



## ธุรกิจสายการบินต้นทุนต่ำ...การแข่งขันในสมรภูมิน่านฟ้าไทย



### Highlight

ในปัจจุบัน ธุรกิจสายการบินของไทยเป็นธุรกิจที่มีสถานะการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจสายการบินต้นทุนต่ำ ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจสายการบินต้นทุนต่ำมีการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันเป็นอย่างมาก เห็นได้จากความสามารถในการช่วงชิงส่วนแบ่งการตลาดจากสายการบินให้บริการเต็มรูปแบบ และสายการบินต้นทุนต่ำยังสามารถสร้างผลการดำเนินงานที่ดีกว่าด้วยอัตราการเติบโตเฉลี่ยของ EBITDAR ที่ร้อยละ 42 จากปี 2009 ถึงปี 2013 การเปิดเสรีน่านฟ้าในปี 2015 ประกอบกับการที่ประเทศไทยมีปัจจัยดึงดูดการลงทุนจากอุปสงค์ในการท่องเที่ยวระหว่างประเทศที่มีแนวโน้มเติบโตสูง และมีภูมิประเทศที่เป็นศูนย์กลางการขนส่งทางอากาศ (Hub) ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ก็ยิ่งส่งผลให้สายการบินในอาเซียนต้องการเข้ามาช่วงชิงและแข่งขันในประเทศไทยเพิ่มขึ้น ดังนั้นสายการบินของไทยจึงต้องจับตามองสถานะธุรกิจและปรับกลยุทธ์รุกและรับเพื่อให้อดคลั่งกับการแข่งขันที่เข้มข้นมากขึ้น

ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจสายการบินต้นทุนต่ำมีการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันเป็นอย่างมาก เห็นได้จากความสามารถในการช่วงชิงส่วนแบ่งการตลาดจากธุรกิจสายการบินให้บริการเต็มรูปแบบ การดำเนินธุรกิจของสายการบินของไทยในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปี 2009 - 2013) มีผลการดำเนินงานเป็นไปในทิศทางเดียวกับธุรกิจสายการบินทั่วโลกตามข้อมูลของสมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (IATA) เมื่อพิจารณารายรับ พบว่ารายรับรวมของทุกสายการบินของไทยเติบโตเฉลี่ย<sup>1</sup> ร้อยละ 9 โดยการเติบโตส่วนใหญ่มาจากสายการบินต้นทุนต่ำที่เติบโตเฉลี่ย ร้อยละ 31.5 ในขณะที่สายการบินให้บริการเต็มรูปแบบเติบโตเฉลี่ยเพียงร้อยละ 6.9 (รูปที่ 1) จึงทำให้สายการบินต้นทุนต่ำมีส่วนแบ่งการตลาดที่เพิ่มขึ้น แม้สายการบินให้บริการเต็มรูปแบบจะมีส่วนแบ่งการตลาดที่สูงกว่า แต่การเติบโตของส่วนแบ่งการตลาดของสายการบินต้นทุนต่ำกลับเพิ่มขึ้น ในปี 2013 ส่วนแบ่งการตลาด<sup>2</sup> ซึ่งคำนวณจากรายรับของสายการบินที่ได้จากการให้บริการผู้โดยสารในเส้นทางการบินในประเทศของสายการบินต้นทุนต่ำอยู่ที่ร้อยละ 46 ในขณะที่สายการบินให้บริการเต็มรูปแบบมีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ร้อยละ 54 โดยการบินไทยซึ่งเป็นสายการบินให้บริการเต็มรูปแบบยังคงเป็นสายการบินที่มีส่วนแบ่งการตลาดจากการบินในประเทศมากที่สุดอยู่ที่ร้อยละ 31.6 รองลงมา คือ ไทยแอร์เอเชีย, นกแอร์, และบางกอกแอร์เวย์ส ซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ร้อยละ 23.2, 22.7, และ 22.5 ตามลำดับ แต่ถ้าหากพิจารณาจากอัตราการเติบโตของส่วนแบ่งการตลาดจะพบว่า ในช่วงปี 2011 - 2013 สายการบินต้นทุนต่ำมีการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 9 ในขณะที่สายการบินให้บริการเต็มรูปแบบมีอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 6 โดยนกแอร์จัดเป็นสายการบินที่มีการเติบโตของส่วนแบ่งการตลาดสูงที่สุดอยู่ที่ประมาณร้อยละ 16.5 (รูปที่ 2)

