

'โทลล์เวย์' จ่อผูก
ธุรกิจรีเทล
> 13



เล็งเข้าประมูลโครงการพัฒนาจุดพักรถริมทางหลวง 'โทลล์เวย์' จ่อผูกธุรกิจรีเทล

พร้อมหาโอกาสลงทุน
ธุรกิจใหม่ หนุนเติบโต

● **คาริน ไชยสูงเนิน**
กรุงเทพธุรกิจ



กว่าภาครัฐจะเปิดประมูล “โครงการทางด่วน” แต่ละเส้นทาง ใช้เวลานานมาก... ฉะนั้นทิศทางการเติบโตของธุรกิจโครงการสัมปทานทางยกระดับ ที่ผ่านมามีอัตรากำไรเติบโตต่ำมาก ประกอบกับเมื่อมีการเติบโตแต่ละครั้งจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนโครงการมูลค่า “มหาศาล” รวมทั้งใช้เวลาดำเนินการก่อสร้างกว่าจะสร้างรายได้เข้ามาไม่ต่ำกว่า 3-5 ปี และหนึ่งในผู้ประกอบการที่มีธุรกิจหลักในโครงการสัมปทานทางยกระดับ ที่มีประสบการณ์บริหาร ยาวนานกว่า 31 ปี คงต้องยกให้ **บริษัท ทางยกระดับดอนเมือง จำกัด (มหาชน) หรือ DMT** ผู้ประกอบธุรกิจบริหารโครงการสัมปทานทางยกระดับดอนเมืองช่วงดินแดงถึงอนุสรณ์สถานแห่งชาติ (อนุสรณ์สถานฯ) ระยะทาง 21 กิโลเมตร ของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ “ตระกูลพานิชชีวะ” ที่เพิ่งนำบริษัทเข้าระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) เมื่อวันที่ 7 พ.ค.2564

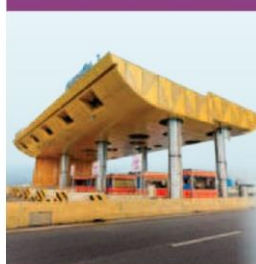
ศักดิ์ดา พรรณไว รองกรรมการผู้จัดการสายงานธุรกิจและการเงิน บริษัททางยกระดับดอนเมือง จำกัด (มหาชน) หรือ DMT ให้สัมภาษณ์พิเศษ “หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ” ว่า ปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจสัมปทานทางยกระดับ (ทางด่วน) เกือบ 100% แบ่งออกเป็น 2 ส่วน นั่นคือ 1.ทางหลวงสัมปทานเดิม (Original

Tollway) ช่วงดินแดง-ดอนเมือง ระยะทาง 15.4 กิโลเมตร และ 2.ทางหลวงสัมปทานตอนต่อขยายด้านทิศเหนือ (Northern Extension) ช่วงดอนเมือง-อนุสรณ์สถานแห่งชาติ ระยะทาง 5.6 กิโลเมตร

ทว่าหลังจากบริษัทมีการเข้าระดมทุนในตลาดหุ้น! เปรียบเหมือนเป็นการ “ปลดล็อก” ฐานะทางการเงินให้มีความแข็งแกร่ง สะท้อนผ่านบริษัทได้ชำระหนี้ตามสัญญาทางการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาวจำนวน 1,683.78 ล้านบาท ทำให้ภาระหนี้สิน “ลดลง” อย่างมีนัยสำคัญ ปัจจุบันเหลือเงินกู้ระยะสั้นประมาณตัวสัญญาใช้เงินจำนวน 300 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีอัตราส่วน “หนี้สินต่อทุน” (D/E)

ปรับลดลงจากเดิม 0.40 เท่า เป็น 0.11 เท่า ฉะนั้นเมื่อบริษัทมีความแข็งแกร่งด้านเงินทุนแล้ว ก็พร้อมจะสร้างการเติบโตครั้งใหม่! ด้วยแผนธุรกิจระยะ 1-3 ปีข้างหน้า (2564-2566) ใน 2 ธุรกิจคือ 1.ธุรกิจประมูลเส้นทางด่วน 2.ธุรกิจเกี่ยวเนื่องทางด่วน ซึ่งพยายามดำเนินการควบคู่กัน โดยเฉพาะการแสวงหาโอกาสขยาย “ธุรกิจใหม่” (New Business) ด้วยนำความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการบริหารจัดการโครงสร้างพื้นฐาน ร่วมพัฒนาโครงการที่ภาครัฐเปิดให้เอกชนเข้าร่วมลงทุน ซึ่งบริษัทศึกษาและวางแผนเข้าร่วมประมูลโครงการที่มีศักยภาพรวมถึงได้รับผลตอบแทนที่ดีจากการลงทุน ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการ

