



ต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทย

**A Quality Management Prototype of Swiftlet's Nest Business in Thailand**

ชยาพร กระบี่ทอง

คุณฉันทิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยสยาม

พุทธศักราช 2563

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยสยาม



ใบรับรองคุณวุฒิ  
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยสยาม  
ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต

สาขาการจัดการ

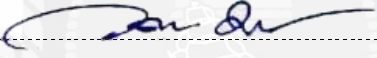
คณะบัณฑิตวิทยาลัย


ชื่อเรื่อง (ภาษาไทย)      ต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทย  
(ภาษาอังกฤษ)      A Quality Management Prototype of Swiftlet's Nest Business in Thailand


นามผู้วิจัย (ภาษาไทย)      นางสาวชยาพร กระบี่ทอง  
(ภาษาอังกฤษ)      Miss Chayaporn Krabeethong

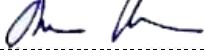
คณะกรรมการสอบคุณวุฒิได้เห็นความเห็นชอบคุณวุฒิปริญญาฉบับนี้แล้ว

ประธานกรรมการ  ..... เมื่อวันที่ 6 / ก.พ. / 2564  
(ดร.สัมฤทธิ์ เทียนคำ)

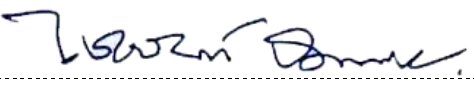
กรรมการ  .....  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กาญจนา มหัทธนะทวี)

กรรมการ  .....  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิตภา ธีรศิริกุล)

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก  .....  
(ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.ยุวัฒน์ วุฒิเมธี)

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม  .....  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนวรรณ แสงสุวรรณ)

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยสยาม อนุมัติให้รับคุณวุฒิปริญญาฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาดตาม  
หลักสูตรปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยสยาม

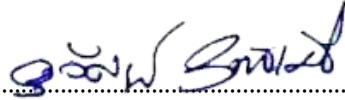
 .....  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไชยนันท์ ปัญญาศิริ)

รักษาการคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย สาขาการจัดการ

วันที่ 6 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2564

## บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : ต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจร้านค้าในประเทศไทย  
โดย : นางสาวชยาพร กระบี่ทอง  
ชื่อปริญญา : ปรัชญาคุณฎีบัณฑิต  
สาขา : การจัดการ  
อาจารย์ที่ปรึกษาประจำตัวนักศึกษา: .....

  
(ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.ยุวัฒน์ วุฒิเมธี)

  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนวรรณ แสงสุวรรณ)

6 / ก.พ. / 2564

การศึกษาเรื่อง ต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจร้านค้าแอ่นในประเทศไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ลักษณะสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของประกอบการธุรกิจร้านค้าแอ่นในประเทศไทย เพื่อศึกษา จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ในการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าแอ่น และศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานที่มีผลกระทบต่อการบริหารจัดการคุณภาพของผู้ประกอบการ โดยใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องจำนวน 35 คน และการสังเกตการณ์ของการปฏิบัติจริงของกิจการนี้

### ผลการวิจัยพบว่า

1. ด้านความสามารถในการ พบว่า ผู้ประกอบการมีองค์ความรู้ มีความเชี่ยวชาญในการสร้างบ้านนกแอ่นเพื่อเลี้ยงนกแอ่น และมีความรู้เกี่ยวกับการดำรงชีวิตของนกแอ่น แต่ข้อจำกัดทางกฎหมายทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถดำเนินการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน และการขออนุญาตสร้างบ้านนกแอ่น นอกจากนี้ พระราชบัญญัติสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 ทำให้กิจการร้านค้าบ้านนกแอ่นถือเป็นกิจการที่ ผิดกฎหมาย อีกทั้งบุคคลทั่วไปยังมีทัศนคติด้านลบกับธุรกิจร้านค้าเนื่องด้วยเข้าใจว่าเป็นธุรกิจทรานส์สัตว์ รวมถึงผู้ประกอบการยังขาดการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

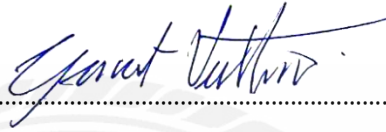
2. มิติด้านการจัดการห่วงโซ่อุปทานและการจัดการคุณภาพ ผู้ประกอบการในธุรกิจรังนก ตั้งแต่ผู้ประกอบการสร้างบ้านเล็ยงนก (ต้นน้ำ) ผู้ประกอบการล้างทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) และผู้ประกอบการจัดจำหน่ายรังนก (ปลายน้ำ) พบว่า มีการกระบวนการบริหารจัดการที่ดี มีสายการทำงาน of โครงสร้างองค์กรที่สั้น สามารถบริหารงานได้ด้วยผู้ประกอบการเพียงคนเดียวตลอดห่วงโซ่อุปทาน ส่งผลให้ธุรกิจมีความยืดหยุ่นสูง อีกทั้งการจัดการคุณภาพ พบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับคุณภาพของรังนก โดยให้มีทักษะ สามารถวางแผนและควบคุมการทำทำความสะอาดรังนกได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย มีดังนี้ ผู้ประกอบธุรกิจ ต้องมีการวางแผนและควบคุมในการจำหน่ายรังนก เพื่อให้สินค้ารังนกตรงตามความต้องการของลูกค้าและเพียงพอต่อการจำหน่าย อีกทั้งมีการจำหน่ายสินค้ารังนกผ่านช่องทางประมูลเพื่อช่วยระบายสินค้าและควบคุมราคารังนกไม่ให้ตกต่ำ รัฐบาลควรทบทวนเกี่ยวกับกฎหมาย พ.ร.บ. สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 ที่ทำให้ไม่สามารถครอบครองนกแอ่น ฆากนก รวมถึงผลผลิตที่ได้จากนกแอ่น ให้สามารถทำธุรกิจได้ และออกนโยบายเพื่อควบคุมผู้ประกอบการใช้ทรัพยากร (นกแอ่น) ของประเทศในเชิงธุรกิจอย่างรอบคอบ

**คำสำคัญ:** รังนกแอ่น, การจัดการคุณภาพ, ห่วงโซ่อุปทาน

## Abstract

**Title:** A Quality Management Prototype of Swiftlet's Nest Business in Thailand  
**By:** Miss Chayaporn Krabeethong  
**Degree:** Doctor of Philosophy  
**Major:** Management  
**Advisor:**



.....  
(Professor Dr. Yuwat Vuthimedhi)



.....  
(Assistant Professor Dr. Thanawan Sangsuwan)

6 / Feb / 2021  
.....

The objectives of this research entitled, "Quality Management Prototype of Swiftlet's Nest Entrepreneurship in Thailand," were to study internal and external environments of swiftlet's nest business operation in Thailand, to analyse strength, weaknesses, opportunities, and threats in the operation of the bird's nest entrepreneurs and to study the supply chain management that affected quality management of the entrepreneurs. Using the qualitative research method for this research employed several data collecting tools, including necessary informant interview forms, for 35 stakeholders and the participant observation on the bird's nest entrepreneurship.

The study results included: 1) In terms of operational capacity, the entrepreneurs had the knowledge and skill to build swiftlet houses and be literate of their life circle. Nevertheless, the limitations came from the law's impact that prevented the entrepreneurs from applying for loans from a financial institution and requesting a swiftlet house construction license. Moreover, the Wild Animal Reservation and Protection Act of B.E. 2535 made the swiftlet nest business illegal. The study also considered the public's negative attitude towards the swiftlet nest business because it involved the wildlife's abuse. The lack of both support from the public and private sectors also affected the

entrepreneurs; 2) The dimension of supply chain management and quality management: the entrepreneurs in the bird's nest business, from entrepreneurs that manufacture birdhouses (upstream) to entrepreneurs that offered birdhouse cleaning services (middle stream) and to the entrepreneurs that distributed birdhouses (downstream), it discovered that they were all arranged in a fair management process, having a short line of organizational structure that helped a sole entrepreneur's eligibility to run the whole supply chain, which gave high business flexibility. Moreover, in terms of quality management, it was found that the entrepreneurs strove to maintain the quality of the product, with skill and ability to plan and control the sanitation of the products in line with customers' expectations.

Based on the study results, the recommendations included planning and controlling swiftlet nest distribution to deliver exactly what the customers demand and maintain sufficient supply of the products and distribute them via bidding to liquidate the product sales and control their market price. It is also significant to reconsider amending the Wild Animal Reservation and Protection Act, B.E. 2535, that prohibits swiftlets possession, bird carcass and swiftlet goods, commercially, and more prudent in policy regulation on the entrepreneurs who were commercially utilizing this national resource of the swiftlet.

**Keyword:** Swiftlet's Nest, Quality Management, Supply Chain Management



## กิตติกรรมประกาศ

คุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้ สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ทั้งนี้เพราะความกรุณาจากท่าน ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.ยุวัฒน์ วุฒิเมธี ที่ได้กรุณาเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาหลักคุษฎีนิพนธ์และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนวรรณ แสงสุวรรณ ที่ได้กรุณาเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมคุษฎีนิพนธ์ อีกทั้ง ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กาญจนา มัทชนทวิ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิตภา ธิรศิริกุล กรรมการ รวมถึงท่าน ดร.สัมฤทธิ์ เทียนคำ ประธานกรรมการสอบคุษฎีนิพนธ์ ที่กรุณาให้คำปรึกษา แนะนำ ควบคุม ตรวจสอบ แก้ไขคุษฎีนิพนธ์ ทำให้คุษฎีนิพนธ์มีความถูกต้องสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.ปรีชา หงส์ไกรเลิศ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไชนันท์ ปัญญาศิริ ที่นอกจากจะทำหน้าที่เป็นอาจารย์ผู้สอนแล้ว ท่านยังคอยช่วยเหลือและให้ กำลังใจ และยังให้ความกรุณาช่วยเหลือแนะนำ ตรวจสอบแบบสัณทกษณ์ที่เป็นประโยชน์ต่องานวิจัย

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณเป็นกรณีพิเศษ ศาสตราจารย์เกียรติคุณ ดร.พิไล พูลสวัสดิ์ และบุคลากร จากมหาวิทยาลัยมหิดล ที่ช่วยเหลือแนะนำและช่วยประสานงานให้ผู้วิจัยได้สัณทกษณ์ผู้เชี่ยวชาญในเรื่องที่ได้ทำการวิจัย อีกทั้ง พลอากาศตรี เจษฎา ศิริรัฐนิคม ที่ให้คำปรึกษาช่วยเหลือแนะนำในสิ่งที่เป็น ประโยชน์ในงานวิจัย

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภลักษณ์ วิรัชพินทุ นักปักษีวิทยาและนักอนุรักษ์ คุณวัชระ สงวนสมบัติ นักปักษีวิทยา และนักการตลาด รองศาสตราจารย์ ดร.ภคพล อนุฤทธิ์ ดร.ณัฐนรินทร์ เนียมประดิษฐ์ อีกทั้ง นาวาอากาศตรี ณัฐวุฒิ สันห้วิตกุล และ ร้อยเอก นรพงษ์ เอกหาญกมล รวมถึงขอขอบพระคุณผู้ประกอบการในธุรกิจรังนกแอ่นและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องที่ได้ให้ความ อนุเคราะห์ในด้านการแนะนำและช่วยให้ข้อมูลสัณทกษณ์ที่เป็นประโยชน์ต่องานวิจัยอย่างยิ่ง

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่บัณฑิตวิทยาลัย สาขาการจัดการ มหาวิทยาลัยสยาม ที่ให้การ บริหารและอำนวยความสะดวกตลอดระยะเวลาการศึกษา

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ บิดา มารดา และครอบครัว ที่คอยสนับสนุนและเป็นกำลังใจมา โดยตลอด ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าผลงานวิจัยครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจ

ชยาพร กระบี่ทอง

ธันวาคม 2563

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	(ก)
ABSTRACT.....	(ค)
กิตติกรรมประกาศ.....	(จ)
สารบัญ.....	(ฉ)
สารบัญตาราง.....	(ช)
สารบัญรูปภาพ.....	(ฌ)
<b>บทที่ 1 บทนำ</b>	
1.1 ความเป็นมาของปัญหา.....	1
1.2 ความสำคัญของปัญหา.....	6
1.3 โจทย์วิจัยวิจัย.....	13
1.4 วัตถุประสงค์.....	13
1.5 ขอบเขตของการวิจัย.....	13
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	14
1.7 นิยามศัพท์.....	14
<b>บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง</b>	
2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับบนกแอนด์ รังนกแอนด์ บ้านนกแอนด์ และกฎหมาย และนโยบายที่เกี่ยวข้อง.....	17
2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับขีดความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness).....	26
2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management).....	78
2.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการคุณภาพ (Quality Management).....	86
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	99
2.6 กรอบแนวคิดการวิจัย และคำอธิบายกรอบแนวคิดการวิจัย.....	116



## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
<b>บทที่ 3</b> ระเบียบวิธีวิจัย	
3.1 รูปแบบและขั้นตอนการวิจัย.....	125
3.2 ผู้ให้ข้อมูล.....	126
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	127
3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	128
3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	128
<b>บทที่ 4</b> ผลการวิจัย	
4.1 สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของการประกอบการ เพื่อให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ในการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจจิ้งนกแอนในประเทศไทย.....	130
4.2 การจัดการคุณภาพ การจัดการห่วงโซ่อุปทานที่มีผลกระทบต่อการบริหาร จัดการคุณภาพของผู้ประกอบการธุรกิจจิ้งนกแอนในประเทศไทย.....	181
4.3 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและทางการบริหารจัดการเพื่อเสริมสร้างความสามารถ ในการแข่งขันสำหรับการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจจิ้งนกแอน ในประเทศไทย.....	235
<b>บทที่ 5</b> สรุปอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	245
5.2 อภิปรายผลการวิจัย.....	267
5.3 ข้อเสนอแนะ.....	276
บรรณานุกรม.....	280
ภาคผนวก.....	286
ประวัติผู้วิจัย.....	289

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรของประเทศไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550-2553 แยกรายทวีป.....	8
4.1 เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต.....	141
4.2 เงื่อนไขด้านอุปสงค์ของสินค้า.....	150
4.3 ด้านการกลยุทธธุรกิจ โครงสร้างและสภาพการแข่งขัน.....	157
4.4 บริบทสภาพการแข่งขันของผู้ประกอบ กลไกตลาด.....	158
4.5 ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน.....	163
4.6 ด้านปัจจัยการผลิต.....	171
4.7 ด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์.....	173
4.8 ด้านกลยุทธ์องค์กรธุรกิจ โครงสร้างและสภาพการแข่งขัน.....	173
4.9 ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน.....	174
4.10 ปัจจัยด้านการผลิต.....	178
4.11 ปัจจัยด้านเงื่อนไขและด้านอุปสงค์.....	179
4.12 บริบทด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ของธุรกิจ.....	179
4.13 ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน.....	180
4.14 ตารางวิเคราะห์จากความเห็นของผู้ประกอบการเกี่ยวกับสิ่งสำคัญ เพื่อความสำเร็จ.....	242

## สารบัญญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1	นกอ่อนกินรังที่อาศัยทำรังในบ้านนกแอ่น..... 3
1.2	ราคารังนกในประเทศไทย..... 6
2.1	รังนกสีขาวและรังนกสีแดง..... 21
2.2	บ้านนกแอ่น..... 22
2.3	ภายในของบ้านนกแอ่น..... 23
2.4	Dynamic Diamond Model แบบจำลองเพชรแห่งความได้เปรียบของชาติ..... 33
2.5	แสดงความเกี่ยวเนื่องของปัจจัย Diamond Model แบบจำลองเพชรแห่งความได้เปรียบของชาติ..... 40
2.6	แสดงถึงขบวนการดำเนินงานแยกออกการวิเคราะห์สี่สิ่งแวดล้อม..... 42
2.7	สภาพแวดล้อมขององค์กรธุรกิจ..... 43
2.8	การวิเคราะห์ SWOT Analysis..... 47
2.9	แนวทางในการวิเคราะห์ SWOT Analysis ในแต่ละด้าน..... 50
2.10	สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ..... 52
2.11	แสดงถึงการวิเคราะห์เกี่ยวกับของลูกค้า..... 63
2.12	แหล่งข้อมูลในการตรวจสอบสภาพแวดล้อมของธุรกิจ..... 76
2.13	องค์ประกอบการจัดการของห่วงโซ่อุปทาน..... 80
2.14	กิจกรรมในการบูรณาการห่วงโซ่อุปทาน..... 82
2.15	ตัวอย่างขั้นวงจรของห่วงโซ่อุปทาน..... 84
2.16	แบบจำลองการจัดการคุณภาพ..... 88
2.17	แบบจำลองความสัมพันธ์ของ TQM..... 91
2.18	แบบจำลองวงจร Deming..... 93
2.19	วงจร PDCA..... 95
2.20	แผนภาพการนำวงจรคุณภาพเพื่อใช้ปรับปรุงงาน..... 98
2.21	กรอบแนวความคิด..... 116
2.22	กระบวนการห่วงโซ่อุปทานต้นน้ำของธุรกิจรังนก..... 118

## สารบัญญภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
2.23 กระบวนการห่วงโซ่อุปทานกลางน้ำของธุรกิจรีนงก.....	118
2.24 กระบวนการห่วงโซ่อุปทานปลายน้ำของธุรกิจรีนงก.....	118
2.25 กระบวนการห่วงโซ่อุปทานปลายน้ำ (การประมูลสินค้ารีนงก) ของธุรกิจรีนงก.....	119
2.26 การนำวงจร PDCA มาวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน.....	119
4.1 ห่วงโซ่อุปทาน โครงสร้างสันแบบผู้ประกอบการบริหารเพียงคนเดียวได้.....	153
4.2 วิเคราะห์ผลกระทบในส่วนของโอกาสกับปัจจัยทั้ง 4 ตัว แบบเพชร (Diamond Model).....	171
4.3 วิเคราะห์ผลกระทบในส่วนของโอกาสกับปัจจัยทั้ง 4 ตัว แบบเพชร (Diamond Model).....	177
4.4 กิจกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำของรีนงกบ้าน.....	182
4.5 ห่วงโซ่อุปทานในการจัดจำหน่ายรีนงกผ่านการประมูล.....	200
4.6 ภายในบ้านนกที่ใช้เทคนิครางน้ำ.....	207
4.7 สภาพภายในบ้านนก.....	209
4.8 การทำความสะอาดรีนงก บริษัท สยามรีนงกสากล จำกัด.....	218
4.9 การเข้าพืชมัธยมศึกษาปทรวง บริษัท สยามรีนงกสากล จำกัด.....	218
4.10 ทำความสะอาดและบรรจุ บริษัท สยามรีนงกสากล จำกัด.....	219
4.11 ตัวอย่างชาคนกแอน (ทำรังกินได้) จากประเทศต่างๆ ส่งมาเพื่อเก็บรักษา และเป็นตัวอย่างทำการวิจัยและนักปักษีวิทยา พิพิธภัณฑ์ธรรมชาติวิทยา องค์การพิพิธภัณฑ์วิทยาศาสตร์แห่งชาติ (อพวช.).....	222
4.12 การประมูลรีนงก จังหวัดราชบุรี (ชาย) จังหวัดจันทบุรี (ขวา).....	227
4.13 การประมูลรีนงก ขั้นตอนการพิจารณาใส่ราคา รหัสรีนงก จังหวัดจันทบุรี.....	228
4.14 นักธุรกิจต่างชาติ 5-6 คนร่วมประมูลรีนงกงานประมูล จังหวัดจันทบุรี.....	228
4.15 ผู้ประกอบการนำรีนงกตากพัดลมลดความชื้นก่อนทำการชั่งน้ำหนัก จังหวัดราชบุรี.....	229
4.16 ผู้ประกอบการนำรีนงกบรรจุถุงที่ทางงานประมูลเตรียมไว้ให้ จังหวัดราชบุรี.....	229
4.17 ผู้ประกอบการลงทะเบียนเพื่อซื้อ-ขายรีนงก จังหวัดจันทบุรี.....	230
4.18 ตรวจสอบและชั่งน้ำหนักรีนงก จังหวัดจันทบุรี.....	230

## สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
5.1	กิจกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำของรังนกบ้าน..... 262
5.2	ห่วงโซ่อุปทานในการจัดจำหน่ายรังนกผ่านการประมูล..... 264



# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาของปัญหา

วัฒนธรรมการกินรังนกปรากฏในประเทศจีนประมาณ 1,500 ปีมาแล้ว ด้วยเชื่อว่าสามารถเพิ่มพลังได้ คนจีนจึงเริ่มค้นหาและค้าขายรังนกกันตั้งแต่สมัยราชวงศ์ถัง ซึ่งการบริโภครังนกแอนเป็นวัฒนธรรมการกินรังนกได้รับอิทธิพลจากวัฒนธรรมการบริโภคของกลุ่มชาติพันธุ์จีน โดยมีหลักฐานที่เชื่อกันว่าได้มีการบริโภครังนกปรากฏในเอกสารของชนชาติจีนตั้งแต่สมัยราชวงศ์ถัง ขณะที่ปรากฏหลักฐานของจีนที่มีการแปลเป็นภาษาอังกฤษแล้วอยู่ในช่วงของคริสต์ศตวรรษที่ 17 สมัยราชวงศ์หมิง (เกษม จันทรคำ, 2550, หน้า 33)

ในสมัยราชวงศ์ถัง (พ.ศ.1161) มีบันทึกว่าการบริโภครังนกนั้น เป็นการกินน้ำลายของนกแอน ที่เรียกว่า Edible-nest Swiftlet รังนกถือว่าเป็นสิ่งที่มีค่า จนมีคำเฉพาะสำหรับเรียกรังนกว่า “Guan Yan” ซึ่งมีความหมายว่า “คุณค่า” รังนก มักใช้มอบเป็นของขวัญให้เชื้อพระวงศ์และข้าราชการระดับสูงในสมัยนั้น เนื่องจากเป็นสิ่งของหาได้ยากและมีราคาแพง จนชาวจีนในสมัยนั้นได้ให้ฉายารังนกว่า “ทองคำสีขาว” หรือ “คาเวียร์แห่งโลกตะวันออก” ในสมัยราชวงศ์หมิง (พ.ศ.1911) มีการยกย่องว่าเป็นอาหารบำรุงร่างกาย ขันที่เจิ้งเหอ หรือที่ชาวจีนให้ความเคารพเรียกว่า “ซาปองง” ได้รับบัญชาจาก จักรพรรดิหย่งเล่อ ให้ออกสำรวจแหล่งพืชพันธุ์ธัญญาหารหลายครั้ง เขาได้ลองชิมรังนกแอนเมื่อเดินทางไปมาเลเซียและอินโดนีเซีย จากนั้นได้นำรังนกแอน (Edible Bird’s Nest) กลับมาถวายจักรพรรดิ (เกษม จันทรคำ, 2550, หน้า 33) แพทย์จีนใช้รังนกเป็นส่วนผสมในตำรับยา เพราะเชื่อกันว่ารังนกมีสรรพคุณเป็นยาบำรุงกำลังชั้นดีในการฟื้นฟูสุขภาพจากการเจ็บป่วย ช่วยรักษาโรคทางเดินหายใจ บำรุงสุขภาพเด็กที่ไม่แข็งแรง และยังเชื่อกันอีกว่ารังนกช่วยเสริมสุขภาพระบบการย่อยและการดูดซึมสารอาหาร หรือแม้แต่ช่วยให้อายุยืนและชะลอความชรา (ไทยรัฐ, 2555) ขณะที่ในยุโรป ชาวกรีกมีแนวคิดเรื่องการใช้อาหารเป็นยา หรือ Food as Medicine และการกินอาหารเพื่อส่งเสริมสุขภาพมีมานานกว่า 2,500 ปี แล้ว แม้แต่ฮิโปเครติส บิดาแห่งการแพทย์ของชาวกรีก รวมทั้งการแพทย์แผนตะวันออกก็มีความเชื่อในการบริโภครังนก และในปัจจุบันความรู้ทางด้านอาหารและโภชนาการมีความก้าวหน้ามากขึ้น งานวิจัยจำนวนมากพบว่าอาหารที่เรารับประทานกันทุกวันนี้ไม่ว่าจะเป็นอาหารที่มาจากพืชหรือสัตว์ต่างก็มีองค์ประกอบที่มีผลต่อการทำงานของร่างกาย และส่งผลต่อสุขภาพของคนเราทั้งสิ้น (ไทยรัฐ, 2555)

Jacobus Bontius (พ.ศ. 2172) เป็นคนแรกที่ชักจูงให้ชาวยุโรปสนใจรังนกแอ่นและสนใจตัวของนกแอ่น โดยได้เขียนบันทึกเอาไว้ว่า รังนกนั้นทำมาจากฟองสมุทร Mandelslo (พ.ศ. 2236) (เกษม จันทรคำ, 2550, หน้า 32) เขียนบันทึกเกี่ยวกับรังนกว่า ในมาเลเซียนั้นการจะค้นพบรังนกที่คนจีนนับถือนั้นสามารถสำรวจบริเวณรังนกได้ที่ก้อนหินริมทะเลซึ่งเป็นที่เคารพนับถือของคนจีน Andrew Marshall กล่าวว่า รังนกที่ใช้บริโภคนั้นสร้างขึ้นมาจากน้ำลายของนกแอ่น โดยอาหารที่ชื่อว่าชุปรังนกนั้นถือเป็นอาหารที่มีราคาแพง โดยเฉพาะในกลุ่มผู้บริโภคที่มีเชื้อสายจีน ทั้งนี้ ในกรุงเทพฯ รังนกขนาด 11 ออนซ์ หรือประมาณ 300 กรัม มีราคาถึง 2,600 เหรียญสหรัฐฯ และเมื่อนำมาทำเป็นเครื่องดื่มสุขภาพ ซึ่งแม้จะมีรังนกผสมอยู่เพียง 1.1% แต่ก็สามารถขายได้ถึง 4 เหรียญสหรัฐฯต่อขวด ข้อเขียนดังกล่าวระบุสรรพคุณของรังนกด้วยว่ามีสรรพคุณในการรักษาทุกอย่าง ตั้งแต่ไข้หวัดไปจนถึงวัณโรค รวมถึงเป็นยาอายุวัฒนะและเพิ่มพลังทางเพศด้วย (นิตยสารไทม์, 2552)

แม้ไม่มีหลักฐานที่แน่ชัดทางวิทยาศาสตร์มาสนับสนุนการกินรังนกเพื่อสุขภาพ แต่คนจีนในจีนในฮ่องกง หรือชุมชนคนจีนในประเทศต่างๆ ทั่วโลกต่างชอบกินรังนก และเชื่อเรื่องความมีประโยชน์ของรังนกมาก ผลจากการนิยมบริโภครังนกที่มีการขยายตัวมากขึ้นเป็นทวีคูณในรอบสามทศวรรษที่ผ่านมา ทำให้กระแสการสร้างตึกรังนกเพื่อให้นกแอ่นเข้ามาอาศัยทำรังและเก็บรังขายเป็นสินค้าได้เกิดการขยายตัวในอัตราที่สูง

การบริโภครังนกแอ่นดำเนินเรื่อยมาในลักษณะของอาหารและยา กระทั่งปัจจุบันได้พัฒนา มาเป็นการบริโภคที่เป็นไปในลักษณะของอุตสาหกรรมอาหารเพื่อสุขภาพและความงาม ส่วนการทำฟาร์มนกแอ่นหรือการเลี้ยงนกแอ่นในบ้าน ในลักษณะของการเตรียมอาคารให้เหมาะสมกับการอยู่อาศัย และการสร้างรังของนกแอ่น (Human Intervention) ซึ่งเป็นต้นแบบของการทำธุรกิจตึกรังนกแบบใหม่นั้น เชื่อกันว่าเกิดขึ้นครั้งแรกในหมู่บ้าน เซอดาเยา (Sedaya) หรือ เซอดาเย (Sedayu) แห่งเกรซีก์ (Gresik) ใน เกาะชวา ค.ศ.1880 ก่อนจะเกิดการตื่นตัวสร้างตึกรังนกกันอย่างกว้างขวางทั่วภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้หลังเกิดวิกฤตเศรษฐกิจพ.ศ. 2540 (กรุงเทพฯธุรกิจ, 2559)

อย่างไรก็ดีเมื่อโลกเปลี่ยนแปลงทำให้มนุษย์มีวิวัฒนาการการดำรงชีวิตที่เปลี่ยนไป ภายในโลกของยุคโลกาภิวัตน์ ทำให้เกิดการพัฒนาในหลากหลายด้าน เช่น ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม ทำให้ธุรกิจการค้าเติบโตขึ้นอย่างมากมาจากการที่ระบบธุรกิจและการจัดการธุรกิจรังนกของไทย โดยเฉพาะรังนกจากถ้ำตามเกาะทั้งสองฝั่งคาบสมุทรไทยได้ใช้ระบบการประมูลการสัมปทานเก็บรังนกที่มีรังนกอยู่ตามธรรมชาติโดยกรมสรรพากร กระทรวงการคลังมายาวนาน ตั้งแต่หลังการเปลี่ยนแปลงการปกครอง พ.ศ. 2475 เป็นต้นมา ก่อนที่องค์การปกครองส่วนท้องถิ่นของแต่ละ

จังหวัดที่เป็นแหล่งรังนก จะเป็นผู้มีอำนาจและบริหารจัดการประมูลอาคารสัมปทานเก็บรังนกจากถ้ำรังนก ถึงแม้หลังจากการประกาศใช้รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พุทธศักราช 2540 และพระราชบัญญัติอาคารรังนกแอ่น พ.ศ. 2540 องค์การปกครองส่วนท้องถิ่นที่เป็นแหล่งรังนกแต่ละจังหวัดก็ยังคงใช้ระบบการประมูลสัมปทานเก็บรังนกจวบจนถึงปัจจุบัน

นักสัตววิทยาได้ให้ข้อมูลว่า จากเดิมที่นกสร้างรังอยู่ในถ้ำ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นถ้ำตามเกาะในทะเล อาจมีถ้ำบนบกหรือตามแนวชายฝั่งทะเลบ้าง ซึ่งรังนกในกลุ่มนี้ต้องได้สัมปทานจากราชการ เราเรียกรังนกในกลุ่มนี้ว่ารังนกเกาะหรือรังนกถ้ำ แต่ตามอาคารที่มีสภาพที่นกอชอบในพื้นที่ริมทะเลนกชนิดนี้ก็จะเข้าไปอยู่อาศัยสร้างรัง จนชาวบ้านสังเกตและศึกษาด้วยการทดลองจนปัจจุบันสามารถสร้างอาคารให้นกแอ่นเข้ามาอาศัยบ้านนกและถ้ำรังด้วยน้ำลายเพื่อให้ชาวบ้านได้เก็บรังนกไปบริโภคและจำหน่าย เราเรียกรังนกในกลุ่มนี้ว่ารังนกแอ่นบ้าน (นิสา พงศ์ชู, 2556)

มูลค่าทาง เศรษฐกิจของรังนกแอ่นมีค่าสูง รังนกแอ่นถือว่าเป็นสิ่งมีค่า ที่แสดงออกถึงคุณค่าของรังนก และมักใช้หมอบเป็นของขวัญให้เชื้อพระวงศ์และข้าราชการระดับสูง เพราะเป็นของหาได้ยากและมีราคาแพงมาก จึงมีชื่อเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า “ทองคำขาวแห่งท้องทะเล หรือ คาเวียร์แห่งโลกตะวันออก” (สุนัยวิจักขณ์กรไทย, 2550) นกแอ่นได้แปรเปลี่ยนการดำรงชีวิตและเพื่อการอยู่รอดจึงอพยพจากถ้ำเข้ามาอยู่อาศัยในสถานที่ชุมชน นกแอ่นได้อพยพมาทำรังที่บ้านเลขที่ 1 เป็นย่านการค้าชาวจีนในอดีตของจังหวัดปัตตานี เมื่อประมาณกว่า 80 ปีมาแล้ว รวมถึงที่อำเภอปากพนัง นกแอ่นก็ได้เข้ามาอาศัยทำรังในบ้านที่ ร้านธุรกิจวัสดุก่อสร้าง “อ้อจินกวาง” ซึ่งเป็นตึกนกกหลังแรกของเมืองปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช ประมาณ พ.ศ. 2480 (เกษม จันทรดีดำ, 2550, หน้า 217)



