



‘ต๊ต’ บินไทย

โหวงไกร-ฟงบินใหม่

IIWU ‘ไทยสมายล์-นกแอร์’

‘ต๊ต’ บินไทย โหวงไกร-ฟงบินใหม่

สายการบินแห่งชาติ ต้อง “บิน” ให้ทันคู่แข่ง ด้วยตัวเลขกำไร และศักยภาพของ “ฟงบิน” เป็นลมได้ปีก

“อุษณีย์” บินตรงสู่เมืองตูลุส ประเทศฝรั่งเศส เพื่อจัดทัพ “แอร์บัส” เสริมทัพ “บินไทย” อีก 12 ลำ ฝันต่อไปคือฟงบิน 122 ลำ ในอีก 10 ปีข้างหน้า

“การบินไทย” พลิกบัญชีจากขาดทุน สู่อำนาจ ด้วยชั่วโมงบิน “อุษณีย์”

4

สัมภาษณ์

อุษณีย์ แสงสิงแก้ว

(ต่อจากหน้า 1)

Q : แก้อักรักษาการตัดสินใจครั้งนี้

ได้จัดทำแผนปฏิรูปองค์กรมาตั้งแต่ปี 2559 ถึงตอนนี้อยู่ในระยะที่ 4 ของการปฏิรูป คือการพัฒนาพนักงานให้มีศักยภาพ เติบโตอย่างยั่งยืน หลังจากที่ได้ปฏิรูปสร้างความแข็งแกร่งในการแข่งขันมาแล้ว ซึ่งทำให้มีรายได้ 180,557 ล้านบาท เป็นรายได้เฉพาะบริษัท 1.75 แสนล้านบาท มีกำไรจากการดำเนินงาน 4,071 ล้านบาท ขณะที่ปีก่อนขาดทุน 1,304 ล้านบาท ที่ห่วงมากตอนนี้คือพนักงานขาดการพัฒนาไปนานมาก เพราะไม่ได้รับพนักงานใหม่เข้ามาเลยเป็นเวลา 10 ปี จึงต้องเริ่มมองหาผู้จะสืบทอด มีศักยภาพพอจะพัฒนาให้เป็นผู้บริหารต่อไปในอนาคตตอนนี้ทำได้ 70% ลึกลงไปน่าจะเสร็จเรียบร้อยหมด

ขณะเดียวกันก็ต้องคัดคนครึ้ม ๆ ไว้ ไม่งั้นไม่มีผู้สืบทอด ภายในปีสองปีนี้

การบินไทยจะหมดผู้บริหาร ถ้าทุกอย่างเป็นไปตามแผนจะทำให้บุคลากรของเรา รวมทั้งธุรกิจเป็นไปอย่างยั่งยืน

Q : การบริหารจัดการเรื่องรายได้

แผนรายได้ ตอนนี้น่าจะระบบบริหารจัดการรายได้ RMS (Revenue Management System) เข้ามาช่วยในการขายตั๋ว เพราะ 80% ของรายได้มาจากการขายตั๋ว และระบบบริหารจัดการเครือข่าย NMS (Network Management System) นำมาช่วยพัฒนาเว็บไซต์ โมบาย เพิ่มช่องทางการจัดหารายได้ให้มากที่สุด ให้ทันกับตลาดโลก จะปล่อยไม่ได้ต้องมอนิเตอร์ตลอดเวลา และต้องให้เร็วด้วย อย่างน้อยคิดว่ารายได้จะเพิ่มขึ้น 10% ซึ่งจะเน้นรายได้ในต่างประเทศ

Q : ไตรมาสที่ผ่านมาตัวเลขตกลงไป

จริง ๆ แล้วไตรมาส 2 และ 3 เป็นโลว์ซีซั่น

ปกติติดลบอยู่แล้ว ส่วนไตรมาส 4 เป็นไฮซีซั่นทำกำไรได้มาก แต่ตัวเลขไตรมาส 2 และ 3 ปีนี้ไม่น่าติดลบ ค่อนข้างดีกว่าปีที่แล้ว เพราะมีการเตรียมตัวไว้ ก็พยายามแก้ ปลายปีนี้คิดว่ารายได้จะเป็นบวก ส่วนจะบวกเท่าไร บอกไม่ได้

