ภาพรวมธุรกิจ

- **ธุรกิจ Air Freight Forwarder หรือตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศ คือ ธุรกิจที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการจัดการและประสานงานการขนส่งสินค้าทางอากาศระหว่างผู้ส่งสินค้าและผู้รับสินค้า โดย Air Freight Forwarder ไม่ได้เป็นเจ้าของเครื่องบินหรือดำเนินการบินเอง แต่จะทำหน้าที่จัดหาพื้นที่ขนส่งบนเครื่องบินจากสายการบินต่าง ๆ และนำเสนอบริการขนส่งแบบครบวงจรให้กับลูกค้า** ธุรกิจนี้จึงเป็นส่วนสำคัญในห่วงโซ่อุปทานโลก โดยเฉพาะในยุคที่การค้าระหว่างประเทศมีความซับซ้อนและต้องการความรวดเร็วในการขนส่งสินค้า
- **ห่วงโซ่อุปทานธุรกิจ Air Freight Forwarder ประกอบไปด้วยกิจกรรมสำคัญ ที่ครอบคลุมขอบเขตการให้บริการของผู้รับจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศครอบคลุมกิจกรรมสำคัญต่าง ๆ** <u>ประการแรก</u> Air Freight Forwarder ทำหน้าที่จองและจัดหาพื้นที่ขนส่งบนเครื่องบินจากสายการบินต่างๆ (Shipment booking) โดยอาศัยปริมาณการขนส่งที่มากเพื่อเจรจาต่อรองราคาที่ดีกว่าเมื่อเทียบกับลูกค้ารายย่อย ซึ่งช่วยให้สามารถนำเสนอราคาที่แข่งขันได้ให้แก่ลูกค้า <u>**ประการที่สอง**</u> Air Freight Forwarder รับผิดชอบการจัดการเอกสารการขนส่งทั้งหมด (Documentation) ทั้งการจัดทำใบตราส่งสินค้าทางอากาศ เอกสารการส่งออกและนำเข้า ใบรับรองต่างๆ ที่จำเป็นตามข้อกำหนดของแต่ละประเทศ รวมถึงการดำเนินการผ่านพิธีการศุลกากร (Customs clearance) ทั้งที่ต้นทางและปลายทาง <u>**ประการที่สาม**</u> Air Freight Forwarder ให้บริการด้านโลจิสติกส์แบบครบวงจร ตั้งแต่การรับสินค้าจากต้นทาง (Pick-up) การบรรจุหีบห่อที่เหมาะสม การจัดเก็บและบริหารคลังสินค้า (Warehousing) การประกันภัยสินค้า (Insurance) การติดตามสถานะการส่งสินค้าตลอดเส้นทาง (Tracking) จนถึงการจัดส่งสินค้าถึงมือผู้รับปลายทางอย่างปลอดภัย นอกจากนี้ Air Freight Forwarder ยังทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาด้านการขนส่ง โดยให้คำแนะนำเกี่ยวกับเส้นทางที่เหมาะสม การวางแผนต้นทุน และข้อกำหนดทางกฎหมายของแต่ละประเทศ ซึ่งช่วยให้ลูกค้าสามารถจัดการการขนส่งได้อย่างมีประสิทธิภาพและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในกระบวนการขนส่งระหว่างประเทศ **โดยผู้รับจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศ แบ่งออกได้เป็นสองประเภทหลัก ได้แก่ 1) ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระดับโลก (Global Freight Forwarders)** โดยกลุ่มนี้ให้บริการทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยครอบคลุมบริษัทขนาดใหญ่และมีเครือข่ายกว้างขวาง **2) ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าเฉพาะทาง/ขนาดเล็ก (Boutique Freight Forwarders)** กลุ่มนี้เน้นให้บริการเฉพาะทางหรือในตลาดเฉพาะเจาะจง โดยให้บริการทั้งในประเทศและต่างประเทศเช่นกัน โดยผู้รับจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศจะทำงานร่วมกับผู้ให้บริการสายการบินต่าง ๆ เช่น การบินไทย, Bangkok Airways, AirAsia และกระจายสินค้าหลากหลายรูปแบบ เพื่อส่งมอบสินค้าไปสู่ปลายทาง ซึ่งได้แก่ ผู้ส่งออก และ ผู้นำเข้า

