

แผนธุรกิจ เอสทีจี รีไซเคิล

อำพล ชมกฤษ¹

บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันขยะถือเป็นปัญหาสำคัญตั้งแต่ระดับท้องถิ่น ไปจนถึงระดับประเทศ ซึ่งในการสำรวจข้อมูลปริมาณขยะมูลฝอยทั่วประเทศใหม่ทั้งหมด พบว่า ปริมาณขยะมูลฝอยที่เกิดขึ้นทั่วประเทศ มีจำนวน 26.77 ล้านตัน โดยขยะมูลฝอยจำนวนดังกล่าว ได้รับการให้บริการเก็บขนและนำไปกำจัด จากองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น จำนวน 4,179 แห่ง (ร้อยละ 54) โดยมีปริมาณขยะมูลฝอยที่ถูกนำไปกำจัดแบบถูกต้อง จำนวน 7.2 ล้านตัน (ร้อยละ 27) กำจัดแบบไม่ถูกต้อง 6.9 ล้านตัน (ร้อยละ 26) มีปริมาณขยะมูลฝอยที่ไม่ได้รับการเก็บขนทำให้เกิดค้างในพื้นที่อยู่ถึง 7.6 ล้านตัน (ร้อยละ 28) และมีปริมาณขยะมูลฝอยที่ถูกดึงนำกลับมาใช้ประโยชน์ใหม่ 5.1 ล้านตัน (ร้อยละ 19) จากเหตุผลดังกล่าว จึงเป็นอีก 1 ปัญหาที่ต้องเร่งดำเนินการแก้ไข

ด้วยเหตุนี้ จึงมีความสนใจดำเนินธุรกิจรับซื้อวัสดุรีไซเคิล และผลิตแปรรูปวัสดุรีไซเคิล โดยทำธุรกิจประเภทซื้อมาขายไป และผลิตแปรรูป โดยรับซื้อวัสดุรีไซเคิลจากผู้นำมาขาย ซาเล้ง รถกระบะและไปรับซื้อจากหน่วยงานต่างๆ เพื่อจำหน่ายแก่บริษัทและโรงงานที่จะนำไปแปรรูปอีก ทั้งนี้จะทำการผลิตแปรรูปวัสดุรีไซเคิลบางชนิดเองด้วย โดยมีการบริหารจัดการธุรกิจเป็นของตนเอง ทำธุรกิจแบบบุคคลธรรมดา เพื่อสะดวกในการบริหารงานในระยะเริ่มต้น และหากกิจการสามารถเจริญเติบโตได้ดีก็จะมีการจัดตั้งเป็นรูปแบบบริษัทในอนาคต เพื่อลดความเสี่ยงในการประกอบกิจการ

STG Recycle จะตั้งอยู่ที่บ้านเลขที่ 2 หมู่ 7 ตำบล วังกระโจม อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก 2600 โดยเลือกที่ดินบริเวณข้างบ้าน เพราะเป็นที่ดินที่ว่างเปล่าและในการทำธุรกิจรีไซเคิล หรือคัดแยกขยะ จำเป็นที่จะต้องใช้ที่ดินเป็นบริเวณกว้าง จึงถือว่าการนำที่ดินที่ว่างเปล่ามาทำให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยพื้นที่ของ STG Recycle มีพื้นที่ขนาด 1 ไร่ หรือ 1,600 ตารางเมตร

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

เนื่องจาก STG Recycle นั้นมีจุดเด่นเหนือกว่าร้านรีไซเคิลทั่วไป โดยกิจการมีขนาดใหญ่กว่าคู่แข่งในบริเวณนั้น และมีที่ให้บริการครบวงจร ให้บริการตั้งแต่รับซื้อวัสดุรีไซเคิลที่เป็นโลหะทุกชนิด ซึ่งในการรับซื้อทาง STG Recycle จะให้ราคาในการรับซื้อที่สูงกว่าคู่แข่ง อีกทั้งเป็นผู้เชี่ยวชาญในการคัดแยกวัสดุรีไซเคิลประเภทโลหะ และมีพื้นที่ที่จะรองรับวัสดุที่จะนำมาคัดแยกขนาดใหญ่กว่าคู่แข่ง อีกทั้งมีการอัดก้อนและหลอมแปรรูป ก่อนที่จะทำการจำหน่ายวัสดุรีไซเคิลที่แปรรูปแล้วไปยังอุตสาหกรรมโลหะประเภทต่างๆ อีกด้วย ในการลงทุนทำธุรกิจ STG Recycle ครั้งนี้จะใช้เงินลงทุนด้วยงบประมาณ 20,000,000 บาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. เงินลงทุนครั้งแรกทั้งหมด จะแบ่งเป็นงานส่วนตัวของเจ้าของ จำนวน 13,000,000 บาท และเป็นเงินกู้ จำนวน 7,000,000 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 20,000,000 บาท
2. กำไรสุทธิในปีที่ 2 ของธุรกิจได้ 16,367,221 บาท และในปีถัดมาได้ 18,000,320 บาท ด้วยศักยภาพในการทำกำไรของธุรกิจ STG Recycle สามารถเติบโตและประสบความสำเร็จได้อย่างแน่นอน
3. หากธุรกิจ STG Recycle ดำเนินไปได้ด้วยดีจะสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 1.32 ปี

