



ตอนที่ 7 อย่าส่งออก โดยพึ่งตลาดเดียว

ปัญหาการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ หรือ Climate Change ที่เป็นภัยคุกคามโลกทำให้เกิดภาวะอากาศสุดขั้ว เกิดภัยธรรมชาติที่รุนแรง และมีความถี่มากขึ้น นำมาสู่การเปลี่ยนแปลงภูมิวัต ุตสาหกรรมครั้งใหม่ด้วยการกลับมาให้ความสำคัญกับการปกป้องสิ่งแวดล้อม ลดปัญหาโลกร้อนที่กำลังเป็นตัวบั่นทอนความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรโลก โดยตั้งเป้าหมายใช้โมเดลเศรษฐกิจ BCG (Bio-Circular-Green Economy) เป็นตัวขับเคลื่อน

โมเดลเศรษฐกิจ BCG ประกอบไปด้วยเศรษฐกิจชีวภาพ เศรษฐกิจหมุนเวียน และเศรษฐกิจสีเขียว โดยมีเป้าหมายมุ่งเน้นการลดผลกระทบต่อโลกอย่างยั่งยืน ธุรกิจที่อยู่ในโมเดลเศรษฐกิจ BCG จึงอยู่ในเมกะเทรนด์ที่สำคัญ ธุรกิจการรีไซเคิลขวด PET นำกลับมาใช้ใหม่กำลังมีการเติบโตสูง **บริษัท ไทยพลาสติก รีไซเคิล กรุ๊ป จำกัด** หนึ่งใน

ผู้ประกอบการที่มองเห็นโอกาสทางธุรกิจเปลี่ยนขนะให้เป็นเงินจนบริษัทสามารถที่จะขยายคาร์บอนเครดิตให้กับหน่วยงานต่าง ๆ อีกทั้งเตรียมยื่นขอเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ **MAI คุณพงษ์ศักดิ์ จึงรุ่งเรืองวัฒนา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทยพลาสติก รีไซเคิล กรุ๊ป จำกัด** เปิดเผยเส้นทางธุรกิจรีไซเคิลที่กว่าจะมีวันนี้ได้ต้องเจอปัญหาท้าทายหลายครั้ง แต่ก็ผ่านมาได้ด้วยการปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

คุณพงษ์ศักดิ์เปิดเผยว่า ครอบคลุมได้เริ่มทำธุรกิจซื้อขายขวด PET (Polyethylene Terephthalate) ตั้งแต่ปี 2545 ในช่วงแรกเป็นการซื้อมาและขายไป โดยขวด PET เป็นขวดพลาสติกใสที่นำมาใช้บรรจุอาหาร น้ำดื่ม น้ำมันพืช สามารถนำมาไซเคิลได้เพราะมีน้ำหนักเบา ทนต่อแรงกระแทกได้ดี ไม่แตกหักง่าย จึงได้รับความนิยมใช้มากขึ้นเรื่อย ๆ ขวด PET เหลือทิ้งจึงมีปริมาณมากขึ้น ซึ่งไทยพลาสติกรับซื้อขวดบดอัดเป็นก้อนจากร้านขายของเก่าทั่วประเทศมาตัดเป็น



เศษพลาสติก บดย่อย และต้มน้ำร้อน จนได้เศษพลาสติกที่มีความบริสุทธิ์และส่งขายต่อให้กับบริษัทที่ผลิตเสียโพลีเอสเตอร์เพื่อนำไปใช้ผลิตสิ่งทอ แปลงเป็นเส้นใยสำหรับทำเสื้อกันหนาว พรม และใยสังเคราะห์ซึ่งเป็นวัสดุผลิตหมอน

“ในช่วงแรก ๆ มีคนนำขวดมาขายจำนวนมาก เรารับซื้อหมด แต่เมื่อนำมาตัดเป็นเศษพลาสติก แล้วพบว่าคุณภาพไม่คงที่ มีทั้งคุณภาพดีและคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐาน ทำให้ต้องขายคละ ได้ราคาไม่ดี จึงหาวิธีการคัดคุณภาพด้วยการตั้งโรงงานขึ้นที่จังหวัดสมุทรสาคร มีกระบวนการคัดแยกฝา ขวด และฉลากพลาสติกออกไปแปรรูปด้วยการตรวจสอบ (QC) ทำให้สามารถควบคุมคุณภาพสินค้าให้ได้ตามเกณฑ์ที่กำหนด สามารถคัดแยกขวดที่มีมาตรฐานต่ำออกไปเป็นคนละเกรด มีกำลังการผลิตประมาณ 75-80 ตันต่อวัน” คุณพงษ์ศักดิ์กล่าว