ภาพที่ 1.1 นกแอ่นและรังนก

ที่มา: อำนาจ ชาญกสิกรณ์ (2561)

หลังจาก พ.ศ. 2537 เศรษฐกิจของประเทศจีนได้เติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดด ทำให้ประชากรชาวจีนในประเทศจีนมีกำลังซื้อสูงขึ้นจึงมีการนำเข้ารังนกและบริโภครังนกมากขึ้นตามไปด้วย ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทยสนใจเรื่องรังนกแอ่นในบ้านนกแอ่น จึงได้มีการสร้างบ้านนก



แน่นอนมากขึ้นกระจายไปทั่วทุกภาคของประเทศ จากรายงานวิจัยและจากกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจรีนุกแอนเกี่ยวกับปริมาณนุกแอนและบ้านนุกแอนในประเทศไทยมีข้อมูลว่าในปี พ.ศ. 2537 มีนุกแอนกินรีงอาศัยอยู่ในบ้านผู้คน หรือ ใน “บ้านนุกแอน” อยู่ใน 4 จังหวัดประมาณ 90,000 ตัว คือ จังหวัดนครศรีธรรมราช จังหวัดปัตตานี จังหวัดนราธิวาส จังหวัดสมุทรสาคร

จนกระทั่งหลังปี พ.ศ. 2540 เมื่อรีนุกแอนมีราคาจำหน่ายสูงขึ้นแพงถึงกิโลกรัมละ 80,000-100,000 บาท และเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น พร้อมๆ กับที่ข่าวคราวของแหล่งรีนุกในเมือปากพนังได้มีการเผยแพร่ผ่านสื่อต่างๆ ทั้งวิทยุ โทรทัศน์ และหนังสือพิมพ์ ออกไปสู่สังคมภายนอกอย่างกว้างขวางทั้งในและต่างประเทศ และประกอบกับประเทศจีนได้เข้าเป็นสมาชิกของ WTO เปิดประเทศในการทำการค้าแบบเสรีมากขึ้นประชากรชาวจีนในประเทศจีนมีกำลังซื้อสูงขึ้น การบริโภครีนุกในประเทศจีนจึงสูงขึ้นตามไปด้วย ส่งผลให้สนใจในการสร้างตึกนุก “คอนโดนุก” หรือ “บ้านรีนุก” หรือ “บ้านนุกแอน” ให้เป็นที่อยู่ของนุกแอน เพื่อเป็นแหล่งผลิตรีนุก ป้อนตลาดรีนุกจีนที่มีความสำคัญ และเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดของโลกก็ได้มีการตื่นตัวเป็นอย่างมาก และเป็นไปอย่างกว้างขวาง (เกษม จันทรดี 2550, หน้า 218 อ้างถึงใน สมาคมผู้ประกอบการธุรกิจรีนุกแอนประเทศไทย, 2557)

จวบจนถึง พ.ศ.2547 การขยายพันธุ์นุกแอนกินรีงที่อยู่อาศัยในอาคารสิ่งก่อสร้างตึกนุกหรือบ้านนุกแอนของผู้ประกอบการมีมากขึ้นถึงประมาณ 0.16 ล้านตัว โดยเฉพาะแหล่งบ้านนุกแอนในอำเภอปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช แห่งเดียวคาดว่ามิประชากรนุกแอนมากที่สุดประมาณ 80,000-100,000 ตัว และมีการขยายพันธุ์อย่างต่อเนื่องและในพ.ศ. 2557 ประมาณว่าในประเทศไทยมีบ้านนุกแอนประมาณ 10,000 หลัง โดยมีมูลค่าการลงทุนบ้านนุกแอนนับเป็นมูลค่าสูงถึง 50,000,000,000 บาท สามารถเก็บเกี่ยวรีนุกแอนเพื่อการค้าได้ประมาณ 4,000 กิโลกรัมต่อเดือน และมีบ้านนุกแอนทั่วทุกภาคของประเทศไทยไม่น้อยกว่า 42 จังหวัดประมาณ 10,020 หลัง ประกอบด้วย พื้นที่ภาคใต้ใน 14 จังหวัด คือ ชุมพร ตรัง สุราษฎร์ธานี สงขลา ปัตตานี ภูเก็ต นครศรีธรรมราช กระบี่ ระนอง พังงา นราธิวาส พัทลุง ยะลา และสตูล มีบ้านนุกแอนประมาณ 4,410 หลัง ภาคตะวันออก ในพื้นที่ 8 จังหวัด คือ ตราด จันทบุรี ระยอง ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา สระแก้ว และชลบุรี มีบ้านนุกแอนประมาณ 3,000 หลัง ภาคกลางในพื้นที่ 11 จังหวัด คือ พิจิตร สระบุรี นนทบุรี กรุงเทพมหานคร เพชรบุรี ราชบุรี สมุทรสงคราม สมุทรสาคร สมุทรปราการ นครปฐม และประจวบคีรีขันธ์ มีบ้านนุกแอนประมาณ 2,500 หลัง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือในพื้นที่ 6 จังหวัด คือ นครราชสีมา ขอนแก่น เลย หนองคาย บึงกาฬ และอุดรธานี มีบ้านนุกแอนประมาณ 100 หลัง ภาคเหนือในพื้นที่ 3 จังหวัด คือ ลำปาง เชียงใหม่ และเชียงราย มีบ้านนุกแอน

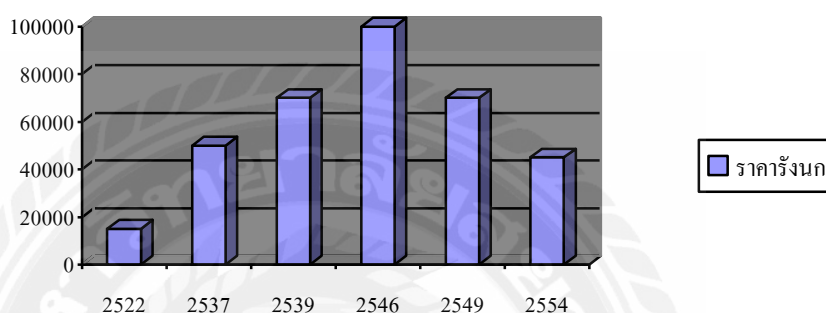
ประมาณ 10 หลัง และภาคกลางคือ สมุทรปราการ (สมาคมผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแห่งประเทศไทย, 2557)

ราคาของรังนกแอ่นชนิดรังขาวในประเทศไทยมีราคา กิโลกรัมละ 70,000-100,000 บาท ส่วนรังนกแอ่นชนิดรังดำ มีราคาจำหน่าย กิโลกรัมละ 6,000-20,000 บาท ในแต่ละปีรายได้จากการจำหน่ายรังนกแอ่นทั้ง 2 ชนิดมีมูลค่ามากกว่า 10,000 ล้านบาท ต่อปี (เกษม จันทร์คำ, 2550, น.22) การเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น ทำให้ได้มีการเผยแพร่ผ่านสื่อต่างๆ ออกไปสู่สังคมภายนอกอย่างกว้างขวางทั้งในและต่างประเทศ และประกอบกับประเทศจีนได้เข้าเป็นสมาชิกขององค์การการค้าโลก (WTO) เปิดประเทศในการทำการค้าแบบเสรีมากขึ้น ประชากรชาวจีนมีกำลังซื้อสูงขึ้น การบริโภครังนกในประเทศจีนจึงสูงขึ้นตามไปด้วยส่งผลให้มีคนสนใจในการสร้างตึกนก “คอนโดนุก” หรือ “บ้านนกแอ่น” เป็นที่อยู่ของนกแอ่น เพื่อผลิตรังนกส่งออกไปยังประเทศจีนโดยในปัจจุบันตลาดรังนกจีนที่มีความสำคัญ และเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดของโลก (สมาคมผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแห่งประเทศไทย, 2557)

พ.ศ. 2554 มีตึกรังนกประมาณ 250,000-300,000 หลังในอินโดนีเซีย ขณะที่รัฐบาลมาเลเซียประเมินว่าทั่วประเทศมีตึกนกกราว 50,000 หลัง แต่นักธุรกิจตึกนกประเมินว่ามีนับ 100,000 หลัง ส่วนในเวียดนามมีตึกนกกระจายอยู่ 200 หลัง ใน พ.ศ. 2557 มีตึกนกกระจายอยู่ทั่วทุกภาคของประเทศไทย 10,000 หลัง มีนับ 100 หลังในภาคใต้ของพม่า และกำลังกระจายไปในจังหวัดปาลาวันของฟิลิปปินส์ ซึ่งทำให้เฉพาะตึกนกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีมูลค่ารวมนับหลายแสนล้านบาท ที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ ในอินโดนีเซีย มีนกแอ่น (Swiftlet) ชนิดที่รังบริโภคไม่ได้ แต่มีบทบาทสำคัญในระบบเศรษฐกิจการทำฟาร์มนกแอ่น (Swiftlet Farming) คือ เซอริตี (Seriti) หรือ นกแอ่นรังหญ้า (Collocalia Esculenta) ซึ่งเป็นนกที่ชักจูงให้นกแอ่นกินรัง (Swiftlet) เข้ามาทำรังในบ้านรังนก (birdhouse) หรือตึกรังนก (Swiftlet House) การเก็บรังนกแต่ละประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีระยะเวลาฤดูกาลที่แตกต่างกัน ขณะที่การเก็บรังนกในบ้านนกหรือตึกนกในทุกประเทศขึ้นอยู่กับปริมาณของนก โดยทั่วไปจะมีการเก็บรังนกกันเดือนละ 1 ครั้ง (กรุงเทพธุรกิจ, 2559)

อย่างไรก็ตามปริมาณและมูลค่าการส่งออกรังนกแอ่นของประเทศไทยสามารถผันแปรตามความแปรปรวนของสภาพอากาศได้เนื่องจากสภาพอากาศส่งผลกระทบต่อปริมาณการผลิตและคุณภาพของรังนกแอ่น (ศูนย์วิจัยกสิกรรมไทย, 2550) สินค้ารังนกแอ่นนั้นมีมูลค่าสูงเมื่อเทียบกับสินค้าอื่น โดยเปรียบสัดส่วนต่อหน่วยทำให้มูลค่าของสินค้านั้นเป็นที่ต้องการของผู้ซื้อและผู้ขายจำนวนมาก แต่สิ่งที่ผู้ประกอบการธุรกิจนกแอ่นให้ความสำคัญอย่างมากนั้นคือตัวนกแอ่นที่เป็นผู้ผลิตสินค้ารังนก และการแปรรูปเพื่อให้ได้มาซึ่งคุณภาพในการส่งออกสินค้า

ใน พ.ศ. 2557 จากการสำรวจพบว่ามีจำนวนประชากรของนกแอ่นเพิ่มขึ้นถึง 2,000,000 ตัว จากเดิมที่เคยมีใน พ.ศ. 2537 จำนวน 90,000 ตัว ทั้งนี้มูลค่าการเก็บเกี่ยวโดยเฉลี่ยบ้านนกแอ่นแต่ละหลังเก็บเกี่ยวรังนกได้ ณ ปัจจุบัน 2-5 กิโลกรัม ต่อเดือน ปริมาณรังนกที่เก็บได้จากบ้านนกแอ่นจากการเก็บข้อมูลบ้านนกแอ่น 10,020 หลัง ในประเทศไทยสามารถเก็บผลผลิตรังนกได้ปีละ 48,000 กิโลกรัม โดยเฉพาะผลผลิตรังนกดิบที่เก็บได้จากบ้านนกแอ่น มีมูลค่าเฉลี่ยประมาณปีละ 480-1,000 ล้านบาทต่อปี (สมาคมผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นประเทศไทย, 2557)



ภาพที่ 1.2 ราคารังนกในประเทศไทย

ที่มา : สมาคมผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นประเทศไทย (2557)

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่าการประกอบธุรกิจบ้านนกแอ่นเป็นธุรกิจที่มีมานานในประเทศไทย ผู้ประกอบการจึงได้รวมกลุ่มเพื่อให้มีความเป็นระบบระเบียบขึ้น โดยก่อตั้งสมาคมขึ้น ปัจจุบันมีสมาคมก่อตั้งขึ้นจำนวน 2 แห่ง โดยมีสมาชิกเป็นผู้ประกอบการและบุคคลที่อยู่ในธุรกิจรังนก ดูแลจัดการเรื่อง คุณภาพ ราคา ชื่อขายแลกเปลี่ยน การประมูล และการรับเรื่องร้องเรียนเกี่ยวกับผลกระทบบ้านนกแอ่นที่ส่งผลกระทบต่อชุมชน ทั้งนี้ตลอดเวลาที่ผ่านมาการทำธุรกิจรังนกต้องเน้นที่ตัวของสินค้า และกระบวนการผลิตทุกขั้นตอน เนื่องจาก จำเป็นต้องคำนึงถึงคุณภาพ และความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะสัมพันธ์กับราคาที่จะผันแปรตามคุณภาพของรังนกที่ผลิตได้ ดังนั้นในการประกอบธุรกิจบ้านนกแอ่น คุณภาพกับความต้องการของลูกค้า มีส่วนสำคัญมากที่สุดซึ่งทำให้เกิดการตื่นตัวในทุกประเทศคู่แข่งรวมถึงประเทศไทย

## 1.2 ความสำคัญของปัญหา

สถานการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านนกแอ่นในประเทศไทยทั้งในด้านการผลิตและคุณภาพการผลิตและผลผลิตรังนกแอ่น กล่าวได้ว่า ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านนกแอ่นในประเทศไทยมีโอกาสในการผลิตและส่งออกในหลายประการ กล่าวคือผู้ผลิตและคู่แข่งมีจำนวนจำกัด ในขณะที่

ประเทศที่สามารถสร้างบ้านนกอ่อนหรือคอนโดนิกได้ มีเพียง 4 ประเทศทั่วโลก กล่าวคือ ประเทศอินโดนีเซียมีบ้านนกอ่อนประมาณ 250,000 หลัง ผลิตรังนกปีละ 2,000,000 กิโลกรัม ประเทศมาเลเซีย มีบ้านนกอ่อนประมาณ 50,000-63,000 หลัง ผลิตรังนกปีละ 600,000 กิโลกรัม (มาเลเซียเป็นประเทศเดียวที่ได้มีการลงนามในพิธีสารร่วมกับจีน และมีบริษัทที่ได้รับอนุญาตการส่งออกรังนกไปจีนได้แล้ว 8 บริษัท) ประเทศเวียดนาม มีบ้านนกอ่อนอยู่ประมาณ 200 หลัง ผลิตรังนกปีละ 1,500 กิโลกรัม รวมจากถ้ำและจากบ้านนกอ่อนสามารถผลิตได้ปีละ 7,000-8,000 กิโลกรัม (สมาคมผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแห่งประเทศไทย, 2557) ขณะที่คู่แข่งใหม่ที่กำลังตื่นตัวต่อราคาสินค้ารังนก โดยอยู่ระหว่างการศึกษา วิจัยและพัฒนาเพื่อเข้ามาในฐานะผู้ผลิตรายใหม่ คือ พม่า จากการสำรวจในปี 2557 พบว่ามีบ้านนกอ่อนในภาคใต้ของพม่า จำนวน 100 หลัง และใน ฟิลิปปินส์กำลังกระจายตัวกันเริ่มต้นทำธุรกิจในจังหวัด ปาลาวัน เนื่องจากภูมิประเทศเป็นเกาะที่ใหญ่และมีนกอ่อนในธรรมชาติมาอาศัยอยู่จำนวนมาก (กรุงเทพฯธุรกิจ, 2559) ขณะที่ในปัจจุบันประเทศไทย มีบ้านนกอ่อนในพื้นที่ 42 จังหวัด สำรวจปี 2557 จากจำนวน 77 จังหวัดมีบ้านนกอ่อนทั้งหมดประมาณ 10,020 หลัง โดยเฉลี่ยได้รังนกดิบ ปีละ 48,000 กิโลกรัม (เฉลี่ยราคารังนกดิบ 20,000 บาทต่อกิโลกรัม) เฉพาะผลผลิตรังนกดิบที่เก็บได้จากบ้านนกอ่อน จะมีมูลค่าประมาณปีละ 1,000 ล้านบาทต่อปี

ขณะที่ศักยภาพธุรกิจรังนกไทย เมื่อประมวลปริมาณการผลิตรังนกจากแหล่งพื้นที่ต่างๆซึ่งสามารถชี้ให้เห็นภาพรวมของขนาดธุรกิจรังนกไทย พ.ศ. 2553 รวมเงินค่าสัมปทานอาคารรังนกทั้งฝั่งทะเลอ่าวไทยและฝั่งทะเลอันดามัน 3704.78 ล้านบาท และข้อมูลใน พ.ศ. 2556 เจ้าของบริษัทผู้สัมปทานเก็บรังนกถ้ำจากเกาะสัมปทานกล่าวว่า รังนกที่ผู้ได้รับสัมปทานจากแหล่งสัมปทานรังนกที่สำคัญ 9 จังหวัด คือ ประจวบคีรีขันธ์ สุราษฎร์ธานี พัทลุง กระบี่ ตรัง พังงา สตูล ตรัง และชุมพร ประเทศไทยสามารถผลิตรังนกได้ประมาณ 18 ตันต่อปี ถ้าสามารถส่งออกไปจีนได้จะมีมูลค่ารวมกว่า 1.4 หมื่นล้านบาท (รังนกส่วนใหญ่จะถูกส่งออกไปยังประเทศจีน) จัดเก็บอาคารรังนกได้ประมาณปีละ 3,100 ล้านบาท (ระยะสัมปทาน 5 ปี) แต่ขณะนี้ไม่สามารถส่งออกไปประเทศจีนได้ (สมาคมผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแห่งประเทศไทย, 2557)

ในภาคอุตสาหกรรม พ.ศ. 2552 เครื่องดื่มรังนกสำเร็จรูป มีมูลค่าตลาดรวมกว่า 2,000 ล้านบาท และในส่วนของข้อมูลจากสมาคมผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแห่งประเทศไทย ประเมินว่าประเทศไทยในปี พ.ศ. 2557 ผลิตรังนกดิบทั้งระบบได้ประมาณ 200,000 กิโลกรัมต่อปี ซึ่งหากเฉลี่ยราคารังนกที่กิโลกรัมละ ประมาณ 45,000 บาท ไทยมีรายได้จากการขายรังนกดิบรวมทั้งระบบปีละ 9,000,000,000 บาท เมื่อรวมนับมูลค่าตลาดรังนกในภาคอุตสาหกรรมเครื่องดื่มรังนกสำเร็จรูปมูลค่าตลาดรังนกไทยจึงมีไม่น้อยกว่าปีละ 10,000,000,000 ล้านบาท

ตารางที่ 1.1 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกเครื่องนุ่งเครื่องนุ่งของประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550-2553 แยกรายทวีป

ประเทศ	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกเครื่องนุ่งเครื่องนุ่งของประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550-2553 แยกรายทวีป (ปริมาณ : กิโลกรัม มูลค่า : บาท)							
	2550		2551		2552		2553	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
<b>ทวีปเอเชีย</b>								
ฮ่องกง	8,506	27,586,062	7,909	34,233,212	22,582	99,089,520	9,987	194,395,299
พม่า	2,086	3,116,120	3,528	4,948,898	18,328	15,317,441	65,869	30,305,522
สิงคโปร์	1,504	3,857,968	2,940	46,474,679	4,017	49,612,949	7,202	27,513,473
กัมพูชา	2,687	936,361	2,788	2,102,991	5,198	5,821,854	17,814	13,505,506
จีน	506	815,827	4,483	2,829,669	4,942	2,841,339	2,343	5,817,911
ญี่ปุ่น	8,172	4,164,252	14,074	2,623,275	5,899	1,281,624	3,000	1,750,098
ไต้หวัน	4,719	1,595,996	748	808,518	7,700	577,822	34,720	1,791,618
ลาว	426	210,072	358	98,761	419	370,471	301	369,375
บาหลีเรน	108	170,404	567	643,613	180	215,578	316	301,211
อินโดนีเซีย	1,050	44,431	150	6,020	1,350	58,567	3,165	120,400
มาเลเซีย	370	419,020	6	2,621	.	.	52	30,304
มาเก๊า	.	.	621	2030826	.	.	.	.
โอมาน	525	21,597	.	.	.	.	.	.

ตารางที่ 1.1 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกชิ้นงานอ่อนของประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550-2553 แยกรายทวีป (ต่อ)

ประเทศ	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกชิ้นงานอ่อนของประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550-2553 แยกรายทวีป (ปริมาณ : กิโลกรัม มูลค่า : บาท)							
	2550		2551		2552		2553	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
<b>ทวีปเอเชีย (ต่อ)</b>								
อินเดีย			5	56,139				
ฟิลิปปินส์				-	2	356		-
รวม	30,659	42,938,110	38,177	96,859,222	70,617	175,187,521	144,769	275,900,717
<b>ทวีปออสเตรเลีย</b>								
ออสเตรเลีย	29,268	2,441,163	20,299	948,745	10,390	543,051	19,239	785,269
นิวซีแลนด์	525	21,969	1,382	116,157	986	48,300	1,731	93,939
รวม	29,793	2,463,132	21,681	1,064,902	11,376	591,351	20,970	879,208
<b>ทวีปอเมริกา</b>								
สหรัฐอเมริกา	18,631	928,572	7,650	311,899	13,501	642,326	4,500	191,162
แคนาดา	858	52,733	1,341	90,096	1,425	62,303	1,012	41,400
ฮอนดูรัส	840	36,292	225	10,259	-	-	37	1,486
วานูวาตู							100	9,946
รวม	20,329	1,017,597	9,216	412,254	14,926	704,629	5,649	243,994

## ตารางที่ 1.1 (ต่อ)

ประเทศ	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกเข้ารั้งนทางแ่อนของประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550-2553 แยกรายทวีป (ปริมาณ : กิโลกรัม มูลค่า : บาท)							
	2550		2551		2552		2553	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
<b>ทวีปยุโรป</b>								
เนเธอร์แลนด์	2,789	172,641	4,573	400,519			1,406	84,140
สวีเดน	750	32,029			376	18,612	1,350	54,267
สหราชอาณาจักร			1,032	106,800	258	26,700	216	39,479
สวีเดน		-					58	25,441
นอร์เวย์	75	3,149	1,800	73,675	75	3,249	75	3,038
ไอร์แลนด์	240	10,085	225	9,190				
เบลเยียม			-	-	-	-	30	51,466
เยอรมัน	-	-	-	-	-	-	7	305
ฟินแลนด์	-	-	150	6,466	75	3,152	-	-
ฝรั่งเศส	-	-	300	13164	-	-	13	32384
อิตาลี	-	-	1800	72471	375	16833	-	-
รวม	3,854	217,904	9,880	682,285	1,159	68,546	3,155	290,520

ที่มา : กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (2554) อ้างถึงใน วราศรี แสงกระจ่าง (2554)

อย่างไรก็ดีแม้ว่าผู้ประกอบการธุรกิจบ้านนกแอ่นในประเทศไทยจะมีโอกาสและมีจุดแข็งในการผลิตรังนกแอ่น แต่ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านนกแอ่นในประเทศไทยก็ยังคงเผชิญปัญหาและอุปสรรคโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ปัญหาด้านกฎหมายของตลาดต่างประเทศ และกฎหมายภายในประเทศ ในประเด็นกฎหมายของตลาดต่างประเทศ ประเทศจีนกล่าวได้ว่าเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดของธุรกิจรังนก จากการที่สินค้ามีมูลค่าสูง ทำให้การตรวจคุณภาพและความปลอดภัยย่อมมีมาตรการที่เข้มงวดเป็นพิเศษ โดยเมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม พ.ศ. 2554 กรมอุตสาหกรรมและการค้าประจําณฑลเจ้อเจียงของจีนได้ตรวจยึดรังนกแแดง (รังนกเลือด) ปลอมจากมาเลเซีย ซึ่งระบุว่ามีการในไต้หวันเจ้อปนเกินมาตรฐานที่ได้รับอนุญาตจากสาธารณรัฐถึง 350 เท่า ทำให้จีนระงับการนำเข้ารังนกโดยตรงจากมาเลเซียและจากแหล่งผลิต รังนกจากทุกประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ พร้อมทั้งได้ออกกฎระเบียบใหม่กรณีของการนำเข้าสินค้ารังนกและสินค้าอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง คือ “กฎระเบียบว่าด้วยการตรวจสอบและการกักกันของคิตตัวของคนเข้าหรือออกเมือง” ซึ่งถือเป็นสินค้าต้องห้ามโดยห้ามนำคิตตัวเข้าจีน ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน พ.ศ. 2554 ยกเว้นรังนกแปรรูปขวดหรือกระป๋อง ส่งผลให้ราคาของรังนกอบแห้งได้ลดลงอย่างต่อเนื่องจนถึง พ.ศ. 2556 ราคารังนกดิบเฉลี่ยกิโลกรัมละ 10,000 - 20,000 บาท จีนได้ออกกฎระเบียบใหม่จัดระบบการนำเข้ารังนกและเสนอร่างพิธีสาร (MOU) ให้ผู้ผลิตรังนกในแต่ละประเทศรวมถึงประเทศไทยปฏิบัติตามระเบียบการนำเข้ารังนกของเพื่อแก้ไขปัญหาวิกฤตให้รังนกสามารถส่งออกไปจีนได้ (สมาคมผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นประเทศไทย, 2557) สำหรับประเทศไทย กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงพาณิชย์ ได้หารือร่วมกับหน่วยงานของจีนเพื่อแก้ปัญหา โดยกำหนดขั้นตอน กฎระเบียบอย่างชัดเจน พร้อมกับการเชิญผู้แทนหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของจีนเข้าไปสำรวจแหล่งเก็บรังนกในประเทศไทย เพื่อขึ้นทะเบียนเกษตรกรผู้เลี้ยงรังนกแอ่น ทะเบียนผู้ประกอบการ และออกใบอนุญาต (สำนักงานพาณิชย์ ณ กรุงปักกิ่ง สาธารณรัฐประชาชนจีน, 2555)

นอกจากสถานการณ์กฎหมายในตลาดต่างประเทศแล้ว ผู้ประกอบการบ้านรังนกแอ่นต้องเผชิญกับสถานการณ์ ด้านกฎหมายในประเทศไทย เนื่องจากนกแอ่นเป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง ตามกฎกระทรวงกำหนดให้เป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง พ.ศ. 2546 ที่ออกตามความใน พ.ร.บ. สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 ทำให้กิจการรังนกแอ่นที่เป็นผลผลิตจากบ้านนกแอ่นถือเป็นกิจการที่ผิดกฎหมาย เนื่องจากไม่ได้รับ อนุญาตตาม พ.ร.บ. ทั้งสองฉบับ แต่ในส่วนของรังนกถ้าจากเกาะสัมปทานเป็นกิจการที่ได้รับสัมปทานถูกต้องตาม พระราชบัญญัติ (พ.ร.บ.) อากรังนกแอ่น พ.ศ. 2540 ทำให้ส่งผลเป็นปัญหาสำคัญของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นคิบที่ได้จากบ้านนกแอ่นที่เลี้ยงเป็นฟาร์มในหลายด้าน



จากเรื่องที่ได้กล่าวมานั้นทำให้เกิดประเด็นเกี่ยวกับปัญหาของผู้ประกอบการรังนกในประเทศไทย เกี่ยวกับปัญหาที่สำคัญของการประกอบธุรกิจรังนกของผู้ประกอบการรังนกในประเทศไทยได้พบปัญหาหลักๆ 3 ประเด็นที่สำคัญ ดังนี้ 1) กฎหมายที่รองรับ นโยบายที่เอื้อต่อธุรกิจ การครอบครองสัตว์ป่าคุ้มครอง การครอบครองซากนก การครอบครองผลผลิตที่ได้จากนกแอ่น (รังนก) ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถที่จะขนส่งรังนกอย่างเป็นปกติแบบสินค้าชนิดอื่นได้ 2) ในส่วนของผู้ประกอบการเอง องค์กรความรู้ การถ่ายทอด ประสบการณ์ และองค์ความรู้ใหม่ ในส่วนผู้ประกอบการที่สร้างบ้านนกแอ่นเพื่อผลิตสินค้ารังนก การแปรรูปรังนกดิบให้ได้มาตรฐาน การพัฒนาสินค้ารังนกให้ได้รับมาตรฐาน ส่วนของผู้ประกอบการเกี่ยวกับโรงเลี้ยงรังนกประสบปัญหาเกี่ยวกับการแปรรูป การผลิตสินค้าเพื่อส่งขายต่อให้ลูกค้าทั้งชาวไทยและต่างประเทศ 3) การจัดการความสามารถของผู้ประกอบการกับการแข่งขันและการบริหารจัดการคุณภาพแต่ละด้านของผู้ประกอบการ ประเด็นของปัญหาทั้ง 3 ข้อนั้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการรังนกแอ่นมีอุปสรรคและปัญหาในการบริหารจัดการคุณภาพของการผลิตสินค้ารังนก และข้อจำกัดในการผลิตรังนก ส่งผลต่อการควบคุมคุณภาพของผลผลิตสินค้ารังนก แต่ขณะที่ประเทศ อินโดนีเซีย มาเลเซีย และเวียดนาม ซึ่งเป็นประเทศคู่แข่งสำคัญในการทำธุรกิจรังนกในตลาดรังนกโลกกับธุรกิจรังนกไทย ต่างก็เป็นสมาชิกอนุสัญญา “ไซเตส (CITES)” แต่ละประเทศดังกล่าวได้มีการปรับแก้ระเบียบกฎหมาย ให้การทำตักนกหรือบ้านนกแอ่นเป็นการประกอบการภาคการเกษตร ให้รังนกแอ่นเป็นสินค้าการเกษตรและมีการออกใบอนุญาตให้ “บ้านนกแอ่น” เป็นแหล่งผลิตรังนก และเพาะเลี้ยงนกแอ่น (สมาคมผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นประเทศไทย, 2557)

จากที่กล่าวมาข้างต้น การศึกษาด้านแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทย มีความสำคัญอย่างมากในธุรกิจที่สามารถพัฒนาประเทศ และมีความสำคัญอย่างมากในวิชาการต่อการวิจัยและศึกษา ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาเรื่อง ต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทย ว่าควรมีการจัดการบริหารจัดการคุณภาพอย่างไรในธุรกิจ ด้วยการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน และวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในสิ่งแวดล้อมภายนอกที่ส่งผลต่อธุรกิจ ทั้งวิเคราะห์กระบวนการห่วงโซ่อุปทานและการจัดการคุณภาพทั้งระบบ เพื่อให้ทราบถึงสาเหตุของปัญหาการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจ และหาสาเหตุของอุปสรรคและการบริหารจัดการคุณภาพของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทยได้ เพื่อสามารถนำไปใช้ในการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจรังนกในประเทศไทยต่อไป

### 1.3 โจทย์วิจัย

การบริหารจัดการเพื่อการจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังกในประเทศไทยเป็นอย่างไร

