หนังสือพิมพ์ ทรานสปอร์ต เจอร์นัล
TRANSPORT JOURNAL
หนังสือพิมพ์รายสัปดาห์ ประจำวงการคมนาคม ที่มีผู้อ่านมากที่สุด
เจาะลึกโลจิสติกส์ ไอที พลังงาน ทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ การค้า ประกัน ยานยนต์
ปีที่ 16 ฉบับที่ 697 : วันจันทร์ที่ 7 มกราคม - วันอาทิตย์ที่ 20 มกราคม 2556 (หน้า A5)

ท่าเรือประจวบเจาะกลุ่มขนส่ง

เร่งปั๊มรายได้จากลูกค้านอกเครือ

ท่าเรือประจวบ เดินหน้าท่าปั๊มรายได้จากลูกค้านอกเครือ เร่งทำการเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าธุรกิจขนส่ง เพื่อรองรับความต้องการการขนถ่าย การขนส่งที่เต็มรูปแบบ พร้อมเปิดตัวให้กับผู้ใช้บริการรู้จักมากขึ้น ตั้งเป้ารายได้แตะ 45 ล้านบาท ภายใน 3 ปี

บริษัท ท่าเรือประจวบ จำกัด หรือ PPC มีท่าเทียบเรือให้บริการจำนวน 4 ท่า สามารถรองรับเรือขนถ่ายสินค้าที่มีระวางขับน้ำสูงสุดถึง 100,000 DWT พร้อมกัน 2 ลำ ซึ่งนับเป็นหัวใจสำคัญของอุตสาหกรรมเหล็กในการขนถ่ายวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์เหล็ก ด้วยต้นทุนการขนส่งที่ต่ำและแข่งขันได้ ตลอดระยะเวลา 19 ปีที่ "ท่าเรือประจวบ" หรือ PPC ได้เปิดให้บริการท่าเทียบเรือกับลูกค้าในกลุ่มบริษัทสหวิริยา เช่น บมจ.สหวิริยาสตีลอินดัสตรี บมจ.เหล็กแผ่นรีดเย็นไทย บจ.เหล็กแผ่นเคลือบไทย รวมถึงการรองรับการขนส่งวัตถุดิบที่จะได้จากโรงถลุงเหล็กสหวิริยาสตีล ทีไซด์ ประเทศอังกฤษ ซึ่งได้รับการยอมรับและไว้วางใจจากลูกค้าให้เป็นท่าเรือเอกชนที่มีประสิทธิภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยมตลอดมา

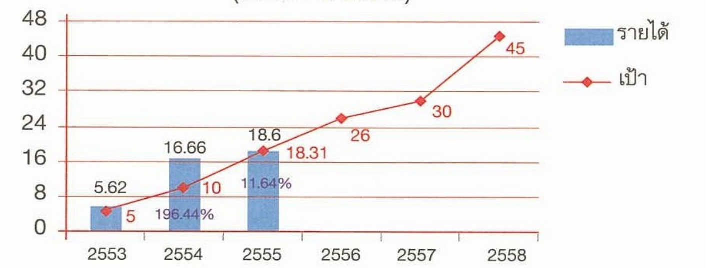
บริษัท ท่าเรือประจวบ จำกัด หรือ PPC เป็นธุรกิจให้บริการท่าเรือพาณิชย์เอกชนที่เล็งเห็นความสำคัญด้านการขนส่ง และด้านการบริการที่ครบวงจรและสามารถแข่งขันกับลูกค้าอื่นๆ ได้ บริษัททำการเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าธุรกิจขนส่ง เพื่อรองรับความต้องการการขนถ่าย การขนส่งที่เต็มรูปแบบ พร้อมเปิดตัวให้กับผู้ใช้บริการ รวมถึงบุคคลภายนอกได้รู้จักบริษัทมากยิ่งขึ้น รวมทั้งสามารถเข้ามาใช้บริการการขนส่งทุกรูปแบบอย่างครบวงจร

นายสุรินทร์ สายสิน ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บริษัท ท่าเรือประจวบ จำกัด กล่าวถึงภาพรวมรายได้นอกเครือ ซึ่งเป็นรายได้ที่จัดเก็บจากลูกค้าอื่นๆ ที่นอกเหนือจากกลุ่มธุรกิจเหล็ก ว่า ภาพรวมรายได้นอกเครือมีแนวโน้มที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2555 นี้ สามารถจัดเก็บได้ 18.6 ล้านบาท ซึ่งมากขึ้นกว่าปีผ่านมาคิดเป็น 11.64% และ 196.44% ตามลำดับ ทั้งนี้ รายได้นอกเครือดังกล่าว เป็นรายได้ที่จัดเก็บจากลูกค้าที่เป็นเจ้าของเรือหรือตัวแทน (เอเย่นต์เรือ) เจ้าของสินค้า (ผู้นำเข้าและผู้ส่งออก) เช่น ปาล์มน้ำมัน แร่ เป็นต้น รวมถึงลูกค้าอื่นๆ ที่มาเช่าและใช้บริการเพื่อดำเนินงานภายในบริเวณพื้นที่ท่าเรือ

สุรินทร์ สายสิน

จากความสำเร็จดังกล่าว ทางเราท่าเรือประจวบ จึงมีการวางแผนที่จะพัฒนาและเร่งสร้างฐานรายได้จากลูกค้าอื่นๆ เพิ่มขึ้น โดยมีการตั้งเป้ารายได้ในอีก 3 ปีข้างหน้าเพิ่มขึ้นเป็น 26, 30 และ 45 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งหากประสบความสำเร็จตามแผนที่วางไว้

รายได้นอกเครือจำแนกรายปี
(หน่วย : ล้านบาท)



ในปลายปี 2558 นี้ บริษัทจะสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นถึง 800% หรือประมาณ 40 ล้านบาท ภายในรอบ 5 ปี ตั้งแต่เริ่มการเปิดให้บริการกับลูกค้าภายนอกเป็นต้นมาเลยทีเดียว

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมา ท่าเรือประจวบ ได้ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือด้านการขนส่งสินค้า กับการท่าเรือแห่งประเทศไทย เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการขนส่งสินค้าและตู้สินค้าทางน้ำภายในประเทศ

บันทึกข้อตกลงความร่วมมือเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการขนส่งสินค้าและตู้สินค้าทางน้ำภายในประเทศ (MOU) เพื่อให้เกิดความร่วมมือทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาส่งเสริมการขนส่งสินค้าและตู้สินค้าทางน้ำภายในประเทศให้เข้ามามีบทบาทและสร้างความแข็งแกร่งด้านโลจิสติกส์ในการขนส่งทางน้ำ อีกทั้งยังสามารถเชื่อมต่อแต่ละท่าเรือได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันจะนำไปสู่การลดต้นทุนการขนส่งทั้งในระดับธุรกิจและระดับประเทศ เนื่องจากการขนส่งทางน้ำสามารถขนส่งได้ในปริมาณมาก (Mass Product)

ทำให้เกิดการประหยัด โดยทั้งสองฝ่ายจะร่วมมือและสนับสนุนซึ่งกันและกันในการให้บริการขนส่งสินค้าและตู้สินค้าทางน้ำภายในประเทศให้มีต้นทุนอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้