

ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร

FACTORS AFFECTING THE RYCYCLED WASTE TRADING BUSINESS OF ENTREPRENEURS IN
SAMUT SAKHON PROVINCE

นิติชล เจริญศิริ

สาขาการเงินและการธนาคาร คณะบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง ประเทศไทย

Nitichon Jareonsiri

E-mail: Nitichon2539@hotmail.com

Master of Business Administration in Finance and Banking

Ramkhamhaeng University, Thailand

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิล 2) เพื่อศึกษาระดับการซื้อขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการ 3) เพื่อศึกษาความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิล เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ใช้วิธีวิจัยเชิงสำรวจ เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม จากกลุ่มตัวอย่าง 144 ราย สุ่มตัวอย่างโดยไม่คำนึงถึงความน่าจะเป็น ใช้มาตรวัดแบบ SD-scale คะแนน 0-10 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOWA)

ผลการศึกษาพบว่า จำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร โดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 69,128.47 บาทต่อเดือน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 144,034.98 ลักษณะการดำเนินธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิล ร้อยละ 80.6 เป็นบุคคลธรรมดา ส่วนใหญ่ร้อยละ 83.3 มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจไม่เกิน 9 ปี ร้อยละ 97.9 มีขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยกและจัดเก็บไม่เกิน 3 ไร่ ร้อยละ 70.1 เป็นผู้ประกอบการที่ใช้เงินทุนตนเองในการดำเนินธุรกิจ ส่วนใหญ่จะรับซื้อพลาสติก เหล็ก กระดาษ และขวด คิดเป็นร้อยละ 70.8 รับซื้อจากชาเล้ง ชุมชนมาขายโดยตรง โรงงาน และร้านรับซื้อของเก่ารายย่อยคิดเป็นร้อยละ 93.1 และขายให้กับผู้รับซื้อขยะรีไซเคิลรายใหญ่ และขายโดยตรงให้กับโรงงานที่ใช้ขยะรีไซเคิล คิดเป็นร้อยละ 55.6

พบว่าผู้ประกอบการซื้อขายขยะรีไซเคิลในจังหวัดสมุทรสาคร ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด โดยภาพรวมในระดับสูง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.08 (S.D. = 1.47) โดยร้านมีการตรวจสอบคุณภาพขยะรีไซเคิลก่อนขายให้ลูกค้า มีค่าเฉลี่ยมากกว่าด้านอื่น เท่ากับ 8.12 (S.D. = 1.77) และการลดแลกแจกแถม มีค่าเฉลี่ยน้อยกว่าด้านอื่น เท่ากับ 4.29 (S.D. = 3.37)

พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อจำนวนซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาครคือ ขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยกและจัดเก็บขยะรีไซเคิล ความหลากหลายของขยะรีไซเคิลที่รับซื้อ ประเภทของผู้ประกอบการ และแหล่งเงินทุน

ข้อเสนอแนะ หน่วยงานภาครัฐที่มีอำนาจหน้าที่ในการส่งเสริมธุรกิจ SME ควรส่งเสริมผู้ประกอบการธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลให้มีการซื้อขายเพิ่มมากขึ้นและผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดให้มากขึ้น การวิจัยครั้งต่อไป ควรมีการศึกษาตัวแปรปัจจัยด้านอื่น ๆ เพิ่ม

คำสำคัญ : ขยะรีไซเคิล

ABSTRACT

The objectives were 1) to study the nature of the recycled waste trading business 2) to study the purchasing level of the recycled waste trading business 3) to study the importance of the marketing mix factors of recycled waste trading business. It was a quantitative research - survey research method. Data were collected by questionnaires (SD-scale, Score 0 to 10). The 144 samples were selected by non-probability sampling. The statistics were percentage, mean, standard deviation (S.D.), One-Way ANOWA.

The research found as follow: the means of purchasing recycled waste in Samut Sakhon Province were 69,128.47 Baht per month (S.D. = 144,034.98), 80.6% of entrepreneurs were natural people. Most of entrepreneurs were, 83.3% had duration of business operation not more than 9 years, 97.9% had size of the area used for collecting-sorting and storing not more than 3 rai, 70.1% used his own capital to operate a business, 70.8% bought plastic, iron, paper and bottles, 93.1% buy from saleng, community, factories and retail stores, and sold to major recyclers, factories of 55.6 %

It was found that the recycled waste trading entrepreneur focus on marketing mix factors at a high level at mean = 7.08 (S.D. = 1.47). The quality checking on recycled waste before selling to customers had the higher score than others at mean = 8.12 (S.D. = 1.77) and the reduction, redemption had less than the others at mean = 4.29 (S.D. = 3.37).

It was found that the factors affecting the amount of recycled waste trading of entrepreneurs were size of the area used for gathering - sorting and storing recycled waste, variety of recycled waste to be purchased, operator type, and source of funds.

Recommendations: Government agencies that have the authority to promote SME businesses should promote more recycle waste trading business operators, and entrepreneurs should pay more attention to the marketing mix factors. Next research there should be additional studies of other factors.

Keywords: Recycled waste

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัญหาขยะมูลฝอยในประเทศไทยถือเป็นปัญหาสิ่งแวดล้อมที่สำคัญที่เกิดขึ้นจากน้ำมือมนุษย์ ซึ่งมีปัญหาที่เกี่ยวข้องกันในหลายแง่มุม ไม่ว่าจะเป็นพฤติกรรมกรบริโภคและการแยกขยะจากต้นทาง การจัดการขยะที่ไม่ได้มาตรฐาน ก่อให้เกิดมลพิษและไม่เกิดการนำกลับมาใช้ซ้ำ

แต่เดิมจังหวัดสมุทรสาครมีปริมาณขยะมูลฝอยเกิดขึ้นในเขตชุมชนเมือง ประมาณ 400 -500 ตันต่อวัน แต่ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา ขยะมูลฝอยได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จนมีปริมาณเกือบ 1,000 ตันต่อวัน ตามความเจริญเติบโตของภาคอุตสาหกรรมและประชากรแฝง โดยองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในระดับเทศบาลสามารถเก็บขนขยะมูลฝอยได้ประมาณร้อยละ 80 ของปริมาณขยะมูลฝอยที่เกิดขึ้น ในขณะที่องค์การบริหารส่วนตำบลบางแห่งทำได้เพียงจ้างเอกชนขนขยะไปฝังกลบ ซึ่งการดำเนินการบางรายยังไม่ถูกหลักสุขาภิบาล

ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจในเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งจะศึกษาเกี่ยวกับลักษณะการดำเนินธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลในจังหวัดสมุทรสาคร และศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิล ได้แก่ ปัจจัยพื้นฐานทางธุรกิจ และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลในจังหวัดสมุทรสาคร
2. เพื่อศึกษาระดับการซื้อขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร จำแนกตามปัจจัยพื้นฐานทางธุรกิจ ได้แก่ ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวมคัดแยก และจัดเก็บ ความหลากหลายของขยะรีไซเคิล ประเภทของผู้ประกอบการ แหล่งเงินทุน แหล่งซื้อขยะรีไซเคิล และแหล่งขายขยะรีไซเคิล
3. เพื่อศึกษาความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิล ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยด้านบุคคล

สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยพื้นฐานทางธุรกิจด้านระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยพื้นฐานทางธุรกิจด้านขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยก และจัดเก็บขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยพื้นฐานทางธุรกิจด้านความหลากหลายของขยะรีไซเคิลที่ร้านรับซื้อแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 4 ปัจจัยพื้นฐานทางธุรกิจด้านประเภทของผู้ประกอบการแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 5 ปัจจัยพื้นฐานทางธุรกิจด้านแหล่งเงินทุนแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 6 ปัจจัยพื้นฐานทางธุรกิจด้านแหล่งซื้อขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 7 ปัจจัยพื้นฐานทางธุรกิจด้านแหล่งขายขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลไม่แตกต่างกัน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้เข้าใจลักษณะการดำเนินธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลในจังหวัดสมุทรสาคร
2. ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาครแตกต่างกันหรือไม่ แตกต่างกันอย่างไ

ขอบเขตงานวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ประกอบธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลในจังหวัดสมุทรสาคร จำนวน 224 ราย

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

1. ตัวแปรอิสระ คือ ปัจจัยพื้นฐานทางธุรกิจ ได้แก่ ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ขนาดของพื้นที่รวบรวม คัดแยกและจัดเก็บ ประเภทของผู้ประกอบการ แหล่งเงินทุน ความหลากหลายของขยะรีไซเคิลที่รับซื้อ และแหล่งซื้อขายขยะรีไซเคิล และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยด้านบุคคล
2. ตัวแปรตาม คือ จำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิลหน่วยเป็นบาท

ทบทวนวรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ความหมายของขยะรีไซเคิล

ตามที่กรมควบคุมมลพิษ (2552 ข: 2) ได้ให้ไว้จริง หมายถึง วัสดุเหลือใช้หรือของเก่าที่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ใหม่ได้ ที่สะสมไว้ในสถานที่รับซื้อของเก่าเพื่อการซื้อหรือขาย ขณะที่ สมไทย วงษ์เจริญ (2551: 73-78) ให้ความหมายชนิดของขยะรีไซเคิลที่ถูกคัดแยก หมายถึง คัดแยกตามชนิดที่ตลาดต้องการซื้อ แบ่งออกเป็น 7 ประเภท คือ ขยะประเภทเศษเหล็ก ขยะประเภทกระดาษ ขยะประเภทขวดแก้ว ขยะประเภทอลูมิเนียม ขยะประเภทพลาสติก ขยะประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องใช้สำนักงาน และขยะทั่วไป

แนวคิดการรีไซเคิล

ในเชิงทฤษฎีการรีไซเคิลที่มีประสิทธิภาพ น่าจะสามารถช่วยยืดเวลาของทรัพยากร ธรรมชาติแบบหมดไป เมื่อบริษัทกลับมาแปรรูปใช้ใหม่ ทั้งนี้การรีไซเคิลมีข้อจำกัดทั้งทางเศรษฐศาสตร์และทางกายภาพ เพราะจะมีสสารหรือวัสดุที่สูญเสียไปในระหว่างการรีไซเคิล เช่น การทอผ้า ในทางเศรษฐศาสตร์ต้องเปรียบเทียบต้นทุนการรีไซเคิลกับต้นทุนของการใช้วัตถุดิบเริ่มต้นว่าทั้งในแง่ความเป็นไปได้ทางกายภาพในการแปรรูป และความได้ประโยชน์เชิงเศรษฐศาสตร์ การรีไซเคิลเกิดขึ้นครั้งแรกในปลายปี ค.ศ. 1800s เป็นลักษณะของคนคู้ขยะ เพื่อหาขยะที่นำมารีไซเคิลได้ ต่อมามีการรีไซเคิลของขยะเทศบาลซึ่งเริ่มในปี 1874 ที่บัลติมอร์ แต่ไม่ประสบความสำเร็จ

ความรู้เกี่ยวกับการจัดการและการใช้ประโยชน์จากขยะรีไซเคิล

การจัดการและการใช้ประโยชน์จากขยะ สำหรับประเทศไทยนับว่าเป็นเรื่องที่ดีที่มีกลุ่มคนที่ทำหน้าที่คัดแยกขยะจากบ้านเรือน เพื่อนำขยะเหล่านี้มารีไซเคิลใหม่ กลุ่มบุคคลเหล่านี้ คือ ผู้ประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่าที่เป็นกลไกที่สำคัญในการคัดแยกขยะ ซึ่งในการคัดแยกขยะผู้ประกอบอาชีพนี้จะต้องทราบว่าจะต้องทราบว่าจะขยะประเภทใดบ้างที่เป็นความต้องการของตลาดรีไซเคิล และควรจัดการกับขยะเหล่านี้อย่างไรก่อนนำไปขายเพื่อให้ได้ราคาดี

1. ประเภทพลาสติก

ขยะประเภทพลาสติกมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เพราะสินค้าและบรรจุภัณฑ์ต่าง ๆ ส่วนมากทำมาจากพลาสติก เช่น ขวดนม กระป๋องยา ขวดอาหาร เป็นต้น

การคัดแยกพลาสติกเพื่อนำไปรีไซเคิล

พลาสติกที่ซื้อขายกันเพื่อนำกลับมารีไซเคิลมีราคาแตกต่างกันตั้งแต่ 3-8 บาท ขึ้นอยู่กับประเภทของพลาสติกก่อนนำไปขายจะมีการจัดการขยะพลาสติกให้ดีกว่า ดังนี้

