



จับตา'พิกอัพเคาน์เตอร์'  
แผนทลายผูกขาดดิวตี้ฟรี

> 7

# จับตา'พิกอัพเคาน์เตอร์'ปี63 แผนทลายผูกขาดดิวตี้ฟรี

● วรรณิกา จิตติธรากร

กรุงเทพธุรกิจ

สิทธิประกอบกิจการจำหน่ายสินค้าปลอดอากร หรือดิวตี้ฟรี เป็นอีกหนึ่งบิกดีลสำคัญแห่งปี 2562 เนื่องจากบริษัทท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) หรือ ทอท. ททยอยเปิดประมูลอย่างต่อเนื่อง โดยบิกดีลที่เรียกว่าดึงดูดความสนใจจากเอกชนไม่น้อย เห็นจะเป็นดิวตี้ฟรีภายในท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ด้วยศักยภาพของปริมาณการเดินทางผู้โดยสารที่มีมากกว่า 60 ล้านคนต่อปี

ทำให้มีเอกชนซื้อซองยื่นข้อเสนอ 5 ราย กระทั่งท้ายที่สุดผลการประมูลบริษัท คิงเพาเวอร์ ดิวตี้ฟรี จำกัด เป็นผู้ได้รับสิทธิที่คะแนนสูงสุด อันดับ 1 คือ 94.30 คะแนน และเสนอค่าผลประโยชน์ตอบแทนปีละ 15,419,000,000 บาท อันดับ 2 กิจการร่วมค้าการบินกรุงเทพ ลีตเต้ ดิวตี้ฟรี (ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ) คือ 83.10 คะแนน และเสนอค่าผลประโยชน์ตอบแทนปีละ 8,516,653,333 บาท

อันดับ 3 บริษัท โรงแรมรอยัลลอคคิด (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ยื่นข้อเสนอการดำเนินงานในนามกิจการร่วมค้า คือ 78.85 คะแนน และเสนอค่าผลประโยชน์ตอบแทนปีละ 7,255,000,000 บาท

เช่นเดียวกับ การประมูลได้รับสิทธิประกอบกิจการดิวตี้ฟรี 3 ท่าอากาศยานภูมิภาค (ภูเก็ต เชียงใหม่ ทาดใหญ่) บริษัท คิงเพาเวอร์ ดิวตี้ฟรี จำกัด เป็นผู้ชนะ ด้วยข้อเสนอค่าผลประโยชน์ตอบแทนรายเดือนในอัตรา 20% ของยอดรายได้จากการประกอบกิจการในรอบเดือนนั้นๆ ก่อนหักค่าใช้จ่าย หรือตามจำนวนเรียกเก็บค่าผลประโยชน์ตอบแทนขั้นต่ำรายปีปีแรก เป็นจำนวนเงิน 2,331,000,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

รวมทั้งล่าสุดเมื่อเดือน ธ.ค.ที่ผ่านมา ทอท. ได้เปิดให้เอกชนยื่นข้อเสนอในส่วนของงานให้สิทธิประกอบกิจการดิวตี้ฟรีท่าอากาศยานดอนเมือง แต่ไม่ค่อยได้รับความสนใจจากเอกชนเท่าที่ควร



“พิกอัพเคาน์เตอร์ จะทำให้ดิวตี้ฟรีในเมือง เป็นคู่แข่งกับ ที่สนามบิน

นิตินัย ศิริสมรรถการ

เนื่องจากท่าอากาศยานดอนเมืองมีพื้นที่ดิวตี้ฟรีไม่เท่ากับท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ประกอบกับยังไม่มีแผนขยายศักยภาพท่าอากาศยาน เพิ่มพื้นที่อาคารและพื้นที่ดิวตี้ฟรีในอนาคต

โครงการดังกล่าว มีเอกชนเข้าซื้อซอง 2 ราย คือ บริษัท คิงเพาเวอร์ฯ และกลุ่มเดอะมอลล์ แต่เมื่อถึงคราวเปิดให้เอกชนยื่นข้อเสนอปรากฏว่ากลุ่มเดอะมอลล์ไม่ได้เข้ายื่นข้อเสนอ ส่งผลให้ คิงเพาเวอร์ฯ เป็นผู้ชนะการประมูล

โดยคิงเพาเวอร์ฯ จะได้รับสิทธิประกอบกิจการฯ ณ ท่าอากาศยานดอนเมือง เป็นระยะเวลา 10 ปี 6 เดือน ตั้งแต่วันที่ 1 ต.ค. 2565-31 มี.ค.2576 ซึ่งผู้ได้รับสิทธิประกอบกิจการฯ ได้เสนอค่าผลประโยชน์ตอบแทนขั้นต่ำรายปี (Minimum Guarantee) ปีแรก เป็นจำนวนเงินกว่า 1.5 พันล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ซึ่งสูงกว่าประมาณการรายได้ที่ ทอท. คาดการณ์ว่าจะได้รับในปีสุดท้าย และสูงกว่าราคาที่ ทอท. คาดหวังไว้ ทั้งนี้ คาดว่าจะลงนาม

