

การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม

CREATING THE COMPETITIVE ADVANTAGE OF TRADING WASTE MATERIAL RECYCLE BUSINESSES IN NAKHONPATHOM PROVINCE

ฐิติชัย อธิคมกุลชัย(Thitichai Athikomkulchai)*

วิโรจน์ เจษฎาภิรักษ์(Viroj Jadesalug)**

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล 2) คุณลักษณะของเจ้าของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ 3) กลยุทธ์ความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ร่วมกับการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่งโครงสร้าง และการสังเกตแบบมีส่วนร่วม กับกลุ่มผู้ให้ข้อมูลที่เป็น ผู้ประกอบการ พนักงานและลูกค้า ที่ดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม

ผลการวิจัยพบว่า 1) รูปแบบในการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ 1) กลุ่มผู้แยกวัสดุรีไซเคิล เป็นกลุ่มที่คัดแยกขยะมูลฝอยที่แหล่งกำเนิด เช่น ผู้คัดแยกขยะแม่บ้าน พนักงาน อบต. 2) กลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิล เป็นกลุ่มจำพวกรับซื้อขยะรีไซเคิลจากแหล่งกำเนิด เช่น ชาเลี้ยง กลุ่มรถกระบะรับซื้อขยะรีไซเคิลและอีกกลุ่มคือ กลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุ รีไซเคิล เช่น ร้านรับซื้อขยะรีไซเคิล 3) กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม เป็นกลุ่มที่มีการลงทุนไม่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท มีการนำเครื่องจักรและเทคโนโลยีมาใช้ในการผลิต ซึ่งโรงงานเหล่านี้จะทำเฉพาะอย่าง โดยร้านรับซื้อขยะ รีไซเคิลทำการแยกเพื่อส่งต่อไปยังโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อทำการรีไซเคิลกลับมาใช้ใหม่ 2) คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล ต้องมีความซื่อสัตย์ต่อตนเอง และลูกค้า มีความขยัน อดทน มุ่งมั่น เรียนรู้จริงกับงานที่ทำและกล้าตัดสินใจในการลงทุน และมีความรักต่อสิ่งแวดล้อมตลอดจนความภูมิใจในอาชีพ 3) การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐมพบว่า มีความหลากหลายและต่างกัน เช่น การเพิ่มมูลค่าในการคัดแยกวัสดุ การประยุกต์ใช้เทคโนโลยี การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การกำหนดราคาและการสร้างพันธมิตรเครือข่าย มาประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจรับซื้อขยะ รีไซเคิลเพื่อสร้างรายได้เปรียบกว่าคู่แข่ง

ผู้วิจัยหวังว่าผลการวิจัยในครั้งนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจ และเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลว่าต้องมีรูปแบบและคุณลักษณะในการเป็นผู้ประกอบการ ตลอดจนกลยุทธ์ที่นำมาใช้ในการสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน จะได้ประกอบธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

* นักศึกษาปริญญาโทบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

** ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประจักษ์ภาควิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

Abstract

The purposes of this research paper was to study the (1) model for operation of the trading waste material recycle business (2) Characteristic of successful entrepreneur (3) business strategy to create business advantage. The researchers collected data from the document and the electronic media. With the in-depth interview with semi-structure. And participatory observation and no part with the informant was entrepreneurs, employees and customers. The trading waste materials recycle in Nakhonpathom Province.

The results showed that the 1) model in the trading waste material recycle in Nakhonpathom Province is divided into 3 group was 1. The separated material value .The bulk of the garbage sorting at source, such as those in the trash housewife tao 2. The middlemen buy material recycle .The bulk of the junk from sources such as salang group truck purchase and another group. The middlemen, purchase of materials recycle, such as the junk shop was 3. The factory, as a group with investment not less than 1 million. The machinery and technology used in production .The factory will do these specific only product. The junk shop was separated to be delivered to the factory for the recycling 2) characteristics of entrepreneur purchase must be faithful to their customers. Diligence, patience, determination learn to work and to make decision on investment and the affection on environment as well as the pride in the profession 3) to create the competitive advantage of trading waste material recycle business in Nakhonpathom were diverse and different ,such as value added in the separation of materials. The application of technology, human resource management ,the pricing and an alliance network , Application of solid waste materials to create business advantage over competitors.

Researchers hope the results this time Will be useful to those interested and guidelines for the waste recycling business that must have the form and characteristics of an entrepreneur .As well as the strategy used to create competitive advantage will have business can sustainable

บทนำ

ปัญหาปริมาณขยะมูลฝอยมีจำนวนมาก และพื้นที่จังหวัดนครปฐม เป็นพื้นที่ที่มีปัญหาการจัดการขยะมูลฝอยระดับต้นๆ ของประเทศ รวมทั้งหน่วยงานของรัฐให้การส่งเสริมการจัดการปัญหาขยะโดยวิธี การใช้ประโยชน์จากขยะมูลฝอยอย่างคุ้มค่า ส่งเสริมการคัดแยกขยะการแปรรูปขยะมูลฝอยนำกลับมาใช้ประโยชน์ใหม่ โดยเฉพาะการส่งเสริมให้ประชาชนในชุมชนมีส่วนร่วมในการจัดการขยะมูลฝอย เป็นการสร้างงานสร้างรายได้ให้ชุมชน จึงส่งผลให้ธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลมีการขยายตัวสูงขึ้นในชุมชน ผู้วิจัยจึงมีความสนใจและได้สังเกตเห็นความสำคัญในการแก้ไขปัญหาการจัดการขยะมูลฝอย ด้วยวิธีดังกล่าวที่สามารถทำให้เกิดรายได้ ด้วยต้นทุนไม่สูง

มากนัก ยังเป็นโอกาสในการช่วยเหลือสังคมทำให้จังหวัดนครปฐมเป็นพื้นที่ที่มีภูมิทัศน์สวยงามมากขึ้น ลดมลพิษสิ่งแวดล้อม คุณภาพชีวิตประชาชนในจังหวัดนครปฐมดีขึ้น จึงได้ทำการค้นหาข้อมูลร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลพบว่าร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลที่จดทะเบียนถูกต้องทั่วประเทศมี 12,000 ร้าน (วิเชียร จุ่งรุ่งเรือง, 2557) สำหรับจังหวัดนครปฐมมีร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลจดทะเบียนจำนวน 125 แห่ง แบ่งเป็นร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลวงษ์พานิช (ธุรกิจแฟรนไชส์) และร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก กระจายแต่ละอำเภอในจังหวัดนครปฐม นอกจากนี้ยังมีร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลที่ไม่จดทะเบียนอีกเป็นจำนวนมาก (กรมการค้าภายในจังหวัดนครปฐม, 2557)

ธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล เป็นการรับซื้อขยะรีไซเคิล สิ่งของใช้แล้ว ของชำรุด ขยะ แล้วนำไปคัดแยกประเภท จากนั้นก็จัดการส่งต่อไปยังโรงงานที่รับซื้อเพื่อนำเข้าสู่ขั้นตอนกระบวนการรีไซเคิล การลงทุนธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลใช้ต้นทุนในการลงทุนไม่สูง เนื่องจากทำเลในการทำธุรกิจไม่แพง มีเนื้อที่เป็นคลังเก็บขยะรีไซเคิลที่รับซื้อเข้ามาก่อนนำส่งต่อ เมื่อมีลูกค้าเพิ่มมากขึ้นจึงขยายธุรกิจ ผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลมีหลากหลายประเภท โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ คือ 1) กลุ่มผู้คัดแยกวัสดุรีไซเคิล ประกอบด้วย ผู้ค้าขยะพนักงานเก็บขยะ 2) กลุ่มพ่อค้าคนกลาง เป็นกลุ่มที่รับซื้อขยะรีไซเคิลจากกลุ่มที่ 1 ประกอบด้วย ชาเล้ง รถเร่รับซื้อขยะรีไซเคิล ร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลรายย่อย เป็นต้น และ 3) กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม เป็นกลุ่มที่ใช้วัสดุที่คัดแยกแล้วนำไปรีไซเคิลผลิตสินค้า หรือนำไปโรงงานอื่นๆ ที่สามารถใช้ประโยชน์จากของเสีย สำหรับความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล มีความเสี่ยงด้านราคาจากความผันผวนราคา ขึ้นอยู่กับความต้องการของวัสดุรีไซเคิลแต่ละชนิด เช่น ปัจจุบันมีความต้องการใช้ขวดพลาสติก กลับมาใช้ใหม่ ราคารับซื้อขยะรีไซเคิลขวดพลาสติกมีราคาสูงกว่าวัสดุอื่นๆ เป็นต้น ความเสี่ยงด้านแรงงานในการคัดแยกขยะหายากเนื่องจากต้องมีความอดทน เพราะต้องสัมผัสกับสิ่งสกปรกทั้งวัน นอกจากความเสี่ยงดังกล่าวแล้ว ยังต้องมีการบริหารจัดการภายในที่ดี เช่น ขั้นตอนในการคัดแยกประเภทขยะหากมีการจัดเก็บที่ดีแล้วทำให้วัสดุนั้นขายต่อได้ราคาที่ดี รวมทั้งการบริหารจัดการสร้างความพึงพอใจกับลูกค้า

ในการประกอบธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลพบว่าผู้ประกอบการที่หลากหลายตั้งแต่ระดับครัวเรือนไปจนถึงโรงงานอุตสาหกรรม มีต้นทุนในการลงทุนที่ไม่สูงนัก ปริมาณขยะในจังหวัดนครปฐม นับวันมีแต่จะเพิ่มสูงขึ้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล ในจังหวัดนครปฐม เพื่อสามารถดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลให้ดำรงอยู่ได้ภายใต้สภาพแวดล้อมการแข่งขัน ศึกษากลยุทธ์การดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล ในด้านการบริหารจัดการการดำเนินงาน และด้านการตลาด เพื่อนำมาปรับใช้ในการประกอบธุรกิจ เมื่อทราบรูปแบบ และกลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจแล้ว นำมาประยุกต์ใช้เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม ทำให้การดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม ประสบความสำเร็จมีผลประกอบการที่ดี รวมทั้งยังมีส่วนช่วยให้สภาพแวดล้อมในจังหวัดนครปฐมดีขึ้นอีกด้วย

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล ในจังหวัดนครปฐม
2. เพื่อศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
3. เพื่อศึกษากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม

ทบทวนวรรณกรรม

1. **รูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล** หมายถึง การจัดรูปแบบโดยแบ่งตามกลุ่มของผู้ประกอบธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล แบ่งเป็น กลุ่มผู้คัดแยกวัสดุ คือ ผู้ค้าขยะ พนักงานเก็บขยะ กลุ่มพ่อค้าคนกลาง เป็นกลุ่มที่รับซื้อขยะรีไซเคิลจากกลุ่มผู้คัดแยกวัสดุ คือ ซาเล้ง รถรับซื้อขยะรีไซเคิล ร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลรายย่อย และ กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม รับซื้อจากกลุ่มผู้คัดแยกวัสดุ และกลุ่มพ่อค้าคนกลาง เพื่อนำมารีไซเคิลและผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมทั้งรูปแบบการลงทุน เป็นการลงทุนอย่างค่อยเป็นค่อยไปคือจากการคัดแยกขยะเองแล้วจำหน่าย เมื่อมีทุนเพิ่มขึ้นลงทุนซื้อรถ ซาเล้งรับซื้อขยะรีไซเคิลต่อมาก็เปิดเป็นร้านรับซื้อขยะรีไซเคิล เป็นต้น มีการลงทุนแบบแฟรนไชส์ การลงทุนภายในครอบครัว

จากแนวคิดรูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลโดยมีรูปแบบการซื้อขายแลกเปลี่ยนของเสียหรือวัสดุเหลือใช้ (Waste Material Exchange) (หฤทัย สุขยิ่ง, 2534 :24, อ้างถึงใน ญาณัญญา ศิริภัทร์ธาดา, 2553: 44) พบว่าธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลมี 3 รูปแบบใหญ่ๆ 1) กลุ่มผู้คัดแยกวัสดุรีไซเคิล คือ กลุ่มบุคคลที่คัดแยกขยะมูลฝอยที่แหล่งกำเนิด ประกอบด้วย ผู้คัดแยกขยะ พนักงานเก็บขยะมูลฝอย เมื่อคัดแยกแล้วนำไปจำหน่ายให้ร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลรายย่อย 2) กลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิล เป็นกลุ่มเคลื่อนที่รับซื้อวัสดุรีไซเคิลจากแหล่งกำเนิด หรือกลุ่มผู้คัดแยกขยะรีไซเคิลเช่น รถสามล้อรับซื้อขยะรีไซเคิล และรถรับซื้อขยะรีไซเคิล แล้วนำไปจำหน่ายต่อยังกลุ่มร้านรับซื้อวัสดุรีไซเคิลที่มีขนาดร้านรายย่อย ขนาดกลางและขนาดรายใหญ่ จากนั้นมีการคัดแยกประเภทชนิดขยะรีไซเคิลจึงส่งไปยังกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อแปรสภาพ (รีไซเคิล) ให้กลับมาใช้ประโยชน์ได้อีก 3) กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมเป็นกลุ่มที่ใช้วัสดุรีไซเคิลผลิตสินค้า หรือนำไปโรงงานอื่นๆ ที่สามารถใช้ประโยชน์จากของเสีย (รังสรรค์ ปิ่นทอง, 2531: 1-5, อ้างถึงใน ญาณัญญา ศิริภัทร์ธาดา, 2553: 44)

2. **คุณลักษณะของผู้ประกอบการรับซื้อขยะรีไซเคิล** หมายถึง ผู้ที่ประกอบอาชีพรับซื้อขยะรีไซเคิล จะมีบุคลิกลักษณะพิเศษ คือ ต้องหน้าทน อุดทนและใจทน ต้องฟันฝ่าอุปสรรคต่างๆ เรียนรู้จากประสบการณ์ในอดีตจนกระทั่งประสบความสำเร็จ คุณลักษณะเด่นของอาชีพนี้ ต้องมีความซื่อสัตย์สุจริต มุ่งมั่น วิริยะอุตสาหะ ความเป็นผู้นำและกล้าเสี่ยงกล้าตัดสินใจต่อสถานการณ์นั้นๆตลอดจนการให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อม มีใจรักและศรัทธาในอาชีพ ซึ่งบุคคลเหล่านี้ที่ประกอบอาชีพรับซื้อขยะรีไซเคิลส่วนใหญ่จะมีคุณลักษณะพิเศษจนทำให้ตนเองประสบความสำเร็จได้

จากแนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ เข้าใจถึงลักษณะส่วนบุคคลของผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ ประกอบด้วย การมีความกล้าเสี่ยง มีความมุ่งมั่น ผูกพันต่อเป้าหมายที่ตั้งไว้ มีความกระตือรือร้น ใฝ่หาความรู้ตลอดเวลา เป็นต้น (อรนุช ชุ่มจิตร,2553) ส่วนใหญ่ไม่ได้มีมา

แต่กำเนิด แต่เกิดจากการเรียนรู้ที่หลอหลอม หรือจากการเฝ้ามอง เพื่อการพัฒนาไปสู่คุณลักษณะที่ดี ผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลยังต้องมีคุณลักษณะพิเศษ คือ ต้องหน้าทน อดทน และใจทนมีความวิริยะอุตสาหะ (ธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล แหล่งเพาะเงินที่ไม่ควรมองข้าม, 2557) เนื่องจากการประกอบธุรกิจนี้มีภาพลักษณ์ทางสังคมที่ไม่ดีนัก อาจจะถูกวิพากษ์วิจารณ์จากคนรอบข้างได้ รวมทั้งผู้ประกอบการรับซื้อขยะรีไซเคิลยังต้องมีความรู้ในการบริหารธุรกิจ การสร้างเครือข่าย มีความอดทน และมีความรู้ในด้านการสื่อสาร เพื่อนำไปสู่การบริหารจัดการในการประกอบธุรกิจจนได้รับผลตอบแทนที่ดี (คู่มือธุรกิจบริการคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิล, 2557: 12-13)

3. กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล หมายถึง วิธีการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยการนำกลยุทธ์สร้างความแตกต่างมาบริหารจัดการ และประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม ทำให้ธุรกิจมีผลประกอบการที่ต่อเนื่อง ซึ่งกลยุทธ์ที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน คือ การเพิ่มมูลค่าของสินค้า การนำเทคโนโลยีต่างๆมาใช้ในการประกอบธุรกิจ การบริหารทางด้านทรัพยากรบุคคล การกำหนดราคาและการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีจนทำให้ประสบความสำเร็จ และมั่นคง

จากแนวคิดกลยุทธ์ธุรกิจในปัจจุบันต้องสร้างความแตกต่าง เพื่อก่อให้เกิดการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและการแข่งขันที่รุนแรง ธุรกิจใดที่สามารถดำเนินการเปลี่ยนแปลงและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้แล้วก็จะกลายเป็นธุรกิจแห่งความเป็นเลิศ มีปัจจัยที่มีส่วนเสริมสร้างความเป็นเลิศของธุรกิจ คือกลยุทธ์ของธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับลูกค้าและการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อม (พอฤทธิ์ เทศจีบ, 2552) และกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ ประกอบด้วยเป้าหมาย (Gold) นโยบาย (Policies) และแผน (Plan) กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจต้องสร้างความแตกต่างเพื่อความได้เปรียบจากคู่แข่ง (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2542: 38, อ้างถึงใน กัญญกานต์ ทวีทิพย์รัตน์, 2553)

วิธีการดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยใช้ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Theory) ด้วยวิธีวิทยาเรียกว่า วิจัยแบบบรรยาย (Descriptive Research) โดยมีระเบียบวิจัยดังนี้

พื้นที่ในการศึกษา เหตุผลการเลือกจังหวัดนครปฐมในการวิจัยครั้งนี้เพราะจังหวัดนครปฐมเป็นเมืองใหญ่ติดกับกรุงเทพมหานครและมีปริมาณขยะเฉลี่ยวันละ 955 ตัน มีร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลเปิดทุกๆอำเภอ ในแต่ละวันมีขยะออกมาจำนวนมากและเป็นศูนย์กลางของขยะรีไซเคิลที่ขึ้นมาจากภาคใต้ ผู้วิจัยจึงเลือกที่จะศึกษาพื้นที่จังหวัดนครปฐม

กลุ่มผู้ให้ข้อมูล คือ ผู้ประกอบการรับซื้อขยะรีไซเคิลที่มีประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า 2 ปี จำนวน 10 คน และลูกจ้างพนักงานภายในร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลจำนวน 5 คนตลอดจน ลูกค้าที่นำวัสดุรีไซเคิลมาขายภายในร้านจำนวน 5 คน รวมผู้ถูกสัมภาษณ์ทั้งหมด 20 คน

การเก็บรวบรวมข้อมูล กำหนดผู้เข้าร่วมเป็นกลุ่มตัวอย่างผู้ให้ข้อมูล ซึ่งผู้วิจัยเลือกเก็บข้อมูลจากผู้ที่เกี่ยวข้องดังนี้ คือ ผู้ประกอบการ พนักงานภายในร้านและ ลูกค้าที่มาจำหน่าย ทำให้ได้ข้อมูลเนื้อหาตรงตามลักษณะที่เราต้องการศึกษา ทำให้ผู้วิจัยเก็บข้อมูลได้ง่ายและสะดวกขึ้น นอกจากนี้ในระหว่างการเก็บข้อมูลผู้วิจัยใช้ การสัมภาษณ์ และการสังเกตส่วนร่วมด้วย

เครื่องมือวิจัย ผู้วิจัยเลือกเครื่องมือที่ใช้โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกในรูปแบบกึ่งมีโครงสร้าง เนื่องจากต้องการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกเป็นรายบุคคล พูดคุยกันอย่างเป็นกันเอง โน้มน้าวเข้าสู่ประเด็นที่ผู้วิจัยมีความสนใจควบคุมกับการสังเกตผู้ให้ข้อมูลทั้งพฤติกรรมของบุคคล เจตคติ ความต้องการ ความเชื่อ ค่านิยม บุคลิกภาพ ในลักษณะต่างๆ ของผู้ให้ข้อมูล และสามารถดัดแปลงแก้ไขคำถามจนกว่าผู้ให้ข้อมูลจะเข้าใจคำถามและตอบคำถามตรงประเด็นตามที่ผู้วิจัยต้องการ การถามนอกจากให้อธิบายแล้ว ต้องถามถึงเหตุผลด้วย

