

บทที่ 3

การวิจัยตลาด และการวิเคราะห์ตลาด

เพื่อให้การกำหนดกลยุทธ์การตลาดเกิดประสิทธิผลสูงสุด ทางกลุ่มได้ทำการวิจัยตลาดเพื่อศึกษาหาข้อมูล ซึ่งมีแหล่งที่มาของข้อมูลดังต่อไปนี้

1) **ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)** เป็นข้อมูลเบื้องต้นที่ได้จากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กลุ่มผู้จำหน่าย หรือกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อของเก่าเพื่อส่งต่อให้ผู้นำวัสดุเหล่านี้ไปรีไซเคิล โดยใช้การวิจัยเชิงสำรวจ เพื่อสำรวจข้อมูลขั้นต้นของธุรกิจรับซื้อของเก่าเพื่อการรีไซเคิล ด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interviews) ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กลุ่มผู้จำหน่ายหรือกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อของเก่าโดยตรง เพื่อที่จะได้รายละเอียดข้อมูลที่ครบถ้วน และเห็นภาพจริงของกิจการ ซึ่งอาจจะสะท้อนถึงทัศนคติ ความพึงพอใจ ปัญหา และอุปสรรค ตลอดจนข้อเสนอแนะที่ได้จากการเก็บข้อมูล ลักษณะคำถามเป็นแบบปลายเปิด เพื่อที่จะสามารถรับรู้ข้อมูลต่างๆ ให้ได้มากที่สุดตามความเป็นจริง และตามความคิดเห็นส่วนตัวของผู้ประกอบการ (ดูรายละเอียดแบบสอบถามในภาคผนวก)

2) **ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)** เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการค้นคว้าจากหนังสือ สิ่งพิมพ์ เอกสารของทางราชการ และงานวิจัยต่างๆ ตลอดจนสถิติที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้อ้างอิง และเป็นแนวทางในการกำหนดทิศทางของธุรกิจในอนาคต

ในการทำวิจัย โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interviews) มุ่งเน้นการสัมภาษณ์กลุ่มประชากรเพียง 2 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และกลุ่มผู้จำหน่าย หรือผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อของเก่าเพื่อการรีไซเคิล เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานจากการตลาดในปัจจุบัน แนวโน้มโอกาสทางธุรกิจและอุปสรรคในการทำธุรกิจรวมถึงเพื่อให้รับทราบข้อมูลและทัศนคติของกลุ่มเป้าหมายหลักทั้ง 2 กลุ่ม และนำมาวางแผนกลยุทธ์เพื่อสนองตอบความต้องการของกลุ่มเป้าหมายโดยตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

3.1 การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ใช้วัสดุรีไซเคิลในกระบวนการผลิต

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในที่นี้ หมายถึง โรงงานอุตสาหกรรมผู้ผลิตกระดาษหรือพลาสติก ที่รับซื้อกระดาษหรือพลาสติกกรีไซเคิล เพื่อใช้ในกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์กระดาษหรือพลาสติก

การวิจัยตลาด ใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interviews) เพื่อทราบถึงข้อกำหนดและเงื่อนไขต่างๆ ในการรับซื้อสินค้าของลูกค้า ปริมาณความต้องการวัสดุรีไซเคิลต่อเดือน อัตราส่วนการใช้วัสดุรีไซเคิลในกระบวนการผลิต ราคาที่รับซื้อ ข้อกำหนดที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการรับซื้อ รวมถึงข้อจำกัดในการรับซื้อ เป็นต้น

3.1.1 อุตสาหกรรมกระดาษ

ในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมกระดาษ จะมุ่งเน้นการสัมภาษณ์เฉพาะกลุ่มผู้ผลิตกระดาษประเภทกระดาษคราฟท์ (Kraft Paper) และผู้ผลิตกระดาษประเภทกระดาษแข็งและกล่อง (Paperboard) เนื่องจากตลาดส่วนนี้มีอัตราการใช้เศษกระดาษที่ได้จากกระบวนการรีไซเคิลในปริมาณที่สูง

