

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

นับจากปี 2524 จังหวัดระยองถูกกำหนดให้เป็นเมืองหลักของโครงการพัฒนาพื้นที่บริเวณชายฝั่งทะเลตะวันออก โดยพัฒนาเป็นศูนย์กลางความเจริญแห่งใหม่ของประเทศ โดยมีนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดเป็นที่ตั้งของอุตสาหกรรมที่สำคัญ ๆ คือ โรงแยกก๊าซธรรมชาติ กลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมี อุตสาหกรรมกลั่นน้ำมัน อุตสาหกรรมเหล็ก ซึ่งเป็นผลให้เกิดอุตสาหกรรมต่อเนื่องตามมาอีกมาก อาทิ นิคมอุตสาหกรรมเอเชีย นิคมอุตสาหกรรมตะวันออก นิคมอุตสาหกรรม ผาแดง นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ และนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด นอกจากนี้ยังมีเขตอุตสาหกรรมที่เป็นของเอกชนอีก 5 แห่ง คือ สวนอุตสาหกรรมโรจนะ สวนอุตสาหกรรม จี. เค. แลนด์ สวนอุตสาหกรรมระยองที่ดินอุตสาหกรรม สวนอุตสาหกรรมทีพีไอ และสวนอุตสาหกรรมอีสเทิร์นอินดัสเตียลพาร์ค

โรงงานอุตสาหกรรมส่วนใหญ่จะเป็นประเภทอุตสาหกรรมต้นน้ำ เป็นโรงงานขนาดใหญ่ ใช้เทคโนโลยีการผลิตและมูลค่าการลงทุนสูง โดยปัจจุบันมีโรงงานที่ปลูกสร้างและเปิดดำเนินการทั้งสิ้น 1,728 โรงงาน (กระทรวงอุตสาหกรรม, 2550) ดังตารางที่ 1.1

ตารางที่ 1.1 จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมหมวดอุตสาหกรรม 21 ประจำปี 2550

ลำดับ	ประเภท	จำนวนโรงงาน (โรงงาน)	เงินลงทุน (ล้านบาท)	จำนวนคนงาน (คน)
1	อุตสาหกรรมกระดาษ	242	1,939	1,656
2	อุตสาหกรรมอาหาร	113	3,526	7,972
3	อุตสาหกรรมเครื่องดัด	4	62,050	196
4	อุตสาหกรรมสิ่งทอ	18	14,988	4,919
5	อุตสาหกรรมเครื่องแต่งกาย	2	12	291

ตารางที่ 1.1 จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมหมวดอุตสาหกรรม 21 ประจำปี 2550 (ต่อ)

ลำดับ	ประเภท	จำนวนโรงงาน (โรงงาน)	เงินลงทุน (ล้านบาท)	จำนวนคนงาน (คน)
6	อุตสาหกรรมเครื่องหนัง	5	839	823
7	อุตสาหกรรมไม้และผลิตภัณฑ์	119	3,463	4,263
8	อุตสาหกรรมเครื่องเรือน	40	1,710	6,214
9	อุตสาหกรรมกระดาษ	18	7,261	1,339
10	อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์	14	577	884
11	อุตสาหกรรมเคมี	131	253,433	15,545
12	อุตสาหกรรมปิโตรเลียม	15	59,126	2,078
13	อุตสาหกรรมยาง	67	10,559	9,313
14	อุตสาหกรรมพลาสติก	104	24,185	11,063
15	อุตสาหกรรมอลูมิเนียม	83	18,248	3,241
16	อุตสาหกรรมโลหะ	29	72,300	5,168
17	อุตสาหกรรมการผลิตซ่อมจาก	192	33,547	13,527
18	โลหะ	94	15,003	7,609
19	อุตสาหกรรมการผลิตซ่อม	50	14,794	9,861
20	เครื่องจักร	154	182,617	28,116
21	อุตสาหกรรมไฟฟ้า	236	96,832	9,805
	อุตสาหกรรมขนส่ง			
	อุตสาหกรรมอื่น ๆ			
	รวม	1,730	877,009	143,883

ที่มา : กระทรวงอุตสาหกรรม, 2550

เนื่องจากในจังหวัดระยองนั้นเป็นพื้นที่เขตอุตสาหกรรมต่างๆ มากมาย ทำให้มีวัสดุเหลือใช้เป็นจำนวนมากจึงเป็นแหล่งวัตถุดิบของธุรกิจรับซื้อของเก่าที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่ง ด้วยเหตุนี้จึงมีผู้สนใจเข้ามาประกอบธุรกิจค้าของเก่าจำนวนมากราย และเกิดการแข่งขันทางธุรกิจสูง หนึ่งในจำนวนนั้น คือ ร้านรุ่งเรืองโลหะกิจ ซึ่งผู้วิจัย เป็นผู้ประกอบการอยู่ จึงสนใจที่จะศึกษาถึงแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า ปัญหาในการประกอบธุรกิจ และ วิธีการแก้ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า เพื่อที่จะนำมาบริหารและพัฒนาธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จต่อไปได้ด้วยดี

