



หอการค้าไทย
THE THAI CHAMBER OF COMMERCE
สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
BOARD OF TRADE OF THAILAND



เศรษฐกิจหมุนเวียน...ที่

“ธุรกิจเล็ก ๆ ก็ทำได้”

บทเรียนจากบริษัทขนาดใหญ่ เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการขนาดเล็ก



สแกน QR CODE
เพื่อรับชมวิดีโอ

ชุด 2: “ร้านเล็ก-รายเล็ก” สร้างโอกาสจากขยะ

บทเรียน 2-2:

“ตัวช่วยร้านเล็ก” ส่งขายขยะรีไซเคิล

จาก ธุรกิจ “Wake Up Waste”

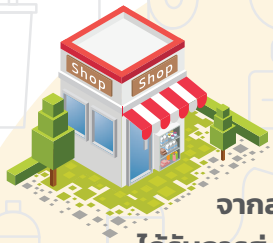
โดย บริษัท เอสซีจี เคมิคอลส์ จำกัด (มหาชน)



การจัดการกับขยะสารพัดชนิดของธุรกิจการค้าและบริการอย่างถูกวิธีนั้น ผู้ประกอบการต้องการ “ตัวช่วย” ที่มีความรู้และมีกระบวนการทางเทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพเข้ามาสนับสนุน โครงการ Wake Up Waste โดย SCGC เป็นตัวอย่างหนึ่งของผู้ที่มีบทบาทในการให้ความรู้เรื่องการแยกประเภทขยะ และแนะนำได้ว่าขยะประเภทใดสามารถเพิ่มมูลค่าได้ รวมทั้งสนับสนุนการจัดเก็บรวบรวมขยะส่งไปยังโรงงานรีไซเคิลที่เหมาะสมที่สุด

ความท้าทายสำหรับ ผู้ประกอบการ

ตอบโจทย์ปัญหา



ทำอย่างไร ให้เศษวัสดุและขยะ
จากสถานประกอบการ (ร้านค้า อาคาร)

ได้รับการส่งต่อสู่กระบวนการแปรรูปใหม่ หรือรีไซเคิล "Recycle" ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากบรรจุภัณฑ์ที่ใช้แล้วจำนวนมากจากร้านค้าและธุรกิจต่าง ๆ ส่วนใหญ่เป็นวัสดุที่สามารถนำกลับมาใช้ประโยชน์ซ้ำได้หากมีความรู้และใส่ใจในการคัดแยกประเภทขยะให้ถูกต้อง และหากมี "ตัวกลาง" ทำหน้าที่รับซื้อ ที่มีความรู้และมีเทคโนโลยีช่วยอำนวยความสะดวก นำขยะไปส่งต่อให้โรงงานรีไซเคิลได้ ก็จะช่วยลดปริมาณขยะที่ถูกทิ้งสู่แหล่งฝังกลบและเผาทำลาย

โครงการ Wake Up Waste เป็นกรณีตัวอย่าง แพลตฟอร์มการบริหารจัดการขยะรีไซเคิลซึ่งทำหน้าที่ตั้งแต่ส่งเสริมให้ "ต้นทาง" สามารถคัดแยกขยะได้ถูกประเภท โดยมีรถที่ติดตั้งเครื่องบดอัดเข้าไปรับซื้อขยะจากต้นทาง และบดอัดก้อนเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการขนส่งขยะไปยังโรงงานรีไซเคิลในกลุ่ม SCGC ซึ่งมีโรงงานรีไซเคิล SCG Packaging ผลิตกระดาษ และ SCG Chemicals เป็นผู้ผลิตเม็ดพลาสติกชนิดต่าง ๆ โดยทำหน้าที่ "ตัวกลาง" ในระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน มุ่งสู่เป้าหมายที่สำคัญคือ **ทำให้การเดินทางของขยะรีไซเคิลสั้นที่สุด**



