Published online 20 July 2018

การศึกษารูปแบบธุรกิจรับซื้อของเก่าในเขตอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย

A Study of Junk Shop Business Model in Mae Sai District, Chiang Rai Province

วิภาวรรณ มัณยานนท์

อีเมล์: viphawan.mon@gmail.com

หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

สำนักวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง

ดร. ปเนต มโนมัยวิบูลย์

อีเมล์: panate.man@mfu.ac.th

สำนักวิชาวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง

Mae Fah Luang University

บทคัดย่อ

การค้นคว้าอิสระฉบับนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบและการดำเนินธุรกิจรับซื้อของเก่าในเขตอำเภอแม่สาย โดยวิธีการสังเกตการณ์และการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อของเก่าจำนวน 4 ราย โดยใช้ทฤษฎี Business Model Canvas เป็นแม่แบบ และเพื่อศึกษาจุดอ่อนจุดแข็งของรูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อของเก่าในเขตอำเภอแม่สายโดยการทำ SWOT Analysis ซึ่งอาจเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการปัจจุบันและผู้ที่สนใจนำไปปรับใช้กับธุรกิจรับซื้อของเก่าได้ในอนาคต

ผลการศึกษาพบว่า ร้านรับซื้อของเก่าทั้ง 4 แห่งมีความแตกต่างกันในด้านขนาดพื้นที่ เงินทุนหมุนเวียน ประเภทของขยะรีไซเคิลที่รับซื้อ และรูปแบบการดำเนินธุรกิจ ขึ้นอยู่กับเงินทุน ความถนัดเฉพาะ และเครือข่ายของแต่ละร้าน จากการสรุปรวมรวบและวิเคราะห์ข้อมูลของร้านรับซื้อของเก่าทั้ง 4 ร้าน พบว่าสามารถจำแนกรูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อของเก่าได้ 2 มิติ คือ ด้านการดำเนินงานแบบเน้นกำไรกับการดำเนินงานแบบเพื่อสังคม และด้านความหลากหลายของขยะรีไซเคิลที่รับซื้อ ซึ่งในแต่ละรูปแบบสามารถจำแนกได้อีกว่าเป็นธุรกิจแบบส่วนตัว (Independent) หรือเป็นเฟรนไชส์ (Franchise) จึงเกิดเป็นรูปแบบจำนวนทั้งสิ้น 8 รูปแบบ ในการศึกษาครั้งพบว่าปรากฏอยู่ 3 รูปแบบ ได้แก่ (1) รูปแบบขยะรีไซเคิลประเภทเดียวเน้นสร้างกำไร (2) รูปแบบขยะรีไซเคิลหลายประเภทเน้นสร้างกำไร และ (3) รูปแบบขยะรีไซเคิลหลายประเภทเพื่อสังคม การดำเนินธุรกิจรับซื้อของเก่าแต่ละรูปแบบมีความแตกต่างกัน เมื่อวิเคราะห์ภายใต้กรอบทฤษฎี Business Model Canvas ทำให้พบว่า การเสนอคุณค่า คือ ความยุติธรรมเที่ยงตรงในการชั่งน้ำหนักและเสนอราคา กลุ่มลูกค้าหลักคือโรงงานรีไซเคิล และลูกค้ารองคือผู้ซื้อรายย่อย ความสัมพันธ์กับ

ลูกค้า เป็นลักษณะการให้ความช่วยเหลือแบบส่วนตัว ช่องทางสำหรับการติดต่อใช้แอพพลิเคชั่นไลน์และโทรศัพท์ ช่องทางสำหรับการขนส่งใช้รถยนต์ พันธมิตรมีความหลากหลายขึ้นอยู่กับรูปแบบธุรกิจ สำหรับรูปแบบรับซื้อหลายประเภทเน้นสร้างกำไรมีพันธมิตรเป็นซาเล้งและชาวบ้าน รูปแบบรับซื้อประเภทเดียวเน้นสร้างกำไรมีพันธมิตรเป็นกลุ่มคนเฉพาะ รูปแบบรับซื้อหลายประเภทเพื่อสังคมมีพันธมิตรเป็นชุมชนและหมู่บ้าน กิจกรรมหลัก ได้แก่ การติดตามข่าวสาร, การรับซื้อ, การคัดแยก, การเพิ่มมูลค่า, การจัดเก็บ, และขายต่อ หากเป็นรูปแบบรับซื้อประเภทเดียวเน้นสร้างกำไรอาจต้องทำการรวบรวมหรืออัดก้อนเพื่อให้ง่ายต่อการขนย้าย จึงต้องมีเครื่องทุ่นแรงหรือเครื่องจักรช่วย ในขณะที่ทรัพยากรหลักสำหรับรูปแบบอื่น ๆ จะประกอบด้วย แรงงานคน ขยะรีไซเคิล เครื่องชั่งน้ำหนัก เท่านั้น ต้นทุนประกอบด้วยเงินทุนหมุนเวียน ค่าแรงและสวัสดิการคนงาน ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์ ค่าขนส่ง และมีค่าดำเนินการ เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ในรูปแบบรับซื้อประเภทเดียวเพื่อสร้างกำไร และต้นทุนสำหรับจัดการกับขยะขายไม่ได้ในรูปแบบรับซื้อหลายประเภทเพื่อสังคม กระแสรายได้หลักมาจากการขายขยะรีไซเคิล

