

'เอ็นซีแอล'หวังเทิร์นอะราวด์ เร่งขยายฐานลูกค้าอาเซียน > 18

ธุรกิจโลจิสติกส์
มีโอกาสอีกมาก
แนวโน้มธุรกิจของไทย
มีอุปสรรคที่สำคัญคือ
กฎเกณฑ์ด้านศุลกากร
ไม่เอื้ออำนวย
ต่อการทำธุรกิจ

» กิตติ พัทธวารสกุล



'เอ็นซีแอล'หวังเทิร์นอะราวด์ เร่งขยายฐานลูกค้าอาเซียน

สัมภาษณ์พิเศษ

• สฤลชัย เก่งอนันตมานนท์

หลังจากพลาดหวังต่อโครงการให้บริการขนส่งสินค้าจากท่าเรือระนองไปยังท่าเรืออย่างกรุงเทพฯ จนส่งผลให้ผลประกอบการของบริษัทเอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) NCL ในงวด 9 เดือนที่ผ่านมาของปีนี้ พลิกเป็นขาดทุนถึง 81.25 ล้านบาท

สำหรับท่าเรือระนองนั้น แต่เดิมไม่ได้มีการให้บริการอยู่แล้ว ซึ่งบริษัทก็เห็นประโยชน์และโอกาสจากส่วนนี้ จึงเสนอเรื่องให้รัฐบาล แต่สุดท้ายแล้วก็ติดข้อจำกัดในเรื่องของกฎระเบียบและวิธีปฏิบัติในด้านศุลกากร จนต้องพับโครงการดังกล่าวไป พร้อมแบกรับค่าใช้จ่ายในการเตรียมความพร้อมหลาย

สิบล้านบาท

กิตติ พัทธวารสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทเอ็นซีแอลเล่าให้ฟังว่า เดิมทีบริษัทตั้งความหวังต่อโครงการนี้ไว้ค่อนข้างมาก และเชื่อว่าจะเป็นโครงการที่หนุนการเติบโตของรายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะการขนส่งสินค้าจากท่าเรือระนองสามารถขนส่งระยะเวลาไปได้ค่อนข้างมากหากเทียบจากท่าเรือทางฝั่งตะวันออก แต่ในเมื่อไม่เป็นไปตามที่คิดไว้ ก็ต้องยอมรับและหยุดผลขาดทุนที่เกิดขึ้น ซึ่งบริษัทก็ได้แจ้งหยุดโครงการดังกล่าวไปแล้วตั้งแต่เดือน ก.ค. ที่ผ่านมา

"หลังจากที่บริษัทหยุดโครงการระนองและรับรู้ผลขาดทุนไปครบหมดแล้ว ภาพของบริษัทตั้งแต่ไตรมาส 4 ปีนี้คงจะเห็นหน้าเทิร์นอะราวด์ได้อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทเชื่อว่าโอกาสยังมีอีกมาก ทั้งจากธุรกิจโลจิสติกส์ในประเทศ

ซึ่งมีมูลค่าหลายแสนล้านบาท ขณะที่บริษัทมีส่วนแบ่งอยู่เพียง 1,000 ล้านบาท ขณะที่ในระยะยาวตลาดต่างประเทศจะเป็นปัจจัยสำคัญต่อโอกาสในการเติบโตของบริษัท"

โดยในระยะ 3 ปีต่อจากนี้ ผลประกอบการของบริษัทจะยังคงขับเคลื่อนด้วยรายได้ในประเทศเป็นหลัก จากรายได้ในปัจจุบันที่ระดับ 1,000 ล้านบาท บริษัทตั้งเป้าหมายไว้ที่ 2,000 ล้านบาท ในปี 2561

แต่ในระยะยาวกลยุทธ์สำคัญที่บริษัทจะใช้เพื่อขับเคลื่อนผลประกอบการให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง คือ การขยายธุรกิจออกไปยังต่างประเทศผ่านบริษัทย่อย "ทรานส์ลอจิสติกส์" ซึ่งจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในสิงคโปร์เมื่อไตรมาส 3 ที่ผ่านมา เพื่อให้บริการกับลูกค้าซึ่งกระจายอยู่ในต่างประเทศ โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศอาเซียน

"ก่อนหน้านี้รายได้ทั้งหมดมาจากฐานลูกค้าในประเทศ แต่หลังจากที่

เป้าหมายการเติบโตเอ็นซีแอล

หน่วย : ล้านบาท



บริษัทเข้ามาเป็นสมาชิกของตลาดหลักทรัพย์เมื่อปีก่อน ทำให้ชื่อของบริษัทเป็นที่รู้จักและได้รับความไว้วางใจมากขึ้น ทั้งจากกลุ่มลูกค้าในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งการไปตั้งบริษัทที่สิงคโปร์ถือเป็นก้าวแรกของการเปิดสาขาในต่างประเทศ และต่อจากนี้จะได้เห็นสาขาในประเทศอื่นๆ เพิ่มเติมเข้ามามากขึ้น อาทิ กัมพูชา เวียดนาม และอินโดนีเซีย”