คุณภัทรวร วงศ์ปิยะสถิตย์
ผู้ร่วมก่อตั้ง Wake Up Waste

กรณีตัวอย่างการรับซื้อขยะ จากร้านค้าอาหารปิ้งย่าง "เชียงลำหยวน" และร้านกาแฟ Samadool Coffee ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ด้วยการส่งเสริมให้ร้านค้ามีความรู้และทักษะการแยกขยะตามประเภทอย่างจริงจัง "ร้านค้าย่อยเป็นต้นทางที่มีการใช้บรรจุภัณฑ์จำนวนมาก การเข้าร่วมกับโครงการ Wake Up Waste จะมีส่วนช่วยในการลดปริมาณขยะในระบบ ขณะที่ร้านค้าก็มีรายได้เพิ่มเติมจากการจัดการขยะเหล่านี้ การเข้าร่วมจัดการขยะอย่างถูกต้องยิ่งจะเป็นตัวอย่างที่ดีให้กับร้านอื่น ๆ รวมถึงลูกค้าที่มาใช้บริการด้วย"



ร้านเชียงลำหยวน จำหน่ายอาหารปิ้งย่างสไตล์จีน และเครื่องดื่มต่าง ๆ แต่ทุกวันทางร้านมีขยะรีไซเคิลปริมาณมาก ทั้งจากลังลูกฟูก ลังกระดาษสีน้ำตาล กระป๋องเครื่องดื่ม ขวดน้ำพลาสติก และ ขวดเบียร์

"เดิมขายให้กับร้านรับซื้อของเก่า มักมีปัญหาการแยกประเภท ทำให้บางครั้งขายได้ราคาไม่ดี แต่ Wake Up Waste มีการแนะนำว่าควรจะแยกประเภทขยะอย่างไร จึงจะได้ราคาดีขึ้น ยิ่งขายแยกจริงจริง ก็จะขายได้ราคาสูงขึ้น และมารับซื้อตรงเวลาตามที่นัดหมาย ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญเพราะถ้ามาในเวลาที่มีลูกค้าภาพที่เพิ่มขึ้นจะดูไม่ดี"

คุณถาวรย์ โหตระการศรี
ร้านเชียงลำหยวน



ร้าน Samadool Coffee จำหน่ายเครื่องดื่มกาแฟและเมล็ดกาแฟเป็นหลัก ไม่มีขนม จึงมีขยะที่รีไซเคิลได้เพียงสองประเภทคือ ขวดนมพลาสติก และกล่องกระดาษแข็ง Cardboard ใช้บรรจุกาแฟ ปริมาณไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับยอดขาย

"พวกเราเคยใช้ชีวิตในประเทศออสเตรเลียซึ่งการจัดการขยะถูกบังคับเป็นกฎหมาย ไม่เคยคิดมาก่อนว่าในเมืองไทยจะมีบริษัทรับจัดการขยะที่ดีเท่านี้ คือ ส่งเสริมในเรื่องการให้ข้อมูลอย่างละเอียด สร้างวินัยในการแยกขยะและมีผลตอบแทนให้ด้วย นอกจากนี้ยังมีบริการมารับขยะถึงที่ร้านให้ความสะดวกมากสำหรับร้านที่เปิดทุกวันอย่างเรา"

คุณปรียวดี อมรรัตน์กุล
ร้าน Samadool Coffee

ขั้นตอนและแนวทางปฏิบัติ สำหรับผู้ประกอบการ

1



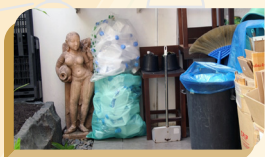
สถานประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กควรสำรวจข้อมูล “ตัวกลาง” รับซื้อขยะรีไซเคิล อย่างเช่น Wake Up Waste และติดต่อประสานงานเพื่อใช้บริการจากหน่วยที่สามารถเข้าถึงได้สะดวก เหมาะสมกับสถานที่ตั้งและปริมาณขยะที่ต้องจัดการ (หน่วยรับซื้อขยะแต่ละรายรับผิดชอบขอบเขตการดำเนินงานในแต่ละพื้นที่แตกต่างกัน)