ในสัญญาฉบับบริษัท คิง เพาเวอร์ฯ ภายในเดือน ม.ค.2563

ท้ายที่สุด “บิกดีล” ดิวตี้ฟรี 3 สัญญา รวม 5 ท่าอากาศยานของ ทอท. ยังคงมีเอกชนรายเดิมเป็นผู้บริหาร แต่สิ่งที่ต้องจับตาเมื่อการเปลี่ยนผ่านของธุรกิจดิวตี้ฟรี จะเริ่มเคลื่อนตัวอย่างชัดเจนในปี 2563 คือการเปิดประมูลจัดหาเอกชนรับสิทธิบริหารเคาน์เตอร์บริการส่งมอบสินค้า (Pick-up Counter) ภายในท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ และดอนเมือง

เนื่องจาก ทอท. เตรียมเปลี่ยนกลไกของพิกอัพเคาน์เตอร์ จากเดิมที่ผูกขาดเอกชนบริหารเพียงรายเดียว ปรับเป็นการเปิดให้บริการคู่ขนาน 2 รูปแบบ คือ 1.ทอท. ให้บริการเคาน์เตอร์ส่งมอบสินค้าปลอดอากรแบบสาธารณะด้วยตนเอง และ 2. ให้สิทธิเอกชนให้บริการเคาน์เตอร์ส่งมอบสินค้าปลอดอากรแบบสาธารณะ (Common Use) โดย ทอท. มีกำหนดเปิดให้เอกชนยื่นข้อเสนอของท่าอากาศยานสุวรรณภูมิในวันที่ 17 ม.ค.นี้ ส่วนท่าอากาศยานดอนเมืองยังอยู่ในขั้นตอน

เตรียมเปิดประมูลใหม่เนื่องจากก่อนหน้านี้  
มีเอกชนซื้อซองเพียงรายเดียว

นิตินัย ศิริสมรรถการ กรรมการ  
ผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท ทำอากาศยานไทย  
จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า การประมูลให้บริการ  
พิกัดพีเคเอ็นเตอร์ ทอท. จะกำหนดให้  
ผู้ชนะการประมูลต้องเปิดโอกาสให้  
ผู้ประกอบการจำหน่ายสินค้าปลอดอากรใน  
เมืองรายอื่น สามารถมาใช้บริการการส่งมอบ  
สินค้าปลอดอากรของตนได้ และเปิดกว้าง  
ให้ผู้ประกอบการทั่วไปสามารถร่วมการ  
ประมูลได้ โดยเฉพาะที่ดำเนินธุรกิจร้านค้า  
ปลอดอากรเท่านั้น

ขณะเดียวกัน หากผู้ประกอบการรายอื่น  
ไม่ต้องการรับส่งสินค้าที่เคาน์เตอร์ของเอกชน  
ที่ได้รับสิทธิพิกัดพีเคเอ็นเตอร์ ทอท. ก็จะให้  
บริการเคาน์เตอร์ส่งมอบสินค้าปลอดอากร  
ด้วยตนเองควบคู่กันไปด้วย จึงถือเป็น  
อีกหนึ่งโอกาสที่จะทำให้ผู้ประกอบการ  
ที่คุณสมบัติตรงตามข้อกำหนด ทั้งผู้ที่มี  
ประสบการณ์ธุรกิจทีวีฟรี หรือธุรกิจ  
ห้างสรรพสินค้า ก็สามารถทำกิจการสินค้า  
ปลอดอากร อีกทั้งยังเพิ่มช่องทางจำหน่าย  
รับส่งสินค้าที่สนามบินได้ด้วย

“การทำพิกัดพีเคเอ็นเตอร์ทั้ง 2 รูปแบบ  
แบ่งเป็น Common Use เหมือนที่  
ทำอากาศยานภูเก็ต และ รูปแบบที่ ทอท.  
ให้บริการเอง ตรงนี้เป็นวิวัฒนาการจาก  
ทำอากาศยานภูเก็ต ที่ผู้ประกอบการอื่น  
กลัวอีกเจ้าจะรู้ข้อมูลทางการตลาด ดังนั้น  
จากนี้ไปหากใครกลัว ก็มาใช้บริการ  
ของ ทอท. ได้ และการเปิดให้บริการ  
พิกัดพีเคเอ็นเตอร์ จะทำให้เกิดการเปิด  
เสรีทีวีฟรีในเมืองเป็นคู่แข่งกับทีวีฟรี  
ในทำอากาศยาน ทลายผูกขาดทีวีฟรี  
เพียงรายเดียวอย่างชัดเจน”