DMT เปิดแผนธุรกิจ 3 ปี (2564-2566)



ธุรกิจใหม่ (New Business)

- **โครงการพัฒนาจุดพักรถริมทางหลวง หรือ Rest Area** ของกรมทางหลวง 3 เส้นทาง คาดใช้เงินลงทุน 5,000 ล้านบาท
- **ร่วมพัฒนาโครงข่ายระบบขนส่งรอง (Feeder)** โครงการรถไฟฟ้าชานเมืองสายสีแดง กำลังศึกษา-บรอดโดยสายขนาดตั้งแต่ EV Mini Bus, EV Full Size Bus และ Tram Bus
- **โครงการพัฒนาการให้บริการช่วยเหลือสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า (EV)** เช่น จุดชาร์จไฟฟ้า ทั้งรูปแบบเคลื่อนที่สำหรับรถชาร์จไฟฟ้าชั่วคราว แบบ Quick Charge และการเคลื่อนย้ายรถยนต์ไฟฟ้าไปยังสถานีชาร์จไฟฟ้า

ธุรกิจหลัก (Core Business)

- โครงการส่วนต่อขยายทางยกระดับอุตราภุมุข (M5)
- โครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองสายนครปฐม-ชะอำ (M8)
- โครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองสาย บางขุนเทียน-บ้านแพ้ว (M82)



20/09/2564 | กรุงเทพธุรกิจ

เติบโตของผลการดำเนินงานอย่างยั่งยืน

สอดคล้องกับปัจจุบันบริษัทสนใจประมูล “โครงการพัฒนาจุดพักรถริมทางหลวง” หรือ Rest Area ของกรมทางหลวง จำนวน 3 เส้นทาง คาดใช้เงินลงทุนประมาณ 5,000 ล้านบาท ประกอบด้วย 1.โครงการบนทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองหมายเลข 7 กรุงเทพฯ-บ้านฉาง ซึ่งกรมทางหลวงมีแผนที่จะประกาศเชิญชวนให้เอกชนร่วมลงทุนแบบ PPP จำนวน 2 แห่ง ที่ศรีราชาและบางละมุง คาดว่าจะเปิดประมูลเดือนพ.ย.-ธ.ค. 2564 และแผนเปิดบริการปี 2566

2.โครงการจุดพักรถริมทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองหมายเลข 6บางปะอิน-นครราชสีมา คาดจะเปิดประมูลปลายปีนี้ ซึ่งจะเปิดบริการปี 2566 และ 3.โครงการจุดพักรถริมทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองหมายเลข 81 บางใหญ่-กาญจนบุรี ที่จะมีการเปิดประมูลในปี 2565 เปิดให้บริการ 2567

โดยเมื่อ 30 ก.ค. ที่ผ่านมา กรมทางหลวงได้เชิญเอกชนผู้สนใจเข้าประชุมเพื่อรับฟังความคิดเห็น (Market Sounding) สำหรับโครงการบนทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองหมายเลข 7 กรุงเทพฯ-บ้านฉาง ซึ่งวันนั้นมีผู้ประกอบการเอกชนที่ทำ “ธุรกิจรีเทล” (ค้าปลีก) สนใจร่วม

โดยมองว่าอนาคตจุดพักรถริมทางจะไม่มีแค่สถานีเติมน้ำมันแล้ว แต่จะเป็นโมเดลที่พัฒนาเป็นแหล่งช้อปปิ้ง หรือ แม้แต่การนำสินค้าที่เป็นโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ หรือ โอท็อป มาขายได้ และในอนาคตรัฐมีโครงการมอเตอร์เวย์อีกกว่า 20 เส้นทาง ระยะทางเกือบ 6,000 กิโลเมตร เพราะฉะนั้นโครงการต่างๆ ก็ต้องมีพื้นที่พัฒนาจุดพักรถริมทางอีกหลายแห่ง ดังนั้น ถือเป็นโอกาสขยายธุรกิจ ซึ่งตัวโมเดลแบบนี้มีหลายประเทศทำกัน และที่ประสบความสำเร็จมากๆ คือ ประเทศญี่ปุ่น

อีกทั้งยังสนใจเข้าร่วมพัฒนา “โครงข่ายระบบขนส่งรอง” (Feeder) โครงการรถไฟฟ้าชานเมืองสายสีแดง หลังจากเริ่มเปิดให้บริการประชาชนเมื่อวันที่ 2 ส.ค.ที่ผ่านมา โดยโครงการดังกล่าวบริษัทได้ร่วมกับสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง (สจล.) โดยศึกษาการใช้ระบบ Smart Feeder มาให้บริการ ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างการศึกษาว่าจะใช้โมเดลไหนไม่ว่าจะเป็นรูปแบบกำลังศึกษาระบบรถโดยสารขนาดตั้งแต่ EV Mini Bus , EV Full Size Bus และ Tram Bus เป็นต้น



