

Source :

ประชาชาติธุรกิจ

Date :

5 ก.ค. 2561

Page :

1,4,13

No:

61215280

แจ้งเกิดปตท.ค้าปลีกน้ำมัน ดีเซลเลอร์ป่วนกล่วตั้งปั๊มแข่ง

ปตท.ร่อนสัญญาซื้อขายน้ำมันใหม่ غامความเห็นดีเซลเลอร์ เปลี่ยนคู่สัญญา เป็น PTTOR เพิ่มการตรวจสอบซื้อ-ขายน้ำมัน หวังสกัดจ็อบเบอร์ โยกน้ำมันในบัญชีค้าส่งขายทำกำไรหน้าปั๊ม ด้านดีเซลเลอร์จี้สภาพัฒนา ค้างเก่า เปิดปั๊มซ้ำซ้อน ส่งผลยอดขายหดเกินครึ่ง หวั่นพ้อเป็น PTTOR ปัญหายิ่งหนักข้อ

u. 4



ปตท.

การปรับโครงสร้างธุรกิจของบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ด้วยการนำส่วนของธุรกิจค้าปลีกน้ำมันและธุรกิจเสริม (nonoil) เข้ามาอยู่ภายใต้บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด หรือ PTTOR (PTT Oil and Retail Business Company Limited) ถือเป็น การเปลี่ยนสถานะจาก “รัฐวิสาหกิจ” มาเป็น “เอกชน” เต็มตัว เพื่อให้ธุรกิจมีความคล่องตัวและสอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการเปิดเสรีธุรกิจพลังงาน และเกิดการแข่งขันอย่างเป็นธรรม

ล่าสุด บริษัท ปตท.ได้เริ่มทยอยโอน

สินทรัพย์ที่มีอยู่กว่า 100,000 ล้านบาทมายังบริษัทใหม่ PTTOR แล้ว และคาดว่าจะสามารถนำบริษัท PTTOR เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ภายในช่วงต้นปี 2562 การปรับโครงสร้างครั้งนี้จึงได้กลายเป็นเรื่องที่ต้องจับตามอง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (stakeholders) เป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะผู้แทนจำหน่ายหรือดีเซลเลอร์ ปตท.ที่มีสถานีบริการน้ำมันรวมกันมากกว่า 1,780 แห่งทั่วประเทศ โดยเป็นการลงทุนของดีเซลเลอร์ถึงร้อยละ 90 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 10 เป็นการลงทุนของ ปตท.

แหล่งข่าวจากผู้แทนจำหน่ายน้ำมัน ปตท. (ดีเซลเลอร์) กล่าวกับ “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า เมื่อเร็ว ๆ นี้ ปตท.ได้มีหนังสือถึงดีเซลเลอร์ทั่วประเทศ เพื่อถามความเห็น และให้เซ็นลงนามเรื่องการเปลี่ยนแปลงคู่สัญญา จากเดิมที่คู่สัญญาคือ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) มาเป็นบริษัท ปตท.น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด หรือ PTTOR แทน ในส่วนของการซื้อขายน้ำมันนั้น สัญญาระบุว่า ดีเซลเลอร์ต้องซื้อน้ำมันจาก ปตท.หรือจากแหล่งที่ ปตท.กำหนดไว้เท่านั้น

นอกจากนี้ ปตท.ได้เพิ่มการตรวจสอบการซื้อขายน้ำมันเพื่อให้อยอดซื้อและยอดขายมีความสัมพันธ์กัน เพื่อป้องกันไม่ให้ดีเซลเลอร์ ปตท.บางรายที่จดทะเบียนเป็นผู้ค้ามาตรา 10 หรือผู้ค้าส่งน้ำมัน (จ็อบเบอร์) “ลอบนำ” น้ำมันในบัญชีค้าส่งมาจำหน่ายหน้าสถานีบริการ เนื่องจากสามารถทำ “กำไร” ได้มากกว่า การซื้อจากบัญชีค้าปลีกกับ ปตท.ตามปกติ นอกจากนี้ในสัญญาฉบับใหม่ระบุถึงยอดรับรองขั้นต่ำสำหรับผู้แทนจำหน่ายรายเดิมอยู่ที่ 300,000 ลิตร ขณะที่ผู้แทนจำหน่ายรายใหม่ยอดรับรองจะปรับเพิ่มขึ้นมาก-น้อยตามขนาดของสถานีบริการ และทำเลที่ตั้ง ขณะที่รายละเอียดอื่น ๆ ยังคงยึดตามสัญญาเดิมเป็นหลักอยู่