คำสำคัญ: รูปแบบธุรกิจ/ร้านรับซื้อของเก่า/ขยะรีไซเคิล

Abstract

The purpose of this independent study is to study the business model and operations of junk shops in Mae Sai district, Chiang Rai province via observation and in-depth interview. Sample group consists of four junk shops in Mae Sai, Chiang Rai. This study applies the Business Model Canvas concept to summarize a junk shop business model. SWOT analysis and TOWS matrix are used to study strength and weakness of each type of junk shops. This study may be useful to present entrepreneurs and those who may be interested.

The results show that each junk shop differs in various aspects such as area, working capital, types of recyclable wastes, and internal operations depending on budget, expertise, and network which each junk shop may have. By analyzing data from all four junk shops, it is found that the types of junk shop business model could be considered in two aspects i.e. the purpose of doing business and the variety of recyclable wastes involved. The types of business models could be further categorized as independent or franchised. This makes altogether 8 possible models. This study only discusses 3 models that the sample group appeared in, which are (1) single material, profit oriented (2) multiple material, profit oriented and (3) multiple material, social

Mae Fah Luang University

oriented. The nine components of junk shop business model can be deduced under the Business Model Canvas concept. Value proposition is keeping ethics of doing a business i.e. being fair and honest in weighing and setting price. Customer segment is mainly recycling factories and some walk-in customers. Customer relationship is categorized as personal assistance. Channel for communication is via Line and mobile phone. Channel for delivering is via trucks. Key partners are the people who sell recyclable wastes to junk shop. For 'multiple-profit' type, they are junk strollers and nearby villagers. For 'single-profit' type, they are specific wastes generators or waste collectors. For 'multiple-social', they are the community and villagers. Key activities are keeping up with the news, buying, separating, adding value, storing, and selling. For 'single-profit' type, extra activities may be required such as packing to ease the transferring process so come along extra resources such as machine to help do so. Key resources of other types are manpower, recyclable wastes, scale, and facilitating equipment in general. Cost structure consists of working capital, wages and welfare, maintenance cost, and operating costs. Revenue stream mainly comes from selling recyclable wastes.

Keywords: Business Model Canvas/Junk Shop/Recyclable Waste

บทนำ

ปัจจุบันวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่มีความเจริญก้าวหน้าและมีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว ส่งเสริมให้มนุษย์มีอายุยืนยาวขึ้น มีการบริโภคมากขึ้น และเกิดกิจกรรมต่างๆมากมาย ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นสาเหตุของการเกิดของเสีย หรือมูลฝอยทั้งสิ้น รายงานสถานการณ์มลพิษของประเทศไทย ปี พ.ศ. 2559 โดยกรมควบคุมมลพิษ ระบุว่าอัตราการเกิดขยะมูลฝอยมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 1.03 กิโลกรัม/คน/วัน ในปี พ.ศ. 2551 และ 1.14 กิโลกรัม/คน/วัน ในปี พ.ศ. 2559

อย่างไรก็ตาม ด้วยภาครัฐและองค์กรต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องต่างก็ตระหนักถึงสถานการณ์คุณภาพสิ่งแวดล้อม และเห็นความสำคัญของการจัดการขยะมูลฝอยที่ถูกวิธีและมีประสิทธิภาพ จึงส่งเสริมให้มีระบบจัดการอย่างครบวงจร และสนับสนุนให้ประชาชนลดปริมาณการเกิดขยะมูลฝอยตามหลัก 3Rs (Reduce, Reuse และ Recycle) รวมถึงการสร้างแรงจูงใจด้านรายได้ให้แก่ประชาชนในการคัดแยกประเภทมูลฝอยในครัวเรือนออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ ขยะอินทรีย์ ขยะรีไซเคิล และของเสียอันตรายชุมชน เพื่อลดปริมาณมูลฝอยที่ต้องนำไปกำจัด โดยการเพิ่มมูลค่าหรือสร้างตลาดซื้อขายขยะรีไซเคิลภายในชุมชน แนวโน้มของปริมาณมูลฝอยที่ถูกนำกลับมาใช้ประโยชน์เป็นไปใน

