



อุตสาหกรรม กลั่นแกวออกสำหรับ SME ธุรกิจ oil jobber



Highlight

- การบริโภคน้ำมันสำเร็จรูปของไทยในช่วงปี 2014 - 2017 มีการเติบโตกว่า 5% ต่อปี ซึ่งมากกว่า 43,000 ล้านลิตร ในปี 2017 แต่กำไรเฉลี่ยของผู้ประกอบการในธุรกิจค้าส่งน้ำมัน หรือ oil jobber กลับต่ำกว่า 80 สตางค์ต่อลิตร ซึ่งน้อยกว่าผู้เล่นในห่วงโซ่อุปทานเดียวกันอย่างผู้ค้าปลีก (สถานีบริการน้ำมัน) ทั้งนี้ ด้วยข้อจำกัดจากทั้งด้านอุปสงค์ อุปทาน ข้อกำหนดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาน้ำมันดิบ ทำให้การบริหารจัดการในกระบวนการต่างๆ เพื่อให้มีประสิทธิภาพเป็นไปได้ยากจนเป็นเหตุให้ผู้ประกอบการค้าส่งน้ำมัน SME รายเล็กที่ไม่สามารถแข่งขันได้ต้องออกจากตลาดไป
- อีไอซีแนะผู้ประกอบการ SME ในธุรกิจค้าส่งน้ำมัน พิจารณาเพิ่มการลงทุนในลักษณะบูรณาการ แนวตั้ง (vertical business integration) เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน โดยเฉพาะการให้บริการแก่ลูกค้า ตั้งแต่การบริการขนส่งน้ำมัน ไปจนถึงการให้บริการสถานีบริการน้ำมันทั้งที่เป็นของตนเอง หรือแบบแฟรนไชส์นอกจากนี้ ควรพิจารณานำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยบริหารจัดการต้นทุนและลดความเสี่ยงของธุรกิจ

ในช่วงปี 2014-2017 ที่ผ่านมา การบริโภคน้ำมันสำเร็จรูปในประเทศเติบโตกว่า 5% ต่อปี อยู่ที่ 43,000 ล้านลิตรในปี 2017 สอดคล้องกับการเติบโตของ GDP ภาคการขนส่งในประเทศที่เติบโตราว 5.3% ต่อปี ณ ช่วงเวลาเดียวกัน และปริมาณรถยนต์สะสมในประเทศที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง 2.3% ต่อปี ซึ่งเป็นปัจจัยที่กระตุ้นการบริโภคน้ำมันสำเร็จรูปให้เติบโต และหากไม่รวมการบริโภคในกรุงเทพมหานครที่มีสัดส่วนสูงถึง 32% จะพบว่าการบริโภคใหญ่ที่สุดใน 2 อันดับถัดมาอยู่ในภาคตะวันออก และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ที่มีการบริโภคเติบโต ถึง 6% และ 7% ต่อปี ตามลำดับ และด้วยการบริโภคน้ำมันสำเร็จรูปที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้ประกอบการค้าส่งน้ำมันต้องเผชิญกับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2014 จนถึงปัจจุบัน ผู้ประกอบการค้าส่งน้ำมันกลับได้รับกำไรเฉลี่ยจากการค้าส่งน้ำมันสำเร็จรูปต่ำกว่า 80 สตางค์ต่อลิตร ยกตัวอย่างโครงสร้างราคาน้ำมันแก๊สโซฮอล์ 95 ปัจจุบันกำไรของผู้ประกอบการค้าส่งน้ำมันอยู่ที่ราว 60 สตางค์ต่อลิตร ซึ่งต่ำกว่ากำไรของผู้แทนจำหน่ายน้ำมันในสถานีบริการประมาณ 20-30 สตางค์ต่อลิตร กำไรดังกล่าวยังไม่หักค่าขนส่งน้ำมันจากโรงกลั่นหรือคลังน้ำมันราว 10 สตางค์ – 1 บาทต่อลิตร ตามแต่ระยะทางในการขนส่ง โดยผู้ค้าส่งน้ำมันไม่สามารถผลักภาระดังกล่าวให้กับสถานีบริการน้ำมันหรืออาจได้เพียงเล็กน้อย เนื่องจากมีการควบคุมราคาน้ำมันค้าปลีกโดยหน่วยงานของรัฐ และต้องรักษาความสามารถในการแข่งขันด้านราคากับผู้ค้าส่งน้ำมันรายอื่น โดยเฉพาะผู้ค้าส่งรายเล็กที่มีต้นทุนราคาน้ำมันที่สูงกว่าเพราะต้องสั่งซื้อน้ำมันจากผู้ค้าส่งรายที่ใหญ่กว่าอีกต่อหนึ่ง

