

การบริหารจัดการของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลที่มีคุณภาพเพื่อสร้างรายได้ที่  
ยั่งยืนที่มีประสิทธิผลของบริษัทโชคมีสุขจำกัด จังหวัดลพบุรี  
**The Recycle Business Entrepreneur Quality Management for Efficiency Sustainable  
income of Chokmeesuk Co.,Ltd. Lop Buri**

นางสาวจินตนา โชคมีสุข

Jintana Chokmeesuk

**บทคัดย่อ**

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการบริหารจัดการของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลที่มีคุณภาพเพื่อสร้างรายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผลของบริษัท โชคมีสุข จำกัด จังหวัดลพบุรี โดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลจำนวน 415 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลก็คือแบบสอบถามประเภทคำถามปลายเปิด เป็นแบบสอบถามที่มีลักษณะคำถามแบบเลือกตอบและมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือ แจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ทดสอบสมมติฐาน โดยใช้ t-test และ F-test

ผลพบว่า ปัจจัยการบริหารจัดการผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิล ด้านเงินลงทุน การวางแผนการรับซื้อสินค้า หลักเกณฑ์ในการตั้งราคาการรับซื้อสินค้า ปริมาณการซื้อต่อสัปดาห์ และการวางแผนการจัดการขายสินค้ารีไซเคิล ที่แตกต่างกันมีผลทำให้รายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ส่วน ปัจจัยการบริหารจัดการผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิล ด้านการจ้างพนักงานจัดทำบัญชี และประเภทสินค้ารีไซเคิล ไม่มีผลทำให้รายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผล ทั้งนี้เนื่องจาก ธุรกิจรับซื้อของเก่า หรือวัสดุรีไซเคิล เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันกันสูงมาก การดำเนินธุรกิจตั้งอยู่บนความเสี่ยงและความผันผวน ทางเศรษฐกิจ ในเรื่องของราคาที่รับซื้อสินค้าเข้ามา เพื่อเก็งกำไรแล้วรอขายอาจจะไม่ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุนในบางช่วงเวลาที่สินค้ามีราคาตกต่ำลงผู้ประกอบการจึงมีความจำเป็นต้องเร่งระบายสินค้าให้ได้หลายรอบหากมีสภาพคล่องทางการเงินน้อย แต่หากมีสภาพคล่องทางการเงินมาก หรือมีเงินเก็บรอซื้อสินค้าได้มากก็จะเป็นข้อได้เปรียบ เรื่องที่สำคัญคือปัญหาด้านแรงงานที่เกิด จากค่าจ้างแรงงานสูง มีปัญหาการระดมเก็บ ผู้ประกอบการในธุรกิจรีไซเคิลจึงควรให้ความร่วมมือกันในธุรกิจเพื่อสร้างความเข้มแข็งมากขึ้น ควรทำธุรกิจอย่าง

ตรงไปตรงมา มีการเปิดประมูลอย่างเสรี ไม่มีการฮั้วประมูล ไม่มีอำนาจมืดแอบแฝง ตลอดจนเรื่อง Logistics เป็นสิ่งที่มีความสำคัญมากและในลำดับต้นๆของธุรกิจรีไซเคิล เนื่องจากกระบวนการ Logistics ทั้งภายนอกคือเรื่องต้นทุนภาคการขนส่งและภายในเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายสินค้า การจัดวางสินค้า การขนถ่าย ลำเลียง เพื่อการหมุนเวียนของสินค้า อย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับการศึกษาของ วันวิสา ทองลา (2554) ได้ศึกษาวิจัยการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจรับซื้อของเก่าในสังคมระบบการค้า ผลการศึกษาพบว่า การปรับตัวเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดเป็นสิ่งจำเป็น เนื่องจากปัจจุบันมีผู้สนใจประกอบธุรกิจรับซื้อของเก่าเป็นจำนวนมาก ทำให้มีคู่แข่งทางการค้าเพิ่มขึ้น และการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของการทำธุรกิจรับซื้อของเก่าพบว่าประกอบไปด้วย 3 ด้าน ได้แก่ (1.) ด้านการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ คือ การให้ผลตอบแทนทั้งในรูปของเงิน โบนัสและสวัสดิการต่าง ๆ รวมถึงการพัฒนาทักษะในการทำงานด้วย (2.) ด้านสถานะต้นทุนผันผวน คือ การปรับตัวเพื่อวางแผนดำเนินงานให้เกิดผลกำไรในสถานะที่ราคาซื้อขายในตลาดมีความผันผวน โดยการประเมินจากความต้องการของตลาด และ (3.) ด้านลูกค้า คือ การให้บริการและการเสนอราคารับซื้อที่น่าพึงพอใจ ตาซึ่งมีความเที่ยงตรง การสื่อสารกับลูกค้าถึงแหล่งที่มาของขยะ และการปรับสถานที่ตั้งเพื่อให้ลูกค้าสามารถนำสินค้าเข้ามาได้โดยสะดวก จะช่วยดึงดูดให้ลูกค้านำสินค้าเข้ามาขายให้แก่ร้านมากขึ้น

