บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท น้ำมันตะวันตก จำกัด เป็นบริษัทตัวกลางในการรับซื้อน้ำมันพืชใช้แล้ว เพื่อนำมาผ่านกระบวนการผลิตและแปรสภาพ เพื่อให้เป็นน้ำมันไบโอดีเซล บี100 ที่มีคุณภาพมาตรฐานซึ่งเกิดจากความมุ่งมั่นและแนวความคิดในการใส่ใจรักษาสิ่งแวดล้อม และการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม รวมถึงการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดในการสร้างรายได้จากน้ำมันพืชใช้แล้วที่เหลือจากกระบวนการแปรรูปอาหารของผู้ผลิต โดยนักศึกษาโครงการปริญญาโททางบริหารธุรกิจ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

บริษัท น้ำมันตะวันตก จำกัด มีวิสัยทัศน์ที่จะเป็นผู้เสนอทางเลือกในการพัฒนาพลังงานทดแทนที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและได้รับมาตรฐานในประเทศไทย ผ่านพันธกิจ 3 ประการหลัก ได้แก่ การพัฒนาพลังงานทางเลือกที่เหมาะสมกับทรัพยากรและความต้องการในแต่ละท้องถิ่น แสวงหาวิธีการจัดการที่มีประสิทธิภาพด้านการผลิตและขนส่ง รวมถึงการสร้างมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้น และผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียกับกิจการทุกท่าน

จากการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดในปัจจุบัน พบว่าความต้องการใช้พลังงานมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ทั้งในส่วนของครัวเรือนและภาคอุตสาหกรรม ในขณะเดียวกันน้ำมันพืชใช้แล้วที่เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตไบโอดีเซล มีการกระจายตัวของแหล่งวัตถุดิบสูง ทางบริษัทจึงได้มีการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด โดยเน้นการรับซื้อน้ำมันพืชใช้แล้วและขายน้ำมันไบโอดีเซลแบบธุรกิจต่อธุรกิจ (B2B) เป็นหลัก โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ อำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี และมีการกำหนดขอบเขตในการรับซื้อน้ำมันพืชใช้แล้วในพื้นที่ 3 จังหวัดหลัก ได้แก่ นครปฐม ราชบุรี และสมุทรสงคราม เพื่อให้สามารถบริหารต้นทุนต่างๆ และการบริหารด้านโลจิสติกส์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยจากการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยแห่งความสำเร็จของบริษัทนั้นแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ไบโอดีเซลและการจัดหาน้ำมันพืชใช้แล้วเพื่อเป็นวัตถุดิบในการผลิต ซึ่งทางบริษัทได้มีการวางแผนกระบวนการดำเนินงานโดยเน้นเรื่องการควบคุมคุณภาพ และมีการใช้ระบบควบคุมอัตโนมัติเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต และอีกปัจจัยหนึ่งคือเรื่องการบริการของบริษัท ซึ่งทางบริษัทได้มีการบริการให้คำปรึกษาด้านการจัดการน้ำมันพืชเหลือใช้ให้กับกลุ่มลูกค้าอีกด้วย ทั้งนี้เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีตั้งแต่โรงงานผู้ขายและเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มของธุรกิจอีกด้วย ดังนั้นในส่วนของกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด ทางบริษัทได้เน้นกิจกรรมทางการตลาด (Below the Line Activities) เป็นหลักโดยเน้นการใช้พนักงานขาย

ประกอบกับการตลาดทางตรง การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และการขายทางโทรศัพท์ โดยมีการประชาสัมพันธ์เป็นส่วนเสริมในการสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทที่ดีที่มีต่อสังคมและชุมชน

บริษัท น้ำมันตะวันตก จำกัดมีแผนการเงินที่จะบริหารจัดการทางด้านการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถรักษาระดับของกระแสเงินสดเพียงพอต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยต้องใช้งบประมาณลงทุนในปี พ.ศ.2550 จำนวน 10 ล้านบาท และกำหนดอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนเท่ากับ 50:50 ซึ่งมาจากทุนจดทะเบียนของผู้ถือหุ้น 7 คนจำนวนคนละ 720,000 บาทและเงินกู้ระยะยาวจำนวน 5 ล้านบาทที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี (MLR = 7.375 %) บวก 4 %เท่ากับ 11.375 % ซึ่งจากการพยากรณ์ยอดขาย และการประมาณการทางการเงินผ่านงบกำไรขาดทุน งบดุล และงบกระแสเงินสด พบว่าบริษัทจะมีรายได้ในปีแรกประมาณ 37.382 ล้านบาท และมีกำไรหลังหักภาษีประมาณ 1.785 ล้านบาท และจากการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนพบว่าที่อัตราคิดลด (Discount Rate) ที่ 19.48 %จะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด (NPV) เท่ากับ 31,430,378 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 53.78 % โดยมีระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 2 ปี 10 เดือน ซึ่งจากการวิเคราะห์โครงการดังกล่าวซึ่งมีผลตอบแทนที่ดี บริษัทจึงได้มีการกำหนดนโยบายการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นโดยเริ่มตั้งแต่ปีที่ 2 ในปี พ.ศ.2552 ไว้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 30 นอกจากนี้เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทและนักลงทุน บริษัทได้มีการกำหนดแผนในการขยายธุรกิจต่อไปในอนาคตไว้อีก 4 ประการ ได้แก่ การเพิ่มพื้นที่ในการขายและการตลาดให้ครบเขตตะวันตกตอนล่างและเขตติดต่อ การเพิ่มสายผลิตภัณฑ์ด้านพลังงานทดแทน ขยายตลาดไปยังกลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ และมีส่วนร่วมในการพัฒนาพลังงานระดับภูมิภาคหรือระดับชาติ ทั้งนี้เพื่อให้บริษัทเกิดการเจริญเติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป