

ภาพรวมธุรกิจ

- ธุรกิจ **Air Freight Forwarder** หรือผู้รับจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศ ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการบริหารและประสานงานการขนส่งสินค้า ธุรกิจนี้จึงมีบทบาทสำคัญในห่วงโซ่อุปทานโลก โดยเฉพาะการขนส่งสินค้าที่ต้องการความรวดเร็ว ความแน่นอนของระยะเวลาส่งมอบ และการประสานงานระหว่างหลายประเทศ
- ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก โดยสามารถให้บริการได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ 1) ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระดับโลก (**Global Freight Forwarders**) ส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีเครือข่ายให้บริการครอบคลุมหลายประเทศ และ 2) ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าเฉพาะทาง/ขนาดเล็ก (**Boutique Freight Forwarders**) เน้นให้บริการเฉพาะทางหรือเจาะตลาดเฉพาะกลุ่ม ทั้งนี้ ผู้ประกอบการทั้งสองกลุ่มจะทำงานร่วมกับสายการบินต่าง ๆ เพื่อจัดหาพื้นที่ระวางและขนส่งสินค้า ก่อนส่งมอบต่อไปยังผู้รับปลายทาง ซึ่งครอบคลุมทั้งผู้ส่งออกและผู้นำเข้า
- ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจ **Air Freight Forwarder** ครอบคลุมกิจกรรมตั้งแต่การรับสินค้าจากลูกค้าไปจนถึงการส่งมอบให้ผู้รับปลายทาง โดยกิจกรรมหลักประกอบด้วย ประการแรก การจองและจัดหาพื้นที่ระวางสินค้ากับสายการบิน (Shipment Booking) ซึ่งผู้ประกอบการสามารถรวบรวมปริมาณสินค้าจากลูกค้าหลายรายเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองด้านค่าระวางและเลือกเส้นทางขนส่งที่เหมาะสม ประการที่สอง การจัดการเอกสารและพิธีการที่เกี่ยวข้อง (Documentation & Customs Clearance) เช่น ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ เอกสารนำเข้า-ส่งออก ใบรับรองต่าง ๆ และการดำเนินพิธีการศุลกากรทั้งต้นทางและปลายทาง ประการที่สาม การให้บริการโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้อง เช่น การรับสินค้า (Pick-up) การบรรจุหีบห่อ การจัดเก็บสินค้าและบริหารคลังสินค้า (Warehousing) การประกันภัยสินค้า (Insurance) การติดตามสถานะการขนส่ง (Tracking) และการจัดส่งถึงปลายทาง รวมถึงการให้คำปรึกษาด้านเส้นทางต้นทุน และข้อกำหนดทางกฎหมายของแต่ละประเทศ

รูปที่ 1 ห่วงโซ่มูลค่าของธุรกิจ Air Freight Forwarder ของไทย

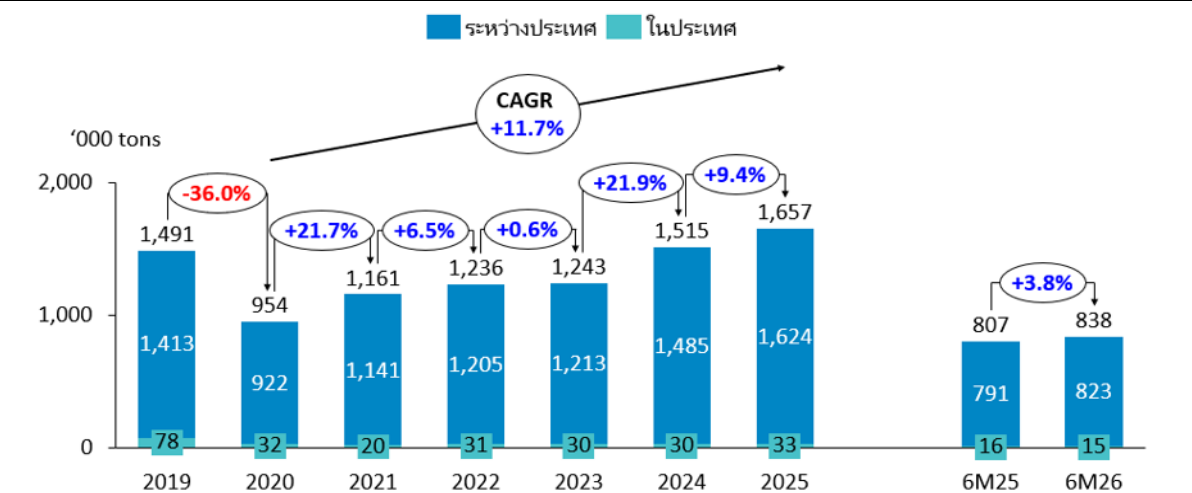


ที่มา: วิเคราะห์โดยวิจัยธุรกิจธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) จากข้อมูล Speeda

