

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่า จำนวน 48 ราย และผู้ประกอบการร้านรับซื้อของเก่าจำนวน 9 ราย ในเขตอำเภอเมือง จ.ลำปาง เมื่อวันที่ 18 กันยายน ถึง 11 พฤศจิกายน 2542 และนำมาแจกแจงความถี่หาค่าเฉลี่ยในรูปร้อยละ โดยจัดแบ่งข้อมูลออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ

ส่วนที่ 1 บทบาทของผู้ประกอบการอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่า

ส่วนที่ 2 บทบาทของร้านรับซื้อของเก่า

ส่วนที่ 1 บทบาทของผู้ประกอบการอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่า

1.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานภาพทางสังคมของผู้ประกอบการอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่า

ตารางที่ 15 แสดงสถานภาพทางสังคม

สถานภาพทางสังคม		จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ	ชาย	24	50.00
	หญิง	24	50.00
	รวม	48	100.00
อายุ	ต่ำกว่า 20 ปี	0	0
	20 - 30 ปี	4	8.33
	31 - 40 ปี	15	31.25
	41 - 50 ปี	14	29.17
	51 - 60 ปี	8	16.67
	60 ปีขึ้นไป	7	14.58
รวม	48	100.00	
ระดับการศึกษา	ไม่ได้รับการศึกษา	17	35.41
	เรียนจบ ป. 4	24	50.00
	เรียนจบ ป. 6	2	4.17
	สูงกว่า ป. 6	5	10.42
	รวม	48	100.00

จากตารางที่ 15 พบว่ามีผู้ประกอบอาชีพนี้ทั้งเพศชายและหญิงในจำนวนที่เท่ากัน คือ ร้อยละ 50 โดยส่วนใหญ่ ร้อยละ 31.25 อยู่ในช่วงอายุ 31-40 ปี ถัดมาร้อยละ 29.17 อยู่ในช่วงอายุ 41-50 ปี เป็นที่น่าสังเกตว่ายังปรากฏผู้ที่อายุ 60 ปีขึ้นไป ก็ยังคงประกอบอาชีพนี้ถึงร้อยละ 14.58 ซึ่งเป็นกลุ่มที่ไม่สามารถไปประกอบอาชีพอื่นในระบบการจ้างแรงงาน แต่ยังคงต้องดิ้นรนหาเลี้ยงชีพ อีกทั้งไม่ต้องใช้เงินลงทุนและความชำนาญทางวิชาชีพมากมายนักก็สามารถเข้าสู่อาชีพนี้ได้ และยังเป็นที่น่าพอใจของเจ้าของบ้านว่าจะไม่ลวยโอกาสหยิบขโมยของ อีกทั้งเป็นที่สงสารของคนทั่วไป บางครั้งจึงมีคนให้ของ (วัสดุเหลือใช้) โดยไม่คิดค่าตอบแทน ในส่วนของระดับการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 50 หรือครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่าง จบการศึกษาระดับประถม 4 ส่วนที่ไม่ได้เรียนหนังสือเลยก็มีมาก ถึงร้อยละ 35 ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุ 50-60 ปีขึ้นไป จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบอาชีพนี้ขาดความรู้ และทักษะ ในการจะไปประกอบอาชีพอื่นที่ต้องอาศัยความรู้และทักษะสูง

## 1.2 ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบอาชีพของผู้ประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่า

### 1.2.1 ลักษณะของการประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่า

ตารางที่ 16 ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบอาชีพ

ประเภท	อาชีพหลัก		อาชีพเสริม		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เก็บอย่างเดียว	5	10.42	5	10.42	10	20.8
รับซื้ออย่างเดียว	5	10.42	13	27.08	18	37.5
เก็บและรับซื้อ	13	27.08	7	14.58	20	41.7
รวม	23	47.92	25	52.08	48	100

ตามตารางที่ 16 ลักษณะของการประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อของเก้านี้ สามารถจัดแบ่งกลุ่มบุคคลที่ประกอบอาชีพนี้ออกเป็น 4 กลุ่มดังนี้คือ

1. ผู้ที่เก็บของเก่าขายเป็นอาชีพหลัก มีจำนวนร้อยละ 10.42 โดยเก็บขยะของเหลือใช้ เพียงอย่างเดียว ซึ่งได้แก่ ผู้ที่เก็บขยะข้างถนน ผู้สูงอายุ และผู้ที่ขาดเงินทุนในการซื้อของเก่า

2. ผู้ที่หารายได้เสริมจากการเก็บขยะ ได้แก่ พนักงานเก็บขยะเทศบาล มี จำนวน ร้อยละ 10.42

3. ผู้ที่รับซื้ออย่างเดียวและทั้งเก็บและรับซื้อวัสดุเหลือใช้เป็นอาชีพหลัก คือไม่ได้ ประกอบอาชีพอื่นอีก มีจำนวนร้อยละ 10.42 และ 27.08 ตามลำดับ

4. ผู้ที่รับซื้ออย่างเดียวและทั้งเก็บและรับซื้อวัสดุเหลือใช้เป็นอาชีพเสริม มีจำนวน ร้อยละ 27.08 และ 14.58 ตามลำดับ ได้แก่ กลุ่มคนที่ประกอบอาชีพอื่นๆด้วย เช่น รับจ้างทั่วไป รวมทั้งกลุ่มคนที่อยู่ในสายอาชีพเกษตรกรรม เมื่อว่างจากการทำนา เกี่ยวข้าว ปลูกหอม ปลูกกระเทียม ประมาณช่วงเดือนมีนาคมและเมษายน ก็จะหันมาเก็บและรับซื้อวัสดุเหลือใช้ กันมาก

ในอีกนัยหนึ่ง อาจสรุปได้ว่า ผู้ที่ประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่าเป็นอาชีพหลักมี จำนวนร้อยละ 47.92 และเป็นผู้ที่ประกอบเป็นอาชีพเสริมร้อยละ 52.08

#### 1.2.2 ระยะเวลาและเหตุที่ประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่า

ตารางที่ 17 ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อวัสดุเหลือใช้

ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	3	6.25
1 - 3 ปี	16	33.33
4 - 6 ปี	7	14.58
7 - 9 ปี	4	8.34
10 ปีขึ้นไป	18	37.5
รวม	48	100

ดังตารางที่ 17 มีกลุ่มบุคคลที่ประกอบอาชีพนี้นานถึง 10 ปีขึ้นไป มีจำนวนร้อยละ 37.50 รองลงไปเป็นผู้เริ่มประกอบอาชีพในช่วง 1-3 ปี ร้อยละ 33.33 ถัดมาเป็นผู้ที่ประกอบอาชีพ 4-6 ปี ร้อยละ 14.58 และเป็นผู้ที่ประกอบอาชีพมาประมาณ 7-9 ปีอยู่ร้อยละ 8.34 ส่วนผู้ที่เริ่มหันมาประกอบอาชีพนี้ในช่วงปีนี้มีจำนวนร้อยละ 6.25 จากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ที่ประกอบอาชีพนี้มานานเกิน 10 ปีขึ้นไปบางรายมากถึง 20 ปี ให้เหตุผลที่มาทำอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่า ก็เพราะว่า รายได้ดี รองลงมาคือ อิสระและได้รายได้เร็ว อีกทั้งของเก่าหรือวัสดุเหลือใช้สามารถขายได้หมดและของก็ไม่เน่าเสียหาย เหมือนผัก ผลไม้

เป็นที่น่าสังเกตว่ามีกลุ่มบุคคลที่เริ่มหันเข้ามาประกอบอาชีพนี้ในช่วงเวลา 1-3 ปีมาก รองจากผู้ที่ทำมานานเกิน 10 ปี จากการสัมภาษณ์พบว่าเป็นผู้ที่ทำงานรับจ้างทั่วไปเป็นส่วนใหญ่ รองมาคือประกอบอาชีพค้าขายและในช่วงเวลานั้นว่างงานหรือค้าขายไม่ค่อยดี ประกอบกับมีคนแนะนำชักชวนจึงหันมาทำอาชีพนี้กันมาก

### 1.2.3 ลักษณะการทำงานและพาหนะที่ใช้

ตารางที่ 18 ลักษณะการทำงานและพาหนะที่ใช้

	เดิน		รถเข็น		ตะกร้าหาบ		รถพ่วง		รถยนต์		รวม	
	จำนวน (ราย)	%	จำนวน (ราย)	%	จำนวน (ราย)	%	จำนวน (ราย)	%	จำนวน (ราย)	%	จำนวน (ราย)	%
ทำคนเดียว	4	8.33	5	10.42	1	2.08	10	20.83	3	6.25	23	47.91
ทำในครอบครัว	-	-	-	-	-	-	9	18.75	6	12.50	15	31.25
ทำกับเพื่อน	-	-	-	-	3	6.25	2	4.17	5	10.42	10	20.84
รวม	4	8.33	5	10.42	4	8.33	21	43.75	14	29.17	48	100

จากตารางที่ 18 พบว่าลักษณะการทำงานโดยส่วนใหญ่ คือทำคนเดียวมีจำนวนร้อยละ 47.91 รองลงไปที่ทำในครอบครัวคือบุคคลในครอบครัว ได้แก่ สามี ภรรยา หรือญาติพี่น้อง ช่วยกัน มีจำนวนร้อยละ 31.25 แต่ที่พบมักจะเป็นคู่สามี-ภรรยา มากที่สุด และสุดท้ายทำกับเพื่อน มีจำนวนร้อยละ 20.84 ซึ่งก็มักจะเป็นญาติสนิทหรือเพื่อนบ้าน โดยมักทำกันเป็นกลุ่มๆ ละประมาณ 4-5 คน และออกไปหาของไกลบ้าน เช่น อำเภอขาว อำเภอสบปราบและอื่นๆ บางครั้งไปถึงจังหวัดลำพูน ซึ่งเมื่อหักค่าน้ำมัน ค่ารถแล้ว จะเอารายได้มาเฉลี่ยแบ่งกัน

ส่วนพาหนะที่ใช้ในการประกอบอาชีพ จะพบว่ามีลักษณะการทำงานโดยใช้รถพ่วงมากที่สุดถึงร้อยละ 43.75 ส่วนลักษณะที่เรียกว่ารถพ่วงนั้นคือ ผู้ประกอบอาชีพจะนำรถเข็นมาคล้องกับท้ายรถจักรยานยนต์ โดยปกติมักใช้ถุงปุ๋ยคล้องด้ามจับรถเข็นเข้ากับยางวงใหญ่ ซึ่งคล้องอยู่กับเบาะคนขับ มีบ้างที่ใช้เชือกมัดติดกับท้ายรถ แต่มักจะเลื้อนหลุดง่าย ส่วนของรถเข็นก็มีทั้งที่ประกอบขึ้นมาเอง และซื้อมา ทั้งนี้ลักษณะที่เป็นแบบขาลังคือ 3 ล้อถีบจะไม่พบเลย ถัดมาคือใช้รถปิกอัพเป็นพาหนะ มีจำนวนร้อยละ 29.17 ซึ่งจะสามารถออกไปหาของได้ไกลๆและบรรทุกได้ครั้งละมากๆ