<sup>1</sup> การคำนวณการเติบโตของรายรับ EBITDAR และส่วนแบ่งการตลาด ใช้สายการบินหลักจำนวน 4 สายการบิน คือ การบินไทย บางกอกแอร์เวย์ส ไทยแอร์เอเชีย และนกแอร์

<sup>2</sup> จากรายงานประจำปีของแต่ละสายการบิน และกรมการบินพลเรือน

Disclaimer: The information contained in this report has been obtained from sources believed to be reliable. However, neither we nor any of our respective affiliates, employees or representatives make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of any of the information contained in this report, and we and our respective affiliates, employees or representatives expressly disclaim any and all liability relating to or resulting from the use of this report or such information by the recipient or other persons in whatever manner.

Any opinions presented herein represent our subjective views and our current estimates and judgments based on various assumptions that may be subject to change without notice, and may not prove to be correct.

This report is for the recipient's information only. It does not represent or constitute any advice, offer, recommendation, or solicitation by us and should not be relied upon as such. We, or any of our associates, may also have an interest in the companies mentioned herein.



**สายการบินต้นทุนต่ำยังสามารถสร้างผลการดำเนินงานที่ดีกว่าด้วยอัตราการใช้เงินของ EBITDAR ที่ร้อยละ 42** จากการพิจารณา EBITDAR พบว่า จากปี 2009 ถึงปี 2013 สายการบินต้นทุนต่ำมีการเติบโตเฉลี่ยของ EBITDAR ร้อยละ 42 ในขณะที่ EBITDAR ของสายการบินให้บริการเต็มรูปแบบกลับเติบโตลดลงร้อยละ 4 จะเห็นว่าธุรกิจสายการบินต้นทุนต่ำมี EBITDAR ที่โตขึ้น และโตสูงกว่าการเติบโตของรายรับ โดยมาจากการบริหารต้นทุนของสายการบินต้นทุนต่ำในเกือบทุกส่วนของค่าใช้จ่าย โดยมีส่วนที่เพิ่มประสิทธิภาพได้สูงสุดสามลำดับแรก คือ ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าซ่อมบำรุงเครื่องบิน ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ซึ่งสามารถลดค่าใช้จ่ายได้สูงกว่าร้อยละ 10 จึงทำให้สายการบินต้นทุนต่ำมีผลการดำเนินงานที่ดีกว่าสายการบินให้บริการเต็มรูปแบบ (รูปที่ 3)

**การเปิดเสรีน่านฟ้าในปี 2015 ทำให้สายการบินของไทยต้องเผชิญกับสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงยิ่งขึ้นจากสายการบินในอาเซียนที่ต้องการเข้ามาแข่งขันในประเทศไทย** ในอดีต ประเทศไทยอนุญาตให้สายการบินเพียงไม่กี่สายเข้ามาให้บริการภายในประเทศ และจำกัดเส้นทางในการให้บริการของสายการบินเพื่อไม่ให้ทับเส้นทางหลักของสายการบินแห่งชาติ (การบินไทย) และในภายหลังปี 2002 ได้มีการผ่อนคลายกฎเกณฑ์ในการให้บริการของสายการบิน ทำให้ธุรกิจการบินของไทยมีการแข่งขันมากขึ้น แต่เนื่องจากในปี 2015 ประเทศไทยต้องก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ซึ่งได้มีการตกลงในเรื่องนโยบายการเปิดเสรีน่านฟ้า (Open Skies Policy) เพิ่มมากขึ้น เพื่ออำนวยความสะดวกในการประกอบธุรกิจการขนส่งทางอากาศภายใต้ความร่วมมือด้านการขนส่งทางอากาศที่มีการให้สิทธิรับขนทั้งในด้านการขนส่งผู้โดยสารและด้านการขนส่งสินค้าทางอากาศ ตามการเจรจาเสรีภาพที่สาม สี่ และห้า<sup>3</sup> อย่างไม่จำกัดระหว่างเมืองในอาเซียน กล่าวคือ สายการบินสามารถให้บริการขนส่งทางอากาศทั้งขาไปและขากลับระหว่างเมืองได้ อีกทั้งสามารถลงจอดเพื่อรับผู้โดยสารและสินค้าจากเมืองตามเส้นทางการบินที่บินผ่านได้ ทำให้สายการบินในอาเซียนต่างก็เตรียมพร้อมเข้ามาให้บริการขนส่งทางอากาศในประเทศไทย ดังเช่น กลุ่มโล่ออนแอร์ซึ่งเป็นสายการบินต้นทุนต่ำของอินโดนีเซียได้ประกาศว่า จะเข้ามาเปิดบริการสายการบินไทยโล่ออนแอร์ในไทยและได้มีการเปิดให้บริการแล้วในช่วงปลายปี 2013 และในปี 2014 นี้ กานต์แอร์ได้ร่วมทุนกับเวียดเจ็ทแอร์ประกาศจัดตั้งสายการบินไทยเวียดเจ็ทแอร์ซึ่งเป็นสายการบินต้นทุนต่ำเพื่อเปิดให้บริการในประเทศไทย จะเห็นได้ว่า การเปิดเสรีน่านฟ้าจะทำให้สายการบินในอาเซียนสามารถเข้ามาให้บริการในประเทศไทยได้ทันที ย่อมหมายความว่า ธุรกิจการบินของไทยจะมีการแข่งขันที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น