สถานการณ์ด้านความต้องการขนส่งสินค้าทางอากาศ

- ประเภทสินค้าที่นิยมใช้บริการขนส่งทางอากาศส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีลักษณะ “มูลค่าสูง-น้ำหนักเบา-ต้องการความรวดเร็วหรือมีความอ่อนไหวต่อเวลาและสภาพแวดล้อม” ซึ่งไม่สามารถรอการขนส่งทางเรือหรือทางบกได้ โดยกลุ่มสินค้าหลักประกอบด้วย
 - (1) สินค้าควบคุมอุณหภูมิและเน่าเสียง่าย (Perishable & Temperature-Sensitive Goods) เช่น ผักผลไม้สด ดอกไม้ อาหารทะเล วัคซีน และเวชภัณฑ์ ซึ่งต้องการความรวดเร็วและการควบคุมอุณหภูมิอย่างเคร่งครัดตลอดเส้นทางขนส่ง
 - (2) สินค้ามูลค่าสูงและน้ำหนักเบา (High-Value, Low-Weight Goods) เช่น อัญมณี ทองคำ เงินตรา เอกสารสำคัญ อะไหล่เครื่องบินสำคัญ ซึ่งให้ความสำคัญกับความปลอดภัยและการส่งมอบตรงเวลา
 - (3) สินค้าเทคโนโลยีและแฟชั่น (High-Tech & Fashion Goods) เช่น ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โทรศัพท์มือถือ แล็ปท็อป และสินค้าแฟชั่นตามฤดูกาล ที่ต้องเข้าตลาดให้ทันรอบผลิตหรือเทรนด์ใหม่
 - (4) สินค้าฉุกเฉินหรือเร่งด่วนพิเศษ (Emergency & Express Cargo) เช่น อะไหล่เครื่องบิน อุปกรณ์ทางการแพทย์ และสิ่งมีชีวิต ซึ่งความเร็วเป็นปัจจัยหลักมากกว่าต้นทุนการขนส่ง
- ความต้องการใช้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศของไทยมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา โดยในช่วงครึ่งแรกของปี 2026 มีปริมาณการขนส่งสินค้าทางอากาศรวม 838 พันตัน เพิ่มขึ้น 3.8%YoY จาก 807 พันตันในช่วงเดียวกันของปี 2025 แม้ยังเผชิญความไม่แน่นอนจากสถานการณ์ความขัดแย้งในตะวันออกกลาง ทั้งนี้ การขนส่งระหว่างประเทศยังเป็นตลาดหลักของธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศ คิดเป็นสัดส่วนราว 98% ของปริมาณขนส่งทั้งหมด โดยในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2026 ปริมาณการขนส่งระหว่างประเทศเพิ่มขึ้น 4.0%YoY ขณะที่เส้นทางขนส่งสินค้าทางอากาศระหว่างประเทศของไทยยังเชื่อมโยงกับศูนย์กลางการค้าและโลจิสติกส์สำคัญของเอเชียเป็นหลัก โดยในปี 2025 ช่องกวมมีสัดส่วนสูงสุดที่ 8.6% รองลงมา ได้แก่ ไต้หวัน 8.0% จีนและญี่ปุ่นประเทศละ 7.8% เกาหลีใต้ 6.6% และสิงคโปร์ 6.3% ขณะที่ปริมาณการขนส่งทางอากาศภายในประเทศในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2026 ลดลง 6.3%YoY เนื่องจากการขนส่งทางอากาศมีต้นทุนต่อหน่วยสูงกว่าการขนส่งทางถนน จึงเหมาะกับสินค้ามูลค่าสูง สินค้าเร่งด่วน และสินค้าที่มีข้อจำกัดด้านระยะเวลาขนส่งเป็นหลัก