ตารางที่ 15 ปริมาณการใช้เศษกระดาษของอุตสาหกรรมกระดาษประเภทต่างๆ ในปี 2545

ประเภทกระดาษ	ปริมาณกำลังการผลิต (ตัน/ปี)	% การใช้เศษกระดาษ ในกระบวนการผลิต	ปริมาณการใช้เศษ กระดาษ (ตัน/ปี)
1. กระดาษคราฟท์	2,211,000	41.5	917,565
2. กระดาษพิมพ์เขียน	983,000	1.2	11,796
3. กระดาษแข็งและกล่อง	255,000	75.2	191,760
4. กระดาษอนามัย	80,000	14.5	11,600
5. กระดาษหนังสือพิมพ์	122,000	88.9	108,458

ที่มา : สมาคมอุตสาหกรรมเยื่อและกระดาษแห่งประเทศไทย , 2546

จากตารางที่ 15 จะเห็นว่าปริมาณการใช้เศษกระดาษในอุตสาหกรรมการผลิตกระดาษคราฟท์ (Kraft Paper) และกระดาษแข็งและกล่อง (Paperboard) ในกระบวนการผลิตมีสัดส่วนการใช้ 41.5% และ 75.2% ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นปริมาณการใช้เศษกระดาษ 917,565 ตันต่อปี และ 191,760 ตันต่อปีตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 89.4 ของการใช้เศษกระดาษของทั้งอุตสาหกรรม

ทั้งนี้ ทางกลุ่มได้ทำการเลือกสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายที่มีอัตราากำลังการผลิตที่สูงในอุตสาหกรรมการผลิตกระดาษคราฟท์ (Kraft Paper) และกระดาษแข็งและกล่อง (Paperboard) ซึ่งถือได้ว่าเป็นตัวแทนของตลาดทั้งกลุ่มอุตสาหกรรม กลุ่มลูกค้าที่ทำการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก มีดังนี้

□ กลุ่มผู้ผลิตกระดาษคราฟท์

1. กลุ่มปูนซีเมนต์ไทย ได้แก่ บริษัทอุตสาหกรรมกระดาษคราฟท์ไทยจำกัด และบริษัทสยามคราฟท์อุตสาหกรรม จำกัด
2. กลุ่มบริษัทปิโตรจพล ได้แก่ บริษัทเอียงเส็งไฟเบอร์คอนเทนเนอร์จำกัด และ บริษัทปิโตรจพลเปเปอร์อินดัสตรี จำกัด

ซึ่งทั้ง 2 กลุ่มมีส่วนกำลังการผลิตรวมกันประมาณร้อยละ 60 ของกำลังการผลิตกระดาษคราฟท์ทั้งหมด

จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ผลิตกระดาศกราฟท์สามารถสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการมีความต้องการเศษกระดาศเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบค่อนข้างสูงเนื่องจากการผลิตกระดาศประเภททำผิวกล่อง กระดาศทำลอนลูกฟูก กระดาศเหนียวยนต์ แกนกระดาศ และกระดาศถุงต่างๆ สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์สามารถใช้เศษกระดาศเป็นอัตราส่วนอย่างน้อยร้อยละ 75 โดยผสมกับเยื่อกระดาศร้อยละ 25 ในกระบวนการผลิต เนื่องจากกลุ่มปูนซีเมนต์ไทยเป็นผู้ผลิตกระดาศกราฟท์รายใหญ่เป็นอันดับ 1 ในประเทศไทย โดยมีอัตราการผลิตรวม 865,000 ตัน/ปี และมีปริมาณความต้องการเศษกระดาศโดยเฉลี่ย 520,000 ตัน/ปี ดังนั้น จึงมีความต้องการรับซื้อเศษกระดาศตลอดทั้งปี โดยไม่จำกัดประเภทของเศษกระดาศและลักษณะของเศษกระดาศที่รับซื้อ (รับซื้อทั้งหมดไม่ว่ากระดาศจะเป็นเศษหรือเป็นก้อน) แต่ปริมาณเศษกระดาศภายในประเทศมีเพียงร้อยละ 30 ซึ่งไม่เพียงพอกับความต้องการใช้ จึงต้องนำเข้าจากต่างประเทศร้อยละ 70 ทั้งนี้ราคาของเศษกระดาศที่รับซื้อขึ้นอยู่กับชนิด และคุณภาพของเศษกระดาศ ราคาของเศษกระดาศที่เป็นก้อนจะดีกว่าราคากระดาศที่เป็นเศษ โดยมีเกณฑ์ในการตรวจรับหลัก 2 เกณฑ์ ดังนี้

