

สัมมนา “โอกาสอุตสาหกรรมการบินและโลจิสติกส์ไทย” (Aviation & Logistics)

จัดโดย นสพ.บางกอกโพสต์ ณ ศูนย์พัฒนาผู้นำและผู้บริหารระดับสูง (SEAC)
วันพฤหัสบดีที่ 18 มีนาคม พ.ศ. 2564



โดย ดร.ธนิต โสรัตน์
ประธานในเครือบริษัท วีเชิร์ฟ กรุ๊ป





โครงสร้างของผู้ให้บริการโลจิสติกส์

- 1 Asset Base Provider ผู้ให้บริการที่มีการลงทุนด้านทรัพย์สินถาวร เช่น อาคาร คลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า อุปกรณ์เคลื่อนย้าย ระบบหุ่นยนต์อัตโนมัติและอัตโนมัติขั้นตลอดจน รถบรรทุกโหมดและทุกประเภท
- 2 Non-Asset Base Provider ผู้บริการที่ไม่มีการลงทุนด้านทรัพย์สินถาวร เกี่ยวข้องกับ บุคลากรในลักษณะที่เป็น “Peopeware” ซึ่งต้องการทักษะและความชำนาญเฉพาะด้าน
- 3 Process Structure in Services เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการเพื่อให้การรับ-ส่งสินค้าและบริการสามารถสนองต่อความต้องการและเงื่อนไขการส่งมอบได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 4 “Supply Chain Connectivity” กระบวนการในการเชื่อมโยงในโซ่อุปทาน เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจและอุตสาหกรรมที่หลากหลายมีความแตกต่างกันทั้งโครงสร้างและระบบ การเชื่อมโยง อย่างไรก็ดีจึงเป็นกุญแจแห่งความสำเร็จของโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ

โครงการสนามบินอุตะเภ

โอกาสและความท้าทายการเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรมการบินโลจิสติกส์ของภูมิภาค

EEC Aviation & Logistics Regional Hub Challenge





การผลักดันธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับ “Aviation Cargo Services Provider”

- 1 Air Cargo Depot การมีคลังสินค้าในรูปแบบของ Free Trade zone
- 2 Smart Cargo Distribution Center ศูนย์กระจายสินค้าระหว่างประเทศขนส่งทางอากาศที่ทันสมัยของอาเซียน
- 3 E-Commerce Hub ศูนย์กระจายสินค้าประเภทออนไลน์
- 4 High Technology & High Value Industry Real Estate นิคมอุตสาหกรรมไฮเทคและผลิตภัณฑ์สินค้าราคาสูงที่พึ่งพาการขนส่งทางอากาศเป็นหลัก
- 5 Aviation Distribution Center ศูนย์แสดงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอากาศยาน
- 6 Air Cargo Cold Chain ศูนย์กระจายสินค้าที่ต้องควบคุมอุณหภูมิเป็นพิเศษ เช่น อาหาร ยา
- 7 Aviation Exhibition ศูนย์แสดงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับท่าอากาศยาน (ATA. CARNET)



การปรับตัวของผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมโลจิสติกส์

1

การเปลี่ยนแปลงภายใต้เศรษฐกิจดิจิทัล ธุรกิจทั้งรายเล็ก รายกลาง และรายใหญ่กำลังเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ ที่จะมีทั้งโอกาสและภัยคุกคามที่มาจากการเข้าสู่เศรษฐกิจดิจิทัล จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงการเชื่อมธุรกิจ ในโซ่อุปทาน

2

“New Normal under Post Covid-19” การเปลี่ยนผ่านของการแพร่ระบาดของไวรัส การผลักดันนำเทคโนโลยี ก้าวหน้ามาใช้เร็วกว่าที่คาดจะนำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่จากพฤติกรรมผู้บริโภคและอุปสงค์ของภาคการผลิตเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมอย่างสิ้นเชิง

3

แนวโน้มการย้ายฐานการผลิตและการแบ่งส่วนการผลิตทำให้การเชื่อมโยงในโซ่อุปทานจะมีความซับซ้อน สามารถให้บริการเชื่อมโยงระดับภูมิภาคอาเซียนและระดับ Global

4

แนวทางการปรับตัวของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ ต้องยกระดับการแข่งขันโดยเฉพาะผู้ให้บริการ “Air Cargo” ซึ่งจะต้องเข้าไปให้บริการในสนามบินแห่งใหม่ที่อุตะเภารองรับการลงทุนในพื้นที่อีอีซี

5

ภาครัฐต้องมีการส่งเสริมอุตสาหกรรมบริการของไทยโดยเฉพาะ “SME” ให้สามารถเข้าถึงโอกาสเพื่อเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ของการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของอีอีซี

6

การเข้าสู่เศรษฐกิจดิจิทัลและ “New Normal” อาจเป็นหายนะของบางธุรกิจที่ไม่สามารถปรับตัวได้ แต่ขณะเดียวกันหากสามารถก้าวผ่านอาจเป็นการสร้างโอกาส



ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจบริการ อุตสาหกรรมโลจิสติกส์ของประเทศไทย

1

ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ไทยส่วนใหญ่เป็น SME ถึงร้อยละ 85 ทุนจดทะเบียน 1-5 ล้านบาท ครึ่งหนึ่งของจำนวนนี้ทำธุรกิจในลักษณะครอบครัว ขณะที่รายใหญ่ร้อยละ 70 เป็นของต่างชาติ