อีกกลุ่มหนึ่งคือกลุ่มที่ใช้รถเข็น หรือ ถุงปุ๋ยเดินเก็บของ มีจำนวนร้อยละ 10.42 และร้อยละ 8.33 ตามลำดับ ซึ่งมีจำนวนรวมกันร้อยละ 18.75 โดยส่วนใหญ่มักเป็นคนสูงอายุ และ ผู้ที่ขาดแคลนทุน มักจะพบเดินเก็บของตามถังขยะและริมถนนทั่วไป

อีกหนึ่งลักษณะการทำงานของกลุ่มอาชีพ นี้อีกแบบหนึ่งที่น่าสนใจคือ การใช้ตะกร้าหาบคอน มีจำนวนร้อยละ 8.33 จากการสัมภาษณ์ทราบว่ามักเป็นกลุ่มบุคคลที่ประกอบอาชีพนี้มานานเกิน 10 ปีขึ้นไป (ราว 16-20 ปี) ซึ่งสมัยนั้นก็จะใช้วิธีนี้เก็บและรับซื้อของตามบ้าน โดยว่าจ้างรถรับจ้างมาส่งในเมืองและนัดเวลามารับตอนเย็น เพื่อไปส่งร้านรับซื้อของเก่าเจ้าประจำ ปกติจะเดินรับซื้อตามร้านค้า บ้านเรือน ภายในตัวเมืองเป็นส่วนใหญ่

#### 1.2.4 เงินทุนที่ใช้ต่อวัน

จากการสอบถามถึงจำนวนเงินทุนที่ใช้โดยประมาณต่อวันพบว่า มีผู้ที่ไม่ใช้เงินทุนเลยจำนวนร้อยละ 20.83 มีผู้ลงทุนน้อยกว่า 100 บาทอยู่ร้อยละ 6.25 ใช้เงินทุนประมาณ 100-200 บาทร้อยละ 4.17 ส่วนใช้ทุนระหว่าง 201-300 บาท และ 301-500 บาท มีจำนวนที่เท่ากันคือร้อยละ 18.75 สำหรับผู้ที่ใช้ทุนประมาณ 501-1,000 บาท มีจำนวน 20.83 และผู้ลงทุนตั้งแต่ 1,000 บาทขึ้นไป มีจำนวนร้อยละ 10.42 ดังตารางที่ 19

อย่างไรก็ตาม จำนวนเงินทุนที่ใช้ไม่นับแน่นอนขึ้นอยู่กับ จำนวนและชนิดของวัสดุเหลือใช้ที่ซื้อได้ ทว่าถือว่าเป็นอาชีพที่ลงทุนน้อยเมื่อเทียบกับอาชีพอื่น ครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างใช้เงินทุนมากกว่า 300 บาท คือตั้งแต่ 301-1,000 บาทขึ้นไป มีจำนวนรวมกันเป็นร้อยละ 50 ซึ่งการซื้อขายของเก่ารายย่อยมักจะซื้อขายวันต่อวันเนื่องจากมีทุนจำกัด สำหรับรายที่มีเงินทุนหมุนเวียนมาก จะนำของมาคัดแยกที่บ้านและตัดแปลงเพื่อขายให้ได้ราคาดีขึ้น เช่น สายไฟฟ้าต้องลอกเปลือกหุ้มก่อนหรือกระป๋องอลูมิเนียมต้องทุบให้แบน ถึงจะขายได้ราคาดี เป็นต้น ซึ่งเมื่อรวบรวมได้มากพอทางร้านรับซื้อของเก่าก็จะมารับของถึงบ้าน

ตารางที่ 19 เงินทุนที่ใช้ต่อวัน

เงินทุน/วัน (บาท)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ไม่ใช้เลย	10	20.83
น้อยกว่า 100	3	6.25
100-200	2	4.17
201-300	9	18.75
301-500	9	18.75
501-1,000	10	20.83
1000 บาทขึ้นไป	5	10.42
รวม	48	100

### 1.2.5 ปริมาณวัสดุเหลือใช้ที่เก็บและรับซื้อ และแหล่งที่มา

ตารางที่ 20 ปริมาณวัสดุเหลือใช้ที่เก็บรับซื้อ

ปริมาณที่รวบรวมได้ (กก.)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1-100	16	33.34
101-200	15	31.25
201-300	7	14.58
301-400	2	4.17
401-500	1	2.08
500 ขึ้นไป	7	14.58
รวม	48	100

จากการประมาณวัสดุเหลือใช้ที่เก็บและรับซื้อได้ โดยเฉลี่ยต่อวัน สามารถแจกแจงได้ดังตารางที่ 20 เมื่อพิจารณาแล้วจะเห็นว่าผู้ประกอบการอาชีพนี้ร้อยละ 33.34 จะสามารถรวบรวมวัสดุเหลือใช้ได้ 1-100 กก. ถัดมาร้อยละ 31.25 เก็บรวบรวมได้ 101-200 กก. ส่วนร้อยละ 14.58 รวบรวมได้ 201-300 กก. และ 500 กก. ขึ้นไป อีกร้อยละ 4.17 รวบรวมได้ระหว่าง 301-400 กก. และร้อยละ 2.08 รวบรวมได้ 401-500 กก. ขึ้นไป

ทั้งนี้ปริมาณของที่เก็บและรับซื้อได้ในแต่ละวันนั้นจะไม่แน่นอนนัก บางวันได้จำนวนน้อยบางวันได้ปริมาณมาก ถึงกับต้องขนไปยังร้านรับซื้อ 2-3 รอบ โดยแหล่งที่ออกไปรับซื้อของเก่ามักจะเป็นครัวเรือนตามหมู่บ้านหลายแห่ง และธุรกิจร้านค้าขนาดเล็ก โดยเฉพาะกลุ่มที่รับซื้อตามหมู่บ้านกล่าวว่า ในช่วงวันหยุดเสาร์-อาทิตย์จะได้ของเป็นจำนวนมาก หรือช่วงวันหยุดเทศกาลต่างๆ เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ ก็จะมีปริมาณของมากเช่นกัน แต่มักจะเป็นประเภท กลองกระดาษ ขวดเบียร์และขวดเหล้า

### 1.2.6 รายได้

จากตารางที่ 21 จึงเป็นการประมาณการรายได้ที่ได้รับโดยเฉลี่ยต่อวันต่อคน โดยมีได้หักต้นทุน จะเห็นว่าผู้ประกอบการอาชีพเก็บและรับซื้อส่วนใหญ่ร้อยละ 31.25 จะมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 101-200 บาทต่อวัน ถัดลงไปร้อยละ 27.08 มีรายได้ประมาณ 201-300 บาทต่อวัน อีกร้อยละ 25 มีรายได้ไม่เกิน 100 บาท ร้อยละ 10.42 และ ร้อยละ 2.08 มีรายได้ประมาณ 301-400 และ 401-500 บาทตามลำดับ ส่วนกลุ่มที่มีรายได้มากกว่า 500 บาทต่อวัน มีเพียงร้อยละ 4.17

ตารางที่ 21 รายได้เฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่า

รายได้เฉลี่ยต่อวัน(บาท)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1-100	12	25.00
101-200	15	31.25
201-300	13	27.08
301-400	5	10.42
401-500	1	2.08
มากกว่า 500	2	4.17
รวม	48	100.00

ทั้งนี้จากการสอบถามถึงรายได้ที่ได้รับต่อวัน ของผู้ประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่านั้น โดยส่วนใหญ่บอกว่ารายได้ไม่แน่นอนทั้งนี้ขึ้นอยู่กับชนิดของวัสดุเหลือใช้ และปริมาณของว่ามีมากหรือน้อย หากเป็นประเภททองแดงและอลูมิเนียมจะได้ราคาสูง รวมทั้งราคาของก็ขึ้นลงไม่แน่นอน กลุ่มตัวอย่างบางคนกล่าวว่าของบางอย่างแต่ก่อนราคาดี เช่นเหล็กแต่ปัจจุบันราคาคงตัวและมีน้อย และในภาวะปัจจุบันนี้ มีผู้ประกอบอาชีพเก็บของเก่ามากขึ้นทำให้หาของเก่าได้ยากขึ้น ประกอบกับในภาวะเศรษฐกิจแบบนี้ ผู้คนเพิ่มความประหยัดมัธยัสถ์ ทำให้มีปริมาณของเก่าน้อยลง ทำให้รายได้ลดลง

### 1.2.7 เส้นทางที่เก็บและรับซื้อของเก่า

สำหรับผู้ประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อ ที่ใช้การเดินเก็บ ไร่รถเงิน หรือใช้ตะกร้าหาบคอน จะพบอยู่ในเมือง (เขตเทศบาล) เป็นส่วนมาก มีทั้งผู้ที่อาศัยอยู่ในเมืองเอง และผู้ที่อยู่รอบนอกซึ่งว่าจ้างรถเข้ามาส่ง บุคคลกลุ่มนี้โดยทั่วไปจะเดินเก็บ รับซื้อ ตามชุมชนตลาดและร้านค้าขนาดเล็ก จากการสัมภาษณ์ผู้ใช้ตะกร้าหาบ 2-3 ราย ทราบว่าแต่ก่อนจะมีแม่ค้าลักษณะนี้มาก ปัจจุบันนี้ที่รู้จักกันมีอยู่ 10 กว่ารายปกติมักทำงานกันเป็นคู่เพราะจะได้ช่วยเหลือกัน อีกทั้งแต่ละรายจะมีผู้ขายวัสดุเหลือใช้เจ้าประจำที่จะคอยเก็บของไว้ให้ ส่วนใหญ่ของเก่าที่ซื้อได้จะเป็นกระดาษหนังสือพิมพ์ ขวดน้ำปลา และขวดเหล้า

ส่วนรถพ่วงจะสามารถออกไปหาซื้อของเก่าได้ไกล ทั้งในเขตที่ตนอยู่ และหมู่บ้านต่างๆ ตามเขตรอบนอกตัวเมือง มักจะออกรับซื้อในช่วงเช้า และมาขายยังร้านรับซื้อของเก่าในช่วงบ่าย แต่หากวันใดได้ของมากก็จะมาร้านรับซื้อ 2-3 ครั้งต่อวัน จากการสัมภาษณ์ผู้รับซื้อวัสดุเหลือใช้ พบว่าเป็นผู้ที่เก็บและรับซื้อตามในเมือง ชุมชน หมู่บ้านต่างๆ ใน อำเภอแม่ทะ และอำเภอห้างฉัตร