**คำสำคัญ** ผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลที่มีคุณภาพเพื่อสร้างรายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผล

## ABSTRACT

This research aimed to study the recycle business entrepreneur quality management for efficiency sustainable income of Chokmeesuk.,Co.,Ltd Lop Buri. The target group were 415 recycle business entrepreneurs. Research data collecting tool was open-ended questionnaire with answer choices and 5 level evaluation scales. Statistics used in this research were frequency, percentage and standard deviation. T-test and F-test were used for hypothesis test.

The result found that the different factors of recycle business entrepreneur in the aspect of investment, buying plan, buying price setting criteria, buying amount per week and recycle product selling plan resulted in statistically significantly efficiency sustainable income at 0.05. The factors of recycle business entrepreneur in the aspect of accounting staff employment and types of recycle product didn't affect efficiency sustainable income due to recycle buying business was in high competition. The business ran in risk and economic fluctuation. In term of buying price for

speculation then sell might not give worthy benefit to the investment while the product price was low. The entrepreneur then had to sell the product as much as possible if the financial flexibility was low. One the other hand, if the financial flexibility was higher or the ability to buy more product was the advantage. The important thing was worker problem from high wage leading to interest burden. The recycle business entrepreneur then should cooperate in the business in order to create the strength with righteousness and free bidding no hidden agenda. Moreover, logistic was another essential thing in recycle business as the logistics process with external about transportation cost and internal of product transporting, product placing, delivering, and transporting for the effective product circulation in accordance with the study of Wanwisa Thongla (2011) on the adjustment of recycle business entrepreneur in trading system society. The result found that the adjustment for surviving was necessary as nowadays there were a number of those who were interested in recycle business resulting in more competitors. There were 3 aspects found in the adjustment for surviving for recycle business (1) Human resource management – the providing of benefit in terms of bonus and welfares including working skill development. (2) Fluctuation cost condition – the adjustment to plan the working process in the fluctuation condition by the market demand evaluation. (3) Costumers – the service and satisfying buying price offer, accurate scales, the communication with the customers about source of the wastes and the location adjustment for the customers to conveniently look at the product attracting them to visit the store.

Keywords: The recycle business entrepreneur quality management for efficiency sustainable income

## บทนำ

### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลขยะ มีบทบาทสำคัญ ในการคัดแยกขยะที่ต้นทาง ลดต้นทุน การเก็บขนขยะที่ไม่เป็นระบบ ทำให้ขยะรีไซเคิลที่มีคุณภาพกลับสู่กระบวนการรีไซเคิลได้เร็วขึ้น อีกทั้งยังเป็นการสนับสนุนความยั่งยืนของธุรกิจในการบริหารงาน ในกระบวนการรับซื้อสินค้าพบปัญหา ผู้ประกอบการไม่มีความโปร่งใส ปลอมปนสิ่งของมากับสินค้า ยัดใส่ขยะ แม้ว่าทางบริษัทฯ มีการ ตรวจสอบสินค้าซ้ำอีกครั้งแต่ก็ยังไม่สามารถควบคุมผู้ประกอบการได้ 100% ยังคงมีการลักลอบนำสิ่ง แปรปลอมเข้ามาปะปนกับสินค้าที่นำมาขาย ทำให้โรงงานอุตสาหกรรมปฏิเสธการรับสินค้าจาก บริษัทฯ เนื่องจากสินค้าไม่ตรงตามมาตรฐานหรืออาจทำให้ต้องมีการทำงานที่ซ้ำซ้อนไม่จบสิ้น นอกจากนี้ยังพบว่ามีการลักลอบนำสิ่งแปรปลอมที่ข้างทางระหว่างการขนส่งสินค้าไปยังจุดคัดแยก ลัก ครอบนำคนหลบขนรถเพื่อให้ได้น้ำหนักเพิ่มขึ้นมากกว่าความเป็นจริง ก่อให้เกิดความเสียหาย สูญเสีย

