



การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบธุรกิจสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง The Feasibility Study of Investment in Gas Station Service



นางสาวกิตติมา ประทุม รหัสนักศึกษา 590612040
นางสาวศุภรिता นิยมรัตน์ รหัสนักศึกษา 590612098
อาจารย์ที่ปรึกษา
ผศ.ดร.อลงกต แก้วโชติช่วงกุล



วัตถุประสงค์



เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจ
การประกอบกิจการบริการอุตสาหกรรมน้ำมัน
เชื้อเพลิงที่ผู้ประกอบการสนใจลงทุน



ขอบเขตการศึกษา

- ศึกษาธุรกิจสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงในเครือบริษัท ปตท. จำกัด
- การศึกษาค้นคว้า มุ่งศึกษาหลักในการตัดสินใจ 5 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการเงิน ด้านการบริหารจัดการ และด้านกฎหมายและสิ่งแวดล้อม
- ศึกษาสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง โดยการสำรวจทำเลที่ตั้งในบริเวณ ถนนสายสายเก่า ตำบลสันทรายน้อย อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่
- วิเคราะห์สถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงขนาดกลาง



ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- สามารถวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจการให้บริการสถานีน้ำมันเชื้อเพลิง
- สามารถนำไปใช้ในการประกอบการตัดสินใจลงทุนธุรกิจสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่
- เพื่อเป็นตัวอย่างในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบการธุรกิจสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง



หลักการและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การวิเคราะห์ด้านการตลาด (Marketing Analysis)

- สถานการณ์ปัจจุบัน
- การวิเคราะห์ระดับกลยุทธ์
- STP Strategy
- Five Forces Model
- SWOT Analysis
- TOWS Matrix

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค (Technical Analysis)

- สำรวจทำเลที่ตั้งสถานประกอบการสถานี
บริการน้ำมันเชื้อเพลิง ปตท. จำกัด

การวิเคราะห์ด้านการบริหาร จัดการ (Management Analysis)

- PDCA
- โครงสร้างการบริหาร
- การจัดการด้านผลตอบแทน

การวิเคราะห์ด้านกฎหมายและสิ่งแวดล้อม (Law and Environmental Impact Analysis)

- ด้านเศรษฐกิจ
- ด้านสังคม
- ด้านทรัพยากรธรรมชาติ

การวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Analysis)

- การหาค่า NPV (มูลค่าปัจจุบันสุทธิ)
- การหาค่า IRR (อัตราผลตอบแทนลดค่า)
- การหาค่า PB (ระยะเวลาคืนทุน)



ผลการดำเนินงานของโครงการวิจัย



1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด



1

การวิเคราะห์สถานการณ์น้ำมัน

- ราคาน้ำมันดิบโลกตกต่ำ ทำให้อุปสงค์ของการใช้และค่าการตลาดของการขายน้ำมันสำเร็จรูปเพิ่มสูงขึ้น
- มีการช่วยผู้ประกอบการในเรื่องต้นทุนการเก็บวัตถุดิบลดลง จากนโยบายสนับสนุนจากภาครัฐ ทำให้ธุรกิจสถานีบริการน้ำมันกลับมาน่าสนใจ
- ผู้ประกอบการรายเดิมต่างเร่งแผนขยายกิจการเพิ่ม อีกทั้งดึงดูดให้ผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ เข้ามาศึกษาการลงทุนในธุรกิจนี้

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

2

การวิเคราะห์ระดับกลยุทธ์ (Strategy Level)



● กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Strategy) เลือกกลยุทธ์การเจริญเติบโต (Growth Strategy)

ทางบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ได้มีการเตรียมความพร้อมในการรองรับการขยายตัวของบริษัท เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยการสร้างกลุ่มพันธมิตรกับคู่ค้าอุตสาหกรรมเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้ามากขึ้น

● กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy) เลือกกลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (Differentiation Strategy)

มีต้นทุนในการก่อสร้างสถานีบริการน้ำมันสูงกว่าคู่แข่งอื่น เพื่อสร้างความโดดเด่น และแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ เนื่องจากต้องการทำให้สถานีบริการน้ำมัน เป็นเหมือนศูนย์การค้าขนาดย่อมที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย

● กลยุทธ์ระดับหน้าที่ (Functional Strategy)

ในปัจจุบัน บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) มีสถานีบริการน้ำมันอยู่หลายสาขาครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ ส่วนใหญ่มีรายได้จากการจำหน่ายน้ำมัน และที่ไม่ใช้น้ำมันเป็นจำนวนมาก อีกทั้ง ปตท. ได้มีการส่งเสริมการขาย โดยการให้ลูกค้าเริ่มสมัครบัตรสมาชิกเพื่อรับส่วนลดหรือสิทธิพิเศษต่าง ๆ จาก ปตท. เพื่อเป็นการดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการในสถานีบริการน้ำมันของ ปตท.

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

3

การวิเคราะห์ STP Analysis

● การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

สามารถแบ่งได้ว่าตลาดกับการให้บริการ
สถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงของปตท. โดยส่วน
ใหญ่มาจาก รูปแบบธุรกิจ (Business
Format) ประกอบไปด้วย 2 กลุ่ม คือธุรกิจ
น้ำมัน (Oil Business) และธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้อง
กับน้ำมัน (Non-Oil Business)

● การกำหนดตำแหน่ง (Position)

ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงคุณภาพในการ
ให้บริการ และมุ่งเน้นการเตรียมความพร้อมใน
ด้านต่าง ๆ โดยนำทิศทางและแผนกลยุทธ์มา
เป็นกรอบในการปฏิบัติงาน และมีการติดตาม
ผลอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย
องค์กรทั้งในระยะสั้นและระยะยาว



1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

3

การวิเคราะห์ STP Analysis

● การตั้งเป้าหมาย (Target)

การมุ่งเน้นเป้าหมายกลุ่มลูกค้านั้นใช้หลักวงจรชีวิตลูกค้า (Customer Life Cycle: CLC) ซึ่งลูกค้าที่มีศักยภาพ (Potential Customer) แบ่งเป็นกลุ่มลูกค้า 3 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้าใหม่ ลูกค้าเก่าและลูกค้าคู่แข่ง โดยลูกค้าปัจจุบัน (Existing Customer) มี 2 ทาง คือ ลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของปตท. (Active) และลูกค้าที่ลดปริมาณการซื้อลง (Inactive) เมื่อเทียบกับในอดีต

วงจรชีวิตลูกค้า (Customer Life Cycle: CLC)

Potential Customer

ลูกค้าใหม่

ลูกค้าเก่า

ลูกค้าคู่แข่ง

Existing Customer

Active

Inactive

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

● ภัยคุกคามจากคู่แข่งหน้าใหม่เข้าสู่อุตสาหกรรม

- บริษัท ปตท. นั้นการมีรายได้นั้นเป็นของบริษัทเอง ในด้านธุรกิจที่เป็นน้ำมัน และธุรกิจที่ไม่ใช่น้ำมัน เพื่อให้ลูกค้าไว้ใจ และใช้บริการอย่างต่อเนื่อง
- ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่ไม่ได้อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน แต่มีผลประโยชน์เกี่ยวข้องกับบริษัท ปตท. เช่น การใช้พลังงานทดแทน
- ปัจจุบันได้มีการผลิตรถยนต์ที่ใช้พลังงานไฟฟ้าแทนน้ำมันเป็นจำนวนมาก เนื่องจากรถไฟฟ้าสามารถชาร์จไฟได้หลายที่ สัดส่วนรถไฟฟ้าบนถนนจะเพิ่มมากขึ้น ซึ่งในอนาคตอาจจะมีการผลิตเข้าตลาดบริการน้อยลง ซึ่งอาจจะกระทบต่อยอดขายบริษัท ปตท.

4

การวิเคราะห์ Five Force Model

● ความรุนแรงของการแข่งขันระหว่างบริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน

การปรับปรุงเพื่อให้เกิดความแตกต่างในคู่แข่ง โดยการนำธุรกิจอาหาร ร้านอาหาร ร้านของฝาก รวมไปถึงธนาคารเข้ามารวมในสถานีบริการน้ำมัน จึงกลายเป็นศูนย์การค้าขนาดย่อม สร้างรายได้ให้แก่บริษัท ปตท. เป็นจำนวนมาก รวมทั้งมีการขยายสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าได้อย่างทั่วถึง



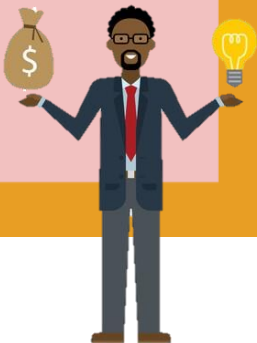
1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

4

การวิเคราะห์ Five Force Model

● อำนาจต่อรองราคาของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อจะไม่สามารถต่อรองราคาน้ำมันกับบริษัทได้ เนื่องจากราคาน้ำมันได้ถูกกำหนดโดยภาครัฐ ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงระดับราคาอยู่ตลอดเวลาตามราคาตลาดโลกที่เปลี่ยนไป



● อำนาจของผู้ต่อรองราคาของผู้ซื้อ

ในปัจจุบันธุรกิจสถานีบริการน้ำมันมีการรวมตัวกันจัดตั้งเป็นสมาคม ทำให้สามารถควบคุมราคาน้ำมันให้เป็นธรรมแก่ทุก ๆ บริษัท



● ภัยคุกคามจากผลิตภัณฑ์ทดแทน

สิ่งที่จะเข้ามาทดแทนน้ำมันและเป็นที่นิยมกันอย่างแพร่หลาย คือ ก๊าซธรรมชาติ ซึ่งในปัจจุบันมีผู้ให้บริการเป็นจำนวนมากขึ้น เนื่องจากมีราคาที่ต่ำกว่าน้ำมัน และยังสามารถเติมเชื้อเพลิงได้ ซึ่งอาจจะกระทบต่อยอดขายของบริษัทปตท. ทำให้มียอดขายลดลง



1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

5

การวิเคราะห์ SWOT

จุดแข็ง (Strengths: S)

1. ความสัมพันธ์เชิงกลยุทธ์กับปตท.
2. โครงสร้างต้นทุนที่เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
3. การทำธุรกรรมอย่างครบวงจรทั้งในกลุ่มปิโตรเลียมและปิโตรเคมี
4. ทำเลที่ตั้งใกล้วัตถุดิบและลูกค้า
5. ผู้บริหารมีประสบการณ์สูง
6. มีการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเต็มที่