การพิทักษ์สิทธิของผู้ให้ข้อมูล

ผู้วิจัยได้คำนึงถึงจรรยาบรรณผู้วิจัย และพิทักษ์สิทธิของผู้ให้ข้อมูลตั้งแต่เริ่มต้นกระบวนการเก็บข้อมูล จนกระทั่งนำเสนอผลการวิจัย พร้อมแจ้งให้ผู้ให้ข้อมูลทราบว่าข้อมูลจากการสัมภาษณ์มีการอ้างอิงที่มาของข้อมูล โดยระบุ ชื่อ นามสกุล อาชีพ หากสามารถให้ข้อมูลได้แต่ไม่ให้ระบุชื่อ นามสกุล ในการอ้างอิงที่มา ผู้วิจัยจะใช้ นามสมมติในการอ้างอิงที่มาของข้อมูลแทนชื่อ นามสกุล จริง

การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

ผู้วิจัยใช้วิธีการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล หลังจากที่ได้เก็บข้อมูลเรียบร้อยแล้ว ขั้นตอนสำคัญในการทำวิจัย คือการตรวจสอบด้านข้อมูลเพื่อพิสูจน์ว่าข้อมูลที่ผู้วิจัยได้มานั้นถูกต้องหรือไม่ ต้องตรวจสอบแหล่งที่มา 2 แหล่ง ได้แก่ สถานที่ และบุคคลและต้องมีการตรวจสอบสามเส้าด้านวิธีการรวบรวมข้อมูล (Methodological Triangulation) คือ ใช้การสังเกตควบคู่กับการซักถามพร้อมกันนั้นก็ศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งเอกสาร หรือทำการซักถามผู้ให้ข้อมูลสำคัญ หรืออาจซักถามผู้ให้ข้อมูลหลังจากสรุปผลการศึกษา เพื่อความแน่นอนกว่าข้อสรุปนั้น เทียบตรงตามความเป็นจริงหรือไม่ แล้วจึงแก้ไขเป็นรายงานฉบับสมบูรณ์ต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลโดยการนำข้อมูลที่ได้จากการลงพื้นที่ภาคสนามในแต่ละครั้ง มาจัดลำดับเหตุการณ์ เรียงเรียง เพื่อพรรณนาวิเคราะห์ สำหรับข้อมูลส่วนใดที่ยังบกพร่อง ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลเพิ่มเติมในระยะที่สอง โดยสรุปประเด็นสำคัญโดยตอบคำถาม ของรูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล คุณลักษณะของผู้ประกอบการ กลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ปัญหาอุปสรรคและแนวทางในการแก้ไข ปัญหาในการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลและเรียงเรียงข้อมูลต่างๆเขียนในเชิงพรรณนาวิเคราะห์ จากนั้นผู้วิจัยปรึกษาท่านอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อให้การเขียนพรรณนาถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

สรุปผลการวิจัย

การศึกษา เรื่อง การสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของ ธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลใน จังหวัด นครปฐม ดังนี้

ส่วนที่ 1 รูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม

1. กลุ่มผู้คัดแยกวัสดุรีไซเคิล

กลุ่มผู้คัดแยกวัสดุรีไซเคิล คือ กลุ่มบุคคลที่คัดแยกขยะมูลฝอยที่แหล่งกำเนิด ประกอบด้วย ผู้คัดแยกขยะ พนักงานเก็บขยะมูลฝอยและคัดแยกขยะมูลฝอยโดยจะคัดเลือกและแยกวัสดุที่เหลือใช้หรือวัสดุที่ไม่ใช้แล้วนำมาขายให้กับร้านรับซื้อขยะรีไซเคิล ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้ากลุ่มเล็กๆ ที่เก็บเล็กผสมน้อย เมื่อคัดแยกแล้วนำไปจำหน่ายให้ร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลรายย่อย โดยบุคคลกลุ่มนี้ไม่ต้องลงทุนในการหาซื้อวัสดุรีไซเคิลเพียงใช้แรงงานเพื่อคัดแยกนำขยะมูลฝอยนำไปขายที่ร้านรับซื้อขยะรีไซเคิล กลุ่มผู้คัดแยกวัสดุนี้จะมีความรู้พื้นฐานทางการคัดแยกขยะบ้าง บางคนอาจทำเป็นงานอดิเรกหรือ บางคนต้องการเคลียร์วัสดุที่ไม่ใช้แล้วนำมาขาย เช่น กลุ่มจำพวกรับเหมาก่อสร้างที่จะรวบรวมวัสดุรีไซเคิลได้มากพอหลังจากนั้นจึงนำไปขายยังร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลที่รู้จักหรืออยู่ใกล้แหล่งที่พิก

2. กลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิล

เป็นกลุ่มที่รับซื้อขยะรีไซเคิลจากแหล่งกำเนิด หรือกลุ่มผู้คัดแยกขยะรีไซเคิล แล้วนำไปจำหน่ายต่อยังแหล่งกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อแปรสภาพ (รีไซเคิล) ให้กลับมาใช้ประโยชน์ได้อีก ซึ่งกลุ่มนี้จะเป็นร้านรับซื้อขยะรีไซเคิล กลุ่มชาเล้ง กลุ่มรถกระบะรับซื้อขยะรีไซเคิล และอีกกลุ่มที่ประมูลรับซื้อขยะจากโรงงาน โดยจะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ดังนี้

2.1 กลุ่มเคลื่อนที่รับซื้อวัสดุรีไซเคิลจากแหล่งกำเนิด

เป็นกลุ่มที่ไปรับซื้อขยะรีไซเคิลจากแหล่งโดยตรง กลุ่มนี้จะเป็นพวกสามล้อ (ชาเล้ง) และรถเร่รับซื้อขยะรีไซเคิลตามหมู่บ้านต่างๆเทคนิคจะรับซื้อเหมารวมโดยไม่ต้องคัดแยกจะให้เราคารวมที่ถูกกว่า เช่น พลาสติกจะซื้อเหมารวมในราคาพลาสติกรวมแต่ถ้ามีการคัดแยกมากก็จะรับซื้อในราคาที่สูงขึ้นเช่นเดียวกับ ขวดกระดาษ กลุ่มนี้จะมีความคุ้นเคยกับชาวบ้าน

2.2 กลุ่มร้านรับซื้อวัสดุรีไซเคิล

จะเป็นกลุ่มที่มีเงินลงทุนตั้งแต่หลักหมื่นถึงหลักล้านบาทความรู้ความสามารถในการมองสินค้ารีไซเคิลว่าเป็นประเภทไหนสามารถคัดแยกวัสดุรีไซเคิลให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นและประสบการณ์ในธุรกิจนี้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี สามารถรู้ราคาขึ้นลง และการเกรงราคาซื้อขาย ขณะเดียวกันการบริหารจัดการทรัพยากรต่างๆ เช่น วัสดุหรือวัตถุดิบ แรงงานและการเงิน และการแข่งขันทางธุรกิจจะได้เปรียบมากกว่ากลุ่มอื่นๆ เพราะมีสินค้าหลากหลายและมีช่องทางการจำหน่ายหลายแหล่ง มีพันธมิตรทางธุรกิจมีเครือข่ายกันสามารถเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ สอดคล้องกับข้อมูลสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการรับซื้อขยะรีไซเคิล ดังนี้โดยแยกเป็นประเด็นดังนี้

1. จุดเริ่มต้นของการลงทุน จากการศึกษพบว่าผู้ประกอบการมีจุดเริ่มต้นของธุรกิจคล้ายๆ

กันแต่มีเงินในการลงทุนที่แตกต่างกัน ขนาดของกิจการจึงมีความแตกต่าง แต่จุดหนึ่งของธุรกิจจะดำเนินแบบค่อยๆ เป็นค่อยๆ ไป

2.การคัดแยกวัสดุของกลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อขยะรีไซเคิล กลุ่มนี้จะได้เปรียบกว่ากลุ่มอื่นๆซึ่งมีวัสดุประเภทต่างๆ หลายชนิด การแยกจะเป็นหมวดหมู่หรือตามความต้องการของตลาด หรือการใช้งานคนมาช่วยการคัดแยกและบางครั้งจะมีการใช้เครื่องจักรมาทุ่นแรงในการคัดแยกวัสดุรีไซเคิลให้เพิ่มมูลค่ามากยิ่งขึ้น ตามคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการดังนี้

นอกจากนี้การศึกษาพบว่ายังมีกลุ่มคัดแยกวัสดุรีไซเคิลอีกประเภทหนึ่งซึ่งเป็นลูกจ้างและพนักงานในร้านรับซื้อขยะรีไซเคิล กลุ่มบุคคลนี้จะทำการแยกประเภทขยะรีไซเคิลออกตามวัสดุที่รับเข้ามาโดยจะทำการแยกส่วนประกอบต่างๆออกเป็นชิ้นเพื่อนำไปขายต่อให้ได้ราคาดี ซึ่งจะต้องมีความรู้และประสบการณ์ในการคัดแยกจะต้องรู้สี ชนิดประเภทวัสดุเนื้อสัมผัส เช่นพลาสติกจะต้องมองและสังเกตว่าเป็นพลาสติกประเภททนความร้อนหรือไม่ทนร้อนหรือที่เรียกว่าเทอร์โมเซตติงและเทอร์พลาสติก หรือวัสดุประเภทขวดก็คัดแยกต่างกัน ฝาและตัวขวดและสีขวดถ้าแยกชัดเจนก็จะมีผลต่อราคาและการนำไปใช้ในการรีไซเคิล ตามคำสัมภาษณ์ของลูกจ้างภายในร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลที่ให้ข้อมูลดังนี้

3.การบริหารจัดการแบบครอบครัวโดยจะมุ่งเน้นที่ด้านทรัพยากรบุคคลโดยกลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิลจะให้ความสำคัญกับคนหรือแรงงานเพราะแรงงานทางด้านนี้หาค่อนข้างยากบางครั้งต้องอาศัยแรงงานต่างด้าวเป็นส่วนใหญ่ แรงงานคนไทยไม่ค่อยทำอาชีพนี้เพราะเห็นว่าอาชีพนี้อยู่กับกลิ่นเหม็นสกปรกและใช้แรงงานในการคัดแยกวัสดุรีไซเคิล แรงงานจะอยู่กับเจ้าของกิจการ ส่วนสวัสดิการก็คล้ายกับธุรกิจอื่นประกันสังคมและอื่นๆ โดยเจ้าของกิจการจะดูแลแรงงานเป็นอย่างดีไม่ว่าจะเป็นคนไทยหรือคนต่างด้าว และอีกจุดหนึ่งการจัดการสต็อกสินค้าถือว่าสำคัญมากจะกำไรหรือขาดทุนขึ้นอยู่กับสต็อกสินค้าบริหารได้เร็วก็จะได้เงินเร็ว ตามข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและพนักงานลูกจ้าง