1. ขวดให้สิ่งปนเปื้อนออกให้หมด ดึงฉลากและสิ่งต่าง ๆ ที่ติดกับพลาสติกออกให้หมด
2. ทำให้แบนเพื่อประหยัดเนื้อที่
3. คัดแยกพลาสติกออกตามประเภท อาจจะมีสิ่งปะปนของพลาสติกจากเครื่องหมายที่ก่อนบรรจุภัณฑ์ก็ได้ เพราะบางทีจะมีเครื่องหมายรีไซเคิลพร้อมทั้งตัวเลขระบุประเภทของพลาสติก หรืออาจนำพลาสติกมาแช่น้ำเพื่อแยกประเภทพลาสติก เพราะพลาสติกแต่ละประเภทมีความหนาแน่นไม่เท่ากัน

2. ประเภทกระดาษ

ขยะมูลฝอยจากบ้านเรือนและสำนักงานจะมีกระดาษเป็นองค์ประกอบที่สำคัญตัวหนึ่ง เนื่องจากในชีวิตประจำวันของเราจะต้องเกี่ยวข้องกับการใช้กระดาษ ไม่ว่าจะเป็นหนังสือพิมพ์ กระดาษคอมพิวเตอร์ กระจกกระดาษลัง เป็นต้น กระดาษเหล่านี้สามารถนำกลับมารีไซเคิลได้ กระดาษที่ไม่สามารถนำกลับมารีไซเคิลได้ เช่น กระดาษห่อของขวัญ กระดาษกล่องแอปเปิล เพราะกระดาษประเภทนี้มีเยื่อเซลลูโลสน้อยมากไม่เหมาะที่จะนำมารีไซเคิลอีก กระดาษแต่ละประเภทมีราคาซื้อขายไม่เท่ากันถ้าขายรวมๆกันก็จะได้ราคารวมอย่างน้อยเพียงกิโลกรัมละ 1 บาท และที่สำคัญกระดาษที่นำมาขายจะต้องไม่เปื้อนคราบน้ำมันต่าง ๆ ดังนั้นจึงควรมีการแยกประเภทกระดาษก่อนที่นำไปขาย

การรีไซเคิลกระดาษ

กระดาษที่รับซื้อจากบ้านเรือนหรือแหล่งต่าง ๆ จะถูกส่งไปยังโรงงานผลิตกระดาษ เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบผสมในการผลิตกระดาษประเภทต่าง ๆ กระดาษมีหลายชนิดและหลายคุณภาพกระดาษขาวสำหรับเขียนหรือกระดาษคอมพิวเตอร์ จะเป็นกระดาษที่มีคุณภาพสูงจึงถูกนำมาแปรรูปเป็นกระดาษสมุดและหนังสือส่วนหนังสือพิมพ์และกระดาษกล่องจะมีคุณภาพต่ำจึงถูกนำมาแปรรูปเป็นกระดาษกล่องบรรจุเครื่องดื่ม กระดาษห่อของขวัญ กล่องกระดาษแข็ง

3. ประเภทแก้ว

แก้วเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากทราย โดยมีหินปูนและโซดาไฟเป็นส่วนผสม โดยนำมาหลอมและขึ้นรูปเป็นภาชนะต่าง ๆ เช่น แก้วน้ำ ขวดอาหารและเครื่องดื่ม ฯลฯ แก้วเป็นวัสดุที่ไม่สามารถย่อยสลายได้ ขวดแก้วทุกประเภทสามารถนำมารีไซเคิลได้ แต่ขวดแก้วแต่ละประเภทแต่ละสีจะมีราคาต่าง ๆ คือ ขวดแก้วสีขาวยจะมีราคาดีที่สุตรองลงมาคือ สีฟ้าและสีเขียว ถ้าเป็นขวดดีไม่แตกก็จะได้ราคาสูงกว่าขวดแตกหรือเศษแก้ว

การนำแก้วไปรีไซเคิล

1. ขวดแก้วดี ขวดแก้วที่ไม่แตกจะถูกนำมาคัดแยกตามสีและประเภทที่บรรจุสินค้า เช่น ขวดแมโจง ขวดเบียร์ ขวดน้ำปลา ขวดซอส ขวดน้ำอัดลมแบบวันเวย์ ฯลฯ ขวดแก้วเหล่านี้หากไม่แตกบิ่นเสียหายจะถูกส่งเข้าโรงงานเพื่อนำไปล้างและฆ่าเชื้อโรคและนำกลับมาบรรจุสินค้าใหม่ซ้ำอีกอย่างน้อยถึง 30 ครั้ง โดยผู้ผลิตสินค้าเดิม เช่น บริษัทผลิตเบียร์จำหน่ายขวดเบียร์ที่ใช้แล้วมาผ่านกระบวนการล้างและทำความสะอาดด้วยสารเคมีต่าง ๆ แล้วจึงนำกลับมาบรรจุเบียร์อีกครั้ง

2. ขวดแก้วแตกหรือเศษแก้ว ขวดที่แตกชำรุดเสียหายจะถูกนำมาคัดแยกสี คือ ขวดแก้วขาว ขวดแก้วสีฟ้า ขวดแก้วสีเขียว เมื่อแยกสีแล้วจะถูกส่งเข้าโรงงานหลอมแก้ว เพื่อทุบให้แตกละเอียด ล้างทำความสะอาดด้วยสารเคมีและหลอมละลาย เพื่อเป่าเป็นขวดใหม่

4. ประเภทโลหะ

โลหะหลากหลายชนิดสามารถนำมารีไซเคิลได้ โดยการนำมาหลอมและแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นสามารถแบ่งโลหะออกได้ 3 กลุ่มใหญ่ คือ

1. โลหะประเภทเหล็ก เหล็กสามารถนำมารีไซเคิลได้ทุกชนิด สามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ เหล็กหล่อ เหล็กหนา และเหล็กบาง ราคาซื้อขายจะต่างกันตามประเภทของเหล็ก ซึ่งพ่อค้ารับซื้อของเก่าจะทำการตัดเหล็กตามขนาดต่าง ๆ ตามที่ทางโรงงานกำหนดเพื่อสะดวกในการเข้าเตาหลอมและการขนส่ง