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ, เอสทีจี, รีไซเคิล

บทนำ

ธุรกิจบริการคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิล หมายถึง ธุรกิจที่ทำการให้บริการรับซื้อขยะของเก่า กากของเสียที่ไม่เป็นอันตรายจากโรงงานอุตสาหกรรม วัสดุเหลือใช้ เพื่อนำไปทำการคัดแยก และส่งไปขายต่อยังบริษัทที่ทำธุรกิจแปรรูปขยะรีไซเคิล

ปัจจุบันธุรกิจบริการคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิล มีการแบ่งประเภทตามประเภทของขยะหรือ วัสดุคิบบที่นำมาทำการคัดแยก โดยมีประเภทหลักๆ ได้แก่

1. กระดาษ
2. แก้ว
3. โลหะและอลูมิเนียม
4. พลาสติก

ทั้งนี้ผู้ประกอบการบางรายจะทำการรับซื้อขยะประเภทใดประเภทหนึ่งในขณะที่บางรายรับซื้อขยะมากกว่า 2 ประเภท จากการสำรวจผู้ประกอบการรับซื้อของเก่าของกรมควบคุมมลพิษ ปี 2547 แบ่งแยกตามเขตพื้นที่สิ่งแวดล้อมจำนวน 16 ภาค พบว่ามี

ผู้ประกอบการรับซื้อของเก่า ทั้งที่มีการจดทะเบียนการค้าและไม่ได้จดทะเบียนการค้า
จำนวนรวม 2,395 แห่ง และกรุงเทพมหานครจำนวน 638 แห่ง

รูปแบบการให้บริการในธุรกิจบริการคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิล ส่วนใหญ่ครอบคลุม
การบริการหลักได้แก่ การรับซื้อขยะรีไซเคิล โดยอาจอยู่ในรูปของขยะที่ได้ทำการแยก
ประเภทแล้ว และยังไม่ได้ทำการแยกประเภท โดยราคารับซื้อก็จะมีราคาที่แตกต่างกัน โดย
ผู้ประกอบการจะทำการให้บริการรับซื้อ ณ สถานประกอบการ โดยที่ผู้ที่ต้องการใช้บริการ
มักจะต้องเดินทางมายังสถานประกอบการเอง อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการบางรายอาจ
ให้บริการนอกสถานที่ โดยการจัดหาหนะไปดำเนินการรับซื้อขยะรีไซเคิลจากลูกค้าและ
นำกลับมาดำเนินการคัดแยกที่สถานประกอบการ

ธุรกิจบริการคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิลนั้นเป็นธุรกิจที่สามารถดำเนินการได้
หลากหลายประเภท ผู้ประกอบการขนาดเล็กดำเนินการรับซื้อของเก่าเพื่อทำการส่งต่อไป
ยังผู้รับซื้อของเก่ารายใหญ่ และทำการส่งต่อไปยังโรงงานแปรรูปรีไซเคิล โดยในประเทศ
ไทยพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจบริการส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายย่อยที่เปิดสถาน
ประกอบการรับซื้อของเก่าในลักษณะไม่มีสาขา โดยจะตั้งสถานประกอบการตามแหล่ง
ชุมชน หรือใกล้แหล่งโรงงานอุตสาหกรรม โดยผู้ประกอบการแต่ละรายนั้นจะดำเนินการ
รับซื้อของเก่าทั้งในแบบแยกประเภทโดยรับซื้อเฉพาะบางรายการเช่น รับซื้อกระดาษ รับ
ซื้อเศษเหล็ก เป็นต้น แต่บางรายนั้นรับซื้อของเก่าโดยไม่แยกประเภท นอกจากนี้ยังมี
ผู้ประกอบการบางรายที่มีการตั้งสถานประกอบการรับซื้อของเก่าแบบมีสาขาย่อยกระจาย
ตามภูมิภาคต่างๆ เช่น บริษัท วงษ์พาณิชย์ จำกัดและยังมีโรงงานแปรรูปขยะรีไซเคิลขนาดใหญ่
ที่มีการรับซื้อขยะรีไซเคิลที่หน้าโรงงาน