เป็นส่วนใหญ่ หากเป็นรถปิกอัพ พบว่าจะออกไปรับซื้อในอำเภอที่ไกลออกไป เช่น เถิน แจ้หม่น งาว และสบปราบ และบางกลุ่มออกไปรับซื้อถึง จ.ลำพูน และนำกลับมาขายลำปาง

### 1.3 ความสัมพันธ์ของผู้ประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อฯ กับร้านรับซื้อของเก่า

โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบอาชีพนี้จะเป็นลูกค้าประจำของร้านรับซื้อร้านใดร้านหนึ่ง มีบ้างที่จะคัดแยกบางอย่างนำไปขายยังร้านรับซื้อของเก่าอื่นที่ให้ราคาวัสดุตัวนั้นสูงกว่าร้านอื่นๆ หากทว่าเมื่อรับซื้อของมาเต็มรถจะคัดแยกขายเฉพาะวัสดุเหลือใช้ที่ร้านรับซื้อนี้ให้ราคาดีขายร้านนี้ และแยกวัสดุตัวอื่นไปขายยังร้านอื่นที่ให้ราคาสูงไม่ได้ เป็นธรรมเนียมที่ไม่ปฏิบัติกัน หากเข้าร้านรับซื้อใดก็ต้องลงของจนหมด หากเป็นลูกค้าประจำรู้จักกันก็จะได้ราคาที่สูงขึ้น และบางครั้งหากขาดเงินทุนหมุนเวียนจริง เจ้าของร้านรับซื้อบางรายจะให้ยืมเงินไปซื้อของก่อน แต่จะให้เฉพาะรายที่เชื่อถือกันได้ ปัจจุบันมีร้านรับซื้อของเก่าเพิ่ม มากขึ้นกว่าแต่ก่อน จึงก่อให้เกิดการแข่งขันด้านราคาบ้างแต่ไม่รุนแรง โดยส่วนใหญ่ร้านรับซื้อรายใหญ่จะให้ราคาสูงกว่าร้านรับซื้อรายย่อย แต่หากเป็นกลุ่มเก็บและรับซื้อที่อยู่ในเมืองมักจะส่งขายกับร้านรับซื้อของเก่าที่อยู่ในเขตเทศบาล โดยให้เหตุผลว่า ใกล้บ้าน ส่วนรถพ่วงและรถปิกอัพจะมาขายยังร้านรับซื้อที่อยู่นอกเขตเทศบาล เพราะเป็นร้านที่ใหญ่ เดินทางไปมาสะดวก และให้ราคาดีกว่าร้านรับซื้อที่อยู่ในเขตเทศบาล

### 1.4 ปัญหาในการประกอบอาชีพ

จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่ให้ความเห็นตรงกันว่า ของเก่าหรือวัสดุเหลือใช้หาซื้อได้น้อยลง เพราะมีผู้ประกอบอาชีพนี้กันมาก เกิดการแข่งขันกันสูงใครเร็วกว่าก็ได้ และเจ้าของบ้านบางรายแต่เดิมเคยขายให้ เพราะไม่ทราบว่าจะขายได้ หลังจากนั้นก็เก็บรวบรวมไว้ขายเอง แต่ทั้งนี้โดยส่วนใหญ่เนื่องจากปริมาณของน้อย ใช้เวลาในเก็บนาน ขายไม่ค่อยได้ราคา และไม่คุ้มต่อการเดินทางที่ต้องไปส่งร้านรับซื้อของเก่าเอง ก็มักเก็บไว้ขายให้กับผู้ที่มารับซื้อตามบ้าน ด้วยเหตุผลที่ว่าสะดวก อย่างไรก็ตาม กลุ่มตัวอย่างบางรายก็ให้ความเห็นว่า ก็ยังคงมีวัสดุเหลือใช้ปริมาณมากอยู่ โดยให้เหตุผลสนับสนุนว่า เพราะคนเราต้องกินต้องใช้ ของเก่าพวกนี้ส่วนใหญ่เป็นของที่ใช้อยู่ในชีวิตประจำวัน แม้ในภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดี ที่แต่ละคนมักจะประหยัดไม่ค่อยใช้จ่าย แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเทคนิควิธีในการหาของ ที่จะต้องออกไปรับซื้อไกลกว่าเดิม และตามหมู่บ้านที่ไกลตัวเมือง ก็จะใช้วิธีป่าวประกาศ กระจายเสียงให้คนนำของเก่ามาขาย หรือแลกเปลี่ยนอื่นๆ เช่น แก้วน้ำ หรือถ้วยชามเซรามิค

ส่วนปัญหาเรื่องเงินทุน จะเป็นปัญหาบ้างสำหรับผู้ประกอบอาชีพนี้บางราย หากโดยรวมไม่เป็นปัญหาใหญ่ เนื่องจากเป็นทุนหมุนเวียนวันต่อวันที่ไม่สูงมาก อีกทั้งของเก่าที่รับซื้อก็สามารถขายต่อยังร้านรับซื้อได้หมด อย่างไรก็ตามวัสดุเหลือใช้บางจำพวก ถ้ามีการคัดแยกก็จะได้



ราคาสูงขึ้น หรือถ้าไม่ทำการลดรูปและตัดแยก ก็จะถูกลดราคาลง 10-20 สตางค์/กก. เช่น กระจกเครื่องดีมีอลูมิเนียม หากลดรูปโดยการทาบให้แบน ก็จะได้ราคาดีกว่าไม่ทาบ เป็นต้น

ด้านปัญหาสุขภาพนั้น จากการสอบถามไม่พบผู้ใดที่มีปัญหาด้านสุขภาพ ทั้งนี้เนื่องจากวัสดุเหลือใช้ดังกล่าวที่รวบรวมไว้นั้น ได้แยกไว้ก่อนมิได้ถูกทิ้งปะปนกับขยะมูลฝอย อีกทั้งกลุ่มตัวอย่างที่ถูกสัมภาษณ์มิได้เป็นผู้ช่วยขยะบนหัวกองขยะ แม้แต่กลุ่มพนักงานเก็บขยะเทศบาล ก็ไม่มีปัญหาสุขภาพแต่อย่างใด เว้นแต่กลิ่นเน่าบูดของเศษขยะเท่านั้น

#### 1.5 ความคิดเห็นต่อการตัดแยกขยะของชุมชน

โดยส่วนใหญ่ ไม่ทราบว่าจะชุมชนใดบ้างในจังหวัดลำปางที่ทำโครงการรณรงค์ตัดแยกขยะชุมชนเพื่อขายบ้าง เว้นแต่พนักงานเก็บขยะที่ให้ความเห็นว่ายังไม่เห็นชุมชนใดตัดแยกขยะของชุมชนเลย ซึ่งหากโครงการประสบผลสำเร็จก็เป็นสิ่งที่ดี แม้ว่าจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของตนและพวกพ้องก็ตาม ส่วนรศพวงและรศปิกอัฟ ต่างให้ความเห็นตรงกันว่า การตัดแยกขยะเพื่อขายดังกล่าว ย่อมไม่ส่งผลกระทบต่ออาชีพที่ทำอยู่ เพราะเป็นคนละส่วนกัน

## ส่วนที่ 2 บทบาทของร้านรับซื้อของเก่า

### 2.1 ข้อมูลทั่วไป

ตารางที่ 22 ข้อมูลทั่วไปของร้านรับซื้อของเก่าในจังหวัดลำปาง

	ร้าน	สถานที่ตั้ง ในหรือ นอกเขตเทศบาล	ปีที่เปิด ดำเนินการ	ขนาดพื้นที่ร้าน	จำนวนคน งานลูกจ้าง (คน)	เงินทุนเวียนต่อวัน (บาท)
1	ร้าน ก.	นอกเขตเทศบาล	2526(16)	6 ห้อง	20	50,000
2	ร้าน ข.	นอกเขตเทศบาล	2535(7)	1 1/2ไร่	7	20,000
3	ร้าน ค.	นอกเขตเทศบาล	2542(6)	7 ตรว.	3	5,000
4	ร้าน ง.	นอกเขตเทศบาล	2538(4)	5ไร่	15	20,000-30,000
5	ร้าน จ.	นอกเขตเทศบาล	2529(13)	3 งาน	5	30,000
6	ร้าน ฉ.	ในเขตเทศบาล	2535(7)	NA	4	NA
7	ร้าน ช.	ในเขตเทศบาล	2528(14)	3ห้อง	6	10,000
8	ร้าน ซ.	ในเขตเทศบาล	2539(3)	1ไร่	5	5,000
9	ร้าน ฅ.	ในเขตเทศบาล	2522(20)	2งาน	4	10,000 ขึ้นไป
10	ร้าน ฎ.	ในเขตเทศบาล	2539(3)	1ไร่	2	4,000-5,000

หมายเหตุ : NA หมายถึง ไม่มีข้อมูล

เนื่องด้วยเหตุผลทางธุรกิจและการขาดพื้นที่อาจจะเกิดขึ้น ในที่นี้จึงขอใช้ชื่อสมมติแทนชื่อร้านรับซื้อของเก่าทั้งหมด 10 ร้าน จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นจะพบว่ามีจำนวนร้านรับซื้อของเก่าที่อยู่ภายในเขตเทศบาล 5 ร้าน และอยู่นอกเขตเทศบาลอีก 5 ร้าน ทั้งนี้มีร้านที่เปิดดำเนินการเกิน 10 ปีขึ้นไปอยู่เพียง 4 ร้าน นอกนั้นเริ่มต้นเปิดดำเนินงานในช่วงที่เศรษฐกิจของประเทศยังเฟื่องฟูอยู่ (ประมาณปี 2535-ต้นปี 2540)

เมื่อพิจารณาถึงเงินทุนหมุนเวียนต่อวัน(ยกเว้น ร้าน ฉ. ซึ่งถือข้อมูลในเรื่องนี้เป็นความลับทางการค้าจึงไม่สามารถเปิดเผยได้) มีร้านรับซื้อของเก่าที่มีเงินทุนหมุนเวียนมากกว่า 10,000 บาทต่อวันอยู่ 6 ร้าน อีก 3 ร้านมีเงินทุนหมุนเวียนต่อวันต่ำกว่า 10,000 บาท ส่วนที่ถือเป็นร้านรับซื้อรายย่อย มีจำนวน 2 ร้านคือ ร้าน ค.และร้าน ฎ. เนื่องจากวัสดุเหลือใช้ส่วนใหญ่ของร้าน จะนำส่งต่อยังร้านรับซื้อของเก่ารายใหญ่ภายในจังหวัดลำปาง

