

Source : มติชนสุดสัปดาห์

Date : 8 มิ.ย. 2561

Page : 24

No: 61185331

วนก่อน ผมเพิ่งได้คุยกับ “พิทักษ์ รัชกิจประการ” คนส่วนใหญ่ไม่ค่อยคุ้นชื่อนี้ แต่ถ้าเอ่ยชื่อปั้มน้ำมัน PT คนส่วนใหญ่น่าจะคุ้นเคย

โดยเฉพาะคนต่างจังหวัด คุณพิทักษ์เป็นซีอีโอของ “พีทีจี เอ็นเนอร์ยี” บริษัทน้ำมันของไทยเจ้าของปั้มน้ำมัน “พีที” ครับ ผมเชื่อว่าคนไทยส่วนใหญ่จะคุ้นกับชื่อบริษัทน้ำมันอย่าง ปตท. เอสโซ่ เชลล์ คาลเท็กซ์ และบางจากมากกว่า “พีที”

และคิดว่า “พีที” คือบริษัทน้ำมันเล็กๆ แต่จริงๆ แล้ว “พีที” วันนี่คือ “ยักษ์ใหญ่” รายหนึ่งของวงการน้ำมัน

ปีนี่ “พีที” จะมีสถานบริการน้ำมันมากที่สุดในเมืองไทย

มากกว่า ปตท. และยอดขายน้ำมันที่ผ่านปั้มสูงเป็นอันดับที่ 2 แต่ถ้าวรวมยอดขายทุกช่องทาง จะเป็นอันดับที่ 4 ถ้าใช้คำนวณพลวงของ “จีเออาร์สยาม” ก็ต้องบอกว่า...เห็น “พีที” เจียวๆ พาดเรียนนะจะ

“พิทักษ์” ใช้วิธีคิดแบบ “มวยรอง” และกลยุทธ์ “ปาล้อมเมือง” ในการนำพา “พีทีจี” มาถึงจุดนี้ ลองนึกดูสิครับ บริษัทน้ำมันที่เป็นหนี้ 3,600 ล้านบาทหลังการลอยตัวค่าเงินบาทเมื่อปี 2540 และเพิ่งปรับโครงสร้างหนี้เสร็จปี 2550 ที่สำคัญ “คู่แข่ง” ในยุทธจักรนี้ล้วนแต่เป็นบริษัทน้ำมันระดับชาติและบริษัทน้ำมันยักษ์ใหญ่ของเมืองไทย

แค่เงยหน้ามองก็ซาแล้ว “พีทีจี” จึงไม่ใช่แค่ยักษ์ที่ตัวเล็กกว่าเท่านั้น สภาพทางการเงินก็ยิ่งอ่อนแออีกด้วย การวางแผนสู้ของ “พิทักษ์” จึงน่าสนใจมาก เขารู้ว่าเมื่อเทียบกับ “คู่แข่ง” แล้ว “ตัวเล็ก” กว่า

มาก “ยักษ์ใหญ่” จะเลือกทำเลถนนสายหลักที่มีรถผ่านเยอะๆ สร้างปั้มน้ำมันขนาดใหญ่ ใช้เงินประมาณ 80-150 ล้านบาท ถ้า “พีที” สู้ในแคมเดียวกัน เขาโดนถล่มยับเย็น

แน่ “พีที” จึงเลือกสนามเล่น เขาตั้งปั้มน้ำมันบนถนนสายรอง ที่เชื่อมจากอำเภอหนึ่งไปยังอีกอำเภอหนึ่ง กลุ่มเป้าหมายของเขาชัดเจน

พาสต์ฟู้ก ธุรกิจ
หนุ่มเมืองจันท์
www.facebook.com/boycitychanFC

มหัศจรรย์ ‘พีที’



1. รถกระบะ
 2. รถบรรทุกขนาดใหญ่
 3. ชุมชนรอบข้าง
 4. เครื่องจักรกลการเกษตร
- ไม่ใช่ “รถยนต์ส่วนตัว” ที่วิ่งตามถนนสายหลัก กลยุทธ์สำคัญของ “พีทีจี” คือ “คิดละเอียด” คิดทุกอย่าง คิดทุกอย่าง คิดเป็นเศษสตางค์ ที่มีคนเคยบอกว่า “ความละเอียด คือ พระเจ้า” “พิทักษ์” เป็นตัวอย่างที่ดีที่สุด

การลงทุนสร้างปั้มน้ำมัน เขาไม่ได้ซื้อที่ดินและสร้างปั้มใหม่ แต่ “พิทักษ์” เลือกการเช่าปั้มน้ำมันเก่าที่เลิกกิจการหรือหมดสัญญา ลองดู “วิธีคิด” ของเขาจะครับ ข้อแรก การเช่าใช้เงินน้อยกว่าซื้อ สมมุติว่าถ้าสร้างปั้มใหม่ใช้เงินประมาณ 80 ล้านบาท 10 ปั้ม ก็ 800 ล้านบาท แต่ถ้าเช่าปั้มน้ำมันขนาดเล็กหรือปานกลาง ใช้เงินปรับปรุงสมัยก่อน 3-5 ล้านบาท

