

บทที่ 1

บทนำ

ในปี พ.ศ.2534 ประเทศไทยมีจำนวนสถานบริการน้ำมันเพียง 3,475 แห่งต่อมา ตั้งแต่ปี พ.ศ.2536 เป็นต้นมา สถานบริการน้ำมันได้เพิ่มจำนวนขึ้นอย่างรวดเร็ว ณ สิ้นปี 2540 มีสถานบริการน้ำมันทั่วประเทศถึง 7,048 แห่ง หรือเพิ่มขึ้นถึง 2.0282 เท่า ซึ่งไม่นับรวมผู้ค้าปลีกอิสระที่เป็นสถานบริการน้ำมันซึ่งไม่มีการจดทะเบียนการค้า หรือจดทะเบียนการค้าแล้วเลิกกิจการโดยไม่มีการจดทะเบียนเลิกกิจการ สถานบริการ 7,048 แห่งนี้ เป็นสถานบริการน้ำมันของผู้ค้าปลีกรายใหญ่ ได้แก่ การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย เซลล์ เอสโซ่ คาลเท็กซ์ และบางจาก ร้อยละ 73.69 หรือ 5,194 แห่ง ในส่วนที่เหลือ เป็นสถานบริการของผู้ค้าปลีกรายอื่นๆ คือ ซัสโก้ คอสโม โมบิล สุกโฮทัย เจ็ท เอ็มพี พีที อูเวต ทีพีไอ พีซี ทีเอ สำหรับในภาคเหนือมีการกระจายตัวของสถานบริการน้ำมันประมาณร้อยละ 21.23 หรือ 1,496 แห่ง จากสถานบริการน้ำมันทั่วประเทศ 7,048 แห่ง (กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์, 2544)

การขยายตัวอย่างรวดเร็วของสถานบริการน้ำมัน ทำให้เกิดภาวะการแข่งขันอย่างรุนแรง มีการใช้กลยุทธ์ทางการค้าประเภทลด แลก แจก แถม อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การที่บริษัทผู้ค้าน้ำมันให้ค่าการตลาดแก่ผู้ประกอบการสถานบริการน้ำมัน โดยคิดจากจำนวนลิตรที่จำหน่ายได้ รวมทั้งภาวะน้ำมันในตลาดโลกที่มีราคาสูงขึ้นทุกปี ทำให้สถานบริการน้ำมันมีกำไรต่อหน่วยลดต่ำลง และทำให้ผลตอบแทนต่อการลงทุนลดลงจากเดิมเฉลี่ยร้อยละ 15 เหลือร้อยละ 11-12 (เมธี ธีละวัฒน์, 2540)

สถานการณ์ดังกล่าวทำให้สถานบริการน้ำมันจำเป็นต้องนำเงินสดมาลงทุนในลูกหนี้ของกิจการมากขึ้น เนื่องจากต้องการเพิ่มยอดขายโดยการขายเชื่อ เพื่อรักษากำไรสุทธิให้อยู่ในระดับเดิม สถานบริการน้ำมันส่วนมากจึงมีการขายเงินเชื่อในสัดส่วนที่สูงขึ้น โดยเฉลี่ยขายเงินสด และขายเงินเชื่อ ในสัดส่วนที่เท่ากัน นอกจากนี้ สถานบริการน้ำมันยังต้องใช้เงินสดในการเก็บรักษาสินค้าคงคลังเป็นจำนวนเงินที่มากขึ้นด้วย เนื่องจากต้นทุนราคาน้ำมันที่สูงขึ้น ส่งผลให้ความต้องการเงินทุนหมุนเวียนในกิจการมากขึ้น สถานบริการน้ำมันบางแห่งมีปัญหาการเก็บเงินสดได้ช้าหรือเกิดปัญหาหนี้สูญทำให้สภาพคล่องลดลง ขาดเงินสดหมุนเวียน จนในที่สุด ต้องเลิกกิจการไป ในปี พ.ศ.2543 สถานบริการน้ำมันทุกยี่ห้อ ยกเว้นสถานบริการน้ำมันอิสระ มีจำนวนลดอย่างเห็นได้ชัด เหลือเพียง 5,813 แห่ง คือลดลงถึงร้อยละ 17.52 เมื่อเทียบกับ 7,048 แห่ง ในปี พ.ศ.2540 โดยเฉพาะสถานบริการน้ำมันของบริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด มีการลดลงจาก 1,057 แห่งในปี พ.ศ.2539 เหลือเพียง 788 แห่งในปี พ.ศ.2543 ซึ่งลดลงถึงร้อยละ 29.61 เป็นอัตราการลดลงที่มากที่สุด

