

## บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งโรงงานน้ำดื่มภายในมหาวิทยาลัยนเรศวร พบว่า ในเขตรอบ ๆ ของมหาวิทยาลัย นเรศวรมี 5 กิโลเมตร มีการจำหน่ายน้ำดื่มแต่โรงงานน้ำดื่มที่ตั้งอยู่ไกลจากตัวมหาวิทยาลัยมาก ทำให้การขนส่งและการบริการน้ำดื่มภายในและภายนอกมหาวิทยาลัยเป็นไปอย่างล่าช้า บางครั้งน้ำดื่มที่ได้นั้นยังไม่สะอาดและไม่ได้มาตรฐานเท่าที่ควร และเมื่อมีการจัดตั้งโรงงานน้ำดื่มขึ้นภายในมหาวิทยาลัยนเรศวร จังหวัดพิษณุโลก สามารถสรุปได้ดังนี้

### 1. การศึกษาด้านการตลาด

ขนาดตลาดของน้ำดื่มมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ได้ดังนี้

- ปี 45 - ปี 46 เท่ากับ 23%
- ปี 46 - ปี 47 เท่ากับ 16%
- ปี 47 - ปี 48 เท่ากับ 8%

เนื่องจากขนาดตลาดของน้ำดื่มมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นและเราได้ออกแบบโรงงานน้ำดื่มไว้รองรับการผลิตที่จะมีอัตราการผลิตเพิ่มขึ้นแล้ว ทำให้ไม่มีผลกระทบในเรื่องนี้

### 2. การศึกษาด้านวิศวกรรม

2.1 ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตประกอบด้วย น้ำดื่มขนาด 20 ลิตร และขนาด 950 ซม.<sup>3</sup>

2.2 กำลังการผลิต สามารถแบ่งออกได้ดังนี้

ก. คิดส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 30% ของกลุ่มเป้าหมาย สรุปได้ดังนี้

- ขนาด 20 ลิตร เท่ากับ 675 ถัง/วัน หรือ เท่ากับ  $365 \times 675 = 246,375$  ถัง/ปี
- ขนาด 950 ซม.<sup>3</sup> เท่ากับ 1,538 ขวด/วัน หรือ  $1,538 \times 365 = 561,370$  ขวด/ปี

ข. คิดส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 25% ของกลุ่มเป้าหมาย สรุปได้ดังนี้

- ขนาด 20 ลิตร เท่ากับ 550 ถัง/วัน หรือ เท่ากับ  $550 \times 365 = 200,750$  ถัง/ปี
- ขนาด 950 ซม.<sup>3</sup> เท่ากับ 1,546 ขวด/วัน หรือ  $1,546 \times 365 = 564,290$  ขวด/ปี

ค. คิดส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 20% ของกลุ่มเป้าหมาย สรุปได้ดังนี้

- ขนาด 20 ลิตร เท่ากับ 425 ถัง/วัน หรือ เท่ากับ  $425 \times 365 = 155,125$  ถัง/ปี
- ขนาด 950 ซม.<sup>3</sup> เท่ากับ 1,552 ขวด/วัน หรือ  $1,552 \times 365 = 566,480$  ขวด/ปี

2.3 ที่ตั้งของโรงงานน้ำดื่มตั้งอยู่ภายในมหาวิทยาลัยนเรศวรตรงข้างเก็บน้ำมหาวิทยาลัยนเรศวร ติดกับแปลงวิจัยของคณะเกษตรศาสตร์และจากการสอบถามกองบริการอาคารและสถานที่ที่ดินตรงนั้นเป็นของมหาวิทยาลัยนเรศวร

### 3. การศึกษาด้านการเงิน

3.1 คิดส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 30% ของกลุ่มเป้าหมาย สรุปได้ดังนี้

- ระยะเวลาคืนทุนประมาณ 2.6 ปี
- อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (IRR) 14.5% ต่อปี

3.2 คิดส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 25% ของกลุ่มเป้าหมาย สรุปได้ดังนี้

- ระยะเวลาคืนทุนประมาณ 3.6 ปี
- อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (IRR) 0.6% ต่อปี