จุดอ่อน (Weaknesses: W)

1. น้ำมันเครื่องของบริษัท ปตท. เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถลอกเลียนแบบได้
2. บริษัทมีต้นทุนในการก่อสร้างสถานบริการน้ำมันสูง
3. ต้นทุนน้ำมันสูงกว่าคู่แข่ง

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

5

การวิเคราะห์ SWOT

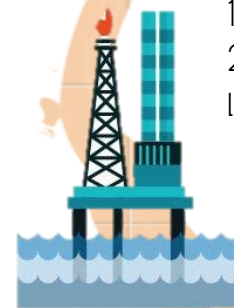
โอกาส (Opportunities: O)

1. มีพันธมิตรทางการค้า ทำให้ตลาดขยายตัวมากขึ้น
2. รัฐบาลมีการส่งเสริมการใช้รถยนต์ ทำให้มีผู้ใช้รถยนต์ส่วนตัวเพิ่มขึ้น
3. วิถีชีวิตผู้คนที่ชอบความสะดวกสบายมีทางเลือกมากขึ้น



อุปสรรค (Threats: T)

1. มีพลังงานเข้ามาทดแทนการใช้น้ำมัน
2. การขยายตัวของคู่แข่งที่เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการเศรษฐกิจตลาดน้ำมันโลกดีขึ้น



1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

6

การวิเคราะห์ TOWS Matrix



SO

บริษัทฯ มีสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงอยู่เป็นจำนวนมากหลายสาขา ประกอบกับในปัจจุบันมีผู้ใช้รถยนต์ส่วนตัวเพิ่มมากขึ้นในการเดินทาง ทำให้บริษัทมีรายได้เพิ่มมากขึ้นจากการจำหน่ายน้ำมัน อีกทั้งในสถานีบริการน้ำมันยังมีร้านค้าที่ให้ความสะดวกครบครันไว้ให้บริการ (S6,O2)

WO

บริษัทฯ มีต้นทุนในการผลิตน้ำมันสูงกว่าบริษัทคู่แข่งในอุตสาหกรรมการผลิตเดียวกัน เนื่องจากน้ำมันที่ขุดเจาะหาได้ในประเทศไทยไม่สามารถทำการกลั่นได้เพียงพอต่อความต้องการ จึงต้องส่งขายน้ำมันที่หาได้เองไปทำการกลั่นในต่างประเทศและจึงซื้อกลับเข้ามาในราคาที่สูงขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทยังมีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่และรายได้ขายจากการนำร้านค้าพันธมิตรเข้ามาไว้ในสถานีบริการ (W3,O1)

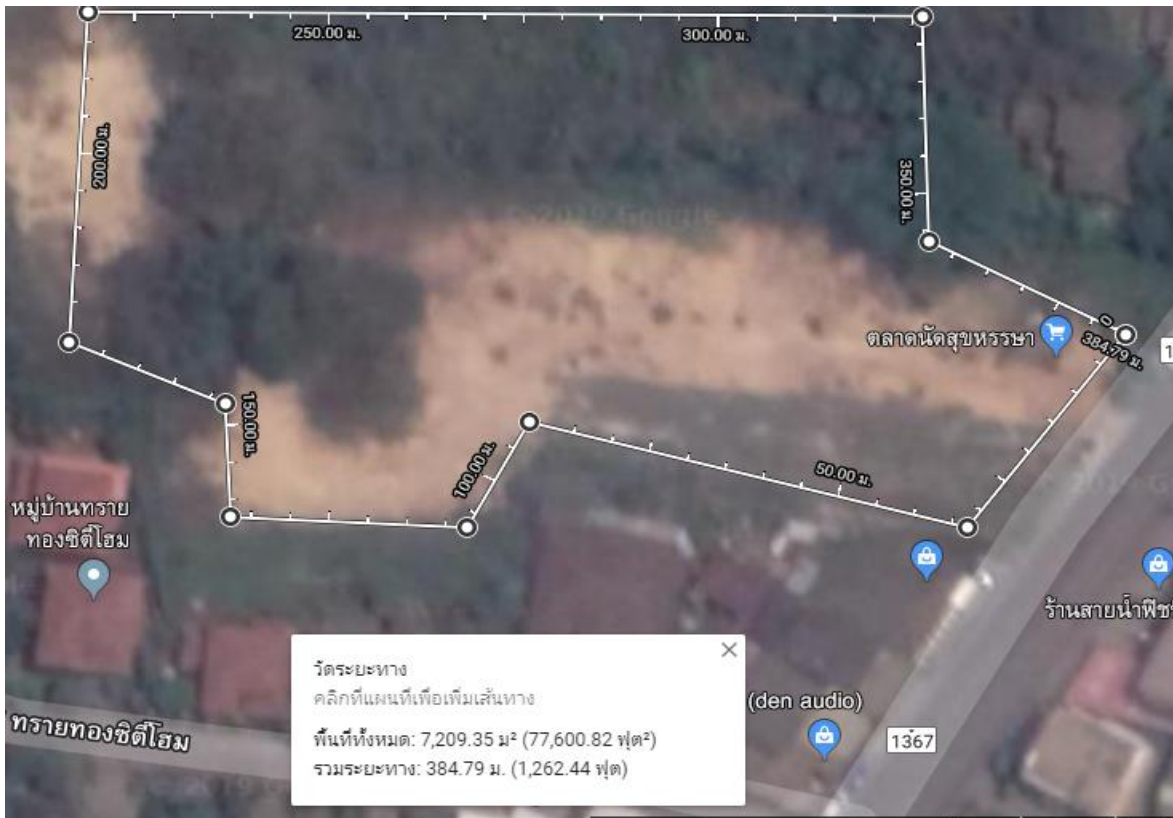
ST

บริษัทฯ มีการดำเนินการที่ดีมีประสิทธิภาพ มีชื่อเสียงและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า สามารถแข่งขันทั้งรายเก่าและรายใหม่ได้ ทำให้บริษัทสามารถแข่งขันได้ (S1,T2)

WT

บริษัทฯ มีต้นทุนในการผลิตน้ำมันที่สูงกว่าคู่แข่ง ซึ่งในปัจจุบันมีการนำพลังงานเชื้อเพลิงทางเลือกมาใช้ทำให้บริษัทเสียรายได้เนื่องจากพลังงานทดแทนมีราคาขายปลีกถูกกว่า (W3,T1)

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค



ทำเลที่ตั้ง



ทำการเลือกทำเลที่ตั้งที่พิจารณา
สำหรับจัดตั้งโครงการที่เป็นไปได้ภายในจังหวัด
เชียงใหม่ คือ บริเวณ ถนนสันทรายสายเก่า
ตำบลสันทรายน้อย อำเภอสันทราย เชียงใหม่
50210 และมีจุดประสงค์ในการสร้างธุรกิจ
สถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง ปตท. ขนาดกลาง
โดยมีพื้นที่ทั้งหมด 7,209.35 ตารางเมตร
และมีระยะทางรวม 384.79 เมตร

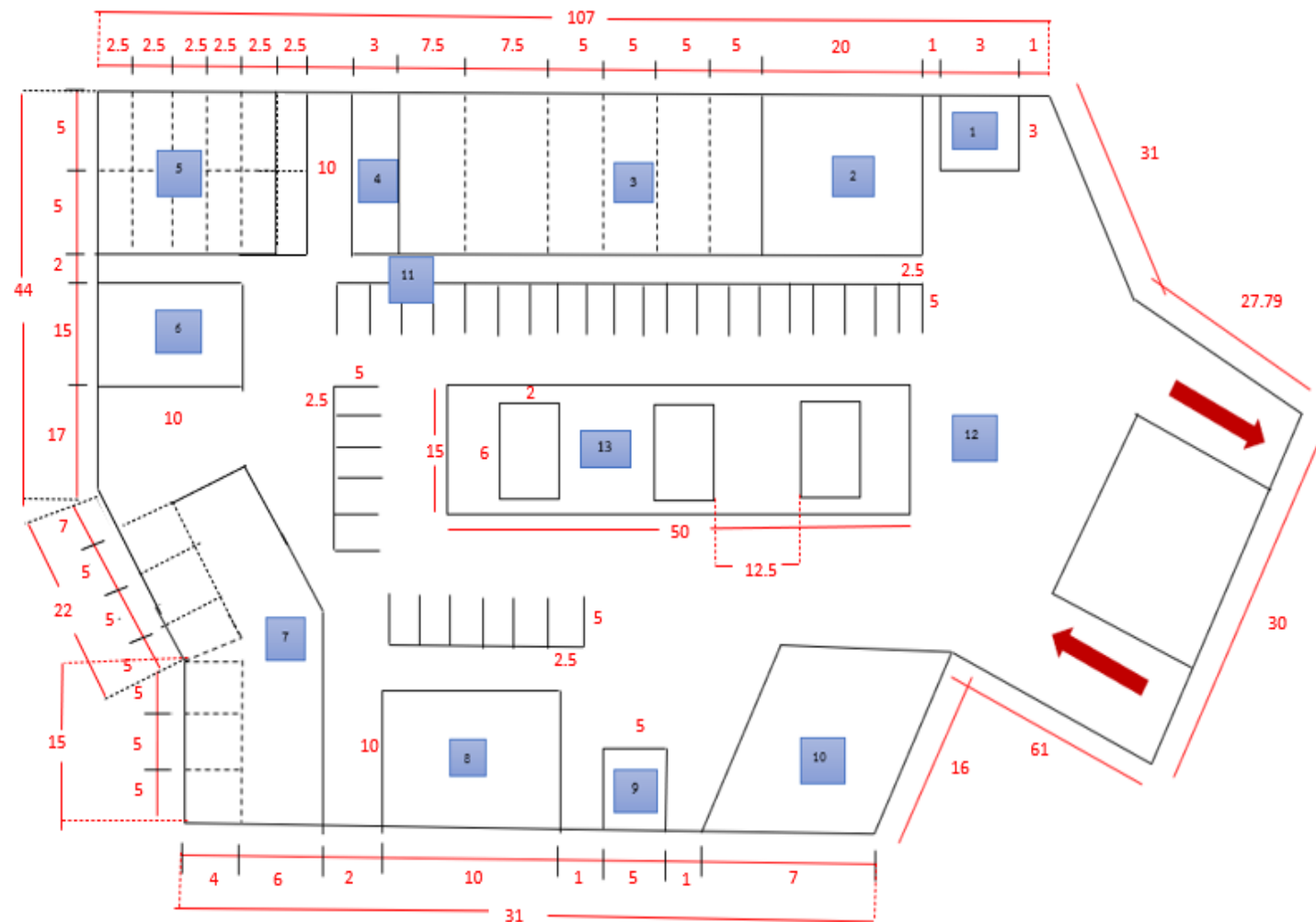
2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค



วิเคราะห์ปริมาณการจราจร

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

การออกแบบและวางผังโครงการ



2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค



การออกแบบและวางผังโครงการ

- แสดงรายการสิ่งก่อสร้างและราคาประเมิน



สถานที่	ขนาดพื้นที่ (เมตร)	พื้นที่ใช้สอย (ตารางเมตร)	ราคาประเมิน (บาท/ตารางเมตร)	มูลค่าก่อสร้าง (บาท)
1. เอทีเอ็ม (จำนวน 3 ตู้)	3x3	9	1,500	13,500
2. เซเวนอีเลฟเว่น	20x10	200	30,000	,000,000
3. อาคารพาณิชย์	35x10	350	10,000	3,500,000
4. สำนักงาน	3x10	30	10,000	300,000
5. ห้องน้ำ	15x10	150	9,000	2,350,000
6. อเมซอน	10x15	150	13,000	1,950,000
7. ศูนย์อาหาร	(22 x10) + (1/2x10x5) + (15x10)	395	10,000	3,950,000
8. บัคกิ้ง	10x10	100	2,000	200,000
9. จุดเติมลม	5x5	25	500	12,500
10. คลังน้ำมัน	(1/2x2x16x2) + (16x5)	112	1,000	112,000
11. จุดจอดรถ	(2.5x5) x 31	387.5	500	193,750
12. พื้นที่ลาดยาง	50x10	500	600	300,000
	15x50	750	300	225,000
13. อาคารเกาะจ่าย (รูปแบบ 6 ตู้จ่าย 6 เส้า 6 ป้าย 1 หลังคาคลุม) รวมทั้งหมด				14,656,750

หมายเหตุ : ค่าก่อสร้างจะเกิดขึ้นในปีก่อนการดำเนินการ

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

วิเคราะห์รายการต้นทุนการผลิต

● ต้นทุนวัตถุดิบ (Raw of Material Cost)



ต้นทุนค่าใช้จ่ายน้ำมัน

น้ำมัน = 400,000 ลิตร/เดือน
ราคาต้นทุนเฉลี่ยลิตรละ = 21.98 บาท/ลิตร
ต้นทุนน้ำมัน/ปี = $400,000 \times 21.98 \times 12$
= 105,504,000 บาท



ต้นทุนค่าใช้จ่ายนมเชอ

เครื่องดื่ม = 250 แก้ว/วัน
ราคาต้นทุนเฉลี่ยแก้วละ = 28.64 บาท
ต้นทุนเครื่องดื่ม/ปี = $250 \times 28.64 \times 365$
= 2,613,400 บาท



ต้นทุนค่าใช้จ่ายเซเว่น

ค่าใช้จ่ายสุทธิ = 300,000 บาท/เดือน
ค่าใช้จ่าย/ปี = $300,000 \times 12$
= 3,600,000 บาท

รวมค่าใช้จ่ายประเภทต้นทุนการผลิต 111,717,400 บาท

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค



วิเคราะห์รายการต้นทุนการผลิต

● ต้นทุนแรงงาน (Labor Cost)



พนักงานมิניมาร์ท

= 9,000 บาท/คน/เดือน
ค่าแรงพนักงานมิניมาร์ทใน 1 ปี
= $9,000 \times 7 \times 12$
= 756,000 บาท/ปี



พนักงานร้านกาแฟ

= 10,000 บาท/คน/เดือน
ค่าแรงพนักงานร้านกาแฟใน 1 ปี
= $10,000 \times 4 \times 12$
= 480,000 บาท/ปี



ผู้จัดการ

= 15,000 บาท/คน/เดือน
ค่าแรงผู้จัดการใน 1 ปี
= $15,000 \times 2 \times 12$
= 360,00 บาท/ปี



พนักงานเติมน้ำมัน

= 10,000 บาท/คน/เดือน
ค่าแรงพนักงานเติมน้ำมันใน 1 ปี
= $10,000 \times 9 \times 12$
= 1,080,000 บาท/ปี



พนักงานทำความสะอาด

= 8,000 บาท/คน/เดือน
ค่าแรงพนักงานทำความสะอาดใน 1 ปี
= $8,000 \times 2 \times 12$
= 192,000 บาท/ปี



ฝ่ายบัญชี

= 12,000 บาท/คน/เดือน
ค่าแรงฝ่ายบัญชีใน 1 ปี
= $12,000 \times 1 \times 12$
= 144,000 บาท/ปี

รวมค่าใช้จ่ายประเภทต้นทุนแรงงาน **3,012,000** บาท

หมายเหตุ : ค่าใช้จ่ายต้นทุนแรงงานจะเกิดขึ้นในปีที่ 1 - 10 และเมื่อทำงานเกิน 3 ปีเงินเดือนจะเพิ่ม 3 เปอร์เซ็นต์ และหลังจากปีที่ 6 จะเพิ่มเป็นปีละ 5 เปอร์เซ็นต์

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค



วิเคราะห์รายการต้นทุนการผลิต

- ต้นทุนโรงงาน (Factory Overhead Cost)
 - แสดงค่าใช้จ่ายประเภทต้นทุนโรงงาน

รายการ	ปริมาณ/เดือน	รวมเงิน/ปี(บาท)
ค่าไฟฟ้า	25,000	300,000
ค่าน้ำประปา	10,000	120,000
ค่าเช่าที่ดิน	90,000	1,080,000
มูลค่าทรัพย์สิน		
ค่าดมที่	1,600,000	1,600,000
ค่าติดตั้งระบบไฟฟ้า	4,500,000	4,500,000
ค่าก่อสร้าง	14,381,750	14,656,750
ค่าจัดสวน	1,000,000	1,000,000
ค่าแรงงาน		
ค่าสมทบเงินประกันสังคม	18,750	225,000
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	-	100,000
รวมทั้งสิ้น		23,581,750

หมายเหตุ: ค่าใช้จ่ายของโครงการก่อนดำเนินการ มีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น ได้แก่ ค่าเช่าที่ดิน ค่าดมที่ ค่าติดตั้งระบบไฟฟ้า ค่าก่อสร้าง และค่าจัดสวน ยกเว้น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าเช่าที่ดิน ค่าสมทบเงินประกันสังคม และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่จะเกิดขึ้นในปีที่ 1 - 10

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค



วิเคราะห์รายการต้นทุนการผลิต

- ต้นทุนประเภทอื่น ๆ (อุปกรณ)
 - แสดงค่าใช้จ่ายรวมสำหรับค่าใช้จ่ายประเภทอื่น ๆ (อุปกรณ)

รายการ	รวมทั้งสิ้น
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	57,900
ค่าใช้จ่ายโฆษณา	1,249,000
ค่าใช้จ่ายเซเว่นอีเลฟเว่น	4,130,000
ค่าใช้จ่ายห้องน้ำ	58,240
ค่าใช้จ่ายศูนย์อาหาร	52,500
ค่าใช้จ่ายสถานีบริการน้ำมัน	4,515,000
ค่าใช้จ่ายอาคาพาณิชย์	7,200
รวมค่าใช้จ่ายประเภทอื่น ๆ (อุปกรณ)	10,069,840

หมายเหตุ : ค่าใช้จ่ายประเภทอื่น ๆ (อุปกรณ) จะเกิดขึ้นในปีก่อนดำเนินการ ยกเว้น ค่าใช้จ่ายสำหรับตกแต่งร้านโฆษณาจะเกิดขึ้นทุก ๆ 3 ปี เป็นเงินจำนวน 100,000 บาท

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

การประมาณรายจ่ายของโครงการ

- การประมาณรายจ่ายของโครงการในปีที่ 0 - 10 ใน **สถานการณ์ปกติ**



ต้นทุนค่าใช้จ่ายน้ำมัน

น้ำมัน = 400,000 ลิตร/เดือน
ราคาต้นทุนเฉลี่ยลิตรละ
= 21.98 บาท/ลิตร
ต้นทุนน้ำมัน/ปี
= $400,000 \times 22.48 \times 12 = 105,504,000$ บาท



ต้นทุนค่าใช้จ่ายซ่อมแซม

เครื่องดื่ม = 250 แก้ว/วัน
ราคาต้นทุนเฉลี่ยแก้วละ
= 28.64 บาท
ต้นทุนเครื่องดื่ม/ปี
= $250 \times 28.64 \times 365 = 2,613,400$ บาท



ต้นทุนค่าใช้จ่ายเซเว่น

ค่าใช้จ่ายสุทธิ = 300,000 บาท/เดือน
ค่าใช้จ่าย/ปี = $300,000 \times 12$
= 3,600,000 บาท

ในการประมาณรายจ่ายของโครงการก่อนดำเนินการรวมค่าใช้จ่าย **32,906,590** บาท
ในการประมาณรายจ่ายของโครงการในปีที่ 1 รวมเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น **116,554,400** บาท
ในการประมาณรายจ่ายของโครงการในปีที่ 10 รวมเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น **131,665,311** บาท

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

การประมาณรายจ่ายของโครงการ

- การประมาณรายจ่ายของโครงการในปีที่ 0 - 10 ใน **สถานการณ์เลวร้าย** (ต้นทุนลดลง 10 เปอร์เซ็นต์)



ต้นทุนค่าใช้จ่ายน้ำมัน

น้ำมัน (ลดลง 10 เปอร์เซ็นต์) = 360,000 ลิตร/เดือน
ราคาต้นทุนเฉลี่ยลิตรละ
= 21.98 บาท/ลิตร
ต้นทุนน้ำมัน/ปี
= $360,000 \times 21.98 \times 12 = \underline{94,953,600}$ บาท