1. เศษกระดาศจะต้องมีความชื้นไม่เกิน 14% ใช้วิธีการสุ่มตรวจโดยการนำเศษกระดาศเข้าตู้อบให้แห้ง แล้วทำการชั่งน้ำหนักของเศษกระดาศก่อนอบและหลังอบเปรียบเทียบกับ ถ้าส่วนต่างน้ำหนักเกินจากมาตรฐานที่กำหนดไว้ ผู้รับซื้อจะหักเงินเป็นส่วนลดค่าสินค้า

2. ตรวจความสะอาดของเศษกระดาศว่ามีสิ่งเจือปนหรือไม่ เช่น เชือก พลาสติก โลหะ ลวด เป็นต้น ถ้าเศษกระดาศที่รับซื้อมีลักษณะเป็นก้อน ลูกค้าจะใช้วิธีผ่าดูโดยการสุ่มตรวจ ถ้าพบสิ่งเจือปน จะหักน้ำหนักของสิ่งเจือปนออก ถ้ามีสิ่งเจือปนมาก จะปฏิเสธการรับซื้อ

ปัจจุบันกลุ่มปูนซีเมนต์ไทยมีผู้จำหน่ายเศษกระดาศที่ซื้อขายกันประจำประมาณ 200 ราย และเปิดรับผู้จำหน่ายโดยไม่จำกัด เนื่องจากการซื้อขายของกลุ่มนี้เป็นการจัดซื้อรวมเพื่อป้อนเศษกระดาศแก่บริษัทในเครือทั้งหมด ผู้สนใจจะเป็นผู้จำหน่ายของกลุ่มปูนซีเมนต์ไทย สามารถนำสินค้าไปทดสอบเพื่อขึ้นทะเบียนเป็นผู้จำหน่ายเศษกระดาศของกลุ่มปูนซีเมนต์ไทยได้ หากซื้อขายกันเป็นประจำจนผู้ซื้อไว้วางใจ อาจยกเว้นการสุ่มตรวจได้

จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตกระดาศกราฟท์กลุ่มบริษัทปิญจพล ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ผลิตกระดาศกราฟท์ใหญ่เป็นอันดับ 2 ในประเทศไทยรองจากกลุ่มปูนซีเมนต์ไทย มีอัตราการผลิตรวม 600,000 ตัน/ปี และมีปริมาณความต้องการเศษกระดาศโดยเฉลี่ย 360,000 ตัน/ปี ราคาที่รับซื้อ และเกณฑ์ในการรับซื้อมีลักษณะคล้ายกันกับกลุ่มปูนซีเมนต์ไทย คือ ความชื้นของกระดาศต้องไม่เกินมาตรฐานที่กำหนด คือ 14% และ สุ่มตรวจสิ่งเจือปน ซึ่งถ้าพบจะหักจากค่าสินค้า ปัจจุบันกลุ่มบริษัทปิญจพลมีผู้จำหน่ายเศษกระดาศที่ซื้อขายกันประจำประมาณ 5 ราย

□ กลุ่มผู้ผลิตกระดาศแข็งและกล่อง

1. กลุ่มปูนซีเมนต์ไทย ได้แก่ บริษัทไทยยูเนียนเปเปอร์อินดัสตรี จำกัด และ บริษัทกระดาษสหไทย (มหาชน) จำกัด

ในกลุ่มนี้คิดเป็นสัดส่วนการผลิตรวมประมาณร้อยละ 30 ของกำลังการผลิตกระดาษแข็งและกล่องทั้งหมด

จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ผลิตกระดาษแข็งและกล่องสามารถสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการมีความต้องการเศษกระดาษเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบสูงมากถึงร้อยละ 90 ในกระบวนการผลิต เนื่องจากการผลิตกระดาษประเภทนี้ใช้สำหรับทำกล่องกระดาษ ถุงกระดาษ ไม่ต้องการความสวยงาม จึงไม่ต้องใช้ส่วนผสมของเยื่อกระดาษใหม่มากนัก กลุ่มปูนซีเมนต์ไทยเป็นผู้ผลิตกระดาษแข็งและกล่องรายใหญ่เป็นอันดับ 1 ในประเทศไทย มีอัตรากำลังการผลิตรวม 90,400 ตัน/ปี และมีปริมาณความต้องการเศษกระดาษโดยเฉลี่ย 65,000 ตัน/ปี เนื่องจากความต้องการใช้เศษกระดาษมีสูงมาก แต่ปริมาณเศษกระดาษภายในประเทศมีไม่เพียงพอกับความต้องการใช้ จึงต้องนำเข้าจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ การซื้อขายเศษกระดาษของกลุ่มนี้เป็นการจัดซื้อรวมเพื่อป้อนเศษกระดาษแก่บริษัทในเครือทั้งหมดดังที่ได้กล่าวข้างต้น

รายละเอียดและเกณฑ์การรับซื้อเศษกระดาษของกลุ่มผู้ผลิตกระดาษกราฟท์ และผู้ผลิตกระดาษแข็งและกล่องสามารถสรุปได้ ดังแสดงในตารางที่ 16

ตารางที่ 16 รายละเอียดและเกณฑ์การรับซื้อเศษกระดาษของกลุ่มผู้ผลิตกระดาษกราฟท์และผู้ผลิตกระดาษแข็งและกล่อง

รายละเอียด	Kraft Paper		Paperboard
บริษัท	1) กลุ่มปูนซีเมนต์ไทย	2) กลุ่มบริษัทปิยะฉพล	กลุ่มปูนซีเมนต์ไทย
ประเภทผลิตภัณฑ์	ผลิตกระดาษกราฟท์	ผลิตกระดาษกราฟท์	ผลิตกระดาษ Paperboard ใช้ทำกระดาษแข็งเพื่อทำกล่อง
กำลังการผลิต	865,000 ตันต่อปี	600,000 ตันต่อปี	90,400 ตันต่อปี
ประเภทวัสดุที่รับซื้อ	เศษกระดาษ, กระดาษที่อัดเป็นก้อน	กระดาษกลอง, กระดาษที่อัดเป็นก้อน	เศษกระดาษ, กระดาษที่อัดเป็นก้อน
ปริมาณความต้องการ	520,000 ตันต่อปี	360,000 ตันต่อปี	65,000 ตันต่อปี
ราคารับซื้อ (บาท/กิโลกรัม)	4-20 บาท ขึ้นอยู่กับชนิดของกระดาษ	5-20 บาท ขึ้นอยู่กับชนิดของกระดาษ	4-20 บาท ขึ้นอยู่กับชนิดของกระดาษ
อัตราส่วนการใช้ในกระบวนการผลิต	75%	75%	90%
จำนวนผู้จำหน่ายปัจจุบัน	~200 ราย	~5 ราย	~200 ราย
เกณฑ์ในการรับซื้อ	1) สุ่มตรวจความชื้นของกระดาษ ไม่ควรเกิน 14% ถ้าเกินจะปรับเงินเป็นส่วนลดค่าสินค้า	1) สุ่มตรวจความชื้นของกระดาษ ไม่ควรเกิน 12-14% ถ้าเกินจะปรับเงินเป็นส่วนลดค่าสินค้า	1) สุ่มตรวจความชื้นของกระดาษ ไม่ควรเกิน 14% ถ้าเกินจะปรับเงินเป็นส่วนลดค่าสินค้า
	2) สุ่มตรวจว่ามีสิ่งเจือปนหรือไม่ เช่น เชือก พลาสติก โลหะ เป็นต้น ถ้าพบสิ่งเจือปน จะหัก % จากน้ำหนักของสิ่งเจือปนที่พบ โดยประมาณ หากพบสิ่งเจือปนมาก จะไม่รับสินค้า	2) สุ่มตรวจว่ามีสิ่งเจือปนหรือไม่ เช่น เชือก พลาสติก โลหะ เป็นต้น ถ้าพบสิ่งเจือปน จะหัก % จากน้ำหนักของสิ่งเจือปนที่พบ โดยประมาณ หากพบสิ่งเจือปนมาก จะไม่รับสินค้า	2) สุ่มตรวจว่ามีสิ่งเจือปนหรือไม่ เช่น เชือก พลาสติก โลหะ เป็นต้น ถ้าพบสิ่งเจือปน จะหัก % จากน้ำหนักของสิ่งเจือปนที่พบ โดยประมาณ หากพบสิ่งเจือปนมาก จะไม่รับสินค้า
	3) กรณีที่เป็นรายใหม่จะสุ่มละเอียด หากเป็นเจ้าประจำ จะสุ่มบ้างในบางครั้ง	3) ใช้วิธีสุ่มตรวจโดยการผ่า	3) กรณีที่เป็นรายใหม่จะสุ่มละเอียด หากเป็นเจ้าประจำ จะสุ่มบ้างในบางครั้ง

