

'โลว์คอสต์'ทุบรถทัวร์กระอัก สยามเฟิสท์เบนเข็มโลจิสติกส์

โลว์คอสต์แอร์ไลน์ทุบธุรกิจรถทัวร์เตียง บขส.เผยยอดผู้ใช้บริการลดฮวบจนรายได้ทั้ง บขส.และบริษัทร่วมเจอปัญหาขาดทุน รถร่วมรายย่อยทยอยปิดตัวกว่า 10 ราย ล่าสุด "สยามเฟิสท์" เจ้าพ่อรถทัวร์สายเหนือ ยกธงขาวปิดตำนาน 41 ปี ประกาศขายรถ 23 คัน มูลค่า 40 ล้าน พร้อมหาผู้สวมสิทธิ์สัมปทาน ปรับตัวหันบุกโลจิสติกส์เต็มตัวแข่ง "เคอรี่"



"โลว์คอสต์"

จากที่มีรายงานข่าวว่าบริษัท สยามเฟิสท์ทัวร์ จำกัด ผู้ให้บริการรถโดยสารประจำทางปรับอากาศร่วม บขส.ที่ให้บริการมา 41 ปี ในพื้นที่ภาคเหนือใน 6 เส้นทาง ได้แก่ กรุงเทพฯ-เชียงใหม่, กรุงเทพฯ-เชียงใหม่ (สายเก่า), กรุงเทพฯ-ลำปาง, กรุงเทพฯ-เชียงใหม่ (สายใหม่), กรุงเทพฯ-เชียงใหม่ และกรุงเทพฯ-แม่สาย จะยุติการดำเนินการธุรกิจรถทัวร์ภายในสิ้นเดือนพฤษภาคม 2562 นี้

นายจรัสศักดิ์ เขียววัชสกุล กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ขนส่ง จำกัด (บขส.) เปิดเผย "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า ปัจจุบันปริมาณผู้โดยสารใช้บริการรถ บขส. และรถร่วม บขส.ลดลงมาก เนื่องจากประชาชนมีทางเลือกในการเดินทางมากขึ้น หลังจากมีสายการบินต้นทุนต่ำหรือโลว์คอสต์เปิดบริการ รวมถึงการขยายสนามบินในหัวเมืองรองมากขึ้น ประกอบกับการขยายถนนให้เกิดความสะดวกมากขึ้น ทำให้คนเปลี่ยนพฤติกรรมการเดินทางไปใช้บริการทางอากาศ และขับรถยนต์ส่วนตัวมากขึ้น

"ไตรมาส 1 และ 2 ปีนี้พบว่าผู้โดยสารลด 4-5% โดยเฉพาะภาคเหนือที่ปริมาณผู้โดยสารลดลงอย่างมีนัยสำคัญ เพราะคนหันไปนั่งโลว์คอสต์มากขึ้น ภาคอีสานคนหายไปเฉลี่ย 10,000 คนต่อเดือน อนาคตเมื่อมอเตอร์เวย์

บางปะอิน-โคราชและรถไฟความเร็วสูง กทม.-โคราชเสร็จ จะเป็นคู่แข่งธุรกิจรถทัวร์ ส่วนภาคตะวันออก ภาคกลาง และภาคใต้ยังนิ่ง"

ใคร ๆ ก็บินได้ทุบธุรกิจรถทัวร์

นายจรัสศักดิ์กล่าวว่า นอกจากนี้ยังมีปัจจัยเรื่องต้นทุนและราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น ไม่สอดคล้องกับอัตราค่าโดยสาร และการขอปรับค่าโดยสารแต่ละครั้งจะขึ้นอยู่กับพิจารณาของคณะกรรมการขนส่งทางบกกลาง ล่าสุดมีมติให้รถ บขส.และรถร่วม บขส.ปรับขึ้นค่าโดยสารเมื่อวันที่ 22 เม.ย.ที่ผ่านมา แต่ยังไม่ถึงเพดานที่กำหนด

ก่อนปี 2557 บขส.ยังมีกำไรปีละประมาณ 400-500 ล้านบาท แต่หลังจากที่ธุรกิจโลว์คอสต์แอร์ไลน์มีการส่งเสริมการขายอย่างหนัก ที่บอกว่า "ใคร ๆ ก็บินได้" ก็ทำให้ผลประกอบการของ บขส.ดิ่งฮวบ ปี 2558 กำไรเหลือ 200 ล้านบาท และปี 2559 ขาดทุน 115 ล้านบาท บริษัทก็พยายามปรับตัวลดต้นทุนปี 2560 มีกำไร 18 ล้านบาท แต่ปี 2561 ก็ขาดทุน อีกส่วนหนึ่งต้องรับภาระค่าเสียหายจากการเกิดอุบัติเหตุของรถร่วมต่าง ๆ

ทั้ง บขส.และรถร่วมที่ได้รับผลกระทบจะต้องปรับตัวรับมือ โดยในส่วนของ บขส.มี 2 เรื่องที่จะต้องดำเนินการ คือ 1.บริหารจัดการสถานะขนส่งหมอชิตให้เป็นระบบ ไม่มีการขายตั๋วผี และดูแลด้าน

การปลอดภัย และ 2.มีแผนลงทุนกว่า 100 ล้านบาท เซตรบบการจองตั๋วเหมือนสายการบิน จะเก็บข้อมูลการเดินทางของผู้โดยสารว่าใช้บริการเส้นทางไหนบ้าง คาดว่าปลายปี 2563 จะแล้วเสร็จ" นายจรัสศักดิ์กล่าว