Mae Fah Luang University

ทิศทางที่เพิ่มขึ้น ในส่วนของปริมาณการนำขยะรีไซเคิลเข้าสู่ระบบซื้อขายวัสดุรีไซเคิลนั้นอยู่ที่ 5.20 ล้านตัน คิดเป็นสัดส่วนที่สูงถึง ร้อยละ 89.50 ของมูลฝอยที่นำกลับมาใช้ประโยชน์

ธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิล หรือธุรกิจรับซื้อของเก่า เป็นช่องทางสร้างรายได้ทางหนึ่งที่ให้ผลประโยชน์กับผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษารูปแบบธุรกิจรับซื้อของเก่า และกำหนดขอบเขตการศึกษาในพื้นที่อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย เนื่องจากเป็นอำเภอที่มีสถานที่ท่องเที่ยวอยู่เป็นจำนวนมาก ดึงดูดให้นักท่องเที่ยวเข้ามาในพื้นที่ ก่อให้เกิดกิจกรรมและปริมาณขยะที่มากขึ้นตามไปด้วย นอกจากนี้อำเภอแม่สายยังเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนที่ติดกับประเทศเมียนมาร์ ซึ่งมีการเดินทางหรือขนส่งสินค้าข้ามแดนเข้ามาอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ และผู้ประกอบการรับซื้อขยะในเขตอำเภอแม่สายนั้นเป็นไปได้ว่าจะมีศักยภาพที่จะนำขยะเข้ามาจากประเทศเพื่อนบ้าน หรือขยายธุรกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้านได้ในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบและการดำเนินธุรกิจรับซื้อของเก่าในเขตอำเภอแม่สาย
2. เพื่อศึกษาจุดอ่อนและจุดแข็งของรูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อของเก่าแต่ละรูปแบบ

ขอบเขตการวิจัย

ด้านเนื้อหาจะทำการศึกษารูปแบบและการดำเนินธุรกิจรับซื้อของเก่าตามแผนภาพแบบจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas) ของ Alexander Osterwalder (2008) ซึ่งประกอบไปด้วย 9 ส่วนประกอบ ได้แก่ กลุ่มลูกค้า การเสนอคุณค่า ช่องทาง ความสัมพันธ์กับลูกค้า กระแสรายได้ ทรัพยากรหลัก กิจกรรมหลัก พันธมิตรหลัก และโครงสร้างต้นทุน

ด้านประชากรที่ศึกษามาจากการเลือกแบบเฉพาะเจาะจง โดยพิจารณาจากการยินดีให้ความร่วมมือในการสัมภาษณ์ ได้แก่ ผู้ประกอบการรับซื้อของเก่าในเขตอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย จำนวน 4 ราย ซึ่งประกอบไปด้วย ร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลทุกประเภทจำนวน 2 ร้าน ร้านรับซื้อถุงพลาสติกทุกประเภท จำนวน 1 ร้าน และร้านรับซื้อขวดเบียร์สภาพดี จำนวน 1 ร้าน

การทบทวนวรรณกรรม

1. แนวคิดหลักการที่เกี่ยวข้อง

องค์ประกอบทั้ง 9 ส่วน ของแผนภาพแบบจำลองธุรกิจ (The Business Model Canvas) ได้แก่ กลุ่มลูกค้า หมายถึง กลุ่มคนที่ธุรกิจต้องการเข้าถึงและตอบสนองต่อความต้องการ, การเสนอคุณค่า หมายถึง สินค้าหรือบริการที่สร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้า, ช่องทาง หมายถึง วิธีที่ธุรกิจใช้สื่อสาร

Mae Fah Luang University

เข้าถึง และส่งมอบคุณค่าให้แก่ลูกค้า, ความสัมพันธ์กับลูกค้า หมายถึง รูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับลูกค้า ซึ่งมีผลต่อประสบการณ์ที่ลูกค้าจะได้รับ, ทรัพยากรหลัก หมายถึง สิ่งที่จำเป็นในการสร้างและเสนอคุณค่า, พันธมิตรหลัก หมายถึง คู่ค้าที่ทำให้โมเดลธุรกจประสบความสำเร็จ, กิจกรรมหลัก หมายถึง ส่งที่ต้องทำเพื่อให้โมเดลธุรกิจประสบความสำเร็จ, โครงสร้างต้นทุน หมายถึง ต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้นในการดำเนินกิจการตามโมเดลธุรกิจ, และกระแสรายได้ หมายถึง เงินหรือผลตอบแทนจากลูกค้า