3.1.2 อุตสาหกรรมพลาสติก

ในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมพลาสติก ส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากพลาสติกรีไซเคิลนั้นเป็นพลาสติกที่ใช้ในครัวเรือน ซึ่งมีผู้ประกอบการมากมายและอยู่ในภาวะการแข่งขันที่สูง ทางกลุ่มได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากพลาสติกหลายราย ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่สามารถให้ข้อมูลอย่างละเอียดได้ เนื่องจากไม่ต้องการแสดงสัดส่วนการใช้พลาสติกรีไซเคิลให้บุคคลทั่วไปทราบ ซึ่งเกรงว่าจะมีผลต่อชื่อเสียงและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงให้ข้อมูลเฉพาะเท่าที่สามารถให้ได้เท่านั้น ทางกลุ่มได้ทำการสัมภาษณ์บริษัทผลิตอุปกรณ์เครื่องใช้ที่ทำจากพลาสติกแห่งหนึ่ง และ บริษัทผลิตถุงพลาสติกแห่งหนึ่ง ซึ่งประสงค์ไม่ขอออกนามในรายงานฉบับนี้

จากการสัมภาษณ์บริษัททั้ง 2 แห่งดังกล่าว สามารถสรุปได้ว่า บริษัทที่ผลิตอุปกรณ์หรือเครื่องใช้ที่ทำจากพลาสติกส่วนใหญ่มีการรับซื้อพลาสติกรีไซเคิลเพื่อใช้ในกระบวนการผลิตทั้งในส่วนของพลาสติก PVC, PP, PE, PS และ PET เพื่อใช้ในกระบวนการผลิต ในปัจจุบันพลาสติกรีไซเคิลในประเทศที่ใช้ในกระบวนการผลิตมีไม่เพียงพอ จึงมีการนำเข้าเม็ดพลาสติกเกรด B จากประเทศจีน เพื่อนำมาผลิตและเป็นการลดต้นทุน ในการผลิตนิยมใช้พลาสติกรีไซเคิลในการทำบรรจุภัณฑ์ที่ไม่ต้องการคุณภาพสูงและไม่เน้นความสวยงามมากนัก หากต้องการผลิตภัณฑ์พลาสติกที่มีความสวยงาม มีคุณภาพสูง จึงนำพลาสติกรีไซเคิลมาผสมกับพลาสติกใหม่ในสัดส่วนที่ลดลง

พลาสติกรีไซเคิลที่ใช้ในประเทศส่วนใหญ่มีคุณภาพไม่ดีนัก เนื่องจากความสะอาดของพลาสติกและสิ่งเจือปนที่ติดมากับพลาสติก การใช้เศษพลาสติกมาเป็นวัตถุดิบ จะมีปัญหาความสม่ำเสมอของวัตถุดิบ บางชนิดหลอมได้มากสีพลาสติกเปลี่ยนแปลงง่าย ความเหนียวลดลง และมีสิ่งแปลกปลอมปนอยู่ นอกจากนี้ ยังมีปัญหาจากการที่ผู้จำหน่ายพลาสติกรีไซเคิลไม่ได้คัดแยกพลาสติกที่ใช้ในกระบวนการรีไซเคิล ทำให้มีปัญหาเกี่ยวกับเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติก อย่างไรก็ตาม ความต้องการใช้พลาสติกรีไซเคิลยังคงมีสูงอยู่หากสามารถปรับปรุงด้านความสะอาดของพลาสติก และการแยกประเภทของพลาสติกก่อนนำไปรีไซเคิลให้ถูกต้อง เนื่องจากการใช้พลาสติกรีไซเคิลสามารถช่วยลดภาระต้นทุนในการผลิตได้ส่วนหนึ่ง