<u>รูปที่ 1</u> ห่วงโซ่มูลค่าของธุรกิจ Air Freight Forwarder ของไทย



ที่มา: วิเคราะห์โดยวิจัยธุรกิจ บมจ.ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จากข้อมูล Speeda

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

สถานการณ์ด้านความต้องการขนส่งสินค้าทางอากาศ

- ประเภทสินค้าที่นิยมใช้บริการขนส่งทางอากาศส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีลักษณะ **“มูลค่าสูง–น้ำหนักเบา–ต้องการความรวดเร็วหรือมีความอ่อนไหวต่อเวลาและสภาพแวดล้อม”** ซึ่งไม่สามารถรอการขนส่งทางเรือหรือทางบกได้ โดยกลุ่มสินค้าหลักประกอบด้วย

  (1) สินค้าควบคุมอุณหภูมิและเน่าเสียง่าย (Perishable & Temperature-Sensitive Goods) เช่น ผักผลไม้สด ดอกไม้ อาหารทะเล วัคซีน และเวชภัณฑ์ ซึ่งต้องการความรวดเร็วและการควบคุมอุณหภูมิอย่างเคร่งครัดตลอดเส้นทางการขนส่ง

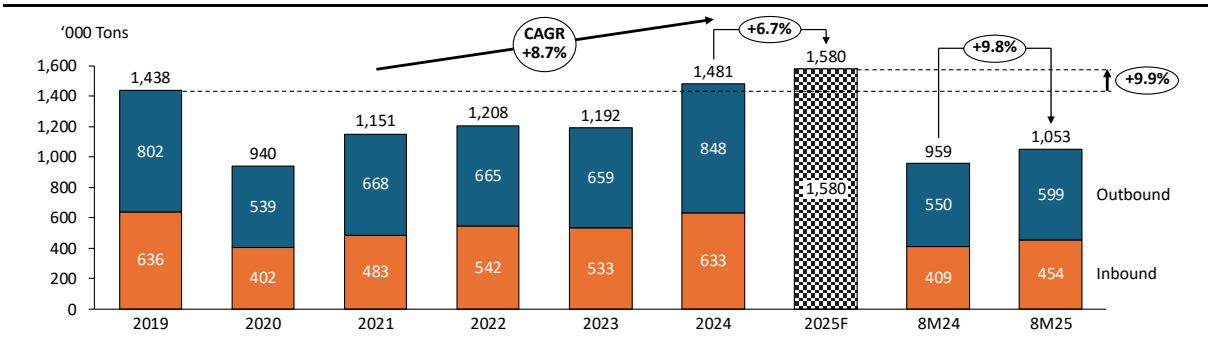
  (2) สินค้ามูลค่าสูงและน้ำหนักเบา (High-Value, Low-Weight Goods) เช่น อัญมณี ทองคำ เงินตรา เอกสารสำคัญ อะไหล่เครื่องจักรสำคัญ ซึ่งให้ความสำคัญกับความปลอดภัยและการส่งมอบตรงเวลา

  (3) สินค้าเทคโนโลยีและแฟชั่น (High-Tech & Fashion Goods) เช่น ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โทรศัพท์มือถือ แล็ปท็อป และสินค้าแฟชั่นตามฤดูกาล ที่ต้องเข้าตลาดให้ทันรอบผลิตหรือเทรนด์ใหม่

  (4) สินค้าฉุกเฉินหรือเร่งด่วนพิเศษ (Emergency & Express Cargo) เช่น อะไหล่เครื่องจักร อุปกรณ์ทางการแพทย์ และสิ่งมีชีวิต ซึ่งความเร็วเป็นปัจจัยหลักมากกว่าต้นทุนการขนส่ง

- สำหรับ**ปริมาณความต้องการขนส่งสินค้าทางอากาศระหว่างประเทศในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2568 พบว่ามีปริมาณทั้งสิ้น 1,052,869 ตัน เพิ่มขึ้น 9.8%YoY** จากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่อยู่ระดับ 959,022 ตัน สะท้อนภาวะการค้าโลกที่ฟื้นตัวต่อเนื่องและแรงส่งจากการส่งออกของไทย โดยเฉพาะสินค้าเทคโนโลยีขั้นสูงและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ได้รับคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจากญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ ภายหลังอุตสาหกรรมเซมิคอนดักเตอร์เริ่มกลับมาขยายตัว ขณะเดียวกัน ปริมาณการขนส่งในช่วงไตรมาส 3 ยังได้รับแรงหนุนชั่วคราวจากการเร่งส่งออก (Frontloading) ของผู้ประกอบการในบางกลุ่มสินค้า เช่น เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และสินค้ากึ่งสำเร็จรูปจากจีนที่ใช้ไทยเป็นฐานกระจายสินค้าไปยังตลาดอเมริกาเหนือก่อนที่มาตรการภาษีตอบโต้ของสหรัฐฯ จะมีผลบังคับใช้ แม้สินค้ากลุ่มดังกล่าวโดยปกติจะใช้การขนส่งทางเรือเป็นหลัก แต่ความต้องการเร่งระบายสินค้าทำให้บางส่วนเลือกใช้การขนส่งทางอากาศในระยะสั้นเพื่อให้ทันกำหนดเวลา ส่งผลให้ปริมาณสินค้าผ่านท่าอากาศยานหลักของประเทศขยายตัวต่อเนื่อง ทั้งนี้ การเพิ่มเที่ยวบินผู้โดยสารระหว่างประเทศยังทำให้พื้นที่บรรทุกใต้ท้องเครื่อง (belly-hold capacity) ขยายตัวมากขึ้น ช่วยลดแรงตึงตัวของอุปทานและเอื้อต่อการขนส่งสินค้าทางอากาศโดยรวม ซึ่งหากแนวโน้มดังกล่าวดำเนินต่อเนื่อง **คาดว่าปริมาณการขนส่งสินค้าทางอากาศระหว่างประเทศของไทยตลอดปี 2568 จะอยู่ที่ประมาณ 1,583,631 ตัน เพิ่มขึ้น 6.7% จากปีก่อนหน้า ซึ่งถือเป็นระดับสูงสุดในรอบกว่า 5 ปี** สะท้อนการฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งของภาคโลจิสติกส์ทางอากาศและการขยับบทบาทของไทยในฐานะศูนย์กลางการขนส่งสินค้าทางอากาศของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

รูปที่ 2 ปริมาณสินค้าทางอากาศที่ผ่านสนามบินนานาชาติของไทย



ที่มา: วิเคราะห์โดยวิจัยธุรกิจ บมจ.ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จากข้อมูล AOT

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

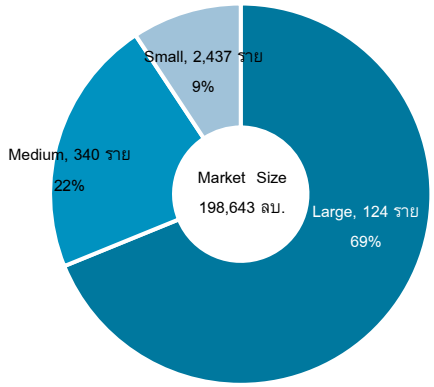
สถานการณ์ด้านผู้ประกอบการ

- **โดยทั่วไปผู้ประกอบการ Air Freight Forwarder ในประเทศไทยไม่ได้ให้บริการเฉพาะการขนส่งทางอากาศเพียงอย่างเดียว แต่ส่วนใหญ่จะดำเนินธุรกิจในลักษณะของ Freight Forwarder หรือผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศแบบครบวงจร (Integrated Logistics Provider) ที่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการขนส่งหลายรูปแบบ (Multi-modal Transport)** เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างยืดหยุ่นตลอดห่วงโซ่อุปทาน โดยบริการหลักมักครอบคลุมทั้ง Air Freight สำหรับสินค้าที่ต้องการความรวดเร็ว มูลค่าสูง หรือมีข้อจำกัดด้านอายุการเก็บรักษา, 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 2567 ธุรกิจ Freight Forwarder ของไทยมีมูลค่าตลาดประมาณ 198,643 ล้านบาท โดยมีผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลทั้งสิ้น 2,901 ราย** แบ่งเป็นผู้เล่นรายใหญ่ 124 ราย คิดเป็นสัดส่วน 4.3% ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด แต่ครองส่วนแบ่งตลาดสูงถึง 69% ขณะที่ผู้ประกอบการ SMEs ซึ่งมีจำนวนมากกว่า 2,700 ราย ต้องแย่งส่วนแบ่งตลาดที่เหลืออยู่เพียง 31% สะท้อนถึงโครงสร้างตลาดที่มีการกระจุกตัวสูงในกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทต่างชาติหรือบริษัทร่วมทุนที่มีเครือข่ายการขนส่งและพันธมิตรระดับโลกทำให้สามารถให้บริการแบบครบวงจร ทั้งทางอากาศ ทางเรือ และทางบก ขณะเดียวกันยังมีศักยภาพในการต่อรองราคาค่าระวางกับสายการบินและสายการเดินเรือโดยตรง ส่งผลให้รายได้ยังคงอยู่ในทิศทางที่เติบโต **โดยระหว่างปี 2563-2567 ผู้ประกอบขนาดใหญ่มีรายได้เติบโตเฉลี่ยปีละ 12.1% ผู้ประกอบการขนาดกลาง 13.4% ขณะที่ผู้ประกอบการขนาดเล็กกลับมีรายได้เฉลี่ยปรับลดลงปีละ 2.4%**
- อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาด้านความสามารถในการทำกำไรพบว่า **ผู้ประกอบการในทุกขนาดธุรกิจมีอัตรากำไรที่ใกล้เคียงกัน โดยมีค่าเฉลี่ยอัตรากำไรสุทธิ (%NPM) ระหว่างปี 2563-2567 อยู่ที่ประมาณ 4% สะท้อนถึงโครงสร้างต้นทุนของอุตสาหกรรมที่มีความคล้ายคลึงกันในทุกขนาดกิจการ** โดยเฉพาะการพึ่งพาค่าระวางและต้นทุนผันแปรจากการขนส่งซึ่งเป็นต้นทุนหลักที่เปลี่ยนแปลงไปตามภาวะตลาดโลกและอัตราแลกเปลี่ยน แม้ผู้ประกอบการจะสามารถส่งผ่านต้นทุนบางส่วนไปยังลูกค้าได้ผ่านการปรับราคาค่าบริการ (เช่น Fuel Surcharge หรือค่าธรรมเนียม Handling) แต่ด้วยการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดทำให้ไม่สามารถส่งผ่านต้นทุนได้เต็มจำนวน จึงทำให้ส่วนต่างกำไรโดยรวม (Margin) ของแต่ละขนาดธุรกิจไม่ได้แตกต่างกันมากนัก ทั้งนี้ **กลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ยังคงได้เปรียบในด้านเครือข่ายขนส่งระหว่างประเทศ (Global Network) และอำนาจต่อรองกับผู้ให้บริการขนส่งรายใหญ่ (Negotiation Power)** ซึ่งช่วยให้สามารถจองพื้นที่ระวางในราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสม โดยเฉพาะในช่วงที่ความต้องการขนส่งสูง ขณะที่**ผู้ประกอบการขนาดเล็กแม้รายได้เฉลี่ยจะมีแนวโน้มลดลง แต่ยังสามารถรักษาระดับกำไรได้ใกล้เคียงกับผู้ประกอบการขนาดใหญ่จากการดำเนินธุรกิจแบบเฉพาะทาง (Niche Logistics) ที่เน้นความคล่องตัวและการให้บริการที่ยืดหยุ่น** เช่น การขนส่งสินค้าควบคุมอุณหภูมิ (Cold Chain) หรือสินค้าที่อ่อนไหวต่อเวลา (Time-Sensitive Cargo) นอกจากนี้ การมีความเชี่ยวชาญด้านกฎระเบียบและพิธีการศุลกากร (Customs Expertise) ควบคู่กับการให้บริการที่สามารถติดตามสถานะสินค้าแบบเรียลไทม์ (Real-time Visibility) ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยลดความเสี่ยงจากความล่าช้าและสร้าง