2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ชินณุวัฒน์ ภูวนาถศรัณญา และโชติรส ธรรมนิทา (2551) ได้ศึกษาปริมาณ มูลค่า และปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อขายขยะรีไซเคิล: กรณีศึกษา บริษัทวงษ์พาณิชย์ จังหวัดพิษณุโลก ทั้ง 20 สาขา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่งเสริมและปัจจัยจำกัดที่มีผลต่อการซื้อขายขยะรีไซเคิลทั้ง 5 ประเภท (กระดาษ, เหล็ก, โลหะ, พลาสติก, แก้ว) จากการรวบรวมข้อมูลด้านปริมาณ และมูลค่าการรับซื้อขยะรีไซเคิล (ปี พ.ศ. 2546-2550)

ฉันทิชา เหมันต์ (2552) ได้ศึกษาวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจการรับซื้อขยะเพื่อการรีไซเคิลของผู้ประกอบการแห่งหนึ่ง ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไป และวิเคราะห์องค์ประกอบทางด้านการเงินของธุรกิจ

วันวิสา ทองลา (2554) ได้ศึกษาวิจัยการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจรับซื้อของเก่าในสังคมระบบการค้า โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกและสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมกับผู้ประกอบการจำนวน 10 ราย และผู้ส่งสินค้าจำนวน 10 ราย ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานการณ์และวิธีการประกอบธุรกิจรับซื้อของเก่า และเพื่อศึกษาการปรับตัวเพื่อการอยู่รอดของธุรกิจรับซื้อของเก่าจากอดีตจนถึงปัจจุบัน

ฐิติชัย อธิคมกุลชัย (2557) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม โดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษา 1. รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล 2. คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ และ 3. กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่ามีหลายประเด็นที่สอดคล้องและมีความสัมพันธ์กัน ผู้ศึกษาได้แบ่งประเด็นของการศึกษาและรวบรวมผลการศึกษาของงานวิจัยที่เกี่ยวข้องออกเป็น 4 ด้าน ได้แก่ ด้านลักษณะทั่วไปของธุรกิจ, ด้านความน่าสนใจในการประกอบธุรกิจ, ด้านปัจจัยการเลือกใช้บริการ, และด้านการปรับตัวและการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน พบว่า ลักษณะทั่วไปของธุรกิจรับซื้อของเก่ามักเป็นธุรกิจรูปแบบเจ้าของคนเดียว มีอายุธุรกิจได้ยาวนานกว่า 10 ปี ขยะรีไซเคิลที่ใช้ซื้อขายในระบบโดยส่วนมากมี 5 ประเภท ได้แก่ แก้ว, กระดาษ, พลาสติก, เหล็ก,

Mae Fah Luang University

และโลหะอื่น ๆ โดยกลุ่มคนที่มีส่วนเกี่ยวข้องในธุรกิจมี 3 ประเภท ได้แก่ ผู้ให้กำเนิดขยะหรือผู้คัดแยกที่ต้นทาง, พ่อค้าคนกลางหรือร้านรับซื้อของเก่า, และโรงงานรีไซเคิล ด้านความน่าสนใจของธุรกิจรับซื้อของเก่าคืออัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) ที่ร้อยละ 401 ประกอบกับมูลค่าและปริมาณขยะที่เข้าสู่ระบบมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นเป็นโอกาสสำหรับผู้ประกอบการ ด้านปัจจัยที่ส่งเสริมให้คนนำขยะมาขายให้ ได้แก่ สถานที่ตั้งร้านเข้าถึงได้สะดวกหรือมีบริการรับซื้อถึงที่ และราคารับซื้อเป็นที่น่าพึงพอใจ ด้านการปรับตัวและการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อของเก่าคือต้องมีการบริหารทรัพยากรคน ติดตามข่าวสารอยู่ตลอดเวลา และเตรียมกลยุทธ์สำหรับสภาวะต้นทุนผันผวน

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ศึกษาทฤษฎี แนวคิด งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นข้อมูลสนับสนุนการศึกษา
2. ตั้งวัตถุประสงค์ของการศึกษาและกำหนดกรอบแนวคิด เพื่อจำกัดขอบเขตการศึกษาและพิจารณาเฉพาะตัวแปรที่สนใจ
3. ร่างแบบสัมภาษณ์สำหรับใช้เป็นเครื่องมือในการวิจัย เสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษา และตรวจสอบคุณภาพ
4. ลงพื้นที่เก็บข้อมูลกับผู้ประกอบการที่ศึกษา
5. นำข้อมูลมาสรุปผล และวิเคราะห์อภิปราย เพื่อตอบโจทย์วัตถุประสงค์เป็นเชิงคุณภาพ