### 1.4 วัตถุประสงค์

การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

1. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ลักษณะสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของการประกอบการ เพื่อให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ในการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจรังกแอ่นในประเทศไทย
2. เพื่อศึกษามิติต่างๆ ทางการจัดการคุณภาพ การจัดการห่วงโซ่อุปทานที่มีผลกระทบต่อ การบริหารจัดการคุณภาพของผู้ประกอบการธุรกิจรังกแอ่นในประเทศไทย
3. เพื่อเสนอแนะเชิงนโยบายและทางการบริหารจัดการเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการ แข่งขันสำหรับการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจรังกแอ่นในประเทศไทย

### 1.5 ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษานี้มีขอบเขตการศึกษาดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา การศึกษานี้มุ่งศึกษาในประเด็นด้านการบริหารจัดการใน 4 มิติ คือ 1) การบริหารจัดการคุณภาพของผู้ประกอบการรังกในประเทศไทย 2) จิตความสามารถในการ แข่งขัน 3) การจัดการคุณภาพ 4) การจัดการห่วงโซ่อุปทาน และ 5) กฎหมายและนโยบายที่เกี่ยวข้อง
2. ขอบเขตด้านประชากร การศึกษานี้ศึกษาโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญ จากกลุ่มบุคคลกลุ่มที่เป็นเจ้าหน้าที่ภาครัฐ และผู้ประกอบการธุรกิจรังกไทย โดยศึกษาเฉพาะ ผู้ประกอบการธุรกิจรังก เกี่ยวกับการผลิต แปรรูป ชี้อ-ขาย โดยแบ่งเป็น ภาคกลาง ภาคตะวันออก ภาคตะวันตก และภาคใต้ เก็บข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลทั้ง 4 กลุ่มคือ 1) ผู้ประกอบการเจ้าของบ้านน กแอ่น 2) ผู้ประกอบการเจ้าของโรงล้ารังก 3) ผู้ประกอบการร้านจัดจำหน่ายรังก กลุ่มลูกค้า ชาว ไทยและชาวต่างประเทศ 4) กลุ่มนโยบายภาครัฐและนักวิชาการ
3. ขอบเขตด้านระยะเวลา การศึกษาในช่วงระยะเวลาตั้งแต่เดือนกันยายน 2560 - กรกฎาคม 2563

## 1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการศึกษาวิจัยครั้งนี้มีดังต่อไปนี้

1. ได้รับองค์ความรู้เกี่ยวกับข้อมูลการดำเนินการจัดการธุรกิจการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าในประเทศไทย
2. นำองค์ความรู้ที่ได้จากการศึกษาเกี่ยวกับการจัดการไปใช้เป็นแนวทางการวางแผนการบริหารจัดการเพื่อพัฒนาคุณภาพธุรกิจผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าในประเทศไทยได้อย่างเหมาะสม
3. สามารถนำต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจร้านค้าไปพัฒนาและปรับใช้เพื่อเสริมสร้าง ความสามารถในการแข่งขันธุรกิจร้านค้าในประเทศไทย

## 1.7 นิยามศัพท์

1) **ต้นแบบ** หมายถึง แบบอย่างที่ปฏิบัติแล้วเกิดผลลัพธ์ที่ดี ให้เกิดการปฏิบัติตามต่อกันมา อาจเกิดจากการที่มีการสำรวจและสัมภาษณ์ตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จหรือตัวอย่างที่พบเจอความล้มเหลว ทำให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับการนำมายึดถือต้นแบบเพื่อหลีกเลี่ยงความล้มเหลว และประสบความสำเร็จตามต้นแบบ ในบางครั้งอาจทำเป็นขั้นตอนหรือทำการสัมภาษณ์ผู้ที่มีประสบการณ์มาก

2) **การจัดการการบริหาร** หมายถึง การจัดการบริหาร คือกระบวนการที่มีขั้นตอนการดำเนินการเป็นไปตามหลักของทฤษฎีการจัดการหรือ การวางแผนปฏิบัติ การควบคุมและดำเนินการในธุรกิจเพื่อให้ตรงตามหลักที่เป็นการจัดการตามของผู้ประกอบการหรือผู้บริหารได้วางไว้ให้เป็นระบบระเบียบเพื่อนำไปสู่ผลลัพธ์ของความดีต้องการ

3) **คุณภาพของผู้ประกอบการ** หมายถึง คุณภาพในกระบวนการทำธุรกิจร้านค้าทั้งหมด ตั้งแต่การทำบ้านร้านค้าการผลิตร้านค้า การขนส่งร้านค้า การควบคุมการผลิต ทั้งการดูแลเรื่องร้านค้าปลอมปน และร้านค้ามีสารเคมีผสม เพื่อได้ร้านค้าที่มีคุณภาพตามหลักที่ลูกค้า และตลาดต้องการ

4) **ธุรกิจร้านค้า** หมายถึง การประกอบธุรกิจหรืออาชีพเกี่ยวกับร้านค้า และอาชีพที่สนับสนุนกันในธุรกิจร้านค้า ทั้งผู้ประกอบการร้านค้าบ้าน ผู้ประกอบการโรงงานแปรรูปร้านค้า ผู้ประกอบการการจัดจำหน่าย รวมถึงผู้ให้คำปรึกษา ผู้ขนส่งสินค้า และผู้ประกอบการร้านค้า

5) **ร้านค้า** หมายถึง ร้านค้าแบ่งเป็นสองกลุ่มหลัก คือ กลุ่มร้านค้ากินรังชนิดรังขาว และกลุ่มร้านค้ากินรังชนิดรังดำ โดยกลุ่มร้านค้ากินรังชนิดรังขาว คือร้านค้ากินรังตะโพกขาวที่รังนกมักมีสีขาว สีทอง และสีแดงตามปัจจัยอื่นๆ เช่น อากาศ สถานที่ อุณหภูมิที่นกอาศัย ส่วนกลุ่มร้านค้ากินรังชนิดรังดำ คือร้านค้ากินรังสีเหลือง

6) **บ้านนกแอ่น** หมายถึง บ้าน ตึก อาคารพาณิชย์ สิ่งก่อสร้าง เช่น โรงแรมเก่า ห้างเก่า โรงหนังเก่า ซึ่งนำมาดัดแปลง เพื่อให้เหมาะสมกับสภาพของการอยู่อาศัยของนกแอ่น (กินรัง) และการสร้างบ้าน อาคารขึ้นมาใหม่โดยออกแบบให้เหมาะสมกับการอยู่อาศัยของนกแอ่น โดยเฉพาะเพื่อให้นกแอ่นสายพันธุ์ที่ทำรังด้วยน้ำลายเข้ามาอยู่อาศัยเพื่อสร้างรังนก ภายในบ้านนกแอ่นนั้นจะจำลองสภาพธรรมชาติที่นกแอ่นมักอาศัยในถ้ำธรรมชาติตามเทคนิคของผู้ประกอบการ โดยใช้อุปกรณ์เข้ามาช่วยเพื่อให้เหมาะสมกับนกแอ่นอาศัย เช่น ความชื้น ความมืด แสงลม

7) **รังนกจากนกแอ่น** หมายถึง รังนกที่เป็นผลผลิตมาจากนกแอ่นประเภทนกแอ่นกินรัง ตะโพกขาวและนกแอ่นชนิดหางสีเหลืองจากบ้านนกแอ่น และรังนกจากธรรมชาติตามถ้ำต่างๆ

8) **รังนกอบแห้ง** หมายถึง รังนกดิบที่ได้จากการเก็บผลผลิตรังนกของนกแอ่นตามถ้ำ และบ้านนก หรือคอน โคนก แล้วนำมาทำความสะอาดรังนกตามขั้นตอนกำจัดขนนก ขึ้นก ซากนกที่ตาย เพื่อให้ได้รังนกสะอาด จากนั้นนำมาใส่พิมพ์รูปทรงเพื่อให้รังนกเป็นรูปสวยงามทรงถ้วย แล้วนำมาตากลมหรืออบให้แห้ง โดยสีของรังนกดิบอบแห้งตามปกติจะมี รังสีขาว รังสีเหลือง (ทอง) รังสีแดง (เลือด)

9) **ผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่น** หมายถึง ผู้ประกอบการธุรกิจเกี่ยวกับการผลิต แปรรูป ซื่อ-ขาย รังนกที่ได้จากบ้านนกแอ่น โดยแบ่งลักษณะของผู้ประกอบการออกเป็นต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

9.1) **ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น (ผลิตรัง)** สร้างบ้านเพื่อให้นกแอ่นเข้ามาอาศัยทำรังต้องมีองค์ความรู้ในการสร้างบ้านนกแอ่น และเกี่ยวกับการดำรงชีวิตของนกแอ่น การสร้างบ้าน นับตั้งแต่การทดสอบหาแหล่งนกและเส้นทางบินของนกแอ่นก่อนสร้างบ้าน ด้วยวิธีการเปิดเสียงเรียกนกแอ่นในเวลาเย็นเพราะเป็นช่วงที่นกแอ่นบินกลับบ้าน โดยทดสอบเปิดเสียงหลายครั้งในช่วงเวลาเดิมทุกวัน เพื่อสังเกตจำนวนนกแอ่นในบริเวณนั้นจนแน่ใจว่าที่ดินบริเวณนั้นสามารถสร้างบ้านนกแอ่นได้ จากนั้นจึงทำการสร้างบ้านนกแอ่น

9.2) **ผู้ประกอบการที่ล้างทำความสะอาดรังนก (เพิ่มมูลค่าให้สินค้า)** คัดสิ่งสกปรกออกจากรังนก เช่น ขึ้นก เปลือกนก ขนนก ฯลฯ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับรังนก โดยแรงงานต้องใช้ฝีมือและความชำนาญอย่างมากในการดึงสิ่งสกปรกและขนนกออกจากเส้นใยไม่ให้รังนกเสียหาย เนื่องจากต้องมีการควบคุมให้รังนกมีคุณภาพ และผู้ประกอบการในส่วนนี้ต้องมีประสบการณ์เกี่ยวกับการคัดเลือกซื้อรังนกในระดับที่ดีเพื่อควบคุมต้นทุนการซื้อรังนก และป้องกันไม่ให้ได้รังนกในราคาที่สูงเกินคุณภาพที่ได้รับ

9.3) **ผู้จัดจำหน่ายรังนก (กระจายสินค้า)** การจำหน่ายรังนกมีหลายรูปแบบ เช่น การจำหน่ายรังนกจากผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) โดยจำหน่ายผ่านหน้าบ้านหรือหน้าฟาร์มของ

ตนเอง การจำหน่ายรังนกด้วยผู้ประกอบการ โรงล้างทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) เป็นการจำหน่ายรังนกที่ทำความสะอาดแล้ว และจำหน่ายรังนกด้วยผู้ประกอบการ (ปลายน้ำ) เช่น ร้านขายสินค้ารังนกโดยเฉพาะ ร้านขายรังนกตามแหล่งท่องเที่ยว และร้านขายรังนกย่านการค้าคนจีน (เยาวราช) ร้านของฝากรวมทั้งการจำหน่ายรังนกด้วยมัลติเพล็กซ์ ตัวแทน นายหน้า และสุดท้ายการจำหน่ายรังนกผ่านงานประมูลหรือลานประมูล คือ กิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อซื้อ-ขายรังนก ผู้ประกอบการผลิตรังนกจะนำรังนกที่ได้จากบ้านนก (ต้นน้ำ) มาจำหน่ายผ่านระบบงานประมูล โดยลูกค้ามีทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติ ด้วยระบบงานประมูลทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคาทำให้รังนกมีราคาสูงขึ้น และผู้ประกอบการสามารถจำหน่ายสินค้ารังนกได้ง่ายขึ้น

10) การบริหารจัดการคุณภาพรังนก หมายถึง การบริหารจัดการคุณภาพของรังนกแต่ละกระบวนการผลิตรังนก ตั้งแต่ ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

11) ชีตความสามารถในการแข่งขัน หมายถึง การที่ผู้ประกอบการในธุรกิจรังนกและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับรังนก รวมถึงผู้ที่อยู่ในส่วนสนับสนุนธุรกิจ ซึ่งขีดความสามารถนั้นเป็นสิ่งสำคัญต่อทุกธุรกิจ เนื่องจากความสามารถในการแข่งขันที่ผู้ประกอบการมีช่วยส่งเสริมทำให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดและดำเนินต่อไปได้ เพื่อสร้างโอกาสในการแข่งขันกับคู่แข่งทั้งในประเทศที่ทำธุรกิจเดียวกันหรือคู่แข่งในต่างประเทศ

12) การจัดการห่วงโซ่อุปทาน หมายถึง การจัดการกระบวนการ ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ ในธุรกิจรังนกให้เป็นไปตามหน้าที่และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อรับรู้ถึงขั้นตอนการทำงานการบริหารจัดการในห่วงโซ่อุปทานเพื่อง่ายต่อการบริหารจัดการคุณภาพ

13) กฎหมายและนโยบายที่เกี่ยวข้อง หมายถึง กฎและนโยบายที่ผู้ประกอบการรังนกหรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องยึดถือปฏิบัติกันมา เพื่อให้ธุรกิจดำเนินต่อไปอย่างไม่มีผลกระทบต่อส่วนรวม โดยที่กฎและนโยบายต้องเป็นสิ่งที่ เป็นสากลและผู้ประกอบการทุกคนยอมรับเป็นส่วนมาก

## บทที่ 2

### แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง “ต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจร้านค้าใน ประเทศไทย” ผู้วิจัยได้ ทบทวนวรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งประกอบด้วย

- 2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับนกแอ่น รังนกแอ่นบ้านนกแอ่น และกฎหมายและนโยบายที่เกี่ยวข้อง
- 2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการประเมินขีดความสามารถในการแข่งขัน
  - 2.2.1 ตัวแบบเพชร (Diamond Model)
  - 2.2.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT Analysis)
- 2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management)
- 2.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการคุณภาพ (Quality Management)
- 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 2.6 กรอบแนวคิดการวิจัย และคำอธิบายกรอบแนวคิดการวิจัย

#### 2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับนกแอ่นรังนกแอ่น บ้านนกแอ่น และ กฎหมายและนโยบายที่เกี่ยวข้อง ประเภทนกแอ่น

“ทองคำขาว” หรือ “คาเวียร์แห่งตะวันออก” ชาวตะวันตกได้ขนานนามรังนกเป็นสิ่งของที่ มีราคาแพงเหมือนทองคำ นกแอ่น ภาษามลายูเรียก นกชาลั้งจัน ภาษา อิน โดนีเซียเรียก บูรุงวาเล็ท (Burung Walet) หรือ บูรุงลาแยง-ลาแยง (Buurung Layang Layang) หรือที่ชาวจีนเรียก เอียนจื่อ เป็น นกในอันดับ Apodiformes วงศ์ Apodidae สกุล Collocalia สำหรับในประเทศไทยมี 3 ชนิดคือ

1. นกแอ่นกินรัง ชื่อสามัญ Edible-nest Swiftlet ชื่อวิทยาศาสตร์ Collocalia Fuciphaga วงศ์ Apodidae ลักษณะทั่วไป ตัวผู้และตัวเมียมีลักษณะคล้ายคลึงกันมาก โดยที่ตัวผู้จะมีขนาดโตกว่าตัว เมียเล็กน้อยเป็นนกขนาดเล็กขนาดเท่านกกระจอกบ้าน จะงอยปากสั้นกว้างมีสีดำ ม่านตาสีดำ วงปีก เป็นรูปโค้งคั่นรูป ปีกหมุนได้รอบ ขนด้านบนของตัวมีสีดำอมน้ำตาล ขนที่แข็งเป็นรูปโค้งคั่นรูป ปีกหมุนได้รอบ ขนด้านบนของตัวมีสีดำอมน้ำตาล ขนที่แข็งจะมีเล็กน้อยหรืออาจไม่มี หางเป็น แฉกเล็กน้อย ตะโพกมีสีขาว ท้องมีสีน้ำตาล เวลาบินจะกระพือปีกเร็วมาก รังมีสีขาวสร้างด้วยเมือก โปร่งแสง ซึ่งประกอบด้วยสารพวกไกลโคโปรตีนที่สังเคราะห์จากต่อมน้ำลาย นิยชอบสร้างรัง ตามผนังถ้ำในเกาะเล็กๆ แถบชายฝั่งหรือบางครั้งก็อยู่ตามอาคาร การสร้างรังใหม่มักจะสร้าง ณ จุด เดิม ชอบออกหาอาหารประเภทแมลงในตอนเช้าตรู่เป็นพื้นที่กว้างแถบชายป่าและทุ่งนา และกลับรัง ในช่วงเย็นๆ โดยสามารถบินกลับรังภายในถ้ำที่เป็นซอกหรือหลืบ โพรงอันมืดมิดได้อย่าง

คล้องแคล้ว แม่นยำ จากการส่งเสียงร้องให้เกิดเสียงสะท้อนนำทางที่เรียกว่า เอ็คโคโลเคชัน และจะสร้างรังในเวลากลางคืน ถิ่นกำเนิด อันดามันส์ นิโคบาส์ ชุนดาส์ พาลาวาน ฟิลิปปินส์ เทือกเขาตะนาวศรี พม่า มาเลเซีย ไทย เวียดนาม โคลินไชนา และตังเกี๋ย (เกษม จันทรดำ, 2550 หน้า 18)

2. นกแอ่นกินรังตะโพกขาว ชื่อสามัญ White-rumped Swift ชื่อวิทยาศาสตร์ *Apus Pacificus* วงศ์ Apodidae ลักษณะทั่วไป มีตะโพกสีขาว ขนทางด้านใต้ท้องมีลายขวางสีดำสลับขาวหางเป็นแฉกมองเห็นชัดเจน นกแอ่นกินรังตะโพกขาว และนกแอ่นกินรัง เดิมเป็นชนิดเดียวกันแต่ต่างชนิดย่อยกัน ปัจจุบันจัดไว้คนละชนิด รังมีสีขาว นิสัยเหมือนนกแอ่นกินรัง ถิ่นกำเนิด อินเดีย จีน ไต้หวัน ฮ่องกง ออสเตรเลีย ฟิลิปปินส์ พม่า ไทย ลาว ส่องกง และเวียดนาม

3. นกแอ่นหางสี่เหลี่ยมหรือนกแอ่นรังดำ ชื่อสามัญ Black-nest Swiftlet ชื่อวิทยาศาสตร์ *Collocaliamaxima* วงศ์ Apodidae ลักษณะทั่วไปมีหัวใหญ่กว่านกแอ่นกินรัง ตัวผู้และตัวเมียมีลักษณะเหมือนกัน ด้านบนของตัวมีสีน้ำตาลแก่ ด้านล่างของตัวมีสีเทา หางเป็นรูปปากเล็กน้อยหน้าแข็งมีขนขึ้นเต็มไปหมด เสียงร้องเหมือนนกแอ่นกินรังหรือนกแอ่นพันธุ์หิมาลัย รังมีสีดำ เพราะมีขนเป็นส่วนประกอบ และมักจะมีถิ่นที่อยู่อาศัยที่เดียวกับนกแอ่นกินรัง นิสัยเหมือนนกแอ่นกินรัง ถิ่นกำเนิด เทือกเขาหิมาลัย ฟิลิปปินส์ เกาะชุนดาส์ พาลาวาน เทือกเขาตะนาวศรี ไทยและมาเลเซีย

แต่โดยธรรมชาติ คนที่อยู่กับนกแอ่นจะได้จำแนกนกแอ่นกินรังออกเป็น 2 ชนิด คือ นกคำ หมายถึง นกแอ่นกินรังที่มีรังสีดำ เพราะมีขนเป็นส่วนประกอบ กับ นกขาว หมายถึง นกแอ่นกินรังที่มีรังสีขาว

นกแอ่นกินรังเป็นนกคนละกลุ่มกับนกแอ่นที่มีนิสัยชอบเกาะตามสายไฟฟ้า ซึ่งพบเห็นได้บ่อยในเมือง และตามท้องไร่ท้องนาทั่วไป นกแอ่นสายพันธุ์นี้เป็น นกแอ่นที่สร้างรังด้วยดินโคลนผสมกับเศษพืช ชอบสร้างรังอยู่ตามผาหรือสถานที่ก่อสร้างเป็นนกที่จัดอยู่ในอันดับ Passeriformes วงศ์ Hirundinidae เมื่อบินปีกทั้งสองจะกว้างกางออกเป็นรูปสามเหลี่ยม ไม่เรียวยาวแหลม ขณะที่นกแอ่นกินรังเป็นนกที่มีลำตัวขนาดเล็ก ปีกแต่ละข้างยาวเรียวยาวแหลมไม่แผ่กว้างเป็นรูปสามเหลี่ยม บินได้รวดเร็วกว่า กระพือปีก 2 ข้างไม่พร้อมกัน และนกแอ่นกินรัง (Swiftlet) จะไม่เกาะตามที่ใดๆ เว้นแต่จะบินกลับมาเกาะที่รังในถ้ำหรือในอาคารที่เป็นที่อยู่ของตัวเอง (เกษม จันทรดำ, 2550, หน้า 19-20)

#### วงจรชีวิตและการดำรงชีวิตนกแอ่น

นกแอ่นกินรังเป็นนกที่สามารถบินได้เร็วประมาณ 89-100 กิโลเมตรต่อชั่วโมง เป็นนกที่ชอบหากินอยู่ในบริเวณแหล่งอาหารในรัศมี 25 กิโลเมตรจากรังที่อยู่อาศัย เมื่อออกบินหากินแล้วจะไม่แวะเกาะตามที่ใด แต่จะกลับมาเกาะตรงที่อยู่ของตัวเอง เนื่องจากบริเวณฝ่าเท้าของนกแอ่นนั้นจะ

มีลักษณะที่อ่อนนุ่มบอบบางทำให้เกิดแผลได้ง่ายถึงแม้ว่าจะมีเล็บที่โค้งยาวเป็นพิเศษทั้ง 4 นิ้วแบบนกทั่วไปเพื่อใช้เกาะยึดตามผนังถ้ำก็ตามอาหารของนกแอ่นเป็นแมลงที่กำลังบินอยู่ในอากาศ โดยนกแอ่นจะบินโฉบเพื่อใช้จะงอยปากจับกิน จำพวกมดที่มีปีก ปลวกที่มีปีก และแมลงอื่นๆ

นกแอ่นมีพฤติกรรมชอบสร้างรังประจำที่เดิมในที่มีระดับอุณหภูมิในระหว่าง 25.8-29 องศาเซลเซียส และมีความชื้นอยู่ที่ 75-84.9 แต่เมื่อสร้างรังครั้งไหนมีกลิ่นผิดปกติหรือมีท่าทีว่าจะมีศัตรูมารบกวน นกแอ่นจะอพยพย้ายที่อยู่ ศัตรูของนกแอ่นเป็นสัตว์จำพวก ตู๊กแก นกเค้าแมว งูเหลือม งูหลาม งูห้าขี้เถ้า แมลงสาบ ตัวเรือด ลิงแสม งูเขียวหางไหม้ หนู ค้างคาว เขี้ย ตะกวด และเหยี่ยว นกแอ่นมีฤดูสืบพันธุ์ระหว่างเดือน มกราคม-เมษายน ของทุกปี และในช่วงเวลาของฤดูสืบพันธุ์ก็จะมีกรสร้างรังเพื่อวางไข่ โดยในช่วงของฤดูผสมพันธุ์อวัยวะที่ผลิตวัสดุสร้างรังซึ่งอาจจะเป็นกระดาษปะกอาหาร หรือตอม่น้ำลาย จะพัฒนาจนโตในระหว่างเดือนธันวาคมถึงเดือนมิถุนายน แต่จะไม่พบตอม่น้ำลายนี้ในช่วงเดือนกรกฎาคมและสิงหาคม และห้วงเวลาของฤดูผสมพันธุ์และการสร้างรังอาจแตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่

ปกตินกเพชเมียวจะเป็นผู้สร้างรัง โดยลำพัง ยกเว้นรังที่สามซึ่งนกเพชผู้และเพชเมียจะช่วยกันสร้างนกจะสร้างรังในเวลากลางคืน โดยใช้เท้าเกาะที่ผนังถ้ำหรือผนังอาคารแล้วสา่ยหัวไปมาพร้อม กับปล่อยน้ำลายลงบนผนังถ้ำหรือผนังอาคาร เรียกช่วงการทำรังช่วงนี้ว่า “การตั้งคิ้ว” ในช่วงแรกนกจะทำรังได้ประมาณครึ่งละหัวไม้ขีดไฟ และจะค่อยเพิ่มปริมาณความยาวขึ้นเป็นครึ่งละ 1-1.5 เซนติเมตรต่อคืน น้ำลายของนกเมื่อแห้งแล้วจะแข็งตัวมีลักษณะคล้ายคลึงกับวุ้นเส้นที่อัดตัวกันแน่น โดยนกแอ่นจะเริ่มทำรังส่วนบนก่อน และตัวรังจะอยู่ส่วนล่างในตำแหน่งตรงกลางของรัง ส่วนบน รังแรกจะใช้เวลาสร้างประมาณ 1 เดือน หรือประมาณ 30-40 วัน รังมีลักษณะเป็นรูปแปลหรือรูปถ้วยครึ่งซีก โดยตัวรังจะตรึงติดอยู่กับผนังถ้ำหรือผนังภายในอาคารสิ่งก่อสร้างที่นกอาศัยอยู่

รังนกเมื่อถูกเก็บด้วยการแะะออกมาจากผนังถ้ำหรือผนังอาคาร ส่วนของรังนกที่เรียกว่า “การตั้งคิ้ว” เมื่อมีการตัดแต่งรังนกนั้นส่วนนี้จะถูกตัดออกและจะเรียกรังนกส่วนนี้ว่า “ตีนรังนก” นกแอ่นกินรังเป็นสัตว์ชนิดเดียวที่มีพฤติกรรมสร้างรังทดแทน กล่าวคือ นกจะสร้างรังใหม่ทดแทนรังที่ถูกเก็บเกี่ยว หรือรังที่ถูกทำลายก่อนที่จะวางไข่ แต่หลังจากที่นกวางไข่แล้ว แม้รังถูกทำลายหรือถูกเก็บไปนกจะไม่สร้างรังทดแทนอีก รังแรกจะเริ่มสร้างประมาณเดือนมกราคมโดยจะใช้เวลาสร้าง 30-40 วัน รังที่ 2 จะสร้างประมาณกลางเดือนมีนาคมจะใช้เวลาสร้างประมาณ 20-25 วัน และรังที่ 3 จะสร้างประมาณกลางเดือนเมษายน จะใช้เวลาสร้างประมาณ 15-17 วัน นกบางตัวเท่านั้นที่จะสร้างรังที่ 4 แม้จะเก็บเกี่ยวหรือไม่ก็ตาม แต่ถ้ามีการเก็บเกี่ยวรังที่ 4 ก็สามารรถที่จะสร้างรังที่ 5 และ 6 ทดแทนได้



โดยทั่วไปรังแรกของนกแอ่นกินรังจะมีสีขาวหรือสีขาวอม แต่รังต่อไปจะมีสีอ่อนไปทางเหลือง และรังที่ 3 จะมีสีออกแดงจนกระทั่งเป็นสีแดงซึ่งมักจะมีคำพูดอยู่เสมอว่า นกต้องกระอักเลือดออกมาสร้างรัง ทั้งที่ในความเป็นจริงไม่ว่ารังที่เท่าไรรังยังเป็นสีขาวอยู่ แต่การที่เห็นเป็นสีออกแดง เนื่องมาจากมีสีสนิมของแร่เหล็กตามผนังเจือปน เพราะรังแรกที่สร้างจะอยู่ในราวเดือนมกราคม ซึ่งเป็นช่วงที่ไม่มีฝน หรือฝนน้อย ปริมาณน้ำในถ้ำหรือถิ่นอาศัยของนกมีน้อย หรือความชื้นยังต่ำอยู่ สีของสนิมจึงยังไม่ซึมเข้าไปในรัง

รังของนกแอ่นกินรังชนิดสีขาว จะมีความกว้างประมาณ 5-8 เซนติเมตร มีขนาดความยาวตามขอบรังเฉลี่ย 13.3 เซนติเมตร และลึกเฉลี่ย 5.1 เซนติเมตร มีน้ำหนักเฉลี่ย 10 กรัม ส่วนรังของนกแอ่นกินรังชนิดสีดำนั้น จะมีขนาดใหญ่กว่า โดยขนาดความยาวตามขอบรังเฉลี่ย 17.3 เซนติเมตร และลึก เฉลี่ย 7.2 เซนติเมตร น้ำหนักโดยเฉลี่ย 35 กรัม โดยทั่วไปแล้วนกแอ่นกินรังจะมีอายุประมาณ 6-7 ปี และมีความเชื่อกันในเรื่องคุณภาพของรังนกว่า ถ้านกแอ่นที่มีอายุ 3 ปีจะสามารถสร้างรังที่ดีที่สุดได้ ทำให้รังนกมีคุณภาพมากในช่วงเวลานั้น (เกษม จันทรคำ, 2550, หน้า 22-26)

### รังนกแอ่น

ในปี 2557 สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้ให้รังนกจัดอยู่ในสินค้าเกษตร มกษ.6705-2557 ประกาศในราชกิจจานุเบกษา ฉบับประกาศและงานทั่วไป เล่มที่ 131 ตอนพิเศษ 243 ง วันที่ 28 พฤศจิกายน ได้ให้นิยามของ รังนก เป็นสารที่ได้จากการคัดหลังของน้ำลายของนกแอ่นหรือนกแอ่นกินรัง ซึ่งมีชื่อวิทยาศาสตร์ว่า *Aerodramus Germani* หรือ *Collocalia Germane* หรือ *Aerodramus Fuciphagus* หรือ *Collocalia Fuciphaga* อยู่ในสกุล *Aerodramus* หรือสกุล *Collocalia* ที่ผ่านกระบวนการเตรียมขั้นต้น ได้แก่ คัดแยกรัง ทำความสะอาด ทำให้แห้ง โดยอาจมีการขึ้นรูป พร้อมจำหน่ายเพื่อการบริโภค รังนก หมายถึง รังของนกแอ่นหรือนกแอ่นกินรังที่สามารถนำมาบริโภค ได้จากสารคัดหลังจากต่อมน้ำลาย ของนกแอ่นหรือนกแอ่นกินรังความหมายของคำที่ใช้ในมาตรฐานสินค้าเกษตรรังนก มีดังต่อไปนี้

1. รังนก หมายถึง รังของนกแอ่นหรือนกแอ่นกินรังที่สามารถนำมาบริโภคได้จากสารคัดหลังจากต่อมน้ำลาย ของนกแอ่นหรือนกแอ่นกินรัง
2. รังนกขาว หมายถึง รังของนกแอ่นหรือนกแอ่นกินรัง ที่มีสีขาว สีเหลือง หรือสีเหลืองทอง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแหล่งที่อยู่อาศัยของนก
3. รังนกแดง หมายถึง รังของนกแอ่นหรือนกแอ่นกินรัง ซึ่งมีสีสีแดงซึ่งเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ

4. สิ่งแปลกปลอม หมายถึง สิ่งอื่นที่ไม่ใช่ส่วนประกอบของรังนกซึ่งอาจปนหรือติดมา เช่น ขนนก เศษดิน เศษวัชพืช

โดยสามารถแบ่งออกตามมาตรฐานที่ครอบคลุมรังนกสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้กำหนดไว้ ทั้ง 4 ตามสิทธรมชาติ โดยที่ยังไม่ผ่านกระบวนการฟอกสีหรือข้อมสีใดๆ ความหมายมีดังต่อไปนี้



ภาพที่ 2.1 รังนกสีขาวและรังนกสีแดง  
ที่มา: มงคล วิธานนิตี (2560)