Q : โคนว่าเรื่องซื้อเครื่องบิน 28 ลำ

การซื้อเครื่องบินเป็นแผนรัฐวิสาหกิจที่วางไว้เป็นไปตามไตรมาส 4 แล้วเครื่องบินที่เราจะเอาออกจากรีไฟอยุจะ 17 ปีแล้ว มันเก่า ต้องหาเครื่องใหม่ทดแทน ไม่ใช่ว่าซื้อเพราะอยากซื้อ หรือซื้อมาแล้วหาเส้นทางบินใหม่ ขณะนี้ฟงบินของการบินไทยแผน 5 ปีต้องมีไว้ 100 ลำ อีก 5 ปีต่อไปต้องขยายฟงบินต้องมี 122 ลำ ที่สั่งซื้อ 28 ลำก็เพื่อทดแทนเครื่องเก่าในฟงบิน เท่ากับเรามีเท่าเดิม แล้วสั่งซื้อกว่าจะได้เครื่องใหม่มาก็ใช้เวลา 2 ปีเป็นอย่างน้อย ถ้าไม่สั่งซื้อไว้ตอนนี้แล้วจะเอาที่ไหนมาบิน



Q : ทิศทางต่อไปที่วางไว้

อย่างหนึ่งที่ต้องทำ คือการบริการ ต้องปรับไปเรื่อย ๆ ให้ทันสายการบินอื่น อีกอย่างคือการให้พนักงานทำงานเป็น ทีมเวิร์ก ไม่ใช่ต่างคนต่างทำเหมือนแต่ ก่อน ตอนนี้จับมาทำเวิร์กช็อปให้เขารักกัน เอาบริษัทเป็นที่ตั้ง ให้เข้าใจเหมือน ๆ กัน รู้สึกว่าเดี๋ยวนี้เขาคุยกันมากขึ้น สามารถ แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น ได้มากขึ้น การ ทำงานถ้าเราอยากได้นายแบบไหน ก็ต้อง ทำตัวแบบนั้นกับลูกน้อง การแก้ปัญหา บางครั้งก็นึกไม่ออกหรือว่าจะทำอย่างไร ก็ต้องเชิญมาประชุมกันทั้งหมด ให้มา แก้ปัญหาด้วยกัน เพราะฉะนั้นเลยต้องมี “ดีดี คอมมอนด์ เซ็นเตอร์” ทุกเช้า 8 โมง ถึง 9 โมง หัวหน้าทุกฝ่ายจะมาคุยกัน ตลอด 24 ชม.ที่ผ่านมามีเกิดอะไรขึ้นบ้าง สถานการณ์โลกเป็นยังไง มีข่าวอะไร มี ปัญหาอะไรบ้าง แล้ววิเคราะห์สถานการณ์ ร่วมกัน ได้ประโยชน์มาก ทำให้ผู้บริหาร ได้คุยกันมากขึ้น ระดมสมองร่วมกันได้ มากขึ้น สามารถแก้ไขปัญหาได้เร็ว และ รักกันมากขึ้นด้วย

Q : นโยบายไทยสมายล์

คงต้องใส่ใจให้มากขึ้น เพราะเวลานี้ เป็นบอร์ดยุคไทยสมายล์ด้วย ก็รู้ว่าทำไม รายได้ถึงติดลบ ไม่ค่อยดี ก็เพราะต่างคน ต่างทำ สิ่งที่เราทำคือจับมารวมกัน ตอนนี้ ซีอีโอก็ส่งไปจากการบินไทยจะได้บริหาร ด้วยกัน ทุกอย่างมาแชร์ด้วยกันหมด ตั้งแต่ 1.วางแผนด้วยกัน 2.ขายด้วยกัน 3.การส่งต่อผู้โดยสาร การโคตรราคาตัว ก็ดูด้วยกัน อันไหนที่เป็นจุดแข็งของเขา เราก็คงไว้ จุดอ่อนเราก็เอากลับไปแก้ไข ต้องบอกก่อนว่าที่ตั้งไทยสมายล์ขึ้นมา ก็เพื่อสนับสนุนรองรับบริษัทแม่ คือ การบินไทย ไม่ใช่มาเป็นโลว์คอสต์ ต้อง