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ถอดเทปเสียงบันทึกการสัมภาษณ์
2. เขียนแผนภาพแบบจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas) ของผู้ประกอบการแต่ละราย
3. สรุปและจำแนกรูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อของเก่า
4. วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและข้อจำกัดของการดำเนินธุรกิจรับซื้อของเก่าแต่ละรูปแบบโดยวิธีการ SWOT Analysis และ TOWS Matrix

ผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ Business Model Canvas ของธุรกิจรับซื้อของเก่าทั้ง 4 แห่ง จะเห็นว่ามีความแตกต่างกันในด้านของขนาดธุรกิจ วิธีดำเนินงาน การเพิ่มมูลค่า และประเภทของขยะรีไซเคิลที่แต่ละร้านรับซื้อ เมื่อพิจารณารูปแบบการดำเนินงานของแต่ละร้าน พบว่าสามารถจำแนกรูปแบบธุรกิจออกได้เป็น 2 มิติ คือ ด้านการดำเนินงานแบบเน้นกำไรกับการดำเนินงานแบบเพื่อสังคม และ

Mae Fah Luang University

ด้านความหลากหลายของขยะรีไซเคิลที่รับซื้อ ทำให้เขียนเป็นแมตริกซ์ได้ดังภาพที่ 1 ทำให้เกิดรูปแบบที่เป็นไปได้จำนวน 4 รูปแบบ ได้แก่ รูปแบบขยะรีไซเคิลประเภทเดียวเน้นสร้างกำไร รูปแบบขยะรีไซเคิลประเภทเดียวเพื่อสังคม รูปแบบขยะรีไซเคิลหลายประเภทเน้นสร้างกำไร และรูปแบบขยะรีไซเคิลหลายประเภทเพื่อสังคม ซึ่งในแต่ละรูปแบบสามารถจำแนกได้อีกว่าเป็นธุรกิจแบบส่วนตัว (Independent) หรือเป็นเฟรนไชส์ (Franchise) จึงเกิดเป็นรูปแบบย่อยจำนวนทั้งสิ้น 8 รูปแบบ ผู้ศึกษาได้ระบุกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาลงไปตามรูปแบบที่ปรากฏ และเสนอตัวอย่างธุรกิจที่เป็นไปได้ในรูปแบบอื่น ๆ ในวงเล็บ ซึ่งแต่ละรูปแบบก็มีจุดอ่อนและจุดแข็งที่แตกต่างกัน แต่การศึกษาครั้งนี้ครอบคลุมเพียง 3 รูปแบบ ดังนั้นจะทำการวิเคราะห์ในรายละเอียดเพียง 3 รูปแบบเท่านั้น

	Profit-oriented		**Social-oriented**	
	Independent	**Franchise**	**Independent**	**Franchise**
Single Material	- ร้านรีไซเคิลพลาสติกบ้านโป่ง - CS Thai Recycle	(ร้านวงษ์พาณิชย์ บางสาขา)	(โครงการรับบริจาคฝาอลูมิเนียมของเอกชน)	(โครงการหลังคาสีเขียว)
Multiple Material	(ร้านขายของเก่า)	- ร้านวงษ์พาณิชย์ สาขานางนอน	- ร้านวศิน	(ร้านศูนย์บาทมูลนิธิ 3Rs)

ภาพที่ 1 รูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อของเก่าที่เป็นไปได้

รูปแบบขยะรีไซเคิลประเภทเดียวเน้นสร้างกำไรแบบส่วนตัวมีจุดแข็ง คือ ปริมาณขยะที่เยอะกว่ารูปแบบอื่นเมื่อเทียบขนาดพื้นที่เท่ากันและมีความเชี่ยวชาญเฉพาะเกี่ยวกับขยะรีไซเคิลประเภทนั้น ๆ จุดอ่อน คือ ต้นทุนในการบริหารความสัมพันธ์กับ supplier และขึ้นกับ supplier กลุ่มเดียว โอกาส คือ ในช่วงที่มีความต้องการสูงจะได้รับผลตอบแทนที่สูงเช่นกัน และคู่แข่งในบริเวณ

Mae Fah Luang University

ใกล้เคียงมีน้อย เพราะเป็นธุรกิจเฉพาะ อุปสรรค คือ ลูกค้าน้อยราย และมีความเสี่ยงต่อราคาวัสดุที่ผันผวน