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

ความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า ซึ่งได้กลายเป็นหนึ่งในปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจในระยะยาว ในภาพรวมจึงเห็นได้ว่าแม้ระดับรายได้และขนาดของผู้ประกอบการจะแตกต่างกัน แต่ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ Freight Forwarder ยังคงขึ้นอยู่กับศักยภาพในการบริหารเครือข่าย ความยืดหยุ่นในการให้บริการ และการลงทุนในเทคโนโลยีเพื่อยกระดับมาตรฐานการดำเนินงาน มากกว่าขนาดธุรกิจเพียงอย่างเดียว

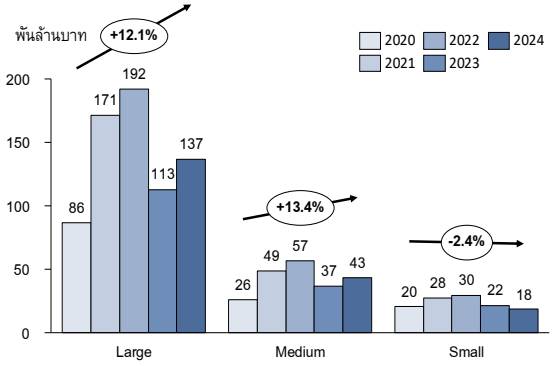
รูปที่ 3 ส่วนแบ่งตลาดธุรกิจ Freight Forwarder ปี 2567



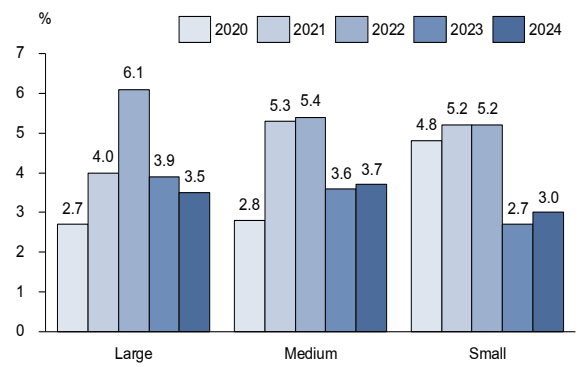
ตารางที่ 1 ผู้ประกอบการที่มีรายได้สูงสุด 10 อันดับแรก ปี 2567

Company	Total Revenue (MB)	%Share
1.EXPEDITORS	9,956	5.0
2.DSV AIR & SEA	9,634	4.8
3.SAMSUNG SDS GLOBAL SCL	7,346	3.7
4.SCHENKER	6,837	3.4
5.K-APEX	4,374	2.2
6.D S INTERNATIONAL LOGISTICS	3,134	1.6
7.POSTMAN	2,718	1.4
8.CHAIDAN IMPORTEXPORT	2,380	1.2
9.GEODIS	2,238	1.1
10.K LINE	2,192	1.1

รูปที่ 4 รายได้รวมของผู้ประกอบการธุรกิจ Freight Forwarder



รูปที่ 5 อัตรากำไรของผู้ประกอบการธุรกิจ Freight Forwarder



ที่มา: วิเคราะห์โดยวิจัยธุรกิจ บมจ.ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จากข้อมูล BOL Enlite (TSIC: 52292)

Note: คำนวณเฉพาะบริษัทที่ส่งงบการเงินต่อเนื่องในช่วงปี 2565-2567, แบ่งขนาดธุรกิจตามนิยาม DBD

แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ

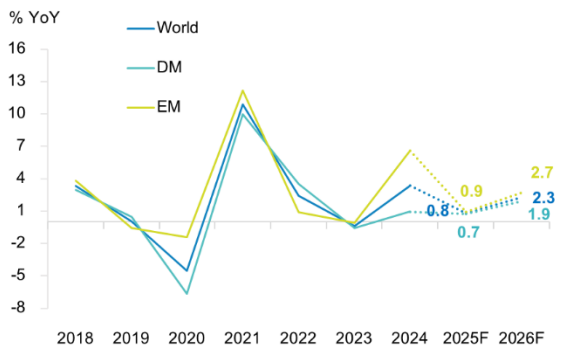
- **แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ Air Freight Forwarder ในช่วงที่เหลือของปี 2568 ต่อเนื่องถึงปี 2569 มีแนวโน้มเติบโตในอัตราชะลอลง แม้ว่าปริมาณการค้าโลกในปี 2569 จะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2568 โดย IMF (เม.ย. 68) คาดว่ามูลค่าการค้าโลกจะเติบโต 2.3%YoY เพิ่มขึ้นจากระดับ 0.8%YoY แต่การส่งออกของไทยกลับมีแนวโน้มชะลอตัวจากในปี 2568 ที่ขยายตัวราว 5.4%YoY พลิกกลับเป็นหดตัว 1.0%YoY ในปี 2569** ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการเร่งส่งออก (Frontloading) ในช่วงก่อนที่มาตรการภาษีนำเข้าของสหรัฐฯ จะมีผลบังคับใช้ ซึ่งทำให้ดีมานด์ในอนาคตถูกนำมาใช้ล่วงหน้า ส่งผลให้ปริมาณการขนส่งสินค้าของไทยในปี 2569 มีแนวโน้มขยายตัวต่ำกว่าการขยายตัวของปริมาณการค้าโลกในภาพรวม อย่างไรก็ดี โครงสร้างการขนส่งสินค้าทางอากาศของไทยยังคงมีความสมดุลระหว่างสินค้าส่งออกและสินค้านำเข้า โดยมีสัดส่วนการส่งออก 60% และการนำเข้า 40% สะท้อนว่ารายได้ของผู้ประกอบการไม่ได้ขึ้นอยู่กับภาคการส่งออกเพียงอย่างเดียว แต่การนำเข้าสินค้าก็มีบทบาทสำคัญต่อรายได้ของธุรกิจ โดยสินค้านำเข้าทางอากาศส่วนใหญ่ประกอบด้วยวัตถุดิบอุตสาหกรรม ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

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

สินค้าเทคโนโลยีขั้นสูง เช่น เซมิคอนดักเตอร์ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ซึ่งเป็นสินค้าจำเป็นต่อห่วงโซ่การผลิตภายในประเทศ รวมถึงสินค้าพรีเมียมในตลาดผู้บริโภค เช่น แบรนด์เนมหรือสินค้าแฟชั่นจากต่างประเทศ ซึ่งการขยายตัวของกลุ่มสินค้านำเข้าเหล่านี้จะช่วยพยุงปริมาณความต้องการขนส่งและรักษาระดับรายได้ของอุตสาหกรรมโดยรวม ขณะที่การเติบโตของปริมาณการค้าโลกจะทำให้ค่าระวางขนส่งปรับเพิ่มขึ้น ส่งผลดีต่อรายได้ของผู้ประกอบการแม้อยู่ในภาวะที่การส่งออกของไทยมีแนวโน้มชะลอตัว นอกจากนี้ การยกระดับโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์ของประเทศ โดยเฉพาะโครงการศูนย์โลจิสติกส์ทางอากาศแห่งใหม่ของบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) หรือ AOT ซึ่งมีกำหนดแล้วเสร็จภายในปี 2569 และจะเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับสินค้าขนส่งทางอากาศจาก 1.4 ล้านตันต่อปีเป็นราว 1.8 ล้านตัน จะเป็นอีกแรงสนับสนุนสำคัญต่อการเติบโตของอุตสาหกรรม เนื่องจากช่วยขยายพื้นที่จัดการสินค้า ลดความแออัดของระบบขนส่งในช่วงพีคซีซัน และเพิ่มความพร้อมของไทยในการเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ทางอากาศของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในระยะต่อไป