## 2.2 กระบวนการรับซื้อ

ในด้านการดำเนินงานของร้านรับซื้อของเก่า สามารถจัดแบ่ง การทำงานออกเป็น 3 ส่วน

- คือ
- 2.2.1 การรวบรวม
  - 2.2.2 การคัดแยก
  - 2.2.3 การส่งต่อวัสดุเหลือใช้

### 2.2.1 การรวบรวม

#### 2.2.1.1 แหล่งที่มาของวัสดุเหลือใช้

จุดหลักหนึ่งในการดำเนินการผลิต คือปัจจัยเข้าหรือวัตถุดิบ สำหรับร้านรับซื้อของเก่า ก็คือลูกค้าอันเป็นที่มาของแหล่งวัสดุเหลือใช้ที่สำคัญ จากตารางที่ 23 จะเห็นได้ว่าแหล่งที่มาที่สำคัญของวัสดุเหลือใช้ มาจากลูกค้าที่เข้าร้านรับซื้อของเก่าทั้ง 10 ร้าน ทั้งหมด 265 รายต่อวัน แจกแจงเป็นผู้ประกอบการรถพ่วงปิกอัพและอื่นๆ 134 ราย หรือร้อยละ 50.56 พนักงานเก็บขยะ 17 รายหรือร้อยละ 6.42 รวมเป็นผู้ประกอบการอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่า 151 รายหรือร้อยละ 56.98 และมาจากธุรกิจร้าน-ค้าและครัวเรือน ที่มาขายยังร้านรับซื้อของเก่าโดยตรงโดยไม่ผ่านตัวกลาง 114 รายหรือคิดเป็นร้อยละ 43.02 ทั้งนี้จะมีร้านรับซื้อที่ออกไปประมูลรับซื้อ ตามหน่วยงานราชการหรือโรงงานอุตสาหกรรมใหญ่ๆ เพียง 2 ร้าน โดยเจ้าของร้านที่ทำการประมูลได้บอกกล่าวถึงเหตุที่ต้องออกทำการประมูลด้วย เนื่องจากจะได้วัสดุเหลือใช้จำนวนมาก และมีคุณภาพดี ทั้งนี้เพราะมีร้านรับซื้อของเก่าอยู่มากในปัจจุบัน ลูกค้าที่ประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่าจึงกระจายไปยังร้านต่างๆ จึงไม่สามารถรอวัสดุเหลือใช้จากลูกค้าที่นำมาส่งยังร้านแต่เพียงอย่างเดียว นอกจากนี้บางร้านใช้กลยุทธ์ไปเปิดร้านรับซื้อย่อยในเขตอำเภอรอบนอก โดยเป็นเพียงผู้ลงทุนให้ ส่วนการดำเนินงาน ตัวแทนเป็นผู้ดำเนินการทั้งหมด ซึ่งเมื่อได้ของมาก็จะนำมาส่งยังร้านรับซื้อแห่งนั้น

สำหรับการศึกษาในส่วนนี้ไม่ได้นับจำนวนน้ำหนักที่กำหนด นับแต่จำนวนรายเพื่อแสดงให้เห็นถึงจำนวนลูกค้าต่อวัน ที่นำวัสดุเหลือใช้มาขายยังร้านรับซื้อของเก่า แต่มีข้อสังเกตประการหนึ่งว่า ลูกค้าบางราย จะนำวัสดุเหลือใช้ไปขายยังร้านรับซื้อของเก่าอื่นในจำนวน 10 ร้านนี้ด้วย อีกทั้งบางรายกรณีรถพ่วง หากรับซื้อของได้ปริมาณมากก็จำเป็นต้องมาร้านรับซื้อของเก่า 2-3 ครั้ง จึงก่อให้เกิดการนับซ้ำ ซึ่งอาจทำให้จำนวนลูกค้าต่อวันสูงกว่าจำนวนผู้ประกอบการอาชีพที่แท้จริงได้

ส่วนร้าน ง. ซึ่งเป็นร้านรับซื้อของเก่ารายใหญ่รายหนึ่งในจังหวัดลำปาง ลูกค้าของร้านบางส่วนจะเป็นร้านรับซื้อของเก่ารายย่อยในลำปาง แต่เนื่องจากไม่สะดวกในการให้ข้อมูลในส่วนนี้ ดังนั้นจึงไม่สามารถระบุข้อมูลในตารางได้

ตารางที่ 23 แหล่งที่มาของวัสดุเหลือใช้

ชื่อร้าน	จำนวน ลูกค้า/วัน (ราย)	ผู้ประกอบการที่พบเก็บและรับซื้อ ของเก่า (ราย)		ธุรกิจ ห้างร้าน และครัวเรือนที่ มาขายโดยตรง (ราย)	ประมูล
		รถฟวง ปิกอัป อื่นๆ	พนักงานเก็บ ขยะ		
1. ร้าน ก.	50	30	5	15	✓
2. ร้าน ข.	50	30	1	19	-
3. ร้าน ค.	10	9	-	1	-
4. ร้าน ง.	NA	NA	NA	NA	NA
5. ร้าน จ.	20	10	-	10	-
6. ร้าน ฉ.	40	9	4	27	-
7. ร้าน ช.	60	30	-	30	✓
8. ร้าน ซ.	15	3	2	10	-
9. ร้าน ฌ.	10	10	-	-	-
10.ร้าน ญ.	10	3	5	2	-
รวม	265	134	17	114	-
ร้อยละ	100	50.56	6.42	43.02	-

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลเบื้องต้นเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2542 และสัมภาษณ์เจ้าของร้านรับซื้อ  
เดือนกันยายน - ตุลาคม 2542

### 2.2.1.2 ประเภทและชนิดของวัสดุเหลือใช้ที่รับซื้อ

จากการศึกษาครั้งนี้ได้แจกแจงชนิดของวัสดุเหลือใช้ที่ร้านรับซื้อของเก่ารับซื้อ ออกเป็น 6 ชนิด โดยแบ่งเป็นประเภทต่างๆ ดังนี้

#### 1) กระดาษ

- 1.1 กลังกระดาษ
- 1.2 กระดาษปอนด์ขาว-ดำ
- 1.3 หนังสือพิมพ์
- 1.4 หนังสือเก่า
- 1.5 กระดาษสีน้ำตาล
- 1.6 ถุงปูน
- 1.7 เศษกระดาษ

#### 2) พลาสติก

- 2.1 พลาสติกกรวม ได้แก่ ภาชนะพลาสติกต่างๆ เช่น ตะกร้า กะละมังพลาสติก ขวด พลาสติกต่างๆ เป็นต้น
- 2.2 ขวดบรรจุน้ำดื่ม สีขาวขุ่น ยกเว้น ขวดน้ำดื่มใส (ขวด PET)

#### 3) เหล็ก

- 3.1 เหล็กหนาพิเศษ คือมีขนาด 0.5 นิ้วขึ้นไป
- 3.2 เหล็กหนาธรรมดา
- 3.3 เหล็กบาง
- 3.4 เหล็กตัด
- 3.5 เหล็กหล่อ
- 3.6 เหล็กเส้น
- 3.7 เศษเหล็ก
- 3.8 หม้อกรองรถยนต์เผา

#### 4) อลูมิเนียม

- 4.1 อลูมิเนียมแข็ง
- 4.2 อลูมิเนียมบาง
- 4.3 อลูมิเนียมฉาก
- 4.4 อลูมิเนียมมุ้งลวด

- 4.5 อลูมิเนียมผ้าเบรครถเครื่อง
- 4.6 กระจังเครื่องดีเซล
- 4.7 อลูมิเนียมย่อย
- 4.8 หลอดยาสีฟันเผา

## 5) แก้ว

### 5.1 ขวด

- 5.1.1 ขวดแม่โขง
- 5.1.2 ขวดเหล้า
- 5.1.3 ขวดเบียร์สิงห์
- 5.1.4 ขวดเบียร์ลิโอบ
- 5.1.5 ขวดเบียร์ช้าง
- 5.1.6 ขวดเบียร์เขียว
- 5.1.7 ขวดโซดา
- 5.1.8 ขวดวินเวย์
- 5.1.9 ขวดแบน

### 5.2 เศษแก้ว

- 5.2.1 เศษแก้วสีชา
- 5.2.2 เศษแก้วสีขาว (ถ้าเป็นกระจกไม่รับซื้อ)
- 5.2.3 เศษแก้วสีเขียว

## 6) อื่นๆ

### 6.1 ทองเหลือง

- 6.1.1 ทองเหลืองหนา
- 6.1.2 ทองเหลืองบาง
- 6.1.3 ปลอกกระสุน
- 6.1.4 เศษทองเหลือง
- 6.1.5 หม้อน้ำรถ

### 6.2 ทองแดง

- 6.2.1 ทองแดงปลอก
- 6.2.3 ทองแดงเผา

6.3 ตะกั่ว

6.4 สแตนเลส

6.5 แบตเตอรี่

6.5.1 แบตเตอรี่ใหญ่ 6.5.1.1 แบตเตอรี่ดำ

6.5.1.2 แบตเตอรี่ขาว

6.5.2 แบตเตอรี่เล็ก 6.5.1.1 แบตเตอรี่ดำ

6.5.1.2 แบตเตอรี่ขาว

6.6 นุ่น/ฝ้าย

6.7 ยางรถยนต์

การที่แจกแจงประเภทของวัสดุเหลือใช้ชนิดต่างๆ เนื่องจากราคาการรับซื้อของแต่ละประเภทไม่เท่ากัน ทั้งนี้วัสดุเหลือใช้บางชนิด ผู้ประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่าต้องทำการลดรูปก่อน ทางร้านรับซื้อจึงจะรับซื้อ เช่น หม้อกรองรถยนต์เผา ซึ่งการเผาขึ้นต้องเอาน้ำมันออกก่อน มิฉะนั้นจะระเบิดได้ หากไม่เผาก็จะไม่รับซื้อ หรือรองเท้าบูท ปกติทำจากยางรถยนต์จะรับซื้อหากทำปลอมคือ ทำจากพลาสติกเทียมมุดด้วยผ้า จะไม่รับซื้อ ส่วนสายยางถ้าเป็นสายยางสีเขียวจะไม่รับซื้อ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ร้านรับซื้อของเก่าบางร้านอาจจะไม่แจกแจงประเภทโดยละเอียด ดังรายการข้างต้น โดยจะมีน้อยรายการ แต่ให้ราคาในช่วงกว้าง เช่น เหล็ก ก็จะมีอยู่ 2 ประเภทคือ เหล็กหนา และเหล็กบาง เป็นต้น