ประโยชน์ส่งผลต่อความมั่นคงของกิจการเป็นอย่างมาก จากปัญหาดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะทำการศึกษาการบริหารจัดการของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลที่มีคุณภาพเพื่อสร้างรายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผลของบริษัท โขคมิสุข จำกัด จังหวัดลพบุรี ตลอดจนโอกาสในการถูกโกงและเป็นแนวทางในการบริหารงานธุรกิจรีไซเคิลให้แก่ผู้ประกอบการรับซื้อของเก่าทั่วไป นำไปประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาทัศนคติและพฤติกรรมผู้ประกอบการทางธุรกิจรีไซเคิล
2. เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อการบริหารจัดการของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลที่มีคุณภาพ
3. เพื่อศึกษาการบริหารจัดการของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลที่มีคุณภาพเพื่อสร้างรายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผลของบริษัท โขคมิสุข จำกัด จังหวัดลพบุรี
4. เพื่อศึกษาการสร้างรายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผลของบริษัท โขคมิสุข จำกัด จังหวัดลพบุรี

### สมมติฐานของการวิจัย

1. ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกันมีผลทำให้ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลแตกต่างกัน
2. การบริหารจัดการผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลมีความสัมพันธ์กับรายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผลในทิศทางเดียวกัน

### ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา การบริหารจัดการของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลที่มีคุณภาพเพื่อสร้างรายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผลของบริษัท โขคมิสุข จำกัด จังหวัดลพบุรี
2. ขอบเขตด้านประชากร ศึกษาผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิล จำนวน 415 คน
3. ขอบเขตด้านระยะเวลา ศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลในเดือน ตุลาคม 2562 – มีนาคม 2563
4. ขอบเขตด้านพื้นที่ บริษัท โขคมิสุข จำกัด เลขที่ 99 หมู่ 4 ตำบลท่าแค อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี

## แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ทฤษฎีเกี่ยวกับบริหารจัดการ การบริหารจัดการผู้บริหารต้องมีความรู้ความสามารถและทักษะรวมในการบริหารโดยการนำการวางแผน การจัดการองค์การ การควบคุมบุคลากร และทรัพยากรในการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามแผนปฏิบัติการอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
2. แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการขยะรีไซเคิล ในการจัดการขยะรีไซเคิล ควรเริ่มตั้งแต่การเก็บรวบรวม ขนส่ง การคัดแยกและนำกลับมาใช้ประโยชน์ ตลอดจนการนำไปรีไซเคิลเป็นขั้นตอนสุดท้ายเพื่อลดปัญหาของขยะและง่ายต่อการนำไปสู่กระบวนการรีไซเคิลอีกด้วย
3. แนวคิดเกี่ยวกับคุณภาพ ผู้บริหารจะต้องยึดหลักการของคุณภาพ ของสินค้าและบริการที่สามารถสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า เพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำ บอกต่อ ส่งผลให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการปฏิบัติงานประสบความสำเร็จและทำให้องค์กรสร้างความได้เปรียบอีกด้วย
4. แนวคิดการพัฒนาความยั่งยืน การให้ความสำคัญกับปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ให้เกิดสมดุล และนำไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน มีประสิทธิภาพ ไม่สูญเปล่า
5. แนวคิดเกี่ยวกับประสิทธิผล ความสามารถขององค์การในการบรรลุเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ โดยใช้ประโยชน์จากทรัพยากรอย่างคุ้มค่า รักษาไว้ซึ่งทั้งทรัพยากรและวัสดุอุปกรณ์และทุกฝ่ายเกิดความพึงพอใจในงานทุกคนมีส่วนร่วมอย่างกว้างขวางในการกำหนดวัตถุประสงค์ขององค์การ และรับผิดชอบต่อปัญหาหรือข้อยุ่งยากที่เกิดขึ้น และองค์การส่วนรวมสามารถปรับตัว และพัฒนาเพื่อดำรงอยู่ต่อไปได้
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง  
วันวิสา ทองลา (2554) ผลการศึกษาพบว่า การปรับตัวเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดเป็นสิ่งจำเป็น ประกอบไปด้วย 3 ด้าน ได้แก่ (1.) ด้านการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ (2.) ด้านสถานะต้นทุนผันผวน (3.) ด้านลูกค้า  
จิตติชัย อธิคมกุลชัย, วิโรจน์ เกษญาติเกษม (2557) ผลการวิจัยพบว่า เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้เกิดคู่แข่งมากขึ้น เพื่อความอยู่รอดธุรกิจต้องปรับตัว ใน 3 ด้าน ด้านการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ ด้านสถานะต้นทุนผันผวน ประเมินความต้องการของตลาด ด้านลูกค้า  
ผ่องใส เพ็ชรรักษ์, ศิรรัตน์ แจ่มรัมย์สกุล (2558) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการบริหารจัดการอย่างยั่งยืน ในโซ่อุปทานผลิตภัณฑ์รถยนต์นั่ง โดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษา (1.) ด้านบริหารการจัดการอย่างยั่งยืน (2.) ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความยั่งยืน

