

บทที่ 9

แผนฉุกเฉิน

จากการวางแผนธุรกิจในด้านต่างๆ ของบริษัท น้ำมันตะวันตก จำกัด ที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้น ในความเป็นจริงย่อมมีความเป็นไปได้ที่แผนธุรกิจดังกล่าวอาจจะไม่เป็นไปตามที่ทางบริษัทได้กำหนดไว้ อันเนื่องมาจากเหตุการณ์ต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกบริษัท ดังนั้นเพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่น และเป็นการเตรียมความพร้อมต่อความเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น ทางบริษัทได้มีการกำหนดแผนฉุกเฉินขึ้นเพื่อสามารถรองรับกับสถานการณ์ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างทันท่วงที และให้การดำเนินงานของบริษัทยังคงสามารถบรรลุผลตามเป้าหมายที่วางไว้ รวมทั้งลดผลเสียหายที่อาจเกิดขึ้นให้เหลือน้อยที่สุด โดยทางบริษัทได้แบ่งแผนฉุกเฉินเป็น 4 กรณี ได้แก่

กรณีที่ 1

การไม่สามารถหาวัตถุดิบได้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า

สาเหตุ

- ผู้จำหน่ายน้ำมันพืชใช้แล้วมีทางเลือกในการจำหน่ายมากขึ้น
- คู่แข่งขันมีการเสนอราคาซื้อน้ำมันพืชใช้แล้วในราคาที่สูงกว่า

การป้องกันความเสี่ยง

- การจัดหาแหล่งขายน้ำมันพืชใช้แล้วเพิ่มเติมอยู่เสมอ ทั้งการเพิ่มจำนวนผู้ขายวัตถุดิบในจังหวัดที่เป็นเป้าหมายของบริษัท และการขยายพื้นที่ไปในจังหวัดอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง
- การตกลงเจรจากับผู้ขายในลักษณะการเซ็นสัญญาซื้อขายระยะยาว เช่น รายปี เป็นต้น

การจัดการความเสี่ยง

- การปรับราคาซื้อน้ำมันพืชใช้แล้วให้เหมาะสมตามราคาตลาด

กรณีที่ 2

ยอดขายและส่วนแบ่งตลาดไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด

สาเหตุ

- คู่แข่งขันรายเดิมในตลาดมีการใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคาน้ำมันไบโอดีเซลต่ำลง
- บริษัทไม่สามารถขยายฐานลูกค้าได้ตามเป้าหมายที่กำหนด

การป้องกันความเสี่ยง

- มีการกำหนดแนวทางการควบคุมและประเมินผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างทันที่
- มีการตรวจสอบข้อมูลตลาด และข้อมูลคู่แข่งขันอย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้ในการปรับปรุงแผนการขายและตลาดให้มีความเหมาะสมกับสถานการณ์การแข่งขัน
- การกระจายความเสี่ยงด้วยการเพิ่มจำนวนลูกค้าให้มากขึ้น และให้มีสัดส่วนการขายที่กระจายในลูกค้าแต่ละราย

การจัดการความเสี่ยง

- หากคู่แข่งขันรายเดิมมีการลดราคาขายน้ำมันไบโอดีเซลลง ทางบริษัทควรมีการควบคุมต้นทุน เพื่อให้สามารถลดราคาแข่งขันได้

กรณีที่ 3

ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานสูงกว่าเป้าหมายที่กำหนด

สาเหตุ

- ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน ได้แก่ ค่าสาธารณูปโภค ค่าแรง เป็นต้น เพิ่มขึ้นจากปัจจัยภายนอกที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ เช่น การเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันในตลาดโลก, ค่าแรงขั้นต่ำที่รัฐบาลกำหนดเพิ่มสูงขึ้น

การป้องกันความเสี่ยง

- จัดทำงบประมาณค่าใช้จ่ายให้สูงกว่าความเป็นจริงเล็กน้อย เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น

การจัดการความเสี่ยง

- การศึกษาและปรับกระบวนการผลิต เพื่อให้มีต้นทุนที่ลดลง
- การศึกษาและปรับลดจำนวนคนงานลง และให้พนักงานทำงานล่วงเวลา โดยจ่ายเป็นค่าล่วงเวลาแทน

กรณีที่ 4

การขาดสภาพคล่องทางการเงิน

สาเหตุ

- เนื่องจากการรับซื้อน้ำมันพืชใช้แล้วจากผู้ขายต่างๆ นั้นเป็นการจ่ายเงินสดทันที ดังนั้นหากลูกค้าที่ทางบริษัทขายให้ มีการเพิ่มระยะเวลาในการชำระเงิน หรือไม่ชำระเงินตามเวลาที่กำหนด อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาสภาพคล่องทางการเงินได้

การป้องกันความเสี่ยง

- มุ่งเน้นการเจรจาหรือทำสัญญาการซื้อขายเงินสดกับลูกค้าเป็นหลัก
- การพิจารณาเงื่อนไขการชำระเงินของลูกค้าแต่ละรายให้ดี
- การพิจารณาเงื่อนไขการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละรายให้ดี

การจัดการความเสี่ยง

- ติดตามทวงหนี้จากลูกค้า
- จัดหาแหล่งเงินกู้ระยะสั้น