

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

ผลกระทบจากความผันผวนของราคาน้ำมันต่อผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมัน ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ คือ เพื่อศึกษากระบวนการค่าน้ำมันตั้งแต่วัตถุดิบจนถึงผู้บริโภคน้ำมันในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อศึกษาผลกระทบจากความผันผวนของราคาน้ำมันต่อธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อศึกษาวิธีการดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมันของผู้ให้บริการสถานีบริการน้ำมัน ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ภายใต้สถานการณ์ที่ราคาน้ำมันมีความผันผวน และเพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรค ในการดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ โดยได้ศึกษาจากแหล่งข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ โดยกำหนดกลุ่มประชากรผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ กำหนดขนาดตัวอย่างจำนวน 11 ราย สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ร้อยละ (Percentage) ความถี่ (Frequency) และทำการประมวลผลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 11 ราย พบว่า เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 46-50 ปี จบการศึกษาสูงสุดในระดับปริญญาตรี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมัน ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ ประกอบด้วย ปตท. เอสโซ่ เชลล์ เซฟรอน และบางจาก

อาคารและสิ่งปลูกสร้าง พบว่า จำนวนแท่นน้ำมัน/หัวจ่ายน้ำมัน ของกลุ่มตัวอย่างมีแท่นน้ำมัน – 14 แท่น และมีหัวจ่ายน้ำมัน มากกว่า 10 หัวจ่ายขึ้นไป และในบริเวณสถานีบริการน้ำมัน พบว่า ผู้ประกอบการไม่มีการเช่าบริการล้างอัดฉีดภายในสถานีบริการน้ำมัน ร้านสะดวกซื้อ/มินิมาร์ท ร้านจำหน่ายกาแฟ และร้านอาหาร แต่มีศูนย์บริการเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง และตู้ ATM ในพื้นที่สถานีบริการน้ำมันประกอบด้วย ธ.กรุงเทพฯ ธ.ไทยพาณิชย์ เป็นต้น

ปัจจุบันผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมัน ส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงาน 10 – 15 คน โดยเป็นพนักงานปั้ม 6-10 คน เติมน้ำมันและบัญชี 1 คน พนักงานแคชเชียร์ 1-2 คน พนักงานรักษาความสะอาด 2 คน จำนวนช่างในสถานีบริการน้ำมัน 1-2 คน โดยมีช่วงเวลาทำงานของพนักงาน/เริ่มงาน อยู่ 3 ช่วงเวลา โดยเริ่มทำงาน 06.00 – 14.00, 14.00-22.00 และ 22.00 – 06.00 น.

ปีที่เริ่มประกอบกิจการสถานีบริการน้ำมัน ส่วนใหญ่เริ่มประกอบกิจการ ปี พ.ศ. 2525 และ 2537 ซึ่งในปี พ.ศ. 2554 ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันคิดว่าโดยเฉลี่ยราคาน้ำมันมีค่าเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน พ.ศ. 2553 และมีกระบวนการค่าน้ำมัน/ระบบขนส่งน้ำมันในบริษัทเองเป็นส่วนใหญ่

ส่วนที่ 2 ผลกระทบในการดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมันเมื่อราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้น

ผลการศึกษาผลกระทบในการดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมันเมื่อราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นของผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ในด้านต่างๆ พบว่า