4.การขนส่งสินค้ากลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิลจะวางแผนการขนส่งเพื่อความประหยัดต้นทุนด้านน้ำมัน คิดเสมอว่าการขนส่งต้องคุ้มค่ามากที่สุดซึ่งเศรษฐกิจที่มีค่าครองชีพสูงและราคาน้ำมันผันผวน ผู้ประกอบการจะคำนวณและวางแผนให้อยู่ในเส้นทางการขนส่ง โดยที่ผู้ประกอบการต้องควบคุมให้ต้นทุนการขนส่งประหยัดที่สุดหรือบางเจ้าอาจใช้วิธีการเหมาจ้างรถเป็นเที่ยวๆในการวิ่งงานไปส่งสินค้าตามที่หมายที่ตกลงกัน บางครั้งพบอุปสรรคเรื่องการขนส่งเคลียร์เรื่องตำรวจ เรื่องเวลาการเดินทางต้องวิ่งให้ทันเวลา

3. กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม

เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการลงทุนไม่ต่ำกว่าหนึ่งล้านบาท มีการนำเครื่องจักรและเทคโนโลยีมาใช้ในการผลิตวัตถุดิบตั้งต้นในการทำโพลีเมอร์ บางอุตสาหกรรมนำมาผลิตเส้นใยสังเคราะห์ หรือบางที่เป็นโรงงานหลอมพลาสติก โรงงานหลอมเหล็ก โรงงานอัดกระดาษหรือโรงโม่เศษพลาสติกโรงล้างขวด เป็นต้น โดยมีกลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุมาส่งที่โรงงานที่ใช้วัสดุรีไซเคิลผลิตสินค้า หรือนำไปโรงงานเหล่านี้โดยแยกประเภทและชนิดของวัสดุรีไซเคิลเช่น พลาสติกที่ส่งโรงงานหลอม หรือโรงโม่เศษพลาสติก ซึ่งโรงงานเหล่านี้จะทำเฉพาะอย่าง ตั้งแต่รับซื้อวัสดุรีไซเคิลจากนั้น นำเข้ากระบวนการผลิตเบื้องต้น โดยการนำมาล้างให้สะอาด จากนั้นนำมาเข้าเครื่องสไลด์น้ำเพื่อนำออกจากวัสดุ หรืออาจจะเส็ดน้ำเพื่อให้แห้ง จึงนำเข้าเครื่องโม่บดย่อยให้เป็นชิ้นเล็กๆแล้วบรรจุใส่กระสอบเตรียมส่งออกไปโรงงานอีกต่อ ที่เป็นโรงอัดเม็ดซึ่งจะมีเตาหลอมละลายและเครื่องอัดเม็ด ซึ่งขั้นตอนนี้จะเป็วัตถุบับขั้นต้นในการนำไปฉีดพลาสติกเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆตามวัตถุดิบที่มาจากแหล่ง

นั้นๆ ซึ่งโรงฉีดยาจะเป็นโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่มีเงินลงทุนเป็นสิบล้านหรือร้อยล้านบาท แล้วแต่ขนาดของอุตสาหกรรม ส่วนใหญ่จะเป็นรูปแบบของบริษัทผลิตสินค้าขายทั้งในประเทศและต่างประเทศ และอีกประเภทหนึ่งจะเป็นโรงงานผลิตวัตถุดิบที่เรียกว่าเม็ดพลาสติก พวกนี้ก็จะบรรจุกระสอบส่งขายยังต่างประเทศ เช่น ประเทศจีน ญี่ปุ่น เป็นต้น

ดังนั้น กลุ่มพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อวัสดุรีไซเคิลจะทำการค้ากับกลุ่มอุตสาหกรรมเหล่านี้ซึ่งอุตสาหกรรมเหล่านี้จะเป็นผู้แจ้งราคาขายแก่ร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลที่มีการค้าขายกัน โดยที่ร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลจะมีช่องทางการจำหน่ายหลายๆแห่งเพื่อตรวจสอบราคาว่าที่ไหนให้ราคาดีกว่าก็ทำการจัดส่ง จนทำให้โรงงานอุตสาหกรรมบางที่มีการเซ็นสัญญาและการันตีราคากัน เพื่อให้ทางร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลมีแรงจูงใจในการส่งสินค้าให้ แต่ก็ขึ้นอยู่กับเศรษฐกิจโลกด้วย

ส่วนที่ 2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล ที่ประสบความสำเร็จในจังหวัดนครปฐม

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลที่ประสบความสำเร็จในจังหวัดนครปฐม ประกอบด้วย 1) มีความซื่อสัตย์สุจริตต่อตนเองและอาชีพการเป็นผู้มีความซื่อสัตย์สุจริต แสดงให้เห็นในแง่มุมหนึ่งของความมีคุณธรรมแสดงคุณลักษณะทางบวก มีความจริงใจ และความตรงไปตรงมา พร้อมกับความประพฤติตรง ตลอดจนการงดเว้นการคดโกง และลักขโมย รู้หน้าที่การงานของตนเอง ปฏิบัติเต็มกำลังความสามารถ ด้วยความบริสุทธิ์ใจ ทำให้ลูกค้าและบุคคลรอบข้างรักใคร่ก่อให้เกิดความไว้วางใจกัน 2) ความมุ่งมั่นในความสำเร็จ ผู้ประกอบการรับซื้อขยะรีไซเคิลต้องมีความมุ่งมั่น เป็นองค์ประกอบในความสำเร็จที่เกิดจากความมานะพยายามของตนเอง 3) ความวิริยะอุตสาหะในความสำเร็จคือ ความขยันอดทน พากเพียรพยายามเผชิญปัญหาและอุปสรรคโดยไม่ย่อท้อ ไม่สิ้นหวังเดินทางสู่ความสำเร็จ 4) ภาวะผู้นำ กล้าเสี่ยงและกล้าตัดสินใจมีความเป็นผู้นำสูง ซึ่งบุคคลนั้นสามารถใช้อิทธิพลให้คนอื่นทำงานในระดับต่างๆ ที่ต้องการให้บรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้มีความกล้าที่จะตัดสินใจลงมือทำในเรื่องต่างๆ ผู้ที่มีความกล้าเท่านั้นจึงสามารถจะอยู่รอดได้ในการทำกิจกรรม 5) การให้ความสำคัญกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมเป็นการช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม การทำธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลเป็นการช่วยรักษาสิ่งแวดล้อมอีกทางหนึ่ง เป็นส่วนหนึ่งที่เป็นแรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ 6) ความศรัทธาที่มีใจและไม่รังเกียจอาชีพ เนื่องธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลมีสภาพแวดล้อมเต็มไปด้วยขยะรีไซเคิล จึงต้องเป็นผู้ที่ยอมรับได้กับสภาพแวดล้อมที่เป็นอยู่นั้น แต่ก็ต้องมีการจัดการอย่างเป็นระเบียบเพื่อเป็นการรักษาสภาพแวดล้อม

ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม

จากการศึกษากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในการใช้กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันซึ่งมีความหลากหลายและแตกต่างกัน ดังนี้

1. การเพิ่มมูลค่าในการคัดแยกวัสดุรีไซเคิล

การคัดแยกเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันเพื่อเพิ่มมูลค่าของวัสดุรีไซเคิลทำให้สามารถจำหน่ายได้ในราคาที่สูงขึ้น คือ เมื่อมีการรับซื้อขยะรีไซเคิลแล้วหากขายต่อเลยโดยยังไม่ทำการคัดแยก

ราคาไม่สูงนัก หากต้องการได้ราคาดีขึ้น จะต้องทำการตัดแยก เช่น คัดแยกประเภทตามลักษณะของขวด เป็นขวดแก้ว ขวดพลาสติก คัดแยกกระดาษ นอกจากการคัดแยกแล้ว ผู้ประกอบการต้องศึกษาคุณลักษณะของวัสดุแต่ละชนิดให้เข้าใจเพื่อสามารถทราบข้อแตกต่างทั้งคุณสมบัติและราคา ทำให้สามารถแยกวัสดุได้ชัดเจนมากขึ้น

2. การประยุกต์ใช้เทคโนโลยี

เทคโนโลยี สำหรับธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลที่นำเข้ามาใช้ เป็นการนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับลักษณะของงานเข้ามาใช้ เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพ และความประหยัด เช่น การใช้เครื่องทุ่นแรงในการคัดแยกขยะ การใช้เครื่องบีบอัด กระดาษ กระจก เพื่อสะดวกต่อการจัดเก็บ ประหยัดเนื้อที่ในการจัดเก็บ และง่ายต่อการขนส่ง นอกจากนี้ยังสามารถนำเทคโนโลยีด้านการสื่อสารมาช่วยในการส่งข้อมูลข่าวสารของธุรกิจให้ลูกค้าพันธมิตรทางธุรกิจ ได้ทราบข้อมูลข่าวสารของธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว ดังนั้นการนำเทคโนโลยีมาใช้ได้อย่างเหมาะสมเป็นปัจจัยสำคัญอีกข้อหนึ่งในการนำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จ

3. การจัดการทรัพยากรบุคคล

บุคลากรเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ไม่เพียงจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ แต่ยังส่งผลต่อทัศนคติของผู้บริโภค ที่มีต่อสินค้าอีกด้วย เพราะบุคลากรเป็นผู้ที่ทำการติดต่อ สื่อสารกับผู้บริโภค ดังนั้น บุคลากรที่มีความสามารถและเอาใจใส่ลูกค้าเป็นอย่างดี จะทำให้ผู้บริโภคมีทัศนคติที่ดี ต่อสินค้าและสามารถนำไปสู่การซื้อซ้ำหรือ การบอกต่อได้อีกด้วย ดังนั้นเพื่อสร้างความพอใจสูงสุดและความแตกต่างจากคู่แข่งชั้นในการพัฒนาศักยภาพของบุคลากร สามารถทำได้ตั้งแต่การคัดเลือก (Selection) การฝึกอบรม (Training) และการสร้างแรงจูงใจ (Motivation) ธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลบุคลากรด้านแรงงานต้องมีความอดทนสูง ขยัน เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องอยู่กับขยะตลอดเวลาซึ่งมีกลิ่นเหม็น ทำให้หาพนักงานมาทำงานด้านนี้ยาก ส่งผลต่อการรับพนักงานเป็นชาวต่างด้าวเข้ามาทำงาน