### บ้านนกแอ่น

บ้านนกแอ่นคือสถานที่จำลองบรรยากาศจากภายในถ้ำมาไว้ในเมือง ชุมชน เพื่อหลีกหนีให้คนแอ่นจากธรรมชาติอพยพเข้ามาอยู่ภายในบ้านที่จำลองบรรยากาศถ้ำ ในเรื่องของเทคนิคที่ต้องอาศัยความชำนาญโดยอาศัยเสียงเรียกนกแอ่นให้มา ณ บริเวณบ้านที่กำลังจะสร้างโดยมีหลายคนบอกว่าต้องดูท่าทางการบิน การร่อนของนกแอ่นด้วยว่ามาจากทิศทางไหน เพื่อเจาะทางเข้าให้คนแอ่นบินเข้า นกแอ่นไม่ได้เข้าประตูหรือหน้าต่าง แต่นกแอ่นจะบินเข้าที่หอนก และร่อนลงมาโดยบ้านบางหลังจะมีการลดระดับหลากหลายแบบ เช่น ทางเข้าแบบลดระดับลงเรื่อยๆ และหอนกที่เจาะรูเข้าจากด้านใดด้านหนึ่งที่ตรงกับทิศบินของนก และบริเวณนั้นผู้ประกอบการจะนำลำโพงมาติดเอาไว้เพื่อเปิดเสียงเสียงนกแอ่นร้อง เป็นเสียงที่หลีกหนีให้คนแอ่นเข้ามาสำรวจบินดูภายในบ้าน

ลักษณะบ้านนกแอ่นนั้น ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการนกแอ่นเองที่ต้องการจะทำฟาร์มนกแอ่นว่าต้องการได้ลักษณะใด รูปร่างแบบไหน หรืออาจจะขึ้นอยู่กับทุนเพราะผู้ประกอบการบางท่านต้องการซื้อบ้านที่มีจำนวนนกอาศัยอยู่แล้วต่อมาจากผู้ประกอบการคนก่อนอีกทอดหนึ่งเพื่อได้เก็บผลผลิตรังนกเลยแต่ต้องเสี่ยงกับการจ่ายเงินสดเนื่องจากสถาบันการเงินไม่เอื้อต่อการกู้ซื้อบ้านนก

แอนทุกประเภท บ้านนกแอนนั้นมีหลากหลายประเภทอาจขึ้นอยู่กับอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการต้องการและในกรณีที่ผู้ประกอบการมีสิ่งปลูกสร้างอยู่แล้ว เช่น บ้านเก่า ตึกแถวเก่า โรงงานเก่า ที่ไม่ได้ใช้งานแล้วจึงคิดแปลงใช้ประโยชน์เพื่อทำฟาร์มนกแอน หรือบ้านนกแอน

การเลือกทำเลบ้านนั้นควรอาศัยผู้ที่เชี่ยวชาญ เนื่องจากภายในบ้านนกแอนต้องมีบรรยากาศเย็น บริเวณห้องนอนที่นจะเลือกทำรังต้องมีค และชั้นไม้โคนแสงส่องถึง ภายในบ้านนกถ้าบริเวณที่เป็นสถานที่โล่งมักจะทำเป็นรางน้ำเพื่อให้อากาศไหลผ่านเข้ามากระทบกับน้ำที่ไหลอยู่ภายในราง

ส่วนบ้านบางหลังที่อยู่ในบริเวณไม่มีลมพัดผ่านเยอะ หรือผู้ประกอบการต้องการให้บ้านเย็น มักจะใช้อุปกรณ์เสริมมากมาย รวมถึงการทำน้ำพุจำลองและทำกำแพงน้ำ เครื่องฟ่นหมอก

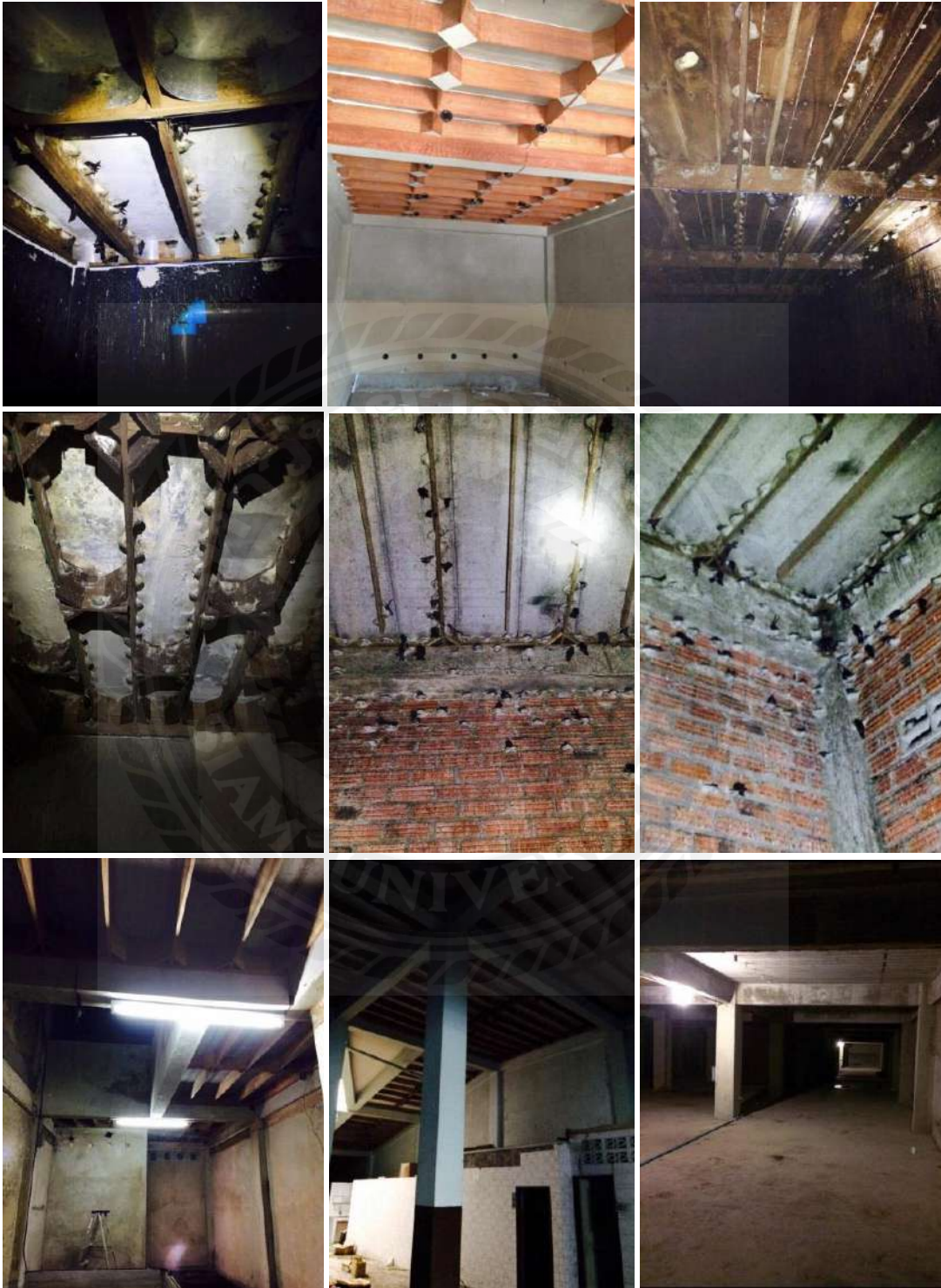
### บ้านนกแอน



ภาพที่ 2.2 บ้านนกแอน

ที่มา: กัญจน์ ปุญญทลิ่งค์ (2560)

ภายในบ้านนกแอ่น



ภาพที่ 2.3 ภายในของบ้านนกแอ่น  
 ที่มา: กัญจน์ ปุณฺณทลิ่งค์ (2560)

### กฎหมายและนโยบายที่เกี่ยวข้อง

โดยประวัติศาสตร์ของรังนกไทยนั้น ได้มีจารึกมาตั้งแต่สมัยกรุงศรีอยุธยาถึงการทำการค้าเกี่ยวกับธุรกิจรังนกแอนมาช้านานแล้ว โดยได้มีลายลักษณ์อักษรถึงการเก็บภาษีอากรอย่างเป็นทางการระเบียบเรียบร้อยถึงรายได้ของการซื้อ - ขายรังนกอย่างเป็นทางการ

การจัดเก็บอากรรังนกแอนในประเทศไทยมีมาตั้งแต่สมัยกรุงศรีอยุธยา โดยการจัดเก็บอากรรังนกแอนในสมัยนั้น มีนายอากรรังนกทำหน้าที่จัดเก็บและนำผลประโยชน์จากการจัดเก็บส่งเมืองหลวง การจัดส่งผลประโยชน์จากการจัดเก็บอากรรังนกแอนในสมัยกรุงศรีอยุธยา เป็นไปในลักษณะของการส่งส่วย (สถานีโทรทัศน์ไทยพีบีเอส, 2554 อ้างถึงใน นัตรทอง ทองเกลี้ยง, 2554)

การจัดเก็บอากรรังนกแอนในสมัยกรุงธนบุรี สมเด็จพระเจ้าตากสินมหาราช ทรงมีพระบรมราชานุญาตให้กลุ่มพ่อค้าชาวจีนเป็นนายหน้าจัดเก็บอากรรังนกแอน ในราชอาณาจักร ส่งผลให้กลุ่มพ่อค้าชาวจีนดังกล่าวผูกขาดการจัดเก็บอากรรังนกแอนต่อมาตลอดรัชสมัย

ในสมัยพระบาทสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัว ได้เกิดกบฏเจ้าอนุวงศ์เวียงจันทน์ รัฐมีความจำเป็นต้องใช้เงินราชการมากกว่าปกติ พระองค์จึงทรงโปรดเกล้าฯ ให้มีการปรับปรุงการจัดเก็บภาษีอากร โดยเพิ่มประเภทภาษีอากรที่จัดเก็บออกเป็น 38 ประเภท การจัดเก็บอากรรังนกแอนจัดอยู่ในประเภทของภาษีต้องห้ามยกเว้นนอกจากนี้พระองค์ยังได้ปรับปรุงรูปแบบการจัดเก็บภาษีอากรใหม่ โดยการนำระบบเจ้าภาษีนายอากรมาใช้ กล่าวคือให้มีการจัดเก็บภาษีอากรเป็นการผูกขาดโดยเอกชน

ซึ่งเอกชนผู้ใดประสงค์จะรับเหมาผูกขาดการจัดเก็บภาษีอากรประเภทใดก็จะเข้ามาร่วมประมูลผู้ให้ราคาสูงสุดจะเป็นผู้ผูกขาดการจัดเก็บการจัดเก็บรูปแบบนี้เรียกว่า “เจ้าภาษีนายอากร” โดยรัฐจะมอบอำนาจสิทธิขาดในการจัดเก็บภาษีอากรชนิดนั้นให้ไป ดำเนินการ เมื่อถึงกำหนด ผู้ประมูลจะต้องนำเงินภาษีอากรที่จัดเก็บมาส่งให้ครบจำนวน ตามที่ได้ประมูลไว้

การจัดเก็บภาษีอากรในสมัยของพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวพระองค์ทรงโปรดเกล้าฯ ให้เปลี่ยนแปลงวิธีการจัดเก็บภาษีอากรเสียใหม่ จากระบบเจ้าภาษีนายอากรมาเป็นทางราชการเป็นผู้จัดเก็บเอง โดยในช่วงแรกได้ทดลองให้เทศบาลบางแห่งจัดเก็บภาษีอากรเองปรากฏว่าได้ผลดี สามารถจัดเก็บภาษีอากร ได้เพิ่มขึ้นกว่าปกติพระองค์จึงโปรดเกล้าฯ ให้ยกเลิกวิธีการเรียกประมูลรับเหมาหรือผูกขาดการเก็บภาษีจากราชกร โดยสิ้นเชิงและให้เทศบาลเก็บเองเหมือนกันหมด ทุกมณฑล

การจัดเก็บอากรรังนกแอนในสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว พระองค์ทรงมีหนังสือสารตราตั้ง แต่งตั้งข้าหลวงประจำจังหวัดในจังหวัดที่มีนกแอน อาศัยทำรังอยู่ตามธรรมชาติเป็นนายอากรรังนก ทำหน้าที่จัดเก็บและนำผลประโยชน์ จากการจัดเก็บอากรรังนกแอน

ส่งเมืองหลวงเป็นรายได้แผ่นดินปรากฏ หลักฐานครั้ง พระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว เสด็จประพาสหัวเมืองมลายู ในปี พ.ศ. 2432 ในระหว่างที่เสด็จประพาสเมืองสงขลา พระองค์ทรงมีพระราชประสงค์ที่จะ เสด็จพระราชดำเนินไปยังเมืองพัทลุง โดยการเสด็จในครั้งนี้พระองค์ทรง เสด็จพระราชดำเนินไปยังหมู่เกาะสี่เกาะห้า เพื่อทอดพระเนตรการจัดเก็บรังนกแอ่นและทรงแต่งตั้งให้หลวงอุดมกักคิด (พ่วง ณ สงขลา) เป็นนายอากรรังนก ทำหน้าที่ดูแลการจัดเก็บอากร รังนกแอ่น เกาะสี่เกาะห้าและนำเงินอากรรังนกแอ่นเกาะสี่เกาะห้า ส่งสู่ท้องพระคลังหลวง

ในสมัยของพระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว การจัดเก็บภาษีอากรและการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติ ยังจัดทำในรูปแบบของระบบราชการ โดยรัฐเป็นผู้ควบคุมและผูกขาดการจัดให้มีการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติ ตัวอย่างเช่น เมื่อประธานบัตรสัมปทาน ซึ่งรัฐได้อนุญาตให้บริษัทเอกชนเปิดทำการ เหมืองลิกไนต์ ที่อำเภอปานคอน จังหวัดสุราษฎร์ธานี จะหมดอายุลงในเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2470 พระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว ทรงมีพระบรมราชโองการถึง เจ้าพระยาพลเทพ ให้สงวนแหล่งถ่านหินที่มีอยู่ในเพื่อให้ทางราชการเป็นผู้ดำเนินการเท่านั้น โดยมีใจความว่า

ด้วยประธานบัตร บ่อถ่านศิลาที่บ้านคอน ซึ่งอนุญาตให้แก่บริษัทบ่อถ่านศิลาสยามจำกัด ทำนั้น ได้หมดสิ้น ไปแล้วฉันเห็นว่าถึงเวลาอันสมควรที่จะดำริรวบรวมบ่อถ่านศิลาในพระราชอาณาจักรไว้สำหรับรัฐบาลทำเอง เพราะจะเป็นประโยชน์แก่บ้านเมืองต่อไปหาหน่อยไม่ เพราะฉะนั้นต่อไปให้สงวนบ่อถ่านศิลาที่บ้านคอน ที่แขวงเมืองกระบี่ และที่แม่เกาะไว้สำหรับรัฐบาลตรวจทำห้ามมิให้ผู้ใดมาขอประทานหรือสิทธิใดๆ ในเขตทั้งหลายดังที่กล่าว จงแจ้งให้ทราบว่าเป็นที่ๆ รัฐบาลสงวนไว้ใช้ในราชการ (พิพิธภัณฑสถานถ่านหินลิกไนต์ศึกษา เหมืองแม่เกาะ, ราชโองการฉบับที่ 11/530, ฉบับคัดลอกโดยการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (2554 อ้างถึงใน นัทรทอง ทองเกลี้ยง, 2554)

สำหรับปัญหาระเบียบกฎหมายที่เป็นอุปสรรคต่อธุรกิจและของผู้ประกอบการรังนกไทยในปัจจุบันนั้น เนื่องจากนกแอ่นเป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง ตามกฎกระทรวงกำหนดให้สัตว์ป่าบางชนิดเป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง พ.ศ. 2546 ที่ออกตามความใน พ.ร.บ. สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 กิจกรรมรังนกแอ่นที่เป็นผลผลิตจากบ้านนกแอ่นยังถือเป็นกิจการที่ ผิดกฎหมาย เนื่องจากไม่ได้รับอนุญาตตาม พ.ร.บ. ทั้งสองฉบับ แต่ในส่วนของรังนกถ้ำจากเกาะสัมปทานเป็นกิจการที่ได้รับสัมปทานถูกต้องตามพระราชบัญญัติ (พ.ร.บ.) อากรรังนกแอ่น พ.ศ. 2540 ดังนั้นเฉพาะรังนกถ้ำจากเกาะสัมปทานเท่านั้นที่จะสามารถส่งออกไปประเทศจีนได้ และทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถประกอบธุรกิจได้เนื่องจากติดข้อกฎหมาย พระราชบัญญัติสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 ห้ามการเพาะเลี้ยงนกแอ่น ครอบครองซาก และผลผลิตที่ได้จากนกแอ่นทำให้ไม่สามารถขนส่ง

หรือเก็บรังนกเอาไว้เพื่อจำหน่ายได้ ส่งผลให้ไม่สามารถพัฒนาคุณภาพได้ (สมาคมผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอน, 2557)

จากข้อมูลเกี่ยวกับนกแอน รังนกแอน บ้านนกแอน และกฎหมายและนโยบายที่เกี่ยวข้องที่ได้กล่าวมานั้นทำให้ทราบถึงโอกาสในการที่จะส่งเสริมเกี่ยวกับธุรกิจรังนกคิบซึ่งจากข้อมูลเกี่ยวกับบ้านนกแอนและตัวนกแอนนั้นทำให้เห็นได้ว่าประเทศไทยนั้นสามารถที่จะพัฒนาคุณภาพเกี่ยวกับสินค้ารังนกคิบเพื่อส่งออกไปจำหน่ายให้กับจีน และผู้บริโภครุ่นอื่นๆ ได้อีกมากมาย เกี่ยวกับประสบการณ์ของผู้ประกอบการนั้นได้กล่าวถึงโอกาสในเชิงองค์ความรู้เกี่ยวกับความสามารถในการทำบ้านนกให้นกแอนเข้ามาอาศัยและทำรังได้เป็นอย่างดี เกี่ยวกับบริบทในของมนุษย์ที่เกี่ยวข้องกับสินค้ารังนกคิบนั้นทำให้เห็นภาพโดยรวมของการบริโภครังนกคิบ ความยาวนานของความเชื่อด้านสรรพคุณของรังนก และด้านค่านิยมเกี่ยวกับรังนกคิบเป็นสิ่งที่มีความสำคัญ ราคาแพง ทำให้รัฐบาลและหน่วยงานด้วยมีส่วนเกี่ยวข้องในการสนับสนุนเกี่ยวกับสินค้ารังนกคิบเพื่อเป็นธุรกิจที่สามารถพัฒนาได้ขึ้นไปอีก

## 2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับขีดความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness)

ในทางธุรกิจถ้าผู้ประกอบการอยากจะแข่งขันหรือแข่งขันและได้เปรียบเป็นผู้ชนะคู่แข่งในธุรกิจนั้น ผู้ประกอบการก็ควรเสาะแสวงหาข้อได้เปรียบหรือทำการศึกษาค้นหาแก่นของความสามารถของตนเอง สิ่งที่สำคัญในปัจจุบันเกี่ยวกับการทำธุรกิจในทุกองค์กรนั้นให้ความสำคัญอย่างยิ่งในความสามารถขององค์กร บุคลากร เนื่องจากการได้เปรียบคู่แข่งนั้นถือเป็นสิ่งที่สามารถมีโอกาทางธุรกิจ ดังนั้นข้อได้เปรียบหรือความสามารถขององค์กรที่มี และสร้างเงินเป็นจุดแข็งและโอกาสให้แก่องค์กร จึงส่งผลให้กลายเป็นปัจจัยที่สำคัญในการเอาชนะคู่แข่ง ขีดความสามารถในการแข่งขันนั้นมาจากหลากหลายปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดข้อได้เปรียบ เช่น ภายในองค์กรและภายนอกองค์กร รวมถึงสิ่งแวดล้อมต่างๆ ที่เป็นอุปสรรคที่ก่อให้เกิดไม่เกิดขีดความสามารถในการแข่งขันได้ ประชาชน หน่วยงานเอกชน หน่วยงานรัฐบาล ที่เชื่อมโยงส่งผลกระทบต่อขีดความสามารถเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างมาก สำนักนายกรัฐมนตรีได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษา (เล่ม 119, หน้า 2) เกี่ยวกับความหมายของขีดความสามารถในการแข่งขันเพื่อเสริมสร้างสมรรถนะในการแข่งขัน รวมทั้งความเข้มแข็งของภาคการผลิตและบริการอันจะก่อให้เกิดการพัฒนาที่มีเสถียรภาพและยั่งยืนรัฐบาลจึงมีนโยบายให้การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันเป็นวาระแห่งชาติและเป็นแนวทางหลักสำคัญในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของประเทศ โดยให้มีการผนึกกำลังและสนับสนุนซึ่งกันและกันในทุกภาคส่วน ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และประชาชน

ไม่เพียงแต่ขีดความสามารถจะวัดระดับได้แค่ภายในอุตสาหกรรม ขีดความสามารถนั้นยังสามารถวัดระดับของประเทศได้อีกด้วย IMD (International Institute of Management Development) เป็นการจัดอันดับขีดความสามารถและเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ และให้อันดับประเทศที่มีขีดความสามารถสูงสุด สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ (2546) ความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย คือการพัฒนาขีดความสามารถในการดำเนินการไม่ว่าจะเป็นการสร้าง Trade Association, Regional Trade การมีนโยบายความร่วมมือทางเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน การดำเนินการใดๆ ที่ทำแล้วก่อให้เกิด Value Added/Value Chain ดังนั้น เมื่อประเทศมีแผนในการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันแล้ว หัวใจที่สำคัญ คือ การนำแผนไปสู่การปฏิบัติ ซึ่งประเทศอาจต้องมีการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ เช่น แนวปฏิบัติที่เคยมีมาในอดีต แนวทางการดำเนินธุรกิจความสัมพันธ์ระหว่างภาครัฐกับภาคเอกชนหากทำได้ดังนี้แล้วการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยให้เพิ่มสูงขึ้นจึงเป็นเรื่องที่สามารถเกิดขึ้นได้

ในส่วนของการช่วยเหลือให้ประเทศมีขีดความสามารถในการแข่งขันนั้นเป็นเรื่องที่รัฐบาลจะหาแนวทางในการวางแผนเพื่อเป็นแผนการดำเนินและปฏิบัติตามของทุกหน่วยงาน รวมถึงองค์การธุรกิจ อุตสาหกรรม และผู้ประกอบการทั้งรายเล็กรายใหม่ เนื่องจากความสามารถเป็นสิ่งที่ทุกคนทุกหน่วยงานต้องช่วยกันส่งเสริมให้มีความได้เปรียบ สำนักวิจัยเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (2559) ได้กล่าวไว้ว่า รัฐบาลปัจจุบันได้กำหนดให้การยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศเป็นวาระที่ทุกภาคส่วนจะต้องตระหนักถึงความสำคัญ เพราะในการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจของประเทศต้องอาศัยความร่วมมือจากทุกส่วน ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาชนในทุกพื้นที่ของประเทศ ต้องเชื่อมโยงในภูมิภาคให้มาก และเชื่อมโยงกับโลกด้วย โดยเอกชนจะเป็นผู้ที่มีบทบาทในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและการยกระดับในความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ส่วนภาครัฐจะเป็นฝ่ายสนับสนุนโดยดำเนินการปรับปรุงสถานะแวดล้อมต่างๆ ที่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ประเทศสามารถก้าวต่อไปได้อย่างมั่นคง เศรษฐกิจมีความมั่นคง ดังนั้นภาคเอกชนที่เป็นส่วนหลักในการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันควรทราบสถานภาพ หรือจุดอ่อน หรือจุดแข็งของตนเอง รวมถึงของผู้อื่นที่เป็นคู่แข่ง รวมถึงประเทศต่างๆ เพื่อเป็นข้อได้เปรียบและแนวทางในอนาคตสภาเศรษฐกิจโลก WWF (World Economic Forum) ได้จัดอันดับความสามารถในการแข่งขันประจำปี 2558-2559 ประเทศไทยจัดอยู่อันดับที่ 32 โดยใช้ดัชนีความสามารถในการแข่งขันระดับ โลกเป็นตัวชี้วัดเปรียบเทียบความได้เปรียบ ทั้งหมด 12 ด้าน ได้แก่ กลุ่มปัจจัยพื้นฐานเป็นกุญแจสำคัญที่ช่วยผลักดันเศรษฐกิจประกอบด้วย 4 ด้าน 1) ด้านสภาพแวดล้อมด้านสถาบัน 2) โครงสร้างพื้นฐาน 3) ด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ 4) ด้านสุขภาพและการศึกษาเบื้องต้น ในส่วนของกลุ่มที่ 6 คือ 1) ด้านการศึกษาขั้น



สูงและการฝึกอบรม 2) ด้านประสิทธิภาพของตลาดสินค้า 3) ด้านประสิทธิภาพของตลาดแรงงาน 4) ด้านประสิทธิภาพของตลาดการเงิน 5) ด้านความพร้อมทางเทคโนโลยี 6) ขนาดของตลาด และกลุ่มสุดท้าย ได้แก่ กลุ่มนวัตกรรมและระดับการพัฒนา มุ่งเน้นในการผลักดันนวัตกรรมของประเทศ ประกอบด้วย 2 ด้านคือ 1) ระดับการพัฒนาของธุรกิจ และ 2) ด้านนวัตกรรม

ในส่วนของการถูกจัดอันดับขีดความสามารถในการแข่งขัน IMD (International Institute for Management Development) สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย (2559) จากผลสำรวจประเทศไทยนั้นอยู่ในอันดับที่ 28 ในปี 2559 ซึ่งขึ้นมาจากในปี 2558 ถึง 2 อันดับ (ซึ่งขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยจัดใน อันดับที่ 30 ในปี 2558 อันดับที่ 27 ในปี 2557 อันดับที่ 27 ปี 2556) ในเกณฑ์พิจารณาการจัดอันดับมีการพิจารณา 4 ด้าน คือ 1) ด้านสภาวะเศรษฐกิจ มีปัจจัยด้านเศรษฐกิจภายในประเทศ การค้าระหว่างประเทศ การลงทุนระหว่างประเทศ ด้านการจ้างงาน ราคาและค่าครองชีพ 2) ด้านประสิทธิภาพของภาครัฐ มาตรการต่างๆ ที่รัฐดำเนินการ เช่น มาตรการเกี่ยวกับภาษี สิทธิประโยชน์เพื่อการลงทุน รวมถึงความคล่องตัวในการดำเนินนโยบาย 3) ด้านประสิทธิภาพของภาคธุรกิจ สัดส่วนของกำลังแรงงานต่อประชากร กฎระเบียบเกี่ยวกับสถาบันการเงิน และบทบาทการลงทุนในการเป็นแหล่งเงินทุนให้ธุรกิจ 4) โครงสร้างพื้นฐานยังจัดในอันดับต่ำ โดยปัจจัยพื้นฐานที่ค่อนข้างดีได้แก่ การคมนาคมขนส่ง และสาธารณูปโภค ส่วนประเด็นที่ต้องพัฒนาคือการเพิ่มจำนวนบุคลากรทางการแพทย์ต่อประชากร การประหยัดพลังงาน และการพัฒนาความสามารถด้านภาษาของบุคลากร

ขีดความสามารถในการแข่งขันนั้นมีปัจจัยที่ทำให้ความสำคัญอยู่หลายอย่าง ทั้งทางด้านเศรษฐกิจการค้าการลงทุน บทบาทของหน่วยงานรัฐบาล ประสิทธิภาพของหน่วยงานธุรกิจ สอดคล้องกับ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (2556) ได้กล่าวถึงการพิจารณาที่มีใช้เกณฑ์จัดอันดับทั้ง 4 ด้านของความสามารถในการแข่งขันของประเทศ (National Competitiveness) ขีดความสามารถและผลประกอบการของประเทศในการสร้างและรักษาสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมแก่การประกอบกิจการซึ่งการประเมินขีดความสามารถทางการแข่งขันนั้นจะช่วยให้เข้าใจถึงจุดเด่นและจุดด้อยของประเทศไทยในเชิงเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ณ ช่วงเวลาเดียวกัน และสามารถพัฒนาประเทศใน เชิงแข่งขันในเวทีโลกได้ซึ่งการจัดอันดับของ IMD (International Institute for Management Development) ใช้เกณฑ์ในการจัดอันดับ 4 ด้าน 1) ศักยภาพทางเศรษฐกิจ เศรษฐกิจในประเทศการค้าระหว่างประเทศและการลงทุนระหว่างประเทศการจ้างงานและระดับราคา 2) ประสิทธิภาพของภาครัฐ การคลังภาครัฐ และนโยบายการคลัง การอบการบริการด้านสถาบันกฎหมายธุรกิจและกรอบการดำเนินการด้านสังคม 3) ประสิทธิภาพของภาคธุรกิจ ประกอบด้วยผลิตภาพและประสิทธิภาพในการผลิตตลาดแรงงานการเงิน การบริหารจัดการและทัศนคติและ

คำนิยาม 4) โครงสร้างพื้นฐาน สาธารณูปโภคพื้นฐาน โครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีโครงสร้างพื้นฐานด้านวิทยาศาสตร์ สุขภาพและสิ่งแวดล้อมและการศึกษา

จากข้อมูลเกี่ยวกับการจัดอันดับ และเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือก ทั้งปี 2559 และย้อนหลังไปปี 2556 มีการพิจารณาเกี่ยวกับการวัดความสามารถนั้น จากที่ได้กล่าวมาข้างต้นทำให้ผู้วิจัยสรุปได้ว่า ได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับ 4 ด้าน สรุปคร่าวๆ โดยทางหน่วยงานรัฐบาลได้ให้ความเห็นและเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินซึ่งมีความคล้ายคลึงกันคือ 1) ด้านสถานะเศรษฐกิจ 2) ด้านประสิทธิภาพของภาครัฐ 3) ด้านประสิทธิภาพของภาคธุรกิจ และ 4) โครงสร้างพื้นฐาน การให้ความสามารถในการแข่งขันเพื่อความสามารถได้เปรียบควรมีทุกหน่วยงานช่วยส่งเสริมกัน โดยต้องระบุว่าให้ทุกคนควรทำอย่างไร ทำอย่างไร ให้เป็นขั้นตอนที่ทุกหน่วยงานสามารถปฏิบัติตามได้ง่ายดายและไม่ล่าช้าต่อการปฏิบัติงาน และที่สำคัญควรวางแผนให้ภาคเอกชนหรือภาคผู้ประกอบการเข้าใจง่าย ใช้หลักการที่ไม่เพื่อฝืนเกินจริงเพื่อที่จะปฏิบัติตามได้จริงและทำได้รวดเร็วที่สุด โดยอาจจะให้ความรู้ และลงพื้นที่ช่วยให้ผู้ประกอบการหรือองค์กรธุรกิจสามารถปรึกษาได้อย่างง่ายดาย เนื่องจากผู้วิจัยได้เข้าใจว่าการปฏิบัติตามแผนงานนั้นอาจจะลำบากต่อธุรกิจในส่วนย่อยต่างๆ ในบางมุมมองของผู้ประกอบการอาจจะไม่เข้าใจในแผนงาน ไม่สามารถเข้าใจในสิ่งที่รัฐบาลได้วางแผนมาเนื่องจากภาษาที่ยากเกินไปและแผนที่ซับซ้อนจึงทำให้ประชาชนที่เป็นผู้ประกอบการ หรือผู้บริหารองค์กรธุรกิจรู้สึกว่เสียเวลา และเข้าถึงหน่วยงานรัฐบาล ราชการท้องถิ่นยากเกินไปทำให้การทำงานไม่สามารถรับช่วงต่อกันได้ และไม่สามารถปฏิบัติตามที่กำหนดไว้เพื่อพัฒนาความสามารถในประเทศ