สุด เมื่อเทียบในกลุ่มสถานีบริการน้ำมันของผู้ค้าปลีกรายใหญ่ทั้งหมด รวมทั้งสถานีบริการน้ำมันอื่นๆที่มีการจดทะเบียนการค้า โดยสถานีบริการของการปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย เอสโซ่ คาลเท็กซ์ และอื่นๆ มีอัตราการลดลงของสถานีบริการน้ำมัน ตั้งแต่ปี 2539-2543 ร้อยละ 0.39 15.72 5.85 และ 28.93 ตามลำดับ ส่วนสถานีบริการน้ำมันของบางจาก เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.64 (กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์, 2544)

จากเหตุผลที่สถานีบริการน้ำมันต้องปิดกิจการ เนื่องจากปัญหาการขาดเงินสดหมุนเวียน ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันจึงจำเป็นต้องหาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการบริหารวงจรกิจจการเงินสด ได้แก่ การบริหารลูกหนี้ การบริหารสินค้าคงคลัง และการจัดหาเงินทุนระยะสั้น ซึ่งการบริหารวงจรกิจจการเงินสดที่เหมาะสม จะทำให้กิจการไม่ต้องรับภาระต้นทุนที่เกิดจากการจัดหาเงินทุนหมุนเวียน รวมทั้งสามารถทำให้วงจรกิจจการเงินสดที่มีระยะยาวเกินจำเป็นสั้นลงได้ การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการบริหารวงจรกิจจการเงินสดจะทำให้สามารถกำหนดเงินสดขั้นต่ำที่ใช้ในการดำเนินงานสถานีบริการน้ำมันที่เหมาะสม เป็นผลให้กิจการสามารถรักษาสภาพคล่องที่ดีไว้ได้

ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงสนใจที่จะศึกษาสถานีบริการน้ำมันของบริษัท เชลล์แห่งประเทศไทย จำกัด ซึ่งแบ่งเขตการขายทั่วประเทศเป็น 26 เขต มีสถานีบริการน้ำมันรวม 744 แห่ง โดยแบ่งเป็น ศูนย์กลางผู้ค้าปลีก C 01-10 (Central Retailer) ผู้ค้าปลีกต่างจังหวัด U 01-08 (Upcountry Retailer) และผู้ค้าช่วง R 01-08 (Reseller) ซึ่งเป็นการแบ่งโดยใช้ลักษณะการซื้อของผู้บริโภค และเขตพื้นที่ใกล้เคียงเป็นหลัก โดยเขตที่มีการจำหน่ายปลีกหน้าสถานีบริการน้ำมันเป็นส่วนใหญ่ เรียกว่าผู้ค้าปลีก(Retailer) ส่วนเขตที่มีการจำหน่ายส่ง โดยการนำรถขนส่งไปส่งให้ลูกค้าในปริมาณมากๆและจำหน่ายปลีกหน้าสถานีบริการน้ำมันในสัดส่วนใกล้เคียงกัน เรียกว่าผู้ค้าช่วง(Reseller)

ในการศึกษานี้จะศึกษาเฉพาะสถานีบริการน้ำมันเชลล์ที่เป็นผู้ค้าช่วง ในเขตสี่จังหวัดภาคเหนือตอนบน ประกอบด้วยจังหวัดเชียงราย ลำปาง พะเยา และน่าน หรือเขตR03 เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีการแข่งขันในธุรกิจสถานีบริการน้ำมันอย่างมาก จากการที่มีปัจจัยที่เอื้ออำนวยในการทำธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน คือเป็นพื้นที่ที่อยู่ใกล้กับประเทศเพื่อนบ้าน คือพม่า ลาว และยังมีแนวโน้มจะพัฒนาเป็นเมืองหน้าด่านเพื่อค้าขายกับประเทศจีน โดยทางรถยนต์ ซึ่งผลของการศึกษาจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันของบริษัท เชลล์แห่งประเทศไทย จำกัด ที่เป็นผู้ค้าช่วง ในเขตสี่จังหวัดภาคเหนือตอนบน และผู้สนใจ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ต่อไป