ต้นทุนค่าใช้จ่ายซ่อมแซม

เครื่องดื่ม (ลดลง 10 เปอร์เซ็นต์) = 225 แก้ว/วัน
ราคาต้นทุนเฉลี่ยแก้วละ
= 28.64 บาท
ต้นทุนเครื่องดื่ม/ปี
= $225 \times 28.64 \times 365 = \underline{2,352,060}$ บาท



ต้นทุนค่าใช้จ่ายเช่า

ค่าเช่าสุทธิ = 300,000 บาท/เดือน
ค่าเช่า/ปี = $300,000 \times 12$
= 3,600,000 บาท

ในการประมาณรายจ่ายของโครงการก่อนดำเนินการรวมค่าใช้จ่าย **32,906,590** บาท
ในการประมาณรายจ่ายของโครงการในปีที่ 1 รวมเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น **108,733,237** บาท
ในการประมาณรายจ่ายของโครงการในปีที่ 10 รวมเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น **124,535,086** บาท

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

การประมาณรายจ่ายของโครงการ

- การประมาณรายจ่ายของโครงการในปีที่ 0 - 10 ใน **สถานการณ์เลวร้ายที่สุด** (ต้นทุนลดลง 20 เปอร์เซ็นต์)



ต้นทุนค่าใช้จ่ายน้ำมัน

น้ำมัน (ลดลง 20 เปอร์เซ็นต์) = 320,000 ลิตร/เดือน
ราคาต้นทุนเฉลี่ยลิตรละ
= 21.98 บาท/ลิตร
ต้นทุนน้ำมัน/ปี
= $320,000 \times 21.98 \times 12 = \underline{84,403,200}$ บาท



ต้นทุนค่าใช้จ่ายนมเชอ

เครื่องดื่ม (ลดลง 20 เปอร์เซ็นต์) = 200 แก้ว/วัน
ราคาต้นทุนเฉลี่ยแก้วละ
= 28.64 บาท
ต้นทุนเครื่องดื่ม/ปี
= $200 \times 28.64 \times 365 = \underline{2,352,060}$ บาท



ต้นทุนค่าใช้จ่ายเช่า

ค่าเช่าสุทธิ = 300,000 บาท/เดือน
ค่าเช่า/ปี = $300,000 \times 12$
= 3,600,000 บาท

ในการประมาณรายจ่ายของโครงการก่อนดำเนินการรวมค่าใช้จ่าย **32,906,590** บาท
ในการประมาณรายจ่ายของโครงการในปีที่ 1 รวมเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น **97,708,590** บาท
ในการประมาณรายจ่ายของโครงการในปีที่ 10 รวมเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น **111,639,600** บาท

การประมาณรายได้ของโครงการ

- การประมาณรายได้ของโครงการในปีที่ 0 - 10 ใน **สถานการณ์ปกติ**



รายได้จากการขายน้ำมัน

น้ำมัน = 400,000 ลิตร/เดือน
 ราคาขายเฉลี่ยลิตรละ = 22.48 บาท/ลิตร
 รายได้น้ำมัน/ปี = $400,000 \times 22.48 \times 12$
 = 107,904,000 บาท



รายได้จากค่าเช่าตู้เอทีเอ็ม

ค่าเช่า/เดือน = $6,000 \times 3$
 = 18,000 บาท
 ค่าเช่า/ปี = $6,000 \times 3 \times 12$
 = 216,000 บาท



รายได้จากการขายเครื่องดื่ม

เครื่องดื่ม = 250 แก้ว/วัน
 ราคาขายเฉลี่ยแก้วละ = 55 บาท
 รายได้เครื่องดื่ม/ปี = $250 \times 55 \times 365$
 = 5,018,750 บาท



รายได้จากค่าเช่าที่ศูนย์อาหาร

ค่าเช่า/เดือน = $10,000 \times 6$
 = 60,000 บาท
 ค่าเช่า/ปี = $10,000 \times 6 \times 12$
 = 720,000 บาท



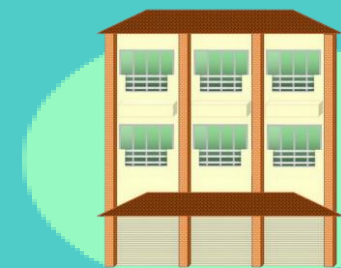
รายได้จากยอดขายเซเว่นอีเลฟเว่น

ยอดขาย = 80,000 บาท/วัน
 ยอดขาย/ปี = $80,000 \times 365$
 รายได้ยอดขาย/ปี = 29,200,000 บาท
 รายได้สุทธิ (20 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย)
 = 5,840,000 บาท



รายได้จากค่าเช่าที่บีควิก

ค่าเช่า/เดือน = 20,000 บาท
 ค่าเช่า/ปี = $20,000 \times 12$
 = 240,000 บาท
 รายได้สุทธิ (50 เปอร์เซ็นต์ของรายได้)
 = 120,000 บาท



รายได้จากค่าเช่าที่อาคารพาณิชย์

ค่าเช่า/เดือน (50 ตารางเมตร)
 = $30,000 \times 4$ = 120,000 บาท
 ค่าเช่า/ปี (50 ตารางเมตร)
 = $120,000 \times 12$ = 1,440,000 บาท
 ค่าเช่า/เดือน (75 ตารางเมตร)
 = $45,000 \times 2$ = 90,000 บาท
 ค่าเช่า/ปี (75 ตารางเมตร)
 = $90,000 \times 12$ = 1,080,000 บาท
 รวมรายได้จากค่าเช่าที่อาคารพาณิชย์/ปี
 = 2,520,000 บาท
 รายได้สุทธิ (50 เปอร์เซ็นต์ของค่าเช่า)
 = 1,260,000 บาท

การประมาณรายได้ของโครงการ

- การประมาณรายได้ของโครงการในปีที่ 0 - 10 ใน **สถานการณ์เลวร้าย** (ยอดขายลดลง 10 เปอร์เซ็นต์)



รายได้จากการขายน้ำมัน

น้ำมัน (ลดลง 10 เปอร์เซ็นต์)
 $= 360,000$ ลิตร/เดือน
 ราคาขายเฉลี่ยลิตรละ $= 22.48$ บาท/ลิตร
 รายได้น้ำมัน/ปี $= 360,000 \times 22.48 \times 12$
 $= \underline{97,113,600}$ บาท



รายได้จากค่าเช่าตู้เอทีเอ็ม

ค่าเช่า/เดือน $= 6,000 \times 3$
 $= 18,000$ บาท
 ค่าเช่า/ปี $= 6,000 \times 3 \times 12$
 $= \underline{216,000}$ บาท



รายได้จากการขายเครื่องดื่ม

เครื่องดื่ม (ลดลง 10 เปอร์เซ็นต์)
 $= 225$ แก้ว/วัน
 ราคาขายเฉลี่ยแก้วละ $= 55$ บาท
 รายได้เครื่องดื่ม/ปี $= 225 \times 55 \times 365$
 $= \underline{4,516,875}$ บาท



รายได้จากค่าเช่าที่ศูนย์อาหาร

ค่าเช่า/เดือน $= 10,000 \times 6$
 $= 60,000$ บาท
 ค่าเช่า/ปี $= 10,000 \times 6 \times 12$
 $= \underline{720,000}$ บาท



รายได้จากยอดขายเซเว่นอีเลฟเว่น

ยอดขาย (ลดลง 10 เปอร์เซ็นต์)
 $= 72,000$ บาท/วัน
 ยอดขาย/ปี $= 72,000 \times 365$
 รายได้ยอดขาย/ปี $= 26,280,000$ บาท
 รายได้สุทธิ (20 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย)
 $= \underline{5,256,000}$ บาท



รายได้จากค่าเช่าที่บีควิก

ค่าเช่า/เดือน $= 20,000$ บาท
 ค่าเช่า/ปี $= 20,000 \times 12$
 $= 240,000$ บาท
 รายได้สุทธิ (50 เปอร์เซ็นต์ของรายได้)
 $= \underline{120,000}$ บาท



รายได้จากค่าเช่าที่อาคารพาณิชย์

ค่าเช่า/เดือน (50 ตารางเมตร)
 $= 30,000 \times 4 = 120,000$ บาท
 ค่าเช่า/ปี (50 ตารางเมตร)
 $= 120,000 \times 12 = 1,440,000$ บาท
 ค่าเช่า/เดือน (75 ตารางเมตร)
 $= 45,000 \times 2 = 90,000$ บาท
 ค่าเช่า/ปี (75 ตารางเมตร)
 $= 90,000 \times 12 = 1,080,000$ บาท
 รวมรายได้จากค่าเช่าที่อาคารพาณิชย์/ปี
 $= 2,520,000$ บาท
 รายได้สุทธิ (50 เปอร์เซ็นต์ของค่าเช่า)
 $= \underline{1,260,000}$ บาท

การประมาณรายได้ของโครงการ

- การประมาณรายได้ของโครงการในปีที่ 0 - 10 ใน **สถานการณ์เลวร้ายที่สุด** (ยอดขายลดลง 20 เปอร์เซ็นต์)



รายได้จากการขายน้ำมัน

น้ำมัน (ลดลง 20 เปอร์เซ็นต์)
= 320,000 ลิตร/เดือน
ราคาขายเฉลี่ยลิตรละ = 22.48 บาท/ลิตร
รายได้น้ำมัน/ปี = $320,000 \times 22.48 \times 12$
= 86,323,200 บาท



รายได้จากค่าเช่าตู้เอทีเอ็ม

ค่าเช่า/เดือน = $6,000 \times 3$
= 18,000 บาท
ค่าเช่า/ปี = $6,000 \times 3 \times 12$
= 216,000 บาท



รายได้จากการขายเครื่องดื่ม

เครื่องดื่ม (ลดลง 20 เปอร์เซ็นต์)
= 200 แก้ว/วัน
ราคาขายเฉลี่ยแก้วละ = 55 บาท
รายได้เครื่องดื่ม/ปี = $200 \times 55 \times 365$
= 4,015,000 บาท



รายได้จากค่าเช่าที่ศูนย์อาหาร

ค่าเช่า/เดือน = $10,000 \times 6$
= 60,000 บาท
ค่าเช่า/ปี = $10,000 \times 6 \times 12$
= 720,000 บาท