ตอนนี้ประมาณ 7 ล้านบาท 800 ล้าน ได้ประมาณ 100 ปั้ม ข้อที่สอง ถ้าลงทุนซื้อและสร้างใหม่ ใช้เวลาประมาณ 1 ปี แต่ถ้าปรับปรุงปั้มเก่า ใช้เวลาเร็วสุด 45 วัน สูงสุด 3 เดือน ยิ่งสร้างเร็วเท่าไรก็หมายความว่าได้เงินเร็วเท่านั้น ข้อที่สาม การสร้างปั้มใหม่ ต้องทำวิจัยว่ามีจำนวน

รถผ่านเท่าไร รายได้น่าจะได้เท่าไร เป็นการประเมิน แต่ปั้มเก่าที่มีอยู่แล้ว เราจะรู้รายได้จริงๆ ของเขา พอเปลี่ยนเป็นปั้มพีที มีแบรนด์ สภาพแวดล้อมดีขึ้น บริการดีขึ้น

ยอดขายจะเพิ่มประมาณ 30-40% ทันที ในเชิงธุรกิจไม่เสี่ยง ปลอดภัยกว่า นี่คือกลยุทธ์ “ปาล้อมเมือง” ความละเอียดของ “พิทักษ์” คือ เมื่อ 5 ปีที่แล้ว เขาส่งพนักงาน 40 คนลงพื้นที่ทั่วประเทศ เก็บข้อมูลปั้มที่มีอยู่ทั้งหมด

ใครเป็นเจ้าของ หมดสัญญาเมื่อไร รายได้เท่าไร เปิดกี่โมง เบอร์โทรศัพท์ที่ติดต่อ ฯลฯ จากนั้นก็เริ่มวางแผนว่าจะเปิดปั้มตรงจุดไหน เมื่อไร

“พิทักษ์” ยกตัวอย่างจังหวัดบุรีรัมย์ ทายสิครับว่ามีปั้มพีทีกี่แห่ง 27 แห่งครับ ถ้าเปรียบกับการเก็บกักน้ำ “พิทักษ์” ไม่ได้ลงทุนสร้างแท็งก์น้ำขนาดใหญ่ที่เดียวเหมือนบริษัทยักษ์ใหญ่ แต่เขาสร้าง “ตุ่มน้ำ” เล็กๆ กระจายไปหลายตุ่ม เมื่อรวมกัน ปริมาณน้ำที่ได้จะมากกว่าหรือเท่า

กัน เพียงแต่รูปแบบแตกต่างกันเท่านั้นเอง **อ**ีกกลยุทธ์หนึ่งที่น่าสนใจ “พิทักษ์” รู้ว่า “พีทีจี” เป็นบริษัทเล็กๆ การ

บริหาร “ต้นทุน” เป็นสิ่งสำคัญที่สุด
“พีทีจี” ใช้การบริหารแบบครบวงจร
มีระบบโลจิสติกส์ของตัวเองทั้งคลังน้ำมันและรถ
บรรทุกน้ำมัน
บริษัทน้ำมันยักษ์ใหญ่จะใช้วิธีการตัดตอนจ้าง
บริษัทอื่นขนส่งน้ำมัน
บริษัทที่รับจ้างก็ต้องมี “กำไร”
ต้นทุนค่าขนส่งของเขาจึงต้องบวก “กำไร” ของ
บริษัทที่รับจ้างขนน้ำมันด้วย
นี่คือ “โอกาส” ของ “พีทีจี”
เขาวางแผนตั้งคลังน้ำมันกระจายไปทั่วประเทศ
วิธีการง่ายๆ คือ ทุกปั๊มต้องห่างจากคลังน้ำมันไม่
เกิน 200 กิโลเมตร
เอางงเวียนงวนเลย
เขามีขบวนรถบรรทุกน้ำมันและรถเทรลเลอร์เป็น
ของตัวเอง
ต้นทุนจึงต่ำกว่าและคล่องตัวกว่า
“พีทีจี” บอกว่าระยะทาง 50 ก.ม. จากคลังไป
ปั๊ม
รถ 10 ล้อกับรถเทรลเลอร์ ต้นทุนเท่ากัน
แต่ 50-100 ก.ม. รถเทรลเลอร์ถูกกว่า 4 สตางค์
ต่อลิตร
150 ก.ม. เพิ่มขึ้น 9 สตางค์ต่อลิตร
คิดละเอียดขนาดนั้น
“พีทีจี” คิดไกลไปถึงขั้นที่ว่า ตอนปี 2565 ปั๊ม
พีทีจีในเมืองไทยจะเพิ่มเป็น 4,000 สาขา
ด้วยระบบการขนส่งของเขาจะทำให้ลดเวลาการ
สต็อกน้ำมันจาก 4 วันเหลือ 3 วัน
ปริมาณน้ำมันที่ไม่ต้องสต็อก 1 วันนั้นมีมูลค่าสูง
มาก
ถ้ายอดขายปั๊มละ 300,000 ลิตรต่อเดือน
เฉลี่ยวันละ 10,000 ลิตร
4,000 สาขา ก็ 40 ล้านลิตร
ถ้าราคาลิตรละ 30 บาท
เขาจะประหยัดได้ 1,200 ล้านบาทต่อปี
สมมุติว่าต้องกู้เงินก้อนนี้มา
ดอกเบี้ย 5%
60 ล้านบาทต่อปี
หรือเดือนละ 5 ล้านบาท
“ความละเอียด” คือ “พระเจ้า” จริงๆ ครับ
“คนตัวเล็ก” หรือ “มวยรอง” ต้องคิดแบบนี้
อย่าสู้ในสนามที่สู้ไม่ได้
เราต้องเลือกสนามแข่ง
และ “คิดละเอียด” ●