อนึ่ง วัสดุเหลือใช้ประเภทใดที่ร้านรับซื้อจะรับซื้อนั้น จะขึ้นอยู่กับแหล่งรับซื้อปลายทาง โดยปกติทางยี่ปัว หรือร้านรับซื้อของเก่ารายใหญ่ ซึ่งมักจะรับโควต้ามาจากโรงงานแปรรูป จะเป็นผู้แจ้งชนิดและราคาที่ต้องการและรับซื้อ หากวัสดุประเภทใดไม่มีตลาด ร้านรับซื้อของเก่าจะงดซื้อ เช่น ขวดน้ำดื่มใส(พลาสติกประเภท PET) ร้านรับซื้อของเก่าส่วนใหญ่ไม่รับซื้อเพราะไม่มีตลาด เป็นต้น อย่างไรก็ตามเจ้าของร้านรับซื้อส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่าวัสดุเหลือใช้ประเภทต่างๆ ที่เคยรับซื้อได้ยังคงมีตลาดรองรับอยู่มาก

### 2.2.1.3 ปริมาณการรับซื้อวัสดุเหลือใช้

ปริมาณการรับซื้อวัสดุเหลือใช้ของร้านรับซื้อของเก่าโดยปกติมักมีจำนวนที่ไม่แน่นอน แต่จากการประมาณการขั้นต่ำของการรับซื้อ สามารถแจกแจงได้ดังตารางที่ 24

ตารางที่ 24 ปริมาณการรับซื้อของร้านรับซื้อของเก่าโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์

ชื่อร้าน	กระดาษ (กก.)	พลาสติก (กก.)	เหล็ก (กก.)	อลูมิเนียม (กก.)	แก้วรวม (กก.)	รวม (กก.)	ขวดแก้ว (ใบ)
1. ร้าน ก.	9,000	7,000	10,000	1,000	6,000	33,000	6,000
2. ร้าน ข.	4,800	3,500	5,000	300	2,000	15,600	3,000
3. ร้าน ค.	300	200	500	100	600	1,700	500
4. ร้าน ง.	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
5. ร้าน จ.	2,000	200	2,000	50	1,500	5,750	1,000
6. ร้าน ฉ.	4,500	145	1,000	20	1,000	6,665	4,500
7. ร้าน ช.	3,000	260	1,500	75	600	5,435	860
8. ร้าน ซ.	1,000	600	1,000	80	300	2,980	300
9. ร้าน ฅ.	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
10. ร้าน ฎ.	1,500	2,500	400	30	500	4,930	400
รวม	26,100	14,405	21,400	1,655	12,500	76,060	16,560

จากตารางที่ 24 ซึ่งแสดงปริมาณวัสดุเหลือใช้ที่ร้านรับซื้อของเก่ารับซื้อโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ นั้นพบว่าปริมาณกระดาษที่ผ่านร้านรับซื้อของเก่า มีปริมาณ 26,100 กก./สัปดาห์ โดยร้านรับซื้อที่รับซื้อได้ในปริมาณมาก คือ ร้าน ก. มีจำนวนมากที่สุดถึงประมาณ 9,000 กก./สัปดาห์ รองลงมาคือร้าน ข. 4,800 กก./สัปดาห์ และ ร้าน ฉ. 4,500 กก./สัปดาห์ ส่วนร้านอื่นๆ จะมีปริมาณถัดมาดังนี้ คือ ร้าน ช. 3,000 กก./สัปดาห์ ร้าน จ. 2,000 กก./สัปดาห์ ร้าน ฎ. 1,500 กก./สัปดาห์ ร้าน ซ. 1,000 กก./สัปดาห์ และร้าน ค. 300 กก./สัปดาห์

หากทั้งนี้เนื่องจากร้าน ง. และร้าน ฅ. ไม่สามารถให้ข้อมูลในส่วนนี้ได้ จึงไม่ปรากฏอยู่ในตาราง แต่อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์ทราบว่า ร้าน ง. เป็นโรงงานอัดกระดาษที่ใหญ่แห่งหนึ่งในสองแห่งของจังหวัดลำปาง

ส่วนปริมาณการรับซื้อพลาสติกเท่ากับ 14,405 กก./สัปดาห์ เรียงลำดับจากมากไปน้อยคือร้าน ก. มากที่สุด 7,000 กก./สัปดาห์ รองลงมา ร้าน ข. 3,500 กก./สัปดาห์ ร้าน ฎ. 2,500 กก./สัปดาห์ ส่วนร้านอื่นๆ คือ ร้าน ซ. 600 กก./สัปดาห์ ร้าน ช. 260 กก./สัปดาห์ ส่วนร้าน ค. และร้าน ง. มีปริมาณที่เท่ากันคือ 200 กก./สัปดาห์ สุดท้ายคือร้าน ฉ. ประมาณ 145 กก./สัปดาห์

ปริมาณการรับซื้อเหล็กรวมทั้งหมดประมาณ 21,400 กก./สัปดาห์ โดยมีปริมาณที่ผ่านร้าน ก. มากที่สุดถึง 10,000 กก./สัปดาห์ รองลงมา คือร้าน ข. 5,000 กก./สัปดาห์ ร้าน ง. 2,000



กก./สัปดาห์ ร้าน ข. 1,500 กก./สัปดาห์ ส่วน ร้าน ฉ. และ ร้าน ข. มีปริมาณเท่ากันคือ 1,000 กก./สัปดาห์ ร้าน ค. 500 กก./สัปดาห์ และร้าน ญ. 400 กก./สัปดาห์

ปริมาณการรับซื้ออลูมิเนียมทั้งหมด เท่ากับ 1,655 กก./สัปดาห์ โดยเรียงลำดับจากมากไปน้อยดังนี้ ร้าน ก. 1,000 กก./สัปดาห์ ร้าน ข. 300 กก./สัปดาห์ ร้าน ค. 100 กก./สัปดาห์ ร้าน ข. 80 กก./สัปดาห์ ร้าน ข. 75 กก./สัปดาห์ ร้าน ง. 50 กก./สัปดาห์ ร้าน ญ. 30 กก./สัปดาห์ และร้าน ฉ. 20 กก./สัปดาห์

ปริมาณการรับซื้อขวดแก้วรวมทั้งหมด เท่ากับ 12,500 กก./สัปดาห์ โดยผ่านร้าน ก.เป็นจำนวนมากที่สุดคือ 6,000 กก./สัปดาห์ รองลงมาร้าน ข. 2,000 กก./สัปดาห์ ร้าน ง. 1,500 กก./สัปดาห์ ร้าน ฉ. 1,000 กก./สัปดาห์ ส่วนร้าน ค. และ ร้าน ข. มีปริมาณเท่ากันคือ 600 กก./สัปดาห์ ร้าน ข. 300 กก./สัปดาห์ สุดท้ายร้าน ญ. 150 กก./สัปดาห์

ส่วนปริมาณการรับซื้อขวดแก้วทั้งหมด มีจำนวน 16,560 ใบ/สัปดาห์ มากที่สุดคือร้าน ก. 6,000 ใบ ถัดมาคือ ร้าน ฉ. 4,500 ใบ ร้าน ข. 3,000 ใบ ร้าน ง. 1,000 ใบ ร้าน ข. 860 ใบ ร้าน ค. 500 ใบ ร้าน ญ. 400 ใบ ร้าน ข. 300 ใบ

ทั้งนี้เจ้าของร้านรับซื้อส่วนใหญ่มีความเห็นว่าเทศกาลสำคัญ ไม่ได้มีส่วนทำให้มีปริมาณของเพิ่มขึ้นแต่อย่างใด หากทว่าบางรายเห็นว่า มีปริมาณเพิ่มขึ้นบ้างเล็กน้อย แต่จะเป็นจำพวกขวดเหล้า และขวดเบียร์

#### 2.2.1.4 ราคาวัสดุเหลือใช้

##### ราคารับซื้อ

ร้านรับซื้อของเก่าจะเปลี่ยนแปลงราคารับซื้อ หากราคาขายมีการขึ้น-ลงมาก ทั้งนี้ราคารับซื้อของแต่ละร้านจะแตกต่างกันเล็กน้อย ขึ้นกับความ ต้องการในปริมาณวัสดุเหลือใช้นั้นๆ เช่น เน้นการส่งพลาสติกมาก ร้านรับซื้อของเก่านั้นก็จะให้ราคาพลาสติกสูง

ตารางที่ 25 เปรียบเทียบราคารับซื้อของวัสดุเหลือใช้ บางชนิดในแต่ละร้านรับซื้อ

ชื่อร้าน	กล่องกระดาษ (บาท/กิโลกรัม)				ขวดพลาสติก (บาท/กิโลกรัม)				เบียร์ข้าง (บาท/กล่อง : 12 ขวด)				เบียร์สิงห์ (บาท/กล่อง : 12 ขวด)			
	ม.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	ม.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	ม.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	ม.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.
ร้าน ก.	2.0	2.2	2.4	2.5	2.0	2.0	2.5	3.0	10.0	10.0	12.0	12.0	8.0	8.0	9.0	9.0
ร้าน ข.	2.8	3.0	3.1	3.4	4.0	4.0	4.5	5.0	12.0	12.0	12.0	12.0	10.0	10.0	9.0	9.0
ร้าน ค.	2.6	2.6	2.6	2.8	5.0	5.0	5.0	6.0	13.0	13.0	13.0	13.0	12.0	12.0	12.0	10.0
ร้าน ง.	NA	NA	NA	3.0	NA	NA	NA	12.0	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
ร้าน จ.	NA	2.1	2.3	3.5	NA	8.0	10.0	13.0	NA	15.0	15.0	15.0	NA	15.0	13.0	10.0
ร้าน ช.	2.2	2.5	2.5	2.7	4.0	4.0	4.0	4.0	8.0	10.0	12.0	12.0	5.0	10.0	8.0	8.0
ร้าน ซ.	2.0	2.2	2.3	2.5	3.0	3.0	3.0	3.0	8.0	8.0	10.0	10.0	5.0	8.0	8.0	8.0
ร้าน ญ.	2.0	2.0	2.2	2.5	6.0	6.0	6.0	6.0	NA	NA	0.6	0.6	NA	NA	0.5	0.5

จากตารางที่ 25 จะแสดงให้เห็นถึงราคาเปรียบเทียบกันในแต่ละร้านรับซื้อของเก่าในประเภทของกระดาษกล่อง ขวดพลาสติก และขวดเบียร์ ในช่วงเดือนมกราคมอันเป็นจุดเริ่มต้นของปีและในช่วงเวลาที่ทำการเก็บข้อมูลคือเดือนสิงหาคมถึงตุลาคม โดยในที่นี้กระดาษกล่องและขวดพลาสติกเป็นตัวแทนของวัสดุที่นำกลับไปผลิตใหม่ (Recycle) ซึ่งมีปริมาณการรับซื้อสูงและราคารับซื้อสูงเมื่อเทียบกับประเภทเดียวกัน ส่วนเหล็กนั้นราคาคงตัวในรอบปีไม่ค่อยเปลี่ยนแปลง และเปรียบเทียบราคาของขวดเบียร์ซึ่งเป็นตัวแทนของวัสดุที่นำกลับไปใช้ใหม่ (Reuse)