2. โลหะประเภทอะลูมิเนียม แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ (1) อะลูมิเนียมหนา เช่น อะไหล่เครื่องยนต์ ลูกสูบ อะลูมิเนียม มาอัลลอย ฯลฯ (2) อะลูมิเนียมบาง เช่น หม้อ กระจกบังลมรถจักรยานยนต์ ฯลฯ ราคาซื้อขายโลหะประเภทอะลูมิเนียมมีราคาตั้งแต่ 10 บาท ถึง 45 บาท แล้วแต่ประเภท อะลูมิเนียมหนามีราคาแพงกว่าอะลูมิเนียมบาง แต่ขยะอะลูมิเนียมที่พบมากในกองขยะส่วนใหญ่จะเป็นพวกกระป๋องเครื่องดื่ม เช่น กระป๋องน้ำอัดลม กระป๋องเบียร์โดยเฉพาะกระป๋องน้ำอัดลมจะเป็นขยะที่มีปริมาณมาก สำหรับการรีไซเคิลกระป๋องอะลูมิเนียมนั้นพ่อค้ารับซื้อของเก่าจะทำการอัดกระป๋องอะลูมิเนียมให้มีขนาดตามที่ทางโรงงานกำหนดมา กระป๋องอะลูมิเนียมสามารถนำกลับมารีไซเคิลได้หลายๆ ครั้ง ไม่มีการกำจัดจำนวนครั้งของการผลิต เมื่อกระป๋องอะลูมิเนียมถูกส่งเข้าโรงงานแล้วจะถูกบดเป็นชิ้นเล็ก ๆ แล้วหลอมให้เป็นแท่งแข็ง จากนั้นนำไปรีดให้เป็นแผ่นบางเพื่อส่งต่อไปยังโรงงานผลิตกระป๋องเพื่อผลิตกระป๋องใหม่

3. โลหะประเภททองเหลือง ทองแดง และสแตนเลส โลหะประเภทนี้มีราคาสูงประมาณ 30-60 บาท โดยทองเหลืองสามารถนำมากลับมาหลอมใหม่ โดยทำเป็นพระ รัชชิ่ง อุปกรณ์สุขภัณฑ์ต่าง ๆ ส่วนทองแดงก็นำกลับมาหลอมทำสายไฟได้ใหม่

ทฤษฎีส่วนประสมการตลาด

Kotler (1997, p. 92) ได้กล่าวไว้ว่า ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หมายถึง ตัวแปรหรือเครื่องมือทางการตลาดที่สามารถควบคุมได้ บริษัทมักจะนำมาใช้ร่วมกันเพื่อตอบสนอง ความพึงพอใจและความต้องการของลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย แต่เดิมส่วนประสมการตลาดจะมีเพียงแค่ 4 ตัวแปรเท่านั้น (4Ps) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ต่อมา มีการคิดตัวแปรเพิ่มเติมขึ้นมา อีก 3 ตัวแปร ได้แก่ บุคคล (People) ลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) และกระบวนการ (Process) เพื่อให้สอดคล้องกับแนวคิดที่สำคัญทางการตลาดสมัยใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับธุรกิจทางด้านการบริการ ดังนั้นจึงรวมเรียกได้ว่าเป็นส่วนประสมทางการตลาดแบบ 7Ps

วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร ในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยใช้วิธีการสำรวจ (Survey Research) ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลตัวแปรจากการศึกษาบทความวิจัย วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง โดยใช้เครื่องมือการวิจัยเป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) การศึกษานี้เป็นการวิจัยแบบไม่ทดลอง (Non-Experimental Research) เป็นการวิจัยที่มีการศึกษาตามสภาพที่เป็นไปตามธรรมชาติ โดยไม่มีการจัดกระทำหรือควบคุมตัวแปรใด ๆ เป็นการรวบรวมข้อมูลภาคสนามแบบวิจัยตัดขวาง (Cross Sectional Studies) คือ เป็นการเก็บข้อมูลในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่งเพียงครั้งเดียว โดยใช้เครื่องมือการวิจัยเป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) จากผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลในจังหวัดสมุทรสาคร เป็นการนำข้อมูลซึ่งเป็นตัวเลขมาวิเคราะห์ด้วยค่าสถิติ โดยนำข้อมูลที่รับจากกลุ่มเป้าหมาย วิเคราะห์ประมวลผลข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS

กลุ่มประชากรในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจรีไซเคิล ในจังหวัดสมุทรสาคร จำนวน 244 ราย คำนวณโดยใช้สูตร Taro Yamane (Yamane, 1973) จากค่าความคลาดเคลื่อน 5% ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ได้เท่ากับ 143.59 ราย โดยผู้วิจัยเลือกแจกแบบสอบถามจำนวน 144 ราย เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม โดย Google Form ส่งต่อ ๆ กันทาง Line, Messenger จึงเป็นการสุ่มตัวอย่างโดยไม่คำนึงถึงความน่าจะเป็น

การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสถิติพรรณนา (Descriptive Statistics)

ใช้ค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในการอธิบายตัวแปรที่มีระดับการวัดเชิงปริมาณ ได้แก่ ปัจจัยพื้นฐาน (ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยก และจัดเก็บขยะรีไซเคิล ความหลากหลายของขยะรีไซเคิลที่ร้านรับซื้อ ประเภทของผู้ประกอบการและแหล่งเงินทุน) และส่วนประสมทางการตลาด (5P)

2. การวิเคราะห์เชิงอนุมาน (Inferential Statistics)

เพื่อพิสูจน์สมมติฐานข้อ 1 – ข้อ 7 ใช้ One – way ANOVA หรือ F – test

ผลการวิจัย

ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร จำแนกตามปัจจัยพื้นฐานทางธุรกิจ และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด สามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังต่อไปนี้

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ไม่เกิน 3 ปี จำนวน 50 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.7 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 36,970.00 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 57,780.23 กลุ่มตัวอย่างส่วนน้อยระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 7-9 ปี จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 16 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 113,913.04 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 225,526.24

ขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยก และจัดเก็บ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยก และจัดเก็บ 1-3 ไร่ จำนวน 89 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.8 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 79,988.76 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 163,896.41 กลุ่มตัวอย่างส่วนน้อยมีขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยก และจัดเก็บมากกว่า 3 ไร่ จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.1 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 333,333.33 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 208,166.60

ประเภทของผู้ประกอบการ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นบุคคลธรรมดา จำนวน 116 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.6 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 30,469.83 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 46,126.73 กลุ่มตัวอย่างส่วนน้อยเป็น บริษัท จำกัด จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.9 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 307,000.00 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 144,994.25