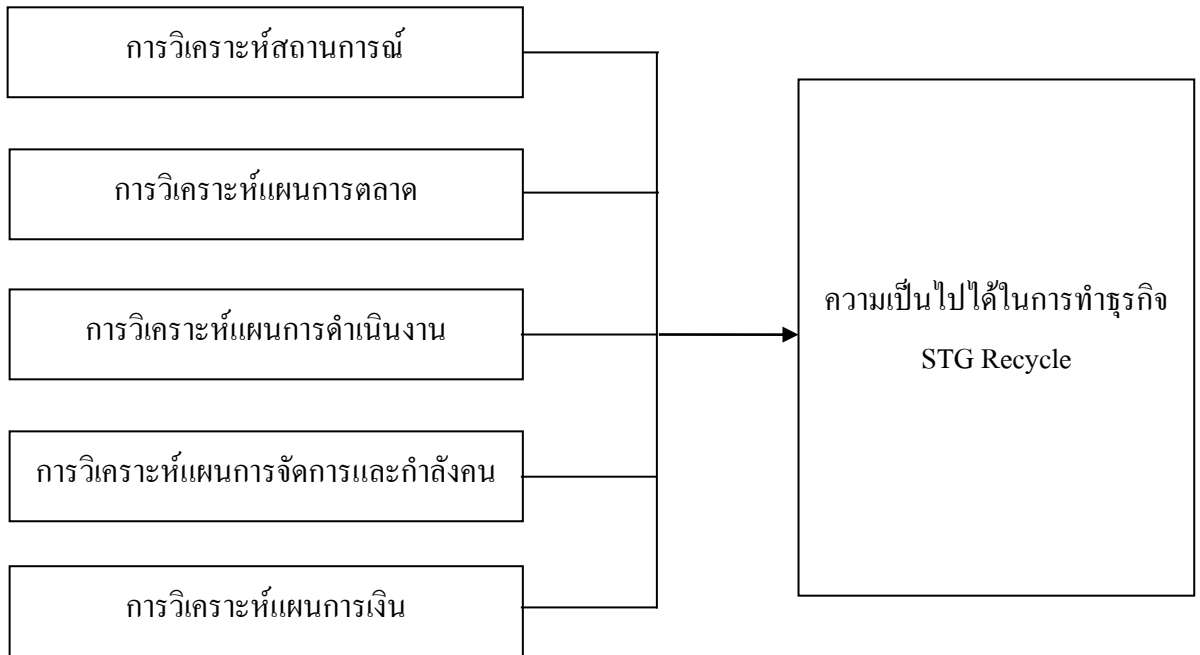
วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ STG Recycle

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ STG Recycle

กรอบแนวคิดในการศึกษา



ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ STG Recycle
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือนมีนาคม-เดือนสิงหาคม

2558

นิยามคำศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่
2. STG Recycle หมายถึง ธุรกิจรับซื้อวัสดุรีไซเคิล และแปรรูปวัสดุรีไซเคิล ที่ใหญ่ที่สุดในจังหวัดนครนายกและจังหวัดใกล้เคียง โดยเน้นสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับชุมชนเพื่อสิ่งแวดล้อมที่ดี
3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายการวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

5. การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์กร

6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. ผู้บริหารมีความรู้เกี่ยวกับเครื่องจักรและการวางแผนกระบวนการผลิต
2. กิจการสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดได้ทันที เนื่องจากผู้บริหารมีประสบการณ์ด้านการผลิตและด้านการตลาด
3. กิจการสามารถขยายกำลังการผลิตได้ตามปริมาณความต้องการสั่งซื้อของลูกค้าได้อย่างทันเวลา เนื่องจากกิจการวางผังในแต่ละกระบวนการอย่างมีประสิทธิภาพ

จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. ในการดำเนินธุรกิจนี้ กิจการมีความจำเป็นที่จะต้องกู้เงินจากแหล่งทุน ทำให้มีภาระดอกเบี้ยและนำไปสู่การกลายเป็นต้นทุน ในการดำเนินงานจึงอาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจเดินทางไปถึงจุดคุ้มทุนได้ช้ากว่าที่คาดการณ์ไว้

โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. กระแสสังคมมีการรณรงค์เรื่องลดการใช้ทรัพยากร
2. ผู้ประกอบการที่ผลิตแปรรูปโลหะรีไซเคิลยังมีน้อย เมื่อเทียบกับปริมาณความต้องการของตลาด
3. ในปัจจุบันขยะจำพวกโลหะมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงส่งผลให้ต้องนำกลับมารีไซเคิล

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. ราคาโลหะมีการเปลี่ยนแปลงขึ้น – ลง ตามความต้องการของตลาด

2. คู่แข่งขันสามารถเข้ามาในอุตสาหกรรมนี้ได้ง่าย เนื่องจากใช้เงินทุนน้อยและเทคโนโลยีการผลิตที่ไม่ซับซ้อน

3. ความเข้าใจกับชุมชนรอบข้างบริเวณสถานประกอบการ เนื่องจากประเภทของธุรกิจมีส่วนคล้ายคลึงกับโรงงานกำจัดขยะ จึงอาจจะทำให้เกิดความไม่เข้าใจกับประชาชนในบริเวณใกล้เคียงรวมทั้งเรื่องมลภาวะทางเสียงที่อาจจะเกิดขึ้น

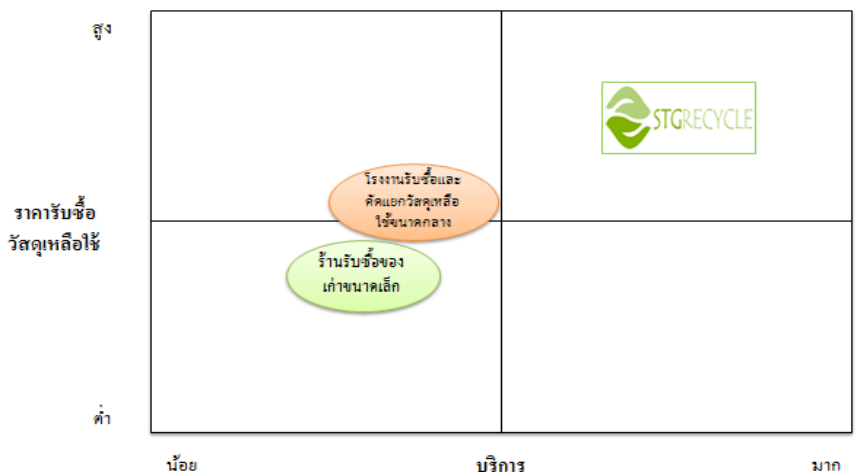
- การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