- สำหรับ **Key Success Factor ของธุรกิจในระยะต่อไป**จะขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้ประกอบการในการปรับตัวเข้าสู่ยุคของการขนส่งทางอากาศแบบดิจิทัลและเชื่อมโยงเครือข่ายอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะ **การบริหารเครือข่ายพันธมิตรระดับโลก (Global Network)** เพื่อให้สามารถเข้าถึงพื้นที่ระวางในราคาที่แข่งขันได้และตอบสนองความต้องการขนส่งระหว่างประเทศที่ซับซ้อนมากขึ้น **การสร้างความคล่องตัวและความยืดหยุ่นของบริการ (Agility & Flexibility)** จะเป็นอีกปัจจัยสำคัญ เนื่องจากตลาดขนส่งทางอากาศมีความผันผวนสูงและได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอก เช่น ภาวะเศรษฐกิจ การเมืองระหว่างประเทศ หรือภัยธรรมชาติ ผู้ประกอบการที่สามารถปรับเส้นทางการขนส่งหรือรูปแบบบริการได้อย่างรวดเร็วจะสามารถรักษาความต่อเนื่องของธุรกิจและความเชื่อมั่นของลูกค้าได้ดีกว่า นอกจากนี้ **การลงทุนในเทคโนโลยีดิจิทัล เช่น ระบบติดตามสถานะสินค้าแบบเรียลไทม์ (Real-time Visibility) ระบบบริหารจัดการข้อมูลขนส่ง (Transportation Management System: TMS) และการเชื่อมโยงข้อมูลผ่านมาตรฐานสากลอย่าง IATA ONE Record** จะช่วยเพิ่มความโปร่งใส ลดข้อผิดพลาดในการดำเนินงาน และตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับข้อมูลที่ถูกต้องและทันเวลา ขณะเดียวกัน ความเชี่ยวชาญด้านกฎระเบียบศุลกากร (Customs Expertise) ก็จะมีบทบาทสำคัญมากขึ้นในยุคที่ประเทศคู่ค้าหลักเริ่มใช้มาตรการตรวจสอบข้อมูลล่วงหน้า เช่น ระบบ ICS2 ของสหภาพยุโรป ดังนั้นผู้ประกอบการที่สามารถบริหารความเสี่ยงจากข้อกำหนดเหล่านี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพจะมีความได้เปรียบในการแข่งขันมากกว่า และสุดท้าย **การสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Collaboration)** กับสายการบิน ผู้ให้บริการโลจิสติกส์รายใหญ่ และแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซจะช่วยขยายฐานลูกค้าและเพิ่มความสามารถในการให้บริการแบบครบวงจร

รูปที่ 6 ประมาณการการเติบโตของปริมาณการค้าโลก



ตารางที่ 2 ประมาณการการเติบโตของเศรษฐกิจไทย

Key Indicators	2025F	2026F
GDP (%YoY)	2.2	1.6
Export of Goods (USD BOP) (%YoY)	10.0	-1.0
No. of Tourists (mn persons)	33.0	35.0
Dubai Oil Price (USD/bbl)	70.0	65.0
Exchange Rate (THB/USD, eop) *	31.0-32.0	32.0-33.0

ที่มา: วิจัยธุรกิจ บมจ.ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์, IMF และ BOT (data as of Oct 2025) Note: * วิจัยธุรกิจ บมจ.ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์

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

ผู้จัดทำบทวิเคราะห์
นายธรัทนล ศรีทองเติม (taratnons@lhbank.co.th)
วิจัยธุรกิจธนาคารแลนด์แอนด์เฮ้าส์
ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

LH BANK BUSINESS RESEARCH



ดร. ธนพล ศรีธัญพงศ์
ผู้อำนวยการอาวุโส สายงานวิจัยธุรกิจ



ณัฐชาติ วิรุฬหอัศว
นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry)



ธรัทนล ศรีทองเติม
นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส



เชี่ยวชาญ ศรีชัยยา
นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry)



วิลันดา ดิสรเตติวัฒน์
นักเศรษฐศาสตร์อาวุโส



วัชรพันธ์ นิยม
นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry)



ณวัชร์ หันสุเวช
นักวิเคราะห์อาวุโส (Thematic)



ศรีอำไพ อิงคกิตติ
นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry)

วิจัยธุรกิจ ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

ฉับไว เข้าใจ ตอบโจทย์

Scan Here
For More Articles
https://www.lhbank.co.th/economic-analysis/

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