รูปที่ 2 ปริมาณสินค้าทางอากาศ



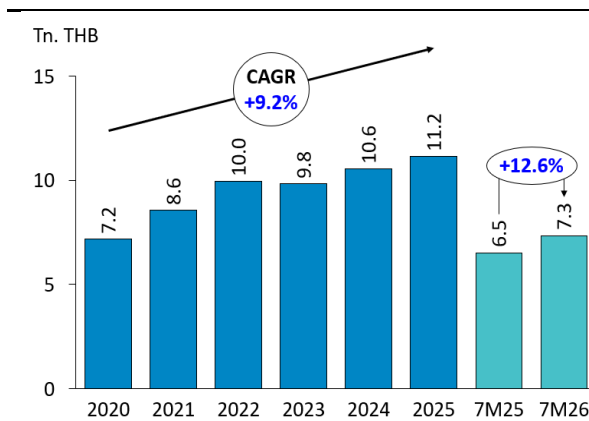
ที่มา: วิเคราะห์โดยวิจัยธุรกิจธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) จากข้อมูลของสำนักงานการบินพลเรือนแห่งประเทศไทย

Disclaimer:

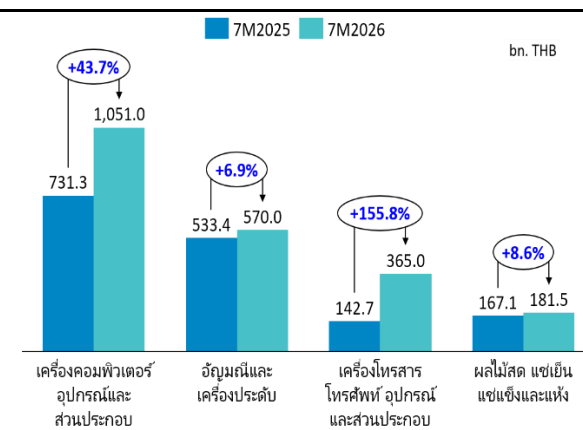
ข้อมูล บทวิเคราะห์ และการแสดงความคิดเห็นต่าง ๆ ที่ปรากฏอยู่ในรายงานฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นบนพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่ได้รับมาจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ เพื่อให้ประกอบการวิเคราะห์ภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมซึ่งเป็นเอกสารภายในของธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) เท่านั้น ทั้งนี้ธนาคารฯ จะไม่รับผิดชอบความเสียหายใด ๆ ทั้งปวงที่เกิดขึ้นจากการนำข้อมูล บทวิเคราะห์ การคาดหมาย และความคิดเห็นต่าง ๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ไปใช้ โดยผู้ที่ประสงค์จะนำไปใช้ต้องยอมรับความเสี่ยง และความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นเองโดยลำพัง

- สำหรับปัจจัยสนับสนุนความต้องการใช้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศในปี 2026 มาจากภาคการส่งออกของไทยยังขยายตัวแข็งแกร่ง โดยในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2026 มูลค่าการส่งออกสินค้าอยู่ที่ประมาณ 7.35 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.6%YoY จาก 6.52 ล้านล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน สอดคล้องกับการขยายตัวของสินค้าหลักที่นิยมใช้บริการขนส่งทางอากาศ โดยเฉพาะเครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ ซึ่งมีมูลค่าส่งออกประมาณ 1.05 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้น 43.7%YoY นอกจากนี้ เครื่องโทรสาร โทรศัพท์ อุปกรณ์และส่วนประกอบยังเป็นหนึ่งในกลุ่มสินค้าส่งออกหลักที่ขยายตัวโดดเด่น โดยเพิ่มขึ้นถึง 155.8%YoY ขณะที่อัญมณีและเครื่องประดับ และผลไม้สด แช่เย็น แช่แข็งและแห้ง เพิ่มขึ้น 6.9%YoY และ 8.6%YoY ตามลำดับ การขยายตัวของสินค้ากลุ่มดังกล่าวจึงเป็นแรงสนับสนุนต่อความต้องการใช้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศของไทยอย่างต่อเนื่อง

รูปที่ 3 มูลค่าการส่งออกไทย



รูปที่ 4 มูลค่าการส่งออกของประเภทสินค้าที่นิยมใช้บริการขนส่งทางอากาศ



ที่มา: วิเคราะห์โดยวิจัยธุรกิจธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) จากข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์