ค่าใช้จ่ายในการขนส่งน้ำมัน การขนส่งน้ำมันส่วนใหญ่ขนส่งโดยรถบรรทุกน้ำมัน ของตนเองค่าใช้จ่ายประกอบด้วย เงินเดือนพนักงานขับรถ ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงในการขนส่ง ค่าบำรุงรักษารถ ค่าขนส่งเฉลี่ย 0.60-0.65 บาท/ลิตรจ้างผู้รับเหมาขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าขนส่ง และค่าประกันรวมเฉลี่ย 0.75 บาท/ลิตร และบริษัทแม่เป็นผู้ขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิง เจ้าของกิจการจ่ายค่าขนส่งเฉลี่ย 0.15 บาท/ลิตร เส้นทางลำเลียงน้ำมัน จากโรงกลั่นส่งมาทางท่อรับน้ำมันถึงปลายทางที่ บางปะอิน และลำลูกกา รถบรรทุกน้ำมันเข้าไปรับจากปลายทางแล้วส่งต่อสถานีบริการในจังหวัดเชียงใหม่ ดังนั้น เมื่อราคาน้ำมันเพิ่มสูงขึ้นส่งผลให้ค่าขนส่งน้ำมันเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

การเปลี่ยนแปลงราคาน้ำมัน ของสถานีบริการน้ำมันในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ เป็นไปในทิศทางเดียวกัน คือ ราคาน้ำมันแต่ละชนิดโดยเฉลี่ยในปี 2553 เทียบกับปี 2554 เพิ่มขึ้นตามลำดับได้แก่ น้ำมันเบนซิน 91 เพิ่มขึ้นร้อยละ 20.75 น้ำมันแก๊สโซฮอล์ 91 เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.25 น้ำมันไบโอดีเซล เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.38 น้ำมันแก๊สโซฮอล์ 95 เพิ่มขึ้น ร้อยละ 8.29 และน้ำมันดีเซล เพิ่มขึ้น ร้อยละ 4.64 เพราะนโยบายการตรึงราคาน้ำมันดีเซลไม่ให้เกิน 30 บาทต่อลิตร ซึ่งราคาน้ำมันขายปลีกถูกกำหนดโดยปัจจัยต่างๆ คือ ราคาขายส่ง ค่าการตลาด และภาษีมูลค่าเพิ่ม

ปริมาณการขายน้ำมันลดลง การเปลี่ยนแปลงปริมาณการขายน้ำมันโดยเฉลี่ยในปี 2553 เทียบกับปี 2554 ในช่วงระยะเวลาเดียวกัน ตั้งแต่ มกราคม ถึงสิงหาคม จำนวน 8 เดือน ตามชนิดของน้ำมันของสถานีบริการน้ำมันแห่งหนึ่ง พบว่า ปริมาณขายน้ำมันรวมจากการขายน้ำมัน 6 ชนิด ลดลงร้อยละ 7.64 ปริมาณขายน้ำมันเบนซิน 91 ลดลงร้อยละ 12.74 ปริมาณขายน้ำมันแก๊สโซฮอล์ 95 ลดลงร้อยละ 7.16 แต่ปริมาณขายน้ำมันแก๊สโซฮอล์ 91 เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.53 และปริมาณขาย

น้ำมันดีเซล หมุนเร็ว เพิ่มขึ้น 9.73 ซึ่งสอดคล้องกับปริมาณการขายของสถานีบริการน้ำมันอื่น ที่ปริมาณการขายน้ำมันดีเซลเพิ่มขึ้นเนื่องจากราคาของน้ำมันดีเซลราคาไม่เพิ่มขึ้นมากตามมาตรการตรึงราคา และเมื่อมีการประกาศขึ้นราคาลูกค้าจะเติมน้ำมันก่อนวันที่จะขึ้นราคาเป็นจำนวนมาก เพิ่มขึ้นประมาณ 20% หรือจนกว่าน้ำมันหมด แต่ไม่มีผลต่อปริมาณการขายรวม ปริมาณการขายน้ำมันที่ลดลงเกือบทุกชนิด ส่งผลให้บางสถานีบริการที่ขายน้ำมันเชื้อเพลิงเพียง 3 ชนิด แต่ชนิดของน้ำมันมีประมาณ 9 ชนิดและพลังงานทางเลือกคือ LPG และ NGV อีก ทำให้ยอดขายลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน

รายได้ลดลงและกำไรลดลง การเปลี่ยนแปลงรายได้จากการขายน้ำมัน เนื่องมาจากราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้น รายได้จากการขายน้ำมันโดยเฉลี่ยในปี 2553 เทียบกับปี 2554 ในช่วงระยะเวลาเดียวกัน พิจารณาจากงบการเงินของสถานีบริการน้ำมันแห่งหนึ่ง โดยเปรียบเทียบระหว่างงบการเงินปี 2553 และงบทดลองครึ่งปี 2554 (มกราคม – มิถุนายน 2554) ของห้างฯ พบว่า ปริมาณการขายน้ำมันเฉลี่ยต่อเดือนในปี 2554 สถานีบริการมีปริมาณรายได้ลดลง ปริมาณกำไรลดลง แต่สัดส่วนของกำไรต่อรายได้ยังไม่มีแตกต่างมากนัก มีรายได้ในปี 2553 จำนวน 11,000,000 บาท มีรายได้ปี 2554 จำนวน 8,200,000 บาท รายได้ลดลง 2,800,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.45 ซึ่งสถานีบริการน้ำมันส่วนใหญ่มีรายได้ลดลงเพราะขายน้ำมันได้ลดลง และค่าการตลาดที่น้อยลง/หรือเท่าเดิม แต่ค่าการบริหารงานเพิ่มขึ้น เช่น ค่าแรงงาน ค่าธรรมเนียมต่างๆ ภาษี และอัตราดอกเบี้ย

การขาดสภาพคล่องทางการเงิน พบว่า สถานีบริการน้ำมันบางแห่งประสบปัญหาขาดสภาพคล่องทางการเงินเป็นบางครั้ง มีการเบิกจ่ายชำระเงินล่าช้า จะทำให้ขาดสภาพคล่องของทุนหมุนเวียน ค่าใช้จ่ายเป็นต้นทุนไม่ได้เพิ่มขึ้น แต่สัดส่วนของค่าใช้จ่ายจะสูงขึ้นเมื่อยอดขายลดลง และค่าใช้จ่ายจะสูงขึ้นเมื่อประกาศขึ้นราคาน้ำมัน ทำให้ผู้ใช้บริการเติมน้ำมันจนหมด แล้วต้องหาเงินทุนสำรองมาซื้อน้ำมันมากขึ้น ส่วนสถานีบริการน้ำมันที่มีสภาพคล่องทางการเงินหมุนเวียนดี การชำระหนี้คืนไม่มีปัญหา เพราะใช้แหล่งเงินทุนในการประกอบธุรกิจใช้ทุนส่วนตัว และใช้วงเงินเกินบัญชีกับธนาคาร ประกอบกับได้มีการวางแผนด้านการเงินโดยลดขนาดของเงินเชื่อให้ลูกค้าลงร้อยละ

5.2 วิธีการการดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมันเมื่อราคาน้ำมันมีความผันผวน

การหาแหล่งน้ำมันราคาถูก พบว่า ส่วนใหญ่สถานีบริการน้ำมันจะมีข้อตกลงสัญญากับบริษัทแม่ แต่มีข้อยกเว้นสามารถดำเนินการหาแหล่งน้ำมันราคาถูกได้กรณีน้ำมันหมดก่อนที่รับมาจากบริษัทแม่ ส่วนสถานีบริหารบางแห่งที่ไม่ได้ทำข้อตกลงสัญญากับบริษัทแม่ ก็สามารถดำเนินการหาแหล่งน้ำมันขายส่งจากแหล่งต่างๆ ได้