รูปแบบขยะรีไซเคิลหลายประเภทเน้นสร้างกำไรแบบเฟรนไชส์มีจุดแข็ง คือ บริการแบบ one stop service มีความน่าเชื่อถือจากแบรนด์ และรับซื้อขยะขายได้เท่านั้น ทำให้ไม่มีต้นทุนการจัดการกับขยะขายไม่ได้ที่อาจปนมา จุดอ่อน คือ ต้นทุนในการจัดการทรัพยากรคนและต้นทุนในการคัดแยกเพิ่มเติม โอกาส คือ มีเครือข่าย ทำให้ได้รับการแจ้งข่าวสารตลอด และมีความหลากหลายของประเภทขยะที่รับซื้อช่วยบริหารความเสี่ยงด้านราคาผันผวน อุปสรรค คือ คู่แข่งมาก

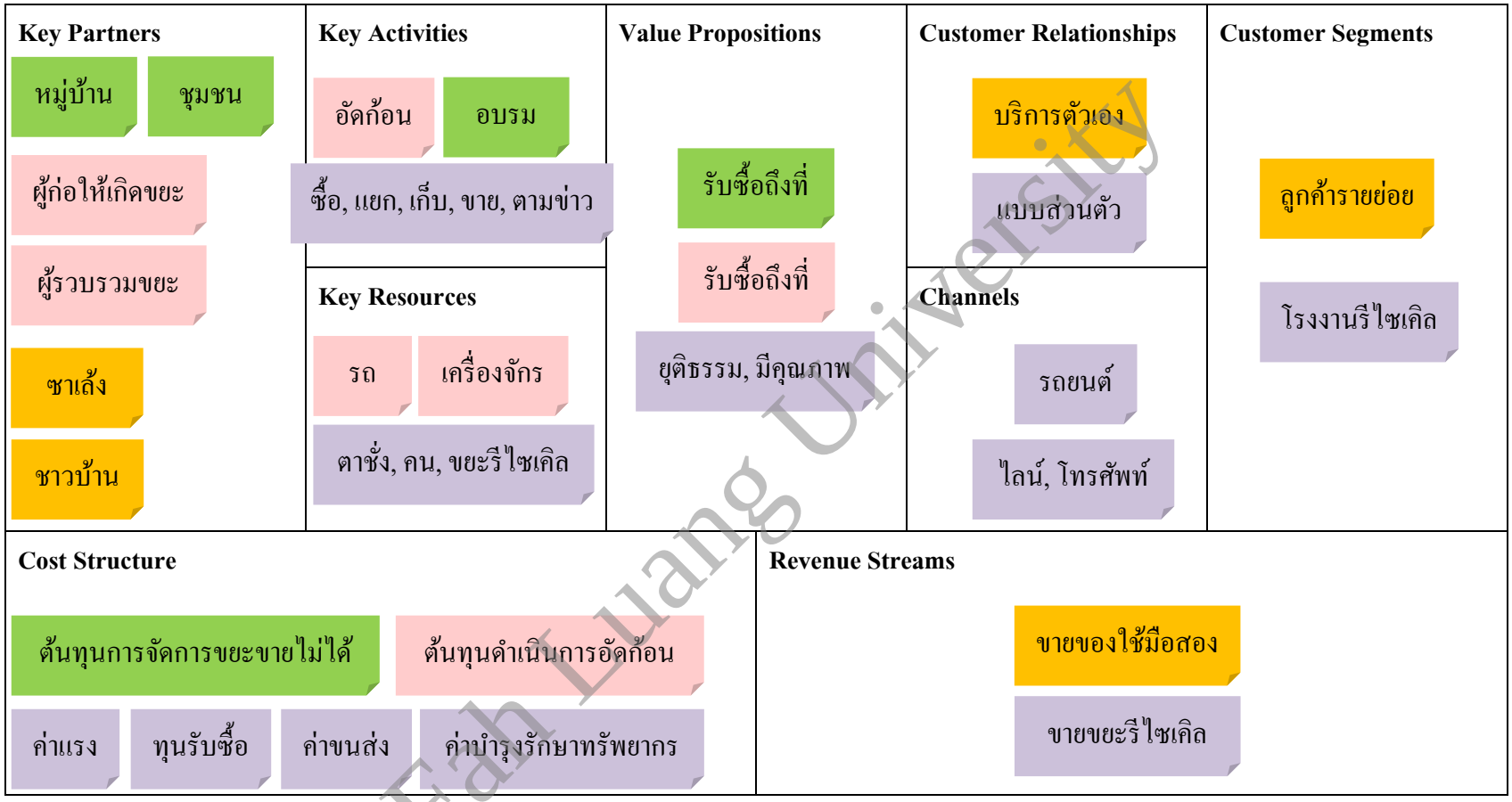
รูปแบบขยะรีไซเคิลหลายประเภทเพื่อสังคมแบบส่วนตัวมีจุดแข็ง คือ บริการออกรับซื้อถึงชุมชน และเสนอคุณค่าการทำเพื่อช่วยชุมชนแก้ไขปัญหา จุดอ่อน คือ มีต้นทุนในการบริหารจัดการกับขยะที่ขายไม่ได้ และมีต้นทุนในการออกรับซื้อสูง โอกาส คือ การสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และมีโอกาสได้ของดีในราคาถูกเพราะชุมชนคัดแยกไม่ละเอียด อุปสรรค คือ ผู้ใช้บริการบางรายอาจไม่ให้ความสำคัญกับคุณค่าที่ทำเพื่อสังคมแต่เน้นด้านราคา จึงขายขยะให้กับร้านรับซื้อรูปแบบทั่วไป ซึ่งมีจำนวนมาก

การวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งโอกาสและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจรับซื้อของเก่าในแต่ละรูปแบบ ทำให้เห็นข้อได้เปรียบและข้อจำกัดของการดำเนินธุรกิจรับซื้อของเก่าในรูปแบบนั้น ๆ ช่วยให้ธุรกิจสามารถวางกลยุทธ์เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ล่วงหน้า ดังนั้นการทำ SWOT Analysis ควรมีการปรับให้ทันสมัยสอดรับกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจในรูปแบบต่าง ๆ อยู่เสมอ

อภิปรายผลการวิจัย

รูปแบบการดำเนินธุรกิจมีรายละเอียดของการดำเนินงานเฉพาะรูปแบบนั้น ๆ ซึ่งเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้หรือเป็นการเพิ่มความแตกต่างและข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน ผู้ศึกษาได้สรุปรวบรวมลักษณะโดยทั่วไปของการดำเนินธุรกิจแต่ละรูปแบบ ดังแสดงในภาพที่ 2 โดยกล่องข้อความสีม่วงระบุลักษณะพื้นฐานที่ธุรกิจรับซื้อของเก่าทั่วไป (รูปแบบขยะรีไซเคิลหลายประเภทเน้นสร้างกำไร) พึงมี กล่องข้อความสีส้มระบุลักษณะเฉพาะของรูปแบบเฟรนไชส์ กล่องข้อความสีชมพูระบุลักษณะเฉพาะของรูปแบบขยะรีไซเคิลประเภทเดียวเน้นสร้างกำไร และกล่องข้อความสีเขียวระบุลักษณะเฉพาะของรูปแบบขยะรีไซเคิลหลายประเภทเพื่อสังคม

Mae Fah Luang University



ภาพที่ 2 Business Model Canvas ธุรกิจรับซื้อของเก่า

Mae Fah Luang University

ธุรกิจรับซื้อของเก่ารูปแบบต่าง ๆ มีรายละเอียดขององค์ประกอบใน Business Model Canvas ที่แตกต่างกัน ภาพที่ 2 แสดงลักษณะทั่วไปของธุรกิจรับซื้อของเก่าทั้ง 3 รูปแบบที่ปรากฏในการศึกษาครั้งนี้ รวมถึงรูปแบบธุรกิจรับซื้อของเก่าแบบดั้งเดิมที่ไม่ใช่เฟรนไชส์ด้วย โดยแสดงให้เห็นข้อแตกต่างของแต่ละรูปแบบได้ชัดเจนขึ้นด้วยรหัสสีของกล่องข้อความ เป็นที่น่าสังเกตว่าพันธมิตรหลัก เป็นเพียงองค์ประกอบเดียวที่แต่ละรูปแบบไม่มีร่วมกัน จึงอาจพูดได้ว่ารูปแบบต่างกันจะมี Supplier ที่ต่างกันด้วย

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลวิจัยไปใช้ ผลการวิจัยอาจเป็นประโยชน์สำหรับผู้ที่สนใจจะประกอบธุรกิจรับซื้อของเก่าช่วยให้เข้าใจหัวใจและหลักการประกอบธุรกิจมากขึ้น และผลการวิจัยอาจสะท้อนให้ผู้ประกอบการรับซื้อของเก่าในปัจจุบันเห็นถึงแนวทางในการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจของตนเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป ควรศึกษารูปแบบธุรกิจที่เป็นไปได้อีก 5 รูปแบบ

รายการอ้างอิง

กรมควบคุมมลพิษ. (2555). *แผนจัดการมลพิษ พ.ศ. 2555-2559*. กรุงเทพฯ: กรมควบคุมมลพิษ.

กรมควบคุมมลพิษ. (2558). *รายงานสถานการณ์มลพิษของประเทศไทย ปี 2557*. กรุงเทพฯ: เท็กซ์แอนด์ เจอร์นัล พับลิเคชั่น.