จากการแบ่งส่วนตลาดโดยการใช้เกณฑ์ต่างๆแล้วทำให้สามารถแบ่งกลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ ผู้ประกอบการในเขตจังหวัดทางภาคตะวันออก ที่มีนิคมอุตสาหกรรม เช่น ปราจีนบุรี ชลบุรี ระยอง เป็นต้น โดยเป็นอุตสาหกรรมโลหะขนาดใหญ่ ที่ผลิตผลิตภัณฑ์จำพวกโลหะ (เหล็ก อลูมิเนียม ทองเหลือง ทองแดง และสแตนเลส) สำเร็จรูป เช่น โรงงานผลิตเหล็กเส้น โรงงานผลิตแม่พิมพ์รถยนต์ อุปกรณ์และชิ้นส่วนรถยนต์ และโรงงานหล่อพระซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายกลุ่มนี้จะนำโลหะที่หลอมแปรรูปและอัดก้อนแล้ว ไปใช้เป็นส่วนผสมในการผลิตสินค้าโลหะสำเร็จรูปประเภทต่างๆ

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P : Positioning)

การวางตำแหน่งของกิจการ STG Recycle ได้ใช้การบริการ และราคารับซื้อวัสดุเหลือใช้ในการเปรียบเทียบระหว่างกิจการของ STG Recycle กับคู่แข่งอื่นๆ ซึ่งจะเห็นได้ว่ากิจการของ STG Recycle จะวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ในตำแหน่งการบริการที่เหนือกว่า และให้ราคารับซื้อที่สูงกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ ดังรูปที่ 1 แสดงการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของ STG Recycle



รูปที่ 1 แสดงการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของ STG Recycle

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

กิจการ STG Recycle ดำเนินธุรกิจด้านรีไซเคิลโลหะ ซึ่งเป็นการดำเนินการแบบรับซื้อมาแล้วขายไป และแปรรูป ซึ่งในการแปรรูปวัสดุทั้งแบบอัดก้อนและหลอมนั้นจะมีการขายเป็นก้อนหรือแท่ง โดยจะคิดราคาขายตามน้ำหนัก ดังตารางที่ 1 แสดงผลิตภัณฑ์วัสดุรีไซเคิลของ STG Recycle

ประเภท	ชนิด	น้ำหนัก (กก./ก้อน,แท่ง)
อัดก้อน	เหล็ก	80
	สแตนเลส เกรด304	100
หมายเหตุ : น้ำหนักของโลหะที่นำมาอัดก้อนนั้นจะขึ้นอยู่กับชนิดและความหนาของโลหะแต่ละประเภทด้วย		
หลอม	ทองเหลือง	7
	อลูมิเนียม	6

จากตารางแสดงผลิตภัณฑ์วัสดุรีไซเคิลของ STG Recycle สามารถอธิบายถึงประเภทของวัสดุรีไซเคิลอัดก้อน และวัสดุรีไซเคิลหลอมแปรรูป ดังนี้

1. วัสดุรีไซเคิลอัดก้อน จะแบ่งออกเป็นโลหะ 2 ชนิด คือ เหล็กและสแตนเลส เกรด304 โดยการนำวัสดุที่คัดแยกแล้วมาเทลงในเครื่องบีบอัดจนเต็มอัตราของเครื่อง กดปุ่มให้เครื่องทำงาน เครื่องอัดก็จะทำการบีบอัดวัสดุเองโดยอัตโนมัติ ใช้เวลาในการอัดประมาณ 5 นาทีต่อก้อน เมื่อเครื่องอัดวัสดุเรียบร้อยแล้วเครื่องจะทำการดันวัสดุที่อัดเป็นก้อนแล้วออกมาด้านนอกตัวเครื่องอัด จะมีลักษณะเป็นก้อนสี่เหลี่ยมคล้ายลูกเต๋าน้ำหนัก 40×40×20-60 ซม. โดยเหล็กจะมีน้ำหนัก 80 กิโลกรัมต่อก้อน และสแตนเลส เกรด304 จะมีน้ำหนัก 100 กิโลกรัมต่อก้อน

2. วัสดุรีไซเคิลหลอมแปรรูป จะแบ่งออกเป็นโลหะ 2 ชนิด คือ ทองเหลืองและอลูมิเนียมซึ่งนำวัสดุที่คัดแยกแล้วมาเข้าสู่กระบวนการหลอมแปรรูป โดยเตาหลอมขนาด 500 กก. (เตาหลอมทองเหลือง) และขนาด 1500 กก. (เตาหลอมอลูมิเนียม) ทำการชั่งวัสดุรีไซเคิลที่คัดแยกแล้วมา ทองเหลือง จะใช้เศษทองแดงจำนวน 300 กก. และสังกะสี จำนวน 200 กก. แล้วนำวัสดุทั้งสองตัวมาผสมกัน ส่วนอลูมิเนียม จะใช้เป็นเศษอลูมิเนียม จำนวน

