



‘บินไทย’ พาดพิงใหญ่ เพิ่มศักยภาพการขาย หนุนเติบโตยั่งยืน



ฟู

ได้เลยว่าปัจจุบันการแข่งขันด้านอุตสาหกรรมการบินมีแนวโน้มรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ ทำให้ผู้ประกอบการต่างก็หากลยุทธ์เพื่อให้บริษัทอยู่รอด เช่นเดียวกับ “การบินไทย” ที่ประสบภาวะขาดทุนอย่างต่อเนื่อง ทำให้ต้องมีการปรับโครงสร้างยุทธศาสตร์ ซึ่งก่อนหน้านี้คณะกรรมการนโยบายกำกับดูแลรัฐวิสาหกิจ หรือ คณร. ได้เน้นย้ำให้การบินไทยเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการรายได้เพิ่มเติม โดยทำการตลาดเชิงรุกมากขึ้น และควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง

และภายใต้การกำกับดูแลของ นายอารีพงศ์ ภู่ชอุ่ม ปลัดกระทรวงพลังงาน ในฐานะประธานกรรมการบริหาร (บอร์ด) การบินไทย ได้เข้ามาเร่งรัดฟื้นฟูกิจการ ด้วยการปรับปรุงระบบการบริหารราคาใหม่ (Fare Management System) ทำให้ปรับราคาขายได้รวดเร็วทันสถานการณ์ รับรู้ราคาคู่แข่งทุกวัน สามารถปรับราคาตามกลยุทธ์ได้อย่างรวดเร็ว และระบบการบริหารเครือข่ายเส้นทางบิน (Network Management & Optimization) การวางแผนฝูงบิน (Fleet Plan) ซึ่งจะเริ่มปรับเวลาให้สามารถเชื่อมต่อเที่ยวบินได้ดีขึ้น

ทำให้ตั้งแต่ในปี 2558 การบินไทยได้หยุดเลือดไหล ดังนั้น ในปี 2559 จึงต้องเร่งปรับปรุงองค์กร เพิ่มประสิทธิภาพและลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ซึ่งแผนปฏิรูปมี 20 โครงการในปี 2559 ทำแล้ว 14 โครงการ อีก 6



โครงการจะทำได้ในปีนี้ ดังนั้น จึงถือว่าเป็นปีแห่งการวางรากฐาน วางระบบเพื่อเติบโตอย่างยั่งยืน

● เร่งดำเนินการตามแผนปฏิรูป

ภายใต้ภาวะที่ธุรกิจสายการบินมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง เพราะการเกิดขึ้นของสายการบินโลว์คอสต์ และการเข้ามาเล่นในตลาดมากขึ้นของสายการบินตะวันออกกลาง หรือมิดเดิลอีสต์แอร์ไลน์ เนื่องจากตลาดในเอเชียเป็นตลาดที่มีการเติบโตค่อนข้างสูง ทำให้สายการบินขนาดใหญ่ๆ และระดับพรีเมียมในย่านเอเชียถึงกับประสบภาวะขาดทุน ไม่ใช่เฉพาะของสายการบินไทยเพียงแห่งเดียวที่ได้กำไรเพียง 2-3 พันล้านบาทเท่านั้น

ดังนั้น เพื่อรองรับกับการเปลี่ยนแปลงและการฟื้นฟูกิจการของสาย



“ต้องเห็นใจนะว่าเราแข่งขันกับธุรกิจการบิน ประเทศไทยมีบริษัทการบินไทย เป็นบริษัทเดียวที่แข่งขันกับทั่วโลก 24 ชั่วโมง 7 วันต่ออาทิตย์ คู่แข่งเปลี่ยนรูปแบบการขาย การแข่งขันอยู่ตลอดเวลา 24 ชั่วโมง 7 วันต่ออาทิตย์ เพราะฉะนั้นมันเป็นธุรกิจที่ยาก”

การบินไทย จึงต้องเร่งดำเนินการตามแผนปฏิรูป

เริ่มจากการปรับปรุงระบบการขายตั๋วโดยสาร ซึ่งถือว่ามีความสำคัญที่สุด ซึ่งได้มอบหมายให้ นางอุษณีย์ แสงสิงแก้ว รักษาการกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ ที่เดิมทีมาจากตำแหน่งที่ดูแลภาคพื้น มาดูแลทางด้านมาร์เก็ตติ้ง เพราะเรื่องการขายตอนนี้เป็นเรื่องที่มีการแข่งขันสูงมาก ปัจจุบันการบินไทยสามารถขายตั๋วได้เพิ่มขึ้นเป็น 85% และมีเทียบกับปี 2558-59 ที่ผ่านมา หลังการปรับปรุงระบบการขาย การบินไทยมีผู้โดยสารเพิ่มขึ้นล้านกว่าคนไปเกือบถึง 2 ล้านคน แสดงว่าความนิยมยังมีอยู่ แต่จะต้องทำอย่างไรให้ขายเก่งขึ้น ขายให้ละเอียดขึ้น