## วิธีดำเนินการวิจัย

### 1. การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัย คือ ผู้ประกอบการธุรกิจรีไซเคิล

การกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างใช้สูตร เครซี่และเมอร์แกน ทราบจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจรีไซเคิลทั้งหมด โดยกำหนดสัดส่วนที่ต้องการ 0.5 ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% และค่าความคลาดเคลื่อน 5%  
คำนวณได้ 271.52 หรือ 415 คน โดยสุ่มผู้ประกอบการธุรกิจรีไซเคิล

### 2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถามจำนวน 415 ชุด โดยแบ่งออกเป็น 5 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 5 ข้อ

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามการบริหารจัดการธุรกิจรีไซเคิลของผู้ประกอบการ จำนวน 17

ข้อ

ส่วนที่ 3 ทักษะและพฤติกรรมของผู้ประกอบการค้าธุรกิจรีไซเคิล จำนวน 14 ข้อ

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการสร้างรายได้ที่ยั่งยืน จำนวน 8 ข้อ

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะ/ความคิดเห็นอื่น ๆ

### 3. การตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การทดสอบความเที่ยงตรง ได้ค่า IOC 1.00 คือ ข้อคำถามมีความเที่ยงตรงใช้ได้

การทดสอบความเชื่อมั่น ได้ค่าความเชื่อมั่น 0.879 คือ แบบสอบถามมีความเชื่อมั่นได้มาก

### 4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

4.1 ข้อมูลปฐมภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมจากการตอบแบบสอบถาม

4.2 ข้อมูลทุติยภูมิ ได้จากการศึกษาทางอินเทอร์เน็ต บทความวิชาการ และวิจัยที่

เกี่ยวข้อง

### 5. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

5.1 สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistic) โดยหาค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

5.2 สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistic) ใช้วิเคราะห์เพื่อทดสอบสมมติฐาน

## ผลการวิจัย

จำนวนและร้อยละของข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เป็นอายุ พบว่า ส่วนใหญ่มีอายุ 21 – 30 ปี จำนวน 225 คน คิดเป็นร้อยละ 54.3 รองลงมาอายุ 31 – 50 ปี จำนวน 123 คน คิดเป็นร้อยละ 29.6 ถัดมาอายุ 51 ปีขึ้นไป จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 15.4 และอายุ น้อยกว่า 20 ปี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 ตามลำดับ

ด้านเพศหญิง จำนวน 275 คน คิดเป็นร้อยละ 66.3 และเพศชาย จำนวน 140 คน คิดเป็นร้อยละ 33.7

ด้านระดับการศึกษา พบว่า ส่วนใหญ่มีการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. จำนวน 272 คน คิดเป็นร้อยละ 65.5 รองลงมาการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 15.7 ถัดมา ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 13.7 การศึกษาอนุปริญญา จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 3.9 และศึกษาน้อยกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.2 ตามลำดับ