การลดต้นทุนการดำเนินการอื่น ๆ วิธีการบริหารจัดการธุรกิจสถานีสาน้ำร้อนโดยการลดต้นทุนการดำเนินการอื่น ๆ เช่น ลดปริมาณแรงงาน เวลาเปิดปิด พบว่า ส่วนใหญ่มีการลดปริมาณจำนวนแรงงานลง สถานีบริการแห่งหนึ่งเปลี่ยนแปลงเวลาเปิดปิดจากเดิม 05.00 น - 22.00 น. เป็น 06.00 – 20.00 น และลดต้นทุนโดยการงดของแถมของแถม และลดส่วนลดให้กับลูกค้าที่มีการเติมเครดิต ส่วนสถานีบริการที่ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงเวลาเปิดปิดได้เพราะ ต้องเปิดบริการตลอด 24 ชั่วโมง กลับประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงาน พนักงานในตำแหน่งต่างๆ เช่น พนักงานเติมน้ำมัน พนักงานแคชเชียร์ มีจำนวนไม่เพียงพอเพราะต้องแบ่งแรงงานเป็น 2 ช่วงเวลา

การให้ความสำคัญกับการบริการที่ดี การบริการของสถานีสาน้ำร้อนเช่น เชื้อรถจักรยานยนต์ และห้องน้ำสะอาด พบว่า สถานีบริการส่วนใหญ่คิดว่ามีบริการที่ดีอยู่แล้ว ได้แก่ ให้บริการเติมน้ำมันให้ลูกค้าอย่างรวดเร็วภายในเวลาที่กำหนด มีจุดเติมลมยางระบบไฟฟ้า เก็บขยะในรถยนต์ รักษาความสะอาดห้องน้ำให้ได้ตามมาตรฐาน

การบริการเสริมที่ครบวงจร บริการเสริมต่างๆ ของสถานีสาน้ำร้อน เช่น ร้านสะดวกซื้อ ร้านกาแฟสด ตู้เอทีเอ็มในสถานีบริการ พบว่า ถ้าสถานีบริการมีบริเวณพื้นที่มากก็จะมีร้านสะดวกซื้อ ร้านกาแฟสด ตู้เอทีเอ็ม บริการล้างอัดฉีด กำลังจะดำเนินการจัดทำศูนย์รับฝากไปรษณีย์ ส่วนสถานีบริการที่มีพื้นที่จำกัด ก็ไม่สามารถเพิ่มบริการในส่วนนี้ได้

การให้ของแถมและส่วนลด พบว่า ส่วนใหญ่นิยมแถมน้ำมันเช่น เติม 800- 1000 บาท แถมน้ำมันบรรจุขวดขนาด 1.5 ลิตร เกิน 1,500.- แถมกาแฟ 1 กระป๋อง แถมเบหมีสำเร็จรูป และมีของแถมตามโปรโมชั่นที่บริษัทแม่โฆษณาตามสื่อต่างๆ มีส่วนลดประเภทสวัสดิการ ส่วนลดสำหรับผู้รับไปจำหน่าย ลิตรละ 0.60 บาท/ลิตร สำหรับผู้ประกอบการขนส่งที่เติมครั้งละมากๆ ลด 0.30 บาท/ลิตร และส่วนลดจากการสะสมคะแนนของกลุ่มน้ำมันพลังงานทดแทน ได้แก่ แก๊สโซฮอล์ 91 แก๊สโซฮอล์ 95 E20 ส่วนลดของผู้ถือบัตรเครดิตต่างๆ

แผนการดำเนินการธุรกิจในระยะยาว เช่น เพิ่มขนาดสถานีบริการหรือลดขนาดสถานีบริการ ปิดกิจการลง พบว่า สถานีที่มีสัญญาอยู่กับบริษัทแม่ในระยะยาว และมีผลการดำเนินงานที่ดี จะมีแผนเพิ่มขนาดของสถานีบริการ เพราะปัจจุบันผลิตภัณฑ์น้ำมันเชื้อเพลิงมีหลายชนิด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ส่วนสถานีบริการน้ำมันที่กิจการซบเซาก็จะเลิกกิจการหากหมดสัญญา ประกอบกิจการอื่น หรือขายกิจการ ทั้งนี้ ต้องพิจารณาปัจจัยอื่นด้วย ได้แก่ การเมืองและสภาพเศรษฐกิจ