ผู้ประกอบการค้าส่งน้ำมัน SME มีแนวโน้มประสบปัญหาในการขยายกิจการ จากทั้งในด้านของอุปสงค์ และ

อุปทาน โดยเฉพาะปัญหาในการบริหารจัดการ เนื่องจากในด้านอุปสงค์ ธุรกิจที่ได้รับกำไรต่อหน่วยที่ต่ำอย่างการจำหน่ายน้ำมัน ผู้ประกอบการจะมุ่งเน้นไปที่การเพิ่มปริมาณขายเพื่อให้ได้รับกำไรโดยรวมเพิ่มขึ้น แต่ผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะถูกผู้ผลิตน้ำมันสำเร็จรูปแต่ละแบรนด์กำหนดพื้นที่สำหรับการจำหน่ายน้ำมันสำเร็จรูปให้แก่สถานีบริการ เพื่อลดความเสี่ยงในการแข่งขันด้านราคา ส่วนด้านอุปทาน ผู้ประกอบการค้าส่งรายเล็กมักมีความเสี่ยงที่จะถูกจำกัดปริมาณสั่งซื้อในช่วงที่น้ำมันสำเร็จรูปขาดแคลน เช่น ช่วงเทศกาลท่องเที่ยว หรือไม่มีความสามารถในการจัดเก็บและสำรองปริมาณน้ำมันได้อย่างเพียงพอ ส่งผลให้การขายน้ำมันสำเร็จรูปให้แก่สถานีบริการน้ำมันค่อนข้างจำกัด

อีกทั้งราคาน้ำมันดิบที่ผันผวนเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีแนวโน้มส่งผลกระทบต่อปริมาณการบริโภคน้ำมันสำเร็จรูป และทิศทางการลงทุนของผู้ประกอบการ ความผันผวนของราคาน้ำมันดิบจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนจำหน่ายน้ำมันสำเร็จรูปในระยะสั้นของทั้งธุรกิจค้าส่งและค้าปลีก เช่น ราคาน้ำมันดิบที่ลดลงอย่างรวดเร็ว ในขณะที่ผู้ประกอบการยังมีปริมาณน้ำมันคงคลังที่ซื้อเข้ามาแพงในช่วงก่อนหน้าแต่ต้องขายในราคาที่ถูกลง ส่วนในระยะกลางมีแนวโน้มที่จะกระทบต่อการลงทุนของผู้ประกอบการให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภค โดยความผันผวนที่รวดเร็วเกินไปย่อมส่งผลให้เกิดความเสี่ยงด้านการลงทุนของผู้ประกอบการ ซึ่งอาจได้รับผลตอบแทนที่ไม่คุ้มค่า หรือต้องใช้เวลาานานกว่าจะคุ้มทุน จะเห็นได้ว่าในช่วงที่ราคาน้ำมันดิบเพิ่มสูงขึ้นในปี 2011 – 2014 ปริมาณการบริโภคน้ำมันสำเร็จรูปมีการเติบโตช้าลงอยู่ที่ 3% ต่อปี เพราะผู้บริโภคเริ่มหันไปใช้พลังงานทางเลือกอย่าง LPG และ NGV มากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการบางรายไม่สามารถแข่งขันกับต้นทุนที่สูงขึ้นได้ จึงต้องพิจารณาชะลอการลงทุน หรือปิดกิจการลง ซึ่งในปี 2012 มีผู้ประกอบการค้าส่งน้ำมันได้ปิดกิจการลง 11 ราย คิดเป็น 4% ของจำนวนทั้งสิ้น 283 ราย และปิดกิจการลงประมาณ 2% ต่อปี จนถึงปี 2014 แม้ว่าหลังจากวิกฤติราคาน้ำมันในปี 2014 ราคาน้ำมันที่ลดลงอย่างรวดเร็วส่งผลให้อัตราการบริโภคน้ำมันสำเร็จรูปเติบโตขึ้นมาอยู่ที่ 5% ต่อปี แต่ไม่สามารถจูงใจให้ผู้ประกอบการค้าส่งน้ำมันที่ชะลอการลงทุนหรือปิดกิจการกลับมาดำเนินธุรกิจได้ รวมถึงในบางรายที่หันไปทำธุรกิจประเภทอื่นแทน

