

ฐานเศรษฐกิจ

Thansettakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,250

Section: Real Estate/อสังหาฯ-คมนาคม

วันที่: อาทิตย์ 16 - พุธ 19 ตุลาคม 2559

ปีที่: 36

ฉบับที่: 3201

หน้า: 37(ล่างซ้าย)

Col.Inch: 61.11

Ad Value: 76,387.50

PRValue (x3): 229,162.50

คลิ๊ป: สีสี่

คอลัมน์: Real Estate Club: ฟ้าไหมร์ดเมลท์ไทยตอนที่ 2



Real Estate Club

ดร.ดร.เอกชัย สุมาลี

ผู้อำนวยการศูนย์วิจัย Smart City Research center
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ฟ้าไหมร์ดเมลท์ไทย ตอนที่ 2

จากบทความในตอนที่ผ่านมา ในการยกเลิกมติ ครม. เกี่ยวกับการอนุญาตให้บริการรถขนส่งมวลชนในกรุงเทพฯ และปริมณฑล นอกจากเป้าหมายในการเปลี่ยนรูปแบบการกำกับดูแลเพื่อให้มีการให้บริการรถเมลล์ที่ดีขึ้นแล้ว สิ่งตามมาคือโอกาสในเชิงธุรกิจที่ผู้ประกอบการรายเดิม หรือ รายใหม่ในตลาดที่จะเกิดขึ้น หากเรามองการให้บริการรถขนส่งระหว่างจังหวัดจะสามารถถอดบทเรียนได้ถึงความเป็นไปได้ในการให้บริการในระดับที่ดีจาก การบริหารเป็นองค์กร และ การสร้าง

ธุรกิจเกี่ยวเนื่องต่างๆ ในโครงสร้าง การกำกับดูแลใหม่จะเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการเอกชนยื่นขออนุญาต การให้บริการภายใต้การแข่งขันได้ ทำให้เกิดโอกาสในการสร้าง Scale ในมิติโครงข่ายการให้บริการ รถเมลล์ในปัจจุบันให้บริการ การเดินทางมากกว่า 3 ล้านเที่ยวต่อวัน ถือว่าเป็นกลุ่มมวลชนที่มีโอกาส ในการเข้าถึงเพื่อพัฒนาธุรกิจในด้าน ต่างๆ กลุ่มผู้ประกอบการคงต้องสร้าง มูลค่าเพิ่มจากการให้บริการรถเมลล์ เช่น การสร้างสถานีเปลี่ยนถ่ายของ ตนเอง (ภายใต้การอนุญาตของกรม

การขนส่งทางบก) สำหรับกลุ่มรถเมลล์ ของตนเอง หรือ เปิดให้สายอื่นๆ เข้า มาได้ ทำให้เกิดเป็น Node-Hub ของการเดินทางขึ้นมาสามารถสร้าง โอกาสในการพัฒนาพื้นที่ได้ในทันที หรือ มิติในการสร้างความสัมพันธ์กับทาง ผู้เดินทางซึ่งเป็นลูกค้าประจำของเส้น ทางในการเสนอผลิตภัณฑ์ หรือ การให้ บริการด้านอื่นๆที่เชื่อมโยงกับการเดินทาง

ทั้ง 2 ตัวอย่างนี้เป็นเพียงแค่ตัวอย่าง เล็กๆ ที่ชี้ให้เห็นถึงความจำเป็นในการปรับตัวของผู้ประกอบการเอกชน และ ก็เช่นเดียวกับกับ ชสมก. ที่ไม่จำเป็นต้อง พึ่งพารายได้จากค่าโดยสารที่อาจจะไม่ เป็นกอบเป็นกำเสมอไป โอกาสในเชิง ธุรกิจที่จะเกิดขึ้นนั้นจะถูกมองเห็น หรือ มองข้ามได้ก็ขึ้นอยู่กับวิสัยทัศน์ และ ความกล้าในการเปลี่ยนแปลง

ผู้ประกอบการเอกชน หรือ ชสมก. ประสบปัญหาการขาดทุน หรือไม่ก็พอมี กำไรบ้างแต่ไม่เพียงพอในการยกระดับ คุณภาพการให้บริการ และคุณภาพรถ โอกาสในการปฏิรูปครั้งนี้จะเปิดให้สามารถ วิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงกับแผนทาง ธุรกิจในช่วงระยะเวลาภายใต้สัญญาพร้อม กับการปรับอัตราค่าโดยสารที่เป็นธรรม และสอดคล้องกับคุณภาพที่จะเสนอให้กับ



ภาคประชาชน โดยแท้จริงแล้วถึงแม้ในการปฏิรูปคราวนี้กลุ่มรถร่วมบริการจะไม่สามารถได้รับสิทธิต่อเนื่องในโครงข่ายใหม่ได้อย่างอัตโนมัติ แต่เนื่องจากความ

ได้เปรียบในเชิงประสิทธิภาพ ความพร้อมของตัวรถ พนักงาน รวมถึงความพร้อมของพื้นที่อยู่ หรือ ท่ารถต่างๆ คงปฏิเสธไม่ได้ว่าจะมีความได้เปรียบผู้ประกอบการรายใหม่ หรือรายอื่นๆที่ไม่ได้อยู่ในพื้นที่เดิมพอสมควร การผสมผสานระหว่างความได้เปรียบเดิมที่มีอยู่กับมุมมองและแผนการยกระดับการให้บริการคงเป็นโจทย์สำคัญในการก้าวข้ามการแข่งขันที่จะเกิดขึ้น

ในการปฏิรูปรถเมล์คราวนี้นอกจากเรื่องการกำกับดูแล และโครงข่ายการให้บริการ ยังมีองค์ประกอบอื่นๆที่จำเป็นที่ยังไม่เคยถูกดำเนินการอย่างจริงจัง ประกอบไปด้วยการมีส่วนร่วมของท้องถิ่น (กรุงเทพฯ และปริมณฑล) ในการจัดสรรพื้นที่ผิวจราจรเพื่อทำให้รถเมล์มีความแน่นอนในการบริการ หลีกเลี่ยงปัญหาการติด การจัดการป้ายรถเมล์ และ

จุดเปลี่ยนถ่ายระหว่างกลุ่มรถเมล์เองหรือระหว่างรถเมล์และรูปแบบการเดินทางอื่นๆ ซึ่งมีความจำเป็นในการสร้างโครงข่ายการเดินทางของระบบขนส่งมวลชนที่มีประสิทธิภาพ 2 เรื่องนี้ไม่ได้ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกรมการขนส่งทางบกโดยตรง แต่คงต้องฝากความหวังไว้กับหน่วยงานราชการอย่างเช่น สนข. หรือ คณะกรรมการจราจร ในการประสานการดำเนินงานให้สอดคล้องกัน เมื่อการปฏิรูปด้านการให้บริการเดินทางพร้อมกับการปฏิรูปด้านกายภาพจะส่งผลได้ชัดในด้านการให้บริการต่อภาคประชาชน และ จะส่งผลให้การให้บริการรถเมล์สามารถควบคุมต้นทุน และ แข่งขันกับรูปแบบการเดินทางอื่นๆได้ อีกแนวทางที่เป็นไปได้คงต้องมองถึงการให้หน่วยงานท้องถิ่น เช่น กทม. ลงมาร่วมดำเนินการให้บริการระบบรถโดยสารเองด้วย เช่นเดียวกับกรณี BRT หรือ BTS เพื่อให้มีส่วนร่วม และส่วนได้ส่วนเสียในการปรับปรุงด้านกายภาพ