ด้านรายได้ต่อเดือน ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 10,000 – 30,000 บาท จำนวน 231 คน คิดเป็น ร้อยละ 55.7 รองลงมา 30,000 – 50,000 บาท จำนวน 100 คน คิดเป็นร้อยละ 24.1 ถัดมา ตั้งแต่ 50,000 บาท ขึ้นไป จำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 19.8 ถัดมา 30,001 – 40,000 บาท จำนวน 67 คน คิดเป็นร้อยละ 16.8 และรายได้ น้อยกว่า 10,000 บาทต่อเดือน จำนวน 2คน คิดเป็นร้อยละ 0.4

ด้านลักษณะการประกอบกิจการ พบว่า ส่วนใหญ่มีลักษณะการประกอบกิจการแบบบุคคล ทั่วไป จำนวน 148 คน คิดเป็นร้อยละ 35.8 รองลงมา เจ้าของคนเดียว จำนวน 127 คน คิดเป็นร้อยละ 30.7 ถัดมา บริษัทจำกัด จำนวน 83 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0 และห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 56 คน คิด เป็นร้อยละ 13.5 ตามลำดับ

จำนวนและร้อยละของข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจรีไซเคิล พบว่า ส่วนใหญ่ไม่มีการ จ้างพนักงานจัดทำบัญชี จำนวน 220 คน คิดเป็นร้อยละ 53.0 และมีการจ้างพนักงานจัดทำบัญชี จำนวน 195 คน คิดเป็นร้อยละ 47.0

ส่วนใหญ่ใช้เงินลงทุนจากสถาบันการเงิน จำนวน 264 คน คิดเป็นร้อยละ 63.6 และใช้เงินทุน ส่วนตัว จำนวน 151 คน คิดเป็นร้อยละ 36.4

ส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนการรับซื้อสินค้า จำนวน 357 คน คิดเป็นร้อยละ 86.0 และมีการวางแผนการรับซื้อสินค้า จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 14.0

มีหลักเกณฑ์ในการตั้งราคาการรับซื้อสินค้า โดยอ้างอิงจากตามราคาของผู้รับซื้อ หรือโรงงาน กำหนด จำนวน 271 คน คิดเป็นร้อยละ 65.3 อ้างอิงตามตามสภาพการแข่งขัน จำนวน 80 คน คิดเป็น ร้อยละ 19.3 และอ้างอิงตามกำไรที่ต้องการ จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 15.4

ประเภทสินค้ารีไซเคิล ส่วนใหญ่เป็นแก้ว จำนวน 177 คน คิดเป็นร้อยละ 42.7 รองลงมา กระดาษ จำนวน 173 คน คิดเป็นร้อยละ 41.7 และเศษเหล็กโลหะ จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 15.7

ปริมาณการซื้อต่อสัปดาห์ 1,000-5,000 กิโลกรัม จำนวน 273 คน คิดเป็นร้อยละ 65.8 รองลงมา น้อยกว่า 1,000 กิโลกรัม จำนวน 81 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 ถัดมา 5,000-10,000 กิโลกรัม จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 8.9 และ 10,000 กิโลกรัมขึ้นไป จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 5.8

ส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนการจัดการขายสินค้ารีไซเคิล จำนวน 303 คน คิดเป็นร้อยละ 73.0 และมีการวางแผนการจัดการขายสินค้ารีไซเคิล จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 27.0

ประเภทของสินค้าที่ธุรกิจรับซื้อส่วนใหญ่เป็นกระดาษลัง จำนวน 191 คน คิดเป็นร้อยละ 46.0 รองลงมา กระดาษขาวดำ หรือกระดาษเอกสารสมุด จำนวน 147 คน คิดเป็นร้อยละ 35.4 ถัดมา เศษ กระดาษ หรือหนังสือ จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 12.3 และหนังสือพิมพ์ จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อย ละ 6.3

ปริมาณการซื้อต่อสัปดาห์ น้อยกว่า 1,000 กิโลกรัม จำนวน 199 คน คิดเป็นร้อยละ 48.0 รองลงมา 1,000-5,000 กิโลกรัม จำนวน 197 คน คิดเป็นร้อยละ 47.5 และ 5,000-10,000 กิโลกรัม จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 4.6

กระบวนการหลังการรับซื้อ มีการอัดให้มีขนาดเล็ก จำนวน 179 คน คิดเป็นร้อยละ 43.1 รองลงมา อยู่ตามสภาพเดิม จำนวน 133 คน คิดเป็นร้อยละ 32.0 ถัดมาบดละเอียด จำนวน 82 คน คิด เป็นร้อยละ 19.8 และทำความสะอาด จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 5.1