อีไอซีมองว่าการขยายกิจการไปยังธุรกิจขนส่งน้ำมันมีโอกาสที่น่าสนใจ หากผู้ประกอบการสามารถรับมือกับข้อจำกัดบางประการได้ ซึ่งในด้านข้อจำกัดที่ทำให้การขนส่งน้ำมันสำเร็จรูปไม่สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ คือ 1) การขนส่งน้ำมันสำเร็จรูปภายในประเทศ ผู้ค้าส่งน้ำมันสามารถดำเนินการได้เฉพาะทางบกผ่านรถบรรทุกขนส่ง และรถไฟเท่านั้น ไม่สามารถขนส่งผ่านระบบท่อได้ จึงเป็นเหตุให้มีการสิ้นเปลืองเชื้อเพลิงในการขนส่ง 2) รถขนส่งจัดเป็นประเภทรถบรรทุก วัตถุประสงค์รายในลักษณะของเหลว จึงไม่สามารถรับสินค้าประเภทอื่นในระหว่างขากลับได้ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาสัดส่วนปริมาณรถขนส่งน้ำมันกับการบริโภคน้ำมัน และจำนวนสถานีบริการน้ำมันที่ตั้งอยู่ในหลายพื้นที่ จะพบว่าในบางพื้นที่มีโอกาสในการลงทุนการให้บริการขนส่งน้ำมันเพิ่มขึ้น เช่น สงขลามีสัดส่วนรถขนส่ง 0.8 คันต่อ 1 สถานีบริการ ซึ่งน้อยกว่าหนองคายที่มีสัดส่วนรถขนส่ง 1.8 คันต่อ 1 สถานีบริการ แต่มีการบริโภคน้ำมันเพียง 10% ของสงขลาเท่านั้น ทั้งนี้ อีไอซีมองว่าการขยายธุรกิจค้าส่งน้ำมันไปยังภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นอีกทางเลือกที่น่าสนใจ เนื่องจากมีสัดส่วนของสถานีบริการน้ำมันต่อผู้ค้าส่งสูงถึง 979 และ 495 แห่งตามลำดับ และมีแนวโน้มการบริโภคน้ำมันที่เติบโตสูงกว่า 5% ต่อปีด้วย

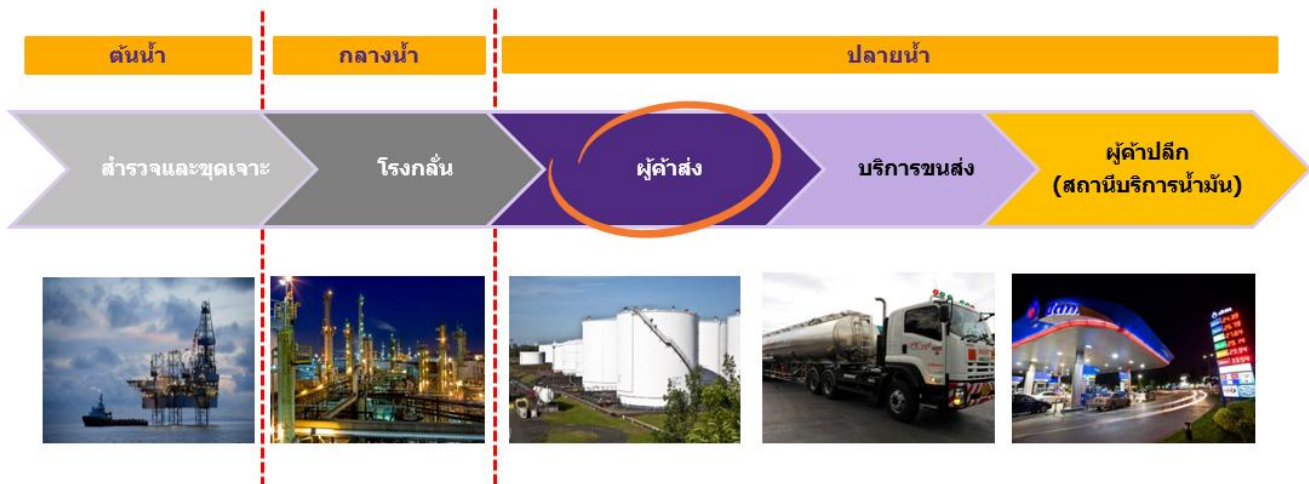
*Oil jobber = ผู้ค้าส่งน้ำมัน หรือ ผู้ประกอบการน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. 2543