4. การกำหนดราคา

กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันด้านราคา การกำหนดราคาของสินค้าเป็นการกำหนดราคาที่ต้องคำนึงถึงปัจจัย ของต้นทุนการผลิตบวกกับผลกำไรที่ต้องการจะได้จากการขายผลิตภัณฑ์แล้ว จึงทำการกำหนดราคาขายออกมา โดยต้องคำนึงสภาพการแข่งขันของตลาดสินค้า การสร้างรายได้เปรียบด้านราคาของธุรกิจการซื้อขายขยะรีไซเคิล ผู้ประกอบการจะติดตามข้อมูลราคาตามราคาตลาด ในการซื้อขายขยะรีไซเคิลในแต่ละวันว่าควรรับซื้อขยะรีไซเคิลในราคาเท่าไร เพื่อสามารถไปขายได้ในราคาที่ไม่ขาดทุน และมีการคำนวณต้นทุนค่าแรง ค่าจัดส่งสินค้าเข้าไปรวมในต้นทุนด้วย ทำให้สามารถกำหนดราคาขายได้ รวมทั้งต้องติดตามภาวะเศรษฐกิจอย่างกระชั้นชิดและต่อเนื่องด้วย เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจส่งผลถึงราคาของสินค้า และปริมาณการรับซื้อขยะรีไซเคิลหากมีการกักตุนไว้ส่งผลทำให้ขาดทุนได้ หรือหากเศรษฐกิจดีควรเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ประเภทใดเพื่อให้ได้ราคาที่ดี ทำให้มีผลกำไรที่ดีตามมาด้วย

การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันด้านราคาของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม มีการเช็คราคาซื้อขายขยะรีไซเคิลทุกวัน มีการติดป้ายราคาไว้อย่างชัดเจน ตาซึ่งมีความเที่ยงตรง มีความซื่อสัตย์ไม่กดราคา ไม่กักตุนสินค้า มีการติดตามภาวะเศรษฐกิจ นอกจากนี้ยังมีกลยุทธ์ในการทำกำไรเพิ่มขึ้น โดยการคาดการณ์ล่วงหน้าถึงฤดูกาลที่สามารถซื้อสินค้าราคาถูกไว้ แล้วนำมาจำหน่ายภายหลังจากสินค้านั้นราคาสูงขึ้น ซึ่งต้องมีการติดตามสถานการณ์ทางเศรษฐกิจด้วยเนื่องจากมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นเช่นกัน

5. การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

จากคำกล่าวในวงการรับซื้อขยะรีไซเคิลในอดีตที่บอกว่าไม่มีศัตรูและมิตรแท้ที่ถาวรจากคำบอกเล่านี้ในอดีตธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลจะถูกคนในสังคมหรือวงการธุรกิจนี้จะอยู่กันแบบตัวใครตัวมัน จะปิดตัวเองไม่ค่อยเปิดเผยต่อสังคม หรือคนที่เข้ามาประกอบอาชีพนี้จะต้องเรียนรู้จากประสบการณ์ตัวเองไม่มีสอนหรือทำกันง่ายๆ ไม่เหมือนในปัจจุบันที่มีระบบเครือข่ายในรูปแบบแฟรนไชส์ที่มีการสร้างความสัมพันธ์และพันธมิตรทางธุรกิจกันมากขึ้นนอกจากนี้ ยังมีการสร้างความร่วมมือกับกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิดโดยธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลจะมีการแบ่งกลุ่มตามรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่ได้กล่าวมาคือ 1. กลุ่มคัดแยกวัสดุรีไซเคิล 2. กลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิล 3. กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมโดยทั้ง 3 กลุ่มจะมีความสัมพันธ์มิติที่เหมือนและต่างกัน บางครั้งมีความเป็นมิตรที่ดีต่อกัน ทำให้สามารถรับรู้ข่าวสารได้อย่างรวดเร็ว มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และยังเป็น การสร้างภาคีร่วมเพื่อสามารถต่อรองแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กับผู้ประกอบการรายอื่น หรือองค์กรภาครัฐได้อย่างลงตัว และบางครั้งการแสวงหาหรือสร้างอำนาจในการต่อรอง จึงเป็นเรื่องจำเป็นเพื่อให้บริษัทได้รับข้อเสนอซึ่งจะเกิดจากกลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุกับโรงงานอุตสาหกรรมที่ไม่สามารถตกลงกันตามแบบได้อย่างลงตัว ดังนั้น การประกอบธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล การมีเครือข่ายร่วมซึ่งการวิจัยได้มีการแบ่งพันธมิตรตามกลุ่มดังนี้

1. การสร้างพันธมิตรระหว่างกลุ่มคัดแยกวัสดุกับกลุ่มพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อวัสดุรีไซเคิล

ความสัมพันธ์ของกลุ่มนี้เป็นแบบการสร้างพันธมิตรเชิงแนววิถีระหว่างกลุ่มคัดแยกวัสดุกับกลุ่มพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อวัสดุ เป็นการสร้างความสัมพันธ์เชิงภูมิศาสตร์ อันเนื่องมาจากแหล่งที่อยู่และที่ตั้งของร้านอยู่ในชุมชน หรือตามจุดสำคัญต่างๆ ในหมู่บ้านทำให้รู้จักกันสนิทสนมกันไปมาหาสู่ทำกิจกรรมร่วมกันไม่ว่ามีงานบุญ งานวัดหรืองานต่างๆ บางครั้งเป็นการโฆษณาทางอ้อม กลุ่มผู้คัดแยกวัสดุจะนำสินค้าไปส่งยังร้านที่ตนเองอยู่ใกล้ทำให้กลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิลเข้าร้านเป็นจำนวนมากโดยกลุ่มนี้จะให้ความช่วยเหลือกัน มีการทำการค้าที่ดีต่อกันมีความซื่อสัตย์และความยุติธรรมไม่ว่าจะเป็นดาซึ่งนำหนักที่มีความเที่ยงตรง และการจ่ายเงินสดมีความเชื่อใจกันมีการติดตามรับรู้ข่าวสารอย่างรวดเร็วซึ่งจะสอดคล้องข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและลูกค้าที่นำวัสดุรีไซเคิลมาขายให้ แต่ความสัมพันธ์กลุ่มพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อวัสดุรีไซเคิลกับกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมที่มีการนำวัสดุรีไซเคิลไปแปรรูปเป็นวัตถุดิบถูกกลับมองว่าเป็นเพียงการทำธุรกิจร่วมกันไม่มีกิจกรรมทำร่วมกัน จึงถูกมองแค่เพียงผู้ร่วมทำธุรกิจเพราะกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมจะทำในรูปแบบบริษัทมีปริมาณการผลิตสูงและมีการส่งออกขายยังต่างประเทศ ดังนั้นความสัมพันธ์ จึงเป็นเพียงแค่การซื้อขายโดยจะเน้นเรื่องราคาเสียเป็นส่วนใหญ่ดังข้อมูลที่มีการสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการกลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิลดังนี้

2. การสร้างพันธมิตรระหว่างกลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิลด้วยตนเอง

จากข้อมูลการวิจัยพบว่ากลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิลมีการร่วมมือกันมากขึ้น และช่วยเหลือกันมีการจัดตั้งเป็นระบบเครือข่าย หรือที่เราเห็นในปัจจุบันในรูปแบบของแฟรนไชส์วงษ์พาณิชย์ที่มีสาขาทั่วประเทศไทย มีการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจมีการกำหนดราคากลางเพื่อการต่อรองกับโรงงานอุตสาหกรรม หรือทางสาขาแม่อาจเป็นผู้รับซื้อและส่งออกไปยังต่างประเทศเอง หรืออีกประเภทหนึ่งเป็นกลุ่มเครือญาติกัน เป็นเพื่อนกัน และสามารถต่อรองความได้เปรียบในทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญมากในการประกอบธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลสามารถสร้างเครือข่ายได้เนื่องจากธุรกิจนี้สามารถเริ่มจากครัวเรือน ขยายเป็นชุมชนทำให้เกิดพลังในการ

ขับเคลื่อนจนกลายเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ภายในชุมชนได้หากได้รับการสนับสนุนอย่างเต็มที่จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิจัยเรื่องการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลมีหลายระดับตั้งแต่ ระดับครัวเรือน ที่มีการคัดแยกขยะรวบรวมจัดเก็บจากแหล่งกำเนิดมาจำหน่ายให้กับ ชาวเล้ง หรือรถบรรทุกรับซื้อขยะรีไซเคิล หลังจากนั้นก็มี การมาจำหน่ายต่อให้กับร้านรับซื้อขยะรีไซเคิล ร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลจำหน่ายต่อให้กับโรงงานเพื่อทำการรีไซเคิลขยะรีไซเคิลให้มาเป็นผลิตภัณฑ์ที่กลับมาใช้ใหม่ได้ ส่งผลให้มีคู่แข่งมากขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัยของ วันวิสา ทองลา (2554) ได้ศึกษาเรื่องการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในสังคมระบบการค้า ผลการวิจัยพบว่า สถานการณ์ของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในปัจจุบันมีผู้สนใจประกอบธุรกิจประเภทนี้มากขึ้น เกิดคู่แข่งมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดได้ต่อไป และวิธีการประกอบธุรกิจ โดยแหล่งที่มาของขยะรีไซเคิลจากรถเข็น รถซาเล้ง และรถกระบะรับซื้อขยะรีไซเคิล ที่ทำหน้าที่รับซื้อขยะรีไซเคิลจากกองขยะหรือรับซื้อขยะรีไซเคิลจากบ้านเรือน ร้านค้าหรือสถานประกอบการต่างๆ นำไปขายให้แก่ร้านรับซื้อขยะรีไซเคิล จากนั้นทางร้านนำไปแยกประเภท แล้วนำไปขายต่อแก่พ่อค้ารับซื้อขยะรีไซเคิลรายใหญ่หรือโรงงานแปรรูป

พนักงานหรือลูกจ้างส่วนใหญ่เป็นชาวต่างด้าว จากการที่ธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลเต็มไปด้วยสภาพแวดล้อมที่มีกลิ่นเหม็น คนไทยส่วนใหญ่ไม่รับทำงานนี้ พนักงานด้านแรงงานต้องมีความอดทนสูง

ลูกค้าธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำเนื่องจากมีความคุ้นเคยกัน และในการทำธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลต้องมีความซื่อสัตย์ต่อตนเอง และลูกค้า เพื่อสร้างความไว้วางใจให้กับลูกค้า

1. รูปแบบในการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลเริ่มจากธุรกิจขนาดเล็ก และค่อยขยายการลงทุน เมื่อมีผลประกอบการดีขึ้น มีเงินทุนพอที่จะลงทุนเพิ่ม สอดคล้องกับงานวิจัยของ ธนนัท สิมมากุล (2557) ได้ศึกษาเรื่องกลยุทธ์การตลาดสำหรับโรงงานคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิลประเทศไทย ผลการวิจัยพบว่าผลิตภัณฑ์และบริการ เริ่มต้นธุรกิจก็อาจจะขายในรูปของขยะพลาสติกก่อน จากนั้นเมื่อมีเงินทุนเพิ่มก็ขยับเข้าสู่การขายทำเม็ดพลาสติกจากขยะพลาสติกรีไซเคิลขายส่งโรงงาน เมื่อมีทุนเพิ่ม ก็ขยายทำผลิตภัณฑ์จากเม็ดพลาสติกรีไซเคิลขาย ในการดำเนินธุรกิจต้องมีเงินสำรองเป็นเงินหมุนเวียนในการจัดทำธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล การทำธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลจัดอยู่ในรูปแบบธุรกิจครอบครัว สอดคล้องกับงานวิจัยของ มารศรี เจษฎาปฏิพัทธ์ (2552) ได้ศึกษาเรื่องอิทธิพลของคุณสมบัติของทรัพยากร ความสามารถขององค์การ และความสามารถของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานขององค์การ: กรณีศึกษาธุรกิจรวบรวมและรับซื้อขยะรีไซเคิลในภาคตะวันออกของประเทศไทย ผลการวิจัยพบว่าธุรกิจรวบรวมและรับซื้อขยะรีไซเคิล หรือร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลในภาคตะวันออกของประเทศไทยมีลักษณะเป็นธุรกิจครอบครัว นอกจากนี้สามารถทำในรูปแบบแฟรนไชส์ก็ได้

จากงานวิจัยผู้วิจัยแสดงความคิดเห็นถึงรูปแบบในการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลได้ 3 กลุ่มที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจที่มีรูปแบบการบริหารและกิจกรรมในการคัดแยกวัสดุรีไซเคิลที่แตกต่างกันดังนี้

1. กลุ่มคัดแยกวัสดุรีไซเคิล ส่วนใหญ่เป็นการคัดแยกขยะมูลฝอยที่แหล่งกำเนิดโดยตรง กล่าวคือผู้ที่คัดแยกวัสดุรีไซเคิล จะเป็นกลุ่มแม่บ้านที่ทำความสะอาดบ้านจะรวบรวมขยะมาขาย หรือกลุ่มพนักงานเทศบาลหรือ อบต. ที่ไปเก็บขยะตามชุมชนหรือเทศบาลมาทำการคัดแยก ซึ่งกลุ่มบุคคลเหล่านี้ จะพบปัญหาว่ายังมีการแยกขยะไม่ค่อยชัดเจนทำให้ขยะรีไซเคิลปนกับขยะทั่วไปที่เป็นเศษอาหาร ทำให้การคัดแยกมีกลิ่นเหม็นและไม่พึงประสงค์ และจะทำให้เสียเวลาต้องใช้คนคัดแยกจำนวนมาก ทางหน่วยงานเทศบาลหรือ อบต. ได้มีการแก้ปัญหาในระดับหนึ่งโดยมีถังขยะตั้งไว้หน้าบ้านตามหมู่บ้านหรือชุมชนต่างๆจะสังเกตเห็นเป็นถังสีน้ำเงิน และถึงเวลาทางอบต.หรือเทศบาลจะมาเก็บขยะไปรวมกันแล้วแยกสิ่งที่เป็นวัสดุรีไซเคิลออกมาไว้เพื่อไปขายยังร้านรับซื้อขยะรีไซเคิล ทางร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลก็ทำการแยกอีกทีหนึ่งเพื่อแยกประเภทให้มีความชัดเจน จะเห็นถ้าหน่วยงานภาครัฐมาให้ความรู้ในการคัดแยกขยะให้สมบูรณ์มากขึ้น ควรจะมีการแยกประเภทชนิดของขยะต่างๆ อารแบ่งเป็น ขยะทั่วไป ขยะรีไซเคิลและขยะอันตรายเพื่อง่ายในการบริหารในการจัดการขยะ

2. กลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิล เป็นกลุ่มรับซื้อวัสดุรีไซเคิลจากแหล่งโดยตรง จากนั้นนำมาจำหน่ายต่อยังกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อแปรสภาพรีไซเคิล โดยที่กลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิลจะมีความสำคัญอย่างมากเพราะกลุ่มนี้จะมีการรับซื้อวัสดุรีไซเคิลจากแหล่งโดยตรง จากนั้นจะทำการแยกวัสดุรีไซเคิลออกเป็นประเภทต่างๆ จัดให้เป็นหมวดหมู่เพื่อเพิ่มมูลค่าของวัสดุรีไซเคิล ซึ่งในขั้นตอนการแยกนี้ทางกลุ่มต้องมีความรู้และประสบการณ์ในการแยกแล้วถึงส่งไปยังโรงงานอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ ที่จะนำวัสดุรีไซเคิลไปรีไซเคิลแปรสภาพเป็นวัสดุหรือวัตถุดิบตั้งต้น ดังนั้นกลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิล จึงได้กำเนิดขึ้นมากมายในปัจจุบัน เพราะมีบุคคลสนใจเป็นจำนวนมากที่อยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง และเห็นว่าอาชีพรับซื้อขยะรีไซเคิลสามารถเลี้ยงตนเองและครอบครัวจึงมีคนก้าวเข้ามาประกอบอาชีพนี้เป็นจำนวนมาก ซึ่งในปัจจุบันมีการเปิดกว้างกว่าในอดีต เพราะแต่ก่อนจะถูกมองว่าเป็นอาชีพน่ารังเกียจอยู่กับขยะ แต่คนที่ได้มาสัมผัสอาชีพนี้กลับมีมุมมองหลายมิติไม่เหมือนที่คิดไว้ แต่อาชีพนี้ต้องมีความอดทน ขยันและมีความซื่อสัตย์สุจริต ต่อตนเองและลูกค้า โดยที่ผู้ประกอบการอาชีพนี้จะเริ่มจากทำเล็กๆก่อนพอไปได้ดีจึงได้ขยายเปิดร้านใหญ่ขึ้น โดยที่ผู้วิจัยได้จัดกลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิลแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ

2.1 กลุ่มเคลื่อนรับซื้อวัสดุรีไซเคิลจากแหล่งกำเนิด

กลุ่มนี้จะเป็นมดงานในการเข้าถึงแหล่งมากกว่า ดดยใช้รถซาเล้งหรือรถกระบะในการรับซื้อจากแหล่งชุมชน ตามหมู่บ้านต่างๆที่เข้าไม่ถึง กลุ่มนี้เมื่อรับซื้อแล้วก็ทำการแยกวัสดุในระดับหนึ่ง ส่วนใหญ่จะทำงานไม่กี่คน จะทำในครอบครัวไม่มีเงินจ้างพนักงานมาคัดแยก และกลุ่มนี้อาจจะสูญหายไปเพราะเนื่องจากคนรุ่นใหม่ไม่ค่อยให้ความสำคัญในการประกอบอาชีพนี้ เพราะลำบากมากต้อง ขยันอดทนอย่างสูงในการตระเวนรับซื้อตามชุมชน ผู้วิจัยมองว่าอีก10ปีข้างหน้าจะไม่ได้เห็นผู้คนประกอบอาชีพนี้ เนื่องจากอนาคตจะมีผู้คนสนใจทางด้านสิ่งแวดล้อมมากขึ้น การคัดแยกขยะจะมีบทบาทสำคัญในอนาคต และทางภาครัฐหรือหน่วยงานเทศบาลชุมชนจะให้การสนับสนุนในการแยกขยะครัวเรือนมากขึ้น ดังนั้น กลุ่มรับซื้อขยะรีไซเคิลจากแหล่งกำเนิดจะต้องปรับตัว ต้องมีการรวมกลุ่มหรือ อาจมีหน่วยงานภาครัฐเข้ามาช่วยเหลือ ให้อาชีพกลุ่มนี้ยังอยู่ในสังคมไทย อาจจะทำให้การสนับสนุนจัดเป็นกลุ่มทำงานในการคัดแยกขยะจากเทศบาลมากขึ้น ทำให้การคัดแยกขยะมีประสิทธิภาพ

มากขึ้น ในจังหวัดนครปฐมมีปริมาณขยะมูลฝอย 955 ตันต่อวัน แต่ถูกคัดแยกได้เพียง 21 กว่าเปอร์เซ็นต์ จะเห็นได้ว่ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่น่าสนใจที่จะมาช่วยคัดแยกขยะให้มีประสิทธิภาพสูงยิ่งขึ้นในอนาคต

2.2 กลุ่มร้านรับซื้อวัสดุรีไซเคิล

กลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่บทบาทสำคัญมากที่สุด เป็นกลุ่มที่มีการคัดแยกขยะทุกประเภทออกมาเป็นหมวดหมู่เพื่อ รอจำหน่ายไปยังโรงงานอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ กลุ่มนี้จะทำการบริหารแบบครอบครัว และกลุ่มนี้ยังเป็นกลุ่มที่มีการจ้างงานทำให้คนในชุมชนมีงานทำและมีรายได้ อนาคตกลุ่มนี้จะมีบทบาทค่อนข้างมากในสังคมไทยเป็นตัวเชื่อมระหว่าง วัสดุรีไซเคิลจากแหล่งกำเนิดโดยตรง กับ โรงงานอุตสาหกรรมแปรสภาพ(รีไซเคิล) กลุ่มนี้ในอดีตจะอยู่อย่างตัวใครตัวมัน สังคมจะมองว่าเป็นธุรกิจไม่คบค้าสมาคมกับคนอื่น แต่ในปัจจุบันทำไม่ได้กล่าวคือไม่สามารถอยู่ตามลำพังคนเดียวไม่ได้ เพราะต้องมีเครือข่าย สมาคมหรือกลุ่มเพื่อมีไว้ต่อรองกับกลุ่มต่างๆได้

3. กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม

กลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่มีการลงทุนสูงและเป็นกลุ่มที่มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการผลิต เป็นกลุ่มที่มีการควบคุมคุณภาพของสินค้าให้ได้ตามมาตรฐานสากลจึงทำให้ถูกกลับมาเป็นกลุ่มที่เน้นแต่ดำเนินธุรกิจอย่างเดียว สนใจแต่คุณภาพของสินค้าทำให้กลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิลไม่ค่อยไว้วางใจ ถึงแม้จะเป็นคนกำหนดราคาแต่ความไว้วางใจในกลุ่มโรงงานจะมีความสัมพันธ์น้อยกว่ากลุ่มอื่นๆ ดังนั้นทางกลุ่มโรงงานจึงหันมาทำกลยุทธ์พันธมิตรทางธุรกิจกับกลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิลมากขึ้นเพื่อจะมีซัพพลายป้อนวัตถุดิบเข้าโรงงานอย่างต่อเนื่อง จึงเป็นเรื่องที่ดีที่ทางกลุ่มโรงงานเห็นความสำคัญในเรื่องนี้มากขึ้น

2. คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ต้องมีความซื่อสัตย์ อดทน มุ่งมั่นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย มีการวางแผนกำหนดเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ สามารถกำหนดกลยุทธ์การสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขัน กล้าตัดสินใจที่จะลงทุนทำให้สามารถดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลได้มีผลประกอบการที่ดีอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน สอดคล้องกับงานวิจัยของ ธนนัท สิมมากุล (2557) ได้ศึกษาเรื่องกลยุทธ์การตลาดสำหรับโรงงานคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิลประเทศไทย ผลการวิจัยพบว่าคุณลักษณะผู้บริหารของโรงงานคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิล โดยที่ผู้บริหารมีประสบการณ์ในการบริหารโครงการคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิล สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม และสามารถสร้างความแตกต่างในการให้บริการ มีผลประกอบการที่ดี และสามารถสร้างความเจริญเติบโตได้ ส่งผลให้โรงงานคัดแยกเพื่อรีไซเคิล ประสบผลสำเร็จและมั่นคงได้

จากคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จตามคุณสมบัติที่ผู้วิจัยได้ศึกษาจากผู้ประกอบการอาชีพรับซื้อขยะรีไซเคิลโดยคุณลักษณะและคุณสมบัติการเป็นผู้ประกอบการจะเหมือนกันทุกอาชีพคือ ขยัน อดทน มีใจรักในอาชีพ แต่อาชีพนี้จะต่างกันที่ความอึดและอดทนสูงซึ่งผู้ที่ประกอบอาชีพนี้ต้องจะมีใจรักทางด้านสิ่งแวดล้อม อยากเห็นสิ่งแวดล้อมดีขึ้น แต่ยังมีคุณสมบัติต้องมีใจรักจริงๆ ต้องทนอยู่กับสภาพแวดล้อมที่มีแต่สิ่งปฏิกูล กลิ่นเหม็นจากขยะรีไซเคิลที่มีทัศนียภาพเต็มไปด้วยกองขยะ ซึ่งอาชีพอื่นไม่สามารถเห็นสภาพแวดล้อมที่มีขยะกองมหึมาได้เหมือนอาชีพนี้ จึงกลายเป็นสัญลักษณ์ของอาชีพนี้ที่ใครเปิดร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลจะเห็นกองขยะรีไซเคิลกองไว้ข้างร้านซิดก้าแพง เป็นการบ่งบอกถึงเครื่องหมายทางการค้าของอาชีพนี้

3. กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล เป็นการสร้างความแตกต่างในการแข่งขัน เพื่อสามารถมีจุดเด่นในการดึงดูดความสนใจ และสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้ ประกอบด้วย

1. การเพิ่มมูลค่าในการคัดแยก

โดยการจัดเป็นหมวดหมู่และการแยกวัสดุรีไซเคิลเป็นกระบวนการหลักของการคัดแยกวัสดุรีไซเคิลให้ง่ายในการแปรรูป ถ้ากระบวนการนี้มีการแยกไม่หมดจะทำให้ทางโรงงานแปรรูปต้องตรวจสอบที่ครั้ง เพราะกระบวนการผลิตของการแปรรูปหรือการหลอมจะไม่ให้มันเชื่อมกัน ดังนั้น มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการจัดเก็บ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ แต่การคัดแยกก็ต้องอาศัยแรงงานคนเป็นหลัก ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงมีการให้ความรู้และวิธีการคัดแยกที่ถูกต้อง แรงงานถ้ามีทักษะที่ดีจะช่วยให้การแยกวัสดุมีมูลค่ามากขึ้น จากการวิจัยจะเห็นว่าแรงงานมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งและอนาคตแรงงานค่อนข้างหายาก และธุรกิจรับซื้อเก่าอาจมีการปรับตัวในการรับซื้อขยะรีไซเคิลเฉพาะชนิดเพื่อง่ายในการคัดแยกง่ายขึ้น

2. การนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้

เครื่องจักรเป็นปัจจัยสำคัญของการคัดแยกวัสดุรีไซเคิลและช่วยผ่อนแรงในการใช้แรงงานคน เป็นการนำสิ่งที่น่าสนใจเข้ามาช่วยในการดำเนินกิจการ เช่น การนำเครื่องทุ่นแรง เช่น เครื่องคีบ เครื่องตัก มาช่วยในการคัดแยก การนำเครื่องบีบอัด มาช่วยในการอัดกระป๋อง รวมทั้งเทคโนโลยีด้านการสื่อสาร โดยนำมาช่วยส่งต่อข่าวสารได้อย่างรวดเร็ว เช่น การส่ง SMS การส่งข่าวสารทาง เฟสบุ๊ก ไลน์ เป็นต้น

3. ด้านทรัพยากรบุคคล

คือการดูแลพนักงาน มีค่าตอบแทน หากทำงานล่วงเวลามีค่าล่วงเวลาให้ มีที่พักให้อยู่เป็นครอบครัว มีการฝึกอบรมสอนงานให้ อยู่ร่วมกันอย่างพี่น้อง สอดคล้องกับงานวิจัยของ วันวิสา ทองลา (2554) ได้ศึกษาเรื่องการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในสังคมระบบการค้า ผลการวิจัยพบว่า การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของการทำธุรกิจ ด้านการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ โดยการให้ผลตอบแทน การมีสวัสดิการ การให้โบนัส การสร้างระบบการทำงานเป็นทีม การให้ที่พักอาศัย การควบคุมกฎระเบียบในการทำงาน และการฝึกอบรมพนักงาน

อนาคตระบบทรัพยากรบุคคลจะมีบทบาทมากขึ้นเนื่องจากแรงงานจะหายากค่อนข้างยากอย่างที่กำลังกล่าวข้างต้น ดังนั้นผู้ประกอบการทางด้านนี้จึงมีการเตรียมตัวและปรับตัวให้มีความพร้อมกับทรัพยากรมนุษย์ที่ค่อนข้างหายาก การบริหารงานแบบครอบครัวในธุรกิจประเภทนี้ยังมีความสำคัญในการทำให้แรงงานเต็มใจที่จะทำงานและลาออกจากงานนี้น้อยมาก การทำงานเปรียบเสมือนญาติพี่น้องกัน ดูแลกันซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลที่ได้วิจัย

4. การกำหนดราคา

มีการใช้คราตาซื้อขายขยะรีไซเคิลทุกวัน มีการติดป้ายราคาไว้อย่างชัดเจน ตาชั่งมีความเที่ยงตรง มีความซื่อสัตย์ไม่กดราคา ไม่กักตุนสินค้า มีการติดตามภาวะเศรษฐกิจ นอกจากนี้ยังมีกลยุทธ์ในการทำกำไรเพิ่มขึ้น โดยการคาดการณ์ไว้ล่วงหน้าถึงฤดูกาลที่สามารถซื้อสินค้าราคาถูกไว้ แล้วนำมาจำหน่ายภายหลังจากสินค้านั้นราคาสูงขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัยของ วันวิสา ทองลา (2554) ได้ศึกษาเรื่องการปรับตัวเพื่อ

ความอยู่รอดของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในสังคมนับจากการค้า ผลการวิจัยพบว่า ด้านสถานะต้นทุนผันผวน จากการรับรู้อาณาเขตซื้อขายในตลาด การประเมินจากความต้องการของตลาด เพื่อวางแผนในการดำเนินงานให้เกิดผลกำไร และด้านลูกค้า โดยการมีตราชั่งเที่ยงตรง การเสนอราคาซื้อให้ลูกค้าพึงพอใจ

5. การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

เป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ทำให้สามารถติดต่อ ติดตาม ขวสาร ช่วยเหลือกัน เพิ่มพลังในการเติมเต็มสิ่งที่ขาดให้ซึ่งกันและกันก่อให้เกิดความสามารถในการต่อรอง จนประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ของงานนั้นๆ สองคล้อยกับบทความของ วงษ์พาณิชย์ (2557) จากบทความเรื่องการคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิลเชิงธุรกิจรุ่นที่ 56 ธุรกิจ SMEs ได้สรุปภาพรวมกลยุทธ์ของธุรกิจรีไซเคิลว่าการประชาสัมพันธ์ ก็ต้องสร้างเครือข่าย Supplier ที่ดีกับโรงงานรับซื้อหรือผู้ผลิตสินค้าพลาสติกเพื่อลดการไม่ไว้วางใจกัน และกัน

การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เป็นสิ่งที่ดีในการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และจนถึงปลายน้ำ ถ้าทุกกลุ่มมีความร่วมมือกันไม่ตัดราคากันหรือ ปลาใหญ่กินปลาเล็กในกลุ่มของโรงงานอุตสาหกรรม ก็จะทำให้การรวมกลุ่มหรือเครือข่าย มีการช่วยเหลือกันจะเป็นการพัฒนาวงการธุรกิจรีไซเคิลดีขึ้น แต่การวิจัยครั้งนี้จะเป็นการวิจัยกลุ่มรับซื้อขยะรีไซเคิลที่เปิดหน้าร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลจากกลุ่มผู้แยกวัสดุรีไซเคิลจากแหล่งโดยตรง จะเห็นว่าการสร้างพันธมิตรจะเห็นในกลุ่มต้นน้ำและกลางน้ำเสียส่วนใหญ่ เพราะมีความใกล้ชิดกัน มีความผูกพันกันด้วยวัฒนธรรมที่เหมือนกัน จึงทำให้ทั้ง 2 กลุ่มเป็นมิตรกัน มากกว่ากลุ่มโรงงานที่มีระบบการจัดการแบบอาชีพการเข้าถึง จะทำได้ค่อนข้างยาก จึงทำให้กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมต้องทำกลยุทธ์การเข้าถึง supplier ที่เป็นกลุ่มพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อวัสดุรีไซเคิลอนาคตอาจจะให้เห็นการพัฒนาของวงการธุรกิจรีไซเคิลอย่างสร้างสรรค์พร้อมต้อนรับAEC ในการแข่งขันกับต่างประเทศ เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