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่าในจังหวัดระยอง
2. เพื่อเปรียบเทียบแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า ของผู้ประกอบการ จำแนกตามคุณลักษณะส่วนบุคคล

สมมติฐานของการวิจัย

แนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า ของผู้ประกอบการจำแนกตามคุณลักษณะส่วนบุคคลแตกต่างกัน

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจค้าของเก่า ในจังหวัดระยอง จำนวน 328 ราย (ที่มา : สำนักประชาสัมพันธ์ เขต 6, 2552) เลือกเป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้ตารางกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Krejcie และ Morgan (1970, p.608) ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 178 คน

2. ขอบเขตด้านเนื้อหา ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่

2.1 ตัวแปรอิสระ (independent variable)

ปัจจัยด้านคุณลักษณะส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา จำนวนปีที่ประกอบธุรกิจ รูปแบบธุรกิจ จำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการ เงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

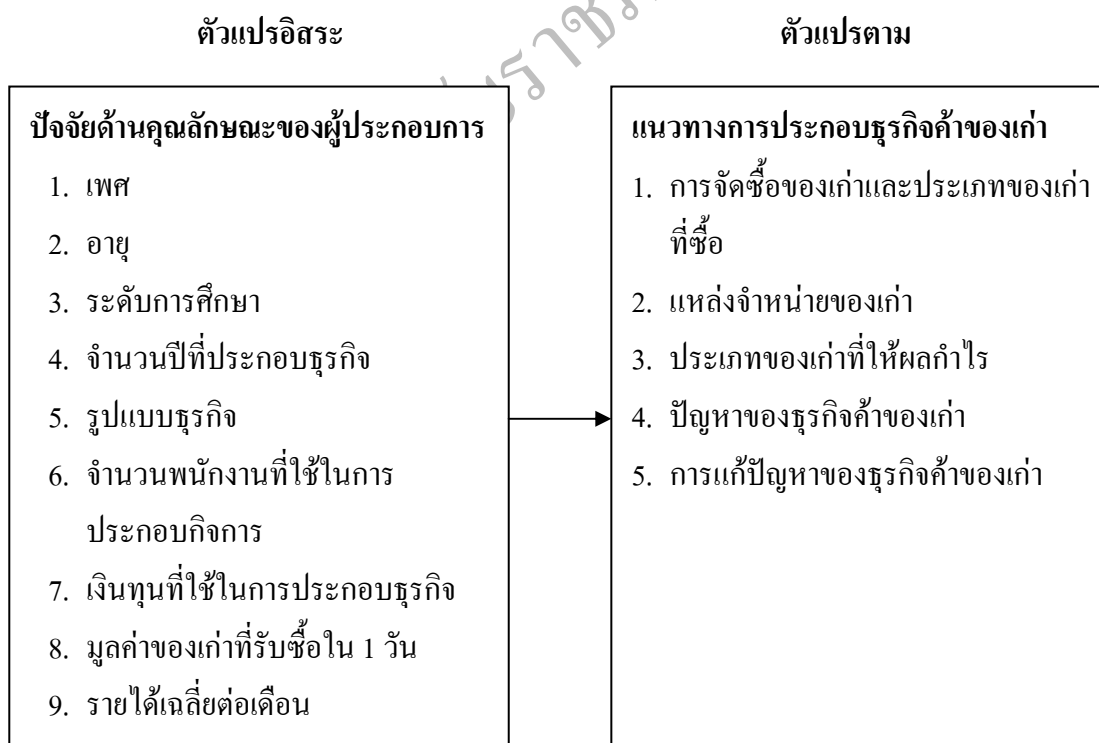
2.2 ตัวแปรตาม (dependent variable)

ความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า ได้แก่ การจัดซื้อของเก่าและประเภทของเก่าที่ซื้อ แหล่งจำหน่ายของเก่า ประเภทของเก่าที่ให้ผลกำไร ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า และการแก้ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า

3. ระยะเวลาดำเนินการวิจัย ศึกษาระหว่างเดือนสิงหาคม ถึง เดือนตุลาคม 2553

กรอบแนวคิดในการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ประยุกต์นำแนวคิด ทฤษฎีการประกอบธุรกิจค้าของเก่าในจังหวัดสมุทรปราการ ของสมบูรณ์ โสภณเกียรติกุล(2545) ถกกล ธนเลิศลาภ(2548) พิชัย ศรีมันตะ และวิริยาภรณ์ ศรีประทุม(2547) และกรมควบคุมมลพิษ(2541) มาใช้ในการกำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัยดังนี้