ปิดตำนาน 41 ปีสยามเฟิสท์ทัวร์

นายจรัสศักดิ์กล่าวอีกว่า จากจำนวนผู้โดยสารลดลง ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการรถร่วม บขส. ซึ่งมีอยู่ 1,000 ราย ในจำนวนนี้เป็นรายย่อยที่มีรถให้บริการ 2-3 คัน จำนวน 700-800 ราย ซึ่งปัจจุบันมีรายย่อยขอยุติการเดินทางแล้ว 2% หรือกว่า 10 ราย เนื่องจากประสบปัญหาขาดทุน ล่าสุดบริษัท สยามเฟิสท์ทัวร์ จำกัด ผู้ให้บริการรถโดยสารประจำทางปรับอากาศร่วม บขส.ที่ให้บริการ 41 ปี ในพื้นที่ภาคเหนือ ได้หารือจะยุติให้บริการรถทัวร์ทั้ง 6 เส้นทาง ภายในสิ้นเดือนพฤษภาคมนี้ และจะหันไปเน้นธุรกิจโลจิสติกส์ขนส่งที่มีผลตอบแทนมากกว่า ธุรกิจรถทัวร์ โดยมีแผนจะขายรถโดยสารปรับอากาศที่มีอยู่ 23 คัน ในวงเงิน 40 ล้านบาท

"ที่ผ่านมา สยามเฟิสท์ทัวร์ได้เข้ามาปรึกษา ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างตรวจสอบข้อมูลว่า ใน 6 เส้นทางที่สยามเฟิสท์เปิดให้บริการมีผู้ประกอบการรายอื่นเดินรถอยู่หรือไม่ เพราะตามข้อกำหนดของกรรมการขนส่งทางบก การยกเลิกการเดินทางจะต้องมีรถโดยสารให้บริการประชาชนด้วย ถ้าเขาอยากจะทำเองโดยเร็ว วิธีการจะต้องหาผู้ประกอบการรายอื่นมาสวมสิทธิ์สัมปทานการเดินทางต่อไป"

หันรุกโลจิสติกส์แข่งเคอรี่

แหล่งข่าวระดับสูงจากบริษัท สยามเฟิสท์ทัวร์ จำกัด กล่าวกับ "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า บริษัทให้บริการเดินทางโดยสารระหว่างกรุงเทพฯและจังหวัดภาคเหนือมา 41 ปี สาเหตุที่จะเลิกธุรกิจรถทัวร์เนื่องจากรายได้ไม่ค่อยดี หลังมีสายการบินโลว์คอสต์เกิดขึ้นมาก ประกอบการธุรกิจรถโดยสารมีการแข่งขันสูงมาก ซึ่งในภาคเหนือมีหลายรายที่ให้บริการในเส้นทางที่บริษัทเปิดเดินรถอยู่

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachat Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: First Section/หน้าแรก

วันที่: จันทร์ 29 เมษายน - พุธ 1 พฤษภาคม 2562

ปีที่: 41

ฉบับที่: 5144

หน้า: 1(ซ้าย), 4, 9

Col.Inch: 63.31

Ad Value: 85,468.50

PRValue (x3): 256,405.50

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: 'โลว์คอสต์'ทุบรถทัวร์กระอัก สยามเฟิสท์เบนเข็มโลจิสติกส์

ต่อจากหน้า 4

“โลว์คอสต์”

“เราไม่ใช่ผู้ประกอบการเดินรถเจ้าใหญ่ในภาคเหนือ แต่เป็นบริษัทเก่าแก่ที่ทำธุรกิจมานาน ตอนนี้อยู่เหมือนธุรกิจขาลงจากภาวะเศรษฐกิจและพฤติกรรมการเดินทางที่เปลี่ยนไปหันไปใช้บริการโลว์คอสต์มากขึ้น ทำให้ธุรกิจลดโดยสสารประจำทางขบเซามา 3-4 ปีแล้ว จึงคิดว่าจะมุ่งไปทำธุรกิจที่ตลาดกำลังเติบโต และมีผลกำไรมากกว่าแทน”

ทั้งนี้ สยามเฟิสท์ทัวร์ มีบริษัทในเครือบริษัท สยามเฟิสท์เอ็กซ์เพรสคาร์โก้ จำกัด ที่ทำธุรกิจการขนส่งพัสดุด่วนอยู่แล้ว เส้นทางระหว่างกรุงเทพฯและจังหวัดในภาคเหนือ อาทิ เชียงใหม่ ลำปาง เชียงราย พะเยา ดาก แพร่ พิชณุโลก เป็นต้น โดยมีศูนย์กระจายสินค้าอยู่ที่กรุงเทพฯ คือ ประชาณิเวศน์ 1 หัวลำโพง อาร์ซีเอ และเทพารักษ์

“ธุรกิจขนส่งเราทำมานานแล้ว มีการตอบรับค่อนข้างดี ปัจจุบันตลาดกำลังเติบโต จึงหันมามุ่งธุรกิจนี้มากขึ้น แม้ว่าตลาดจะมีคู่แข่งหลายราย เช่น เคอร์รี่ แต่เรามีลูกค้าเก่าอยู่ในมือพอสมควร เน้นทำตลาดพื้นที่ภาคเหนือและเจาะกลุ่มลูกค้าเฉพาะ เช่น ของชิ้นใหญ่ ตู้เย็น ที่นอน และของดูแลยาก สินค้าแช่แข็ง แช่เย็น” แหล่งข่าวกล่าว