เข้าฟัง 500 ราย มีทั้งรายใหญ่ (บิ๊กเนม) ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และรีเทลรายย่อย

ทั้งนี้ บริษัทเปิดกว้างร่วมมือกับ “พันธมิตรในประเทศและต่างชาติ” ในการเข้าประมูลโครงการพัฒนาจุดพักรถริมทางหลวง ซึ่งปัจจุบันก็มีการคุยกันหลายราย นอกเหนือจากที่บริษัทมีพันธมิตร คือ บริษัท

เครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด (ซีพี) และบริษัท ไทยรุ่งเรือง-เคอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท และเป็นพันธมิตร ที่อนาคตบริษัทสนใจเป็น Strategic Partner ในโครงการใหม่ๆ

“เราพยายามมองหาธุรกิจใหม่เข้ามาเสริมธุรกิจหลักที่ต้องใช้เวลาลงทุน 3-5 ปีกว่าจะรับรู้รายได้เข้ามา”
ศักดิ์ดา พรวณโวย

สอดคล้องกับบริษัทอยู่ระหว่างพัฒนาการให้บริการช่วยเหลือสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า (EV) เพื่อรองรับปริมาณรถยนต์พลังงานไฟฟ้าที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงอยู่ระหว่างการหาพันธมิตรเพื่อร่วมกันให้บริการแก่รถยนต์ไฟฟ้า เช่น

กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij
Circulation: 160,000
Ad Rate: 1,600

Section: การเงิน-ลงทุน/หน้าแรก

วันที่: จันทร์ 20 กันยายน 2564

ปีที่: 34

ฉบับที่: 11949

Col.Inch: 125.71 Ad Value: 201,136

หัวข้อข่าว: 'โทลล์เวย์' จ่อผูกธุรกิจรีเทล

หน้า: 1 (บนขวา), 13

PRValue (x3): 603,408

คลิป: สีสี่

การทออุปกรณ์ชาร์จไฟฟ้าทั้งรูปแบบเคลื่อนที่สำหรับชาร์จไฟฟ้าชั่วคราวแบบ Quick Charge และการเคลื่อนย้ายรถยนต์ไฟฟ้าไปยังสถานีชาร์จไฟฟ้าที่ให้บริการโดยพันธมิตร รวมถึงการลงทุนติดตั้งสถานีชาร์จไฟฟ้าของบริษัท สำหรับช่วยเหลือนยนต์ไฟฟ้าต่อไป และองค์ความรู้เหล่านี้บริษัทก็จะใช้วางแผน

ปฏิบัติการ และพัฒนาการให้บริการดีขึ้นไปอีก ทั้งสามารถต่อยอดไปเป็นผู้ให้บริการสำหรับทางด่วนสายอื่นๆ ในอนาคต

ที่ต้องดำเนินการลักษณะนี้ต่อไปอย่างแน่นอน สำหรับการเติบโต **"ธุรกิจหลัก" (Core Business)** โครงการส่วนต่อขยายทางยกระดับ อุตสาหกรรม (M5) ระยะทาง 18 กม. ซึ่งจะไปเชื่อมต่อโครงการมอเตอร์เวย์โคราช ถือเป็นโครงการหน้าบ้านที่มีลักษณะคล้ายโทลล์เวย์ ซึ่งบริษัทมีความคุ้นเคย ดังนั้น จึงมีศักยภาพ

ในการเสนอบริการที่ดีให้กับภาครัฐและประชาชน คาดจะเปิดประมูลไตรมาส 1 ปี 2565

โครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองสาย นครปฐม-ชะอำ (M8) โครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองสายบางขุนเทียน-บ้านแพ้ว (M82) ใดๆก็ตาม เงินลงทุนในแต่ละโครงการ

ขึ้นอยู่กับที่ไออาร์ที่จะเป็นตัวกำหนด แต่บริษัทมีความพร้อมไม่ว่าจะเป็นรูปแบบ PPP Net Cost หรือ PPP Gross Cost ซึ่งบริษัทมีประสบการณ์แล้ว โดยในขณะนี้บริษัทจะเตรียมความพร้อมอย่างเต็มที่ ทั้งเรื่องบุคลากรและเงินลงทุน

ท้ายสุด **"ศักดิ์ดา"** ทั้งท้ายไว้ว่า ภาครัฐเร่งฉีดวัคซีนให้แก่ประชาชนเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันหมู่และลดความรุนแรงของการติดเชื้อโควิด-19 จะส่งผลดีต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจให้กลับมามีแนวโน้มได้อีกครั้ง ภายในไตรมาสสุดท้ายของปีนี้