**ทั้งนี้ เนื่องจากประเทศไทยมีปัจจัยดึงดูดการลงทุนจากอุปสงค์ในการท่องเที่ยวระหว่างประเทศที่มีแนวโน้มเติบโตสูง รวมถึงมีภูมิประเทศที่สามารถเป็นศูนย์กลางการขนส่งทางอากาศ (Hub) ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เป็นส่วนสำคัญ** การส่งเสริมการท่องเที่ยวในภูมิภาคเอเชีย เช่น การงดเว้นการขอวีซ่าเข้าประเทศของญี่ปุ่นและเกาหลี หรือการจัดทัวร์เพื่อชมคอนเสิร์ตและเทศกาลอาหารของประเทศเกาหลีใต้ เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้สายการบินของไทยมีการขยายธุรกิจเพิ่มขึ้นเพื่อให้บริการในเส้นทางการบินใหม่ๆ ดังเช่น ไทยแอร์เอเชียได้เปิดตัวไทยแอร์เอเชียเอ็กซ์เพื่อให้บริการการบินระยะไกลไปประเทศญี่ปุ่น, เกาหลี, และออสเตรเลีย ในขณะที่นกแอร์ก็ได้เปิดตัวนกสกายเพื่อให้บริการไปประเทศญี่ปุ่นและเกาหลี สำหรับประเทศไทย การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยก็มีแผนปฏิบัติการท่องเที่ยวในปี 2014 เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวผ่านเสน่ห์ความเป็นไทย นอกจากนี้ประเทศไทยมีความได้เปรียบทางภูมิศาสตร์เพราะสามารถเป็นศูนย์กลางการขนส่งทางอากาศ (Hub) ของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ทำให้ผู้โดยสารสามารถเดินทางไปยังพื้นที่ต่างๆ ในอาเซียนได้สะดวกมากขึ้น ซึ่งจะทำให้สายการบินของไทยมีจำนวนเที่ยวบินและผู้ให้บริการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด(มหาชน) ได้คาดการณ์ว่าจะมีจำนวน

3 – การเจรจาเสรีภาพที่สาม คือ สิทธิในการขนส่งผู้โดยสารเพื่อให้เกิดรายได้ จากประเทศตนเอง (ประเทศ ก) ไปสู่ประเทศคู่สัญญา (ประเทศ ข)  
 – การเจรจาเสรีภาพที่สี่ คือ สิทธิในการขนส่งผู้โดยสารเพื่อให้เกิดรายได้ จากประเทศคู่สัญญา (ประเทศ ข) กลับไปยังประเทศตนเอง (ประเทศ ก)  
 – การเจรจาเสรีภาพที่ห้า คือ สิทธิของสายการบินจากประเทศตนเอง (ประเทศ ก) ในการขนส่งผู้โดยสารเพื่อให้เกิดรายได้ระหว่างประเทศคู่สัญญา (ประเทศ ข) กับประเทศอื่นๆ (ประเทศ ค หรือ ประเทศ ง) โดยเที่ยวบินนั้นต้องเริ่มต้นจากที่ประเทศตนเอง (ประเทศ ก) แต่ต้องได้รับอนุญาตจากประเทศ ค หรือ ง ก่อนจะทำการบิน