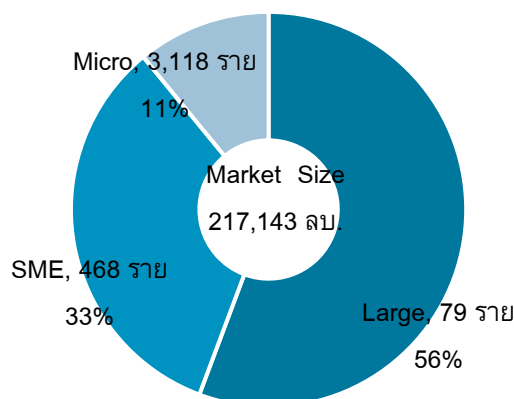
สถานการณ์ด้านผู้ประกอบการ

- โดยทั่วไปผู้ประกอบการ Air Freight Forwarder ในประเทศไทยไม่ได้ให้บริการเฉพาะการขนส่งทางอากาศเพียงอย่างเดียว แต่ส่วนใหญ่จะดำเนินธุรกิจในลักษณะของ Freight Forwarder หรือผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศแบบครบวงจร (Integrated Logistics Provider) ที่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการขนส่งหลายรูปแบบ (Multi-modal Transport) เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างยืดหยุ่นตลอดห่วงโซ่อุปทาน โดยบริการหลักมักครอบคลุมทั้ง Air Freight สำหรับสินค้าที่ต้องการความเร็ว มูลค่าสูง หรือมีข้อจำกัดด้านอายุการเก็บรักษา ขณะที่ Sea Freight สำหรับสินค้าที่มีปริมาณมาก น้ำหนักมาก หรือไม่เร่งด่วน และ Road/Rail Freight สำหรับการขนส่งภายในประเทศหรือข้ามพรมแดนในกลุ่มประเทศ CLMV ซึ่งบริการเหล่านี้มักถูกรวมเข้ากับบริการเสริมอื่น ๆ เช่น การทำพิธีการศุลกากร การจัดเก็บสินค้าในคลัง การขนส่งแบบ Door-to-door และระบบติดตามสถานะสินค้าดิจิทัลแบบเรียลไทม์ สะท้อนถึงการพัฒนาโมเดลธุรกิจของผู้ประกอบการไทยที่มุ่งสู่การเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจร (End-to-End Logistics Solutions) ที่สามารถเพิ่มมูลค่าและขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลจิสติกส์ระหว่างประเทศได้
- จากข้อมูลของ BOL Enlite พบว่า ในปี 2568 ธุรกิจ Freight Forwarder ของไทยมีมูลค่าตลาดประมาณ 217,143 ล้านบาท โดยมีผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลทั้งสิ้น 3,665 ราย แบ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 79 ราย คิดเป็นสัดส่วน 2.2% ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด แต่ครองส่วนแบ่งตลาดสูงถึง 55.7% ขณะที่ผู้ประกอบการ

SMEs และ Micro ซึ่งมีจำนวน 3,586 ราย หรือ 97.8% ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด มีส่วนแบ่งรายได้รวมเพียง 44.3% สะท้อนถึงโครงสร้างตลาดที่มีการกระจุกตัวสูงในกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทต่างชาติหรือบริษัทร่วมทุนที่มีเครือข่ายการขนส่งและพันธมิตรระดับโลกทำให้สามารถให้บริการแบบครบวงจร ทั้งทางอากาศ ทางเรือ และทางบก ขณะเดียวกันยังมีศักยภาพในการต่อรองราคาค่าระวางกับสายการบินและสายการบินเดินเรือโดยตรง ส่งผลให้รายได้ยังคงอยู่ในทิศทางที่เติบโต โดยระหว่างปี 2563-2568 ผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีรายได้เติบโตเฉลี่ยปีละ 7.7% ผู้ประกอบการขนาดกลาง 7.5% ขณะที่ผู้ประกอบการขนาดเล็กรายได้เติบโตเฉลี่ยเพียงปีละ 3.8%

- อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาด้านความสามารถในการทำกำไรพบว่า ผู้ประกอบการในทุกขนาดธุรกิจมีอัตรากำไรที่ใกล้เคียงกัน โดยมีค่าเฉลี่ยอัตรากำไรสุทธิ (NPM) ระหว่างปี 2563-2568 อยู่ที่ประมาณ 4% สะท้อนถึงโครงสร้างต้นทุนของอุตสาหกรรมที่มีความคล้ายคลึงกันในทุกขนาดกิจการ โดยเฉพาะการพึ่งพาค่าระวางและต้นทุนผันแปรจากการขนส่งซึ่งเป็นต้นทุนหลักที่เปลี่ยนแปลงไปตามภาวะตลาดโลกและอัตราแลกเปลี่ยน แม้ผู้ประกอบการจะสามารถส่งผ่านต้นทุนบางส่วนไปยังลูกค้าได้ผ่านการปรับราคาค่าบริการ (เช่น Fuel Surcharge หรือค่าธรรมเนียม Handling) แต่ด้วยการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดทำให้ไม่สามารถส่งผ่านต้นทุนได้เต็มจำนวน จึงทำให้ส่วนต่างกำไรโดยรวม (Margin) ของแต่ละขนาดธุรกิจไม่ได้แตกต่างกันมากนัก ทั้งนี้ กลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ยังคงได้เปรียบในด้านเครือข่ายขนส่งระหว่างประเทศ (Global Network) และอำนาจต่อรองกับผู้ให้บริการขนส่งรายใหญ่ (Negotiation Power) ซึ่งช่วยให้สามารถจองพื้นที่ระวางในราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสม โดยเฉพาะในช่วงที่ความต้องการขนส่งสูง ขณะที่ผู้ประกอบการขนาดเล็กแม้รายได้เฉลี่ยจะมีแนวโน้มที่โตช้ากว่ากลุ่มอื่น แต่ยังสามารถรักษาระดับกำไรได้ใกล้เคียงกับผู้ประกอบการขนาดใหญ่จากการดำเนินธุรกิจแบบเฉพาะทาง (Niche Logistics) ที่เห็นความคล่องตัวและการให้บริการที่ยืดหยุ่น เช่น การขนส่งสินค้าควบคุมอุณหภูมิ (Cold Chain) หรือสินค้าที่อ่อนไหวต่อเวลา (Time-Sensitive Cargo) นอกจากนี้การมีความเชี่ยวชาญด้านกฎระเบียบและพิธีการศุลกากร (Customs Expertise) ควบคู่กับการให้บริการที่สามารถติดตามสถานะสินค้าแบบเรียลไทม์ (Real-time Visibility) ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยลดความเสี่ยงจากความล่าช้าและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า ซึ่งได้กลายเป็นหนึ่งในปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจในระยะยาว ในภาพรวมจึงเห็นได้ว่าแม้ระดับรายได้และขนาดของผู้ประกอบการจะแตกต่างกัน แต่ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ Freight Forwarder ยังคงขึ้นอยู่กับศักยภาพในการบริหารเครือข่าย ความยืดหยุ่นในการให้บริการ และการลงทุนในเทคโนโลยีเพื่อยกระดับมาตรฐานการดำเนินงาน มากกว่าขนาดธุรกิจเพียงอย่างเดียว

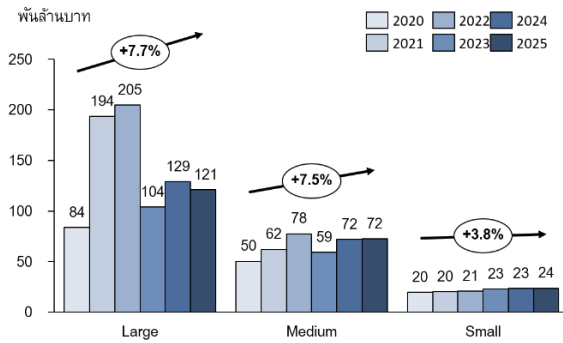
รูปที่ 5 ส่วนแบ่งตลาดธุรกิจ Freight Forwarder ปี 2568



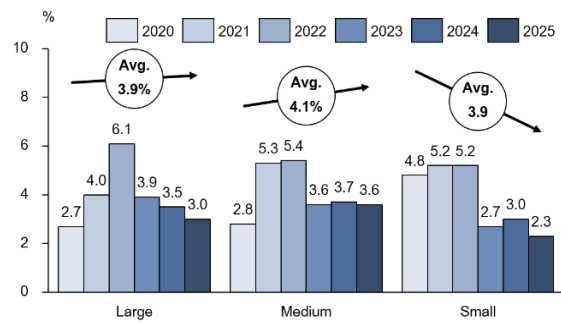
ตารางที่ 1 ผู้ประกอบการที่มีรายได้สูงสุด 10 อันดับแรก ปี 2568