Implication ■ อีไอซีแนะผู้ประกอบการพิจารณาการลงทุนในลักษณะบูรณาการแนวตั้ง (vertical business integration) เพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน และโอกาสได้รับผลตอบแทนโดยรวมที่ดีกว่า แม้ว่าการลงทุนในแนวตั้งอย่างการขนส่งน้ำมันจะมีข้อจำกัดบางประการ แต่หากมีการจัดการที่ดีย่อมส่งผลให้การขนส่งมีประสิทธิภาพมากขึ้น อีกทั้งผู้ประกอบการที่มีการบริการที่ครบวงจรย่อมมีข้อได้เปรียบในการดึงดูดลูกค้ากลุ่มสถานีบริการ

น้ำมันมากขึ้น นอกจากนี้ การลงทุนในสถานบริการจะสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเพิ่มกำไรได้ โดยการลงทุนลักษณะนี้เป็นที่นิยมในประเทศที่มีการบริโภคน้ำมันสำเร็จรูปสูงอย่าง สหรัฐฯ และยุโรป เพราะสามารถเพิ่มข้อได้เปรียบในการแข่งขันและการจัดสรรต้นทุนได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม การลงทุนแบบบูรณาการจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก ตามสัดส่วนของธุรกิจที่ต้องลงทุนเพิ่ม และหากไม่จัดการต้นทุนได้อย่างเหมาะสม อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจได้

- นอกจากนี้ อีไอซีมองว่าการพิจารณานำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยในการบริหารและจัดการต้นทุนเป็นสิ่งจำเป็น อย่างการใช้โปรแกรมหรือระบบจัดการเครือข่ายข้อมูลปริมาณการสั่งซื้อน้ำมัน เพื่อหาปริมาณน้ำมันคงคลังที่เหมาะสม (safety stock) ควบคู่กับการใช้เครื่องมือหรืออุปกรณ์สำหรับตรวจวัดปริมาณน้ำมันคงคลัง เพื่อให้สามารถดำเนินการสั่งซื้อน้ำมันได้อย่างเหมาะสมกับช่วงเวลา และสามารถจัดสรรปริมาณรถขนส่งได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น ช่วงเทศกาลที่มีปริมาณการบริโภคน้ำมันสูงกว่าปกติ นอกจากนี้ ระบบดังกล่าวสามารถนำมาจัดการความเสี่ยงของต้นทุนราคาน้ำมัน โดยควบคุมการสั่งซื้อน้ำมันที่เกินความจำเป็นในช่วงที่ราคาน้ำมันมีความผันผวนสูง เช่น กรณีราคาน้ำมันลดเฉียบพลันในขณะที่มีปริมาณน้ำมันคงคลังสูง เป็นต้น

รูปที่ 1: oil jobber หรือ ผู้ค้าส่งน้ำมัน เป็นหนึ่งในส่วนสำคัญของห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมน้ำมัน