Disclaimer: The information contained in this report has been obtained from sources believed to be reliable. However, neither we nor any of our respective affiliates, employees or representatives make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of any of the information contained in this report, and we and our respective affiliates, employees or representatives expressly disclaim any and all liability relating to or resulting from the use of this report or such information by the recipient or other persons in whatever manner.

Any opinions presented herein represent our subjective views and our current estimates and judgments based on various assumptions that may be subject to change without notice, and may not prove to be correct.

This report is for the recipient's information only. It does not represent or constitute any advice, offer, recommendation, or solicitation by us and should not be relied upon as such. We, or any of our associates, may also have an interest in the companies mentioned herein.



ผู้โดยสารที่ทำอากาศยานสุวรรณภูมิเพิ่มขึ้นเป็นกว่า 56 ล้านคน และมีเที่ยวบินเพิ่มกว่า 3 แสนเที่ยวบินในปี 2015 จากปัจจัยเหล่านี้ ทำให้มีความต้องการเดินทางของผู้โดยสารและนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้สายการบินในอาเซียนต้องการเข้ามาช่วงชิงและแข่งขันในประเทศไทยและเกิดการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในธุรกิจการบินของไทย

## Implication

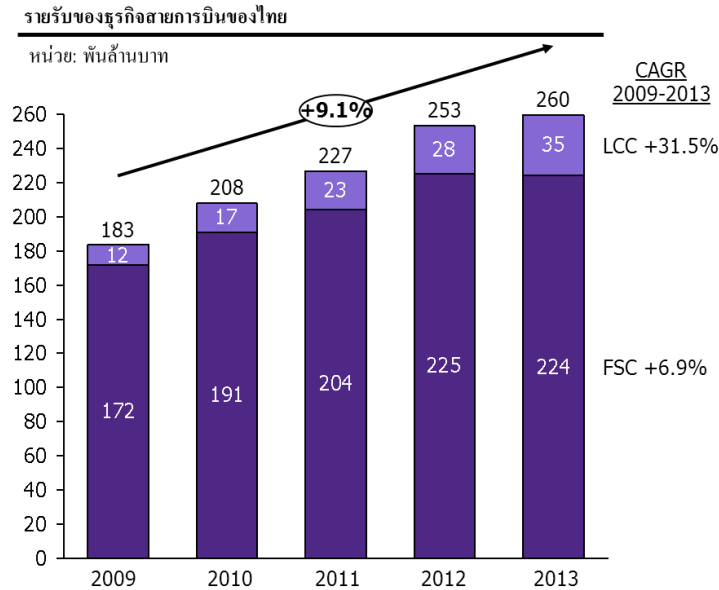
- **สภาวะการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในธุรกิจการบินไทย จะส่งผลกระทบต่อผู้ใช้บริการสายการบินในด้านราคาที่มีแนวโน้มถูกลงและด้านการให้บริการของสายการบินที่มีแนวโน้มดีขึ้น** การแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในธุรกิจการบินของไทยจากการเข้ามาของสายการบินในอาเซียน จะส่งผลให้ราคาตั๋วโดยสารทางอากาศมีแนวโน้มที่ถูกลง ซึ่งทำให้ประชาชนสามารถใช้บริการสายการบินและมีสายการบินให้เลือกใช้บริการมากขึ้น นอกจากส่งผลทางด้านราคาแล้ว ด้านการให้บริการของสายการบินเอง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องคุณภาพ ความน่าเชื่อถือ และความปลอดภัยของการให้บริการภาคพื้นดินหรือแม้แต่การให้บริการบนเครื่องบินโดยสารก็ตาม จะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น เพื่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อผู้ใช้บริการสายการบิน
- **ผู้ใช้บริการสายการบินของไทยทั้งสายการบินต้นทุนต่ำและสายการบินให้บริการเต็มรูปแบบควรมีมาตรการเพื่อรองรับการแข่งขันจากสายการบินในอาเซียน** จากการเปิด AEC ในปี 2015 ธุรกิจการบินของไทยจะมีการเข้ามาแข่งขันจากสายการบินในอาเซียน โดยเฉพาะสายการบินต้นทุนต่ำ หากผู้ใช้บริการสายการบินของไทยไม่มีมาตรการรองรับการแข่งขัน จะส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในระยะยาว แม้ปัจจุบันสายการบินของไทยต่างก็มีการขยายธุรกิจการบินเพิ่มขึ้นเพื่อให้บริการเส้นทางการบินที่ไกลขึ้น ดังเช่น ไทยแอร์เอเชียเอ็กซ์ นกสกู๊ต หรือเพื่อให้บริการสายการบินราคาประหยัด ดังเช่น การบินไทยสมายล์ แต่อย่างไรก็ตาม สายการบินในอาเซียนต่างก็มีความพร้อมที่จะเปิดให้บริการในเส้นทางเหล่านั้นเช่นกัน ดังนั้น สายการบินของไทยควรมีมาตรการเพิ่มเติม เช่น การลดต้นทุนการดำเนินการ เพื่อรักษากำไรไม่ให้ลดลงมากนัก หรือเพิ่มคุณภาพของการให้บริการและสร้างภาพลักษณ์ที่ดี เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งที่จะมีมากขึ้นในอนาคต