ต้องยอมรับว่าก่อนหน้านี้ระบบการขายของการบินไทยยังใช้เครื่องมือที่ล้าหลังมาก ซึ่งปลายไตรมาสสุดท้ายของปีที่ผ่านมาได้นำระบบใหม่เข้ามาใช้ พร้อมทั้งอบรมทีมงานด้านการขาย (มาร์เก็ตติ้ง) ให้มีความชำนาญ และมีศักยภาพมากขึ้น ทำให้การขายตั๋วของบริษัทมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ในปี 2559 การบินไทยขยับจากขาดทุน 13,047 ล้านบาทในปี 2558 มาเป็นกำไร 47 ล้านบาท ถ้าจะดูจากขาดทุนมาถึงกำไร คือ ผันรายได้มาเป็นหมื่นกว่าล้าน ถามว่าไม่ติดตรงไหน แต่ว่าถ้ามาดูลึกไปอีกชั้นหนึ่งนะ คือจะเห็นว่ารายได้ที่ได้จากการดำเนินงาน คือ การขายตั๋ว

● เดินหน้าไค้ดแซร์ จัดตั้งไทยกรุ๊ป

นอกจากเพื่อเพิ่มศักยภาพในด้านการแข่งขัน การบินไทยต้องปรับลดต้นทุนและสร้างเครือข่ายการเดินทาง โดยเฉพาะเส้นทางบินระหว่างประเทศที่การบินไทยไม่ได้เปิดบินเอง ก็จะใช้วิธีทำการบินร่วม (ไค้ดแซร์) กับสายการบินพันธมิตร จากเดิมที่มีอยู่ 208 เส้นทางบิน ได้เพิ่มเป็น 524 เส้นทางบิน โดยในเส้นทางบินไปยุโรป การบินไทยมีรายได้เพิ่มขึ้นกว่า 1 พันล้านบาท จากการทำไค้ดแซร์ และคาดว่าจะในอนาคตรายได้จากไค้ดแซร์จะเข้ามามากขึ้นเรื่อยๆ

นอกจากนี้ ยังได้จัดตั้ง “Thai Group” ซึ่งมาจากตัวช่วยของบริษัท คือ TG เดิม ให้มีอำนาจหน้าที่บริหารจัดการ 3 สายการบินรวมกัน คือ การบินไทย, ไทยสมายล์ และนกแอร์ โดยเป็นการวางยุทธศาสตร์ให้การการบินไทยเป็นสายการบินแห่งชาติดระดับพรีเมียม และไทยสมายล์จับกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงบน มีระยะการบินใกล้ๆ ในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน และ CLMV เป็นต้น

● เสริมความแข็งแกร่งทางธุรกิจ

เมื่อดูสายการบินคู่แข่งตอนนี้ มีหลายสายการบินเริ่มปรับปรุงประสิทธิภาพในด้านต่างๆ เช่นเดียวกับสายการบินไทย เพื่อให้รองรับการแข่งขันมันโถมเข้ามาในตลาดมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง เมื่อปี 2558 ได้ปิดเส้นทางที่ขาดทุน แต่มาปี 2559 ได้ปรับปรุงระบบการขาย พร้อมทั้งจะแข่งขันกับปัจจุบัน และเพิ่มจุดบิน วางระบบคอมพิวเตอร์ที่เปลี่ยนราคาให้ทัน

“การบินไทยพร้อมเดินไปข้างหน้า ปีนี้ก็เห็นชัดเจน เรื่องของการ

ขาย ที่รักษาการคิดลงไปเล่นเอง การบินไทยยังมีอะไรที่ต้องฝึกและต้องทำอีกเยอะ เพื่อสร้างความแข็งแกร่ง เรื่องมาร์เก็ตติ้งเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุดแล้ว แต่ต้องเห็นใจนะว่า เราแข่งขันกับธุรกิจการบิน ประเทศไทยมีบริษัทการบินไทยเป็นบริษัทเดียวที่แข่งขันกับทั่วโลก 24 ชั่วโมง 7 วันต่ออาทิตย์ คู่แข่งเปลี่ยนรูปแบบการขาย การแข่งขันอยู่ตลอดเวลา 24 ชั่วโมง 7 วันต่ออาทิตย์ เพราะฉะนั้นมันเป็นธุรกิจที่ยาก”