จะเห็นได้ว่าแนวโน้มราคารับซื้อของกระดาษของแต่ละร้านในช่วงเวลาที่ต่างกัน จะมีการขยับของราคาไปในแนวทางที่มากขึ้นเรื่อยๆอย่างต่อเนื่อง แต่ในปริมาณที่ไม่มากนัก นั้นแสดงถึงภาวะความต้องการกระดาษมากทำให้ราคาสูงขึ้น ส่วนขวดพลาสติกนั้น จากที่ราคาคงตัว ก็เริ่มมีการปรับราคาสูงขึ้น ถือได้ว่าเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างมาก

ส่วนขวดเบียร์ โดยปกติจะมีการรับซื้อเพื่อนำไปบรรจุใหม่ ในที่นี้จะเปรียบเทียบให้เห็นถึงราคาของขวดเบียร์เหมือนกัน แต่ต่างจลลกัน ราคารับซื้อจึงไม่เท่ากัน ทั้งนี้ขวดเบียร์ข้างจะถูกนำกลับไปใช้บรรจุใหม่ แต่ขวดเบียร์สิงห์ เนื่องจากขวดบางหากนำไปอัดซ้ำใหม่จะแตกได้ จึงไม่สามารถนำไปบรรจุเบียร์ซ้ำได้ ทว่าจะนิยมมีการรับซื้อเพื่อนำไปบรรจุเหล้า ทั้งนี้เนื่องจากขนาดบรรจุของเบียร์สิงห์เล็กกว่าเบียร์ข้าง ดังนั้นเมื่อความต้องการของตลาดต่างกัน ส่งผลให้ราคารับซื้อของขวดเบียร์ทั้งสองชนิด ต่างกัน

### ราคาส่งหรือราคาขาย

ร้านรับซื้อของเก่าส่วนใหญ่ จะขายและจัดส่งวัสดุเหลือใช้ไปยังโรงงานแปรรูปต่างๆ ในนามของยี่ป๊ว โดยยี่ป๊วจะจัดส่งและแจ้งใบราคาให้กับร้านรับซื้อ ที่เรียกว่า "ใบสั่งแข่ง" ซึ่งราคาวัสดุเหลือใช้นั้นจะเปลี่ยนแปลงขึ้นลงอยู่ตลอด โดยปกติทางยี่ป๊วจะแจ้งราคาล่วงหน้า เช่น ยี่ป๊วแห่งหนึ่งที่นครสวรรค์จะแจ้งราคาทุกอาทิตย์ เช่นแจ้งราคาวันจันทร์ และยื่นราคาถึงวันเสาร์ อีกแห่งหนึ่งที่อ่างทอง จะแจ้งราคาแข่งทุก 2 สัปดาห์ เป็นต้น

จากตารางที่ 26 เป็นการเปรียบเทียบราคารับซื้อ และราคาขายหรือราคาส่งของร้านรับซื้อแห่งหนึ่ง ณ เดือนกันยายน เพื่อแสดงให้เห็นถึงส่วนต่างของวัสดุเหลือใช้แต่ละประเภท จะเห็นว่าแต่ละประเภทจะมีส่วนต่างที่ต่างกัน มากบ้างน้อยบ้าง ในประเภทกระดาษนั้น กระดาษปอนด์ขาว-ดำ ราคาขายจะสูงสุดคือ 4 บาท/กก. ก่อให้เกิดส่วนต่างมากที่สุด ส่วนกระดาษหนังสือพิมพ์ ส่วนต่างเป็นศูนย์ เนื่องจากปริมาณการใช้ภายในลำปางสูงมากก่อให้เกิดราคาซื้อภายในลำปางสูงเท่ากับราคาซื้อที่กรุงเทพฯ คือ 3 บาท /กก. แต่ราคาขายจริงในลำปาง จะตกประมาณ 4-5 บาทต่อกิโลกรัม

ส่วนพลาสติก ส่วนต่างของพลาสติกของขวดน้ำพลาสติกเท่ากับ 5 บาท/กก. ส่วนต่างของภาชนะพลาสติกทั่วไปเท่ากับ 3 บาท/กก. เมื่อพิจารณาราคาส่ง จะเห็นได้ว่า ขวดน้ำพลาสติกมีราคาสูงมากถึง 9 บาทต่อกิโลกรัม

ในส่วนของเหล็กนั้น ราคาในการรับซื้อ-ขายของเหล็กหนาจะมากกว่าเหล็กบาง คือราคาขายเหล็กหนา เท่ากับ 2.75 บาท/กก. แต่เหล็กบางเท่ากับ 2.3 บาท/กก. เนื่องจากปริมาณเนื้อเหล็กที่มากกว่า แต่เมื่อพิจารณาส่วนต่างแล้ว เหล็กบางกลับให้ส่วนต่างที่สูงกว่า คือ 1.5 บาท/กก. ขณะที่เหล็กหนาให้ส่วนต่างเพียง 0.75 บาท/กก.

อลูมิเนียมนั้น ไม่ว่าจะเป็ประเภทใด คืออลูมิเนียม หนา บาง หรือกระป๋องเครื่องดื่ม ก็ให้ส่วนต่างที่สูงสุดเมื่อเทียบกับชนิดอื่นๆ ตกประมาณ 5-6 บาท/กก. ทั้งนี้เนื่องมาจากตลาดมีความต้องการในวัสดุชนิดนี้มากกว่าปริมาณที่ได้รับ อีกทั้งในตลาดรับซื้อทั่วไปอลูมิเนียมจะหาได้ยากและมีปริมาณน้อย

ทองแดง จะเห็นได้ว่า มีราคาซื้อและราคาขายหรือราคาส่งสูงสุด เมื่อเทียบกับชนิดอื่นๆ คือ ราคาซื้อทองแดงเส้นเล็ก 40 บาท/กก. ทองแดงเส้นใหญ่ 50 บาท/กก. ส่วนราคาขาย มีราคา 44 บาท/กก. และราคา 53 บาท/กก. ตามลำดับ แต่เมื่อเทียบส่วนต่าง จะมีส่วนต่างอยู่ประมาณ 3-4 บาท/กก. ซึ่งจะเห็นว่าน้อยกว่า อลูมิเนียม

ในบรรดาขวดแก้ว ขวดเหล้าและขวดเบียร์จะมีราคาสูง เนื่องจากตลาดมีความต้องการนำไปล้างและบรรจุใหม่ จึงมีราคาสูงกว่าเศษแก้ว ซึ่งจะนำไปหลอมใหม่เท่านั้น โดยเฉพาะแก้วจะมีราคาขายเท่ากับ 1.25 บาท/กก. แต่ ขวดน้ำปลา ราคาขายใบละ 1.25 บาท ขวดแม่โขง ใบละ 2.1 บาท ส่วนขวดเบียร์ข้าง ราคาส่งกล่องละ 13 บาท(หนึ่งกล่องบรรจุ 12 ขวด) ขวดเบียร์สิงห์ กล่องละ 12 บาท และกล่องเบียร์ไฮเนเก้น กล่องละ 18 บาท จะเห็นได้ว่าขวดเหล้า มีราคาส่งสูงสุด จึงก่อให้เกิดส่วนต่างสูงสุดด้วย ถึง 1.1 บาท/กก. ส่วนขวดเบียร์นั้น ขวดเบียร์เขียวไฮเนเก้นจะมีราคาขายสูงสุดถึงกล่องละ 18 บาท ก่อให้เกิดส่วนต่าง สูงสุดถึง กล่องละ 11 บาท ทั้งนี้จากการสัมภาษณ์เจ้าของร้านรับซื้อของเก่ารายหนึ่ง ให้ความเห็นว่าอาจเนื่องมาจากนโยบายทางการตลาด หากมีการรับซื้อขวดคืนในราคาสูง จะเป็นการส่งเสริมให้เกิดการบริโภคมาก

ตารางที่ 26 ประเภท/ชนิดของวัสดุเหลือใช้ตามราคาซื้อ-ขายในจังหวัดลำปาง เดือน ก.ย.

พ.ศ.2542

ประเภท/ชนิด	ราคาซื้อ (บาท/กิโลกรัม)	ราคาขาย (บาท/กิโลกรัม)	ส่วนต่าง
<b>กระดาษ</b>			
1. กระดาษกล่อง	2.5	2.7	+0.2
2. หนังสือพิมพ์	3.0	3.0	+0.0
3. ปอนด์ขาว-ดำ	2.5	4.0	+1.5
4. เศษกระดาษ	0.8	1.6	+0.8
5. ถุงปูน	1.0	1.6	+0.6
<b>พลาสติก</b>			
1. ขวดน้ำพลาสติก (ขาวขุ่น)	4.0	9	+5.0
2. ภาชนะพลาสติก	2.5	5.5	+3.0
<b>โลหะ</b>			
1. เหล็ก			
- บาง	0.8	2.30	+1.5
- หนา	2.0	2.75	+0.75
2. อลูมิเนียม			
- บาง	33	39	+6.0
- หนา	33	38	+5.0
- ครอบเครื่องตี	23	29	+6.0

ตารางที่ 26 (ต่อ) ประเภท/ชนิดของวัสดุเหลือใช้ตามราคาซื้อ-ขายในจังหวัดลำปาง เดือน ก.ย.