ปัจจัยหลากหลายข้อเป็นสิ่งที่ช่วยกำหนดให้มีความสามารถในการแข่งขันสามารถขับเคลื่อนธุรกิจไปได้ด้วยดี แต่ปัจจัยที่มีหลากหลายข้อนั้นก็เป็ผลกระทบโดยตรงต่อความสามารถในการแข่งขันได้เช่นกัน ปัจจัยที่สำคัญคือประเด็นที่ต้องแก้ไขและปรับปรุงเพื่อขีดความสามารถในการแข่งขัน ตรงกับแนวคิดของ สำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ (2557) ความสามารถในการแข่งขัน คือปัจจัยที่เอื้อต่อความได้เปรียบ เป็นปัจจัยที่ไม่สามารถอยู่คู่กับธุรกิจ อุดสาหกรรมของประเทศได้ตลอดเวลา จึงมีความจำเป็นที่ประเทศจะต้องอาศัยปัจจัยเอื้อ โครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะด้านวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี สำหรับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและธุรกิจภาคเอกชน โดยเฉพาะในเรื่องการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตภาคเอกชนซึ่งปัจจัยเอื้อเหล่านี้ประเทศไทยยังมีขีดความสามารถที่ต่ำ เช่น กฎระเบียบด้านการวิจัยวิทยาศาสตร์ที่เอื้อต่อการสร้างนวัตกรรมสภาพแวดล้อมทางด้านกฎหมายการพัฒนาและประยุกต์ใช้เทคโนโลยี หรือกองทุนร่วมลงทุนภาครัฐและเอกชน เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีสิ่งต่างๆ

เหล่านี้จะต้องเป็นปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนให้ไทยคงความได้เปรียบทางด้านเศรษฐกิจทดแทนความได้เปรียบในเรื่องแรงงานราคาถูกเพราะโลกไทยต้องขับเคลื่อนด้วยวิทยาศาสตร์และนวัตกรรม

Porter (1990, p.5) ได้ให้ความหมายเกี่ยวกับความสามารถในการแข่งขันไว้ว่าความสามารถในการแข่งขันขององค์กรนั้นเกิดขึ้นจากกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายในองค์กร โดยที่กิจกรรมหรือขั้นตอนเหล่านี้สามารถช่วยในการลดต้นทุนด้านต่างๆ ให้แก่องค์กร และสำหรับองค์กรที่ใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำในด้านราคา หรือกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่างกับของคู่แข่งนั้น โดยองค์กรต้องเรียนรู้ที่จะต้องศึกษาและวิเคราะห์เกี่ยวกับกระบวนการกิจกรรมต่างๆ เพื่อศึกษาถึงการได้เปรียบทางการแต่ละองค์กร สอดคล้องกับคอตเลอร์ที่ได้ให้ความสำคัญกับความสามารถในการแข่งขันโดยยึดหลักของการครองใจผู้บริโภค โดยอาศัยการวิเคราะห์สภาพล้อม

องค์กรไร้ความสามารถเป็นสิ่งที่หลายคนควรต้องรู้และตระหนักก่อนแข่งขันความสามารถที่ด้อยหรือด้วยสถานะที่ไร้ความสามารถนั้น ไม่มีใครที่จะยอมรับถึงจุดนี้ ผู้วิจัยได้พบว่าสิ่งที่ผู้ประกอบการหรือองค์กรธุรกิจยังก้าวหน้าไม่ถึงความสำเร็จในด้านเพิ่มข้อได้เปรียบก็คือ การไม่สำรวจในสิ่งที่ตนเองถนัดและไม่ถนัด การเพิ่มในสิ่งที่ไร้ความสามารถหรือมีความสามารถ สิ่งพวกนี้เป็นแก่นของการทำให้ความเป็นจริงเรื่องการพัฒนาความสามารถได้เพิ่มขึ้นจริง โดยที่ไม่มีคนตระหนักถึงประเด็นนี้ โดยที่หลักเกณฑ์การพิจารณาปัจจัยทั้ง 4 ด้านเกี่ยวกับขีดความสามารถในการแข่งขันนั้นก็เชื่อมโยงกับมิติทั้งหลายในองค์กรแต่การส่งเสริมให้นำมาทำเป็นเรื่องด่วนในการพัฒนาองค์กร หรือให้องค์กรมาจัดใส่ไว้ในแผนของกลยุทธ์นั้นไม่สามารถทำได้จริง ดังนั้นเหล่าองค์กรธุรกิจ หรือผู้ประกอบการควรเน้นไปที่การวิเคราะห์เกี่ยวกับตนเองใน 4 ด้านเพื่อความสามารถได้เปรียบสอดคล้องกับสิ่งที่กล่าวใน สำนักเลขานุการคณะกรรมการรางวัลคุณภาพแห่งชาติ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ (2548) ดังคำที่ว่า “ถ้าไม่มีความได้เปรียบในการแข่งขัน อย่าแข่ง” สิ่งที่ Jack Welch’s Six Rules ได้กล่าวเอาไว้ ในสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติได้นำมาอ้างถึงในเรื่องเกี่ยวกับความสามารถในการแข่งขัน โดยผู้วิจัยได้ศึกษาจาก เกณฑ์ IMD ทั้ง 4 คือ 1) ด้านสถานะเศรษฐกิจ 2) ด้านประสิทธิภาพของภาครัฐ 3) ด้านประสิทธิภาพของภาคธุรกิจ และ 4) โครงสร้างพื้นฐาน นั้นทำให้สรุปได้ว่า ในการแข่งขัน จากปัจจัยทั้ง 4 ข้อควรให้ความสำคัญในการพัฒนาเพื่อความสำเร็จ

จากที่ได้กล่าวมาไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานอะไรหรือธุรกิจองค์กรไหนก็ย่อมต้องการความได้เปรียบทางธุรกิจ ความสามารถนั้นล้วนได้มาจากหลากหลายปัจจัย การที่จะทำธุรกิจอยู่คนเดียวบนโลกใบนี้นั้น ไม่สามารถที่จะทำให้มีโอกาสดำเนินได้ ต้องอาศัยหน่วยงานอื่นๆ สิ่งแวดล้อมอื่นๆ มาช่วยเหลือ แม้แต่คู่แข่งก็ตาม และขีดความสามารถในการแข่งขันที่เป็นข้อได้เปรียบทางธุรกิจที่มาจากกลยุทธ์ทางการตลาดหรือกลยุทธ์ทางการจัดการ และกลยุทธ์อื่นๆ ก็จัดอยู่ในข้อได้เปรียบที่

นำไปสู่ขีดความสามารถในการแข่งขัน ยิ่งธุรกิจเติบโตเท่าไรความจำเป็นทางด้านกลยุทธ์การแข่งขันก็ย่อมต้องการมากเท่านั้น พลังของความสามารถจะช่วยทำให้ธุรกิจสามารถมีขีดความสามารถสู้กับประเทศอื่นได้

### 2.2.1 ตัวแบบเพชร (Diamond model)

เมื่อมีการแข่งขันในภาคธุรกิจมากขึ้นไม่เพียงแต่ธุรกิจเท่านั้น องค์กรต่างๆ ก็ล้วนต้องแข่งขันกันทั้งภาครัฐและภาคเอกชน การไขว่คว้าหาตัวช่วยจึงเป็นประเด็นสำคัญของธุรกิจ กลยุทธ์ต่างๆ ถูกคิดค้นและพัฒนาครั้งแล้วครั้งเล่าเพื่อนำมาใช้ให้ได้จริงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกันมากขึ้น ในปัจจุบันการวิเคราะห์ความสามารถทางการแข่งขันย่อมเป็นสิ่งที่จะต้องใช้ในการรับทราบถึงข้อผิดพลาด อุปสรรคที่ทำให้ทางองค์กรธุรกิจเกิดอุปสรรคในการแข่งขันดังนั้น การประเมินองค์กรธุรกิจของตนเองจึงจำเป็นอย่างมากทั้งการวิเคราะห์ความสามารถในระดับภาคอุตสาหกรรมและระดับประเทศ แนวคิดของ ริยუს วัฒนาสุโขช (2548, หน้า 39) การประเมินศักยภาพในการรับมือกับการแข่งขันจากต่างประเทศ หรือการจะขยายตัวไปยังตลาดนานาชาตินี้สามารถทำได้โดยวิเคราะห์“โมเดลไคมอน” ที่จะนำมาใช้สำหรับการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมหนึ่งๆ ของแต่ละประเทศโมเดลไคมอนนี้ จะไม่ได้วิเคราะห์ด้านภัยคุกคามทางการแข่งขัน แต่เป็นการมองว่าศักยภาพในการดำเนินงานในอุตสาหกรรมหนึ่ง ภายในประเทศนั้นสามารถที่จะแข่งขันกับประเทศอื่นได้หรือไม่ เพื่อที่จะประเมินแนวโน้มที่จะขยายขอบเขตอุตสาหกรรมไปยังตลาดต่างประเทศที่จะเข้ามาแข่งขันกับอุตสาหกรรมดังกล่าวภายในประเทศที่ธุรกิจดำเนินงานอยู่

จากที่ได้กล่าวมาตามแนวคิดของ ริยუს วัฒนาสุโขช นั้นได้นำโมเดลไคมอนมาวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันเพื่อความได้เปรียบทั้งการนำมาใช้ในภาคย่อยคืออุตสาหกรรมในประเทศ และการนำไปวัดความสามารถถึงตลาดต่างประเทศนั้นเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับอุตสาหกรรมในประเทศไทยที่ไปแข่งขันกับต่างชาติทั่วโลก การที่จะสามารถเข้าไปแข่งขันกับตลาดต่างประเทศได้นั้น หน่วยงานต่างๆ และตัวองค์กรเองต้องวิเคราะห์ถึงโอกาสและอุปสรรคขององค์กรธุรกิจตัวเอง เช่น ราคาสินค้า ราคาวัตถุดิบต้นทุน หน่วยงานรัฐและเอกชนที่เอื้อประโยชน์ต่อภาคธุรกิจว่ามีมากน้อยเพียงใด พลิน ภูจรรยา (2546) ความได้เปรียบในเชิงแข่งขันของประเทศชาติ คือ การบูรณาการทางเศรษฐกิจกับการสร้างและพัฒนาความได้เปรียบในการแข่งขันของประเทศชาติ เป็นปัจจัยสำคัญต่อการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับประเทศ และเขตเศรษฐกิจนั้นอย่างมาก ประเทศที่มีความแข็งแกร่งทางเศรษฐกิจส่วนใหญ่มักให้ความสำคัญและดำเนินนโยบายที่เน้นการส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือระหว่างกัน ดังนั้นการศึกษาให้เข้าใจถึงตัวแปรเบื้องหลังความสำเร็จดังกล่าวจะทำให้สามารถกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจทั้งใน

ระดับประเทศและในระดับองค์การได้อย่างมีประสิทธิภาพและในการศึกษาและวิเคราะห์นั้น นักวิเคราะห์และประเมินสามารถนำสิ่งต่างๆ ทั่วไปในประเทศ

ในการทำงานวิเคราะห์แค่ในภาคของประเทศท้องถิ่นสามารถนำมาใช้เป็นตัวเปรียบเทียบ สิ่งที่จะช่วยให้มีความสามารถในการแข่งขันได้ เช่น ภาคอีสานของประเทศไทยมีผ้าไหมที่ส่วน การทอมือด้วยลวดลายวิจิตรนั้นต้องอาศัยระยะเวลาและประสบการณ์ของช่างทอจึงเป็น โอกาสที่ ส่งผลให้กับการความสามารถในการแข่งขันผ้าไหมทอมือที่จะไปตัดชุดในแฟชั่นระดับโลกได้อย่างดี แนวความคิด ผลิน ภู่อรุณ (2546, หน้า 39) โดยใช้หลักการพื้นฐานคือสิ่งที่มีอยู่และเกิดขึ้นใน ประเทศนั้น เพราะว่าโดยธรรมชาติแต่ละประเทศจะมีทรัพยากรที่ติดมากับประเทศด้วยกันทั้งสิ้นซึ่ง อาจจะเป็นทำเลที่ตั้ง ภูมิอากาศ คน ทรัพยากรธรรมชาติ ป่าไม้ แม่น้ำ ภูเขา ฯลฯ การสร้างให้เกิด ความเข้าใจถึงประโยชน์ของทรัพยากรที่มีอยู่ จัดเป็นความชาญฉลาดในการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ใ การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน การศึกษาในรายละเอียดของตัวแปรมีดังนี้ คือ 1) ปัจจัยหลัก ของประเทศที่มีอยู่ 2)พลังอุปสงค์ภายในประเทศ 3) การพัฒนาอุตสาหกรรมสนับสนุนและ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง 4) การพัฒนากลยุทธ์ และ โครงสร้างของบริษัท และการส่งเสริมให้เกิด การแข่งขันระหว่างกัน

จากที่ได้กล่าวมานั้นการจะสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับประเทศต้องเริ่มมาจาก การส่งเสริมและการพัฒนาความสามารถให้กับหน่วยงานหรือธุรกิจตามท้องถิ่น รวบรวมธุรกิจย่อย ที่เอื้อประโยชน์ต่อกันสนับสนุนกันจนเป็นเครือข่ายธุรกิจจนเกิดเป็นขีดความสามารถ ดังนั้นธุรกิจ เล็กน้อยตามภาคต่างๆ ในประเทศมีส่วนส่งเสริมธุรกิจของประเทศมีการเติบโตและความแข็งแกร่ง ต่อการขับเคลื่อนธุรกิจ ที่สำคัญหน่วยงานรัฐบาลควรช่วยส่งเสริมสนับสนุนเพื่อให้อุตสาหกรรมแต่ละ อย่างของประเทศมีความเจริญก้าวหน้าดังจะเห็นได้จากที่กล่าวถึง การส่งเสริมผ้าไหม เพื่อให้ แฟชั่นสามารถแข่งขันในเวทีโลกได้ เราควรสนับสนุนท้องถิ่นให้มีความสามารถในการผลิตผ้าไหม ตั้งแต่ต้นน้ำ การเลี้ยงไหม การให้แหล่งเงินทุนในการประกอบอาชีพเลี้ยงไหม การส่งเสริมความรู้ และสนับสนุนให้เกิดผู้ประกอบการถักทอไหมรายใหม่ขึ้นมาเรื่อยๆ และประทับประคองไม่ให้ ผู้ประกอบการรายย่อยต้องปิดตัวเองลงเนื่องจากวิกฤตเศรษฐกิจเพื่อให้เป็นฐานการผลิตวัตถุดิบรัง ไหม และชาวบ้านที่เป็นผู้ทอผ้าไหม รวมถึงผู้ออกแบบตัดชุดเพื่อนำมาเป็นสินค้าได้มีความสามารถ ในการผลิตจนจบกระบวนการอย่างมีประสิทธิภาพและสามารถแข่งขันกับเวทีโลกได้

พอดเตอร์ ได้นำแบบจำลองเพชร “ไคมอน โมเดล” โมเดลความได้เปรียบของชาติหรือ เรียกอีกอย่างว่า ทฤษฎีเพชรพลวิตมาช่วยในการวิเคราะห์เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน จุดไหนที่ด้อยก็ต้องเพิ่มหรือแก้ไข จุดไหนที่มีมากก็ควรใช้มาสนับสนุนส่วนอื่นเพื่อเพิ่ม ความสามารถให้กับการแข่งขัน โดยมีปัจจัยทั้ง 4 ด้านที่นำมาวิเคราะห์ถึงผลกระทบ Michael E.

Porter แบบจำลองเพชรแห่งความได้เปรียบของชาติหรือ ทฤษฎีเพชรพลวัตตัวแบบสำหรับการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายวิสาหกิจ หรือ คลัสเตอร์ โดยเป็นการพิจารณาและประเมินสภาพการณ์ปัจจุบันของปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่สำคัญ 4 ด้านที่จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการเพิ่มผลิตภาพของบริษัทที่อยู่ในเครือข่ายวิสาหกิจอันจะ นำไปสู่การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายวิสาหกิจนั้นๆ โดยรวมในท้ายที่สุดว่าสภาพการณ์เหล่านั้นมีลักษณะที่จะเป็นการเอื้อหรือจะเป็นอุปสรรคต่อการปรับปรุงหรือพัฒนาผลิตภาพของธุรกิจ ในเครือข่ายวิสาหกิจนั้นๆ หรือไม่ อย่างไรและมากน้อยเพียงใด รวมไปถึงการวิเคราะห์บทบาทของภาครัฐที่จะมีผลต่อปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ทั้ง 4 ด้านนั้นด้วย ทำให้ปัจจัยหนึ่งในสี่ประการนี้ดีขึ้น ย่อมส่งผลต่อการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของตนเอง ทั้งนี้ปัจจัยดังกล่าวประกอบด้วยปัจจัยในการดำเนินงานเงื่อนไขด้านความต้องการของตลาดอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน และ กลยุทธ์องค์กร โครงสร้าง และการแข่งขัน Porter (1990)



ภาพที่ 2.4 Dynamic Diamond Model แบบจำลองเพชรแห่งความได้เปรียบของชาติ  
ที่มา: Porter (1990, p. 21)

จากภาพแบบจำลองเพชรแห่งความได้เปรียบของชาติ มีปัจจัยทั้ง 4 ด้าน 1) ปัจจัยการดำเนินงาน 2) เงื่อนไขด้านความต้องการของตลาด 3) อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน 4) กลยุทธ์องค์กรโครงสร้างและการแข่งขัน ผู้วิจัยได้ค้นคว้าและศึกษาสรุปได้ดังนี้

## 1. ปัจจัยในการดำเนินงาน หรือปัจจัยทางการผลิต

ปัจจัยการดำเนินงานหรือปัจจัยทางการผลิต เป็นทรัพยากรที่จำเป็นในการดำเนินงานและเป็นสิ่งที่มีอิทธิพลต่อการแข่งขันอย่างมาก ในการดำเนินงานนั้นจำเป็นต้องมีหลายสิ่งที่จะช่วยในการขับเคลื่อนให้สามารถสู้กับคู่แข่งได้โดยอาศัยหลายด้านทั้งแรงงานที่มีฝีมือ ความรู้ความสามารถของแรงงานหรือของผู้บริหารองค์กรธุรกิจสิ่งพวกนี้เป็นต้นทุนทรัพยากรที่สำคัญอย่างมากในการดำเนินงานถือเป็นต้นทุนในการผลิต ทั้งเครื่องจักร โรงงาน ทรัพยากรธรรมชาติที่สามารถนำมาใช้ได้ถือว่าเป็นปัจจัยที่ช่วยให้มีความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยแบ่งออกเป็นหลากหลายปัจจัย แรงงานที่มีประสิทธิภาพและทักษะในการทำงานที่เหมาะสมกับองค์กร การมีความสามารถเกี่ยวกับองค์กรนั้นทำให้สามารถมีการพัฒนาได้อย่างรวดเร็วประหยัดทั้งต้นทุนเวลาในการฝึกฝนแรงงานและลดการสูญเสียที่เกิดจากการผลิตเสีย ไม่เพียงแต่ทรัพยากรมนุษย์เท่านั้น ทรัพยากรทางกายภาพที่เกี่ยวกับภูมิศาสตร์หรือสภาพอากาศของประเทศที่ตั้งในการผลิตก็มีส่วนสำคัญในการดำเนินการ เช่น ความอุดมสมบูรณ์ของวัตถุดิบที่นำมาใช้ผลิตในอุตสาหกรรม รวมไปถึงความสมบูรณ์ของธรรมชาติที่สามารถนำมาใช้เป็นปัจจัยในการได้เปรียบในการแข่งขันได้อีกด้วย รวมถึงด้านความรู้ความสามารถ ความรู้หรือองค์ความรู้เป็นสิ่งที่สำคัญมากในยุคปัจจุบันในการแข่งขัน การสนับสนุนและมีความรู้ด้านต่างๆ ก่อให้เกิดการวิจัยและพัฒนาสิ่งใหม่ๆ ขึ้นมาได้ทันยุคสมัย ความรู้ทุกแขนงนั้นสามารถนำมาใช้เป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งทั้งในประเทศและระดับนานาชาติ เช่น ความรู้ด้านเทคโนโลยีวิทยาศาสตร์ หรือความรู้ด้านเศรษฐกิจการเงินการบัญชี รวมไปถึงความรู้ทางการตลาดการช่วยให้สามารถสร้างสรรค์สินค้าใหม่ๆ มีไอเดียใหม่ๆ เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและทรัพยากรด้านต้นทุน ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนด้านคน แรงงาน เวลา ก็ยังสำคัญเสมอ ในประเด็นนี้ให้ความสำคัญกับแหล่งเงินทุน นโยบายเกี่ยวกับต้นทุนของเงินเกี่ยวกับการลงทุน การกู้เงิน นโยบายเกี่ยวกับเงินที่ใช้เป็นทุนภายในการดำเนินการทั้งในระดับองค์กรและในระดับประเทศ และสิ่งที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยการดำเนินงานคือ ระบบการเดินทางและการสื่อสาร รวมถึงการขนส่งระบบชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน ตามแนวคิดของ ผลิน ภูัจจุณ (2546, หน้า 39) ได้กล่าวถึงว่า ปัจจัยในการดำเนินงาน หรือปัจจัยทางการผลิตคือ ปัจจัยหลักของประเทศที่มีอยู่ หมายถึงทรัพยากรที่มีอยู่ทั้งหมด รวมถึงทรัพยากรที่เป็นสินทรัพย์ที่จับต้องได้และสินทรัพย์ที่จับต้องไม่ได้ ในแต่ละประเทศจะมีทรัพยากรที่แตกต่างกันไป ดังนั้นการพัฒนาศักยภาพของประเทศถ้านำเอาทรัพยากรที่มีอยู่มาบริหารอย่างลงตัวจะทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดได้ ซึ่งจะส่งผลให้ประเทศมีความสามารถแข่งขันมากกว่าประเทศอื่น

## 2. เงื่อนไขความต้องการของตลาด

เมื่อมีการต้องการสินค้ามากเท่าไรหรือการผลิตก็ยิ่งต้องดำเนินการมากขึ้นกว่าเดิม และยิ่งไปกว่านั้นผู้ประกอบการหรืออุตสาหกรรมก็จะเกิดการพัฒนาในตัวของสินค้าให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อตรงกับความต้องการของลูกค้าที่มีอยู่ในปัจจุบัน ยิ่งในยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วทำให้ผู้ผลิตต้องแข่งขันกันพัฒนาเพื่อแข่งขัน มีผู้ผลิตหลายรายที่ต้องนำเทคโนโลยีเข้ามาใหม่ๆ เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าให้คู่ทันสมัย และสามารถผลิตได้รวดเร็วยิ่งกว่าเดิม จำนวนการผลิตที่ต้องเพิ่มมากขึ้นอาจทำให้คุณภาพของสินค้าที่ได้ลดลง ลูกค้ามีความต้องการหลากหลายเงื่อนไขของความ ต้องการทำให้ผู้ผลิตต้องให้ความสำคัญกับปัญหานี้ ความต้องการของตลาด ความต้องการสินค้า และความคาดหวังในคุณภาพของสินค้าและบริการ โดยผลที่กระทบกับผู้ประกอบการที่พบกับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทำให้สินค้ามีนวัตกรรมใหม่ๆ เกิดขึ้นมา นั้นทำให้อุตสาหกรรมในประเทศมีความสามารถในการวิจัยและพัฒนาสินค้าเพื่อความสามารถในการแข่งขันส่วนแนวคิดของ ฌ็องส์ ฟันท์ เฆรนันท์ (2552, หน้า 75) ได้กล่าวว่า เงื่อนไขความต้องการของตลาด เป็นปัจจัยทางด้านอุปสงค์ ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ลักษณะและความต้องการภายในประเทศ และความคาดหวังในคุณภาพของสินค้าและบริการ

สิ่งที่เป็นปัญหาเกี่ยวกับเรื่องนี้ คือ การผลิตที่มากขึ้นอาจทำให้สินค้ามีราคาถูกลงเนื่องจากผู้ผลิต ผลิตออกมาจนล้นตลาดเกินความต้องการของลูกค้าทำให้เกิดการลดราคาแข่งขัน จนบางรายเกิดสินค้าเหลือ และเสียหายหมดอายุทำให้เกิดสภาวะขาดทุน และยังมีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าจากต่างประเทศทำให้มีคู่แข่งเพิ่มเข้ามาในประเทศอีก สินค้าจากต่างประเทศมีแรงจูงใจต่อผู้ซื้อขึ้นเมื่อสินค้าดูดีกว่า ทันสมัยกว่าและผลิตจากต่างประเทศ เข้ามาทำให้เกิดสินค้าแข่งกันจนไม่สามารถที่จะคงราคาขายราคาเดิมได้ สิ่งที่สามารถแก้ไขได้ อาจจะเป็นการคาดคะเนจากกระแสของสินค้าที่กำลังจะเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค เช่น แฟชั่นปีหน้าเป็นรูปแบบไหน ฤดูกาลหน้าเป็นฤดูร้อนเสื้อผ้าสีสดใสเน้นบางเบาคล่องตัว มือถือรุ่นใหม่ จะเปิดตัวทดแทนรุ่นเก่าและจะพัฒนามากกว่าของคุณคู่แข่งเพื่อครองส่วนแบ่งทางการตลาด เป็นต้น

ความต้องการที่มากของลูกค้าทำให้ผลิตจนชำนาญ ทั้งความรู้ความสามารถในการผลิต สินค้าด้านบริการ ฝีมือ ทักษะ จนกลายเป็นสินค้าเป็นที่ต่างประเทศต้องการ เช่น ความต้องการเกี่ยวกับการรักษาโรคของผู้บริโภค ทำให้มีการพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรทางการแพทย์หรือนักวิจัยที่เก่งๆ ทำให้ประเทศมีความสามารถด้านการแพทย์มากขึ้นตามความต้องการของประชาชนที่เพิ่มขึ้น เมื่อประเทศผลิตบุคลากรเพิ่มขึ้นก็สามารถส่งออกไปต่างประเทศได้ และในยุคนี้ผู้บริโภคหรือกลุ่มลูกค้าต่างประเทศไม่เพียงที่จะรอใช้สินค้าอยู่ที่ประเทศเท่านั้น กลุ่มต่างชาติได้กลายเป็นนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาในประเทศเองเพื่อจับจ่ายใช้สอยซื้อสินค้าและ



บริการในประเทศ ยกตัวอย่างเช่น ต่างชาติเดินทางเข้าประเทศไทยเพื่อเข้ามาแปลงเพศเนื่องจากประเทศไทยมีบุคลากรทางการแพทย์ที่มีฝีมือในการผ่าตัดเป็นเลิศไม่แพ้ชาติใดในโลก และอีกประเด็นคือค่ารักษาการผ่าตัดมีค่าค่อนข้างถูกกว่าบางประเทศอีกด้วย ปัจจัยที่สำคัญที่สุดคือการคิดและผลิตสินค้าออกมาเพื่อให้ตรงกับคนในประเทศ การผลิตที่ทันสมัยแต่ปลอดภัย ต้นทุนที่ไม่สูงจนทำให้ราคาจำหน่ายสูงเกินกว่าที่ประชาชนในประเทศจะเอื้อมถึง การผลิตเพื่อให้คนในท้องถิ่นในประเทศใช้ก่อน และเน้นคุณภาพประโยชน์ใช้สอยให้ตรงกับคนในประเทศก่อน

### 3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน คู่ค้าหรือคู่แข่งที่ทำธุรกิจเหมือนกันหรือต่างกันมีส่วนช่วยและสนับสนุน คู่แข่งขันไม่เพียงที่จะเป็นคู่แข่งในด้านธุรกิจแต่อีกบทบาทหนึ่งอาจจะเข้ามาช่วยเหลือกันอุตสาหกรรมเดียวกันเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ผลิตเหมือนกันใช้วัตถุดิบเหมือนกัน สามารถเข้ามามีบทบาทช่วยเหลือกัน ช่วยเหลือสนับสนุนอาจจะเป็นทางอ้อมหรือทางตรงก็ได้ เช่น การมีส่วนช่วยในการรวมตัวเป็นผู้ประกอบการใหญ่เพื่อต่อรองกับรัฐบาลหรือหน่วยงานอื่นๆ เพื่อช่วยผู้ประกอบการในธุรกิจเดียวกัน จากคู่แข่งกลายเป็นผู้ร่วมทางธุรกิจ เส้นขนส่งสินค้าที่เคยส่งสินค้าไม่เต็มเที่ยวส่งเพื่อไปต่างประเทศ อาจจะมีผู้ร่วมส่งสินค้าพร้อมกันเพื่อขนส่งไปในครั้งเดียวกันเพื่อลดค่าส่งสินค้า หรือการส่งวัตถุดิบจากต่างประเทศมาๆ ในครั้งเดียวโดยมีผู้ร่วมธุรกิจรวมตัวกันส่งวัตถุดิบด้วยกันเพื่อลดต้นทุนการส่งสินค้าจากต่างประเทศสร้างความได้เปรียบในการลดต้นทุน และยังมีข้อดีอีกมากมายเช่น การพัฒนาในด้านวิจัยทำให้เกิดการแข่งขันกันเพื่อพัฒนานำหน้าสู่การเป็นที่หนึ่งทำให้ประเทศมีการพัฒนาได้เร็วกว่าเดิม เช่น การพัฒนาวัคซีนเพื่อได้เป็นรายแรกของประเทศและรายแรกของโลกเพื่อจดสิทธิบัตร ทำให้มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ถ้าการแข่งขันภายในประเทศทำให้วงจรธุรกิจมีการก้าวหน้าอย่างรวดเร็วเพื่อพัฒนาก่อนคู่แข่งจากนอกประเทศเพื่อความสามารถในการแข่งขันธุรกิจที่มีส่วนเกี่ยวข้องกันที่มีอยู่มากมาย เช่น แหล่งผลิตวัตถุดิบอาหารสดผลิต เพื่อส่งให้กับโรงงานเพื่อแปรรูปนำมาส่งให้กับอุตสาหกรรมอาหารสำเร็จรูป และส่งต่อไปให้ผู้บริโภคหรือร้านอาหาร อาจเป็นห่วงโซ่ในการผลิตสินค้าเกี่ยวกันจนจนเป็นการหล่อเลี้ยงธุรกิจเล็กๆ ให้สามารถอยู่ได้ซึ่งได้สอดคล้องตามที่ ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์ (2550, หน้า 23) ได้กล่าวไว้ว่า การบริหารห่วงโซ่อุปทานเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างกิจกรรมที่อยู่ในสายการผลิตตลอดสายตั้งแต่กระบวนการผลิตจนถึงกระบวนการผู้บริโภค โดยแลกเปลี่ยนข้อมูลที่จำเป็น และใช้ทรัพยากรร่วมกัน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และช่วยลดต้นทุนสามารถใช้ประโยชน์จากทรัพยากรของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถแข่งขันในตลาดได้ดีขึ้น

#### 4. กลยุทธ์องค์การ โครงสร้างและการแข่งขัน

กลยุทธ์องค์การ โครงสร้างและการแข่งขันเป็นหน่วยย่อยเล็กๆ หรือจุดภาคที่ทำหน้าที่สร้างกลยุทธ์ การแข่งขัน เป้าหมาย และการจัดการการบริหาร พร้อมส่งต่อและสนับสนุนหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเนื่องกันจนเป็นปัจจัยที่สำคัญในการสร้างความได้เปรียบแห่งชาติ ในการทำธุรกิจองค์กรต่างๆ ต้องสร้างเป้าหมายขององค์กร สร้างกลยุทธ์ วิเคราะห์สภาพแวดล้อมต่างๆ ในการดำเนินงานเพื่อนำมาสร้างแผนการแข่งขัน โครงสร้างองค์กรที่มีผู้บริหารที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้แก่องค์กรที่ดีทำให้มีความได้เปรียบ เพราะผู้ประกอบการหรือผู้บริหารต้องพยายามที่จะให้บทบาทกับผู้ถือหุ้นหรือหุ้นส่วนในการวางแผน การร่วมมือกัน ไม่แม้แต่ผู้บริหารเท่านั้น ทุกคนในองค์กรมีส่วนร่วมในการกำหนดกลยุทธ์ทำให้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ตัวพนักงานในองค์กรเองก็มีส่วนร่วมในการสร้างกลยุทธ์การแข่งขัน การพัฒนาความสามารถ การถ่ายทอดองค์ความรู้ของผู้ที่มีทักษะที่ชำนาญและมีประสบการณ์เป็นส่วนที่ช่วยให้องค์กรสามารถขับเคลื่อนไปได้บนสภาวะการแข่งขันในปัจจุบัน