ความหลากหลายของขยะรีไซเคิล พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ คือ พลาสติก จำนวน 79 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.9 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 52,145.57 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 86,017.26 กลุ่มตัวอย่างส่วนน้อย คือ พลาสติกและเหล็ก จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.1 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 673,333.33 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 565,803.26 และพลาสติกและขวด จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.1 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 70,000.00 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 43,588.99

แหล่งเงินทุน พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มาจากเงินทุนตนเอง จำนวน 101 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.1 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 30,995.05 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 49,216.08 กลุ่มตัวอย่างส่วนน้อยมาจากเงินกู้ธนาคารและเงินทุนตนเอง จำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.6 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 93,761.90 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 215,514.94

แหล่งซื้อขยะรีไซเคิล พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ คือ โรงงาน จำนวน 81 ราย คิดเป็นร้อยละ 56.3 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 90,561.73 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 184,108.45 กลุ่มตัวอย่างส่วนน้อย คือ โรงงาน,ร้านรับซื้อของเก่ารายย่อย จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.4 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 125,000.00 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 35,355.34 และชาเล้ง,ชุมชนมาขายโดยตรง, โรงงาน,ร้านรับซื้อของเก่ารายย่อย จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.4 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 80,000.00 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 98,994.95

แหล่งขายขยะรีไซเคิล พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ คือ ขายให้กับผู้รับซื้อขยะรีไซเคิลรายใหญ่,ขายโดยตรงให้กับโรงงานที่ใช้ขยะรีไซเคิล จำนวน 64 ราย คิดเป็นร้อยละ 44.4 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 77,671.88 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 152,562.56 กลุ่มตัวอย่างส่วนน้อย คือ ขายโดยตรงให้กับโรงงานที่ใช้ขยะรีไซเคิล จำนวน 38 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.4 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 70,763.16 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 164,743.77

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product) โดยภาพรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.51 และมีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 1.32 ในระดับคะแนนสูง เป็นอันดับที่ 3 ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิลของประชากรที่ประกอบกิจการซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร โดยกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญเรื่อง ร้านมีการตรวจสอบคุณภาพขยะรีไซเคิลก่อนขายให้ลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 8.12 เป็นอันดับ 1 ในระดับคะแนนสูงมาก

ปัจจัยด้านราคา (Price) โดยภาพรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.79 และมีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 1.62 ในระดับคะแนนสูง เป็นอันดับที่ 1 ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิลของประชากรที่ประกอบกิจการซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร โดยกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญเรื่อง ราคาเป็นไปตามเกรดขยะมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.97 เป็นอันดับ 1 ในระดับคะแนนสูง

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) โดยภาพรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.21 และมีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 1.46 ในระดับคะแนนสูง เป็นอันดับที่ 4 ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิลของประชากรที่ประกอบกิจการซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร โดยกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญเรื่องที่ตั้งร้านไม่มีข้อห้ามตามกฎหมาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.59 เป็นอันดับ 1 ในระดับคะแนนสูง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)) โดยภาพรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 5.13 และมีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 2.78 ในระดับคะแนนปานกลาง เป็นอันดับที่ 5 ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิลของประชากรที่ประกอบกิจการซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร โดยกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญ มีการประชาสัมพันธ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 5.52 เป็นอันดับ 1 ในระดับคะแนนปานกลาง

และปัจจัยด้านบุคคล (People) พบว่าโดยภาพรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.77 และมีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 1.67 ในระดับคะแนนสูง เป็นอันดับที่ 2 ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อจำนวนเงินที่ซื้อขายขยะรีไซเคิลของประชากรที่ประกอบกิจการซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร โดยกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญเรื่อง ผู้ประกอบการมีความรู้ ความสามารถในเรื่องการบริหาร มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.99 เป็นอันดับ 1 ในระดับคะแนนสูง

ผลการวิเคราะห์สมมติฐานสามารถสรุปได้ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 พบว่า ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2 พบว่า: ขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยก และจัดเก็บขยะรีไซเคิล แตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน

เมื่อเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด (LSD) พบว่า คู่ที่มีความแตกต่างกันได้แก่ ขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยก และจัดเก็บขยะรีไซเคิลน้อยกว่า 1 ไร่ แตกต่างกับ ขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยก และจัดเก็บขยะรีไซเคิลมากกว่า 3 ไร่

ขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยก และจัดเก็บขยะรีไซเคิล 1-3 ไร่ แตกต่างกับ ขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยก และจัดเก็บขยะรีไซเคิล มากกว่า 3 ไร่

สมมติฐานที่ 3 พบว่า ความหลากหลายของขยะรีไซเคิลที่ร้านรับซื้อแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน

เมื่อเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด (LSD) พบว่า คู่ที่มีความแตกต่างกันได้แก่ เหล็ก แตกต่างกับ พลาสติก,เหล็ก

กระดาษ แตกต่างกับ พลาสติก,เหล็ก

ขวด แตกต่างกับ เหล็ก และ พลาสติก,เหล็ก

ขยะรีไซเคิลอื่น ๆ แตกต่างกับ พลาสติก,เหล็ก

พลาสติก,กระดาษ,ขวด แตกต่างกับ เหล็ก

และ พลาสติก,เหล็ก,กระดาษ,ขวด แตกต่างกับ เหล็ก

สมมติฐานที่ 4 พบว่า ประเภทของผู้ประกอบการแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน

เมื่อเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด (LSD) พบว่า คู่ที่มีความแตกต่างกัน
ได้แก่ ประเภทบุคคลธรรมดา แตกต่างกับ ประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด และ ประเภทบริษัท จำกัด

ประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด แตกต่างกับ ประเภทบริษัท จำกัด

สมมติฐานที่ 5 พบว่า แหล่งเงินทุนแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน

เมื่อเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด (LSD) พบว่า คู่ที่มีความแตกต่างกัน
ได้แก่ เงินทุนตนเอง แตกต่างกับ เงินกู้ธนาคารและเงินทุนตนเอง

เงินทุนตนเอง แตกต่างกับ เงินทุนอื่น ๆ

เงินกู้ธนาคารและเงินทุนตนเอง แตกต่างกับ เงินทุนอื่น ๆ

สมมติฐานที่ 6 พบว่า แหล่งซื้อขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 7 พบว่า แหล่งขายขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลไม่แตกต่างกัน