พ.ศ.2542

ประเภท/ชนิด	ราคาซื้อ (บาท/กิโลกรัม)	ราคาขาย (บาท/กิโลกรัม)	ส่วนต่าง
3. ทองแดง			
- ใหญ่ปลอก	50	53	+3.0
- เล็ก	40	44	+4.0
<u>แก้ว</u>			
1. เศษแก้ว	0.5	1.25	+0.65
3. ขวดน้ำปลา	0.7	1.25	+0.55
4. ขวดแมงไขง	1.0	2.1	+1.1
5. ขวดเบียร์ช้าง	กล่องละ 12	กล่องละ 13	+1.0
6. ขวดเบียร์สิงห์	กล่องละ 10	กล่องละ 12	+2.0
7. ขวดเบียร์ไฮเนเก้น	กล่องละ 7	กล่องละ 18	+11.0

#### 2.2.1.5 ปัญหา อุปสรรค ในการรวบรวม

ปัญหาใหญ่เกี่ยวกับการรวบรวมนั้นไม่มี จะมีอยู่บ้างจะเป็นเรื่องของพื้นที่ในการจัดเก็บรวบรวม เนื่องจากต้องแยกประเภทของวัสดุเหลือใช้แต่ละชนิดแยกออกจากกัน เพราะราคาต่างกันและวัสดุที่รับซื้อก็มีหลากหลายประเภททำให้ต้องใช้เนื้อที่ในการจัดเก็บมาก อีกทั้งวัสดุเหลือใช้บางชนิด มีปริมาณน้อยต้องรอให้มีปริมาณที่มากพอ ถึงจะทำการจัดส่งได้ จึงก่อให้เกิดปัญหาการรุงรังขึ้นได้ อย่างไรก็ตาม ในภาวะที่ตลาดยังมีความต้องการวัสดุเหลือใช้สูง หากทว่าผู้ประกอบการร้านรับซื้อบางท่านประสบกับปัญหา ปริมาณของวัสดุเหลือใช้ที่เข้ามาสู่ร้านน้อยลง ซึ่งอาจเนื่องมาจาก จำนวนร้านรับซื้อที่เพิ่มมากขึ้น ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอย ทำให้การก่อสร้างน้อยลงและคนประหยัดการใช้จ่ายมากขึ้น

#### 2.2.2 การคัดแยก

##### 2.2.2.1 วิธีการคัดแยก

กระดาษ ในการคัดแยกจะคัดแยกแต่ละอย่างตามประเภทที่จะจัดส่ง เช่นในส่วนที่เป็นกระดาษกล่องและเศษกระดาษ ร้านรับซื้อของเก่าเมื่อรับซื้อมาแล้วส่วนใหญ่มักขนไปเก็บไว้บนรถเพื่อความสะดวกในการจัดส่ง ส่วนที่เป็นสมุดหนังสือ จะทำคัดแยกกระดาษสีและขาวดำออกจากกัน โดยมากมักส่งเข้าโรงอัดกระดาษ หรือร้านรับซื้อรายใหญ่ภายในจังหวัดลำปางเอง

พลาสติก ร้านส่วนใหญ่จะรับซื้อเป็นพลาสติกกรรมโดยไม่คัดแยก แต่บางร้านจะทำการคัดแยกตามวัตถุประสงค์ที่จะนำไปใช้ คือเป่าใส เป่าขาว เป่ารวมสีและโพลี (PP) โดยจะตัดฉลากออกก่อน เมื่อคัดแยกตามสีแล้ว จะนำมาบด โดยใช้เครื่องโม่ผ่านตะแกรงขนาด 1 นิ้ว ซึ่งถ้าหากเล็กกว่านี้ ร้านรับซื้อของเก่ารายใหญ่จะไม่รับซื้อ เนื่องจากจะล้างยาก เมื่อบดเสร็จจะจับเก็บใส่ถุงดำไว้

เหล็ก ส่วนที่เป็นเหล็กหนาต้องตัดให้ความยาวไม่เกิน 60 ซม. ซึ่งถ้าเกินกว่าความยาวที่กำหนดจะถูกหักราคา ซึ่งจะไม่คุ้มทุน หากเป็นเหล็กบางต้องตัดให้ความยาวประมาณ 15-20 ซม. การตัดเหล็กนั้นจะใช้เครื่องตัดเหล็ก แบบใช้แก๊ส

อลูมิเนียม เมื่อคัดแยกตามประเภทต่างๆ แล้ว บางร้านที่มีเครื่องอัด จะใช้เครื่องอัดอัดอลูมิเนียมชนิดบางให้แบน หรือใช้แรงงานคนทุบ เพื่อเป็นการลดรูป ทั้งนี้วัสดุนี้ๆต้องทำการแยกส่วนที่เป็นเหล็กออก ซึ่งสามารถทดสอบได้โดยใช้แม่เหล็กดูด หากดูดติดแสดงว่ายังมีส่วนผสมของเหล็กติดอยู่

ทองแดง ประเภทสายไฟแต่ละประเภท หากนำไปเผาจะได้คุณภาพทองแดงที่ต่ำลง ซึ่งจะได้ราคาต่ำ ดังนั้นบางร้านรับซื้อจะมีเครื่องตัด และฉีกเพื่อดึงปลอกสายไฟออก แต่บางร้านรับซื้อเนื่องจากไม่มีเครื่องจักรดังกล่าว จะรับซื้อทองแดงเผาเท่านั้น

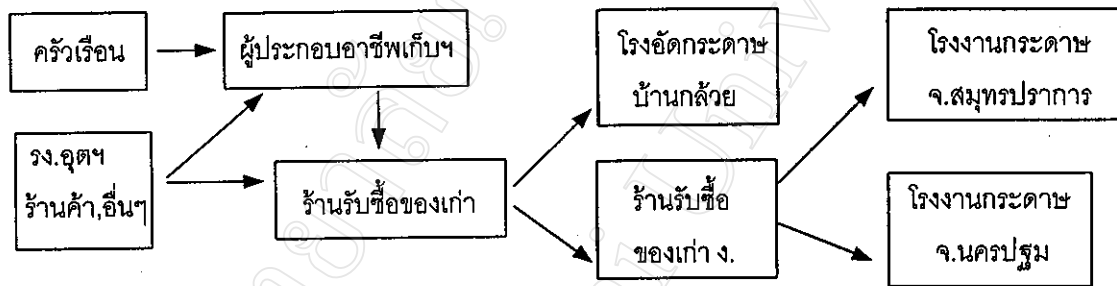
แก้ว หากเป็นขวดเบียร์ ขวดเหล้า ขวดน้ำปลาที่ยังมีฉลากอยู่ จะจัดส่งเป็นกล่องๆละ 12 ใบ ส่วนที่เป็นขวดประเภทอื่น จะแยกตามสี คือ สีขาว สีชาและสีเขียว และลดรูปโดยการทำให้แตกเป็นเศษแก้ว

#### 2.2.2.2 ปัญหา อุปสรรค ในการคัดแยก และจัดเก็บ

ปัญหาที่สำคัญที่สุด พบว่าเป็นปัญหาทางด้านแรงงาน แม้ว่ากลุ่มผู้ประกอบการอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่า จะทำการคัดแยกเบื้องต้นแล้วก็ตาม ร้านรับซื้อยังคงต้องทำการลดรูปและคัดแยกในขั้นถัดไป แม้จะมีเครื่องจักรช่วยในการลดรูป แต่ยังคงต้องพึ่งพาแรงงานคนอยู่ทั้งในด้านการคัดแยกด้วยมือการจัดเก็บ และการขนของ เป็นต้น นอกจากนี้ก็มีปัญหาเกี่ยวกับการแยกโลหะออกจากกัน เพราะโลหะบางอย่างติดกันแน่นและแยกออกจากกันได้ยาก และปัญหาพื้นที่ในการจัดเก็บ เนื่องจากวัสดุบางอย่างมีปริมาณ หรือ ขนาดใหญ่ ต้องใช้พื้นที่ในการเก็บมากเช่นกัน

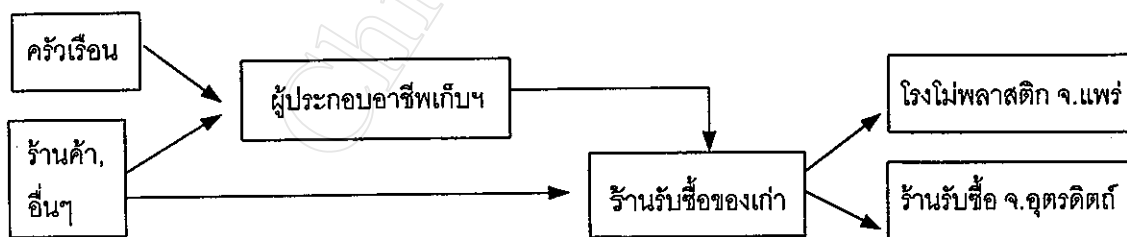
### 2.2.3 เส้นทางการส่งต่อ และแหล่งรับซื้อ วัสดุเหลือใช้

การส่งต่อวัสดุเหลือใช้ประเภทกระดาษกล่อง เศษกระดาษและกระดาษอื่นๆ ทั้งจากการรวบรวมโดยผู้ ประกอบอาชีพเก็บและรับซื้อของเก่าและจากโรงงานอุตสาหกรรม ร้านค้าและอื่นๆ ที่นำมาขายยังร้านรับซื้อของเก่าโดยตรง จะนำส่งต่อไปยังโรงงานอัดกระดาษที่บ้านกล้วย หรือร้านรับซื้อของเก่าฯ. ซึ่งจะทำการอัดกระดาษให้เป็นก้อนใหญ่ ก้อนละประมาณ 700 กิโลกรัม จากนั้นจึงบรรทุกไปส่งยังโรงงานกระดาษ ที่จังหวัดสมุทรปราการและจังหวัดนครปฐม ซึ่งเส้นทางการส่งต่อแสดงดังรูปที่ 6 ส่วนแหล่งรับซื้อปลายทางแสดงดังรูปที่ 12 ภาคผนวก ค ทั้งนี้เว้นแต่กระดาษหนังสือพิมพ์ ซึ่งมักจะไม่นำส่งโรงอัดกระดาษเนื่องจากจะมีผู้มารับซื้อเองถึงร้าน เพื่อนำไปใช้ในการห่อผลไม้ และผลิตภัณฑ์เซรามิค



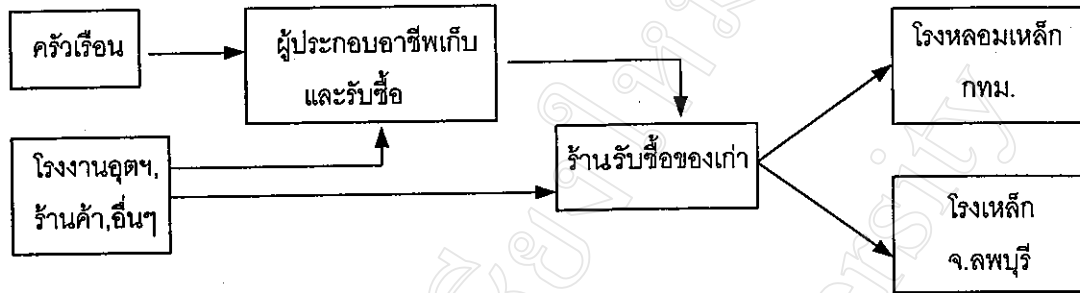
รูปที่ 6. เส้นทางการส่งต่อวัสดุเหลือใช้ประเภทกระดาษ