ท่าลิ่งที่ดีเซลเลอร์ ปตท.ยังคงกังวลมากที่สุดก็คือ 1) การเปิดสถานีบริการน้ำมัน ปตท. หรือแบรนด์ในเครือ ปตท. (Jiffy) ที่ซ้ำซ้อนในพื้นที่ใกล้เคียงกันในลักษณะติดกันเป็นพริตบนถนนสายเดียวกัน ทั้งไป-กลับ ส่งผลให้ยอดขายน้ำมันของสถานี ปตท.บริการเดิมที่มีอยู่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ในประเด็นนี้ดีเซลเลอร์รายเก่าเห็นว่า ปตท.ควรกำหนดหลักเกณฑ์เงื่อนไข “ระยะห่าง” ของสถานีบริการน้ำมัน ปตท.ให้ชัดเจนมากขึ้น และในกรณีที่มีความจำเป็นต้องขยายในพื้นที่ใกล้เคียงกัน ปตท.ก็ควรมีมาตรการเยียวยาความเดือดร้อนให้กับผู้ค้ารายเดิม เช่น การให้ “ส่วนลด” ราคา น้ำมันหรือมาตรการอื่น ๆ ร่วมด้วย และ 2) ขอให้มีการตรวจสอบการอนุมัติให้สร้างสถานีบริการน้ำมัน เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมา มีการใช้ “วิธีพิเศษ” โดยเรียกเก็บเงินจากผู้สนใจลงทุน เพื่อให้มีการพิจารณาอนุมัติเร็วขึ้นด้วย

u. 13

ต่อจากหน้า 4



ปตท.

“เดิมปั๊ม ปตท.ที่อยู่ในท่าเลดีมียอดขายสูงถึง 500,000 ลิตร/เดือน แต่เมื่อบริษัทแม่เข้ามาเปิดปั๊มน้ำมันใหม่ ห่างกันแค่ 5-10 กม. ส่งผลให้ยอดขายลดลงเหลือแค่ 200,000-300,000 ลิตร/เดือนเท่านั้น โดยปั๊มใหม่ เป็นของบริษัท ปตท.บริหารธุรกิจค้าปลีก (PTTRM) ที่ซื้อกิจการสถานีบริการน้ำมันเจ็ท (JET) จากบริษัทโคโนโค ฟิลลิปส์ เข้ามาแย่งส่วนแบ่งการตลาด” แหล่งข่าวกล่าว

อย่างไรก็ตาม ดีลเลอร์รายเก่าของ ปตท.เชื่อว่า PTTOR มีเป้าหมายชัดเจนที่จะขยายจำนวนสถานีบริการน้ำมัน ปตท.บนถนนสายหลักและถนนสายรองแน่นอน เพื่อเพิ่ม network ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าและรักษา market share ที่ปัจจุบันสูงที่สุดในธุรกิจค้าปลีกน้ำมัน (ร้อยละ 39) ดังนั้นจึงหลีกเลี่ยงปัญหาเรื่องการเปิดปั๊มน้ำมัน ปตท.ซ้ำซ้อนได้ยากมาก เพราะถ้า ปตท.ไม่ขยายแบรนด์อื่น ๆ ก็จะขยายเข้ามาในพื้นที่แทนอยู่แล้ว

“อยากให้ ปตท.เข้าใจว่า ดีลเลอร์แต่ละรายต้องกู้เงินมาเพื่อลงทุนสร้างปั๊มหลายสิบล้านบาท เมื่อยอดขายตกก็ส่งผลต่อการเงินที่จะต้องจ่ายแบงก์ในแต่ละเดือน ดังนั้นผู้บริหารใหญ่ ๆ ใน ปตท.ต้องเข้าใจการทำธุรกิจของดีลเลอร์น้ำมันที่ร่วมหัวจมท้ายมากับ ปตท.ตั้งแต่ต้น จึงควรมีมาตรการรองรับและแก้ไข ปัญหาเหล่านี้ด้วย” แหล่งข่าวกล่าว

ล่าสุดคณะกรรมการบริหาร ปตท.ได้มีมติแต่งตั้งให้ น.ส.จิราพร ชาวสวัสดิ์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ หน่วยธุรกิจน้ำมัน ปตท. ขึ้นดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ หรือ CEO ของ PTTOR แล้ว จากการสอบถามความเห็นไปยังดีลเลอร์ ปตท.หลายรายค่อนข้างเชื่อมั่นว่า น.ส.จิราพรจะเข้ามาแก้ไขปัญหาคงต้นได้ เนื่องจากเป็นผู้บริหารที่มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจค้าปลีกน้ำมัน รวมถึงเข้าใจปัญหาและอุปสรรคในการทำธุรกิจของดีลเลอร์เป็นอย่างดี

มีรายงานข่าวเพิ่มเติมเข้ามาว่า ก่อนหน้านี้ดีลเลอร์ของ ปตท.ได้ขอปรับขึ้น “ค่าการตลาด (marketing margin)” เพิ่มอีก 40 สตางค์/ลิตร จากเดิมที่ได้ อยู่ประมาณ 90 สตางค์/ลิตร เพื่อให้ครอบคลุมต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากการปรับขึ้นค่าแรงและอื่น ๆ โดยในเดือนมีนาคมที่ผ่านมา บริษัท ปตท.ได้พิจารณาปรับเพิ่มค่าการตลาดให้แค่ 15 สตางค์/ลิตรเท่านั้น โดย ปตท.ให้เหตุผลว่า เป็นระดับที่มีความเหมาะสมและใกล้เคียงกับผู้ค้าน้ำมันแบรนด์อื่น ๆ แล้ว รวมถึงรายได้ของดีลเลอร์ไม่ได้มีเพียงแค่การจำหน่ายน้ำมัน แต่ยังมีธุรกิจเสริมหรือ nonoil อย่างร้านกาแฟ อเมซอน และร้านสะดวกซื้อ เซเว่นอีเลฟเว่นอีกด้วย