การแข่งขันภายในประเทศที่มีการแข่งขันที่เข้มข้นเพราะภายในประเทศอาจมีปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดอุตสาหกรรมนั้นขึ้นมากมายจากปัจจัยต่างๆ เช่น ประเทศที่มีแร่จำนวนมาก ประเทศที่มีทรัพยากรอัญมณีอุดมสมบูรณ์ทำให้ภายในประเทศเกิดธุรกิจการค้าอัญมณี แปรรูปเครื่องประดับ การแข่งขันด้านค้าขายเครื่องประดับก็จะมีการแข่งขันที่สูงมาก โดยเฉพาะประเทศที่พัฒนาแล้วมีการวิจัยและพัฒนาอยู่ตลอดเวลาทำให้มีองค์ความรู้ด้านการเสาะหาแร่ที่มีค่า การใช้เทคโนโลยีในการทำเหมือง การมีองค์ความรู้ด้านการเจาะระเบิด ทำให้เป็นประเทศที่มีกำลังผลิตส่งออกไปนานาชาติได้ แต่การแข่งขันภายในก็สูงทำให้มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงในด้านอุตสาหกรรมที่ถนัดกันอย่าง ทำให้แต่ละองค์กรธุรกิจมีการสร้างกลยุทธ์เพื่อการแข่งขันกับคู่แข่งภายในประเทศ และผลดีทำให้การค้าในด้านที่แข่งขันกันสูงมีการพัฒนาไปอย่างรวดเร็ว Porter (1990, p.27) ได้กล่าวถึง การแข่งขันภายในประเทศประเทศที่เป็นผู้นำของโลกในอุตสาหกรรมด้านใดก็ตามมักจะพบว่ามีการแข่งขันในประเทศสูง เช่น ประเทศสวีเดนและแลนด์ซึ่งเป็นผู้นำในด้านเวชภัณฑ์ยา จะมีบริษัทที่เป็นคู่แข่งในประเทศมากมายและตามแนวคิดของ ฌ็อง-ฌัก อี. เจริญนันท์ (2552, หน้า 75) ได้ให้ความหมายเกี่ยวกับ กลยุทธ์องค์การ โครงสร้าง และการแข่งขัน ว่าเป็นการวิเคราะห์ภาพรวมของทั้งอุตสาหกรรมในประเทศว่ามีกลยุทธ์ในการดำเนินงานอย่างไร มีโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสมกับการแข่งขันภายในและนอกประเทศหรือไม่ และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมดังกล่าวจากภายนอกประเทศได้มากน้อยเพียงไร

จากที่ได้กล่าวมาทั้ง 4 ปัจจัยตามภาพแบบจำลองเพชรแห่งความได้เปรียบของชาติ มีปัจจัยทั้ง 4 ด้าน 1) ปัจจัยการดำเนินงาน 2) เงื่อนไขด้านความต้องการของตลาด 3) อุตสาหกรรมที่

เกี่ยวข้องและสนับสนุน 4) กลยุทธ์องค์การ โครงสร้างและการแข่งขัน นั้นเป็นปัจจัยที่สำคัญในการสร้างความได้เปรียบ ในการดำเนินงาน ปัจจัยที่จำเป็นก็คือทรัพยากรที่มีคุณค่า แรงงานที่มีความรู้ความสามารถ ทักษะที่ดีในการทำงานให้กับองค์กร ทรัพยากรธรรมชาติและภูมิศาสตร์ที่เอื้ออำนวยต่ออุตสาหกรรมและองค์กรธุรกิจก็มีส่วนช่วยให้มีความได้เปรียบทางการแข่งขัน เงินทุนที่มีมากพอ ก็สามารถทำให้องค์กรเดินหน้าไปได้ ผสานกับความต้องการของลูกค้าที่มีไม่จำกัดทำให้ธุรกิจพัฒนาเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศดั่งนั้น องค์กรธุรกิจและอุตสาหกรรมต้องมีความพร้อมทั้งทรัพยากรคน เงิน ความรู้ วัตถุดิบและเวลา การพัฒนาอุตสาหกรรมมีปัจจัยที่สำคัญเหล่านี้แล้วยังต้องมีธุรกิจที่เป็นคู่ค้ากันช่วยให้ห่วงโซ่เป็นไปอย่างมีระบบ การช่วยเหลือเกื้อหนุนกันระหว่าง ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ ทำให้ธุรกิจน้อยใหญ่สามารถพัฒนาไปด้วยกัน เหมือนระบบนิเวศน์ทางธุรกิจต้องพึ่งพากันเพื่อความได้เปรียบในการแข่งขันกับต่างประเทศ องค์กรธุรกิจจึงสร้างกลยุทธ์เกี่ยวกับการแข่งขัน กำหนดเป้าหมายและพัฒนาให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของนานาประเทศ จากนั้นยังมีปัจจัยนอกที่เสริมมาอีก 2 ข้อก็คือ รัฐบาล และโอกาสหรือเหตุสุดวิสัย

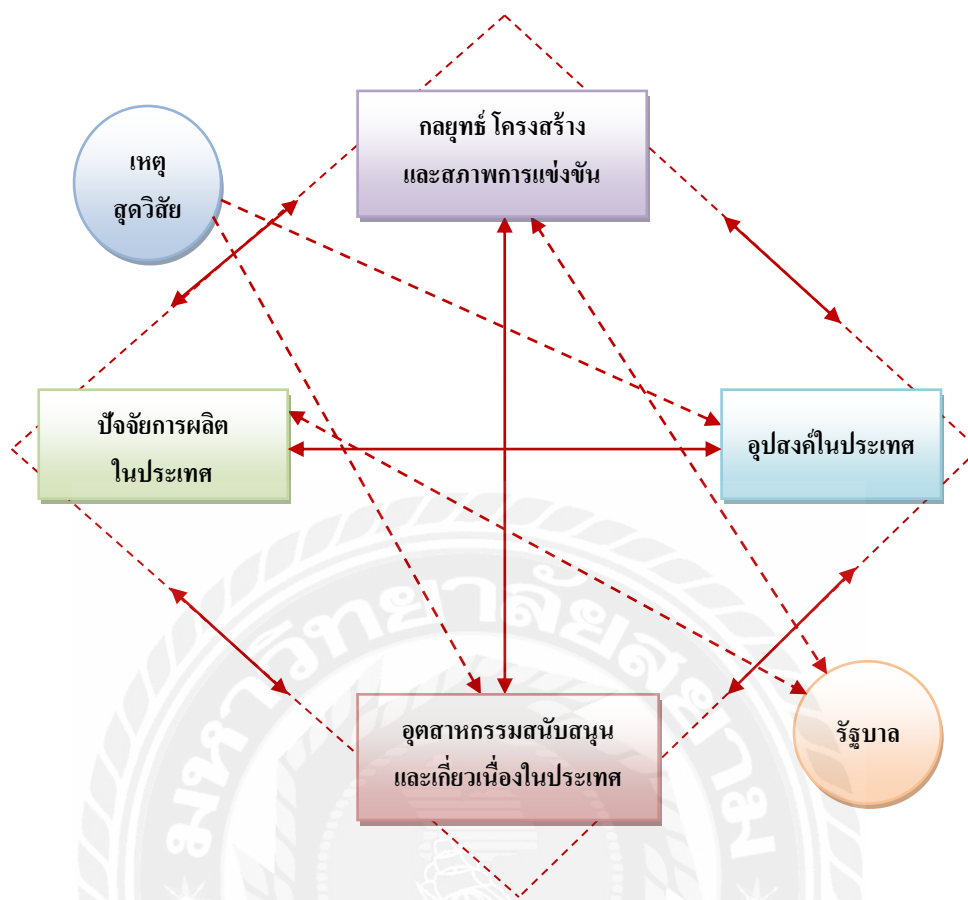
## 5. รัฐบาล

รัฐบาลคือปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันทั้งทางตรงและทางอ้อม ไม่ว่าจะองค์กรจะทำธุรกิจอะไรหน่วยงานรัฐบาลจะมีบทบาทในการเข้าร่วมด้วยอยู่ตลอดเวลา ในปัจจัยหลักของ Diamond Model แบบจำลองเพชรแห่งความได้เปรียบของชาติแรกทั้ง 4 นั้นรัฐบาลกฎหมาย ข้อระเบียบต่างๆ และนโยบายของรัฐบาลมีการเชื่อมโยงกันอยู่ตลอดเวลา เช่น แหล่งเงินทุนขององค์กรที่หน่วยงานรัฐบาลให้กู้ยืม ทั้งนี้ นโยบายรัฐบาลที่เอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจ รวมถึงการสนับสนุนเข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องกับแรงงานการช่วยเหลือพนักงานและมีกรมกระทรวงต่างๆ เข้ามามีบทบาทในการทำธุรกิจ โดยบางหน่วยงานให้การสนับสนุนในด้านการอบรมโดยมีผู้เชี่ยวชาญหรือนักวิชาการฝึกอบรมให้ยังการให้หน่วยงานราชการเข้ามามีบทบาทกับผู้ประกอบการอีกมากมายในด้านการเก็บภาษี การควบคุมสินค้า การจดทะเบียนบริษัท เป็นสิ่งที่สร้างขึ้นเพื่อให้องค์กรธุรกิจหรืออุตสาหกรรมที่มีมากมายอยู่ในกรอบในระเบียบการแข่งขัน เป็นต้น รัฐบาลอาจจะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการหรือองค์กรธุรกิจทั้ง ผลบวกและผลลบ ทำให้มีบทบาทในการกำหนดปัจจัยอื่นๆ ที่เกิดขึ้นกับองค์กรธุรกิจตลอดเวลา Porter (1990) อุปสงค์ในประเทศได้รับผลกระทบจากนโยบายด้านมาตรฐานสินค้าและด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับความต้องการของผู้ซื้อ ผู้บริโภค รวมทั้งรัฐบาลยังเป็นผู้ซื้อรายใหญ่ของสินค้าและบริการหลายๆ ชนิด อุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่องในประเทศได้รับผลกระทบจากนโยบายรัฐบาลด้านการโฆษณาและด้านอื่นๆ ยุทธการ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขันในประเทศของบริษัทได้รับ

ผลกระทบจากนโยบายรัฐบาลด้านภาษี ด้านการป้องกันและผูกขาด เหล่านี้เป็นต้น

## 6. เหตุสุดวิสัย หรือโอกาส

สิ่งที่ไม่สามารถควบคุมได้ อาจเกิดขึ้นโดยไม่ทันคาดคิดทำให้เกิดผลกระทบทั้งเชิงลบ และเชิงบวก การบริหารที่ไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เป็นปัจจัยเข้ามากระทบอาจจะทำให้การทำงานขององค์กรขัดข้องหรือชะงักไป เช่น การมีเรื่องของการเมืองเข้ามากระทบทั้งในประเทศและนอกประเทศ ปัจจัยด้านนี้คล้ายกับสภาพแวดล้อมภายนอกทุกประการเป็นการเปลี่ยนแปลงในเรื่องต่างๆ ที่ไม่สามารถกำหนด หรือวิเคราะห์ได้เท่ากับปัจจัยภายในหรือสภาพแวดล้อมภายในนัก ทำให้ได้แต่คาดการณ์ล่วงหน้าตามข่าวสาร ตามสื่อ และกระแส โดยเฉพาะการติดตามคู่แข่งที่มีการออกสินค้าใหม่ๆ หรือการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิตสินค้าถือว่าเป็นการตามข่าวสารของคู่แข่ง ทำให้สามารถวิเคราะห์ความเป็นไปได้ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตทั้งนี้ปัจจัยภายนอกในด้านโอกาสและเหตุสุดวิสัย ถ้าในกรณีที่เกี่ยวข้องกับความต้องการลูกค้าในอนาคตก็สามารถทำให้กลายเป็นเหตุเชิงบวกที่จะริบวิจัยพัฒนาสินค้าตัวใหม่เพื่อนวัตกรรมที่นำหน้าคู่แข่ง นั้นเพราะว่าคู่แข่งอาจจะกำลังวิจัยและพัฒนาสินค้าตัวใหม่ตามความต้องการของผู้บริโภคอยู่ก็ได้ การที่ไม่สนใจปัจจัยภายนอกข้อนี้ ทำให้กลายเป็นเชิงลบ องค์กรไม่สามารถสู้คู่แข่งขั้นได้ เพราะจะทำให้ปัจจัยทั้ง 4 ด้านที่มีคือ 1) ปัจจัยการดำเนินงาน 2) เงื่อนไขด้านความต้องการของตลาด 3) อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน 4) กลยุทธ์องค์กร โครงสร้างและการแข่งขันเกิดผลกระทบตามไปด้วยทำให้ ปัจจัยทั้ง 4 ด้านที่มีและกำลังพัฒนาอยู่กลายเป็นปัจจัยที่ด้อยไปในทันทีถ้าเกิดเจอผลกระทบด้านวิกฤตที่ไม่ทันตั้งตัว สอดคล้องกับแนวคิดของ Porter (1990) ตัวแปรนี้มีบทบาท โดยการเข้าไปเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขใน Diamond โดยผลกระทบที่เกิดขึ้นก็จะแตกต่างกัน เนื่องจากแต่ละประเทศก็จะมีตัวบ่งชี้ใน Diamond ที่แตกต่างกัน



ภาพที่ 2.5 แสดงความเกี่ยวเนื่องของปัจจัย Diamond Model  
แบบจำลองเพชรแห่งความได้เปรียบของชาติ  
ที่มา: Porter (1990, p. 127)

จากที่ได้กล่าวมานั้น ความได้เปรียบแห่งชาติหรือ Diamond Model นั้นมีหัวใจในการวิเคราะห์ประเด็นอยู่ 4 ประเด็น คือ 1) ปัจจัยในการดำเนินงาน 2) เงื่อนไขด้านความต้องการของตลาด 3) อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน 4) กลยุทธ์องค์กร โครงสร้าง และการแข่งขัน ซึ่งทั้ง 4 ประเด็นต่างมีความสำคัญกับธุรกิจหรืออุตสาหกรรมในประเทศด้วยกันทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นด้านความรู้ ทรัพยากรคน หรือวัตถุดิบต่างๆ ในธรรมชาติ ที่มีข้อจำกัด เกี่ยวโยงไปถึงการที่จะผลิตเพื่อความต้องการของผู้ซื้อ ความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วตามเทรน ตามกระแสของโลก ความต้องการสินค้านั้นอาจจะเกิดขึ้นรวดเร็ว เช่น ไวรัสทำให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการอย่างมาก การผลิตสินค้าต้องมุ่งเน้นถึงกลุ่มลูกค้าที่ขยายอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งการประกอบธุรกิจทุกๆ ประเภทย่อมต้องการอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกันช่วยเหลือกันเป็นสิ่งที่ช่วยให้ต่างฝ่ายต่างพึ่งพากันเพื่อเติบโต ในองค์กรที่มีวิสัยทัศน์หรือมีแผนงานที่จะพัฒนาเพื่อความสามารถในการแข่งขันกับประเทศอื่นๆ ได้ด้วย การวิเคราะห์ความได้เปรียบแห่งชาตินั้นความเกี่ยวเนื่องกับ รัฐบาล และเหตุ

สุดท้ายนั้นเป็นสิ่งที่กระทบการทำธุรกิจของผู้ประกอบการอย่างมาก เหตุการณ์ที่ไม่สามารถทำให้แผนงานเป็นไปตามที่วางไว้ทั้งเหตุการณ์ที่เป็นโอกาสและอุปสรรคในการทำธุรกิจ ควรวิเคราะห์และวางแผนแก้ไขเพื่อความได้เปรียบในการแข่งขัน ความเกี่ยวข้องที่ส่งผลกระทบต่อประเด็นนั้นคือรัฐบาล ในบทบาทของรัฐบาลนั้นสามารถเอื้อประโยชน์ให้กับธุรกิจทั้งระบบ ทั้งกฎหมายและนโยบายต่างๆ สามารถทำให้ธุรกิจมีความคล่องตัวและมีโอกาสที่จะดำเนินงานต่อไปได้ไกลถ้ามีรัฐบาลช่วย ไม่ว่าจะเป็นการลดหย่อนภาษี การให้การสนับสนุนเกี่ยวกับธุรกิจนั้น รวมถึงหน่วยงานอื่นๆ ของภาครัฐที่ช่วยเอื้ออำนวยความสะดวกเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจที่ขัดขวาง ทั้งการเงิน ความรู้ เอกสาร ใบอนุญาต เป็นต้น

### 2.2.2. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT Analysis)

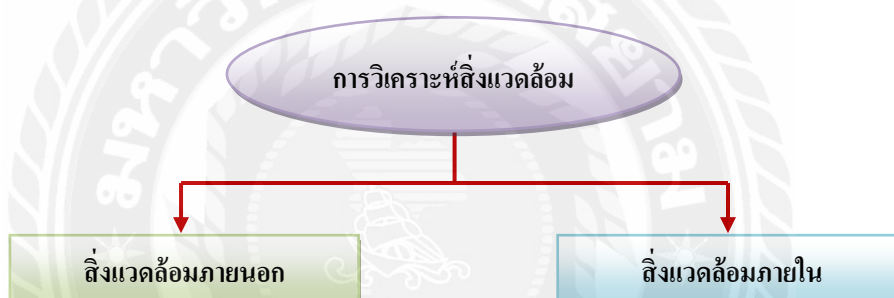
องค์กรธุรกิจที่ไม่ประมาทในการทำงานมักยึดการวางกลยุทธ์ที่สามารถยืดหยุ่นได้ไว้ต่อการเปลี่ยนแปลงที่เข้ามากระทบกับภายในองค์กรได้อย่างรวดเร็ว กาลเวลาผ่านไปสิ่งต่างๆ มีการพัฒนาขึ้นไปตามกาลเวลา การต้องการสินค้า การใช้สินค้าทดแทน การผลิตสินค้าใหม่ๆ งานวิจัยต่างๆ เข้ามามีบทบาทให้กับองค์กรธุรกิจมากขึ้น การสู้กับคู่แข่งเพื่อความสามารถในการแข่งขัน องค์กรต่างๆ จึงมีการประเมินสถานการณ์ของตนเอง การประเมินสภาพหรือสถานะของตนเองนั้น ทำให้รับทราบถึงปัญหาและอุปสรรคของการเงิน ทุนในด้านต่างๆ ซัพพลายเออร์ รวมถึงตัวพนักงานที่ปฏิบัติงานให้กับองค์กร การที่องค์กรไร้ประสิทธิภาพก็ไม่สามารถสู้กับคู่แข่งได้ทั้งในประเทศและในต่างประเทศ อีกทั้งในปัจจุบันการให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมภายนอก เช่น การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง การนับถือศาสนาและวัฒนธรรม ค่านิยมของประชาชนที่เปลี่ยนแปลงกันง่ายยิ่งทำให้สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกย่อมมีความสำคัญมากขึ้น

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม (ม.ป.ป.) ได้ให้ความหมายเกี่ยวกับการวิเคราะห์ SWOT ไว้ว่า วิธีการอย่างหนึ่งที่ช่วยให้ผู้บริหารระบุจุดแข็งขององค์กร จุดอ่อนขององค์กร โอกาสทางสภาพแวดล้อม และอุปสรรคทางสภาพแวดล้อม ขององค์กรได้ การวิเคราะห์ปัจจัยเหล่านี้แต่ละอย่างจะช่วยให้เข้าใจได้ว่าปัจจัยเหล่านี้จะมีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานขององค์กรอย่างไร จุดแข็งขององค์กรจะเป็นความสามารถภายในที่ถูกใช้ประโยชน์เพื่อการบรรลุเป้าหมาย ในขณะที่จุดอ่อนขององค์กรจะเป็นคุณลักษณะภายในที่อาจจะทำลายผลการดำเนินงาน ส่วนโอกาสทางสภาพแวดล้อมจะเป็นสถานการณ์ที่ให้โอกาสเพื่อการบรรลุเป้าหมายขององค์กร และในทางกลับกันอุปสรรคทางสภาพแวดล้อมจะเป็นสถานการณ์ที่ขัดขวางการบรรลุเป้าหมายขององค์กร

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกนั้นต้องวางแผนและวิเคราะห์อย่างเป็นระบบและถูกต้องเพื่อค้นหาจุดด้อย จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรคออกมาให้หมดเพื่อนำมาแก้ไข

ปรับปรุงให้ดีขึ้น เพื่อขจัดจุดอ่อนที่มีอยู่ภายในองค์กรให้หมดไปหรือทำให้จุดอ่อนลดน้อยลง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่ดีควรวิเคราะห์อย่างตรงไปตรงมาไม่เข้าข้างองค์กรตัวเอง ผู้บริหารอาจจะใส่ข้อดีที่เยอะเกินไปเกินจริงทำให้องค์กรไม่สามารถวิเคราะห์ได้ความจริงในปัจจุบันออกมา หรือการหาจุดดีขององค์กรตนเองออกมาได้น้อยเกินไปทำให้ไม่สามารถแก้ไขจุดอ่อนขององค์กรได้ การวิเคราะห์ข้อมูลภายในควรยึดหลักตามความเป็นจริงเพื่อประสิทธิภาพในการทำงานของ SWOT

จากที่ได้กล่าวมาทำให้การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมต้องอาศัยระบบและการดำเนินการอย่างเป็นขั้นตอนที่ถูกต้องเพื่อประโยชน์กับองค์กรที่ใช้กลยุทธ์ SWOT พลิน ภู่อรรถ (2546, หน้า 209) ได้การศึกษาวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมเป็นขั้นตอนลำดับต่อมาที่สำคัญในการวางแผนเชิงกลยุทธ์ เนื่องจากการศึกษาจะต้องกระทำอย่างลึกซึ้งการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมมีขั้นตอน ขบวนการดำเนินงานแยกออกได้ตามรายละเอียดดังนี้

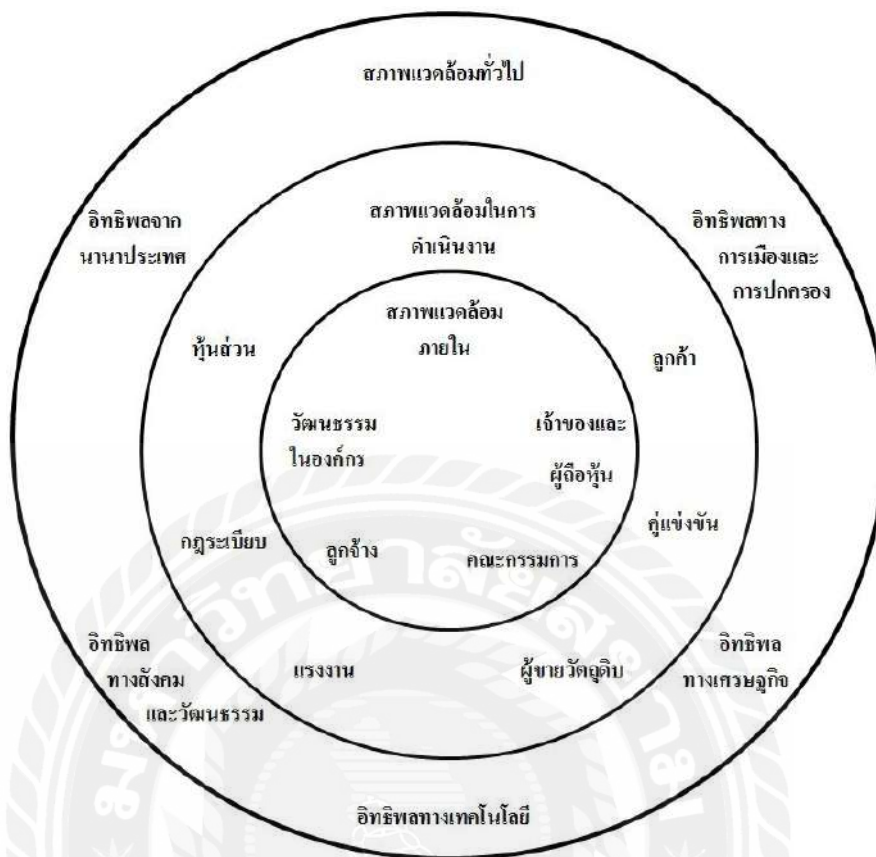


ภาพที่ 2.6 แสดงถึงขบวนการดำเนินงานแยกออกการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อม  
ที่มา: พลิน ภู่อรรถ (2546, หน้า 209)

จากภาพแสดงถึงขบวนการดำเนินงานแยกออกการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อม ที่แบ่งออกเป็น 2 อย่างคือสภาพแวดล้อมภายใน และสภาพแวดล้อมภายนอก

### การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายในและภายนอก

สภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกเป็นปัจจัยที่กระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ การจะดำรงอยู่ได้อย่างผู้ชนะนั้นการที่รู้เขารู้เราเป็นสิ่งที่สมควรทำอย่างมาก การวิเคราะห์ตัวเองถือว่าเป็นจุดเริ่มต้นในการหาข้อเสียเปรียบและได้เปรียบของตัวเอง เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งแล้วเราจะสามารถเพิ่มประสิทธิภาพให้กับธุรกิจได้ การให้ความสนใจกับสิ่งที่เปลี่ยนแปลงรอบตัวรอบองค์กรนั้นถือว่าเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินการขององค์กร การเปลี่ยนแปลงของกระแสต่างๆ การเปลี่ยนแปลงการปกครอง การเมือง วัฒนธรรม แฟชั่น ล้วนเป็นสภาพแวดล้อมภายนอกที่สำคัญต่อความต้องการของลูกค้า รวมถึงความต้องการของตลาดในประเทศและต่างประเทศด้วย



ภาพที่ 2.7 สภาพแวดล้อมขององค์กรธุรกิจ  
ที่มา: ฌ็อง-ฟร็องซัว เฆอเรนันท์ (2552, หน้า 37)

จากภาพสภาพแวดล้อมขององค์กรธุรกิจของ ฌ็อง-ฟร็องซัว เฆอเรนันท์ ได้กล่าวถึงสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร จะประกอบด้วยปัจจัยที่อยู่ภายนอกองค์กรซึ่งอาจแยกให้เห็นความแตกต่างเป็น 2 ระดับคือ สภาพแวดล้อมทั่วไป และสภาพแวดล้อมที่มีผลโดยตรงต่อธุรกิจหรือสภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน โดยสภาพแวดล้อมทั่วไปประกอบด้วย อิทธิพลทางการเมือง อิทธิพลทางเศรษฐกิจ อิทธิพลทางเทคโนโลยี อิทธิพลทางสังคมและวัฒนธรรม และอิทธิพลทางต่างประเทศ ส่วนสภาพแวดล้อมในการดำเนินงานประกอบด้วยลูกค้า คู่แข่งขัน ผู้ขายวัตถุดิบ แรงงาน กฎระเบียบ และหุ้นส่วน โดยที่สภาพแวดล้อมในการดำเนินงานจะมีอิทธิพลต่อองค์กรธุรกิจโดยตรงมากกว่าที่สภาพแวดล้อมทั่วไปมีอิทธิพลต่อองค์กรธุรกิจ

จากภาพที่ผู้วิจัยได้ศึกษา ภาพนี้แสดงให้เห็นถึงสภาพแวดล้อมทางองค์กรธุรกิจโดยรอบว่ามีปัจจัยที่กระทบเป็นทั้งความสำเร็จหรือเป็นความล้มเหลวของการดำเนินงานอยู่รอบๆ คล้ายกับสังกะชกรรณในการทำธุรกิจ มีบวกและมีลบในสถานการณ์ที่ก้าวพลาดไปอาจทำให้องค์กรตกลงไปสู่กันเหว หรือบางสถานการณ์อาจจะทำให้ขึ้นมาเป็นผู้นำแทน ด้วยสถานการณ์ด้านนอกที่เป็น



อิทธิพลรอบๆ กับองค์กรมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วทำให้องค์กรภายในต้องกระตือรือร้น เพื่อที่จะก้าวให้ทันต่อสภาพแวดล้อมวงกลมด้านนอกที่กำลังโคจรอยู่รอบๆ สิ่งแวดล้อมภายใน ใน วงกลมที่อยู่ภายในสุดต้องเตรียมพร้อมในการทำงานมากที่สุด การสั่งการจะมาจากภายใน การ บริหารที่ทันต่อเวลาและสถานการณ์ทำให้ทุกคนในวงกลมที่โคจรอยู่รอดได้ในสถานะที่แข่งขันใน ปัจจุบัน การพิจารณาสิ่งแวดล้อมที่วิ่งอยู่ภายนอกโดยรอบทำให้ผู้บริหารสามารถวางแผนและสั่ง การได้ทันเวลา การที่ไม่มองอิทธิพลแวดล้อมด้านนอกที่กำลังเปลี่ยนไปทำให้องค์กรล้าหลังไม่ทัน ต่อคู่แข่งอาจจะส่งผลให้เสียเปรียบในการแข่งขัน ได้ดังนั้นควรให้ความสนใจกับทุกปัจจัยและทุก อิทธิพลโดยรอบ

### วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมนั้นไม่ว่าจะผ่านมากี่ยุคก็ สมัยการรู้จักตัวเองก่อนนั้นมักจำเป็นต้องทำก่อนสิ่งอื่นสิ่งใดนั้น การรู้จักตนเอง ประมาณตนเป็น การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน เปรียบได้กับการบริหารงานการที่รู้จักภายในขององค์กรตัวเอง ว่ามีความสามารถในด้านใดที่สุด มีความด้อยความสามารถในด้านใดมากที่สุด จุดเด่น จุดด้อย จะ พบเจอจุดเด่นจุดด้อยในองค์ใดอย่างไรถ้าไม่ได้มาจากการวิเคราะห์องค์กร การวิเคราะห์จุดเด่น จุด ด้อยที่พบเจอในองค์กรสามารถนั้นมีหลายอย่างทั้ง จุดเด่น จุดด้อย แบบประจักษ์ หรือ จุดเด่น จุด ด้อยแบบแฝง นั้นเป็นการวิเคราะห์เพื่อนำมาสร้างกลยุทธ์เพื่อการแข่งขันทำให้มีความสามารถ เพื่อ สร้างประสิทธิภาพในการดำเนินงานและสร้างคุณภาพให้กับสินค้าและบริการ รวมทั้งสร้างความ พึงพอใจให้กับลูกค้าแนวคิดของ ชีรยุส วัฒนาสุขโชค (2548, หน้า 69) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ภายใน เป็นกระบวนการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมโดยรวม โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน กิจการทั้งหมดนั้น จะทำให้ผู้บริหารทราบถึงสุขภาพเชิงองค์กรรวมทั้งหมดของกิจการ โดยทำการ เปรียบเทียบกับคู่แข่งและเป้าหมายที่วางไว้ เพื่อที่จะนำไปสู่การกำหนดเป็นจุดแข็งและจุดอ่อน ของกิจการ และทำให้ผู้บริหารสามารถกำหนดกลยุทธ์ได้เหมาะสมกับสภาพที่แท้จริงของกิจการได้ ดียิ่งขึ้น อันจะนำไปสู่ความสำเร็จตามที่มุ่งหมายไว้โดยในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน เป็น วิเคราะห์กิจการประเภทเดียวกันที่อยู่ในสภาพแวดล้อมอย่างเดียวกัน และเผชิญภัยคุกคามลักษณะ เดียวกัน แต่มีสร้างผลประกอบการที่ดีกว่ากิจการอื่น เช่น ในธุรกิจที่มีผลประกอบการที่โดดเด่น ที่สุด ทั้งในแง่ของผลกำไรและการขยายตัวของธุรกิจ เนื่องจาก มีเทคโนโลยีทางด้าน โลจิสติกส์ที่ ทันสมัยรวมถึงมีระบบที่สามารถวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่ง หรือการที่ บริษัทที่เป็นผู้นำทางด้านธุรกิจการให้บริการทางเทคโนโลยีสารสนเทศ เนื่องจากมีบุคลากรที่มี ทักษะและความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านดังกล่าว สามารถให้บริการกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เหนือกิจการของคู่แข่ง

