วงขาดทุนหนักมาแล้ว

“อารีพงศ์” บอกว่า ในปี 2557-2558 ที่ผ่านมาเป็นช่วงที่ไม่มีผลกำไรในบ้านเมือง ปีนั้นการบินไทยขาดทุนและลำบากมาก จนถึงขั้นที่ไม่ได้รับความมั่นใจจากสถาบันการเงิน ทำให้การบินไทยต้องเริ่มดำเนินงานตามแผนปฏิรูปองค์กรด้วยการตัดค่าใช้จ่าย ตัดเส้นทางการบินที่ไม่ทำกำไร รวมถึงขอความร่วมมือจากพนักงาน (ที่สนใจเข้าร่วมโครงการร่วมใจจากองค์กร) และเร่งเพิ่มรายได้

จนกระทั่งปี 2559 เมื่อแผนปฏิรูปของการบินไทยเริ่มเห็นผล สถาบันการเงินต่าง ๆ ได้กลับมาให้ความมั่นใจอีกครั้ง ทำให้ในปีที่ผ่านมาการบินไทยหยุดการขาดทุนได้ และมีกำไรสุทธิ 47 ล้านบาท จากที่ขาดทุนถึง 13,047 ล้านบาทในปีก่อนหน้า

มุ่งหารายได้ “เนียนแอร์”

สำหรับธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับการบินหรือนอนแอร์ อย่างโครงการพัฒนาศูนย์ซ่อมอากาศยานและศูนย์ขนส่งสินค้าทางอากาศ ที่ท่าอากาศยานอู่ตะเภา หนึ่งในโครงการระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (อีอีซี) ของรัฐบาลนั้น “อารีพงศ์” แจงว่า เนื่องจากทุกวันนี้มีเครื่องบินบนอากาศเป็นพันลำที่เข้ามาแข่งขันกับการบินไทย และรายได้ด้านการบินมีความไม่แน่นอน

จากเหตุการณ์ต่าง ๆ ของโลก ทำให้เกิดความอ่อนไหวมาก ราคาตัวเครื่องบินของการบินไทยมีโอกาสนั้น ๆ ลง ๆ

การบินไทยจึงมองหารายได้ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการบิน เพื่อพลิกหนึ่งพันลำที่เป็นคู่แข่งบนน่านฟ้ามาเป็นโอกาส ทำให้มีรายได้จากการซ่อมบำรุง ในปีนี้การบินไทยจึงมุ่งทำโครงการนี้ให้เกิดความชัดเจน

“หากการบินไทยมีรายได้ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการบินเข้ามาเป็นหนึ่งในรายได้หลักราว 20-30% วันนั้นจะเป็นวันที่การบินไทย

มีความยั่งยืนในการก้าวเดินไปข้างหน้า”

เดิหน้าความร่วมมือ “ไทยกรุ๊ป”

สำหรับธุรกิจการบินนั้น “อารีพงศ์” บอกว่า วันนี้การบินไทย ไทยสมายล์ และนกแอร์ ต้องเดินไปพร้อม ๆ กันเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของเส้นทางบินทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ ภายใต้ความร่วมมือชื่อ “ไทยกรุ๊ป”

นอกจากนี้ เส้นทางบินระหว่างประเทศที่การบินไทยไม่ได้เปิดบินเอง ก็จะใช้วิธีทำการบินร่วม (โค้ดแชร์) กับสายการบินพันธมิตร จากเดิมที่มีอยู่ 208 เส้นทางบิน ได้เพิ่มเป็น 524 เส้นทางบิน โดยในเส้นทางบินไปยุโรป “การบินไทย” มีรายได้เพิ่มขึ้นกว่า 1 พันล้านบาท จากการทำโค้ดแชร์ และคาดว่าในอนาคตรายได้จากโค้ดแชร์จะเข้ามามากขึ้นเรื่อย ๆ