500 กก. แล้วไปเทลงเตาหลอม ของการหลอมในและละชนิด เมื่อทำการหลอมจนเสร็จ จะได้โลหะออกมาเป็นแท่ง โดยทองเหลืองจะมีน้ำหนักแท่ง 7 กิโลกรัมต่อแท่ง และอลูมิเนียมจะมีน้ำหนักแท่ง 6 กิโลกรัมต่อแท่ง ดังรูปที่ 2-3 เป็นการแสดงเครื่องอัดก้อนเศษโลหะ และแท่งโลหะที่ผ่านการหลอมแปรรูป



รูปที่ 2 เครื่องอัดก้อนเศษโลหะ



รูปที่ 3 แท่งโลหะที่ผ่านการหลอมแปรรูป

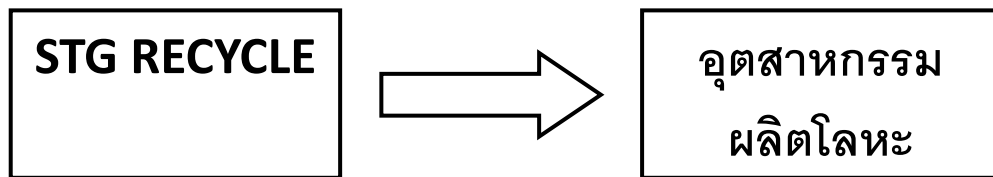
กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

ผู้ประกอบการธุรกิจรีไซเคิลจะมีการตั้งราคาจากตลาดกลาง โดยราคาจะปรับตัวขึ้น – ลง ต้องมีการอ้างอิงจากราคาของตลาดโลก แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการธุรกิจรีไซเคิล ทำหน้าที่แค่เพียงรับซื้อโลหะที่เหลือใช้ แล้วนำมาผ่านกระบวนการแปรรูป การกำหนดราคาขายนั้น ให้ตั้งราคาขายจากโครงสร้างต้นทุนบวกกำไรตามที่ต้องการ โดย STG Recycle จะมีการให้ราคาในการรับซื้อที่สูงกว่า แต่ต้องไม่ไปทำลายราคาของกลุ่มแข่งขันที่มีอิทธิพลในท้องถิ่นนั้นๆ ดังตารางที่ 2 แสดงราคาวัสดุรีไซเคิลของ STG Recycle

ประเภท	ชนิด	ราคาซื้อ (บาท/กก.)	ราคาขาย (บาท/กก.)
อัดก้อน	เหล็ก	6	8.1
	สแตนเลส เกรด 304	25	30
หลอม	ทองเหลือง	96	152
	อลูมิเนียม	37	65

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

ช่องทางการจัดจำหน่ายหรือช่องทางการกระจายสินค้า คือเส้นทางในการนำผลิตภัณฑ์หรือบริการเพื่อเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิต ไปสู่ผู้บริโภค ธุรกิจรีไซเคิลโลหะนั้น เป็นธุรกิจแบบผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรมที่ส่งต่อไปยังผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม (Business to Business) ลูกค้าของ STG Recycle คือ โรงงานที่ผลิตผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป (โรงงานหล่อพระ โรงงานแม่พิมพ์รถยนต์ โรงงานอุปกรณ์และชิ้นส่วนรถยนต์ และโรงงานรีดเหล็ก) ดังนั้นหัวใจสำคัญของกิจการนี้จึงอยู่ที่การส่งมอบสินค้าที่ตรงเวลา ซึ่งโรงงานเหล่านั้นจะอยู่ในเขตปริมณฑล และภาคตะวันออก เช่น จังหวัดนครปฐม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จังหวัดสระบุรี จังหวัดชลบุรี จังหวัดปราจีนบุรี และจังหวัดระยอง โดยกิจการ STG Recycle ได้คำนึงถึงปัจจัยทางด้านต่างๆ ตั้งแต่การเก็บรักษาวัตถุดิบ การวางแผนการผลิต การเก็บสินค้าคงคลัง ปริมาณในการขนส่ง จะต้องทำให้ประหยัดและเหมาะสมกับต้นทุนที่สุด และสามารถส่งไปถึงมือลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันเวลาตามความต้องการของลูกค้า ดังรูปที่ 4 แสดงช่องทางการจัดจำหน่ายของ STG Recycle



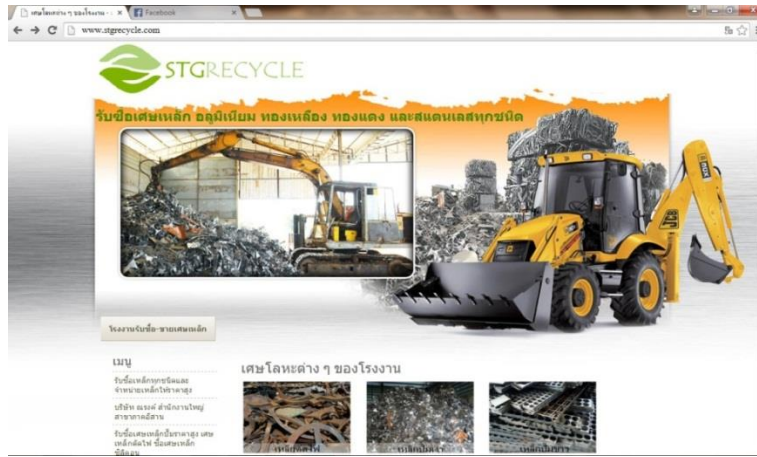
รูปที่ 4 แสดงช่องทางการจัดจำหน่ายของ STG Recycle