Disclaimer: The information contained in this report has been obtained from sources believed to be reliable. However, neither we nor any of our respective affiliates, employees or representatives make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of any of the information contained in this report, and we and our respective affiliates, employees or representatives expressly disclaim any and all liability relating to or resulting from the use of this report or such information by the recipient or other persons in whatever manner.

Any opinions presented herein represent our subjective views and our current estimates and judgments based on various assumptions that may be subject to change without notice, and may not prove to be correct.

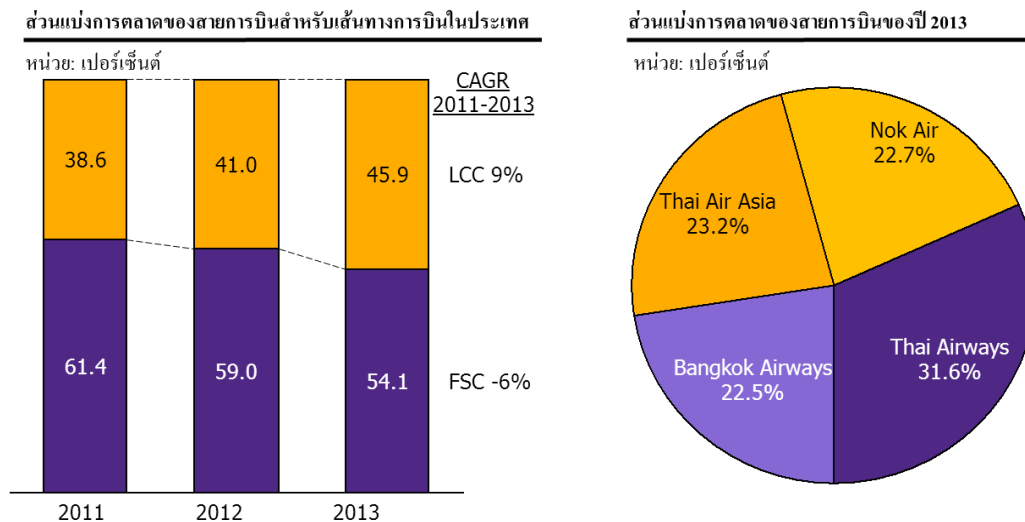
This report is for the recipient's information only. It does not represent or constitute any advice, offer, recommendation, or solicitation by us and should not be relied upon as such. We, or any of our associates, may also have an interest in the companies mentioned herein.