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

นิยามศัพท์เฉพาะ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) หมายถึง ผู้ที่คิดริเริ่มดำเนินธุรกิจขึ้นมาเป็นของตนเอง มีการวางแผนการดำเนินงาน และดำเนินธุรกิจทุกด้านด้วยตนเอง โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เพื่อมุ่งหวังผลกำไรที่เกิดจากผลการดำเนินงานของธุรกิจตนเอง

การบริหารจัดการ (Management) หมายถึง กระบวนการจัดการของผู้ประกอบการธุรกิจค้าของเก่าที่ต่อเนื่องและประสานงานกัน ซึ่งผู้บริหารต้องเข้ามาช่วยเพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายขององค์กร โดยมีการประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับองค์กรของตนเอง มีเป้าหมายสำคัญคือการสร้างกำไร แบ่งออกเป็น แหล่งซื้อของเก่า ประเภทของเก่าที่รับซื้อ แหล่งจำหน่ายของเก่า ของเก่าที่ให้ผลกำไร และปัญหาในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า

- แหล่งซื้อของเก่า หมายถึง ผู้นำชิ้นส่วนของเก่ามาจำหน่ายกับผู้ประกอบการธุรกิจค้าของเก่า อาทิ บุคคลทั่วไป รถเข็นซาเล้ง รถปิกอัพ รถเก็บขยะ ร้านรับซื้อของเก่าขนาดเล็กและโรงงานทั่วไปที่มีของเหลือใช้

- ประเภทของเก่าที่รับซื้อ หมายถึง ของเหลือใช้หรือวัสดุต่าง ๆ ที่มีคนนำมาขายให้กับผู้ประกอบการธุรกิจค้าของเก่า ได้แก่ เศษเหล็ก เศษโลหะ เศษแก้ว กระจาด และพลาสติก

- แหล่งจำหน่ายของเก่า หมายถึง สถานที่หรือผู้ประกอบการที่รับซื้อวัตถุดิบจากผู้ประกอบการธุรกิจค้าของเก่า ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรม บริษัทก่อสร้าง ร้านรับซื้อของเก่าขนาดใหญ่ และส่งออกไปต่างประเทศ

- ของเก่าที่ให้ผลกำไร หมายถึง วัตถุดิบที่ผู้ประกอบการธุรกิจค้าของเก่าซื้อไว้ซึ่งแต่ละประเภทสร้างกำไรแตกต่างกัน

- ปัญหาในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า หมายถึง ข้อขัดข้องที่เกิดขึ้นในระหว่างการค้าเนินกิจการขององค์กร ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านการตลาด ด้านแรงงาน โดยผู้ประกอบการธุรกิจค้าของเก่าจะต้องรีบดำเนินการแก้ไขปัญหาดังกล่าวให้หมดสิ้นไปเพื่อผลกำไรขององค์กร

ผู้ประกอบการรับซื้อของเก่า หมายถึง เจ้าของหรือผู้ดำเนินการกิจการร้านรับซื้อของเก่า (Junk Shop and Wholesaler) ซึ่งทำหน้าที่ในการรับซื้อขวด กระจาด เศษพลาสติก เศษโลหะจากสามล้อรับซื้อวัสดุเหลือใช้และผู้ที่ยุดค้ำมูลฝอยตามถังรองรับขยะมูลฝอย แล้วนำมาปรับปรุงคุณภาพวัสดุดังกล่าวเล็กน้อย แล้วจึงส่งให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตต่อไป

การหมุนเวียนวัสดุกลับมาใช้ใหม่ (Material Recycling) หมายถึง การนำวัสดุจากมูลฝอยกลับเข้ากระบวนการผลิต (Reprocessing)

กลยุทธ์ธุรกิจแบบพันธมิตร หมายถึง การดำเนินธุรกิจโดยการร่วมมือกันไม่ว่าจะเป็นผู้จัดส่งวัตถุดิบหรือคู่แข่ง เพื่อให้ได้เปรียบจากโอกาสในตลาด โดยอาจจะรวมทรัพยากรเข้าด้วยกัน ทั้งทางด้านสินทรัพย์ ความรู้ เทคโนโลยีหรือการรวมกลุ่มเพื่อจะลดการโต้ตอบทางการแข่งขัน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้ประกอบธุรกิจค้าของเก่านำข้อมูลที่ได้ไปใช้ประโยชน์ในการบริหารจัดการธุรกิจค้าของเก่าให้มีประสิทธิภาพสูงสุด
2. เพื่อเป็นข้อมูลให้ผู้ที่สนใจเข้าสู่ธุรกิจนี้ใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจค้าของเก่า
3. เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับผู้ที่ต้องการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการบริหารจัดการ การดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการค้าของเก่าในประเด็นที่หลากหลายและกว้างขวางมากขึ้น