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

ผู้ประกอบการธุรกิจรีไซเคิลโดยส่วนใหญ่จะไม่มีทำการส่งเสริมทางการตลาด แต่อาจจะมีการใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์ตามแหล่งวิทยุชุมชนหรือหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น รวมไปถึงจะมีการใช้สื่อ Social Network โดยจะจัดทำ Website และ Facebook ของ STG Recycle มาเป็นตัวช่วยในช่องทางการทำการตลาด และสามารถช่วยให้เข้าถึงลูกค้าได้ง่ายอีกช่องทางหนึ่งด้วย ดังรูปที่ 5-7 ตัวอย่าง การโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่วิทยุชุมชนและหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น ตัวอย่างหน้า Website และ Facebook ของ STG Recycle



รูปที่ 5 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่วิทยุชุมชนและหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น



รูปที่ 6 ตัวอย่างหน้า Website STG Recycle



รูปที่ 7 ตัวอย่างหน้า Facebook ของ STG Recycle

โดยส่วนใหญ่มุ่งเน้นไปที่คุณภาพและความสะอาดในการคัดแยกโลหะแต่ละชนิด จะต้องมีสิ่งปลอมปน สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งที่กิจการ STG Recycle ให้ความสำคัญ เป็นอย่างมาก คือ กลยุทธ์การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management)

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 2 ฉบับที่ 4 (กรกฎาคม – ธันวาคม 2558)

โดยเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับโรงงานอุตสาหกรรมที่รับซื้อโลหะ เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่น เกิดความภักดีต่อกิจการ STG Recycle และเกิดความไว้วางใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ

- การวิเคราะห์แผนการผลิตและการดำเนินงาน

STG Recycle มีกระบวนการดำเนินงานตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

ขั้นตอนในการรับซื้อวัสดุรีไซเคิล

1. เมื่อลูกค้าเข้ามาใช้บริการที่ STG Recycle พนักงานจะเข้าไปกล่าวคำสวัสดี ทักทายลูกค้า พร้อมสอบถามความต้องการของลูกค้า
2. พนักงานแนะนำราคารับซื้อวัสดุรีไซเคิลแต่ละชนิดให้กับลูกค้า ว่าราคาในการรับซื้อวัสดุรีไซเคิลแต่ละชนิดนั้น STG Recycle ให้ราคาในการรับซื้อเท่าไร ถ้าลูกค้าพอใจในราคาลูกค้าจึงตกลงขาย แต่ถ้าไม่พอใจในราคาลูกค้าก็จะปฏิเสธการซื้อขาย
3. เมื่อลูกค้าตกลงที่จะขายวัสดุรีไซเคิล พนักงานก็จะทำการชั่งวัสดุรีไซเคิลที่รับซื้อจากลูกค้า
4. จากนั้นพนักงานก็จะแจ้งน้ำหนักของวัสดุรีไซเคิลที่ชั่งออกมาได้ และจำนวนเงินที่ขายได้ให้ลูกค้าทราบ
5. พนักงานทำการออกใบเสร็จ และจ่ายเงินให้กับลูกค้าพร้อมทั้งกล่าวขอบคุณ

ขั้นตอนในการคัดแยกวัสดุรีไซเคิล

1. พนักงานนำวัสดุรีไซเคิลที่รับซื้อมาจากลูกค้ามาผ่านการคัดแยกโดยละเอียดอีกครั้ง
2. พนักงานทำการคัดแยกวัสดุรีไซเคิลออกเป็นชนิดๆ เช่น คัดแยกเหล็กหนา เหล็กบาง ทองเหลืองหนา ทองเหลืองบาง ทองแดงเส้นใหญ่ ทองแดงเส้นเล็ก อลูมิเนียมหนา ทั่วไป สแตนเลสเกรด 304 และสแตนเลสเกรด 202 เป็นต้น
3. เมื่อคัดแยกวัสดุรีไซเคิลออกเป็นชนิดๆ แล้ว จากนั้นพนักงานจะนำวัสดุรีไซเคิลมาจัดเก็บไว้เป็นหมวดหมู่ เช่น หมวดหมู่ของเหล็ก หมวดหมู่ของอลูมิเนียม หมวดหมู่ของทองเหลือง หมวดหมู่ของทองแดง และหมวดหมู่ของสแตนเลส เป็นต้น เพื่อให้ง่ายต่อการที่จะนำไปสู่การแปรรูปต่อไป
4. หลังจากที่ได้ทำการแยกชนิด จัดเก็บตามหมวดหมู่แล้ว พนักงานก็จะทำการตรวจสอบอีกครั้งว่าจัดเก็บได้ถูกต้องทุกหมวดหมู่หรือไม่ เป็นอันเสร็จสิ้นในขั้นตอนของการคัดแยก

ขั้นตอนในการแปรรูปวัสดุรีไซเคิล

ขั้นตอนในการแปรรูปวัสดุรีไซเคิลนั้นสามารถแบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอนดังนี้