Company	Total Revenue (MB)	%Share
1.EXPEDITORS	10,880	5.0%
2.DSV AIR & SEA	10,080	4.6%
3.SAMSUNG SDS GLOBAL SCL	6,861	3.2%
4. DHL SUPPLY CHAIN	6,709	3.1%
5.SCHENKER	6,274	2.9%
6.K-APEX	3,766	1.7%
7. APEX LOGISTICS	3,324	1.5%
8. MAERSK LOGISTICS	3,083	1.4%
9.D S INTERNATIONAL LOGISTICS	2,177	1.0%
10. MASS WORLDWIDE LOGISTICS	2,150	1.0%

รูปที่ 6 รายได้รวมของผู้ประกอบการธุรกิจ Freight Forwarder



รูปที่ 7 อัตรากำไรของผู้ประกอบการธุรกิจ Freight Forwarder



ที่มา: วิเคราะห์โดยวิจัยธุรกิจธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) จากข้อมูล BOL Enlite (TSIC: 52292)

Note: คำนวณเฉพาะบริษัทที่ส่งงบการเงินต่อเนื่องในช่วงปี 2566-2568, แบ่งขนาดธุรกิจตามนิยาม DBD นอกจากนี้ข้อมูลโครงสร้างผู้ประกอบการและผลประกอบการอ้างอิงธุรกิจ Freight Forwarder โดยรวม เนื่องจากข้อมูลรายได้ที่แยกเฉพาะ Air Freight ไม่มีเผยแพร่ในระดับบริษัทอย่างครบถ้วน

แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ

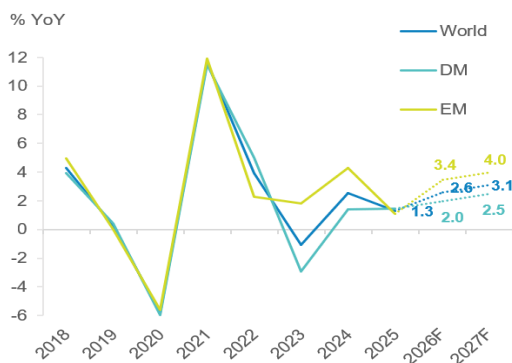
- แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ Air Freight Forwarder ในช่วงที่เหลือของปี 2569 ต่อเนื่องถึงปี 2570 คาดว่า จะยังขยายตัว แต่ในอัตราที่ชะลอลง แม้ว่าปริมาณการค้าโลกในปี 2570 จะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2569 โดยกองทุนการเงินระหว่างประเทศ IMF (มิ.ย. 69) คาดว่าปริมาณการค้าโลกในปี 2570 จะเติบโต 2.6%YoY เพิ่มขึ้นจาก 1.3%YoY ในปี 2569 แต่การส่งออกของไทยมีแนวโน้มขยายตัวชะลอลง จากราว 14.4%YoY ในปี 2569 เหลือราว 6.0%YoY ในปี 2570 จากฐานที่สูงหลังการส่งออกสินค้าเทคโนโลยีและอิเล็กทรอนิกส์ขยายตัวแรงตามวัฏจักร AI และ Data Center ประกอบกับแรงส่งจากการลงทุนด้านเทคโนโลยีของประเทศคู่ค้าที่มีแนวโน้มเติบโตช้าลง ขณะที่อุปสงค์สินค้านอกกลุ่มเทคโนโลยียังฟื้นตัวจำกัดและเผชิญแรงกดดันจากมาตรการกีดกันทางการค้าที่เข้มงวดขึ้น ส่งผลให้ปริมาณการขนส่งสินค้าของไทยในปี 2570 มีแนวโน้มขยายตัวต่ำกว่าการขยายตัวของปริมาณการค้าโลกในภาพรวม อย่างไรก็ตาม โครงสร้างการขนส่งสินค้าทางอากาศของไทยยังคงมีความสมดุลระหว่างสินค้าส่งออกและสินค้านำเข้า โดยมีสัดส่วนการส่งออก 60% และการนำเข้า 40% สะท้อนว่ารายได้ของผู้ประกอบการไม่ได้ขึ้นอยู่กับภาคการส่งออกเพียงอย่างเดียว แต่การนำเข้าสินค้าก็มีบทบาทสำคัญต่อรายได้ของธุรกิจ โดยสินค้านำเข้าทางอากาศส่วนใหญ่ประกอบด้วยวัตถุดิบอุตสาหกรรม ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ สินค้าเทคโนโลยีขั้นสูง เช่น เซมิคอนดักเตอร์ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ซึ่งเป็นสินค้าจำเป็นต่อห่วงโซ่การผลิตภายในประเทศ รวมถึงสินค้าพรีเมียมในตลาดผู้บริโภค เช่น แบรินด์เนมหรือสินค้าแฟชั่นจากต่างประเทศ ซึ่งการขยายตัวของกลุ่มสินค้านำเข้าเหล่านี้จะช่วยพยุงปริมาณความต้องการขนส่งและรักษาระดับรายได้ของอุตสาหกรรมโดยรวม ขณะที่การเติบโตของปริมาณการค้าโลกจะทำให้ภาระวางขนส่งปรับเพิ่มขึ้น ส่งผลดีต่อรายได้ของผู้ประกอบการแม้จะอยู่ในภาวะที่การส่งออกของไทยมีแนวโน้มชะลอตัว นอกจากนี้ การยกระดับโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์ของประเทศ โดยเฉพาะโครงการศูนย์โลจิสติกส์ทางอากาศแห่งใหม่ของบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) หรือ AOT จะเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับสินค้าขนส่งทางอากาศ ซึ่งจะเป็นอีกแรงสนับสนุนสำคัญต่อการเติบโตของอุตสาหกรรม เนื่องจากช่วยขยายพื้นที่จัดการสินค้า ลดความแออัดของระบบขนส่งในช่วงพีคซีซั่น และเพิ่มความพร้อมของไทยในการเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ทางอากาศของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในระยะต่อไป

