

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโรงงานผลิตสเปรย์สมุนไพรกำจัดไรฝุ่น

ผู้เขียน นางสาวณิกา สุวรรณรัตน์

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ อรพิน สันติธีรากุล ประธานกรรมการ  
อาจารย์ ดร.นฤมล กิมภากรณ์ กรรมการ

### บทคัดย่อ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนตั้งโรงงานผลิตสเปรย์สมุนไพรกำจัดไรฝุ่น มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนตั้งโรงงานผลิตสเปรย์สมุนไพรกำจัดไรฝุ่น โดยการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการและด้านการเงิน ซึ่งจากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทั้ง 4 ด้าน พบว่า โครงการการลงทุนตั้งโรงงานผลิตสเปรย์สมุนไพรกำจัดไรฝุ่น มีความคุ้มค่าในการลงทุน

การศึกษานี้เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามกับกลุ่มผู้ป่วยโรคภูมิแพ้ไรฝุ่น และข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้วิจัยค้นคว้าสารสกัดกำจัดไรฝุ่น ผู้ประกอบการยาและเวชภัณฑ์ และผู้จำหน่ายยาและเวชภัณฑ์ และวิเคราะห์โดยใช้ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาด้านการตลาดพบว่า อุตสาหกรรมกรรมการผลิตสเปรย์กำจัดไรฝุ่น กำลังอยู่ในช่วงพัฒนา เนื่องจากปริมาณของผู้ป่วยโรคภูมิแพ้จากไรฝุ่นเพิ่มสูงขึ้นทุกปี และยังคงต้องการผู้ผลิตที่มีศักยภาพทั้งทางด้านวิจัยและเงินลงทุน มีสถานะการแข่งขันปานกลาง มีอุปสรรคที่สำคัญในการเข้าสู่ตลาด คือ การที่ผู้บริโภคขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องของการป้องกันและกำจัดไรฝุ่น การไม่ตระหนักถึงความสำคัญของการใช้ผลิตภัณฑ์ควบคู่ไปกับการรักษา ออมาจการต่อของผู้ผลิตมีสูง เนื่องจากสมุนไพรที่ใช้ในการผลิตยังผลิตภายในประเทศในปริมาณที่น้อย อาจทำให้ผู้ผลิตกำหนดราคาวัตถุดิบสูงขึ้นกว่าความเป็นจริง แต่สินค้าทดแทนมีน้อยและยังไม่แพร่หลาย ทั้งนี้โครงการจะจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เป็น 2 ยี่ห้อ คือ HerbleMed และ HerbleScent ซึ่งเหมาะกับกลุ่มผู้ป่วยภูมิแพ้ระดับร้ายแรง และกลุ่มผู้ป่วยภูมิแพ้ทั่วไปรวมถึงบุคคลทั่วไปที่ไม่ป่วย

ตามลำดับโดยเน้นทำการตลาดยังการสร้างความรู้ความเข้าใจให้แก่แพทย์ เกษัชกร บุคลากรทางการแพทย์ ผู้เชี่ยวชาญ เพื่อให้เกิดการแนะนำหรือบอกต่อไปยังผู้บริโภค ผ่านกิจกรรมการสัมมนา การประชุมวิชาการที่เกี่ยวข้องกับโรคมุมิแพ้ และให้เกิดการตื่นตัวในสังคมเรื่องของการป้องกันจากโรคมุมิแพ้ไรฝุ่น เพื่อให้แพทย์หรือเจ้าหน้าที่ทางการแพทย์เป็นผู้แนะนำสินค้า และมีสินค้าทดลองใช้

ผลการศึกษาด้านเทคนิคพบว่า การจัดตั้งโรงงานจะดำเนินการปรับปรุงพื้นที่โรงงานสำเร็จรูป ติดต่อซื้อเครื่องจักร อุปกรณ์การผลิตก่อนเริ่มกระบวนการผลิต เป็นระยะเวลา 6 เดือน เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตสเปรย์กำจัดไรฝุ่นของโครงการ ควบคุมและตรวจสอบโดยคนงาน โครงการสามารถจัดหาวัตถุดิบภายในประเทศได้ทั้งหมด และด้วยตำแหน่งทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้กลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน ในกรณีที่เกิดความต้องการสินค้ามากกว่ากำลังการผลิตของโครงการ ก็สามารถดำเนินการจ้างผลิตจากภายนอกได้ทันทั่วทั้ง