วัสดุเหลือใช้ประเภทพลาสติกนั้น เมื่อร้านรับซื้อของเก่ารวบรวมได้ในปริมาณที่มาก จะจัดส่งไปยังโรงโม่พลาสติกจังหวัดแพร่ ซึ่งมักจะมาบรรทุกเอง และบางส่วนส่งไปร้านรับซื้อที่จังหวัดอุดรดิตถ์ แสดงดังเส้นทางรูปที่ 7 และแหล่งรับซื้อรูปที่ 13 ภาคผนวก ค



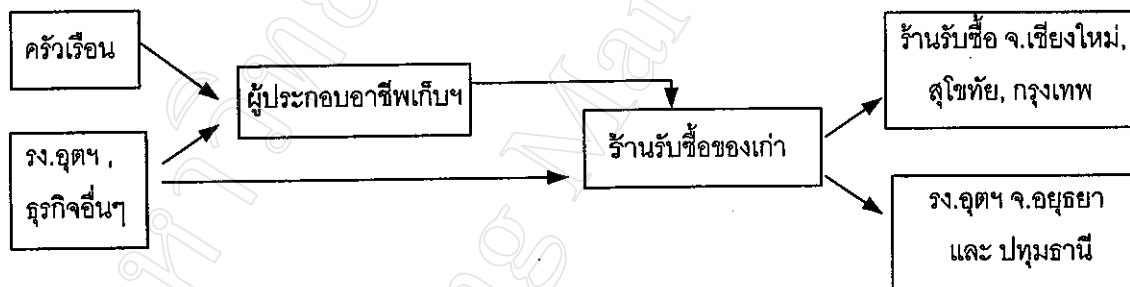
รูปที่ 7. เส้นทางการส่งต่อวัสดุเหลือใช้ประเภทพลาสติก

วัสดุเหลือใช้ประเภทเหล็ก จากการรวบรวมโดยร้านรับซื้อของเก่าแล้ว ส่วนใหญ่จะจัดส่งไปยังโรงหลอมเหล็กที่กรุงเทพฯ และโรงเหล็กที่ จังหวัดลพบุรี แสดงดังรูปที่ 8 และแหล่งรับซื้อปลายทาง แสดงดังรูปที่ 14 ภาคผนวก ค.



รูปที่ 8. เส้นทางการส่งต่อวัสดุเหลือใช้ประเภทเหล็ก

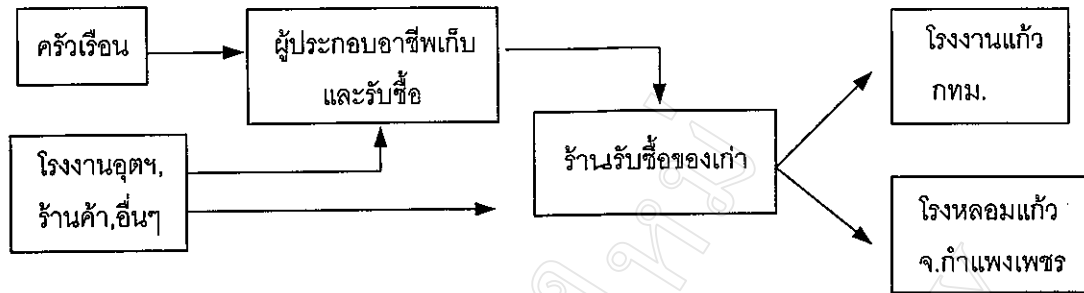
วัสดุเหลือใช้ประเภททองแดง ทองเหลือง มีทั้งที่จัดส่งผ่านร้านรับซื้อที่จังหวัดสุโขทัย กรุงเทพฯ และเชียงใหม่ รวมทั้งส่งต่อไปยังโรงงานอุตสาหกรรมจังหวัดอุทัยและปทุมธานี ดังรูปที่ 9 และรูปที่ 15 ในภาคผนวก ค



รูปที่ 9. เส้นทางการส่งต่อวัสดุเหลือใช้ประเภททองแดงและทองเหลือง

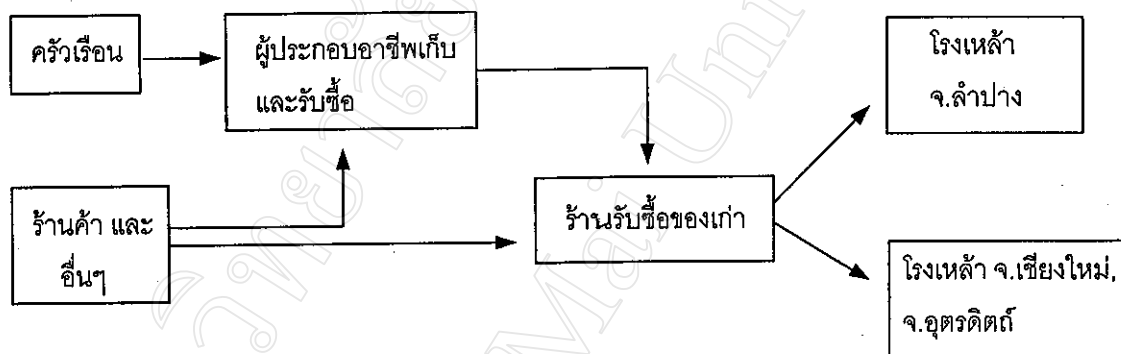
วัสดุเหลือใช้ประเภทแก้ว ในการจัดส่งมักนิยมทำให้แตกในรูปเศษแก้วเพื่อความสะดวกและประหยัดเนื้อที่ในการขนส่ง ทั้งนี้เมื่อมีปริมาณมากจะใช้แรงงานคนขนขึ้นรถบรรทุกและจัดส่งไปยังโรงงานแก้วที่กรุงเทพฯ หรือโรงหลอมแก้วที่กำแพงเพชร ซึ่งเส้นทางแสดงดังรูปที่ 10 และแหล่งรับซื้อปลายทางดังรูปที่ 16 ในภาคผนวก ค.





รูปที่ 10. เส้นทางการส่งต่อวัสดุเหลือใช้ประเภทแก้ว

ส่วนวัสดุเหลือใช้ประเภทขวดเปียร์ ขวดเหล้า ส่วนใหญ่แล้วจะส่งโรงเหล้าในจังหวัดลำปางเอง และมีบางส่วนส่งโรงเหล้าที่จังหวัดอุดรดิติต์ และเชียงใหม่ ซึ่งแสดงเส้นทางดังรูปที่ 11



รูปที่ 11. เส้นทางการส่งต่อวัสดุเหลือใช้ประเภทขวดแก้ว

### 2.3 ความคิดเห็นต่อการคัดแยกขยะในชุมชน

จากการสอบถามผู้ประกอบการร้านรับซื้อของเก่า ถึงโครงการคัดแยกมูลฝอยในชุมชนของเทศบาลเมืองลำปาง (ภาคผนวก ง) ทุกคนมีความคิดเห็นเกี่ยวกับโครงการนี้ว่าเป็นสิ่งที่ดีมาก หากทว่ายังไม่มืชุมชนใดเลยที่ทำการคัดแยกวัสดุเหลือใช้และนำมาขายให้กับร้านรับซื้อของเก่าโดยตรง ทั้งนี้มีเจ้าของร้านบางรายให้ทัศนะเกี่ยวกับการคัดแยกของชุมชน หากวัสดุเหลือใช้เข้าสู่ระบบการรับซื้อในคราวละปริมาณมากๆ จะมีผลต่อภาวะตลาด ทำให้ราคาวัสดุเหลือใช้ต่ำลงหรือไม่ เกี่ยวกับเรื่องนี้ทุกคนให้ความเห็นว่ามันไม่เกี่ยวข้องกัน เพราะร้านรับซื้อของเก่าต้องการปริมาณของที่เข้ามาอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ ส่วนภาวะกลไกราคาของวัสดุเหลือใช้ขึ้นกับภาวะการของโรงงานแปรรูปว่าจะรองรับได้หรือไม่มากกว่า เนื่องจากวัสดุ ดิบบางส่วนต้องนำเข้าจึงต้องอิงราคากับตลาดโลก เช่น เหล็ก อลูมิเนียม และทองแดง ส่วนกระดาษก็ขึ้นกับภาวะราคาของเยื่อกระดาษเป็นต้น ดังนั้นในการเปลี่ยนแปลงค่าเงินบาท ยิ่งเงินบาทอ่อนตัวส่งผลให้วัสดุเหลือใช้มีราคาสูงขึ้น

ด้วย ในด้านการรองรับของโรงงานแปรรูป อาจมีบ้างที่ปริมาณของเข้าทำให้ระบายไม่ทัน จะแจ้ง  
ขลอมการส่งของมายังร้านรับซื้อของเก่า ทำให้ราคาซื้อต่ำลง แต่ไม่มีผลกระทบต่อร้านรับซื้อของ  
เก่าเพราะทางร้านรับซื้อของเก่าจะหยุดส่งของ แต่ไม่หยุดรับซื้อ เพื่อจะกักตุนของไว้ เมื่อราคาของ  
ขึ้นจึงเริ่มจัดส่งใหม่

ดังนั้นแม้ว่าราคา จะเป็นส่วนหนึ่งที่เป็นแรงจูงใจทำให้คนเก็บขยะมาขายกันมากขึ้น หาก  
ราคาซื้อที่ร้านรับซื้อให้กับกลุ่มลูกค้าประจำเช่น รถพ่วง รถปิกอัพ จะสูงกว่า ทั้งนี้เพราะเหตุผล 2  
ประการ คือ หนึ่ง ร้านรับซื้อต้องรักษาลูกค้าประจำไว้ก่อนเป็นอันดับแรก ทั้งนี้เพราะชุมชนหรือครัว  
เรือนทั่วไป ไม่มีกำหนดตายตัวว่าจะมาขายยังร้านรับซื้อของเก่านั้นอย่างแน่นอน ส่วนผู้ประกอบการ  
อาชีพเก็บและรับซื้อของเก่านั้นจะมาเป็นประจำ ทำให้มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจและการเจรจา  
ธุรกิจต่อกัน เช่นขาดเงินทุนก็ขอเครดิตไว้กับทางร้านก่อน แล้วค่อยนำมาส่งยังร้านรับซื้อภาย  
หลัง เป็นต้น อีกทั้งชุมชนดังกล่าวมีทางเลือกที่จะส่งได้หลายร้าน ถ้าร้านใดให้ราคาดีก็จะไปส่งยัง  
ร้านนั้น หรือคัดเลือกเฉพาะวัสดุที่มีราคาดีส่งยังร้านนั้นๆ จึงเป็นการไม่ยุติธรรมต่อร้านรับซื้อราย  
ย่อย เนื่องจากวัสดุเหลือใช้มีส่วนต่างหรือกำไรต่างกัน มากบ้างน้อยบ้าง ถัวเฉลี่ยกันไป