ดังนั้น เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจการบินไทยยิ่งขึ้น ในปี 2560 นี้ จึงมีแผนที่จะหารายได้ที่ไม่เกี่ยวกับการขายตั๋ว อาทิ ฝ่ายช่าง เรื่องของการซ่อมเครื่องบิน แคทเทอร์ริง (ครัวการบินไทย) เพื่อเป็นตัวเสริมธุรกิจและการบินไทยมีความพร้อม ทั้งสถานที่และบุคลากร โดยการทำ MOU กันเพื่อสร้างศูนย์ซ่อมที่สนามบินอู่ตะเภา ซึ่งทางแอร์บัสเห็นว่าย่านภูมิภาคเอเชียจะมีการเจริญเติบโตอย่างมากในอนาคต และไทยมีศักยภาพการเป็นศูนย์ซ่อมเครื่องบินที่ทันสมัยที่สุดในโลก

นอกจากนี้ ในการประชุมบอร์ดเมื่อวันที่ 14 มิ.ย.ที่ผ่านมา ที่ประชุมยังได้อนุมัติให้การการบินไทยจัดซื้อเครื่องบินใหม่จำนวน 28 ลำ ในระยะ 5 ปี (2560-2564) เพื่อทดแทนเครื่องบินเก่า เพื่อรักษาฝูงบินไว้ให้อยู่ในระดับ 100 ลำ แบ่งเป็นเครื่องบินของการบินไทย 19 ลำ และสายการบินไทยสมายล์อีก 9 ลำ คาดว่าจะเสนอแผนจัดซื้อให้ที่ประชุมบอร์ดการบินไทยพิจารณาอนุมัติในเดือน ก.ค. จากนั้นจะเสนอสำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ (สคร.) และคณะรัฐมนตรี (ครม.) ในเดือน ส.ค. และจะเริ่มทยอยจัดซื้อตั้งแต่ไตรมาส 4 ของปีนี้ เป็นต้นไป

สำหรับกรณีที่สายการบินไทยตัดสินใจไม่เพิ่มทุนในสายการบินนกแอร์นั้น เป็นเพราะที่ผ่านมาสายการบินนกแอร์ยังไม่ได้นำเสนอแผนฟื้นฟูกิจการและผลตอบแทนการเพิ่มทุนที่ชัดเจน แต่วันที่ 15 มิถุนายน บอร์ดสายการบินนกแอร์ได้นัดประชุมเรื่องการเพิ่มทุนเป็นครั้งที่ 2 ซึ่งการบินไทยก็ต้องติดตามว่าจะมีเงื่อนไขและความชัดเจนเรื่องใดบ้าง

นอกจากนี้ ในหลักการบริหารต้องมุ่งมาที่การบินไทยและไทยสมายล์ ซึ่งอยู่ในขั้นตอนการปฏิรูป และยังมีเรื่องต้องทำอีกมาก เพราะหลายเรื่องยังเดินไปได้ช้า โดยเฉพาะไทยสมายล์ที่ยังขาดทุนอยู่ เมื่อปีที่แล้วจำเป็นต้องให้ความสำคัญในการบริหารอย่างมาก หลักการได้เปลี่ยนแผนงานจาก 2 จุดมารวมที่การบินไทยจุดเดียว การบินไทยบินจากต่างประเทศเข้ามาให้ไทยสมายล์รับช่วงบินในประเทศและภูมิภาค ซึ่งสถานการณ์ตอนนี้ดีขึ้นมาก

“หน้าที่ของบอร์ดผู้บริหารการบินไทยในการจะใส่เงินลงไปนั้น จะต้องดูแลถือหุ้นการบินไทยด้วย ต้องดูว่าเป็นประโยชน์ต่อการการบินไทยหรือไม่ ส่วนนกแอร์จะมีผู้ร่วมทุนรายใหม่เข้ามาหรือจะเสนอให้การการบินไทยร่วมทุนเพิ่มหรือไม่ ผมไม่สามารถตอบแทนนกแอร์ได้ เพราะเป็นแผนของนกแอร์ ดังนั้น เรื่องนกแอร์ การบินไทยชัดเจนว่าจะยังคงถือหุ้นในนกแอร์ และทำงานร่วมกันในด้านปฏิบัติการ” นายอารีพงศ์กล่าว.