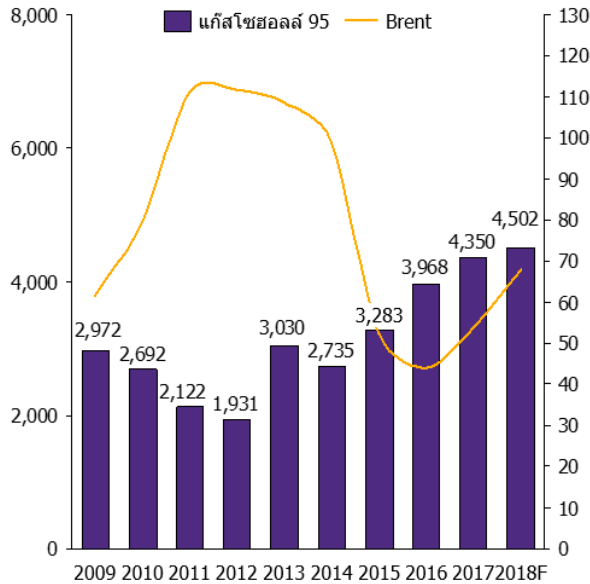


ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC

รูปที่ 2: ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ราคาน้ำมันดิบ Brent ค่อนข้างผันผวน ซึ่งช่วงที่ราคาน้ำมันดิบตกต่ำ ส่งผลให้การบริโภคน้ำมันแก๊สโซฮอล์ 95 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง แต่กำไรต่อลิตรที่ผู้ค้าส่งน้ำมันได้รับยังทรงตัว เมื่อเปรียบเทียบกับราคาค้าปลีกในระดับเดียวกัน

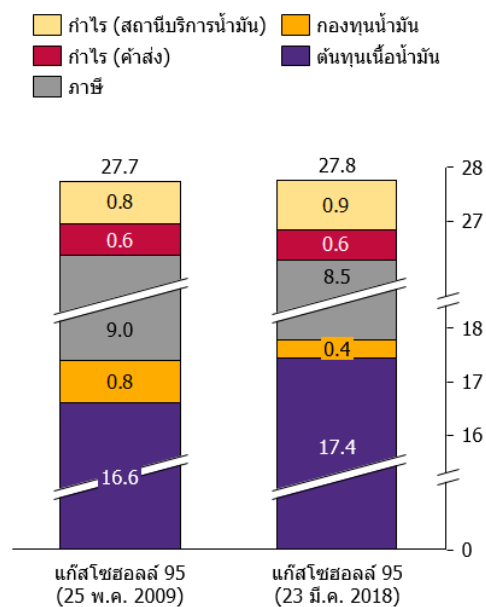
การบริโภคน้ำมันแก๊สโซฮอล์ 95 และราคาน้ำมันดิบ Brent

หน่วย: ล้านลิตร (แกนซ้าย), ดอลลาร์สหรัฐฯ/บาร์เรล (แกนขวา)



โครงสร้างราคาน้ำมันแก๊สโซฮอล์ 95

หน่วย: บาท/ลิตร



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ EPPO, PTT, การสัมภาษณ์เจ้าของกิจการค้าส่งน้ำมันและแก๊ส และข่าว

รูปที่ 3: การขยายกิจการไปยังภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีความน่าสนใจ เนื่องจากมีสัดส่วนของสถานีบริการน้ำมันต่อผู้ค้าส่งสูง และการบริโภคน้ำมันมีแนวโน้มเติบโตสูงกว่าภาคอื่นๆ ในช่วงปี 2013 - 2017



	ปริมาณสถานีบริการน้ำมันต่อผู้ค้าส่ง	ปริมาณรถยนต์ที่เพิ่มขึ้นต่อปี	การเติบโตของการบริโภคน้ำมันต่อปี
เหนือ	979	4%	4%
ตะวันออกเฉียงเหนือ	495	5%	5%
กลาง	182	3%	5%
ใต้	121	2%	4%
ตะวันตก	111	4%	2%
ตะวันออก	109	6%	7%
กรุงเทพฯ และปริมณฑล	12	6%	2%

ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ DOEB, DEDE และ DLT

โดย : นันทพงศ์ พันทวีศักดิ์ (nantapong.pantaweesak@scb.co.th)

Economic Intelligence Center (EIC)

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

EIC Online: www.scbeic.com