1. ขั้นตอนการอัดก้อนวัสดุรีไซเคิล

1. พนักงานนำวัสดุที่คัดแยกแล้วมาเข้าสู่กระบวนการอัดก้อน โดยเครื่องจักรขนาด 4 ม.× 2 ม.×2.1 ม. (ยาว×กว้าง×สูง รวมปลายกระบอ)

2. พนักงานนำวัสดุรีไซเคิลที่คัดแยกแล้วมาเทลงในเครื่องบีบอัดจนเต็มอัตราของเครื่อง

3. พนักงานจะทำการกดปุ่มให้เครื่องทำงาน เครื่องอัดก็จะทำการบีบอัดวัสดุเองโดยอัตโนมัติ ใช้เวลาในการอัดประมาณ 5 นาทีต่อก้อน

4. เมื่อเครื่องอัดวัสดุเรียบร้อยแล้วเครื่องจะทำการดันวัสดุที่อัดเป็นก้อนแล้วออกมาด้านนอกตัวเครื่องอัด โดยจะมีลักษณะเป็นก้อนสี่เหลี่ยมคล้ายลูกเต๋ายาวขนาดก้อน 40×40×20-60 ซม. น้ำหนัก 50-150 กก. (ตามชนิดและความหนาของโลหะ)

5. จากนั้นพนักงานก็ทำการตรวจสอบจำนวนก้อนของวัสดุรีไซเคิล

6. พนักงานก็จะนำวัสดุที่อัดเป็นก้อนออกมาแล้วไปจัดเก็บไว้ในคลังสินค้า เพื่อรอจำหน่ายต่อไปยังอุตสาหกรรมโลหะต่างๆ

2. ขั้นตอนการหลอมแปรรูปวัสดุรีไซเคิล

1. พนักงานนำวัสดุที่คัดแยกแล้วมาเข้าสู่กระบวนการหลอมแปรรูปโดยเครื่องเตาหลอมขนาด 500 กก. (เตาหลอมทองเหลือง) และขนาด 1500 กก. (เตาหลอมอลูมิเนียม)

2. พนักงานทำการชั่งวัสดุรีไซเคิลที่คัดแยกแล้วมา ทองเหลือง จะใช้เศษทองแดง จำนวน 300 กก. และสังกะสี จำนวน 200 กก. แล้วนำวัสดุทั้งสองตัวมาผสมกัน ส่วนอลูมิเนียม จะใช้เป็นเศษอลูมิเนียม จำนวน 500 กก. ในการนำไปหลอม

3. จากนั้นพนักงานจะนำวัสดุที่ทำการชั่งแล้วไปเทลงเตาหลอม ของการหลอมในแต่ละชนิด

4. พนักงานทำการเปิดเตาแล้วเริ่มหลอม รอจนเศษวัสดุที่เทลงไปละลายเป็นน้ำ

5. จากนั้นจึงทำการเติมวัสดุที่เหลือลงไปในเตาหลอมจนหมด แล้วคนให้ละลาย โดยการหลอมทองเหลืองจะใช้เวลา 4 ชม. ส่วนอลูมิเนียมใช้เวลา 2 ชม. ในหลอมในแต่ละรอบ

6. เมื่ออุณหภูมิที่หลอมได้ที่ โดยทองเหลืองอยู่ที่อุณหภูมิ 1300 องศา และอลูมิเนียมอยู่ที่อุณหภูมิ 600 องศา ก็จะทำการเขี่ยโลหะที่ผิวออกแล้วตักน้ำโลหะเทลงแบบทันที

7. เมื่อทำการเทลงแบบจนเสร็จเรียบร้อยแล้ว ทิ้งไว้ให้เย็นแล้วทำการนำแท่งโลหะออกจากแบบ โดยทองเหลืองจะมีน้ำหนักแท่ง 7 กก. และอลูมิเนียมจะมีน้ำหนักแท่ง 6 กก.

8. พนักงานก็ทำการตรวจสอบจำนวนแท่งของวัสดุรีไซเคิล โดยในการหลอม 1 เตาจะได้โลหะแท่งออกมาประมาณ 500 กก. ± 20 กก.

9. จากนั้นพนักงานก็จะนำโลหะที่ออกมาเป็นแท่งมาทำการจัดเรียงไว้เป็นชั้นๆ แล้วไปจัดเก็บไว้ในคลังสินค้า เพื่อรอจำหน่ายต่อไปยังอุตสาหกรรมโลหะต่างๆ

ขั้นตอนในการขายสินค้าของ STG Recycle

1. เมื่อลูกค้าเข้าโทรมาสั่งสินค้าที่ STG Recycle พนักงานจะเข้าไปกล่าวคำสวัสดิทักทายลูกค้า พร้อมสอบถามความต้องการของลูกค้า

2. พนักงานตรวจสอบสินค้าในคลังและแจ้งรายละเอียดพร้อมราคาสินค้าแต่ละชนิดให้กับลูกค้า ถ้าลูกค้าพอใจในราคาลูกค้าจึงตกลงซื้อ แต่ถ้าไม่พอใจในราคาลูกค้าก็จะปฏิเสธการซื้อขาย

3. เมื่อลูกค้าตกลงที่จะซื้อสินค้า พนักงานก็จะทำการชั่งสินค้าตามจำนวนที่ลูกค้าสั่งซื้อ