แม้กิจการจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่ธุรกิจรับซื้อขวด PET มารีไซเคิลก็มีสิ่งที่เหนือความคาดหมาย และเป็นสิ่งที่ไม่คาดคิดมาก่อน สร้างปัญหาให้กับธุรกิจตามมา

คุณพงษ์ศักดิ์เล่าว่า ในช่วงแรกของการทำธุรกิจบริษัทให้ความสำคัญกับด้านปริมาณมากกว่าราคา คิดว่าทำเยอะ ขายปริมาณมาก จะทำให้มีกำไรมากขึ้น มีแต่โตต่อมากขึ้น แต่กลับกลายเป็นว่าการผลิตปริมาณมากกลายเป็นภาระหนัก เมื่อผู้ซื้อรู้ว่าผลิตเยอะจำเป็นต้องขาย ก็จะกดราคา เพราะมี SMEs ที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้ทั่วประเทศจำนวนมาก จึงเกิดการแข่งขันตัดราคาขายกับรายอื่น กลายเป็นยิ่งขายมากยิ่งได้กำไรน้อย และหากบริษัทพยายามที่จะทำโรงงานให้เป็นมาตรฐานก็จะยิ่งแข่งขันไม่ได้ เพราะมีต้นทุนสูงกว่าโรงงานอื่น ทั้งเรื่องการบำบัดน้ำเสีย การกำจัดควัน การกำจัดขยะของเสียของโรงงาน เกิดปัญหาเรื่องสภาพคล่องทางการเงินหรือ Cash Flow จนอาจต้องเลิกจ้างพนักงานเพื่อควบคุมต้นทุนและนำเอาเครื่องจักรเข้ามาใช้ทดแทนแรงงาน



**การทำธุรกิจไม่มีทางลัด ต้องเรียนรู้ความผิดพลาดเป็นครู
โดยจดจำว่าจะไรควรทำและจะไรไม่ควรทำ
หรือควรที่จะเพิ่มเติมอะไร**



แต่เนี่ยยังไม่เป็นเหตุการณ์ที่ทำให้ธุรกิจเกิด ปัญหาหนักเท่าการคาดการณ์ตลาดพีดพลาสติก คุณพงษ์ศักดิ์เล่าว่า บริษัทส่งออกพลาสติก รีไซเคิลไปในตลาดจีนเป็นหลัก ในช่วงปี 2551 ประเทศจีนเป็นเจ้าภาพการแข่งขันกีฬาโอลิมปิก จีนต้องสร้างและปรับปรุงสนามกีฬาใหม่ จึงมีความต้องการสินค้ารีไซเคิลจำนวนมาก ส่งผลให้ขวด PET มีราคาสูงขึ้นมาก ราคาขึ้นไปสูงสุดที่ กิโลกรัมละ 30 บาท ทุกคนก็เร่งรับซื้อขวดและ ส่งไปขายที่จีน แต่หลังจากที่สร้างสนามกีฬาเสร็จ ความต้องการวัตถุดิบหยุดทันที ราคาวัสดุรีไซเคิล ตกต่ำอย่างรวดเร็ว ใครที่มีสต็อกเยอะก็เจ็บมาก ต้องเทออกมาขายในราคาถูก ช่วงนั้นบางโรงงาน ที่สายป่านสั้นถึงกับต้องปิดโรงงาน ไทยพลาสติก เองก็ต้องแบกสต็อกไว้จำนวนมากและจำเป็นต้อง Downsize บริษัทลง