3.3 คิดส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 20% ของกลุ่มเป้าหมาย สรุปได้ดังนี้

- ระยะเวลาคืนทุนประมาณ มากกว่า 5 ปี
- อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (IRR) -18.5% ต่อปี

### 4. การศึกษาด้านเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยนเรศวร นิสิต บุคลากร ภาครัฐ จะได้รับผลตอบแทนในการลงทุนในครั้งนี้

### 5. การศึกษาด้านการบริหาร

ธุรกิจนี้ใช้แรงงานที่มีความขยันและอดทน เพราะสินค้ามีน้ำหนักและต้องส่งให้กับลูกค้าโดยตรง ในขณะที่เดียวกันบางครั้งโรงงานอาจต้องเก็บเงินสดจากลูกค้าด้วย ดังนั้นผู้ประกอบการควรคัดเลือกพนักงานที่มีความขยันและซื่อสัตย์และมีความเหมาะสมกับงาน

### 6. การศึกษาด้านสิ่งแวดล้อม

1. โรงงานน้ำดื่มเป็นโรงงานที่ไม่ค่อยมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมรอบ ๆ เท่าไหร่ัก เพราะโรงงานน้ำดื่มมีกระบวนการผลิตที่เรียบง่าย ไม่มีเสียงดัง และน้ำทิ้งที่ได้จากโรงงานเป็นน้ำที่สะอาดที่มาใช้ในกระบวนการผลิต ถ้าเรามีระบบน้ำทิ้งที่ดีเยี่ยมไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2. ในกระบวนการผลิตน้ำดื่มที่นำน้ำที่นำมาใช้นั้นเป็นน้ำบาดาล เมื่อมีการสูบขึ้นมาใช้จำนวนมาก ๆ อาจทำให้พื้นที่บริเวณนั้นและบริเวณรอบ ๆ ทรุดตัวได้

## ข้อเสนอแนะ

### 1. ด้านการบริหาร

การบริหารที่ดี สำหรับธุรกิจน้ำดื่ม การบริหารถือเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องพัฒนาให้ได้มาตรฐาน เพราะน้ำดื่มเป็นตลาดที่มีจำนวนคู่แข่งสูง และสินค้าไม่แตกต่างกันมาก ดังนั้น สิ่งที่ทำให้ลูกค้าประทับใจคือเรื่องการบริหาร เช่น ผู้ผลิตมีสินค้าให้ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ และสามารถส่งให้ลูกค้าได้ในเวลาอันรวดเร็ว

### 2. ด้านวิศวกรรม

1. ถ้าเราจะทำการผลิตให้ได้มากหรือน้อยขึ้นอยู่กับเวลาที่เรทำการผลิต
2. ถ้าทำเลที่ตั้งของโรงงานน้ำดื่มอยู่ใกล้กับแหล่งตลาด จะทำให้มีการบริการขนส่งที่รวดเร็วและส่งสินค้าให้กับลูกค้าได้ทันเวลา
3. เนื่องจากเราใช้น้ำบาดาลในการผลิตอาจทำให้น้ำที่นำมาใช้ในการผลิตอาจหมดหรือไม่เพียงพอต่อการผลิต

### 3. ด้านการเงิน

- 3.1 การที่จะทำให้ระยะเวลาในการคืนทุนมีระยะน้อยลง สามารถทำได้ดังนี้
  1. เพิ่มปริมาณกำลังการผลิต
  2. ลดค่าใช้จ่ายในการผลิต
  3. เพิ่มมูลค่าการขาย
- 3.2 ถ้าระยะเวลาคืนทุนมากกว่า 5 ปี โปรแกรมวิเคราะห์การเงินจะไม่สามารถระบุได้ว่าระยะเวลาคืนทุนประมาณกี่ปี

### 4. ด้านการตลาด

ถ้าเราสามารถขยายตลาดของน้ำดื่มได้ ก็จะส่งผลทำให้ระยะเวลาคืนทุนมีระยะเวลาสั้นลง และมีอัตราการตอบแทนจากโครงการมีค่าเพิ่มขึ้นด้วย