3.2 การวิเคราะห์กลุ่มผู้จำหน่ายหรือผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อของเก่าเพื่อการรีไซเคิล

คือ กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อของเก่าเพื่อการรีไซเคิล หรือ ผู้ที่จำหน่ายหรือป้อนวัสดุประเภทกระดาษ และพลาสติกให้กับทางบริษัทนั่นเอง ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มชาเล้ง ร้านรับซื้อของเก่า สำนักงาน โรงพยาบาล หมู่บ้าน โรงงานอุตสาหกรรม ห้างสรรพสินค้า ศูนย์ประชุม หน่วยงานภาครัฐฯ และองค์กรเอกชน ซึ่งมีวัสดุประเภทกระดาษ และพลาสติกเหลือใช้ รวมถึงกลุ่มผู้รับซื้อวัสดุต่างๆ ที่ไม่ได้ดำเนินธุรกิจรีไซเคิลแบบครบวงจร เช่น ผู้ที่มารับซื้อตามสำนักงาน โรงงานอุตสาหกรรมและองค์กรเอกชน แล้วทำการเก็บรวบรวม และคัดแยกประเภท แล้วจำหน่ายต่อให้กับโรงงานที่ทำการรีไซเคิลอีกทอดหนึ่ง

การวิจัยตลาด ใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interviews) เช่นเดียวกับการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยทำการสัมภาษณ์กลุ่มผู้จำหน่ายวัสดุเหลือใช้ตามสำนักงาน โรงงานอุตสาหกรรม ศูนย์ประชุม โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า หน่วยงานภาครัฐฯ และองค์กรเอกชน เพื่อเก็บข้อมูลประเภทสินค้า (เช่น กระดาษ: กระดาษขาว กระดาษกล่อง กระดาษหนังสือพิมพ์ นิตยสาร เป็นต้น, พลาสติก: ขวด PET ขวดน้ำเกลือ ขวดพลาสติกต่างๆ เป็นต้น) ที่จำหน่ายออกไป ใครเป็นผู้รับซื้อ ราคาที่จำหน่าย ปริมาณที่จำหน่าย วิธีการจำหน่าย รวมถึงข้อจำกัดและเงื่อนไขในการจัดจำหน่าย เป็นต้น

ในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกลุ่มผู้จำหน่ายวัสดุเหลือใช้ประเภทกระดาษ และพลาสติก ได้ทำการสัมภาษณ์แยกตามประเภทของธุรกิจต่างๆ ดังนี้ คือ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โรงพยาบาลเอกชนแห่งหนึ่ง โรงงานอุตสาหกรรมแห่งหนึ่ง และบริษัทเอกชนแห่งหนึ่ง ในพื้นที่เป้าหมาย (ในเขตกรุงเทพฯ ปทุมธานี อโยธยา และนนทบุรี) กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่จำหน่ายวัสดุรีไซเคิลให้กับบุคคลธรรมดา หรือร้านรับซื้อของเก่าที่ได้ทำการซื้อขายกันเป็นประจำมานาน ซึ่งผู้รับซื้อจะเข้ามาทำการรับซื้อถึงสถานประกอบการ โดยให้ราคาต่างๆ กันไปขึ้นอยู่กับคุณภาพและปริมาณของวัสดุเหลือใช้ดังแสดงในตารางที่ 17 ผู้จำหน่ายวัสดุเหลือใช้บางรายจะกำหนดเงื่อนไขการรับซื้อไว้ด้วย เช่น ถ้ามีการจำหน่ายวัสดุเหลือใช้ให้ จะต้องรับของเสียของทั้งโรงงานของผู้จำหน่ายไปกำจัด รวมถึงการกำจัดภายใต้ข้อกำหนดประเภท BOI ให้ถูกต้องด้วย เป็นต้น หรือผู้จำหน่ายวัสดุเหลือใช้บางรายอาจตั้งราคาเหมาต่อปีให้กับผู้รับซื้อ โดยไม่คำนึงถึงว่าเศษกระดาษหรือพลาสติกมีปริมาณที่เหมาะสมกับราคาหรือไม่ ซึ่งเป็นการทำสัญญาซื้อขายเหมารายปี

ตารางที่ 17 ราคาที่ผู้จำหน่ายวัสดุเหลือใช้ประเภทกระดาษและพลาสติกได้รับ

รายการ	ประเภทวัสดุ	ราคาที่ได้รับ (บาท/กิโลกรัม)			
		ศูนย์ประชุมแห่งชาติฯ	โรงพยาบาลเอกชนแห่งหนึ่ง	โรงงานอุตสาหกรรมแห่งหนึ่ง	บริษัทเอกชนแห่งหนึ่ง
1	กระดาษ				
	กระดาษขาว				4
	กระดาษสี	brochure 4.5		2.5	2.5
	กระดาษกล่อง	4	3	4	3
	กระดาษหนังสือพิมพ์	ขาว 4.-	1	2.5	2
2	พลาสติก				
	ขวดพลาสติก	14	ขวดน้ำเกลือ 10.-	5	5
	เศษพลาสติก			7	
	เกลลอนพลาสติก		9	8	

นอกจากนี้ ยังทำการสัมภาษณ์คู่แข่งทางตรง ซึ่งเป็นผู้ประกอบการคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิล เช่น โรงงานคัดแยกขยะเพื่อรีไซเคิล วงษ์พาณิชย์ เพื่อทราบถึงสถานะ และสภาพการณ์ของธุรกิจ ข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ ข้อกำหนดในการรับซื้อสินค้าของลูกค้า รวมถึงการสร้างเครือข่ายและพันธมิตรในธุรกิจ

คุณสมไทย วงษ์เจริญ กล่าวว่า การนำพลาสติกกลับมาหมุนเวียนใช้ใหม่นั้น ประเด็นสำคัญอยู่ที่การแยกประเภทของพลาสติกก่อนที่จะนำไปรีไซเคิลและการกำจัดสิ่งที่ไม่ต้องการออก การรีไซเคิลผลิตภัณฑ์พลาสติกค่อนข้างยุ่งยากและต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง ทั้งนี้ เนื่องจากพลาสติกมีหลากหลายชนิด การนำมาผลิตใช้ใหม่จะต้องแยกพลาสติกแต่ละชนิดออกจากกันก่อน การแปรรูปพลาสติกกลับมาเป็นเม็ดพลาสติก เพื่อนำมาผลิตเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคนั้น มีข้อจำกัดทางด้านเทคนิค เนื่องจากคุณภาพของเม็ดพลาสติกจะด้อยลง ประกอบกับในการนำเม็ดพลาสติกเก่ากลับมาใช้ต้องมีการผสมเม็ดพลาสติกใหม่เข้าไป ซึ่งสัดส่วนนั้นขึ้นอยู่กับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการ

3.3 การประมาณการส่วนแบ่งการตลาดและยอดขาย

จากข้อมูลของกรมควบคุมมลพิษในปี 2547 พบว่า ตลาดในส่วนกรุงเทพมหานคร ปทุมธานี อุทัย และนนทบุรี มีผู้รับซื้อขยะรีไซเคิลประเภทกระดาษและพลาสติกรวม 928 ราย มีปริมาณการรับซื้อกระดาษและพลาสติกรวมประมาณ 981 ตันต่อวัน โดยมีกระดาษประมาณ 739 ตันต่อวันและพลาสติกประมาณ 242 ตันต่อวัน ผู้ประกอบการที่มีขนาดการรับซื้อมากที่สุดประมาณ 20 ตันต่อวัน จำนวน 2 ราย ได้แก่ ร้านรพิน (เขตดอนเมือง, กรุงเทพฯ) และร้านศิริรัตน์ (เขตวังทองหลาง, กรุงเทพฯ) ซึ่งผู้ประกอบการทั้งสองรายมีส่วนแบ่งตลาดประมาณ 2% เท่านั้น นอกจากนี้ บริษัทวงษ์พาณิชย์ ซึ่งมีสาขาในพื้นที่นี้จำนวน 6 สาขา มีกำลังการรับซื้อกระดาษและพลาสติกรวมเพียง 5.6 ตันต่อวันเท่านั้น