สรุป ปัจจัยที่มีผลต่อจำนวนซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาครคือ ขนาดของพื้นที่ที่
ใช้ในการรวบรวม คัดแยกและจัดเก็บขยะรีไซเคิล ความหลากหลายของขยะรีไซเคิลที่รับซื้อ ประเภทของ
ผู้ประกอบการ และแหล่งเงินทุน

การอภิปรายผล

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ส่วนใหญ่ไม่เกิน 3 ปี จำนวน 50 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.7 มีจำนวนเงินที่ซื้อ
ขยะรีไซเคิล เท่ากับ 36,970.00 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 57,780.23 ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ
มารศรี เจษฎาปฏิพัทธ์ (2552) ร้านส่วนใหญ่เปิดดำเนินการมาแล้วประมาณ 5 – 10 ปี และค่าเฉลี่ยของระยะเวลา
ในการเปิดดำเนินการของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดคือ 8.38 ปี โดยมี ผู้ประกอบการที่ดำเนินงานมานานที่สุดคือ 50 ปี

ขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยกและจัดเก็บ 1-3 ไร่ จำนวน 89 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.8 มีจำนวน
เงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 79,988.76 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 163,896.41 ไม่สอดคล้องกับ
งานวิจัยของมารศรี เจษฎาปฏิพัทธ์ (2552) พื้นที่ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจรวบรวมและรับ ซื้อขยะรีไซเคิลมีทั้งที่เป็น
ที่ดินของตนเองและที่ดินเช่าเกือบพอ ๆ กัน คือร้อยละ 43.6 และ 56.4 โดยขนาดพื้นที่ที่เช่าจะมีเนื้อที่เฉลี่ยน้อยกว่า
ผู้ประกอบการที่มีที่ดินในการดำเนินการ เป็นของตนเอง ทั้งนี้ ผู้ที่มีพื้นที่ในการดำเนินการจำนวนน้อยที่สุดคือ
ประมาณ 20 ตารางเมตร ซึ่ง เป็นผู้ประกอบการที่เช่าอาคารพาณิชย์ 1 ห้อง เพื่อใช้เปิดเป็นหน้าร้านรับซื้อ และคัด
แยกให้เสร็จ ภายในวันเดียวและรีบดำเนินการขายไปในทันที เพื่อให้การบริหารพื้นที่สามารถทำได้โดยไม่มีปัญหา

ประเภทของผู้ประกอบการ บุคคลธรรมดา จำนวน 116 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.6 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 30,469.83 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 46,126.73 สอดคล้องกับงานวิจัยของจินตนา โชคมีสุข (2562) ได้ศึกษาเรื่องการบริหารจัดการของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลที่มีคุณภาพเพื่อสร้างรายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผลของบริษัทโชคมีสุขจำกัด จังหวัดลพบุรี ด้านลักษณะการประกอบกิจการ พบว่า ส่วนใหญ่ มีลักษณะการประกอบกิจการแบบบุคคลทั่วไป จำนวน 148 คน คิดเป็นร้อยละ 35.8 รองลงมาเจ้าของคนเดียว จำนวน 127 คน คิดเป็นร้อยละ 30.7 ถัดมา บริษัทจำกัด จำนวน 83 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0 และห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 56 คน คิด เป็นร้อยละ 13.5 ตามลำดับ

แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ จากเงินทุนตนเอง จำนวน 101 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.1 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 30,995.05 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 49,216.08 สอดคล้องกับงานวิจัยของมารศรี เจษฎาปฏิพัทธ์ (2552) เงินทุนที่ผู้ประกอบการรับซื้อขยะรีไซเคิล นำมาใช้ในการดำเนินการ เกือบทุกรายจะใช้แหล่งเงินลงทุนของตนเองเป็นแหล่งเงินทุนหลักใน การดำเนินธุรกิจ และหากมีความจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนในระยะยาวเพื่อมาใช้ในการดำเนินการ ส่วนใหญ่จะมีแหล่งเงินทุนอื่นบ้าง เช่น บริษัทหรือร้านที่รวบรวมและรับซื้อขยะจากผู้ประกอบการ อีกทอดหนึ่ง แหล่งเงินทุนฉุกเฉินที่ผู้ประกอบการมี ความจำเป็นต้องใช้ เพราะเงินสดไม่เพียงพอจะขอยืมจากบุคคลภายในครอบครัวเป็นส่วนใหญ่ ได้แก่ บิดา มารดา หรือญาติพี่น้อง รวมทั้ง เจ้าแ่หรือผู้รวบรวมขยะรีไซเคิลรายใหญ่

ความหลากหลายของขยะรีไซเคิล พลาสติก จำนวน 79 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.9 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 52,145.57 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 86,017.26 สอดคล้องกับงานวิจัยของมารศรี เจษฎาปฏิพัทธ์ (2552) ร้านส่วนใหญ่จะรับซื้อขยะรีไซเคิล 6 ถึง 7 ประเภทมากที่สุด สรุปได้ว่าการประกอบธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิล ถ้ามองในแง่ของการรับซื้อจะ สามารถแยกผู้ประกอบการได้เป็น 2 ประเภท คือ ผู้ประกอบการที่รับซื้อเฉพาะขยะบางอย่างเท่านั้น เช่น พลาสติก หรือเหล็ก คือรับซื้อขยะรีไซเคิลประเภทเดียว หรือ รับซื้อขยะรีไซเคิล 2 ถึง 3 ประเภท และผู้ประกอบการที่รับซื้อขยะที่หลากหลายคือตั้งแต่ 4 ประเภทขึ้นไป

แหล่งซื้อขยะรีไซเคิล โรงงาน จำนวน 81 ราย คิดเป็นร้อยละ 56.3 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 90,561.73 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 184,108.45 ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของมารศรี เจษฎาปฏิพัทธ์ (2552) แหล่งหรือวิธีการที่ร้านรับซื้อขยะรีไซเคิลจะได้รับขยะมาเพื่อดำเนินการนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นขยะจากแหล่งชุมชนมากที่สุด โดยมีทั้งที่คนในชุมชนเอามาขายให้เอง ซาล้างวิ่งเข้าไปรับซื้อแล้วมาขายต่อให้ร้าน หรือแม้แต่ร้านบางร้านใช้วิธีวิ่ง รับซื้อขยะตามบ้านพักอาศัยในแหล่งชุมชนที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับทำเลของร้าน ส่วนร้านที่มีขนาดใหญ่จะรับซื้อขยะจากร้านรับซื้อขยะรายย่อยหรือเข้าไปรับซื้อ (ประมูล) จากโรงงานอุตสาหกรรม