ประโยชน์จากการวิจัย

1. ประโยชน์เชิงทฤษฎี

จากการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล และแนวคิดคุณลักษณะของผู้ประกอบการรับซื้อขยะรีไซเคิลตลอดจนกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตของการวิจัย และทำการศึกษาวิเคราะห์ผลของการศึกษาเรื่องการสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล จึงพบว่า ลักษณะการดำเนินการวิจัยได้มาจากการทบทวนแนวคิดและทฤษฎี จนเกิดการเข้าใจถึงธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลที่มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจ และคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จตลอดจนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจที่นำมาใช้ในการประกอบธุรกิจจนกระทั่งประสบความสำเร็จในชีวิตของการประกอบธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล

ดังนั้นงานวิจัยครั้งนี้จึงสามารถเป็นแนวทางของผู้ที่มีความสนใจและผู้ประกอบการได้มีความรู้ อย่างมีระบบในการประกอบอาชีพนี้และเข้าใจถึงรูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลเพื่อให้การบริหารจัดการ และการประกอบธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลมีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น และสามารถตอบสนองต่อความพึงพอใจของลูกค้าได้สูงสุด

2. ประโยชน์เชิงการจัดการ

2.1 ผลการวิจัยพบว่า รูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลแบ่งตามกลุ่มได้ 3 กลุ่ม คือ 1. กลุ่มผู้คัดแยกวัสดุรีไซเคิล 2. กลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิล 3. กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม โดยกลุ่มผู้คัดแยกวัสดุรีไซเคิลจะเริ่มคัดแยกตั้งแต่แหล่งกำเนิด โดยผู้คัดแยกส่วนใหญ่ยังไม่มีความรู้ความเข้าใจในประเภทของขยะเท่าที่ควร เจ้าหน้าที่ของรัฐควรจัดให้มีการฝึกอบรมการให้ความรู้ความเข้าใจในประเภทของขยะ ทำให้ผู้คัดแยกตั้งแต่แหล่งกำเนิด สามารถทำการคัดแยกได้ และจัดเก็บได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพิ่มมูลค่าของขยะได้ จากนั้นนำมาส่งต่อกลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิล โดยที่กลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่มีความสำคัญในการเข้าใจถึงกระบวนการคัดแยกขยะรีไซเคิลเพื่อนำไปส่งยังกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมที่จะนำขยะรีไซเคิลที่มีการคัดแยกมาทำการแปรรูปเป็นวัตถุดิบตั้งต้นในการแปรรูปขยะรีไซเคิลให้เป็นสินค้าที่นำกลับมาใช้ใหม่ กลุ่มพ่อค้าคนกลางรับซื้อวัสดุรีไซเคิล ถ้ามีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการคัดแยกขยะรีไซเคิลก็จะช่วยการคัดแยกขยะรีไซเคิลมีประสิทธิภาพมากขึ้นส่งผลต่อกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมที่ต้องมีกระบวนการคัดแยกหลายขั้นตอนได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นด้วย ทำให้สินค้ารีไซเคิลมีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

2.2 ผลการวิจัยพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการรับซื้อวัสดุรีไซเคิลที่มีคุณลักษณะเฉพาะของผู้ที่ประสบความสำเร็จในอาชีพต้องมีความซื่อสัตย์ สุจริต อดทน มุ่งมั่น มีใจรักสิ่งแวดล้อมและความศรัทธาต่ออาชีพ ต้องทนอยู่กับสภาพแวดล้อมที่มีขยะกองมืมาที่เป็นสัญลักษณ์ของอาชีพนี้ และผู้ที่สนใจจะได้รับทราบถึงคุณสมบัติเฉพาะของอาชีพนี้จะได้เป็นแนวทางการปฏิบัติอย่างเป็นระบบแบบแผน

2.3 ผลการวิจัยพบว่า กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อวัสดุรีไซเคิลที่สร้างความแตกต่างทางการแข่งขัน ผู้วิจัยได้ทำการศึกษากลยุทธ์ของธุรกิจรับซื้อวัสดุรีไซเคิลที่มี 5 ด้าน ประกอบด้วยด้านเพิ่มมูลค่าของสินค้า ด้านเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ ด้านทรัพยากรบุคคล ด้านราคาและด้านพันธมิตรธุรกิจ ได้ทราบรู้ความเข้าใจในหลายมิติของการสร้างกลยุทธ์เพื่อจะได้นำไปใช้ดำเนินธุรกิจรับซื้อวัสดุรีไซเคิลอย่างมีประสิทธิภาพและความมั่นคงของธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

3. ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

3.1 ในการวิจัยครั้ง ได้ศึกษาการสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อวัสดุรีไซเคิลในพื้นที่จังหวัดนครปฐม ดังนั้นในการวิจัยครั้งถัดไป ควรศึกษาการสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อวัสดุรีไซเคิลในเขตพื้นที่อื่นเพื่อเปรียบเทียบผลการศึกษา และการนำไปใช้ในการปรับปรุงวางแผนกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันและนำไปบริหารจัดการเพื่อก่อให้เกิดผลประกอบการที่ต่อเนื่องและยั่งยืน

3.2 ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมในส่วนรูปแบบการดำเนินธุรกิจรับซื้อวัสดุรีไซเคิลของกลุ่มเคลื่อนที่รับซื้อวัสดุรีไซเคิล ประเภทรถสามล้อหรือชาแล้ง ที่อนาคตทิศทางการดำเนินธุรกิจเปลี่ยนแปลงและกลุ่มนี้จะมีการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดและสร้างรายได้เปรียบทางธุรกิจอย่างไรเมื่อรัฐบาลส่งเสริมให้ประชาชนใส่ใจในการคัดแยกขยะรีไซเคิลมากขึ้น

3.3 ควรมีการเสนอประเด็นคุณลักษณะพิเศษของผู้ประกอบการรับซื้อวัสดุรีไซเคิลที่มีคุณลักษณะเด่นเฉพาะความเป็นตัวตนของผู้ประกอบการที่สามารถประกอบกิจการแล้วประสบความสำเร็จมีคุณลักษณะประภทไหนมากที่สุดและมีแรงบันดาลใจที่ทำให้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

3.4 ควรมีการศึกษาประเด็นกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของผู้ประกอบการรับซื้อวัสดุรีไซเคิล ซึ่งในปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูงและมีการรวมกลุ่มกัน สร้างเป็นเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อมีอำนาจในการต่อรองธุรกิจกับกลุ่มอื่น เนื่องการแข่งขันยุคปัจจุบันต้องตามให้ทันข้อมูลข่าวสาร ดังนั้น จึงต้องมีการรวมกลุ่มสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับกลุ่มอื่นๆเพื่อความหลากหลาย และจะได้เป็นจุดแข็งในการต่อรองทางการค้ากับกลุ่มอื่นๆ ได้

3.5 ควรศึกษาประเด็นเกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้กับวงการธุรกิจรับซื้อวัสดุรีไซเคิล เพื่อเป็นการพัฒนาการแยกขยะอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะสถานที่รับซื้อวัสดุรีไซเคิลเกือบทุกที่จะมีสภาพแวดล้อมที่เป็นมลพิษ ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐควรมีการส่งเสริมให้ผู้ประกอบอาชีพรับซื้อวัสดุรีไซเคิลมีการนำเทคโนโลยีภาคการผลิตมาประยุกต์ใช้ในการคัดแยกขยะรีไซเคิล และจัดระเบียบสภาพแวดล้อมของสถานที่ประกอบธุรกิจรับซื้อวัสดุรีไซเคิลให้น่าอยู่ เพื่อป้องกันการเกิดการสร้างมลภาวะเป็นพิษ

3.6 ควรศึกษาประเด็นระบบการรักษาสิ่งแวดล้อม และสุขลักษณะของสถานที่ประกอบการโดยหน่วยงานภาครัฐ ควรให้ทุนหรือการสนับสนุนให้สถานที่ประกอบการมีระบบมาตรฐาน ISO14000 หรือระบบอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมโดยจัดทำ 5ส ซึ่งเป็นพื้นฐานของการระบบมาตรฐาน ISO14000 เพราะจะได้สร้างความมั่นใจในการอยู่ร่วมกันในสังคมที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี

เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

กัญญกานต์ ทวีทิพย์รัตน์. (2553). “รูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจสถานบันเทิง กรณีศึกษาผับ เจ อาร์ มิวสิก ฮอลล์.” การค้นคว้าอิสระปริญญาโท สาขาวิชาการประกอบการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร.

คู่มือธุรกิจบริการคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิล. (2557). เข้าถึงเมื่อ 18 ตุลาคม. เข้าถึงได้จาก http://www.thaifranchisecenter.com/download_file/download.php?id=741

ธนนนท์ สิมมากุล. (2557). “กลยุทธ์การตลาดสำหรับโรงงานคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิลประเทศไทย.”

วารสารพฤติกรรมศาสตร์เพื่อการพัฒนา 6, 1 (มกราคม): 42.

ธุรกิจรับซื้อของเก่า แหล่งเพาะเงินที่ไม่ควรมองข้าม.(2557). เข้าถึงเมื่อ 18 ตุลาคม. เข้าถึงได้จาก <http://socialintegrated.com/>

พฤทธิ์ เทศจีบ. (2552). “การถดถอยขององค์การและแนวทางการปรับตัวสู่ความเป็นเลิศ.” 2, 9 (กรกฎาคม-กันยายน): 217.

ญาณัญญา ศิริภัทร์ธาดา (2552). การพัฒนาสื่อเพื่อส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่ม สำหรับการคัดแยกขยะในครัวเรือนของชุมชนเขตพื้นที่ตำบลศาลายา. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.

มารศรี เจษฎาปฏิพัทธ์. (2552). “อิทธิพลของคุณสมบัติของทรัพยากร ความสามารถขององค์กรและ
ความสามารถของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานขององค์กร: กรณีศึกษาธุรกิจรวบรวม
และรับซื้อขยะรีไซเคิลในภาคตะวันออกของประเทศไทย.” วิทยานิพนธ์ปริญญาดุษฎีบัณฑิต
สาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

วันวิสา ทองลา (2554). “การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจรับซื้อของเก่าในสังคมระบบการค้า.”
วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร.

วิเชียร จุ่งรุ่งเรือง. (2557). **สถานการณ์มลพิษประเทศไทย ปี 2556**. เข้าถึงเมื่อ 18 ตุลาคม. เข้าถึงได้ จาก
<http://www.pcd.go.th/Public/News/ListNewsThai.cfm?task=lt2014>