



'ถาวร เสนเนียม' คิกออฟ ยกเครื่องบินไทย...ล้างขาดทุน

ถาวร เสนเนียม รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงคมนาคม ซึ่งรับผิดชอบดูแลหน่วยงานทางอากาศ คือ กรมท่าอากาศยาน (ทย.) สถาบันการบินพลเรือน (สบพ.) บริษัท วิทยุการบินแห่งประเทศไทย จำกัด (บวท.) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท โรงแรมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ จำกัด บริษัท ไทยสมายล์แอร์เวย์ จำกัด และบริษัท ไทย-อะมาดิอุส เซาท์อีสต์ เอเชีย จำกัด เปิดใจให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับนโยบายการดำเนินงาน

เบื้องต้นนายถาวรยืนยันว่าไม่รู้สึกหนักใจกับการเข้ามารับตำแหน่งในกระทรวง และดูแลหน่วยงานทั้งหมดดังกล่าว และจะยังไม่เดินทางไปยังหน่วยงานที่กำลังดูแลในขณะนี้ เพราะต้องการรับทราบข้อมูลต่างๆ ให้ชัดเจนก่อน ดังนั้นในช่วงนี้จะเป็นการเชิญทุกหน่วยงานมาให้ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานต่างๆ เมื่อได้ข้อมูลที่มากพอแล้ว จึงจะเดินทางไปมอบนโยบายด้วยตัวเอง ซึ่งเรื่องที่นายถาวรสนใจมากเป็นอันดับต้นๆ คือ บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)

นายถาวรกล่าวว่า ในปี 2561 ที่ผ่านมากการบินไทยขาดทุนประมาณ 8 พันล้านบาท ปีนี้ไตรมาสแรกกำไร ไตรมาส 2 ขาดทุน ส่วนไตรมาส 3 และ 4 ก็ยังไม่แน่นอน ประเด็นคือ หากผู้โดยสารน้อย รู้อยู่แล้วว่าเป็นช่วงนอกฤดูการท่องเที่ยว (โลว์ซีซั่น) ก็ต้องหารายได้หลายทางมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ การขนส่งสินค้าเป็นอย่างไร หรือการทำการ



ตลาด หาสินค้า ให้กับบริษัทเพื่อเพิ่มรายได้ได้หรือไหม เพราะอย่างกรณี สายการบินที่มาจากนอร์เวย์ เกือบทุกเที่ยวบินบรรทุกปลาแซลมอนเกือบ 20 ตันต่อเที่ยว ทำให้เพิ่มได้หรือไม่ หรือในละแวกอื่นที่มีผลไม้อตามฤดูกาล เช่น เชอร์รี่ นำมาจากประเทศที่คนไทยนิยมบริโภคได้หรือไม่ นำมาถึงไทยแล้วก็ส่งต่อไปยังประเทศเพื่อนบ้านหรือบินต่อไปยังประเทศที่ฐานะทางเศรษฐกิจดี เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ บรูไน เพราะไทยเป็นศูนย์กลางคมนาคมอยู่แล้ว หากผู้จัดการฝ่ายขนส่งสินค้า (คาโก้) หากลูกค้าได้เพิ่มก็ต้องเร่งดำเนินการ ก็จะเป็นการเพิ่มรายได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งเรื่องนี้จะต้องดำเนินการในทุกช่วง แต่หากทำได้ในช่วงโลว์ซีซั่นก็จะช่วยบริษัทได้ดีมาก

เอาเป็นว่าทั้งปี การบินไทยจะต้องทำยอดขายได้ให้ได้มากที่สุด หรือทำเรื่องตัวโปรโมชันที่เป็นโลว์ซีซั่น หรือแรงจูงใจในการเลือกจองวีธีออนไลน์ ให้เลือกที่นั่งได้ บางคนชอบนั่งใกล้หน้าต่าง บางคนชอบนั่งใกล้ทางเดิน ก็ลองไปคิดว่าจะทำอย่างไรให้มีรายได้เพิ่ม เพราะการคำนึงไม่ได้ ต้องคิด 24 ชั่วโมง ลูกค้าต้องการแบบนี้ บางทีพฤติกรรมลูกค้าเปลี่ยน คิดมาแล้วใช้ไปหนึ่งปีไม่ยอมเปลี่ยนอะไร ก็ต้องมีตัวเสริมตัวตัดออกมา