4. จากนั้นพนักงานก็จะนำสินค้าที่ทำการชั่งน้ำหนักแล้ว ขึ้นรถเพื่อที่จะนำไปส่งให้กับลูกค้า

5. พนักงานขับรถที่มีสินค้าอยู่บนรถแล้วไปส่งให้ลูกค้าตามสถานที่ที่ลูกค้าสั่ง

6. เมื่อถึงสถานที่ที่ลูกค้าสั่งพนักงานก็จะทำการลงสินค้าให้ลูกค้า

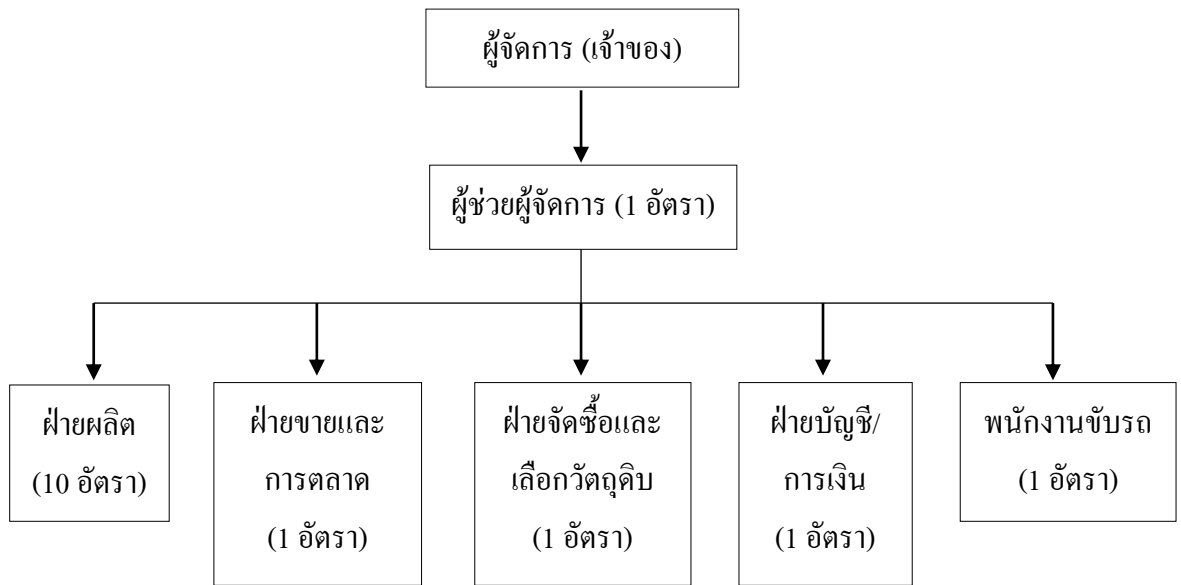
7. เมื่อลงสินค้าเสร็จ พนักงานยื่นใบเสร็จ และรอรับเงินจากลูกค้า(ในกรณีที่ลูกค้าจ่ายเงินสด)

8. จากนั้นพนักงานยกมือไหว้พร้อมทั้งกล่าวขอบคุณลูกค้า

- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างของ STG Recycle เป็นธุรกิจที่มีหน้าที่และความรับผิดชอบที่ไม่ต้องใช้ความรู้ในการทำงานมาก และเพื่อให้องค์กรมีความยืดหยุ่น ลดความซับซ้อนและความยุ่งยากในการบริหารจัดการ ดังนั้นตำแหน่งงานของ STG Recycle จึงสามารถเขียนแผนผังโครงสร้างได้ดังรูปที่ 8 โครงสร้างองค์กร STG Recycle



รูปที่ 8 โครงสร้างองค์กร STG Recycle

- การวิเคราะห์แผนการเงิน

STG Recycle ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 20,000,000 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 87,669,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 94,799,822 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 101,930,645 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 109,061,467 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 116,192,290 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 14,732,442 บาท ปี 2 ที่เท่ากับ 16,367,221 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 18,000,320 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 19,631,571 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 21,260,789 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ เท่ากับ 1.32 ปี

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจ เอสทีจี รีไซเคิล(STG Recycle) ภายได้เงื่อนไขที่กิจการกำหนดขึ้นนั้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บรรณานุกรม

ข่าวสารสิ่งแวดล้อม.กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม,ฉบับที่ 1/2558.

(ออนไลน์)

http://infofile.pcd.go.th/mgt/pcd_20150123_1.pdf?CFID=1169140&CFTOKEN=73388075

ประยงค์ มีใจชื่อ 2542. การบริหารเชิงกลยุทธ์สำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.
(ออนไลน์)

[http://www.tsithailand.org/index.php?option=com_content&task=view&id=833
&Itemid=460&limit=1&limitstart=10](http://www.tsithailand.org/index.php?option=com_content&task=view&id=833&Itemid=460&limit=1&limitstart=10)

วาสนา เพิ่มพูน 2544. กระบวนการเรียนรู้ตามอรรถศาสตร์กับการพัฒนาธุรกิจและการบริหารจัดการ. (ออนไลน์)

<http://ae.edu.swu.ac.th/wedsnong/wed01/wed451%5Cwisdom2.htm>

GotoKnow. “แนวโน้มนเศรษฐกิจประเทศไทย.” (ออนไลน์)

<https://www.gotoknow.org/posts/589413>