รายได้จากยอดขายเซเว่นอีเลฟเว่น

ยอดขาย (ลดลง 20 เปอร์เซ็นต์)
= 64,000 บาท/วัน
ยอดขาย/ปี = $64,000 \times 365$
รายได้ยอดขาย/ปี = 23,360,000 บาท
รายได้สุทธิ (20 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย)
= 4,672,000 บาท



รายได้จากค่าเช่าที่บีควิก

ค่าเช่า/เดือน = 20,000 บาท
ค่าเช่า/ปี = $20,000 \times 12$
= 240,000 บาท
รายได้สุทธิ (50 เปอร์เซ็นต์ของรายได้)
= 120,000 บาท

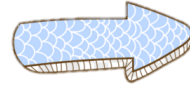


รายได้จากค่าเช่าที่อาคารพาณิชย์

ค่าเช่า/เดือน (50 ตารางเมตร)
= $30,000 \times 4$ = 120,000 บาท
ค่าเช่า/ปี (50 ตารางเมตร)
= $120,000 \times 12$ = 1,440,000 บาท
ค่าเช่า/เดือน (75 ตารางเมตร)
= $45,000 \times 2$ = 90,000 บาท
ค่าเช่า/ปี (75 ตารางเมตร)
= $90,000 \times 12$ = 1,080,000 บาท
รวมรายได้จากค่าเช่าที่อาคารพาณิชย์/ปี
= 2,520,000 บาท
รายได้สุทธิ (50 เปอร์เซ็นต์ของค่าเช่า)
= 1,260,000 บาท

การประมาณรายได้ของโครงการ

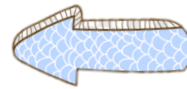
แสดงการประมาณรายได้ของโครงการ
ในปีที่ 0 - 10 ใน **สถานการณ์ปกติ**



ปีที่	รายได้จากการ น้ำมัน (บาท)	รายได้จาก อเมซอน (บาท)	รายได้จากเขว่น อีเลฟเว่น (บาท)	รายได้จากค่า เช่าที่ตู้เอทีเอ็ม (บาท)	รายได้จากค่าเช่า ที่อาคารพาณิชย์ (บาท)	รายได้จากค่า เช่าที่ศูนย์ อาหาร (บาท)	รายได้จากค่า เช่าที่ศูนย์ บิควิก (บาท)	รายได้รวม (บาท)
1	86,323,200	4,015,000	4,672,000	216,000	1,260,000	360,000	120,000	96,966,200
2	88,912,896	4,215,750.00	4,905,600	216,000	1,260,000	360,000	120,000	99,990,246
3	91,580,283	4,426,537.50	5,150,880	216,000	1,260,000	360,000	120,000	103,113,700
4	94,327,691	4,647,864.38	5,408,424	216,000	1,260,000	360,000	120,000	106,339,980
5	97,157,522	4,880,257.59	5,678,845	216,000	1,260,000	360,000	120,000	109,672,625
6	100,072,248	5,124,270.47	5,962,787	216,000	1,260,000	360,000	120,000	113,115,306
7	103,074,415	5,380,484.00	6,260,927	216,000	1,260,000	360,000	120,000	116,671,826
8	106,166,648	5,649,508.20	6,573,973	216,000	1,260,000	360,000	120,000	120,346,129
9	109,351,647	5,931,983.61	6,902,672	216,000	1,260,000	360,000	120,000	124,142,303
10	112,632,197	6,228,582.79	7,247,805	216,000	1,260,000	360,000	120,000	128,064,585

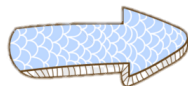
ปีที่	รายได้จาก น้ำมัน (บาท)	รายได้จาก อเมซอน (บาท)	รายได้จากเขว่น อีเลฟเว่น (บาท)	รายได้จากค่า เช่าที่ตู้เอทีเอ็ม (บาท)	รายได้จากค่าเช่า ที่อาคารพาณิชย์ (บาท)	รายได้จากค่า เช่าที่ศูนย์ อาหาร (บาท)	รายได้จากค่า เช่าที่ศูนย์บิควิก (บาท)	รายได้รวม (บาท)
1	97,113,600	4,516,875	5,256,000	216,000	1,260,000	360,000	120,000	108,842,475
2	100,027,008	4,742,718.75	5,518,800	216,000	1,260,000	360,000	120,000	112,244,527
3	103,027,818	4,979,854.69	5,794,740	216,000	1,260,000	360,000	120,000	115,758,413
4	106,118,653	5,228,847.42	6,084,477	216,000	1,260,000	360,000	120,000	119,387,977
5	109,302,212	5,490,289.79	6,388,701	216,000	1,260,000	360,000	120,000	123,137,203
6	112,581,279	5,764,804.28	6,708,136	216,000	1,260,000	360,000	120,000	127,010,219
7	115,958,717	6,053,044.50	7,043,543	216,000	1,260,000	360,000	120,000	131,011,304
8	119,437,479	6,355,696.72	7,395,720	216,000	1,260,000	360,000	120,000	135,144,895
9	123,020,603	6,673,481.56	7,765,506	216,000	1,260,000	360,000	120,000	139,415,590
10	126,711,221	7,007,155.64	8,153,781	216,000	1,260,000	360,000	120,000	143,828,158

แสดงการประมาณรายได้ของโครงการในปีที่ 0 - 10
ใน **สถานการณ์เลวร้าย**
(ยอดขายลดลง 10 เปอร์เซ็นต์)



ปีที่	รายได้จาก น้ำมัน (บาท)	รายได้จาก อเมซอน (บาท)	รายได้จากเขว่น อีเลฟเว่น (บาท)	รายได้จากค่า เช่าที่ตู้เอทีเอ็ม (บาท)	รายได้จากค่าเช่า ที่อาคารพาณิชย์ (บาท)	รายได้จากค่า เช่าที่ศูนย์ อาหาร (บาท)	รายได้จากค่า เช่าที่ศูนย์บิควิก (บาท)	รายได้รวม (บาท)
1	107,904,000	5,018,750	5,840,000	216,000	1,260,000	360,000	120,000	120,718,750
2	111,141,120	5,269,687.50	6,132,000	216,000	1,260,000	360,000	120,000	124,498,808
3	114,475,354	5,533,171.88	6,438,600	216,000	1,260,000	360,000	120,000	128,403,125
4	117,909,614	5,809,830.47	6,760,530	216,000	1,260,000	360,000	120,000	132,435,975
5	121,446,903	6,100,321.99	7,098,557	216,000	1,260,000	360,000	120,000	136,601,781
6	125,090,310	6,405,338.09	7,453,484	216,000	1,260,000	360,000	120,000	140,905,132
7	128,843,019	6,725,605.00	7,826,159	216,000	1,260,000	360,000	120,000	145,350,783
8	132,708,310	7,061,885.25	8,217,466	216,000	1,260,000	360,000	120,000	149,943,661
9	136,689,559	7,414,979.51	8,628,340	216,000	1,260,000	360,000	120,000	154,688,878
10	140,790,246	7,785,728.48	9,059,757	216,000	1,260,000	360,000	120,000	159,591,731

แสดงการประมาณรายได้ของโครงการในปีที่ 0 - 10
ใน **สถานการณ์เลวร้ายที่สุด**
(ยอดขายลดลง 20 เปอร์เซ็นต์)



3. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การวิเคราะห์แหล่งเงินทุนของโครงการ

- แสดงแหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งเงินทุน	รวมเป็นเงินทั้งสิ้น (บาท)	ร้อยละ
เงินทุนจากเงินกู้ระยะยาว	35,000,000	100

- แสดงค่างวดที่ต้องจ่ายในแต่ละเดือน

$$A = \frac{P_i(1+i)^n}{((1+i)^n - 1)} = \frac{\left[(35,000,000) \left(\frac{7\%}{12} \right) \left(1 + \frac{7\%}{12} \right)^{120} \right]}{\left[\left(1 + \frac{7\%}{12} \right)^{120} - 1 \right]} = 406,379.68 \text{ บาท}$$



ดังนั้น จะมีการชำระค่างวดเดือนละ 406,379.68 บาท โดยมีอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อเท่ากับ 6.62 เปอร์เซ็นต์ ตลอดระยะเวลาในการกู้คิดเป็น 13,765,561.27 บาท จะชำระจนหมดภายในระยะเวลา 10 ปี

ใบโครงการนี้จะทำการเลือกใช้อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อแบบ MRR ที่อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ เดือน มีนาคม ปี 2563 อ้างอิงข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย) เนื่องจากมีอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ MRR ที่ต่ำที่สุด



● การประมาณกระแสการไหลเวียนเงินสดของโครงการ (Cash Flow) ในปี 0 - 10

แสดงการประมาณกระแสการไหลเวียนเงินสดในปี 0 - 10
ใน **สถานการณ์ปกติ**

ปีที่	รายได้ (บาท)	รายจ่าย (บาท)	กำไรสุทธิหลังหักภาษี (บาท)	กำไรสะสม (บาท)
0		32,906,590	(32,906,590)	
1	120,718,750	119,757,884	960,866	(31,945,724)
2	124,498,808	120,779,610	3,719,198	(28,226,526)
3	128,403,125	121,895,327	6,507,798	(21,718,728)
4	132,435,975	123,388,607	9,047,368	(12,671,360)
5	136,601,781	124,984,585	11,617,196	(1,054,164)
6	140,905,132	126,683,292	14,221,840	13,167,676
7	145,350,783	129,227,368	16,123,415	29,291,091
8	149,943,661	131,906,109	18,037,552	47,328,643
9	154,688,878	134,720,268	19,968,610	67,297,253
10	159,591,731	137,430,572	22,161,159	89,458,412

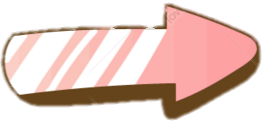


ปีที่	รายได้ (บาท)	รายจ่าย (บาท)	กำไรสุทธิหลังหักภาษี (บาท)	กำไรสะสม (บาท)
0	-	32,906,590	(32,906,590)	-
1	108,842,475	108,733,237	109,238	(32,797,352)
2	112,244,527	109,636,115	2,608,412	(30,188,940)
3	115,758,413	110,630,283	5,128,130	(25,060,810)
4	119,387,977	111,955,529	7,432,448	(17,628,362)
5	123,137,203	113,379,972	9,757,231	(7,871,131)
6	127,010,219	114,903,495	12,106,724	4,235,593
7	131,011,304	117,178,641	13,832,663	18,068,256
8	135,144,895	119,581,908	15,562,987	33,631,243
9	139,415,590	122,113,874	17,301,716	50,932,959
10	143,828,158	124,535,096	19,293,062	70,226,021