ปัญหาที่อยากให้แก้ไข คือ องค์กรคนมากไปเพิ่มเติมเนืองงานให้กับพนักงาน อย่าให้มีแรงงานซ้อนตัว เช่น 8 ชั่วโมงในบางแผนกหรือบางกลุ่มงานต้องไปคิดเพิ่มเนืองงานเพื่อให้คุ้มกับเงินเดือนแพงๆ ให้ไปสำรวจดู เพราะตนรู้ว่า มี ก็ต้องยอมรับตัวเองว่าเกิดการขาดทุนมาจากอะไร ก็ให้ข้อคิดไป จากที่ทราบและเห็นด้วยตา เพื่อให้ลดค่าใช้จ่ายลงมา นอกจากนี้ก็ขอให้คืนบริการความเป็นเอกลักษณ์ไทยกลับมาให้ได้ ให้เป็นที่ประทับใจ เพราะคิดว่าความเป็นไทย มีอีกหลายมิติ ก็ให้ทางผู้บริหารที่รับเงินเดือนเยอะ รวมถึงหัวหน้าส่วนไปช่วยกันคิดมา เพราะต่างชาติที่เขาติดการบินไทยก็เพราะบริการ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งกาย อาหาร ความสุภาพเรียบร้อย การยิ้มแย้มแจ่มใส

ขณะเดียวกันก็ต้องเพิ่มยอดขายมากขึ้น ต้องตั้งเป้าหมายยอดขายเพิ่มทุกปี ธุรกิจต้องก้าวหน้าทุกปี สมมุติคุณไปอยู่ลอนดอนอยากกินมันส์เนื้อ ก็ต้องมีเครื่องแกงที่หาซื้อ

ได้ง่าย เพิ่มตลาดเข้าไป ยี่ห้อการบินไทยก็ต้องทำ ถ้ามองว่ามีคนทำแล้วไม่กล้าทำก็ไม่ใช่

ให้ไปวิเคราะห์ความต้องการของตลาดที่เป็นผู้โดยสาร ไปวิเคราะห์ความต้องการของผู้โดยสารว่าเมื่อขึ้นการบินไทย เขาจะซื้ออะไรกินอะไร ที่เป็นสินค้าโอท็อป เช่น ซื้อของฝากน่าจะซื้ออะไร กินของขบเคี้ยวในนั้นจะเป็นอะไรไปดูว่าเที่ยวบินไหนควรเอาอะไรไปขาย ก็ต้องวิเคราะห์เป็นรายเที่ยวบินเลย

เรื่องรสชาติอาหาร มองว่าสายการบินไทยสมายล์ ซึ่งเป็นบริษัทลูกจัดอาหารดีกว่าบริษัทแม่ ขณะที่การบินไทยคุณภาพดีกว่า ในฐานะที่เป็นพรีเมียม แต่ไทยสมายล์เป็นพรีเมียมโลว์คอสต์ ซึ่งจริงๆ อยากให้ทำเป็นโลว์คอสต์แอร์ไลน์จะดีกว่า เพราะพรีเมียมก็ไม่ใช่โลว์คอสต์ก็ไม่ใช่ คนจะซื้อตัวไทยสมายล์กลับแพงกว่าโลว์คอสต์ ดังนั้นถ้าเส้นทางที่มีทั้งการบินไทยและไทยสมายล์บินติดกันอยู่ การบริการบนเครื่องบินทุกเรื่องการบินไทยควรจะมีทุกอย่างที่ดีกว่าไทยสมายล์ และไทยสมายล์จะต้องคิดถึงจุดยืนให้ชัดเจนว่าสายการบินไหนเป็นคู่แข่ง และควรมีจุดยืนอย่างไร แต่ความเห็นตนอยากให้เป็นโลว์คอสต์ไปเลย ให้ชัดเจนไปเลย ก็ให้ข้อคิด นโยบายไป

ที่บอกว่าพรีเมียมไม่สุดคือ ไปดูที่นั่งเลย เหมือนกันทั้งลำ แคว้นที่ด้านหน้า และตรงกลางไว้เท่านั้น ก็เป็นพรีเมียมหรือเปล่า ก็เหมือนโลว์คอสต์ เรื่องเซอร์วิสดีกว่า โลว์คอสต์ก็จริง แต่คนนั่งเครื่องบินกลุ่มนี้ต้องการประหยัด นั่งแค่ชั่วโมงนิดๆ เขาไม่ต้องการเซอร์วิส เขาต้องการความรวดเร็วและค่าใช้จ่ายถูก บางสายการบินราคาแค่ 700-800 บาทเอง คุณวางแผนไว้อย่างไรก็ได้สวยหรูขนาดไหนก็ได้ แต่วิเคราะห์ตลาดให้ออก ลูกค้าในหนึ่งรอบปีมีเท่าไร กลุ่มไหน ที่ต้องการมีกลุ่มไหน ใช้จริงกลุ่มไหน แล้วจะทำกำไรได้ไหม ก็ต้องคิดให้รอบด้าน แล้วที่ทำให้เป็นพรีเมียม สำรวจตลาดหรือยัง สำรวจลูกค้าหรือยัง ทำมาร์เก็ตติ้ง