“นอกจากนี้ ยังพบว่าราคาเม็ดพลาสติก พุกติดกับราคาน้ำมัน เพราะเป็นสินค้าปิโตรเคมี ที่เป็นพลพลอยได้จากการผลิตปิโตรเลียม ทำให้ ราคาเม็ดพลาสติกผันพวนตามราคาน้ำมัน ช่วงที่ ราคาน้ำมันสูง ราคาเม็ดพลาสติกใหม่จะมีราคาแพง ดังนั้นเม็ดพลาสติกรีไซเคิลจะขายดีมาก แต่ช่วงไหน ที่ราคาน้ำมันถูก ผู้ซื้อก็จะหันไปซื้อเม็ดพลาสติก ใหม่มาใช้ ดังนั้นต้องติดตามราคาตลาดโลก อย่างใกล้ชิด” คุณพงษ์ศักดิ์กล่าว

ประสบการณ์ที่ได้จากการคิดว่า การขาย สินค้าปริมาณมากจะได้กำไรเยอะ การมองแนวโน้ม ตลาดไม่ออก และมีตลาดส่งออกเพียงตลาดเดียว ทำให้คุณพงษ์ศักดิ์ได้ประสบการณ์ว่า การมีลูกค้า



ตลาดเดียวเป็นความเสี่ยงทางธุรกิจอย่างมาก จำเป็นต้องปรับตัว ปรับโมเดลทางธุรกิจใหม่ เลิกเข้าไปแข่งขันในตลาด Red Ocean ที่มีการแข่งขันด้านราคาสูง บุคตลาด Blue Ocean ซึ่งเป็นตลาดที่ต้องการสินค้าคุณภาพและขายได้ ราคาดีกว่า คู่แข่งไม่มากแต่ต้องมีการดูแลคุณภาพ สินค้าให้ดี

คุณพงษ์ศักดิ์มองว่า การข้ามไปสู่ตลาด Blue Ocean จำเป็นต้องนำเอาเทคโนโลยี และนวัตกรรมเข้ามาใช้ในระบบการผลิต โดยเม็ดพลาสติกรีไซเคิลในตลาดนี้จะนำไปใช้ในการผลิต Packaging สำหรับอาหารซึ่งเป็นตลาดที่ผู้ซื้อ ยอมจ่ายในราคาที่เรากำหนด ทำให้เราได้ Margin สูงขึ้น มีกำไรมากขึ้น บริษัทสามารถลงทุนใน เครื่องจักรเพิ่มกำลังการผลิตได้มากขึ้น และขยาย ฐานลูกค้าในตลาดส่งออกให้มากขึ้น จากเดิมที่ โฟกัสเพียงตลาดจีน ก็กระจายออกไปในหลาย ประเทศ ปัจจุบันเราขายสินค้าไปที่สหรัฐฯ และ ออสเตรเลียได้แล้ว

นอกจากนี้ ต้องปรับ Mindset ในการทำธุรกิจใหม่ ต้องใส่ใจสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืนให้มากขึ้น การบริหารจัดการภายในบริษัทจะต้องปรับเปลี่ยนหมดให้สอดคล้องไปกับโมเดลเศรษฐกิจ BCG และ ESG โดยตั้งเป้าหมาย Zero Waste คือ ไม่มีของเสียออกจากโรงงานเลย ไม่ปล่อยน้ำเสียออกนอกโรงงาน บำบัดของเสียและนำกลับมาใช้ใหม่ 100% นำน้ำกากตะกอนไปเลี้ยงไส้เดือน

คำแนะนำสำหรับคนตัวเล็ก

ประสบการณ์ความ Fail ที่เจอ คุณพงษ์ศักดิ์กล่าวว่า เป็นสิ่งที่หาซื้อไม่ได้ ต้องลองผิดพลาดดูก่อน ถือว่าเป็นการเรียนรู้ การทำธุรกิจไม่มีทางลัด ต้องเรียนรู้ความผิดพลาดเป็นครูโดยจดจำว่าอะไรควรทำและอะไรไม่ควรทำ หรือควรจะทำเพิ่มเติมอะไร อยากแนะนำคนที่เริ่มทำธุรกิจว่า สิ่งที่ต้องทำคือ ถ้าจะทำธุรกิจ ควรศึกษาธุรกิจที่ทำอยู่ให้รู้แจ้ง ศึกษาด้านการตลาดให้ดีกว่าเราทำสินค้าไปขายใคร และลูกค้าเราเป็นอย่างไร อย่างพึ่งพาลูกค้าเพียงตลาดเดียว จะต้องทำสินค้าให้มีความแตกต่างด้วยการใช้เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเข้าไปช่วย กล้าที่จะไปสู่การทำธุรกิจใหม่ ๆ และต้องมี Connection ต้องศึกษาค้นคว้างานวิจัยเพื่อสร้างองค์ความรู้ ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาในการพัฒนา และนำมาซึ่ง Know-How ในการนำมาปรับปรุงธุรกิจ