1.1 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.1.1 เพื่อศึกษาการบริหารวงจรกิจจการเงินสดของธุรกิจสถานีบริการน้ำมันเชลล์ที่เป็นผู้ค้าช่วงในเขตสี่จังหวัดภาคเหนือตอนบน

1.1.2 เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อในการบริหารวงจรกิจจการเงินสดของสถานีบริการน้ำมัน

เซลล์ที่เป็นผู้ค้าช่วง ในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน

1.1.3 เพื่อกำหนดจำนวนเงินสดขั้นต่ำ ที่ใช้ในการดำเนินงานของสถานีบริการน้ำมัน
เซลล์ที่เป็นผู้ค้าช่วง ในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน

1.2 นิยามศัพท์

วงจรเงินสด(Cash Conversion Cycle) หมายถึง ระยะเวลาการหมุนเวียนของเงินสด จาก
ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บสินค้าคงคลัง รวมกับระยะเวลาเฉลี่ยในการเรียกเก็บเงินจากลูกค้านี้ หัก
ด้วยระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้เจ้าหนี้

การบริหารวงจรเงินสด(Cash Conversion Cycle Management) หมายถึง การจัดการวงจรเงิน
สดให้มีการหมุนเวียนคล่องตัว ไม่ติดขัด หรือหยุดชะงักในช่วงใดช่วงหนึ่ง ซึ่งคือการที่กิจการต้อง
ถือเงินสดไว้ในจำนวนที่พอเพียงเพื่อรักษาสภาพคล่อง(Minimum operating cash) และไม่มากเกินไป
ที่จะทำให้เกิดการเสียประโยชน์ในการลงทุนด้านอื่นๆ ในทางปฏิบัติคือต้องพยายามเร่งเงินสด
รับและชะลอเงินสดจ่าย ซึ่งจะมีผลทำให้มีกระแสเงินสดเพียงพอกับการจ่ายตลอดเวลา

วงจรการดำเนินงาน(Operation Cycle) หมายถึง ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บสินค้าคงคลัง
รวมกับระยะเวลาเฉลี่ยในการเรียกเก็บเงินจากลูกค้านี้

สถานีบริการน้ำมันเซลล์ หมายถึง ผู้ประกอบการปัมน้ำมันภายใต้ชื่อยี่ห้อเซลล์ หรือผู้
ประกอบการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำมันหล่อลื่นให้แก่ผู้บริโภคทั่วไปภายใต้ชื่อยี่ห้อเซลล์
ในเขตผู้ค้าช่วง R 03 ได้แก่ จังหวัดเชียงราย พะเยา ลำปาง น่าน จำนวนทั้งสิ้น 27 แห่ง

ผู้ค้าช่วง หมายถึง ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันที่จำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง และ/หรือน้ำมัน
หล่อลื่นเครื่องยนต์ โดยการนำรถขนส่งไปตั้งให้ลูกค้าในปริมาณมากๆและมีการจำหน่ายปลีก
หน้าสถานีบริการน้ำมันในสัดส่วนใกล้เคียงกัน

IVR หมายถึง ระบบการสั่งซื้อสินค้าโดยทางโทรศัพท์ตอบรับอัตโนมัติ ซึ่งจะเชื่อมโยง
กับระบบคอมพิวเตอร์ของ บริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด

D2R หมายถึง ระบบการสั่งซื้อสินค้าโดยบริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด เป็นผู้จัดส่ง
สินค้าให้โดยอัตโนมัติ เสมือนเป็นผู้บริหารสินค้าคงคลังให้กับสถานีบริการน้ำมันเซลล์

1.3 ประโยชน์ที่จะได้รับการศึกษา

1.3.1 ทราบถึงการบริหารวงจรเงินสด และปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการบริหารวงจรเงิน
สดของสถานีบริการน้ำมัน

1.3.2 สามารถกำหนดจำนวนเงินสดขั้นต่ำที่เหมาะสม ในการบริหารสถานีบริการน้ำมัน

1.3.3 ผู้ประกอบการธุรกิจสถานีบริการน้ำมันและผู้สนใจ สามารถนำไปประยุกต์ใช้
ในการบริหารเงินสดของสถานีบริการน้ำมัน