แสดงการประมาณกระแสการไหลเวียนเงินสดในปี 0 - 10
ใน **สถานการณ์เลวร้าย**
(ยอดขายลดลง 10 เปอร์เซ็นต์)

แสดงการประมาณกระแสการไหลเวียนเงินสดในปี 0 - 10
ใน **สถานการณ์เลวร้ายที่สุด**
(ยอดขายลดลง 20 เปอร์เซ็นต์)



ปีที่	รายได้ (บาท)	รายจ่าย (บาท)	กำไรสุทธิหลังหักภาษี (บาท)	กำไรสะสม (บาท)
0	-	32,906,590	(32,906,590)	-
1	96,966,200	97,708,590	(742,390)	(33,648,980)
2	99,990,246	98,492,620	1,497,626	(32,151,354)
3	103,113,700	99,365,238	3,748,462	(28,402,892)
4	106,339,980	100,522,466	5,817,514	(22,585,378)
5	109,672,625	101,775,358	7,897,267	(14,688,111)
6	113,115,306	103,123,698	9,991,608	(4,696,503)
7	116,671,826	105,129,915	11,541,911	6,845,408
8	120,346,129	107,257,707	13,088,422	19,933,830
9	124,142,303	109,507,480	14,634,823	34,568,653
10	128,064,585	111,639,600	16,424,985	50,993,638

รายได้ - รายจ่าย = กำไร



3. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงิน

ใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินที่ประกอบไปด้วย ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) โดยมีค่าอัตราคิดลดเท่ากับ 10 เปอร์เซ็นต์ คิดเป็นค่าเสียโอกาสและอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR) ที่มีอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่สามารถยอมรับได้ (MARR) ที่ 10 เปอร์เซ็นต์



PB

$$= \text{จำนวนงวดก่อนปีคืนทุน} + \frac{\text{เงินส่วนที่ยังไม่ได้คืนทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิในปีคืนทุน}}$$



NPV

$$= \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t}$$



0

$$= \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t}$$

การวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงิน

● แสดงการคำนวณผลตอบแทนทางการเงินใน **สถานการณ์ปกติ**

ปีที่	รายได้ (บาท)	มูลค่าปัจจุบัน (PW) (บาท)	รายจ่าย (บาท)	มูลค่าปัจจุบัน (PW) (บาท)	กำไรสุทธิ หลังหักภาษี (บาท)
0	-	-	32,906,590	32,906,590	(32,906,590)
1	120,718,750	98,949,795	119,757,884	98,162,200	960,866
2	124,498,808	83,646,068	120,779,610	81,147,279	3,719,198
3	128,403,125	70,712,485	121,895,327	67,128,596	6,507,798
4	132,435,975	59,781,478	123,388,607	55,697,505	9,047,368
5	136,601,781	50,542,557	124,984,585	46,244,203	11,617,196
6	140,905,132	42,733,437	126,683,292	38,420,265	14,221,840
7	145,350,783	36,132,546	129,227,368	32,124,449	16,123,415
8	149,943,661	30,552,691	131,906,109	26,877,339	18,037,552
9	154,688,878	25,835,723	134,720,268	22,500,619	19,968,610
10	159,591,731	21,848,020	137,430,572	18,814,169	22,161,159
รายรับสุทธิ		520,734,800	รายจ่ายสุทธิ	520,023,213	
รายรับสุทธิต่อปี		52,073,480	PB	5.07	
NPV		711,587	IRR	22.65 %	

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB)

$$PB = \text{จำนวนงวดก่อนปีคืนทุน} + \frac{\text{เงินส่วนที่ยังไม่ได้คืนทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิในปีคืนทุน}}$$

$$= 5 + \frac{1,054,164}{14,221,840}$$

$$= 5.07 \text{ ปี}$$

ระยะเวลาคืนทุน 5 ปี 1 เดือน เป็นระยะเวลาที่สามารถยอมรับได้เนื่องจากยังอยู่ในช่วงของการวิเคราะห์โครงการ 10 ปี

เนื่องจากการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่ทำให้ค่า NPV มีค่าเท่ากับ 0 ดังนั้นจึงทำการประมาณค่าในช่วง (Interpolation) เพื่อหาค่า r ที่ทำให้ NPV เท่ากับ 0 พอดี โดยแทนค่า $r = 20$ เปอร์เซ็นต์ และ $r = 25$ เปอร์เซ็นต์

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t}$$

$$= \frac{(98,949,795 - 98,162,200)}{(1+0.22)^1} + \frac{(83,646,068 - 81,147,279)}{(1+0.22)^2} + \dots + \frac{(21,848,020 - 18,814,169)}{(1+0.22)^{10}} - 32,906,590$$

$$= 711,587 \text{ บาท}$$

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 711,587 บาท เป็นการลงทุนที่คุ้มค่าเนื่องจากมีมูลค่าปัจจุบันสุทธินั้นมากกว่า 0

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR)

$$\frac{(25-20)}{(x-20)} = \frac{(-3,717,721-4,181,581)}{(0-4,181,581)}$$

$$X = 22.65 \text{ เปอร์เซ็นต์}$$

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน 22.65 เปอร์เซ็นต์ ถือเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าเนื่องจากมีผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่สามารถยอมรับได้ที่ 10 เปอร์เซ็นต์

การวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงิน

● แสดงการคำนวณผลตอบแทนทางการเงินใน
สถานการณ์เลวร้าย (ยอดขายลดลง 10 เปอร์เซ็นต์)

ปีที่	รายได้ (บาท)	มูลค่าปัจจุบัน (PW) (บาท)	รายจ่าย (บาท)	มูลค่าปัจจุบัน (PW) (บาท)	กำไรสุทธิ หลังหักภาษี (บาท)
0	-	-	32,906,590	32,906,590	(32,906,590)
1	108,842,475	92,239,386	108,733,237	92,146,811	109,238
2	112,244,527	80,612,272	109,636,115	78,738,951	2,608,412
3	115,758,413	70,454,144	110,630,283	67,333,006	5,128,130
4	119,387,977	61,578,990	111,955,529	57,745,416	7,432,448
5	123,137,203	53,824,406	113,379,972	49,559,431	9,757,231
6	127,010,219	47,048,591	114,903,495	42,563,879	12,106,724
7	131,011,304	41,127,728	117,178,641	36,785,309	13,832,663
8	135,144,895	35,953,700	119,581,908	31,813,351	15,562,987
9	139,415,590	31,432,091	122,113,874	27,531,314	17,301,716
10	143,828,158	27,480,450	124,535,096	23,794,232	19,293,062
รายรับสุทธิ		541,751,758	รายจ่ายสุทธิ	540,918,289	
รายรับสุทธิต่อปี		54,175,176	PB	5.65	
NPV		833,469	IRR	18.65 %	

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB)

$$PB = \text{จำนวนงวดก่อนปีคืนทุน} + \frac{\text{เงินส่วนที่ยังไม่ได้คืนทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิในปีคืนทุน}}$$

$$= 5 + \frac{7,871,131}{12,106,724}$$

$$= 5.65 \text{ ปี}$$

ระยะเวลาคืนทุน 5 ปี 7 เดือน เป็นระยะเวลาที่สามารถยอมรับได้เนื่องจากยังอยู่ในช่วงของการวิเคราะห์โครงการ 10 ปี

เนื่องจากการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่ทำให้ค่า NPV มีค่าเท่ากับ 0 ดังนั้นจึงทำการประมาณค่าในช่วง (Interpolation) เพื่อหาค่า r ที่ทำให้ NPV เท่ากับ 0 พอดี โดยแทนค่า $r = 15$ เปอร์เซ็นต์ และ $r = 20$ เปอร์เซ็นต์

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t}$$

$$= [92,239,386 - 92,146,811] / (1+0.18)^1 + [80,612,272 - 78,738,951] / (1+0.18)^2 + \dots + [27,480,450 - 23,794,232] / (1+0.18)^{10} - 32,906,590$$

$$= 833,469 \text{ บาท}$$

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 833,469 บาท เป็นการลงทุนที่คุ้มค่าเนื่องจากมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่า 0

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR)

$$\frac{(20-15)}{(x-15)} = \frac{(-2,527,421-6,842,184)}{(0-6,842,184)}$$

$$X = 18.65 \text{ เปอร์เซ็นต์}$$

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน 18.65 เปอร์เซ็นต์ ถือเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าเนื่องจากมีผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่สามารถยอมรับได้ที่ 10 เปอร์เซ็นต์

การวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงิน

● แสดงการคำนวณผลตอบแทนทางการเงิน
ใน **สถานการณ์เลวร้ายที่สุด** (ยอดขายลดลง 20 เปอร์เซ็นต์)

ปีที่	รายได้ (บาท)	มูลค่าปัจจุบัน (PW) (บาท)	รายจ่าย (บาท)	มูลค่าปัจจุบัน (PW) (บาท)	กำไรสุทธิหลัง หักภาษี (บาท)
0	-	-	32,906,590	32,906,590	-32,906,590
1	96,966,200	85,058,070	97,708,590	85,709,289	-742,390
2	99,990,246	76,939,247	98,492,620	75,786,873	1,497,626
3	103,113,700	69,598,810	99,365,238	67,068,705	3,748,462
4	106,339,980	62,961,805	100,522,466	59,517,370	5,817,514
5	109,672,625	56,960,525	101,775,358	52,858,932	7,897,267
6	113,115,306	51,533,812	103,123,698	46,981,770	9,991,608
7	116,671,826	46,626,416	105,129,915	42,013,838	11,541,911
8	120,346,129	42,188,425	107,257,707	37,600,160	13,088,422
9	124,142,303	38,174,744	109,507,480	33,674,420	14,634,823
10	128,064,585	34,544,629	111,639,600	30,114,091	16,424,985
รายรับสุทธิ		564,586,484	รายจ่ายสุทธิ		564,232,038
รายรับสุทธิต่อปี		56,458,648.41	PB		6.40
NPV		354,446.46	IRR		14.30 %