จุดอ่อนและจุดแข็ง ของสถานีสาน้ำร้อนเมื่อเทียบกับคู่แข่ง ธุรกิจสถานีสาน้ำร้อน เป็นธุรกิจที่คู่แข่งสามารถเข้ามาทำได้ไม่ยากนัก แต่ต้องอาศัยทำเลสถานที่ตั้งที่เหมาะสม และเงินทุนในการดำเนินงานที่เพียงพอ จึงมีการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรง แต่ละสถานีบริการมีจุด

แข็ง คือ เครื่องหมายการค้าเป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลาย เช่น ปตท. มีผลิตภัณฑ์น้ำมันหลากหลายชนิด มีบริการที่ครบวงจร เช่น ร้านสะดวกซื้อ ตู้เอทีเอ็ม บริการล้างอัดฉีด ท่าเลที่ตั้งของสถานีบริการสะดวกต่อการมาใช้บริการของลูกค้า ทำเลอยู่ในเขตชุมชน สถานที่ราชการ และอยู่บนถนนสายหลัก เข้า-ออกสะดวก แต่ละสถานีตั้งห่างกันพอสมควร เป็นสถานีบริการน้ำมันแห่งแรกของถนนสายนี้ มีการบริการที่ดี เป็นกันเองกับลูกค้า เป็นสถานีบริการน้ำมันสวัสดิการ มีลูกค้าประจำแน่นอน จุดอ่อน คือ คู่แข่งมี โปรโมชันในรูปแบบต่างที่หลากหลายกว่า มีบริเวณเนื้อที่กว้างขวาง มีบริการครบวงจร มีน้ำมันให้บริการไม่หลากหลาย ท่าเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับสถานีบริการน้ำมันที่มีชื่อเสียง ทำให้สูญเสียลูกค้าบางส่วน

5.3 ปัญหาและข้อเสนอแนะการดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมันเชิงนโยบาย

1. มาตรการทางภาษีของรัฐบาล เช่น การเรียกเก็บภาษีขาเข้า การลดภาษีมูลค่าเพิ่ม และภาษีรายได้นิติบุคคล
2. รัฐบาลควรกำหนดนโยบายส่งเสริมการใช้้ำมันชนิดต่างๆ ให้ชัดเจน เพื่อให้ผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจต่อไปในทิศทางที่ถูกต้อง และสม่ำเสมอ และควรจำกัดชนิดน้ำมันให้น้อยลง โดยยกเลิกน้ำมันบางชนิด เพราะ โอกาสที่สถานีบริการน้ำมันขนาดเล็กจะขยายหรือเพิ่มขนาดเป็นไปได้ยาก ทำให้สถานีบริการน้ำมันขนาดเล็กและขนาดกลางอยู่รอดได้
3. ค่าการตลาด รัฐบาลควรเพิ่มค่าการตลาดให้มากขึ้น เพราะขอลดจำหน่ายลดลง ค่าการบริหาร ค่าใช้จ่ายต่างๆ ค่าแรงเพิ่มขึ้น ทำให้สถานีบริการน้ำมันจะมีกำไรน้อยลง โอกาสที่สถานีบริการน้ำมันขนาดเล็ก ขนาดกลาง จะปิดตัวลง เลิกกิจการเป็นไปได้สูงเหมือนที่ผ่านมา มีสถานีบริการเลิกกิจการเป็นจำนวนมาก
4. การควบคุมราคาของรัฐที่จืดจางโดยปตท. เป็นตัวแปรของระบบการตลาดน้ำมัน ในสถานีบริการน้ำมันยี่ห้ออื่นก็ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามสถานการณ์ราคาแท้จริง รัฐบาลปล่อยให้ลอยตัวราคาน้ำมัน
5. ตัดทอนเรื่องการสูญเสียค่าขนส่งน้ำมัน ให้น้อยลงกว่าที่กำหนด โดยเพิ่มช่องทางการตลาดให้มากขึ้นทั้งทางด้านของผู้บริการและผู้ประกอบการ โดยเสนอเป็นตัวแทน jobber เป็นผู้ค้าส่งรายย่อย เพื่อเพิ่มยอดและปริมาณการจัดจำหน่ายให้มากขึ้น ให้ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าประเภทอื่นๆ และพัสดุภัณฑ์อื่นๆ และผู้ดำเนินการทั่วขนส่งผู้โดยสารระหว่างจังหวัด ตลอดจนเข้าไปในส่วนของผู้คนโดยเปิดสถานีบริการระดับหมู่บ้าน และหรือสหกรณ์หมู่บ้าน เพื่อให้ได้ผลประโยชน์จำหน่ายสินค้าให้มากขึ้น