2

ผู้บริการโลจิสติกส์ไทยส่วนใหญ่เป็นประเภท Non-Asset base เช่น ธุรกิจชิปปิ้ง หรือเป็นตัวแทนการจองระวางเรือ “Freight Forwarder” รวมถึงงานที่เป็นนายหน้าตัวแทนประเภทต่างๆ

3

การให้บริการของธุรกิจไทยส่วนใหญ่แยกส่วนเฉพาะด้านไม่เป็นลักษณะแบบเบ็ดเสร็จที่เป็นลักษณะ “Integrated Logistics” เช่น งานชิปปิ้ง, ขนส่ง, ตัวแทนจองเรือ, คลังสินค้า ฯลฯ

4

ผู้บริหารในบางธุรกิจขาดวิสัยทัศน์ในการพัฒนาธุรกิจให้เข้าถึงโอกาส การบริหารจัดการเป็นแบบดั้งเดิมขาดกลยุทธ์และการเข้าถึงเทคโนโลยีมีข้อจำกัด ส่วนใหญ่ไม่ทำการตลาดอย่างเข้มข้นเน้นเรื่องความสัมพันธ์กับลูกค้าในลักษณะ “Personal Relationship”



ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจบริการ อุตสาหกรรมโลจิสติกส์ของประเทศไทย

5

ขีดความสามารถต่ำไปจนถึงปานกลาง เกี่ยวข้องกับศักยภาพทางธุรกิจในการเชื่อมโยงระดับสากล ขาดระบบมาตรฐานที่จำเป็นต่อธุรกิจ เช่น ISO, AEO, Q-Mark, Halal, GMP ฯลฯ

6

มีข้อจำกัดด้านการพัฒนาเพื่อการก้าวผ่าน (Business Transformation) เกี่ยวข้องกับศักยภาพของธุรกิจและผู้บริหารขาดทั้งการทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์เพื่อการปรับเปลี่ยนยกระดับธุรกิจ

7

การเข้าถึงแหล่งทุนมีข้อจำกัด เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่ให้บริการประเภทไม่มีทรัพย์สินถาวร (Non Asset Base) รวมถึงการบริหารงานที่ไม่เป็นระบบ การจัดทำบัญชีและงบการเงินไม่น่าเชื่อถือ ทำให้มีข้อจำกัดในการพึ่งพาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน

8

ศักยภาพส่วนใหญ่อยู่ในระดับ “Local Services” ขาดเครือข่ายและโซ่อุปทานทางธุรกิจ (Supply Chain Connectivity) เป็นจุดอ่อนของผู้บริการโลจิสติกส์ไทยโดยเฉพาะ SME ทำให้พื้นที่การให้บริการมีข้อจำกัดไม่สามารถให้บริการครอบคลุมพื้นที่กว้างทั้งในประเทศและต่างประเทศ



แนวทางการผลักดันธุรกิจบริการขนส่งทางอากาศ (Aviation Cargo Services Provider)

- 1 ความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐานในการรองรับเป็น Air Cargo Hub ของภูมิภาค
- 2 กฎหมายที่ล้าสมัยเป็นอุปสรรคและไม่เอื้อต่อการเป็นศูนย์กลางการขนส่งและกระจายสินค้าของภูมิภาค เช่น การขออนุญาตนำเข้าสำหรับสินค้าประเภท Transshipment
- 3 สิทธิประโยชน์ทางภาษีที่สามารถแข่งขัน เช่น สิงคโปร์ อินโดนีเซีย และเวียดนาม
- 4 การขาดแคลนบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับ Air Cargo ทั้งทักษะ-ประสบการณ์และปริมาณ
- 5 การพัฒนาระดับองค์ความรู้จะได้มาจากแหล่งใด เนื่องจากสถาบันการศึกษาส่วนใหญ่ โดยเฉพาะในพื้นที่องค์ความรู้ยังอยู่ในยุค 2.5



แนวทางการผลักดันธุรกิจบริการขนส่งทางอากาศ (Aviation Cargo Services Provider)

- 6 แนวทางการสนับสนุนธุรกิจบริการโลจิสติกส์ไทยโดยเฉพาะ SME ให้สามารถเข้าถึงโอกาสจะสามารถทำได้อย่างไร
- 7 อุตสาหกรรมบริการโลจิสติกส์ซึ่งเกี่ยวข้องกับ Air Cargo Services มีแต่โจทย์แต่ไม่มีแนวทางสนับสนุนโดยเฉพาะพื้นที่นอกอีอีซี
- 8 Aviation Cargo Supply Chain Connectivity การเชื่อมโยงโซ่อุปทานขนส่งทางอากาศทั้งสนามบินหลักและสนามบินในต่างจังหวัดรวมถึงการเชื่อมโยงโหมดขนส่งต่าง ๆ (Air-Sea-Land-Link)
- 9 การทบทวนการจัดทำแผน ซึ่งมอบหมายให้บ.การบินไทยเป็นผู้ดำเนินการอาจไม่อยู่ในวิสัยที่จะทำได้
- 10 Covid-19 Effect การประเมินผลกระทบจากวิกฤตโควิดที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการบินอาจต้องใช้เวลามากกว่า 2 ปีจึงฟื้นตัว

End

สามารถติดตามผลงานอื่นๆ ของดร.ธนิต โสรัตน์ ได้ที่ช่องทางนี้....



Tanit Sorat



tanitvsl



www.tanitsorat.com