Disclaimer:

ข้อมูล บทวิเคราะห์ และการแสดงความคิดเห็นต่าง ๆ ที่ปรากฏอยู่ในรายงานฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นบนพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่ได้รับมาจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ เพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมซึ่งเป็นเอกสารภายในของธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) เท่านั้น ทั้งนี้ธนาคารฯ จะไม่รับผิดชอบความเสียหายใด ๆ ทั้งปวงที่เกิดขึ้นจากการนำข้อมูล บทวิเคราะห์ การคาดหมาย และความคิดเห็นต่าง ๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ไปใช้ โดยผู้ที่ประสงค์จะนำไปใช้ต้องยอมรับความเสี่ยง และความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นเองโดยลำพัง

- สำหรับปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจ (Key Success Factors) ในระยะต่อไปนั้น ความสามารถในการแข่งขันจะไม่ได้ขึ้นอยู่กับเพียงต้นทุนการขนส่ง แต่ยังรวมถึงความสามารถการปรับตัวเข้าสู่ยุคของการขนส่งทางอากาศแบบดิจิทัลและเชื่อมโยงเครือข่ายอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเชื่อมโยงเครือข่าย บริหารข้อมูล และตอบสนองต่อความผันผวนของตลาดได้อย่างรวดเร็ว โดยมีปัจจัยสำคัญ ได้แก่ การบริหารเครือข่ายพันธมิตรระดับโลก (Global Network) จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงพื้นที่ที่ระวางขนส่ง เส้นทางบิน และราคาที่แข่งขันได้ รวมถึงสามารถออกแบบทางเลือกการขนส่งให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละตลาด โดยเฉพาะในช่วงที่ระวางขนส่งตึงตัวหรือเส้นทางหลักได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ภายนอก ขณะเดียวกัน ความคล่องตัวและความยืดหยุ่นในการให้บริการ (Agility & Flexibility) จะมีความสำคัญมากขึ้น เนื่องจากธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศมีความอ่อนไหวต่อภาวะเศรษฐกิจ ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ ภัยธรรมชาติ และความเสี่ยงจากการหยุดชะงักของห่วงโซ่อุปทาน ผู้ประกอบการที่สามารถปรับเส้นทาง จัดหาพื้นที่ระวางทดแทน และปรับรูปแบบบริการได้รวดเร็ว จะสามารถรักษาความต่อเนื่องในการให้บริการและฐานลูกค้าได้ดีกว่า อีกปัจจัยสำคัญคือ การยกระดับสู่ระบบโลจิสติกส์ทางอากาศแบบดิจิทัล (Digital Air Logistics) ผ่านการลงทุนในระบบติดตามสถานะสินค้าแบบเรียลไทม์ (Real-time Visibility) ระบบบริหารจัดการข้อมูลขนส่ง (Transportation Management System: TMS) และมาตรฐานการเชื่อมโยงข้อมูลการขนส่งสินค้าทางอากาศแบบดิจิทัลของสมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (International Air Transport Association ONE Record: IATA ONE Record) ซึ่งจะช่วยให้ข้อมูลระหว่างผู้ส่งสินค้า ผู้ให้บริการขนส่ง สายการบิน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเชื่อมโยงกันมากขึ้น ลดความผิดพลาดในการดำเนินงาน และเพิ่มความโปร่งใสของสถานะสินค้า นอกจากนี้ ความเชี่ยวชาญด้านศุลกากรและกฎระเบียบการค้าระหว่างประเทศ (Customs & Regulatory Expertise) จะมีบทบาทมากขึ้น เนื่องจากประเทศคู่ค้าหลักเพิ่มความเข้มงวดในการตรวจสอบข้อมูลสินค้าและความปลอดภัยของห่วงโซ่อุปทาน เช่น ระบบควบคุมการนำเข้าสินค้าของสหภาพยุโรป ระยะที่ 2 (Import Control System 2: ICS2) ซึ่งกำหนดให้ผู้ประกอบการต้องส่งข้อมูลสินค้าล่วงหน้าก่อนสินค้าจะเข้าสู่สหภาพยุโรป ผู้ประกอบการที่สามารถบริหารข้อมูลและปฏิบัติตามข้อกำหนดได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว จะลดความเสี่ยงจากความล่าช้าและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน สุดท้ายการสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Collaboration) กับสายการบิน ผู้ให้บริการโลจิสติกส์รายใหญ่ และแพลตฟอร์มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce Platform) จะช่วยเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงพื้นที่ที่ระวาง ขยายฐานลูกค้า และต่อยอดสู่การให้บริการแบบครบวงจร ซึ่งจะช่วยสร้างรายได้ที่สม่ำเสมอและเสริมความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว

รูปที่ 8 ประมาณการการเติบโตของปริมาณการค้าสินค้าโลก



ตารางที่ 2 ประมาณการการเติบโตของเศรษฐกิจไทย

Key Indicators	2026F	2027F
GDP (%YoY)	2.3	2.4
Export of Goods (USD BOP) (%YoY)	14.4	6.0
No. of Tourists (mn persons)	32.0	33.5
Dubai Oil Price (USD/bbl)	80.0	80.0
Exchange Rate (THB/USD, eop)	32.5-33.5	33.0-34.0

ที่มา: วิเคราะห์โดยวิจัยธุรกิจธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) IMF และ BOT (data as of Sep 2026)

ผู้จัดทำบทวิเคราะห์

นายภราดร หิมมูเต็น (pharadonh@lhbank.co.th)น.ส. ธัญพร เล้าโสภากิรมย์ (tanyapornl@lhbank.co.th)

วิจัยธุรกิจธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์

ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)

LH BANK BUSINESS RESEARCH



ดร. ธนพล ศรีธัญพงศ์

ผู้อำนวยการอาวุโส สายงานวิจัยธุรกิจ



วิชรพันธ์ นิยม

นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry)



วิลันดา ดิสเรตติวัฒน์

นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส



ศรีอำไพ อิงคิตติ

นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry)



ธัญพร เล้าโสภากิรมย์

นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส



ภราดร หิมมูเต็น

นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry)



ณวัชร หันสุเวช

นักวิเคราะห์อาวุโส (Thematic)

วิจัยธุรกิจ ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)

ฉบับ

เข้าใจ

ตอบโจทย์



Scan Here

For More Articles

<https://www.lhbank.co.th/economic-analysis/>

Disclaimer:

ข้อมูล บทวิเคราะห์ และการแสดงความคิดเห็นต่าง ๆ ที่ปรากฏอยู่ในรายงานฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นบนพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่ได้รับมาจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ เพื่อให้ประกอบการวิเคราะห์ภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมซึ่งเป็นเอกสารภายในของธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) เท่านั้น ทั้งนี้ธนาคารฯ จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ทั้งปวงที่เกิดขึ้นจากการนำข้อมูล บทวิเคราะห์ การคาดหมาย และความคิดเห็นต่าง ๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ไปใช้ โดยผู้ที่ประสงค์จะนำไปใช้ต้องยอมรับความเสี่ยง และความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นเองโดยลำพัง