วิธีการเก็บสินค้าส่วนใหญ่เก็บไว้ในโกดัง จำนวน 398 คน คิดเป็นร้อยละ 95.9 และเก็บไว้ในที่ โลง จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 4.1

ส่วนใหญ่สินค้าที่รับซื้อผ่านกระบวนการคัดแยก จำนวน 352 คน คิดเป็นร้อยละ 84.8 และ ไม่มีกระบวนการคัดแยก 63 คน คิดเป็นร้อยละ 15.2

วิธีการคัดแยกส่วนใหญ่คัดแยกตามประเภท จำนวน 254 คน คิดเป็นร้อยละ 61.2 รองลงมา ไม่ คัดแยกประเภท จำนวน 125 คน คิดเป็นร้อยละ 30.1 และนำมาขายทันที จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 8.7



ประเภทลูกค้าที่ติดต่อขายในแต่ละวัน ส่วนใหญ่เป็นรถสามล้อหรือซาเล้ง จำนวน 204 คน คิดเป็นร้อยละ 49.2 รองลงมารถกระบะ จำนวน 67 คน คิดเป็นร้อยละ 16.1 ถัดมา รถขยะของเทศบาล จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 14.9 ถัดมา คนทั่วไปนำมาขายเอง จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 6.7 ถัดมา รถบรรทุก หรือรถพ่วง จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5 ถัดมา ร้านค้าต่าง ๆ นำมาขายเอง จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 4.6 และ การประมุขซื้อ จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 1.9

แหล่งรับซื้อสินค้าปลายทาง ส่วนใหญ่ขายให้โรงงานอุตสาหกรรม จำนวน 238 คน คิดเป็นร้อยละ 57.3 และขายให้ร้านรับซื้อสินค้ารีไซเคิลรายใหญ่ จำนวน 177 คน คิดเป็นร้อยละ 42.7

วิธีการขนส่งสินค้า ส่วนใหญ่ขนส่งโดยรถของทางร้านตนเอง จำนวน 357 คน คิดเป็นร้อยละ 86.0 รองลงมา ขนส่งโดยรถของโรงงานที่รับซื้อต่อ จำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5 และขนส่งโดยรถรับจ้างทั่วไป จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 1.4

ส่วนใหญ่สินค้าที่ทำกำไรได้มากที่สุดคือ เหล็กหนา จำนวน 218 คน คิดเป็นร้อยละ 52.5 รองลงมากระดาษลัง จำนวน 125 คน คิดเป็นร้อยละ 30.1 ถัดมา กระจ้อองสังกะสี จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 13.3 ถัดมา หนังสือพิมพ์ จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 3.6 และขวดแก้วใส จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5

ทัศนคติของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิล พบว่าโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 3.86 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.489 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับ สินค้าที่นำมาขาย/รับซื้อที่มีการเจือปนสินค้า มากที่สุด ที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.07 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.882 รองลงมา กิจการควรมีการคัดแยกสินค้า ที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 3.95 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.622 และการคัดแยกทำให้ลดการเกิดการเจือปนได้ ที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 3.86 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.863

พฤติกรรมของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิล โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 3.58 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.573 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับ สถานที่ที่เป็นปัจจัยที่ก่อให้เกิดการเจือปน มากที่สุด ที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 3.78 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.688 รองลงมา ฤดูกาลสามารถก่อให้เกิดการเจือปน ที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 3.72 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.859 และพนักงานตรวจสอบคุณภาพของสินค้าก่อนรับซื้อ ที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 3.66 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.872

ปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการสร้างรายได้ที่ยั่งยืน พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 4.08 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.781 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับ ด้านอัตราการ

ลาออกของพนักงาน มากที่สุด ที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.20 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.982 รองลงมา ด้านการใช้ประโยชน์ทรัพยากรพื้นที่อย่างคุ้มค่า ที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.19 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.918 และด้านความพึงพอใจในของชุมชน ที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.16 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.996

ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ พบว่า แตกต่างกัน มีผลทำให้ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ปัจจัยการบริหารจัดการผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิล พบว่า แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ส่วน ปัจจัยการบริหารจัดการผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิล ด้านการจ้างพนักงาน จัดทำบัญชี และประเภทสินค้ารีไซเคิล ไม่มีผลทำให้รายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผล

## อภิปรายผล

จากการวิจัยในครั้งนี้พบว่าปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกันมีผลทำให้ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลแตกต่างกัน

จากผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ มีผลทำให้ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลแตกต่างกัน เนื่องจากการประกอบอาชีพเกี่ยวกับรีไซเคิลเป็นการเก็บวัสดุที่เหลือใช้ไปขายให้กับโรงรับซื้อ เพื่อส่งเข้าโรงหลอมหรือโรงงานรีไซเคิลสินค้า เริ่มจากผู้ประกอบการธุรกิจรีไซเคิลและซาล้างเก็บของเก่าขาย จะเป็นจุดแรกที่นำขยะมาขาย จากนั้นร้านรับซื้อสินค้ารีไซเคิลจะเป็นผู้รวบรวมแยกประเภทสินค้าอีกครั้งก่อนนำไปส่งขายให้กับ โรงหลอมหรือ โรงงานแปรรูปต่าง ๆ ต่อไป เช่น โรงงานผลิตกระดาษ โรงงานผลิตแก้ว โรงหลอมเหล็ก ซึ่งปัจจัยส่วนบุคคลนั้นเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความเกี่ยวข้องกับการทำงาน สอดคล้องกับการศึกษาของ จูติชัย อธิคมกุลชัย (2557) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม ผลการวิจัยพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมีส่วนสำคัญที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จเนื่องจากธุรกิจประเภทนี้เกิดคู่แข่งมากขึ้น เพื่อความอยู่รอดธุรกิจต้องปรับตัวใน 3 ด้าน ด้านการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ให้สวัสดิการที่ดี จริงใจ มีกระบวนการทำงานที่ดี ด้านสถานะต้นทุนผันผวนประเมินความต้องการของตลาดเพื่อให้เกิดผลกำไร ด้านลูกค้าให้ความซื่อสัตย์บริการที่ดี สถานที่เดินทางสะดวกสบายเพื่อให้ลูกค้าประทับใจและกลับมาใช้บริการเราอีก

### 5.2.2 การบริหารจัดการผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิลที่แตกต่างกันมีผลทำให้รายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผล แตกต่างกัน

จากผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยการบริหารจัดการผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิล ด้านเงินลงทุน การวางแผนการรับซื้อสินค้า หลักเกณฑ์ในการตั้งราคาการรับซื้อสินค้า ปริมาณการซื้อต่อสัปดาห์ และการวางแผนการจัดการขายสินค้ารีไซเคิล ที่แตกต่างกันมีผลทำให้รายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผล แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ส่วน ปัจจัยการบริหารจัดการผู้ประกอบการค้าทางธุรกิจรีไซเคิล ด้านการจ้างพนักงานจัดทำบัญชี และประเภทสินค้ารีไซเคิล ไม่มีผลทำให้รายได้ที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิผล ทั้งนี้เนื่องจาก ธุรกิจรับซื้อของเก่า หรือวัสดุรีไซเคิล เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันกันสูงมาก การดำเนินธุรกิจตั้งอยู่บนความเสี่ยงและความผันผวน ทางเศรษฐกิจ ในเรื่องของราคาที่ได้รับซื้อสินค้าเข้ามา เพื่อเก็งกำไรแล้วรอขายอาจจะไม่ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุนในบางช่วงเวลาที่สินค้านำเข้ามีราคาตกต่ำลง ผู้ประกอบการจึงมีความจำเป็นต้องเร่งระบายสินค้าให้ได้หลายรอบหากมีสภาพคล่องทางการเงินน้อย แต่หากมีสภาพคล่องทางการเงินมาก หรือมีเงินเก็บรอซื้อสินค้าได้มากก็จะเป็นข้อได้เปรียบ เรื่องที่สำคัญคือปัญหาด้านแรงงานที่เกิด จากค่าจ้างแรงงานสูง มีปัญหาภาระดอกเบี้ยผู้ประกอบการในธุรกิจรีไซเคิลจึงควรให้ความร่วมมือกัน ในธุรกิจเพื่อสร้างความเข้มแข็งมากขึ้น ควรทำธุรกิจอย่างตรงไปตรงมา มีการเปิดประมูลอย่างเสรี ไม่มีการฮั้วประมูล ไม่มีอำนาจมืดแอบแฝงตลอดจนเรื่อง Logistics เป็นสิ่งที่มีความสำคัญมากและในลำดับต้นๆของธุรกิจรีไซเคิล เนื่องจากกระบวนการ Logistics ทั้งภายนอกคือเรื่องต้นทุนภาคการขนส่งและภายในเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายสินค้า การจัดวางสินค้า การขนถ่าย ลำเลียง เพื่อการหมุนเวียนของสินค้า อย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับการศึกษาของ วันวิสา ทองลา (2554) ได้ศึกษาวิจัยการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจรับซื้อของเก่าในสังคมระบบการค้า ผลการศึกษาพบว่าการปรับตัวเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดเป็นสิ่งจำเป็น เนื่องจากปัจจุบันมีผู้สนใจประกอบธุรกิจรับซื้อของเก่าเป็นจำนวนมาก ทำให้มีคู่แข่งทางการค้าเพิ่มขึ้น และการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของการทำธุรกิจรับซื้อของเก่าพบว่าประกอบไปด้วย 3 ด้าน ได้แก่ (1.) ด้านการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ คือ การให้ผลตอบแทนทั้งในรูปของเงิน โบนัสและสวัสดิการต่าง ๆ รวมถึงการพัฒนาทักษะในการทำงานด้วย (2.) ด้านสถานะต้นทุนผันผวน คือ การปรับตัวเพื่อวางแผนดำเนินงานให้เกิดผลกำไรในสถานะที่ราคาซื้อขายในตลาดมีความผันผวน โดยการประเมินจากความต้องการของตลาด และ (3.) ด้านลูกค้า คือ การให้บริการและการเสนอราคาซื้อที่น่าพึงพอใจ ตาซึ่งมีความเที่ยงตรง การสื่อสารกับลูกค้าถึงแหล่งที่มาของขยะ และการปรับสถานที่ตั้งเพื่อให้ลูกค้าสามารถนำสินค้าเข้ามาได้โดยสะดวก จะช่วยดึงดูดให้ลูกค้านำสินค้าเข้ามาขายให้แก่ร้านมากขึ้น

## ข้อเสนอแนะ

1. ควรมีการควบคุมผู้ร่วมค้าในธุรกิจรีไซเคิลในการทำธุรกิจอย่างตรงไปตรงมา มีการเปิดประมูล อย่างเสรี ไม่มีการฮั้วประมูล ไม่มีอำนาจมืดแอบแฝง
2. ควรมีการจัดการแหล่งตลาดและโรงงานรับซื้อที่มีคุณภาพ มีมาตรฐานของราคา มีการประกัน
3. ควรแก้ปัญหาเรื่องแรงงานต่างด้าว เช่นขยายระยะเวลาการเปิดให้ลงทะเบียนได้นานมากขึ้น
4. ควรมีการส่งเสริมจัดอบรมให้ความรู้แก่ธุรกิจรีไซเคิล และการพัฒนาไปถึงการทำตลาด Online ได้
5. ควรมีการสร้างโมเดลธุรกิจรีไซเคิลให้เป็นระบบมาตรฐานเพื่อควบคุมการจัดตั้งธุรกิจ พัฒนา ระบบฐานข้อมูลของรัฐ ด้วยการขอรับใบอนุญาตจากกรมการปกครองมีการจัดเก็บภาษีประจำปี แบ่งตามประเภทและขนาดของธุรกิจ และผู้ประกอบการฯ
6. ควรรณรงค์ให้ผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบคือไม่ขอรับใบอนุญาต ให้เข้าสู่ระบบให้มากขึ้น รวมถึงการปรับแก้กฎหมายผังเมืองเพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับสภาพการณ์ในปัจจุบัน

## เอกสารอ้างอิง

- วันวิสา ทองลา. (2554). การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจรับซื้อของเก่าในสังคมระบบการค้า. มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ฐิติชัย อธิคมกุลชัย, วิโรจน์ เกษภูลักษ์ณ์. (2557). การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัดนครปฐม. มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ผ่องใส เพ็ชรรักษ์, ศิรรัตน์ แจ่มรักษ์สกุล. (2558). การบริหารจัดการอย่างยั่งยืนในโซ่อุปทานผลิตภัณฑ์รถยนต์นั่ง. มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์.