2



เรียนรู้ข้อมูลเกี่ยวกับชนิดของขยะจากหน่วยรับซื้อ วิธีแยกประเภทขยะ และระบบการซื้อ-ขายขยะ (แต่ละหน่วยที่เป็นตัวกลางอาจมีวิธีการซื้อและการให้ราคาขยะที่แตกต่างกัน)

4



คัดแยกขยะและจัดเก็บแบ่งตามประเภท ให้เป็นระเบียบและกินพื้นที่น้อยที่สุดในสถานประกอบการ

6



เมื่อรถของหน่วยรับซื้อมาถึง ร้านค้าหรือผู้ประกอบการสามารถขนของออกไปซึ่งน้ำหนักได้โดยไม่ต้องเสียเวลารอคอย

7



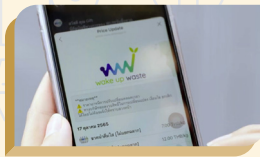
หน่วยงานรับซื้อจะบันทึกรายละเอียดของรายการขยะที่รับซื้อบนแอปพลิเคชันและโอนเงินให้แก่ผู้ขายภายในวันเดียวกัน รวมถึงจัดทำรายงานสรุปที่ร้านค้าสามารถตรวจสอบการซื้อ-ขายขยะและประเมินคาร์บอนฟุตพริ้นต์ที่ตนมีส่วนร่วมได้

3



ขวดแก้ว บรรจุภัณฑ์พลาสติกชนิดต่างกัน (ตามหมายเลข) และกระดาษที่มีคุณสมบัติแตกต่างกัน

5



นัดหมายเวลาขายขยะกับหน่วยรับซื้อผ่านแอปพลิเคชัน โดยอาจกำหนดให้เข้ารับขยะเดือนละครั้ง สัปดาห์ละครั้ง (หรือ นัดหมายตามความเหมาะสมกับเกณฑ์ปริมาณขยะที่หน่วยรับซื้อกำหนด)



กุญแจสู่ความสำเร็จ: แนวทางสำหรับ SME

1. **ช่วยแนะนำให้ความรู้ทางเทคนิคแก่ร้านค้า** ซึ่งเป็น “ต้นทาง” เพื่อให้แยกขยะได้ถูกประเภท จัดการอย่างมีคุณภาพ ขจัดสภาพปนเปื้อน เพื่อเพิ่มมูลค่าขยะรีไซเคิล
2. **สร้างนวัตกรรมเทคโนโลยีที่ช่วยขจัดความยุ่งยาก** ทั้งในส่วนของผู้ขายขยะที่ต้นทางและในส่วนของหน่วยรับซื้อ อาทิ การใช้เทคโนโลยีรถบัสอัจฉริยะ เช่น ขวดพลาสติก และการจัดสรรเส้นทางเดินรถเพื่อให้ขนส่งได้รวดเร็วตรงเวลา และลดต้นทุน
3. **ใช้แอปพลิเคชันที่ตอบโจทย์ด้านข้อมูลและรายงานต่าง ๆ** สร้างความสะดวกแก่ร้านค้า มีความโปร่งใส ร้านค้าและผู้ขายสามารถตรวจสอบเรื่องปริมาณการซื้อ-ขายย้อนหลังได้ ทำให้เกิดความยุติธรรม