ในปีที่ 10 ทรานส์ออฟฟเวอร์ โลจิสติกส์ น่าจะสร้างรายได้ราว 50 ล้านบาท และจะเพิ่มขึ้นเป็น 100 ล้านบาท ในปี 2559 และต่อจากนั้นบริษัทเชื่อว่าการเติบโตของรายได้ก็จะเพิ่มขึ้นเท่าตัวอย่างต่อเนื่อง เพราะฐานลูกค้าในต่างประเทศมีจำนวนที่มากกว่าในประเทศ

“ในอีก 10 ปีข้างหน้า สัดส่วนรายได้จากการให้บริการในต่างประเทศจะขึ้นมาเป็น 50% เทียบเท่ากับรายได้ในประเทศ โดยมีบริษัทที่สิงคโปร์เป็นจุดศูนย์กลางในการให้บริการ ทำหน้าที่เปรียบเสมือนฮอลล์ที่เชื่อมต่อกับลูกค้าในแต่ละประเทศ นั่นคือภาพที่บริษัทตั้งเป้าหมายเอาไว้”

นอกเหนือจากการเร่งขยายฐานลูกค้า

ใหม่ๆ แล้ว สิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญค่อนข้างมากคือการพัฒนาคุณภาพและบริการเสริมใหม่ๆ ที่ช่วยเสริมยกระดับการให้บริการ โดย “Shipper Own Container หรือ SOC” คือหน่วยธุรกิจล่าสุดที่บริษัทจะนำเข้ามาเสริมให้กับลูกค้า

“SOC จะช่วยให้การบริการของบริษัทในด้านการขนส่งทางเรือครบวงจรยิ่งขึ้น โดยบริษัทจะมีตู้ขนส่งสินค้าของบริษัทเอง ช่วยให้บริษัทสามารถจัดสรรบริการให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น”

ปัจจุบันบริษัทมีตู้สินค้าให้บริการอยู่แล้ว 1,000 ตู้ โดยเริ่มต้นจากการเช่าก่อน ซึ่งจะเริ่มให้บริการตั้งแต่ต้นปี 2559 หากบริษัทเห็นว่าผลประกอบการเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ บริษัทจะพิจารณาซื้อมาเป็นทรัพย์สินของบริษัท และมีแผนที่จะขยายเป็น 5,000 ตู้ในอีก 3 ปีข้างหน้า โดยในปี 2559 บริษัทตั้งเป้าหมายรายได้จากธุรกิจนี้ 100 ล้านบาท

สำหรับเงินทุนที่จะเข้ามารองรับการขยายตัวธุรกิจสินค้านี้จะมาจากใบสำคัญ

แสดงสิทธิ (วอร์แรนต์) ที่บริษัทออกไปก่อนหน้านี้ ซึ่งจะครบกำหนดใช้สิทธิในปี 2560 หากมีผู้ใช้สิทธิเต็มจำนวน จะทำให้บริษัทได้รับเงินเข้ามา 560 ล้านบาท ซึ่งค่าใช้จ่ายในการซื้อตู้ 1 ตู้ อยู่ที่ 50,000 บาท ขณะที่ค่าเช่าตู้ในปัจจุบันอยู่ที่วันละ 25 บาทต่อ 1 ตู้

“ธุรกิจ SOC นี้ นอกจากจะทำให้บริษัทมีบริการที่หลากหลายมากขึ้นแล้ว หากบริษัทสามารถขยายได้ถึง 10,000 ตู้ เชื่อว่าจะเริ่มเห็นกำไรจึ้นโดยรวมของบริษัท ขยับเพิ่มขึ้นได้อย่างชัดเจน เพราะการให้บริการดังกล่าวมีอัตรากำไรขั้นต้นราว 30-40%”

ทั้งนี้ ในปี 2559 มั่นใจว่าผลประกอบการจะพลิกกลับมามีกำไรสุทธิต่อเนื่องจากไตรมาส 4 ปีนี้ จากรายได้ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น 20-30% หรืออยู่ที่ 1,200 ล้านบาท ตามแผนการขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ขณะที่อัตรากำไรสุทธิคาดว่าจะเพิ่มขึ้นไปอยู่ที่ระดับ 4% และอัตรากำไรขั้นต้นที่ 20% นอกจากนี้บริษัทมีแผนที่จะใช้งบลงทุน 100 ล้านบาท เพื่อใช้ในการซื้อหัวลากขนส่งเพิ่มอีก 35 คัน จากปัจจุบันที่มีอยู่ 65 คัน

“โดยภาพรวมแล้วจะเห็นว่าธุรกิจโลจิสติกส์ยังมีโอกาสอีกมากจากการเปิดเสรีทางการค้าที่เพิ่มขึ้น แต่แนวโน้มธุรกิจของไทยยังมีอุปสรรคที่สำคัญคือ กฎเกณฑ์ทางด้านศุลกากรที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการทำธุรกิจ และบางอย่างถึงขั้นขัดขวางเสียด้วย และหากยังเป็นเช่นนี้ต่อไปจะยิ่งส่งผลกระทบต่อการค้าเข้าและส่งออกของประเทศมากขึ้น ซึ่งประเด็นดังกล่าวก็เป็นหนึ่งในเหตุผลที่บริษัทหันไปมุ่งเน้นการขยายธุรกิจต่างประเทศเพื่อรองรับการเติบโตในระยะยาว”