แหล่งขายขยะรีไซเคิล ขายให้กับผู้รับซื้อขยะรีไซเคิลรายใหญ่,ขายโดยตรงให้กับโรงงานที่ใช้ขยะรีไซเคิล จำนวน 64 ราย คิดเป็นร้อยละ 44.4 มีจำนวนเงินที่ซื้อขยะรีไซเคิล เท่ากับ 77,671.88 บาท มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เท่ากับ 152,562.56 สอดคล้องกับงานวิจัยของจินตนา โชคมีสุข (2562) แหล่งรับซื้อสินค้าปลายทาง ส่วนใหญ่ขายให้โรงงานอุตสาหกรรม จำนวน 238 คน คิดเป็นร้อยละ 57.3 และขายให้ร้านรับซื้อสินค้ารีไซเคิลรายใหญ่ จำนวน 177 คน คิดเป็นร้อยละ 42.7 งานวิจัยของมารศรี เจษฎาปฏิพัทธ์ (2552) ร้านส่วนใหญ่จะนำขยะรีไซเคิลที่ตนเอง รวบรวมและรับซื้อไปขายให้กับร้านที่ใหญ่กว่า รองลงมาคือขายตรงให้กับโรงงานที่ใช้ขยะรีไซเคิล

ในส่วนความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิล พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product) กลุ่มตัวอย่างมีค่าเฉลี่ยระดับคะแนนในเรื่อง ร้านมีการตรวจสอบคุณภาพขยะรีไซเคิลก่อนขายให้ลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 8.12 ในระดับคะแนนสูงมาก รองลงมาคือ ขยะรีไซเคิลของร้านมีคุณภาพดีเป็นที่ยอมรับ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.85 ในระดับคะแนนสูง ปัจจัยด้านราคา (Price) กลุ่มตัวอย่างมีค่าเฉลี่ยระดับคะแนนในเรื่อง ราคาเป็นไปตามเกรดขยะ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.97 ในระดับคะแนนสูง รองลงมาคือ ราคาของขยะเป็นราคายุติธรรม(ราคาตลาด) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.92 ในระดับคะแนนสูง ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) กลุ่มตัวอย่างมีค่าเฉลี่ยระดับคะแนนในเรื่อง ที่ตั้งร้านไม่มีข้อห้ามตามกฎหมาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.59 ในระดับคะแนนสูง รองลงมาคือ ร้านส่งสินค้า (ขยะรีไซเคิล) ไปให้ผู้รับซื้อได้สะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.28 ในระดับคะแนนสูง ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) กลุ่มตัวอย่างมีค่าเฉลี่ยระดับคะแนนในเรื่อง มีการประชาสัมพันธ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 5.12 ในระดับคะแนนปานกลาง รองลงมา มีการโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 5.02 ในระดับคะแนนปานกลาง และปัจจัยด้านการบุคคล (People) กลุ่มตัวอย่างมีค่าเฉลี่ยระดับคะแนนในเรื่อง มีผู้ประกอบการมีความรู้ความสามารถในเรื่องการบริหาร มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.99 ในระดับคะแนนสูง พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีในการให้บริการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 7.97 ในระดับคะแนนสูง

สอดคล้องกับการศึกษาของ น้อย คล้ายแจ้ง และ พิชญ์วัฒน์ ทวีวัฒน์ (2558) ได้ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกของลูกค้า บริษัท ปีโตพลัส เคมีคอล จำกัด จังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาพบว่าลูกค้าให้ความสำคัญในด้านการจัดหาสินค้ากรณีสินค้าขาด เพื่อที่จะมีสินค้าเพียงพอกับความต้องการใช้มีแนวโน้มที่จะซื้อเม็ดพลาสติกจากบริษัทฯ ลดลง สำหรับลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคาที่เหมาะสมกับเงื่อนไขการสั่งซื้อจะทำให้มีแนวโน้มที่จะซื้อกับบริษัทฯ ลดลง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการขาย ด้านการบริการและด้านพนักงานขาย ไม่สามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกของลูกค้าบริษัท ปีโตพลัส เคมีคอล จำกัด จังหวัดนครปฐมได้ที่ระดับนัยสำคัญ 0.10

การอภิปรายผลตามสมมติฐาน

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลไม่แตกต่างกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ เพชรา แก้วดวงดี (2555) การวัดระยะเวลาในการดำเนินงานของร้านไม่สามารถสะท้อนอิทธิพลที่มีผลต่อการดำเนินงาน เพราะร้านที่เปิดกิจการมานานกว่า แต่ไม่ได้พัฒนาเครือข่ายและไม่สามารถสร้างชื่อเสียงที่ดีให้เป็นที่รู้จักและยอมรับแก่ลูกค้า

ขนาดของพื้นที่ที่ใช้ในการรวบรวม คัดแยกและจัดเก็บขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของมารศรี เจษฎาปฏิพัทธ์ (2552) ขนาดของพื้นที่ที่ใช้รวบรวม คัดแยก และจัดเก็บขยะรีไซเคิลไม่มีผลโดยตรงใน ทิศทางบวกต่อผลการดำเนินงานของร้านในแง่ของผลกำไร ผลิตภาพ คุณภาพ หรือความสามารถ ในการยืดหยุ่นปรับตัว

ความหลากหลายของขยะรีไซเคิลที่ร้านรับซื้อแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของมารศรี เจษฎาปฏิพัทธ์ (2552) ความหลากหลายของขยะรีไซเคิลที่ร้านจะรับซื้อเป็นกลยุทธ์ที่แต่ละร้านต้องเลือกใช้ให้เหมาะกับศักยภาพของตน และควรพิจารณาจากความเคลื่อนไหวของราคาและความต้องการของ

ตลาดเป็นปัจจัยประกอบด้วย ซึ่งมีแนวโน้มว่าผู้ประกอบการจะเลือกที่จะรับซื้อขยะรีไซเคิลหลากหลายประเภทมากขึ้น เพื่อเพิ่ม อำนาจการต่อรอง การกระจายความเสี่ยง และช่วยให้มีขยะรีไซเคิลที่สามารถรับซื้อได้มากขึ้น

ประเภทของผู้ประกอบการแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ มารศรี เจษฎาปฏิพัทธ์ (2552) จำนวนเงินที่รับซื้อในแต่ละวันที่แบ่งเป็นช่วง ๆ ของจำนวนเงินต่อวัน มีความสอดคล้องกับขนาดของผู้ประกอบการ