สิ่งที่ไม่ควรทำหรือควรหลีกเลี่ยง คือ การบริหารงานแบบ Family Business ซึ่งจะทำให้การบริหารยาก กิจการต้องมีระบบชัดเจน ควรจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลและธุรกิจ หากต้องการเติบโตอย่างยั่งยืนและแข็งแกร่ง ต้องมีการจ้างมืออาชีพมาช่วยบริหาร อย่างลงทุนธุรกิจที่เกินตัว และลงทุนในธุรกิจที่เราไม่รู้จักดีพอ

“สิ่งที่ผมได้รับจาก EXIM BANK คือ การสนับสนุนด้านเงินทุน สนับสนุนการสร้างโรงงานสำหรับผลิตเพื่อส่งออก เปลี่ยนเครื่องจักรใหม่ พัฒนา Packaging ให้บริษัทสามารถส่งผลิตภัณฑ์ไปสหรัฐฯ กับออสเตรเลียได้ โดยใช้เม็ด Virgin เป็นหลัก และใช้เครื่องจักรทดแทนแรงงาน เพื่อลดความผิดพลาด อีกทั้งยังได้รับความรู้ด้านการทำธุรกิจและจับกระแสตลาดได้ว่า เทรนด์ ESG ความยั่งยืน และโมเดล BCG กำลังมา ทำให้ปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว ธุรกิจของเราตอบโจทย์ความยั่งยืนในทุกมิติ ซึ่งเราโชคดีที่เห็นเมกะเทรนด์ก่อน จึงเตรียมพร้อมทั้งด้านเครื่องมือ คน และองค์ความรู้ไว้ครบแล้ว ซึ่งเราจะมีส่วนช่วยตอบโจทย์ภาครัฐว่า ประเทศไทยก็มีธุรกิจที่ถูกต้องครบวงจร ทั้งเรื่องระบบนิเวศสีเขียว พนักงาน และความรับผิดชอบต่อสังคม

ถอดบทเรียนจากการทำธุรกิจ โดย EXIM BANK

การทำธุรกิจมีรายละเอียดและประเด็นสำคัญหลายด้านที่ผู้ประกอบการจะต้องรู้ ดังนั้นข้อมูลและความรู้เป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่จะทำให้อธุรกิจเติบโตแข็งแกร่งอย่างยั่งยืน กรณีของบริษัท ไทยพลาสติก ธิไซเคิล กรุ๊ป จำกัด มีการพึ่งพาประเทศจีนเป็นตลาดส่งออกหลัก ซึ่งถือว่าเป็นความเสี่ยงด้านการตลาด เมื่อตลาดหลักมีปัญหา ธุรกิจอาจจะได้รับผลกระทบมากกว่าปกติ ดังนั้นการกระจายตลาดส่งออกไปในหลายประเทศเป็นแนวทางดีกว่า

นอกจากนี้ควรจะต้องป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน เพราะภาวะปัจจุบันปัญหาด้านภูมิรัฐศาสตร์ทำให้เกิดความขัดแย้งขึ้นในหลายประเทศ ส่งผลให้เศรษฐกิจโลกมีความเปราะบาง ดังนั้นอัตราแลกเปลี่ยนจึงมีความผันผวนตามไปด้วย ผู้ส่งออกส่วนใหญ่ที่มีรายได้เป็นเงินตราต่างประเทศ จึงต้องดูแลเรื่องการบริหารความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนอย่างเหมาะสม

EXIM BANK มีทีมที่ปรึกษาที่พร้อมสานพลังร่วมกับพันธมิตรในการเติมความรู้ เติมโอกาส และเติมเงินทุนตลอดวงจรธุรกิจ สนใจปรึกษาปัญหาธุรกิจกับ EXIM BANK โทร. 0 2169 9999