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB)

$$\begin{aligned} \text{PB} &= \text{จำนวนงวดก่อนปีคืนทุน} + \frac{\text{เงินส่วนที่ยังไม่ได้คืนทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิในปีคืนทุน}} \\ &= 6 + \frac{4,696,503}{11,541,911} \\ &= 6.40 \text{ ปี} \end{aligned}$$

ระยะเวลาคืนทุน 6 ปี 5 เดือน เป็นระยะเวลาที่สามารถยอมรับได้เนื่องจากยังอยู่ในช่วงของการวิเคราะห์โครงการ 10 ปี

เนื่องจากการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่ทำให้ค่า NPV มีค่าเท่ากับ 0 ดังนั้นจึงทำการประมาณค่าในช่วง (Interpolation) เพื่อหาค่า r ที่ทำให้ NPV เท่ากับ 0 พอดี โดยแทนค่า $r = 10$ เปอร์เซ็นต์ และ $r = 15$ เปอร์เซ็นต์

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} \\ &= (85,058,070 - 85,709,289) / (1+0.14)^1 + (76,939,247 - 75,786,873) / (1+0.14)^2 + \dots + (76,939,247 - 75,786,873) / (1+0.14)^{10} - 32,906,590 \\ &= 354,446 \text{ บาท} \end{aligned}$$

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 354,446 บาท เป็นการลงทุนที่คุ้มค่าเนื่องจากมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่า 0

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR)

$$\begin{aligned} \frac{(15-10)}{(x-10)} &= \frac{(-1,545,088 - 9,557,323.58)}{(0 - 9,557,323.58)} \\ X &= 14.30 \text{ เปอร์เซ็นต์} \end{aligned}$$

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน 14.30 เปอร์เซ็นต์ ถือเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าเนื่องจากมีผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่สามารถยอมรับได้ที่ 10 เปอร์เซ็นต์



การวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงิน

● สรุปผลตอบแทนทางการเงินทั้ง 3 สถานการณ์

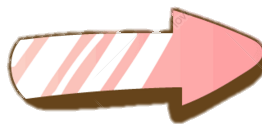
สถานการณ์ ที่ทำการวิเคราะห์	ระยะเวลาดำเนิน (ปี)	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	อัตราผลตอบแทน จากการลงทุน (เปอร์เซ็นต์)
สถานการณ์ปกติ	5.07	711,587	22.65
สถานการณ์เลวร้าย (ยอดขายลดลง 10 เปอร์เซ็นต์)	5.65	833,469	18.65
สถานการณ์เลวร้ายที่สุด (ยอดขายลดลง 20 เปอร์เซ็นต์)	6.40	354,446	14.30



4. การวิเคราะห์ด้านบริหารจัดการ

การจัดการ (Management)

การบริหารแผนการให้
ประสบความสำเร็จนั้นใช้
หลัก PDCA



การวางแผน (Plan)

เป็นขั้นตอนแรกของการบริหารจัดการเพื่อให้มีประสิทธิภาพการวางแผนที่ดีสามารถช่วยลดการะค่าใช้จ่าย ของเสีย และการทำงานที่ไม่จำเป็นออกไปได้

การปฏิบัติตามแผน (Do)

การดำเนินการตามแผน ต้องทำตามกรอบของแผนที่วางไว้ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงาน

การตรวจสอบการดำเนินการ (Check)

การประเมินแผน อาจประกอบไปด้วยการประเมินโครงสร้างรองรับ เพื่อตรวจสอบแผนงานและการดำเนินงาน โดยไม่ควรมองข้ามขั้นตอนนี้โดยเด็ดขาด การตรวจสอบสามารถทำให้ทราบว่าสามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ได้หรือไม่

การปรับปรุงแก้ไข (Act)

การนำเอาผลการประเมินมาจัดทำแผนการดำเนินงานใหม่ เพื่อพัฒนาแผนการดำเนินงานในอนาคต และป้องกันการเกิดความผิดพลาดซ้ำ



4. การวิเคราะห์ด้านบริหารจัดการ

โครงสร้างการบริหาร (Organization Chart)

ผู้บริหาร (เจ้าของกิจการ) → มีหน้าที่ในการมองถึงภาพรวมขององค์กรวางแผนกลยุทธ์ของธุรกิจให้เหมาะสม

ผู้จัดการ → มีหน้าที่ในการจัดการวางแผนงานให้มีความเหมาะสมต่อคำสั่งการให้บริการ

พนักงานเติมน้ำมัน → มีหน้าที่ในการบริการเติมน้ำมันให้แก่ลูกค้าเมื่อลูกค้ามาใช้บริการเติมน้ำมัน

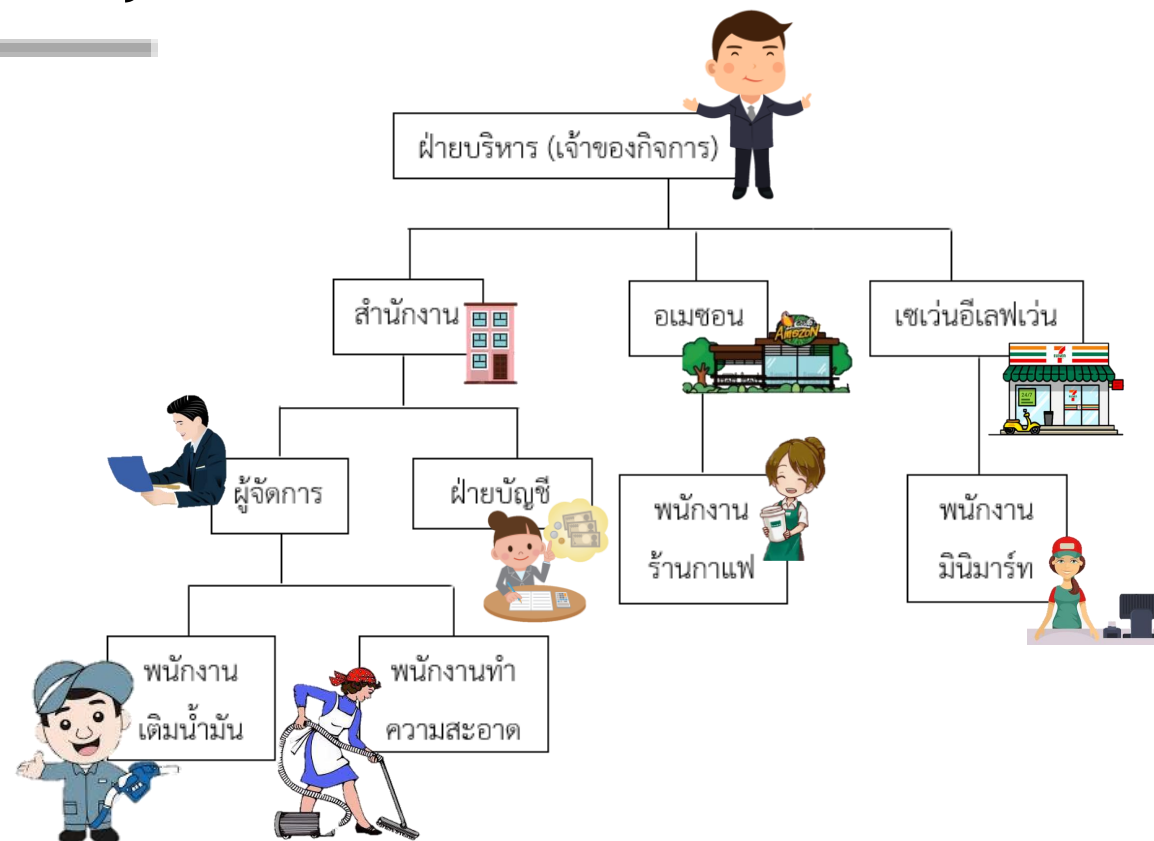
ผู้จัดการมีนิตมาร์ค → มีหน้าที่ในการจัดการวางแผนงานให้มีความเหมาะสมต่อคำสั่งการให้บริการ

พนักงานทำความสะอาด → มีหน้าที่ในการดูแลและความสะอาดภายในสถานีบริการน้ำมัน

พนักงานร้านกาแฟ → มีหน้าที่ในการบริการเครื่องดื่มให้แก่ลูกค้าเมื่อลูกค้ามาใช้บริการร้านกาแฟ

พนักงานมีนิตมาร์ค → มีหน้าที่ในการบริการการขายให้แก่ลูกค้าเมื่อลูกค้าเข้ามาใช้บริการที่ร้านสะดวกซื้อ

ฝ่ายบัญชี → มีหน้าที่ในการบันทึก ดูแลจัดเตรียมการส่งจ่าย รับเงิน และจัดเก็บเงิน



4. การวิเคราะห์ด้านบริหารจัดการ

การจัดการด้านผลตอบแทน

● แสดงต้นทุนแรงงานสำหรับการให้บริการปีแรก

ตำแหน่งพนักงาน	ค่าใช้จ่าย (บาท)
ผู้จัดการ	360,000
พนักงานเติมน้ำมัน	1,080,000
พนักงานมินิมาร์ท	756,000
พนักงานร้านกาแฟ	480,000
พนักงานทำความสะอาด	192,000
ฝ่ายบัญชี	144,000
รวม	3,012,000

4. การวิเคราะห์ด้านบริหารจัดการ

การจัดการด้านผลตอบแทน

● แสดงค่าใช้จ่ายการบริหารโครงการในปีแรก

รายการ	ค่าใช้จ่าย(บาท)
ต้นทุนการผลิต	111,717,400
ต้นทุนแรงงาน	3,012,000
ต้นทุนโรงงาน	1,825,000
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารโครงการในปีแรก	116,554,400

5. การวิเคราะห์ด้านด้านกฎหมายและสิ่งแวดล้อม



การวิเคราะห์ด้าน
กฎหมายและสิ่งแวดล้อม
ได้ทำการศึกษา
พระราชบัญญัติการค่าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ.
2543



ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
และมาตรฐานการแก้ไข

ลักษณะสมบัติของน้ำมันและ
ไขมันในน้ำเสียจากสถานี
บริการน้ำมันเชื้อเพลิง

องค์ประกอบน้ำมันและไขมันจากสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง

พารามิเตอร์	หน่วย	ความเข้มข้น
ความเป็นกรดต่าง (pH)	-	5-8
สภาพนำไฟฟ้า (Conductivity)	โมโครซีเมนส์/เซนติเมตร	390-1,700
สี (Color)	American Dye Manufacturers Institute (ADMI)	55-400
สารแขวนลอย (Suspended Solid)	มิลลิกรัม/ลิตร	200-240
ซีโอดี (Chemical Oxygen Demand)	มิลลิกรัม/ลิตร	230-280
ไขมันและน้ำมัน (Grease and Oil)	มิลลิกรัม/ลิตร	90-63,000
ฟอสฟอรัสรวม (Total Phosphorus)	มิลลิกรัม/ลิตร	2-13
เหล็ก (Fe)	มิลลิกรัม/ลิตร	<0.02
โครเมียม (Cr)	มิลลิกรัม/ลิตร	<0.02
แคดเมียม (Cd)	มิลลิกรัม/ลิตร	<0.02

ที่มา: ตัวอย่างน้ำเสีย ทำการวิเคราะห์ ณ ห้องปฏิบัติการภาควิชาวิศวกรรม และการจัดการ
ด้านสิ่งแวดล้อม สถาบันเทคโนโลยีแห่งเอเชีย (AIT) พ.ศ.2551

5. การวิเคราะห์ด้านด้านกฎหมายและสิ่งแวดล้อม



แนวทางการจัดการน้ำมันและไขมันในน้ำเสียจากสถานบริการน้ำมันเชื้อเพลิง

น้ำเสียจากสถานบริการน้ำมันเชื้อเพลิง ส่วนใหญ่มาจากกิจกรรมการล้างอัดฉีด ซึ่งมีคราบน้ำมันจากห้องเครื่องยนต์ปะปน น้ำเสียจากสถานบริการน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละแห่ง มีองค์ประกอบที่แตกต่างกัน เป็นผลมาจาก ความหลากหลายของน้ำมันเครื่องหรือน้ำมันหล่อลื่นที่มีลักษณะสมบัติแตกต่างกัน ออกไป

มาตรฐานน้ำทิ้งสถานบริการน้ำมันเชื้อเพลิง

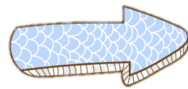
พารามิเตอร์	ค่ามาตรฐาน
1. ค่าความเป็นกรดต่าง (pH)	5.5-9.0
2. ซีโอดี (Chemical Oxygen Demand: COD)	ไม่เกิน 200 มิลลิกรัม/ลิตร
3. สารแขวนลอย (Suspended Solid: SS)	ไม่เกิน 60 มิลลิกรัม/ลิตร
4. น้ำมันและไขมัน (Oil and Grease)	ไม่เกิน 15 มิลลิกรัม/ลิตร

5. การวิเคราะห์ด้านด้านกฎหมายและสิ่งแวดล้อม

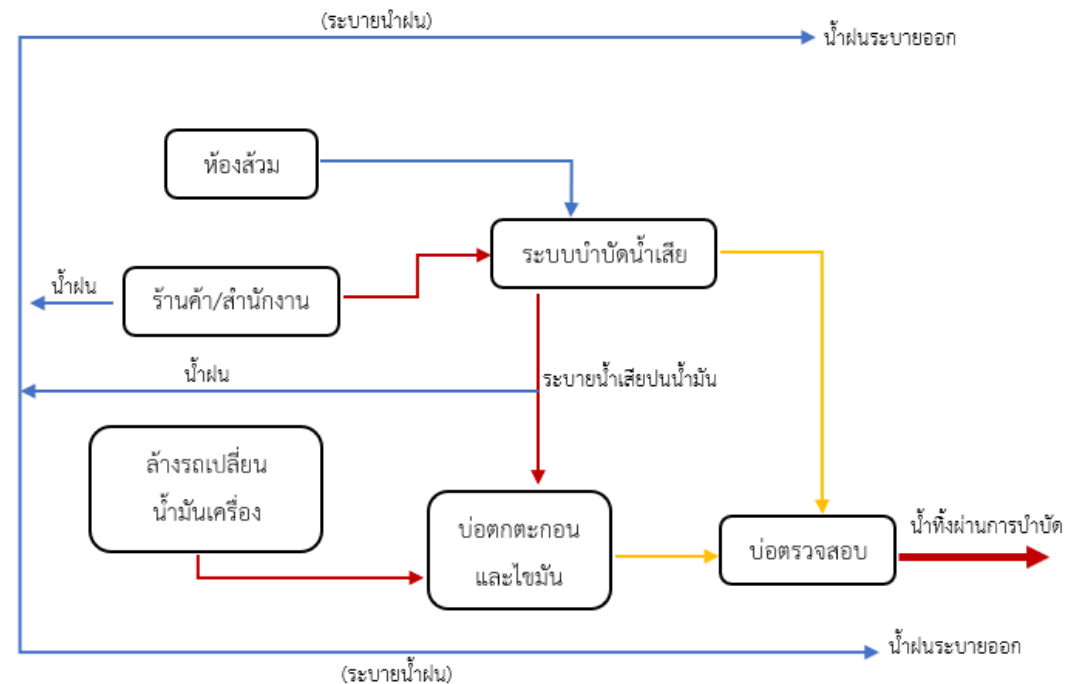


การจัดการระบบระบายน้ำใน สถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง

1. **น้ำฝน** ควรแยกท่อระบายน้ำฝนออก จากท่อระบายน้ำเสีย เป็นทางเลือกเพื่อที่จะได้ควบคุมน้ำเสียได้ง่ายขึ้น
2. **น้ำเสีย** จากร้านค้า/สำนักงาน โดยน้ำเสียจากห้องครัวให้ผ่านตะแกรง เพื่อกรองเอาเศษอาหารออกและผ่านบ่อดักไขมัน ก่อนนำไปบำบัดร่วมกับน้ำเสียจากห้องน้ำ
3. **น้ำเสียที่มีน้ำมันปนเปื้อน** เช่น น้ำล้าง รถยนต์ และน้ำล้าง พื้นลานบู่บริเวณชุดจ่ายน้ำมัน ให้รวบรวมและนำไปบำบัด แยกต่างหากโดยใช้บ่อดักตะกอนและบ่อดักไขมันและน้ำมัน โดยควรมีบ่อ ตรวจสอบก่อนระบายลงสู่ระบบระบายน้ำสาธารณะหรือแหล่งน้ำธรรมชาติ ซึ่งจะต้องได้มาตรฐานน้ำทิ้ง



รูปแบบการบำบัดระบบระบายน้ำเสียในสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง

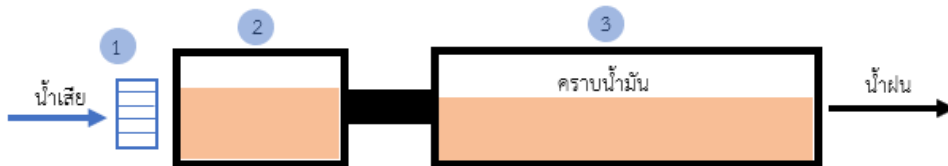


2. บ่อตกตะกอน สำหรับพักตะกอนดินและทรายให้ตกก้นบ่อ

3. บ่อดักไขมัน รับน้ำเสียจากบ่อตกตะกอน ควรมีขนาดและ ประสิทธิภาพเพียงพอที่จะกักไขมันและน้ำมันได้

5. การวิเคราะห์ด้านด้านกฎหมายและสิ่งแวดล้อม

บ่อฟักและบ่อดักไขมันสถาปัตยกรรมน้ำมันเชื้อเพลิง



การกักน้ำมันและไขมันโดย
ใช้บ่อดักไขมัน

1. ตะแกรงดักขยะ: กั้นขวางการไหลของน้ำเสียใน
รางเปิด ทำหน้าที่ป้องกันไม่ให้ขยะเข้าสู่ระบบฯ ซึ่ง
ต้องหมั่นดูแลเก็บขยะไป ทิ้งอย่างสม่ำเสมอ

2. บ่อตกตะกอน: สำหรับพักตะกอนดินและทรายให้
ตกก้นบ่อ

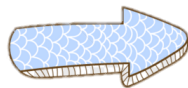
3. บ่อดักไขมัน: รับน้ำเสียจากบ่อตกตะกอน ควรมี
ขนาดและ ประสิทธิภาพเพียงพอที่จะกักไขมันและ
น้ำมันได้

2. ป้อนตะกอน สำหรับพักตะกอนดินและทรายให้ตกก้นบ่อ

3. ป้อนดักไขมัน รับน้ำเสียจากบ่อดักตะกอน ควรมีขนาดและ ประสิทธิภาพเพียงพอที่จะกำจัดไขมันและน้ำมันได้

5. การวิเคราะห์ด้านด้านกฎหมายและสิ่งแวดล้อม

การดูแลและทำ
ความสะอาดบ่อดัก
ไขมัน



1. แยกน้ำมันที่ใช้แล้ว
2. ไม่ระบายน้ำมันที่ใช้แล้ว รวมทั้งน้ำฝนลงในบ่อดักไขมัน
3. หลีกเลี่ยงการใช้สารซักล้างหรือสารทำความสะอาดที่มีผลต่อการ แยกตัวของน้ำและน้ำมัน
4. หมั่นเฝ้าระวังเศษขยะที่ติดกรองไว้หน้าตะแกรงดักขยะเป็นประจำ
5. หมั่นตรวจสอบรางระบายน้ำออกที่รับน้ำจากบ่อดักไขมัน
6. ทำความสะอาดบ่อดักไขมัน เมื่อระดับตะกอนในบ่อสูงเกินกว่า 10 เซนติเมตร
7. ชลประทานที่ทำความสะอาดบ่อดักไขมันควรทำการรวบรวม น้ำเสียไว้ ไม่ให้ระบายออกสู่ท่อสาธารณะหรือเปิดทำ ความสะอาดที่ละบ่อ

สรุปผลการดำเนินงาน





จากการวิเคราะห์ผลทั้ง 5 ด้านดังกล่าว
สามารถสรุปได้ว่า การประกอบกิจการลงทุน
สถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงมีความเป็นไปได้และม
ีความคุ้มค่าต่อการลงทุน



A photograph of a Jom gas station. The station has a large canopy with the Jom logo (a blue flame with a red center) and the word 'Jom' in purple. Below the canopy is a convenience store with a 7-Eleven logo. To the right of the store is a tall blue price sign with the Jom logo at the top and several price displays. The sky is blue with some clouds. A large, dark blue, sans-serif text 'THANK YOU' is overlaid across the center of the image.

THANK YOU