จากภาคผนวก ซึ่งแสดงปริมาณกระดาษและพลาสติก ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร นนทบุรี อุทัย และปทุมธานี จะเห็นได้ว่าในเขตกรุงเทพฯ ในองค์ประกอบของขยะมูลฝอยมีปริมาณกระดาษ 979 ตันต่อวัน และพลาสติก 830 ตันต่อวัน ส่วนในเขตพื้นที่นนทบุรี อุทัย และปทุมธานี ในองค์ประกอบของขยะมูลฝอยมีปริมาณกระดาษ 77 ตันต่อวันและพลาสติก 133 ตันต่อวัน ซึ่งมีปริมาณขนาดตลาดรวมในเขตพื้นที่เป้าหมาย คิดเป็นกระดาษ 1,056 ตันต่อวัน และพลาสติก 963 ตันต่อวัน ถือได้ว่าเป็นขนาดตลาดที่ใหญ่มาก

ในส่วนของผู้ขายวัตถุดิบให้กับทางบริษัท พื้นที่ที่ตั้งของบริษัทฯ มีแนวโน้มการเจริญเติบโตของโรงงานอุตสาหกรรมและชุมชนค่อนข้างสูง เนื่องจากมีพื้นที่ใกล้เคียงที่สำคัญ อาทิเช่น วัดพระธรรมกาย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ศูนย์รังสิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ฟิวเจอร์ปาร์ครังสิต ศูนย์ประชุมอิมแพคเมืองทองธานี นิคมอุตสาหกรรมบางปะอินมีโรงงานประมาณ 95 โรงงาน นิคมอุตสาหกรรมนวนครมีโรงงานประมาณ 177 โรงงาน (ดังแสดงในภาคผนวก) เป็นต้น

การประมาณการยอดขาย ทางบริษัทฯ ได้ตั้งเป้ายอดขายของกิจการในช่วงปีแรกประมาณ 10.8 ล้านบาท คิดเป็นปริมาณกระดาษและพลาสติกรวม 1,080 ตันต่อปี (ประมาณยอดขาย 3 ตันต่อวัน) ราคาขายเฉลี่ยหน่วยละ 10 บาท (คิดจากการประเมินปริมาณสัดส่วนของสินค้าในตลาดและราคารับซื้อสินค้าในตลาด ดังแสดงในตารางที่ 18) หากมองในตลาดผู้รับซื้อขยะรีไซเคิลประเภทกระดาษและพลาสติก ในพื้นที่เขตกรุงเทพมหานคร ปทุมธานี อุตุยาและนนทบุรี ซึ่งมีขนาดตลาดโดยรวมประมาณ 3,531 ล้านบาท (คิดเป็นปริมาณกระดาษและพลาสติกประมาณ 353,100 ตันต่อปี) จะเห็นได้ว่าบริษัทฯ มีขนาดส่วนแบ่งในตลาดนี้เพียง 0.31% เท่านั้น บริษัทฯ คาดหมายว่าอัตราการเติบโตของปริมาณการขายจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 (คิดจากค่าเฉลี่ยการเพิ่มขึ้นของการใช้ประโยชน์ของขยะมูลฝอยชุมชนที่ 9.55% และค่าเฉลี่ยการเพิ่มขึ้นของการใช้ประโยชน์ของเสียในภาคอุตสาหกรรมที่ 11.62%) โดยสัดส่วนสินค้าในท้องตลาดคำนวณจากปริมาณการใช้ประโยชน์ของเสียในภาคอุตสาหกรรมปี 2548 (จากข้อมูลดังแสดงในตารางที่ 3)

ตารางที่ 18 การประมาณส่วนแบ่งการตลาดและยอดขาย

ลำดับที่	รายการ	สัดส่วนสินค้าใน ท้องตลาด %	ราคาขายสินค้า (บาท/กก.)	ปริมาณการขาย (ตันต่อปี)	ประมาณยอดขาย ต่อปี (ล้านบาท)
1	กระดาษ	70.27	8.00	758.92	6,071.33
2	พลาสติก	29.73			
	2.1 PE	12.49	16.00	134.86	2,157.68
	2.2 PP	12.19	14.00	131.64	1,843.02
	2.3 PVC	5.05	14.00	54.58	764.18
	รวม	100.00	10.03	1,080.00	10,836.21