รูปที่ 1: สายการบินต้นทุนต่ำมีการเติบโตเฉลี่ยของรายรับที่สูงกว่าสายการบินให้บริการเต็มรูปแบบ ประมาณร้อยละ 24.5



หมายเหตุ: LCC คือ สายการบินต้นทุนต่ำ และ FSC คือ สายการบินให้บริการเต็มรูปแบบ  
ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลรายงานประจำปีของแต่ละสายการบิน

รูปที่ 2: ส่วนแบ่งการตลาดของสายการบินต้นทุนต่ำมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น สามารถชิงส่วนแบ่งการตลาดมาจากสายการบินให้บริการเต็มรูปแบบได้ ซึ่งแสดงถึงศักยภาพในการแข่งขันของสายการบินต้นทุนต่ำที่ดีกว่าสายการบินให้บริการเต็มรูปแบบ



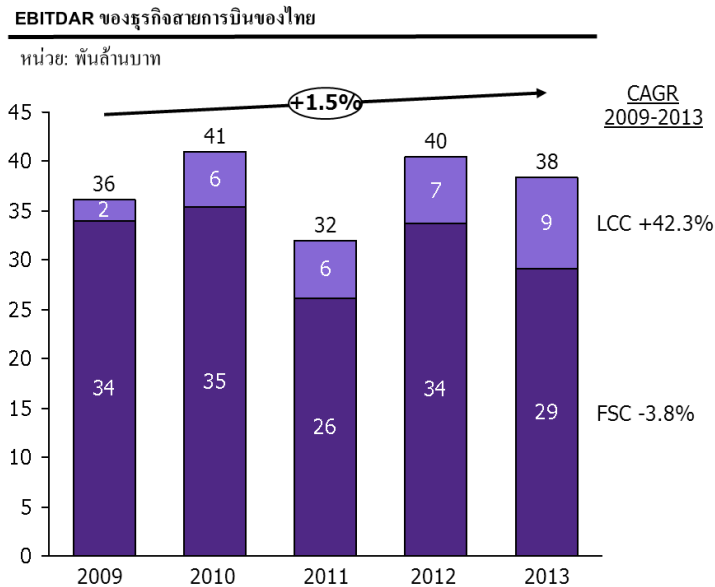
หมายเหตุ: LCC คือ สายการบินต้นทุนต่ำ และ FSC คือ สายการบินให้บริการเต็มรูปแบบ  
ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลรายงานประจำปีของแต่ละสายการบินและกรมการบินพลเรือน

Disclaimer: The information contained in this report has been obtained from sources believed to be reliable. However, neither we nor any of our respective affiliates, employees or representatives make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of any of the information contained in this report, and we and our respective affiliates, employees or representatives expressly disclaim any and all liability relating to or resulting from the use of this report or such information by the recipient or other persons in whatever manner.

Any opinions presented herein represent our subjective views and our current estimates and judgments based on various assumptions that may be subject to change without notice, and may not prove to be correct.

This report is for the recipient's information only. It does not represent or constitute any advice, offer, recommendation, or solicitation by us and should not be relied upon as such. We, or any of our associates, may also have an interest in the companies mentioned herein.

รูปที่ 3: สายการบิณฑนทุนต่ำมีผลการดำเนินงานที่ดีกว่าสายการบิณฑนทุนสูงให้บริการเต็มรูปแบบ ด้วย EBITDAR ที่เติบโตสูงถึงร้อยละ 42



หมายเหตุ: LCC คือ สายการบิณฑนทุนต่ำ และ FSC คือ สายการบิณฑนทุนสูงให้บริการเต็มรูปแบบ  
ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลรายงานประจำปีของแต่ละสายการบิณฑนทุน

โดย : สุปรีย์ ศรีสำราญ ([supree.srisamran@scb.co.th](mailto:supree.srisamran@scb.co.th))  
สินธุ์วัฒน์ สินธพนบดี  
SCB Economic Intelligence Center (EIC)  
EIC Online: [www.scbeic.com](http://www.scbeic.com)

Disclaimer: The information contained in this report has been obtained from sources believed to be reliable. However, neither we nor any of our respective affiliates, employees or representatives make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of any of the information contained in this report, and we and our respective affiliates, employees or representatives expressly disclaim any and all liability relating to or resulting from the use of this report or such information by the recipient or other persons in whatever manner.

Any opinions presented herein represent our subjective views and our current estimates and judgments based on various assumptions that may be subject to change without notice, and may not prove to be correct.

This report is for the recipient's information only. It does not represent or constitute any advice, offer, recommendation, or solicitation by us and should not be relied upon as such. We, or any of our associates, may also have an interest in the companies mentioned herein.