แหล่งเงินทุนแตกต่างกัน จำนวนเงินซื้อขยะรีไซเคิลแตกต่างกัน ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของมารศรี เจษฎาปฏิพัทธ์ (2552) คุณสมบัติของความคงทนของ ทรัพยากรต่อผลการดำเนินงานในแง่ของผลกำไรอาจเป็นไปได้ในทิศทางตรงกันข้ามได้ จากผลการ วิเคราะห์ที่ออกมาในทิศทางลบต่อผลการดำเนินงานในครั้งนี้ น่าจะเป็นเพราะสถานการณ์ที่ผิดปกติ อันเกิดจากภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำอย่างรุนแรงในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ดังที่ผู้ประกอบการหลายรายได้ อธิบายเกี่ยวกับการวางแผนระยะยาวที่ไม่ผันแปรตามสภาวะการณ์ที่เป็นวิกฤต หรือการมีแหล่งเงินทุนระยะยาวที่มีผลต่อการตัดสินใจจะซื้อหรือจะขาย เป็นต้น

ข้อเสนอแนะ

หน่วยงานภาครัฐที่มีอำนาจหน้าที่ในการส่งเสริมธุรกิจ SME ควรส่งเสริม ผู้ประกอบการธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลให้มีการซื้อขายเพิ่มมากขึ้นและผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดให้มากขึ้น

สำหรับการวิจัยครั้งต่อไปควรมีการศึกษาตัวแปรปัจจัยด้านอื่น ๆ เพิ่ม เช่น ปัจจัยด้านกระบวนการแปรสภาพ ศึกษาวิธีการตรวจสอบคุณภาพ ศึกษาสภาพการแข่งขันของธุรกิจและแนวโน้มเศรษฐกิจในอนาคตที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจขยะรีไซเคิล เป็นต้น

การศึกษาครั้งนี้ มุ่งเน้นศึกษาเฉพาะตัวแปรด้านปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร ตามกรอบแนวคิดแค่เพียงบางตัวแปรตามบริบทของงานวิจัย ในการทำวิจัยในอนาคตควรศึกษาประชากรในเขตพื้นที่อื่น เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลที่อาจจะแตกต่างออกไป และการศึกษาในปัจจุบันส่วนใหญ่มักศึกษาในเชิงปริมาณ ควรจะมีการศึกษาในเชิงลึกเพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจซื้อขายขยะรีไซเคิลของผู้ประกอบการ เพื่อทราบถึงข้อมูลสำคัญเพิ่มเติมที่จะนำมากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้อย่างเหมาะสม

บรรณานุกรม

ความรู้เกี่ยวกับการจัดการและการใช้ประโยชน์จากขยะรีไซเคิล. ค้นเมื่อ 21 มีนาคม 2564, จาก

<http://bangkokgreencity.bangkok.go.th/KnowledgeBased/Article/GarbageByCommunity>.

ความรู้ด้านการลด คัดแยก และนำขยะมูลฝอยกลับมาใช้ใหม่. ค้นเมื่อ 21 มีนาคม 2564, จาก

<https://sites.google.com/a/swkp.ac.th/recycle/thima-laea-khwam-sakhay-1/khwam-ru-dan-khya>

บรรณานุกรม (ต่อ)

จินตนา โขคมี่สุข (2562). การบริหารจัดการของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลที่มีคุณภาพเพื่อสร้างรายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผลของบริษัทโขคมี่สุขจำกัด จังหวัดลพบุรี. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

ฐิติชัย อธิคมกุลชัย และวิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ (2558). การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม. สาขามนุษยศาสตร์สังคมศาสตร์และศิลปะ บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยศิลปากร.

ทฤษฎีสวนประสมการตลาด. ค้นเมื่อ 21 มีนาคม 2564, จาก

<http://academic.udru.ac.th/~samawan/content/02marketingMix.pdf>.

ธนานันต์ มาซิด (2561). รูปแบบความเสี่ยงและความสามารถในการดำเนินธุรกิจที่ส่งผลต่อการจัดการ การตลาด ลูกค้าสัมพันธ์ในตลาดขยะรีไซเคิล. วารสารวิชาการ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

น้อย คล้ายแจ่ง และ พิษณุวัฒน์ ทวีวัฒน์. (2558). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกของลูกค้า บริษัท พี โดพลาสติก เคมีคอล จำกัด จังหวัดนครปฐม. วารสารเศรษฐศาสตร์และกลยุทธ์การจัดการ คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา.

สถานการณ์ปัญหาขยะในประเทศไทย. ค้นเมื่อ 21 มีนาคม 2564 จาก

<http://www.schoolofchangemakers.com/knowledge/16656/>

ปัญหาสำคัญและการแก้ไขปัญหาของจังหวัด. ค้นเมื่อ 21 มีนาคม 2564, จาก

<http://www.samutsakhon.go.th/support40853/source/problem.pdf>

ปัญหาสิ่งแวดล้อมจากขยะมูลฝอย – กรมควบคุมมลพิษ. ค้นเมื่อ 21 มีนาคม 2564, จาก

<http://pcd.go.th>rubbish>

พัชรินทร์ เสริมการดี.(2559). การจัดการขยะของร้านรับซื้อของเก่าในเขตเทศบาลนครหาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา. งานวิจัย, มหาวิทยาลัยหาดใหญ่.

เพชรรา แก้วดวงดี.(2555). ความสามารถของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานขององค์กร : กรณีศึกษาธุรกิจรวบรวมและรับซื้อขยะในการรีไซเคิลในเขตอำเภอนครไทย อำเภอชาติตระการ อำเภอวังทอง(บ้านทรัพย์ไพรวัลย์) และอำเภอด่านซ้าย. วิทยานิพนธ์ คณะบริหารธุรกิจ ปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยนเรศวร.

มารศรี เจษฎาปฏิพัทธ์. (2552). อิทธิพลของคุณสมบัติของทรัพยากร ความสามารถขององค์กร และ ความสามารถของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานขององค์กร: กรณีศึกษาธุรกิจรวบรวมและรับซื้อขยะรีไซเคิลในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ คณะรัฐประศาสนศาสตร์ รัฐประศาสนศาสตร์ดุสิตบัณฑิต, สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

รังสรรค์ปิ่นทอง.(2539). กระบวนการรีไซเคิล. กรุงเทพมหานคร: ม.ป.พ.