5.4 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. จากผลการศึกษาปริมาณการขายน้ำมันดีเซลเพิ่มขึ้นเนื่องจากการตรึงราคาน้ำมันดีเซล มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือผู้ที่ได้รับความเดือดร้อนจากราคา น้ำมันที่สูงขึ้น ส่งผลให้ค่าครองชีพเพิ่มขึ้นตามไปด้วย โดยเฉพาะเป็นการช่วยเหลือผู้ที่มีรายได้น้อย อย่างไรก็ตาม ผลของมาตรการดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าประชาชน ทุกกลุ่มได้รับความช่วยเหลือ ทั้งยังกระตุ้นการใช้น้ำมันดีเซลเพิ่มมากขึ้นในกลุ่มประชากรที่มีรายได้ปานกลางถึงระดับสูง ดังนั้น ภาครัฐจำเป็นต้องจัดสรรทรัพยากร โดยเฉพาะรายจ่ายให้เกิดประสิทธิภาพ (Cost-effective) เพื่อช่วยเหลือกลุ่มเป้าหมายเฉพาะที่ได้รับความเดือดร้อนอย่างแท้จริง ดังนั้น การผ่อนคลายการตรึงราคาน้ำมันดีเซลควบคู่ไปกับมาตรการเงินอุดหนุน (Income Transfer Program) เพื่อเน้นให้ความช่วยเหลือเฉพาะผู้ที่มีความจำเป็นจึงเป็นทางเลือกเพื่อลดแรงกดดันทางสังคมของการยกเลิกมาตรการตรึงราคาน้ำมันได้

2. ควรมีการวางแผนโครงการเพื่อพัฒนาการใช้พลังงานประเทศในระยะยาว โดยสนับสนุนการผลิตและ การใช้พลังงานทดแทนอย่างจริงจัง โดยเฉพาะการพัฒนาเชื้อเพลิงชีวภาพ และชีวมวล เช่น แก๊สโซฮอลล์ ไบโอดีเซล ขยะ และมูลสัตว์ เป็นต้น โดยกำหนดโครงสร้างราคาเชื้อเพลิงที่เหมาะสม และเอื้อต่อการพัฒนาพืชพลังงาน รวมทั้งสะท้อนต้นทุนที่แท้จริงมากที่สุด เพื่อให้มีการใช้พลังงานอย่างประหยัดและส่งเสริมการแข่งขัน และการลงทุนในธุรกิจพลังงาน รวมทั้งพัฒนาคุณภาพการให้บริการและความปลอดภัย นอกจากนี้ มีความจำเป็นที่จะต้องส่งเสริมการอนุรักษ์และประหยัดพลังงาน ทั้งในภาคครัวเรือน อุตสาหกรรม บริการ และขนส่ง โดยณรงค์ให้เกิดวินัยและสร้างจิตสำนึกในการประหยัดพลังงานและสนับสนุนการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ และกระตุ้นให้ประชาชนหันมาใช้บริการขนส่งสาธารณะ (Public Transportation) เพื่อลดอุปสงค์รวมในการใช้พลังงานเชื้อเพลิง