รีเสิร์ชหรือยัง

สำหรับการจัดซื้อเครื่องบินนั้น เป็นมติคณะรัฐมนตรี (ครม.) ตั้งแต่ปี 2554 ให้ซื้อเครื่องบิน 75 ลำ ซื้อไปแล้ว 37 ลำ เพิ่งส่งมอบล่าสุดท้ายในปี 2562 นี้ ส่วนอีก 38 ลำ ตามมติ ครม.เดิม มีมติเอาไว้ว่าต้องคำนึงถึงฐานะการเงินและด้านการตลาด ก็ได้เชิญสภาพัฒน์มาถามว่าฐานะการเงินเป็นอย่างไร ก็พบว่ายังขาดทุน แต่ด้านการตลาดยังจำเป็นต้องแข่งขัน เพราะผู้โดยสารจะได้มีโอกาสเลือกนั่งเครื่องบินใหม่ เพื่อความสะดวกและความคุ้มค่าเงินของผู้โดยสาร

การบินไทยเป็นสายการบินพรีเมียม มีคู่แข่ง เช่น สายการบินจากตะวันออกกลาง ที่ได้เปรียบเรื่องน้ำมันราคาถูกกว่า หากสู้เขาไม่ได้ก็จะยิ่งแย่ไปใหญ่ เพราะฉะนั้นด้านการตลาดจึงมีความจำเป็น ส่วนเงินที่จะนำมาซื้อ มี 2 ทาง คือ กู้เงินและเพิ่มทุน หากเพิ่มทุนก็ต้องเพิ่มตามสัดส่วนผู้ถือหุ้น กระทรวงการคลังถือหุ้น 51% กองทุนวายุภักษ์ ทั้ง 2 กองทุน ถืออยู่ 15.12% ธนาคารออมสิน 2.13% ที่เหลือเป็นผู้ถือหุ้นรายย่อยก็ต้องเพิ่มเติมตามนี้ นี่ก็เป็นของเก่าตั้งแต่ปี 2554 ที่ ครม.มีมติเอาไว้ ซึ่งมีเงื่อนไขอยู่ 2 ด้าน

หากใช้วิธีกู้ก็ต้องไปดูว่ามีแหล่งเงินกู้หรือเปล่า แต่ทางที่ปรึกษาของผมมองว่าน่าจะยาก เนื่องจากฐานะการเงิน ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของคณะกรรมการ (บอร์ด) และกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ (ดีดี) เพราะมอบนโยบายไว้แล้ว ก็ต้องเร็ว เมื่อเขาฟังความเห็นจากผมแล้วก็ต้องไปเร่งอยู่แล้ว

มอบนโยบายไปด้วยว่า คนมีประมาณ 2

มติชน Matichon Circulation: 950,000 Ad Rate: 1,550	Section: First Section/เศรษฐกิจ			
	วันที่: พุธที่ 8 สิงหาคม 2562			
	ปีที่: 42	ฉบับที่: 15124	หน้า: 1(บน), 6	
	Col.Inch: 159.37	Ad Value: 247,023.50	PRValue (x3): 741,070.50	คลิป: สีสี่
หัวข้อข่าว: 'ถาวร เสนเนียม' คิกออฟ ยกเครื่องบินไทย...ล้างขาดทุน				

หมื่นคน เครื่องบินมี 102 ลำ ลองไปบริหารจัดการให้มีกำไร ไม่ว่าจะเพิ่มเส้นทางใหม่ เพิ่มเที่ยวบิน หรือประหยัด หรือทำรายได้จากการดูแลเรื่องครัวไทย ทำรายได้มากขึ้น หรือประหยัดค่าใช้จ่าย

ยังมีเรื่องการขายตัวเครื่องบิน ที่ใช้ระบบเอเยนซี 75% นอกนั้นขายด้วยวิธีการออนไลน์ จึงให้การบ้านดีดี ตั้งแต่วันแรกแล้วว่า ต้องปรับเปลี่ยนวิธีการจองตัวให้เป็นออนไลน์มากขึ้น และเอเยนซีที่มีอยู่ไม่ใช่ตัดเขาออกโดยพลการ แต่เมื่อเขาซื้อตัวเหมาไปแล้ว ขายไม่ได้ เอามาคืนทั้งหมด การบินไทยก็ตาย ก็ต้องใช้วิธีการขึ้นแบล็กลิสต์ หรือตัดออกจากเอเยนซี เช่น เอเยนซีนายคนนี้เอาตัวการบินไทยไป 200 ที่นั่งสำหรับเที่ยวบินนี้ ปรากฏว่าเมื่อถึง 2 วันก่อนเดินทางขายได้ 20 ที่นั่ง เหลืออีก 180 ที่นั่ง ก็เจ๊ง เพราะไม่มีมาตรการอะไรมาควบคุม ในขณะที่ส่วนราชการอื่น หากทำอะไรไม่ได้ เขาจะขึ้นแบล็กลิสต์ คือ จะตัดสิทธิ ซึ่งเอเยนซีที่รับทราบว่ามีไม่ต่ำกว่า 200 ราย