ให้ทุกคนเข้าใจว่านี่คือเราถือหุ้น 100% แผนที่วางไว้แต่เดิมมันผิดหมด ที่ถูกคือ ต้องมาช่วยกันสนับสนุนบริษัทแม่ เท่าที่ ดูดีขึ้นกว่าเดิมนะ ลั่นปี่นี้คาดว่าผล ประกอบการน่าจะเป็นบวก

Q : การแก้ปัญหานกแอร์

เป็นอะไรที่เราต้องทำงานกันหนัก มาก เราก็ไม่อยากทิ้งนกแอร์ เพราะร่วม สร้างกันมาและถือหุ้นตั้ง 39% ที่ผ่าน มาไม่ได้ขัดแย้งอะไรกัน ตลาดก็คนละ ตลาด จริง ๆ ที่คิดไว้แต่เดิม คือสายการ บินของไทยที่จี ไทยสมายล์ นกแอร์ ให้ นกแอร์เป็นตลาดหลักที่ตอนเมือง แล้ว ไทยสมายล์ย้ายไปสุวรรณภูมิเพื่อเสริม ที่จี นี่คือนวัตกรรม เพื่อปกป้องตลาด ของเราและแข่งกับสายการบินอื่น วันนี้ ถือหุ้น 39% เราเป็นบอร์ดก็จริง แต่ไม่มี สิทธิเลือกซื้อโอ เลือกคนทำงาน แต่ก็ยัง เป็นบอร์दनกแอร์อยู่ ที่จริงเรายื่นข้อเสนอ เข้าไปว่าจะทำยังไง แต่นกแอร์ไม่ตอบ อะไรมา เป็นบอร์दनกแอร์เดือนเดียว ปวดหัวมาก เครียด ! (หัวเราะ)

Q : นโยบายไทยกริ๊ปก็เป็นไปไม่ได้

ยังเป็นไปได้...มีอะไรเราก็ส่งให้เขา ยังเป็นไค้ดแชร์กันได้ เพราะไม่ได้เป็น คู่แข่ง คือเขาก็มีแผนของเขา เขาจ้าง ที่ปรึกษาอยู่ตอนนี้ ต้องดูว่าแผนออก มาจะเป็นอย่างไร ที่จริงเราอยาก ครอบคลุมนจุดบินให้มากที่สุด อย่าง จุดบินประเทศอื่นที่เราไม่มี ก็ไปทำ กับสายการบินอื่นได้ เช่น ยูโนเด็ต เป็นการต่อยอดการขายที่เราไม่ได้บิน สามารถขายให้กันได้ นี่คือนวัตกรรม เพราะธุรกิจการบินเราไม่ได้อยู่คน เดียวแล้ว

สำหรับปีนี้เป้าหมายตั้งไว้ว่า เรา

ต้องมีกำไร 5-10% มากขึ้นกว่า ปีที่แล้ว ปัจจัยที่หนุน คือการบริหาร จัดการที่ดีขึ้น ได้ผลมากขึ้น มีการ จัดการต้นทุนและราคาขายอย่างมี ประสิทธิภาพ

Q : เรื่องจับมือแอร์บัสเปิดศูนย์ ช่อมที่อุตะเกา

ตอนนี้อยู่ระหว่างทำ MOU เพื่อ ศึกษา แอร์บัสต้องดูว่ามาลงทุน ร่วมกับเราเขาคุ้มทุนไหม ที่สิงคโปร์ เขาก็มี แต่อยากได้พื้นที่ใหญ่กว่า เดิม ถ้าสำเร็จไทยจะได้ประโยชน์ ทางเศรษฐกิจมหาศาล แต่เราก็ ไม่ได้จำกัดแค่แอร์บัส โบอิงอยากมา ก็มาได้ เรามีพื้นที่อยู่แล้วส่วนเขาก็มา ลงทุน