“ทุกวันนี้การบินไทย ไทยสมายล์ และนกแอร์ เราครองตลาดในประเทศรวมกันกว่า 40% ถ้าเราทำความร่วมมือกับบางกอกแอร์เวย์ส ก็จะมีสัดส่วนรวมกันมากกว่า 50% โดยเราจะใช้จุดนี้ส่งต่อผู้โดยสารด้วยกันมากขึ้น และช่วยกันแชร์ค่าซ่อม ค่าดำเนินงาน เพื่อประหยัดต้นทุนซึ่งกันและกันมากขึ้น ทำให้ไทยกรุ๊ปเป็นภาพใหญ่ที่มุ่งปรับสู่การทำงานร่วมกันมากขึ้นเรื่อย ๆ ช่วยให้ภาพรายได้ด้านการบินของการบินไทยเข้มแข็งมากขึ้น”

ด้าน “เรืออากาศเอกมนตรี จำเริญ” รองกรรมการผู้อำนวยการใหญ่อาวุโสสายกลยุทธ์องค์กรและพัฒนาอย่างยั่งยืน “การบินไทย” เสริมว่า การแบ่งเช็คเมนต์ทางการตลาดให้ชัดเจนในการให้บริการ

นั้นเป็นสิ่งจำเป็นมาก เพราะความชัดเจนตรงนี้จะช่วยกำหนดต้นทุน

“การบินไทย” จึงมุ่งโฟกัสเส้นทางบินระยะกลางและไกล ส่วนเส้นทางบินระยะใกล้ให้ไทยสมายล์เป็นผู้รับผิดชอบ และเป็นพีดเดอร์ให้การบินไทย ขณะที่นกแอร์ก็ชัดเจนในการเป็นสายการบินต้นทุนต่ำ (โลว์คอสต์)

ส่วนสายการบินโลว์คอสต์ที่จะมาเป็นพีดเดอร์ให้นกแอร์ ก็ต้องมองหาในอนาคตว่าเป็นใคร หรือเราจะทำธุรกิจนี้อย่างไร หรือจะไปหาพันธมิตรมาจากไหน โดยทั้ง 4 เช็คเมนต์นี้จะต้องมีความชัดเจนในอนาคต ซึ่งหลาย ๆ สายการบินใช้โมเดลนี้แล้วได้ผล

“ผมบอกได้เลยว่า คำว่า ไทยกรุ๊ป คงไม่จำกัดแค่การบินไทย ไทยสมายล์ และนกแอร์เท่านั้น มันคงต้องไปผนึกความร่วมมือกับสายการบินสัญชาติไทยทั่วประเทศที่ต้องรวมตัวกันในอนาคต เพราะเราเห็นถึงตัวอย่างของสายการบินที่อยู่รอด รวมถึงกลุ่มพันธมิตรสายการบินสตาร์อัลไลแอนซ์ที่แข็งแกร่งจนถึงทุกวันนี้ ทำให้การบินไทยเน้นมองเรื่องของการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งกันและกันมากขึ้น”

เตรียมแผนลงทุนรับ “อู่ตะเภา”

ส่วนท่าอากาศยาน “อู่ตะเภา” การบินไทยมี 2 มิติที่เข้าไปมีส่วนร่วม คือ 1.มิติการซ่อมอากาศยาน ซึ่งการบินไทยอยากเข้าไปเป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตเครื่องบิน และ 2.มิติการรับจ้างบริหารจัดการการขนส่งสินค้าทางอากาศ (คาร์โก) และท่าอากาศยาน ทั้งนี้ เนื่องจากท่าอากาศยานอู่ตะเภาจะขึ้นเป็นท่าอากาศยานนานาชาติ แห่งที่ 3 แบบเต็มรูปแบบแน่นอน ด้วยจุดแข็งด้านการท่องเที่ยวของเมืองพัทยาและชายฝั่งตะวันออก รวมถึงการพัฒนาอุตสาหกรรมในพื้นที่ฝั่งตะวันออกของไทย

ส่วนจะเพิ่มท่าอากาศยานอู่ตะเภาเป็นศูนย์ปฏิบัติการบิน (ฮับบิน) อีกแห่งหรือไม่นั้น คงต้องดูการเติบโตของบริษัทในอนาคตด้วย