กรมควบคุมมลพิษ. (2559ก). *รายงานสถานการณ์มลพิษของประเทศไทย ปี 2558*. สืบค้นเมื่อ 27 มิถุนายน 2561, จาก www.pcd.go.th/public/Publications/print_report.cfm

กรมควบคุมมลพิษ. (2559ข). *ยุทธศาสตร์การจัดการมลพิษ 20 ปี และแผนจัดการมลพิษ พ.ศ.2560 – 2564*. กรุงเทพฯ: กรมควบคุมมลพิษ.

กรมควบคุมมลพิษ. (2560). *รายงานสถานการณ์มลพิษของประเทศไทย ปี 2559*. กรุงเทพฯ: หัวใหญ่.

กองข้อมูลธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (2561). *ข้อมูลธุรกิจเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษเชียงราย*. สืบค้นเมื่อ 28 มิถุนายน 2561, จาก http://www.dbd.go.th/more_news.php?cid=1157

ฉันทิชา เหมันต์. (2552). *รายงานการวิจัย การวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจการรับซื้อขยะเพื่อการรีไซเคิลของผู้ประกอบการแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่*. เชียงใหม่: คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

Mae Fah Luang University

ชินณุวัฒน์ ภูวนาถศรัณญา และโชติรส ธรรมนิทา. (2551). *ปริมาณ มูลค่า และปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อขายขยะรีไซเคิล: กรณีศึกษา บริษัท วงษ์พาณิชย์ จังหวัดพิษณุโลก.* การศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเองวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม. มหาวิทยาลัยนเรศวร, พิษณุโลก.

ฐิติชัย อธิคมกุลชัย. (2557). *การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม.* วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ. มหาวิทยาลัยศิลปากร, กรุงเทพฯ.

ธเรศ ศรีสถิตย์. (2559, 2 ธันวาคม). *การบริหารจัดการขยะมูลฝอยชุมชนแบบครบวงจร.* สืบค้นเมื่อ 27 มิถุนายน 2561, จาก www.pcd.go.th/Info_serv/File/PPT20161130/20161130_19.pdf

บริษัท ปราบขยะรีไซเคิล จำกัด. *ข้อมูลบริษัท.* สืบค้นเมื่อ 26 พฤษภาคม 2561, จาก prabkaya.co.th/pdf/company_profile_th.pdf

บัญชาการ วินัยพานิช. (ม.ป.ป.). *แนวทางการคัดแยกขยะมูลฝอย.* สืบค้นเมื่อ 27 มิถุนายน 2561, จาก lib.ku.ac.th/kugreenlibrary/images/download/159605_waste.pdf

วันวิสา ทองลา. (2554). *การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจรับซื้อของเก่าในสังคมระบบการค้า.* วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ. มหาวิทยาลัยศิลปากร, กรุงเทพฯ.

เศกสันต์ อุดมศรี. (2559, 1 ธันวาคม). *การเพิ่มมูลค่า..การแปรรูปขยะเป็นเชื้อเพลิง.* สืบค้นเมื่อ 27 มิถุนายน 2561, จาก http://www.pcd.go.th/Info_serv/File/PPT20161130/20161130_11.pdf

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2557, 15 ธันวาคม). *บทวิเคราะห์แนวโน้มธุรกิจ.* สืบค้นเมื่อ 28 มิถุนายน 2561, จาก https://www.kasikornresearch.com/th/analysis/k-econ/business/Pages/33474.aspx

ส่วนลดและใช้ประโยชน์ของเสีย สำนักจัดการกากของเสียและสารอันตรายกรมควบคุมมลพิษกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (2551). *คู่มือแนวทางการลด คัดแยก และใช้ประโยชน์ขยะมูลฝอยสำหรับอาสาสมัครพิทักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมหมู่บ้าน.* นครปฐม: รุ่งศิลป์การพิมพ์.

ออสเตอร์วอลเดอร์, อเล็กซานเดอร์ และพิกเนอร์, อีฟ. (2557). คู่มือสร้างโมเดลธุรกิจ Business Model Generation (แปลจาก Business Model Generation โดยวิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา). กรุงเทพฯ: วีเลิร์น.

Mae Fah Luang University

Fryars, N. (2012, February 21). *Introduction to the Business Model Canvas*. Retrieved May, 2016, from http://www.zebramc.com/introduction-to-the-business-model-canvas/

Jahandarpour, E. (2016, March 25). *The secret behind Google's success: case study on Google business model based on Business Model Canvas*. Retrieved May 15, 2016, from http://www.entrepreneurshiplife.com/secret-behind-googles-success/

Mae Fah Luang University