ข้อเสนอแนะธุรกิจรายเล็ก

ผู้ประกอบการร้านค้าที่เป็น “ต้นทางของขยะ” **อย่ามองว่าสิ่งนี้เป็นภาระ แต่ให้มองว่าเป็นส่วนหนึ่งของระบบบริหารจัดการของร้าน** ที่เพิ่มเติมรายละเอียดของการจัดการขยะให้มากขึ้น ซึ่งเริ่มได้อย่างง่าย ๆ ด้วยการถ่ายทอดความคิดการคัดแยกขยะตามประเภทวัสดุแก่สมาชิกภายในร้าน เพื่อให้ทุกคนได้รู้เทคนิคและมีทักษะพร้อมที่จะร่วมมือร่วมใจกันสร้างมูลค่าเพิ่มจากขยะได้ตามแนวทางที่ยั่งยืนของเศรษฐกิจหมุนเวียน การส่งกลับเพื่อแปรใช้ใหม่อย่างมีคุณค่าพร้อมกับสร้างมูลค่าเพิ่มแก่ธุรกิจอีกด้วย

ผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการจะได้รับ

1. **รายได้จากการขายขยะรีไซเคิลที่เต็มคุณค่าตามชนิดวัสดุ** เนื่องจากเทคนิคการคัดแยกขยะตามชนิดวัสดุอย่างพิถีพิถันทำให้เป็นรายได้เพิ่มแก่สถานประกอบการได้มากกว่าปกติ ซึ่งอาจแบ่งปันเป็นกำลังใจให้แก่พนักงานได้
2. **ความรู้และทักษะการแยกประเภทขยะอย่างถูกต้องและได้มูลค่าสูง** ทำให้ทางร้านมีการจัดการที่ดี ส่งผลให้สภาพแวดล้อมภายในร้านดีขึ้น สามารถเป็นตัวอย่งให้แก่ผู้ประกอบการอื่น ๆ รวมถึงลูกค้าและผู้ใช้บริการได้
3. **การส่งต่อนิสัยและสร้างวินัยในการคัดแยกขยะให้กับพนักงาน** เป็นคุณค่าสำคัญในระยะยาวที่ร้านค้าจะได้รับและเกิดคุณค่าความผูกพันกับแบรนด์ที่พนักงานร่วมรับผิดชอบ

คุณภัทรพร วงศ์ปิยะสกลิตย์
ผู้ร่วมก่อตั้ง
แพลตฟอร์มธุรกิจ Wake Up Waste



“เราเข้าไปหาผู้ประกอบการรายย่อยสอบถามว่ามีปัญหาอะไรบ้าง ต้องการให้เข้าไปช่วยเหลือในเรื่องการจัดการขยะอย่างไร และเข้าไปให้คำแนะนำในการแยกประเภทขยะ รวมทั้งแนะนำว่าขยะประเภทไหนสามารถเพิ่มมูลค่าได้ ปรากฏว่าผลตอบรับดีมาก ลูกค้าเรียกเข้าไปปรับซื้อซ้ำต่อเนื่องประมาณเกือบ 90 % ทำให้เรามีเป้าหมายจะขยายบริการให้ทั่วกรุงเทพฯ และปริมณฑล จากนั้นค่อยขยายไปหัวเมืองใหญ่ทั่วประเทศ”



เศรษฐกิจหมุนเวียน หรือ Circular Economy “CE”

ส่งเสริมการรักษาคุณค่าของผลิตภัณฑ์ วัตถุดิบ และทรัพยากรให้ยาวนานมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ โดยการส่งกลับคืนสู่วงจรผลิตภัณฑ์ที่ภายหลังจากสิ้นสุดการใช้งาน และการลดการสร้างขยะ
คณะกรรมการยุโรป (The European Commission)

เจ้าของและอำนวยการบริหาร โดย



หอการค้าไทย
THE THAI CHAMBER OF COMMERCE
สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
BOARD OF TRADE OF THAILAND



อำนวยการผลิตและเผยแพร่ โดย



สถาบันวิทยาการเศรษฐกิจหมุนเวียน
เพื่อผู้ประกอบการและผู้บริโภค
มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

สนับสนุนการดำเนินงาน โดย



สนับสนุนบทเรียนเศรษฐกิจหมุนเวียน โดย



บริษัท เอสซีจี เคมิคอลส์ จำกัด (มหาชน)