ผลการศึกษาด้านการจัดการพบว่า โครงการมีการดำเนินงานในรูปแบบของบริษัทจำกัด มีการจัดโครงสร้างองค์กรจะมีการแบ่งออกเป็น 2 ฝ่าย คือฝ่ายโรงงานและฝ่ายสำนักงาน ทั้งนี้จะมีการจ้างเหมาพนักงานจากภายนอกเพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายในบางส่วน ทั้งนี้พนักงานจะได้รับการพิจารณาปรับค่าจ้างอยู่ที่ร้อยละ 5 ต่อปี

ผลการศึกษาด้านการเงินพบว่า มีการลงทุนทั้งสิ้น 35,000,000 บาท มาจากส่วนของผู้ถือหุ้น 9,800,000 บาท มาจากการกู้ยืมในรูปแบบของเงินกู้ระยะยาวและการออกไปถือสิทธิหุ้นแปลงสภาพ 25,200,000 บาท มีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 2 ปี 2 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เป็นบวก เท่ากับ 37,275,353 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ มีค่าเท่ากับ 118.01% ซึ่งเป็นอัตราที่สูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

**Independent Study Title**      A Feasibility Study of an Anti-mite Herbal Spray Factory Project

**Author**                              Ms. Thaniga Suwannarat

**Degree**                              Master of Business Administration

**Independent Study Advisory Committee**

Assistant Professor Orapin Santidhirakul

Chairperson

Lecturer Dr. Narumon Kimpakorn

Member

### ABSTRACT

This independent study aims at studying the feasibility study of an anti-mite herbal spray factory project and being conducted by analyzing data on marketing, technical, managerial and financial aspects. According to the four aspects of study, the project is accepted the feasibility investment.

The data was collected from questionnaires distributed among dust mite allergy patients, including the data from the dust mite researchers, medical manufacturers, and Thailand major distributors' representatives. The data was statically analyzed using frequency, percentage and mean.

According to the marketing analysis, the anti-mite spray factory is the growth stage. Due to the increasing number of dust mite allergy patients and the lack of researchers and fund, there creates the competition environment at the intermediate level. The important barrier for new entrants is Thai people, even allergy patients, are lack of knowledge and awareness of protecting their living environment from allergens. They do not realize the important of using the anti-mite spray together with anti-allergy medicine. The increasing demand of herbal types for the factory creates the power of supplier to grow up and possibly to raise the price. However, the substitutes are a few and now well-known in the market. There are 2 brands of anti-mite products – HerbleMed and HerbleScent which focus on a group of severe allergy patients and normal allergy

patient as well as non-patients accordingly. The focus of promotion is to raise awareness among a group of researchers, doctors, pharmacists, or any field of medical staffs through public relations activities e.g. seminar, allergy congress which aim to create the new trend of free allergens environment in the society. The project aims to enhance the mentioned group above to recommend the products to others and provide samples.

According to the technical analysis, the project starts from the adjustment the rent factory as planned, purchasing machines and equipment which consume at most 6 months before running the operation process. The machines are controlled and monitored by skillful employees. The raw materials are supplied from the local suppliers in Thailand and also the location of the factory is in the cluster group which is able to support the ramping up of demand on time.

According to the managerial analysis, the project is registered and operated as a company limited. The organization structure is divided into 2 functional departments which are administrative department and production. Also, the project considers to apply outsourcing service for some position in order to decrease an exceed expense and all employees' wages are raised 5 percent each year.

According to the financial analysis, the total investment is 35,000,000 baht which consists of 9,800,000 baht of equity and 25,200,000 baht of long-term debt and equity link. The pay back period is 2 year and 2 months. The net present value equals 37,275,353 baht and the internal rate of return is 118.01% which is higher than an expected return.