การดำเนินการทางธุรกิจย่อมพบกับสิ่งต่างๆ ที่ไม่อาจคาดฝันได้ การทำสงครามการรบยัง ไม่สามารถคาดการณ์เกี่ยวกับพายุหรือความแห้งแล้งได้ ดังนั้นการดำเนินการควรวิเคราะห์ถึงความ แข็งแกร่งภายในของกองทัพ ความพร้อมของเสบียง และวิเคราะห์ภายนอกเกี่ยวกับภูมิศาสตร์ที่ กำลังเดินทางกับฤดูกาลตอนที่กำลังเคลื่อนทัพ ดังนั้น จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค จึง สามารถนำมาใช้ได้กับทุกยุคทุกสมัยและใช้ได้กับทุกองค์กร ตามแนวคิดของ ผลิน ภู่อุญ (2546 หน้า 216 - 217) การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายในที่ได้รับความนิยมมากและถือว่าเป็นการวิเคราะห์ ขั้นแรกของการวิเคราะห์ขององค์กรคือ การวิเคราะห์ตนเอง ที่เรียกว่าการวิเคราะห์ SWOT Analysis โดยแบ่งเป็น จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

จากที่ผู้วิจัยได้ศึกษาเกี่ยวกับจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค อธิบายได้ดังนี้

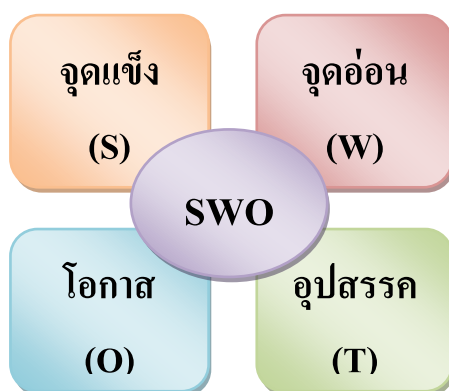
**จุดอ่อน** นั้นเปรียบเสมือนเป็นสิ่งที่องค์กร หรือผู้ประกอบการ ค้อยกว่าคู่แข่งทั้งความรู้ ความสามารถและการเงิน เปรียบเสมือนพนักงานและผู้บริหารที่ไม่มีเงินดัด ไม่มีชำนาญหรือไม่มี ประสบการณ์เลยและจุดอ่อนนั้นต้องรวมถึงสิ่งที่มีแต่เป็นสิ่งที่ไม่ดีด้วย หรือเรียกว่าไร้ความสามารถ ในสิ่งนั้นที่สำคัญ จุดอ่อนอาจจะแบ่งได้หลายอย่าง เช่น จุดอ่อนที่เห็นเป็นประจักษ์ นั่นคือสิ่งที่ผู้อื่น มองแล้วรู้สึกทันทีว่านั่นคือจุดอ่อนต้องเพิ่มการแก้ไขทันทีโดยด่วนเพราะไม่ต้องการให้มีอยู่ เนื่องจากว่า ต้องขจัดไปเพื่อประสิทธิภาพของตัวเองหรือองค์กร ส่วนจุดอ่อนแบบแฝงนั้นอาจจะมา ในรูปแบบที่มองไม่เห็น เช่น ลักษณะนิสัยของคนหรือตัวพนักงานหรือผู้บริหาร สิ่งที่สำคัญอีก ประการคือผลของการที่ไม่ยอมรับในข้อด้อยนั้น อาจเพราะคนที่มีลักษณะของนิสัยและอารมณ์ที่เป็น จุดด้อยนั้นเป็นผู้บริหารระดับสูงจนองค์กร ไม่สามารถนำมาระบุเป็นจุดด้อยได้ หรือการที่ ค้นพบจุดด้อยในองค์กรแล้วยังเข้าข้างองค์กรตัวเองว่าไม่มีจุดด้อยเลย มีความสามารถทุกประการ ยกตัวอย่างเช่น จุดด้อยในการบริหารงานของผู้บริหารนั้นถ้าผู้บริหารมีอิโก้สูงและไม่ยอมรับว่า ตัวเองนั้นอ่อนประสบการณ์ และด้วยที่ว่าตำแหน่งอยู่ในระดับสูง จนทำให้พนักงานระดับล่างไม่มีใครที่จะสามารถรับรู้ข่าวสารของการบริหารเลยเพราะอยู่ไกลจากระดับการบริหารมาก และกรณีที่ ผู้บริหารหรือเจ้าขององค์กร ไร้ประสิทธิภาพในการทำงานจนต้องจ้างผู้เชี่ยวชาญเข้ามาแก้ไขปัญหา ในองค์กรอยู่ตลอดเวลา ทำให้มีงบประมาณด้านที่ปรึกษาจึงทำให้ต้นทุนองค์กรเพิ่มขึ้น การ วิเคราะห์จุดอ่อนนั้นต้องทำการวิเคราะห์ให้พบเกือบทุกข้อเพื่อเข้าสู่กระบวนการแก้ไขในขั้นกล ยุทธ์ เพื่อมองปัญหาขององค์กรให้บรรลุ เพื่อเป้าหมายในการทำงาน และประสิทธิภาพขององค์กร

**จุดแข็งจุดแข็งหรือจุดเด่น**นั้นคือความสามารถ ทั้งคน เงินทุน ทรัพยากร วัตถุดิบ ต่างเป็น สิ่งที่หลากหลายองค์กรอยากมีหรือผู้นำหลายองค์กรต้องการจะมี ส่วนของบุคคลที่มีจุดแข็งหรือ ความสามารถมากกว่าบุคคลทั่วไป เรียกได้ว่าเป็นด้านความสามารถพิเศษของตัวบุคคล หรือองค์กร

ดังนั้นควรนำมาพัฒนาและใช้ประโยชน์ให้มากขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการทางธุรกิจควรสร้างจุดแข็งข้อได้เปรียบให้กับองค์กรอยู่ตลอดเวลา และในส่วนของความสามารถของผู้นำ ผู้บริหาร ทั้งด้านการเงินและความรู้ของผู้นำ เป็นสิ่งที่ควรนำมาใช้จูงใจพนักงานให้ตั้งใจทำงานเพิ่มประสิทธิภาพและเพิ่มมูลค่าให้แก่องค์กร จุดแข็งที่พบบนผู้บริหารหรือทีมวิเคราะห์ควรให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์เพื่อความละเอียดของข้อมูล เนื่องจากจุดแข็งนั้นเป็นประเด็นที่สำคัญในการแข่งขันทางธุรกิจ เพราะสามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการทำงานให้กับองค์กรได้ แต่สิ่งที่เป็นปัญหาคือมีหลายองค์กรที่ยังเข้าข้างตนเองในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน การระบุดจุดแข็งที่มีเยอะเกินจริงทำให้การวิเคราะห์ผิดพลาดไม่มีประสิทธิภาพในการทำกลยุทธ์

โอกาสโอกาสนั้น จากที่ผ่านมายางองค์กรได้มองอุปสรรคเพื่อมาพลิกให้เป็นโอกาส ดังที่กล่าวว่า “เปลี่ยนวิกฤตเป็นโอกาส” ดังนั้นการนั่งรอโอกาสบางทีในปัจจุบันก็ค่อนข้างล่าช้าเกินไปแล้ว ผู้ประกอบการส่วนมากแสวงหาโอกาส เปลี่ยนทุกอย่างให้มีโอกาสได้ตลอด ทำให้มีผลบวกกับองค์กรธุรกิจ เช่น การไขว่คว้าเอาไว้เพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจดังที่กล่าวว่า “มีโอกาสต้องคว้าไว้” การที่จะพบเจอกับโอกาสทางธุรกิจนั้นต้องสอดคล้องกับการสังเกตการณ์เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมภายนอกอยู่ตลอดเวลาเพราะถ้าเราไม่คว้าโอกาส ก็อาจจะเป็นผู้แข่งขันที่คว้าโอกาสนั้นไว้ก่อน คนที่ติดตามสิ่งแวดล้อมและสภาพแวดล้อมอยู่ตลอดเวลาจะได้เปรียบในการแข่งขันเสมอ การไวต่อสิ่งรอบข้างและพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอมักเป็นผู้ชนะในการทำธุรกิจ

อุปสรรค ภัยคุกคามหรือสิ่งที่เป็นปัญหามาหาปัญหาทำให้อยู่ตลอดเวลา การวิเคราะห์ถึงอุปสรรคเกี่ยวกับการเมือง ประเพณี กฎหมาย ศาสนา ภัยธรรมชาติ และสิ่งต่างๆ ที่เป็นอุปสรรคมากระทบกับองค์กรธุรกิจทำให้เกิดอุปสรรคในการดำเนินงาน การพัฒนาหรือความก้าวหน้าขององค์กรอาจจะสะดุดได้หากไม่เตรียมมือรับกับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ผู้บริหารที่รับต่อการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็วอาจจะเปลี่ยนอุปสรรคหรือภัยคุกคามได้อย่างมีสติ เช่น การเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาส เช่น โรงงานที่น้ำท่วม นำเอาสินค้าที่เสียหายมาบริจาคเพื่อได้รับความสนใจของกลุ่มลูกค้า ในอนาคตที่กำลังเดือดร้อนจากน้ำท่วม นับเป็นการแก้ไขสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้ แต่ก็ยังมีผลเสียกับองค์กรคือ ขาดทุน



ภาพที่ 2.8 การวิเคราะห์ SWOT Analysis

ที่มา: ผู้วิจัย (2561)

แม้ว่าสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกจะมีส่วนช่วยในการวิเคราะห์เพื่อความสามารถของธุรกิจแต่สภาพแวดล้อมภายในนั้นเป็นสิ่งที่กำหนดและชี้วัดความสามารถในการขับเคลื่อนองค์กรที่จะสามารถทนต่อสภาพแวดล้อมภายนอกได้ดีหรือไม่ โดยปัจจัยที่สำคัญได้แยกออกมาเป็นประเด็นตามแต่ละผู้วิเคราะห์จะกำหนดเพื่อหาจุดแข็ง และจุดอ่อน โอกาส อุปสรรค เช่น ทุน คน แรงงานคน เจ้าของ แหล่งเงินทุน วัฒนธรรมองค์กร ฯลฯ ตรงกันแนวคิดของ ฌ็อง-ฌัก เซอร์นันท์ (2552, หน้า 43-45) สภาพแวดล้อมภายนอกมีอิทธิพลอย่างมากต่อองค์กรที่จริง แต่ผู้บริหารต้องมีความเข้าใจและจัดการต่อปัจจัยภายในองค์กรด้วยธุรกิจจึงจะบรรลุเป้าหมาย ปัจจัยสำคัญภายในองค์กรประกอบด้วยปัจจัยทั้ง 4 ด้านที่สำคัญ จากที่ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าจึงสรุป และได้อ้างอิงถึงแนวคิดต่างๆ ดังนี้

1. เจ้าของและผู้ถือหุ้น ผู้นำองค์กรที่สามารถทำให้องค์กรมีประสิทธิภาพและขับเคลื่อนไปข้างหน้าขึ้นอยู่กับเจ้าของและผู้ถือหุ้น จุดแข็งที่มักทำให้พนักงานหรือลูกค้ามีกำลังใจในการทำงานคือนิสัยหรือภาวะผู้นำในองค์กรนั่นเอง การมีเงิน หรือผู้บริหารหรือเจ้าของมีเงินทุนอาจจะร่ำรวยมีอำนาจ ทำให้องค์กรมีความมั่นคงในสภาพแวดล้อมภายใน จุดแข็ง ตามแนวความคิดของ ฌ็อง-ฌัก เซอร์นันท์ (2552, หน้า 44) ในกิจการขนาดเล็กเจ้าของกิจการจะมีอิทธิพลอย่างมาก การดำเนินงานขนาดของธุรกิจ เพราะเจ้าของกิจการจะเข้ามาเกี่ยวข้องในทุกรูปแบบของการดำเนินการขององค์กร เมื่อกิจการเจริญก้าวหน้าขึ้นและต้องการเงินลงทุนเพื่อขยายงาน เจ้าของมักจะขายหุ้นส่วนของตนให้แก่เอกชนหรือองค์กรอื่นๆ โดยผู้ลงทุนเหล่านี้เรียกว่า ผู้ถือหุ้น กิจการขนาดใหญ่อาจขายหุ้นไปให้แก่ผู้ถือเป็นจำนวน 10,000 คน แต่กิจการขนาดเล็กอาจขายไปให้แก่ผู้ถือหุ้นเพียงไม่กี่คน โดยผู้ถือหุ้นอาจแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารขึ้นมาเพื่อให้ดูแลและแนะนำการบริหารงานแก่ผู้บริหาร เพื่อรักษาผลประโยชน์ของตนเองให้เต็มที่

**2. คณะกรรมการบริหาร** ผู้บริหารมีบทบาทต่อโครงสร้างองค์การ การสั่งงานต่างๆ โดยผู้บริหารเป็นผู้กำหนดแผนให้แก่องค์การ การจัดการเรื่องต่างๆ หรือการนำกลยุทธ์ต่างๆ เข้ามาใช้ ในการวางกลยุทธ์นั้น เช่น คณะกรรมการนั้นก็คือจุดแข็ง ในด้านการเห็นชอบและควรสนับสนุนใน ส่วนที่ทำให้องค์การสามารถพัฒนาไปได้ หรือการที่จะไม่สนับสนุนหรือยุติในสิ่งที่ไม่ช่วยในข้อ ได้เปรียบทางการความสามารถขององค์การ สอดคล้องตามแนวคิดของ ฌ็อง-ฌัก แอ็องฌี (2552, หน้า 44) ปกติผู้ถือหุ้นของกิจการจะเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารเป็นตัวแทนของตนเอง เพื่อกำหนดนโยบายและแนะนำฝ่ายบริหารของกิจการและดูแลรักษาผลประโยชน์ทั่วไป คณะกรรมการมีสิทธิที่จะแต่งตั้งหรือโยกย้ายผู้บริหารระดับสูงของกิจการ และดูแลนโยบายหลัก สำคัญๆ หรือแผนการหลักๆ ของกิจการ คณะกรรมการนี้มีบทบาทสำคัญที่จะออกความเห็นแทนผู้ ถือหุ้น ให้ความเห็นในฐานะผู้ชำนาญการในเรื่องต่างๆ และดูแลให้ผู้บริหารดำเนินการให้เหมาะสม

**3. ลูกจ้าง** สิ่งที่จะช่วยขับเคลื่อนให้องค์การในส่วนของสภาพแวดล้อมภายในสามารถเป็นไปได้ อย่างมีประสิทธิภาพ โดยผู้วิจัยได้ศึกษาจากเอกสารตามแนวคิดต่างในกรณีของจุดอ่อนที่ทำให้ องค์การไม่มีข้อได้เปรียบและไม่มีความสามารถในการแข่งขันนั้นมาจากส่วนของลูกจ้างเนื่องจากมี การสอดคล้องไปกับอีกหลายปัจจัยภายใน เช่น การไม่ให้ความร่วมมือกับแผนของเจ้าของและ หุ้นส่วน หรือการที่ไม่มีวัฒนธรรมองค์การที่เข้มแข็งทำให้ลูกจ้างหรือพนักงานไม่รักในองค์การไม่ ยอมปฏิบัติตามแผนที่วางไว้ที่คณะกรรมการบริหารได้วางโครงสร้างไว้ สอดคล้องกับแนวคิดของ ฌ็อง-ฌัก แอ็องฌี (2552, หน้า 44) ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้นว่า แรงงานโดยทั่วไปเป็น สภาพแวดล้อมภายนอกกิจการที่มีอิทธิพลโดยตรงในงานเมื่อผู้จัดการเลือกบุคคลต่างๆ จากผู้สมัคร มาร่วมทำงานให้แก่องค์การลูกจ้างเหล่านี้กลายเป็นส่วนหนึ่งของสภาพแวดล้อมภายในองค์การ ใน บางครั้งลูกจ้างอาจจะเป็นเจ้าของหรือผู้ถือหุ้นด้วยก็ได้ แต่เมื่อลูกจ้างเข้ามามีบทบาท ก็มีผลต่อ องค์การในรูปแบบที่เปลี่ยนไปเพราะลูกจ้างต้องทำงานในองค์การทุกๆ วันในหน้าที่ต่างๆ กัน ประการสำคัญ ลูกจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้า หรือเป็นผู้ให้บริการให้ลูกค้าประทับใจจนกลับมาใช้บริการ หรือกลับมาซื้อสินค้าอีก ทำให้ให้องค์การเกิดมีรายได้และผลกำไร ดังนั้นลูกจ้างจึงเป็นพลังภายใน องค์การที่มีอิทธิพลมากเช่นกัน ปัจจุบันองค์การพยายามให้พนักงานมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ลูกจ้างได้นำประทับใจขึ้น บริษัทขนาดใหญ่หลายบริษัทในประเทศไทย เช่น เครือซีเมนต์ไทย หรือ บริษัทจอห์นสันแอนด์จอห์นสัน (ประเทศไทย) จำกัด ได้ตั้งเงินรางวัลให้แก่พนักงานที่เสนอแนะ วิธีการปรับปรุงและพัฒนางานให้กับบริษัท เป็นต้น

**4. วัฒนธรรมในองค์การ** สิ่งที่เป็นกำลัง และเป็นสิ่งที่ช่วยกระตุ้นพนักงานและบุคลากร รวมถึงบรรดาผู้บริหารและหุ้นส่วนให้มีประสิทธิภาพ เป็นสิ่งที่ช่วยให้มีความสามัคคีและปฏิบัติ ตามการวางแผนขององค์การ ได้อย่างง่ายดาย ในกรณีที่ให้องค์การนั้นได้ปลูกฝังในวัฒนธรรมองค์การ

กันมาอย่างดีแล้วจะยังมีความได้เปรียบอย่างมาก ตามแนวคิดของ สมยศ นาวิการ (2549, หน้า 78-79) สภาพแวดล้อมภายในองค์กรในด้านนี้มีพลังและอำนาจคือ วัฒนธรรมและค่านิยมที่มีบรรทัดฐานโดยสมาชิกหรือพนักงานและผู้บริหารเองในองค์กรที่ปฏิบัติร่วมกันจนกลายเป็นพฤติกรรมจนหยั่งรากลึกตั้งแต่ในอดีตจนปัจจุบัน เป็นการสะสมของความเชื่อ งานพิธี เรื่องราว ดำเนิน และภาษาพิเศษ ที่กระตุ้นความรู้สึกผูกพัน พฤติกรรมของพวกเขาจะมีผลกระทบอย่างมากต่อประสิทธิภาพขององค์กร ตามที่ผู้วิจัยได้ศึกษา สภาพแวดล้อมภายในองค์กรสิ่งนี้เป็นส่วนที่ช่วยให้มีความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งอย่างมาก ถ้าพฤติกรรมและวัฒนธรรมในองค์กรเข้มแข็งจะทำให้กลายเป็นจุดแข็งที่ดี และแนวคิดของ ฌ็อง-ฌัก แซงเจอร์ (2552, หน้า 43-45) ในกิจการที่ดำเนินการมาเป็นเวลานานพอสมควรจะมีการพัฒนาวัฒนธรรมของตนขึ้นมาเป็นระเบียบแบบแผนในการปฏิบัติตน ในการติดต่อสื่อสาร และในการแต่งกายของสมาชิก ซึ่งเป็นแบบอย่างปฏิบัติตามกันมา สำหรับในกิจการขนาดเล็ก และเพิ่งก่อตั้งวัฒนธรรมในองค์กรอาจไม่มีอิทธิพลมากและอาจเปลี่ยนแปลงได้ง่าย แต่ในกิจการขนาดใหญ่และดำเนินการมาเป็นเวลานาน วัฒนธรรมในองค์กรจะมีอิทธิพลมากในการกำหนดระเบียบแบบแผนของพนักงานและผู้บริหารองค์กรนั้นๆ

จากที่ได้ศึกษาปัจจัยทั้ง 4 ด้าน เกี่ยวกับ เจ้าของและผู้ถือหุ้นคณะกรรมการบริหารลูกจ้าง วัฒนธรรมในองค์กร เป็นส่วนเกี่ยวกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในที่สำคัญเนื่องจากทั้ง 4 ด้านนั้นทำให้องค์การก้าวไปสู่องค์กรแห่งความเป็นเลิศ องค์กรแห่งความสำเร็จ สภาพแวดล้อมภายในทั้ง 4 ด้านนี้เป็นส่วนที่ช่วยผลักดันให้องค์การธุรกิจมีความสามารถในการแข่งขันได้เนื่องจากสภาพแวดล้อมทั้ง 4 เป็นส่วนสำคัญของบริษัท เป็นกลุ่มปัจจัยทั้งภายใน ที่มีผลต่อความก้าวหน้าและความสามารถในการบรรลุเป้าหมายขององค์กร เจ้าของหรือผู้ถือหุ้นถือเป็นสิ่งที่ช่วยให้องค์กรมีการดำเนินการไปได้ในทิศทางไหน เช่น เมื่อเจ้าของมีเงินทุนมีแหล่งทุนที่มีประสิทธิภาพดีก็ทำให้องค์การเจริญเติบโตได้เป็นองค์กรใหญ่สามารถนำเงินจากแหล่งทุนมาพัฒนาในการซื้อเครื่องจักรที่ทันสมัยการจ้างผู้เชี่ยวชาญเก่งๆ เข้ามาทำงานให้กับองค์กรหรือจ้างที่ปรึกษาที่มีความสามารถหรือมีประวัติเกี่ยวกับองค์กรใหญ่ที่เจริญเติบโตมาแล้ว ทำให้พนักงานหรือลูกคามีกำลังใจในการทำงานมากยิ่งขึ้น คณะกรรมการที่บริหารต้องมีส่วนช่วยในการตัดสินใจและนำพาองค์กรไปพร้อมกับเจ้าของ ผู้บริหารคณะกรรมการควรช่วยสนับสนุนให้องค์การไปในทิศทางที่ดี ควรช่วยแก้ไขข้อผิดพลาดขององค์กรหรือช่วยกำหนดมาตรการหรือนโยบายให้แก่เจ้าขององค์กร และทุกคนในองค์กรรวมถึงตัวพนักงานเองด้วยเพื่อเป็นวัฒนธรรมองค์กร ในด้านวัฒนธรรมองค์กรช่วยให้องค์การมีความเข้มแข็งและช่วยให้พนักงานมีใจรักต่อองค์กรและมีการรักในการทำงานมากขึ้น ดังนั้นสภาพแวดล้อมภายในที่สำคัญจึงมีปัจจัยที่กระทบที่ควรให้ความสำคัญทั้งสินค้าเพื่อความสามารถในการแข่งขันและนำไปสู่ความสำเร็จขององค์กร

<p style="text-align: center;"><b><u>จุดอ่อน Weaknesses</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ทิศทางเชิงกลยุทธ์ที่ไม่ชัดเจน</li> <li>● สิ่งอำนวยความสะดวกที่ล้าสมัย</li> <li>● ข้อเสียเปรียบทางการแข่งขัน</li> <li>● ความสามารถทางการตลาดต่ำกว่าเฉลี่ยการวิจัยและพัฒนาที่ล้าหลัง</li> <li>● การยุ่งยากกับปัญหาของการดำเนินงานภายใน</li> <li>● การขาดความสามารถจัดหาเงินทุนที่ต้องการ</li> <li>● อื่นๆ</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b><u>จุดแข็ง Strengths</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ความสามารถดีเด่น</li> <li>● ทรัพยากรการเงินที่เพียงพอ</li> <li>● ผู้นำตลาดที่ถูกยอมรับ</li> <li>● ขนาดของการผลิตที่ประหยัด</li> <li>● ข้อได้เปรียบทางด้านทุน</li> <li>● การบริหารดีเด่น</li> <li>● ความสามารถทางการคิดค้นสิ่งใหม่</li> <li>● อื่นๆ</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b><u>โอกาส Opportunities</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ความเข้าไปสู่ตลาดหรือส่วนของตลาดใหม่</li> <li>● ความช่วยเหลือของหน่วยราชการ</li> <li>● มีการลดกำแพงภาษี</li> <li>● มีการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารของรัฐ</li> <li>● การกระจายนโยบายหนึ่งผลิตภัณฑ์ หนึ่งตำบล</li> <li>● อื่นๆ</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b><u>อุปสรรค Strengths</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● การเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่</li> <li>● การเจริญเติบโตของตลาดช้าลง</li> <li>● การเปลี่ยนแปลงความต้องการและรสนิยมของลูกค้า</li> <li>● อำนาจการต่อรองของลูกค้าและผู้ขายเพิ่มสูงขึ้น</li> <li>● นโยบายของรัฐบาลที่สวนทางกัน</li> <li>● ยอดขายของสินค้าทดแทนเพิ่มสูงขึ้น</li> <li>● ความไม่มั่นคงต่อการถดถอยและวัฏจักรทางธุรกิจ</li> <li>● อื่นๆ</li> </ul>

ภาพที่ 2.9 แนวทางในการวิเคราะห์ SWOT Analysis ในแต่ละด้าน

ที่มา: กระทรวงอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2560)

จากภาพได้แสดงถึงแนวทางในการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค โดยแยกออกมาให้เป็นแต่ละด้าน และแยกเป็นรายย่อยโดยวิเคราะห์เป็นส่วน โดยจุดอ่อนนั้นอาจจะเป็นอุปสรรคในอนาคตของผู้ประกอบการหรือองค์การธุรกิจได้เสมอ จุดแข็งก็เป็นโอกาสในอนาคตได้

เช่นกัน ดังนั้นควรวิเคราะห์เพิ่มเติมจากที่ได้ยกตัวอย่างมา เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงทางสภาพแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีหลากหลายปัจจัย

### การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอก

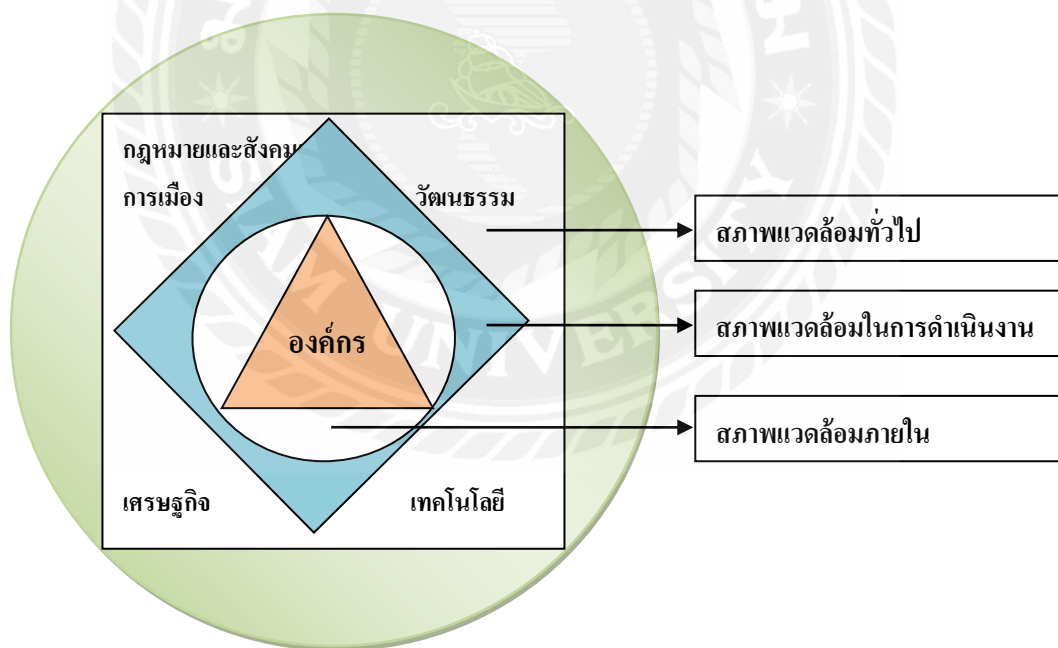
สิ่งแวดล้อมภายนอกเป็นสิ่งแวดล้อมที่มีผลและมีอิทธิพลอย่างมากกับความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ เป็นปัจจัยหลากหลายที่มาส่งผลกระทบต่อธุรกิจ เพราะเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมและคาดเดาได้อย่างแม่นยำ แต่องค์กรธุรกิจทั่วไปมักจะมีความสามารถในการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอกเนื่องจากการติดตามข่าวสารของสิ่งแวดล้อมภายนอกกันตลอดเวลาเพื่อประสิทธิภาพขององค์กรธุรกิจ ทางผู้บริหารจึงต้องทุ่มงบประมาณเกี่ยวกับการวิเคราะห์ทางด้านเศรษฐกิจ การศึกษา เทคโนโลยี การเมือง อยู่ต่อเนื่อง จึงจะทำให้องค์กรสามารถเปลี่ยนแปลงตัวเองให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมภายนอกที่มากระทบกับองค์กรได้อย่างรวดเร็ว การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอกที่ข้อมูลไม่คลาดเคลื่อนสามารถทำให้องค์กรเดินหน้าได้อย่างมั่นคง แต่ปัจจัยของสิ่งแวดล้อมภายนอกนั้นมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วอีกทั้ง องค์กรธุรกิจทั่วไปก็มุ่งเน้นในการวิเคราะห์ที่มีประสิทธิภาพด้วยเหมือนกัน ดังนั้นการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอกจึงต้องมองในระดับประเทศด้วยเช่นเศรษฐกิจและการศึกษาของระดับแรงงานในประเทศเนื่องจากอาจจะมีผลต่อค่าแรงงานที่ปรับขึ้น และภาษีที่ขึ้นและลงอยู่ตลอดเวลาอาจจะส่งผลกระทบต่อผลกำไรของบริษัทและองค์กรธุรกิจ การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอกขององค์กรมีปัจจัยหลากหลายตัวที่สำคัญในการนำมาวิเคราะห์ ปัจจัยแต่ละด้านต่างมีผลกระทบต่อองค์กร ควรมีการวิเคราะห์ที่สำคัญดังนี้คือ

### สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร

สภาพแวดล้อมเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างมากกับธุรกิจและองค์กรทั้งในระดับประเทศและในระดับนานาชาติ สิ่งที่มีอิทธิพลนั้นย่อมหมายถึงสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่สามารถเป็นผลกระทบโดยตรงต่ออีกสิ่งได้ อิทธิพลหรือพลังของสภาพแวดล้อมนั้นบางทีอาจจะมาแบบไม่ทันคาดคิด หรือบางทีอาจจะมาแบบไม่ทันระวังตัวจนเกิดวิกฤตการณ์ส่งผลกระทบต่อธุรกิจให้ล้มเหลวได้ ดังที่ ฌ็อง-ฌัก แซ็ง-ฌีร์มา็ง ได้ให้แนวคิด พลังของสภาพแวดล้อมภายนอกกิจการจะอยู่นอกเขตขององค์กร ดังนั้นผู้บริหารจึงไม่สามารถที่จะควบคุมสภาพแวดล้อมได้โดยตรง แต่พลังเหล่านี้จะมีอิทธิพลอย่างมากต่อการดำเนินงานและการบรรลุเป้าหมายขององค์กร ทำให้ผู้บริหารทุกระดับต้องมีความเข้าใจและตระหนักถึงพลังของสภาพแวดล้อมภายนอกกิจการ และสามารถวิเคราะห์ผลกระทบของสภาพแวดล้อมที่มีต่อกิจการ โดยที่เราสามารถแบ่งสภาพแวดล้อมภายนอกกิจการออกเป็น 2 ระดับ 1) สภาพแวดล้อมทั่วไป 2) สภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน



การวิเคราะห์สถานการณ์เป็นสิ่งที่ต้องรอบคอบและเป็นการคาดคะเนที่อิงต่อหลักความเป็นจริงในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมควรเก็บรายละเอียด สถิติ และข่าวสารให้มากที่สุดแล้ว ประเมินความเป็นจริงของสถานการณ์ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2542 หน้า 56) ในยุคปัจจุบันผู้บริหารจำเป็นต้องวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก โดยกำหนดโอกาสและอุปสรรคที่สำคัญการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมจะช่วยให้ผู้บริหารมีข้อมูลที่สำคัญในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ และกระตุ้นความคิดเชิงกลยุทธ์ในองค์การ ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จได้ติดตามแนวโน้มสภาพแวดล้อมและการประเมินการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องจากสภาพแวดล้อมภายนอก ธุรกิจต้องรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อม แนวโน้มสภาพแวดล้อมที่สำคัญ และรายละเอียดกลยุทธ์ต่างๆ และคู่แข่ง ข้อมูลนี้จะเป็นสิ่งสำคัญและมีประโยชน์ในการพยากรณ์ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป ซึ่งประกอบด้วย การเมือง กฎหมาย ปัญหาเศรษฐกิจ ซึ่งถือว่าเป็นสภาพแวดล้อมภายนอก สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน ประกอบด้วยปัจจัยที่สัมพันธ์กับอุตสาหกรรม เช่น การเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่ในอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ และการแข่งขันที่รุนแรง



ภาพที่ 2.10 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

ที่มา: ญัฐพันธ์ เจริญนันท์ (2552, หน้า 72)

จากภาพทำให้เห็นความสัมพันธ์ของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจต่อปัจจัยต่างๆ ทำให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมทั่วไป สภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน และสภาพแวดล้อมภายใน

### สภาพแวดล้อมทั่วไป

เป็นสภาพแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้เปลี่ยนแปลงได้อยู่ตลอดเวลา แล้วแต่ประเทศต่างๆ จะกำหนดไม่มีอะไรตายตัว ผู้บริหารองค์กรไม่สามารถที่จะเข้าไปกำหนดหรือบริหารอะไรได้ นอกเสียจากจะคอยจับตามองสภาพแวดล้อมทั่วไปแล้วก็นำมาประยุกต์ใช้กับกลยุทธ์ของธุรกิจเพื่อความอยู่รอดในการแข่งขัน เช่น อัตราเงินและการควบคุมโดยหน่วยงานรัฐบาลในการทำธุรกิจของประเทศมีผลต่อเศรษฐกิจและความต้องการนำเข้าส่งออกสินค้าในประเทศและนอกประเทศและบางทีความต้องการของประเทศอื่นๆ กระแสอาจจะเปลี่ยนไปตามข้อกฎหมาย เช่น การซื้อขายสินค้าที่ผลิตจากสัตว์โดย สินค้าชนิดนั้นได้จากสัตว์ที่เพิ่งประกาศเป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง หรือรสนิยมการบริโภคเปลี่ยนไปตามกระแส เช่น การรับประทานอาหารชนิดนี้เชื่อว่าสามารถรักษาโรคมะเร็งได้

ณัฐพันธ์ เจริญนนท์ (2552, หน้า 70) ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทั่วไปว่า เป็นสภาพแวดล้อมที่มีเขตครอบคลุมกว้างไกลที่สุด ขณะเดียวกันก็เป็นกรอบการดำเนินงานของธุรกิจและอุตสาหกรรม สภาพแวดล้อมทั่วไปภายนอกมีผลกระทบเป็นวงกว้างต่ออุตสาหกรรมและผู้บริหารไม่สามารถควบคุมได้แต่เพื่อความอยู่รอดขององค์กรจึงต้องจัดการสภาพแวดล้อมอย่างเหมาะสม สภาพแวดล้อมทั่วไปมักเกี่ยวข้องกับ 4 ปัจจัย สังคมและวัฒนธรรมเทคโนโลยีเศรษฐกิจกฎหมายและการเมือง

จากที่ได้ศึกษามาทั้ง 4 ปัจจัย เป็นสภาพแวดล้อมทั่วไปที่เป็นผลกระทบทั้งบวกและลบเนื่องจากทั่วไปเป็นสภาพแวดล้อมที่เข้ามากระทบกับองค์กรเป็นวงกว้างที่ไม่สามารถคาดเดาประเด็นได้แต่ก็สามารถทำรอบความคิดในด้านวิเคราะห์ได้ทำให้ผู้บริหารสามารถรับมือกับปัจจัยที่จะเข้ามากระทบได้อย่างรวดเร็ว 1) สังคมและวัฒนธรรมในด้านของสังคมเป็นภาพรวมของประชากรหรือลูกค้าขององค์กรธุรกิจ ประชาชนบางคนอาจจะเป็ลูกค้าในอนาคต สังคมและวัฒนธรรมต่างนำพาความเชื่อความยึดถือและค่านิยมตามมาด้วย วัฒนธรรมย่อยหรือวัฒนธรรมครอบครัวก็มีอิทธิพลในด้านสังคมและวัฒนธรรมเช่นกัน ประชากร อายุ และเพศก็มีความชอบต่างกัน ความสนใจต่างกันทำให้ไม่สามารถคาดเดาความต้องการได้มากนัก 2) เทคโนโลยีด้วยการพัฒนาด้านเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าไปในทุกแขนงทำให้องค์กรธุรกิจมีการตื่นตัวอยู่ตลอดเวลาและเพื่อเป็นผู้นำผู้บริหารจึงพัฒนาองค์กรให้ทันต่อยุคที่เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไว โดยทำตัวให้ทันต่อสิ่งใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นเพราะเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทกับทุกแขนง ทุกหน่วย และเทคโนโลยีก็ยังมึผลกระทบต่อทุกปัจจัยที่ได้กล่าวมาด้วย 3) เศรษฐกิจ การไวต่อเรื่องของปัจจัยเศรษฐกิจทำให้ผู้ประกอบการหรือองค์กรธุรกิจไม่ตัดสินใจผิดพลาดในการลงทุนทั้งการจัดการเรื่องทรัพยากรหรือวัตถุดิบที่ต้องกักตุนเพื่อใช้ผลิต การจ้างงาน หรือการปลดพนักงานเป็นผลมาจากพิษเศรษฐกิจ

ทั้งสิ้น เนื่องจากอัตราเงินเฟ้อ อัตราดอกเบี้ย อัตราการจ้างงาน ส่งผลต่อเศรษฐกิจองค์การธุรกิจ โดยตรงทำให้ประสบปัญหาหลายครั้งแล้วในอดีต เช่นกรณี ดั้มย៉ากุ้ง 4) กฎหมายและการเมือง ปัจจัยที่มีผลทางด้านการค้า การติดต่อ หรือการเคลื่อนไหวในองค์การธุรกิจรวมไปถึงตลาด อุตสาหกรรม เนื่องจากกฎหมาย กฎระเบียบบังคับ หรือนโยบายรัฐนั้นถ้าเป็นในเรื่องผลดีก็ทำให้องค์การสามารถพัฒนาได้อย่างมีประสิทธิภาพ นโยบายที่เอื้อต่อผู้ประกอบการ การช่วยเหลือสินค้าที่ติดกฎหมายเช่น รังนกที่ติด พ.ร.บ. คุ้มครองสัตว์ สามารถทำให้มีการแข่งขันมากขึ้นในช่วงที่มีความต้องการสินค้า และสินค้าที่มีราคาสูง แต่เมื่อปัจจัยในด้านนี้เป็นผลลบทำให้การทำงานขององค์การสะดุดและดำเนินงานเป็นไปอย่างยากลำบากเพราะปัจจัยด้านนี้อาจส่งผลให้องค์การต้องปิดตัวหรือมีการชะงักในการดำเนินกิจการได้ ดังนั้นปัจจัยที่เป็นสภาพแวดล้อมทั่วไปที่เข้ามากระทบกับองค์การธุรกิจ หรืออุตสาหกรรมมีทั้งผลดีและผลร้าย ผู้บริหารควรพิจารณาก่อนตัดสินใจเปลี่ยนแปลงตามสภาพแวดล้อมที่วิเคราะห์ได้มาเพื่อความได้เปรียบในการแข่งขัน

จากที่ได้กล่าวถึงสภาพแวดล้อมทั่วไปประกอบด้วยปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบที่สำคัญต่อกลยุทธ์ของธุรกิจจะไม่สามารถควบคุมสภาพแวดล้อมทั่วไปได้ ดังนั้นการพัฒนาตัวเองในสภาพแวดล้อมทั่วไปเป็นสิ่งลำบากที่จะพยากรณ์ถูกต้อง สภาพแวดล้อมทั่วไป ประกอบด้วย ส่วนที่เกี่ยวข้องระหว่างกัน ซึ่งอาจจะแบ่งออกเป็น ประชากรศาสตร์ สังคมวัฒนธรรม การเมืองและกฎหมาย เทคโนโลยี เศรษฐกิจมหภาคระดับโลก และยังหมายถึงการเกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมภายนอกองค์การที่มีอิทธิพลอย่างมากต่อการดำเนินงานเกี่ยวข้องกับองค์การ

#### สภาพแวดล้อมภายนอกองค์การ

สิ่งที่กระทบขององค์การโดยอิทธิพลที่มีผลต่อสภาพแวดล้อมภายนอกองค์การนั้นเป็นสิ่งที่ผู้บริหารไม่สามารถควบคุมได้แต่ก็สามารถที่จะประเมินและวิเคราะห์สถานการณ์ได้ตลอดเวลา เพื่อให้ทันต่อเหตุการณ์โดยติดตามจากข่าวสาร สื่อต่างๆ การเมือง และการวิเคราะห์ด้วยนักกลยุทธ์ เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง แบ่งออกเป็น 5 ด้านได้แก่ 1) อิทธิพลทางการเมืองการปกครอง 2) อิทธิพลทางเศรษฐกิจ 3) อิทธิพลทางเทคโนโลยี 4) อิทธิพลทางสังคมและวัฒนธรรม 5) อิทธิพลจากนานาประเทศจากที่ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาและสรุปผสานกับแนวทางของนักวิชาการแต่ละท่าน ปัจจัยทั้ง 5 ด้านมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

**1. อิทธิพลทางการเมืองและการปกครอง** จัดว่าเป็นอิทธิพลที่มีบทบาทในการดำเนินการขององค์การอย่างมากโดยการเมืองและการปกครองรวมไปถึงข้อกฎหมาย นโยบาย ยังรวมไปถึงการกำหนดภาษีเกี่ยวกับธุรกิจอีกด้วย อิทธิพลการเมืองและการปกครองเป็นสิ่งที่องค์การไม่สามารถกำหนดเองได้ ผู้บริหารได้แต่ประยุกต์หรือวางแผนโครงสร้างหรือการบริหารให้สอดคล้อง

กับอิทธิพลด้านนี้เนื่องจาก การปกครองนั้นเป็นการควบคุมผู้ประกอบการทั่วประเทศ มักมีผลต่อธุรกิจทุกชนิดที่อยู่ในประเทศ ทั้งท้องถิ่น และเมืองหลวงใหญ่ อิทธิพลข้อนี้อาจทำให้องค์การมีความสามารถในการแข่งขันมากขึ้น เช่น นโยบายที่เอื้อต่อผู้ประกอบการรายย่อยในการกู้เงินจากแหล่งสถาบันการเงิน หรือการลดภาษีนำเข้าส่งออกให้กับองค์การธุรกิจขนาดใหญ่ การให้ความสำคัญกับอิทธิพลด้านการเมืองและการปกครองเป็นการตอบสนองนโยบายของรัฐบาล และการร่วมมือกันของผู้ประกอบการในประเทศทำให้เกิดความสามารถในการแข่งขันในประเทศ ตามแนวคิดของ ฌ็อง-ฌัก แซงแตง (2552, หน้า 38-39) ได้ให้แนวคิดว่าอิทธิพลทางการเมืองส่วนช่วยเหลือและส่งเสริมกิจกรรมที่มีผลต่อการพัฒนาประเทศตามนโยบายการเมืองสมัยใหม่ ตัวอย่างเช่น เมื่อประเทศไทยส่งเสริมการพัฒนาประเทศไทยแห่งการลงทุนในธุรกิจและอุตสาหกรรม รัฐบาลก็จัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนขึ้น ตลอดจนมีการลดหย่อนภาษีนำเข้าของเครื่องมือ เครื่องจักร และวัตถุดิบ และเมื่อรัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ

ไม่ว่าจะสนับสนุนในระดับประเทศหรือระดับเล็กการเมืองและการปกครองมีบทบาทสนับสนุนให้ธุรกิจนั้นก้าวหน้าและเติบโตได้อย่างดี ถ้ารัฐบาลเอื้อต่อผู้ประกอบการธุรกิจ เช่น เงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ การลดภาษีนำเข้าส่งออกให้กับเจ้าของธุรกิจเพื่อช่วยธุรกิจเล็กๆ ในประเทศให้มั่นคง พลิน ภู่อรรถ (2546, หน้า 210) สภาวะแวดล้อมทางการเมือง การวิเคราะห์ในประเด็นนี้จะมุ่งที่นโยบายในการบริหารจัดการของรัฐบาล เพื่อการกำหนดการวางแผนธุรกิจให้สอดคล้อง และตอบรับกับนโยบายรัฐบาล เช่น ในขณะที่รัฐบาลเร่งการส่งเสริมให้มีการพัฒนาธุรกิจขนาดย่อม (SME) บรรยากาศดังกล่าวจึงเป็นโอกาสที่เหมาะสมในการขยายธุรกิจ เพราะมีการสนับสนุนจากภาครัฐที่ชัดเจน

**2. อิทธิพลทางเศรษฐกิจ** การปกครองที่ต่างกันแต่ละประเทศ เศรษฐกิจถูกควบคุมโดยหน่วยงานต่างๆ หรือการควบคุมโดยรัฐบาลทำให้เศรษฐกิจแต่ละประเทศต่างกันหรือการค้าแบบรัฐบาลเข้ามาคุมเรื่องราคาหรือการนำเข้าส่งออกทำให้เอกชนไม่มีอำนาจในการค้า แต่บางประเทศก็เป็นการค้าแบบเสรีทำให้อิทธิพลทางเศรษฐกิจต่างกัน สอดคล้องกับ ฌ็อง-ฌัก แซงแตง (2552, หน้า 39) ปัจจัยทางเศรษฐกิจจะเกี่ยวข้องกับระบบเศรษฐกิจของประเทศ บางประเทศมีระบบเศรษฐกิจแบบสังคมนิยม จะมีการวางแผนทางเศรษฐกิจ และควบคุมโดยรัฐบาลกลางในประเทศเหล่านี้รัฐบาลจะกำหนดกฎเกณฑ์สำหรับเจ้าของกิจการในโรงงานอุตสาหกรรม ผลผลิต การซื้อวัตถุดิบ ราคา และกิจกรรมการวางแผนทางเศรษฐกิจอื่นๆ ในทางตรงกันข้ามประเทศในโลกเสรีส่วนใหญ่ที่ใช้ระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม จะมีตลาดการค้าที่มีการแข่งขันเสรี ดังนั้นองค์การธุรกิจต่างๆ จะซื้อขายสินค้าตามกลไกตลาดที่กำหนดโดยอุปทาน และอุปสงค์ ในปัจจุบันนับได้ว่าระบบ

เศรษฐกิจแบบทุนนิยมมีความสำเร็จในสังคมมนุษย์ ทำให้ประเทศต่างๆ หันมาใช้ระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมมากขึ้น Diebold (1984 อ้างถึงใน ฌักกูทพันธ์ เขจรนันท์, 2552, หน้า 39) สำหรับประเทศไทยนั้นใช้เศรษฐกิจระบบแบบผสม ซึ่งผสมผสานระหว่างระบบเศรษฐกิจแบบควบคุมจากส่วนกลางกับระบบทุนนิยม นั่นคือ กิจการส่วนใหญ่เอกชนเป็นเจ้าของที่มีอำนาจในการตัดสินใจและตั้งราคาตามกลไกตลาด แต่ยังมีสาธารณูปโภคและสินค้าบางอย่างที่รัฐบาลต้องควบคุมในเรื่องราคา การเข้าดำเนินการผลิตและจัดจำหน่าย โดยเฉพาะกิจการที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคงของประเทศและความสงบเรียบร้อยในประเทศ ตลอดจนการกระจายความเท่าเทียมกันในสังคม

สภาพแวดล้อมด้านสภาพเศรษฐกิจ เป็นสิ่งที่แสดงความมั่นคงทางความสามารถทางเศรษฐกิจ และนโยบายการควบคุมของรัฐบาลที่เข้ามาเกี่ยวกับ อัตราการแลกเปลี่ยนเงินตรา คนงาน ต้นทุนทางแรงงาน ดอกเบี้ยเงินกู้ และเป็นผลกระทบต่ออำนาจในการซื้อของผู้บริโภค เศรษฐกิจมีบทบาทต่อการใช้จ่ายเงินของผู้บริโภคโดยตรง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจถือว่าเป็นขั้นตอนที่ช่วยให้ทราบถึงการเติบโตของเศรษฐกิจภายในประเทศ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2542, หน้า 79) ระบบเศรษฐกิจระดับโลกมีการแข่งขันและมีการพึ่งพาอาศัยระหว่างกัน จึงจำเป็นต้องอาศัยทักษะการจัดการเชิงกลยุทธ์ใหม่ การรวมตัวกันของยุโรป ทำให้เกิดการกระจายอำนาจทางเศรษฐกิจ ลักษณะการเปลี่ยนแปลงหลายประเทศมีการเปลี่ยนแปลงด้านสังคมภายใน โดยใช้ความพยายามที่จะสร้างความมั่งคั่ง การพิจารณาเหตุการณ์ภายในประเทศต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในสังคมปัจจุบันและวิวัฒนาการด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยที่ถูกกำหนดเพื่อศึกษา เช่น ประเทศที่มีกลยุทธ์การเปลี่ยนแปลงเพื่อทำการค้ากับประเทศอื่นๆ ลดอัตราการแลกเปลี่ยนและสภาพคล่องสิ่งเหล่านี้กำหนดลูกค้าที่ศึกษาและแหล่งวัตถุดิบของการค้าต่างประเทศ พลิน ภู่อุญ (2546 หน้า 210) การศึกษาวิเคราะห์การเติบโตทางเศรษฐกิจ ปัญหาทางเศรษฐกิจที่เผชิญอยู่และคาดว่าจะเกิดในอนาคต การศึกษาสถานะเศรษฐกิจของประเทศเพื่อนบ้านและสภาพเศรษฐกิจระดับภูมิภาคและระดับโลก การวิเคราะห์เจาะลึกถึงปัจจัยสำคัญในการสร้างให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยวิเคราะห์สถานการณ์ทางเศรษฐกิจออกมาเป็นขนาด ระดับการศึกษาของแรงงาน และเทคโนโลยี ดังนี้

**2.1 ขนาด** ขนาดของอุตสาหกรรมในประเทศนั้น ขนาดของประชากร ขนาดของประเทศ ประเทศล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยที่จะต้องนำมาศึกษา ขนาดของประเทศยังบอกนัยในเรื่องทรัพยากรที่ใช้เป็นปัจจัยนำเข้าสู่กระบวนการผลิตพบว่าประเทศที่มีขนาดเศรษฐกิจโดยรวมที่เล็กกว่าจะมีการพัฒนาการเติบโตทางเศรษฐกิจในระดับช้ากว่า ซึ่งเมื่อเทียบปัจจัยพื้นฐานของการเติบโตระหว่างประเทศลาวกับประเทศไทย ประเทศไทยมีความได้เปรียบกว่าเพราะมีขนาดใหญ่ซึ่งเป็นเหตุผลสำคัญทางเศรษฐกิจ เพราะจะทำให้มีขนาดใหญ่ขึ้น

**2.2 ระดับการศึกษาของแรงงาน** ในประเทศที่แรงงานมีระดับการศึกษาสูงเป็นการบอกนัยถึงเรื่องคุณภาพ ผลผลิตภาพ และประสิทธิภาพในการทำงานที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น สินค้าที่ผลิตจึงมีคุณค่าและราคาที่สูงส่งผลต่ออัตราค่าจ้างแรงงานที่สูงกว่า การศึกษาจึงเป็นตัวแปรสำคัญที่นำประเทศไปสู่มาตรฐานความเป็นอยู่ที่ดียิ่งขึ้น และมีระดับของการบริโภคที่สูง มีผลทำให้มีการเติบโตทางเศรษฐกิจแบบ

**2.3 เทคโนโลยี** ระดับของเทคโนโลยีที่พัฒนาเกิดขึ้นในประเทศนั้น จะส่งผลทำให้เกิดผลผลิตภาพในการผลิตและบริการในระดับสูง สินค้าที่มีเทคโนโลยีสูงจะมีมูลค่าสูงกว่าสินค้าประเภทเกษตรกรรมพบว่าประเทศกำลังพัฒนาจะต้องใช้เกษตรกรหลายครอบครัวผลิตสินค้าเกษตร เพื่อที่จะให้คนในประเทศซื้อคอมพิวเตอร์ใช้จำนวนหนึ่งพันเครื่อง ดังนั้นในสังคมที่มีการพัฒนาเทคโนโลยีที่สูงกว่า จึงมีแนวโน้มที่จะมีการบริโภค การลงทุน การส่งออกและนำเข้าสูงด้วย

จากที่ได้ศึกษามาเกี่ยวกับ สภาพแวดล้อมด้านสภาพเศรษฐกิจ โดยวิเคราะห์ออกมาเป็นขนาด ระดับการศึกษาของแรงงาน และเทคโนโลยี ทำให้ผู้วิจัยได้เข้าใจว่า ขนาดของอุตสาหกรรมที่สอดคล้องกับประชากรทำให้สามารถคาดการณ์เกี่ยวกับอัตราความต้องการของลูกค้า โดยเมื่อไหร่ที่มีความต้องการมากกว่าขนาดของอุตสาหกรรมแสดงว่าเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงในด้านความต้องการสินค้า อาจมีสินค้าใหม่เข้ามาจากต่างประเทศ ทำให้อุตสาหกรรมภายในต้องทันต่อความต้องการของลูกค้า เพราะเมื่อใดที่ประชากรจำนวนมากต้องการสินค้าที่ทันสมัยมีนวัตกรรมก็จะมีผู้ประกอบการธุรกิจที่เป็นคนกลางนำเข้าสินค้ามาจัดจำหน่ายแทนที่จะสั่งซื้อสินค้าจากในประเทศในเรื่องของการศึกษาหรือความสามารถของแรงงานทำให้มีอัตราจ้างงานที่สูงขึ้น แต่ระดับการศึกษาไม่ได้บ่งบอกถึงความชำนาญหรือประสบการณ์ในการทำงานให้กับองค์กรทั้งนี้อาจจะนำไปสู่อัตราการจ้างงานค่าแรงที่สูงขึ้น ดังนั้นองค์กรธุรกิจจึงจ้างผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานเข้าองค์กรและนำเทคโนโลยีมาใช้ในการทำงาน เช่น นวัตกรรมการผลิต การวิจัยและการพัฒนาส่งผลให้เกิดการผลิตที่รวดเร็วและทันสมัย เทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาททั้งในด้านเกษตร ด้านปศุสัตว์ ด้านประมง และวิศวกรรมยานยนต์ รวมไปถึงโรงงานแปรรูปสินค้าอื่นๆ ทำให้มีผลต่อเศรษฐกิจเพราะมีการเติบโตในการจ้างงาน การพัฒนาสินค้า และความต้องการสินค้าที่ทันต่อผลิตและการนำนวัตกรรมมาตอบสนองลูกค้า

**3. อิทธิพลทางเทคโนโลยี** ในยุคโลกาภิวัตน์นี้เทคโนโลยีก้าวหน้าไปมาก วิทยาศาสตร์ได้ค้นคว้าสิ่งใหม่ๆ ทำให้มีการวิจัยและพัฒนาสินค้าอื่นๆ ออกมาอย่างต่อเนื่องและด้วยการที่องค์กรธุรกิจต่างที่จะเอาชนะคู่แข่งทางการค้าองค์กรธุรกิจในยุคนี้ต่างให้ความสนใจในเทคโนโลยีสมัยใหม่ในการนำมาประยุกต์ใช้ในการทำงาน เพื่อประหยัดต้นทุนในด้านแรงงานคน ต้นทุนใน

ด้านเวลา และยังได้สินค้าที่เป็นนวัตกรรมใหม่เพื่อออกสู่ท้องตลาด ในยุคโลกาภิวัตน์นี้ความต้องการของประชากรโลกเปลี่ยนแปลงไปมาก ลูกค้านำสามารถติดตามข่าวสารได้ตลอดเวลาทุกวินาที จะคอยสอดส่องหาสินค้าที่ล้ำหน้าทันสมัยและตอบโจทย์ได้มากยิ่งขึ้น ทำให้เทคโนโลยีมีอิทธิพลกับสภาพแวดล้อมภายนอก การทำงานของฝ่ายผลิตก็รวดเร็วทันสมัยมีเครื่องช่วยผ่อนแรงการผลิตที่สูงสูญเสียน้อยลงทำให้องค์การมีกำไรมากยิ่งขึ้น องค์กรที่ไวต่อเทคโนโลยีมักจะเป็นผู้นำในด้านนวัตกรรม เพราะว่าองค์กรธุรกิจในด้านยานยนต์ อาหารแปรรูป อัญมณีหรือสิ่งทอต่างนำเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้ในการผลิต คล้ายคลึงกับแนวคิดของ ฌ็อง-ฌัก เซอร์นันทน์ (2552, หน้า 40) การนำเทคโนโลยีมาใช้ในอุตสาหกรรมทำให้เกิดอุตสาหกรรมใหม่ขึ้นทำให้องค์การมีเครื่องมือและโอกาสที่จะผลิตสินค้าให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นอิทธิพลทางเทคโนโลยียังทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในองค์กร ทำให้องค์การต้องพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีอยู่ตลอดเวลา โดยองค์กรต้องพยายามหลีกเลี่ยงการใช้เครื่องจักร เครื่องมือ หรือระบบงานที่ล้าสมัยจนไม่อาจสู้กับคู่แข่งได้ นอกจากนี้้องค์การยังต้องส่งเสริมและพัฒนาให้บุคลากรมีความรู้ ทักษะ และความสามารถในการปฏิบัติงานร่วมกับเทคโนโลยีใหม่ตลอดเวลา จนพัฒนาระบบงานและโครงสร้างองค์กรได้สอดคล้องกับเทคโนโลยีที่นำมาใช้ด้วย (Daft, Sormunen and Parks 1988, อ้างถึงใน ฌ็อง-ฌัก เซอร์นันทน์, 2552, หน้า 40)

สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี เกี่ยวกับเทคโนโลยีเป็น ประเด็น เทคโนโลยีและนวัตกรรม และความรับผิดชอบต่อสังคม องค์กรที่เป็นผู้นำทางการผลิตควรตระหนักถึงเรื่องนี้ โดยสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลาทำให้องค์การมีผลกำไรตอบแทนแต่องค์กรก็มีความรับผิดชอบต่อสังคมเนื่องจากสิ่งแวดล้อมมักโดนเทคโนโลยีทำลาย อากาศ น้ำ มลพิษต่างๆ ตามมากับการนำเครื่องจักรมาใช้ การทิ้งของเสียจากการผลิตรวมถึงการใช้ทรัพยากรมาผลิตสินค้า ตามแนวคิด ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2542, หน้า 76) ได้แย้งเทคโนโลยีเอาไว้ข้อ 1) เทคโนโลยีและนวัตกรรม ธุรกิจส่วนใหญ่จะต้องสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันสำหรับผลิตภัณฑ์ที่จะขาย วิธีการบริโภคของคนล่าสุดจะต้องอาศัยความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเนื่องจากธุรกิจขึ้นอยู่กับเทคโนโลยีอย่างมากจึงต้องคอยติดตามสิ่งใหม่ๆ ทางด้านเทคโนโลยีจากคู่แข่งความไม่ต่อเนื่องทางด้านเทคโนโลยีทำให้เกิดปัญหาสำหรับผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต ดังนั้นธุรกิจจะต้องจัดระบบ คอยติดตามสภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี อุตสาหกรรมที่สำคัญในประเทศที่ขึ้นกับเทคโนโลยี ได้แก่ โทรทัศน์ คอมพิวเตอร์ เครื่องคิดเลข เครื่องบิน โรงงาน เครื่องเลเซอร์ เครื่องถ่ายภาพเอกสาร เครื่องโทรสาร เครื่องจักรถ่ายภาพ เหล่านี้เป็นผลิตภัณฑ์ซึ่งต้องอาศัยเทคโนโลยีใหม่ที่สำคัญที่จะสามารถสร้างอุตสาหกรรมใหม่ให้ เช่น อุตสาหกรรมไมโครคอมพิวเตอร์ และอุตสาหกรรมภาพถ่าย ธุรกิจจะต้องเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีใหม่ในอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรม

หนึ่งเพื่อการพัฒนาเทคโนโลยีของกลุ่มแข่งขัน การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในสภาพแวดล้อมเทคโนโลยีต้องอาศัยความพยายามของธุรกิจในการพยากรณ์เทคโนโลยี ที่จะเปลี่ยนแปลงในอนาคตเพื่อได้เหตุผลในการจัดการเชิงกลยุทธ์ให้ดีที่สุด 2) เทคโนโลยีและความรับผิดชอบต่อสังคมในโลกที่เปลี่ยนไปนวัตกรรมและความเจริญก้าวหน้าของเทคโนโลยีมีความสำคัญในความสำเร็จของธุรกิจ แต่ก็ทำให้เกิดปัญหาหลากหลายประการให้กับบริษัทเช่นกัน ผลลัพธ์จากเทคโนโลยีใหม่บางครั้งจะทำลายสภาพแวดล้อมทุกองค์การซึ่งไม่ใช่เฉพาะธุรกิจจะต้องประเมินผลกระทบของธุรกิจต่อสภาพแวดล้อมทางกายภาพ เช่น ผลกระทบจากนิวเคลียร์ทั้งด้านรัฐบาลและเศรษฐกิจ มลพิษจากน้ำมันที่มีสารตะกั่ว มลพิษจากอาหาร วัสดุเคมี ซึ่งทำให้เกิดมลภาวะเกี่ยวกับสภาพแวดล้อม ปัญหาด้านสุขภาพซึ่งอาจจะเป็นผลกระทบต่อบุคคล เช่น โรคมะเร็งและโรคต่างๆ ในอัตราสูงเกินกว่าปกติซึ่งเกิดจากปัญหาสภาพแวดล้อมซึ่งสืบเนื่องมาจากปัญหาของน้ำมันที่มีสารตะกั่ว นอกจากนี้จะทำให้ให้น้ำเน่าเสียและปัญหาขยะมูลฝอยกลยุทธ์อุตสาหกรรมจะต้องตอบสนองและแก้ปัญหาสิ่งเหล่านี้ด้วย

การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่รวดเร็วทำให้สิ่งแวดล้อมเสื่อมมากขึ้นโดยการที่เน้นแต่จะแข่งขันและผลิตให้ได้มากๆ โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุดโดยมองข้ามผลเสียในด้านสิ่งแวดล้อมจนทำให้เกิดน้ำเสีย อากาศเป็นพิษ กลิ่นเหม็น ฯลฯ ทำให้การจัดการด้านความปลอดภัยต้องกลายเป็นต้นทุนเพิ่มอีกในการทำงานขององค์การ พลิน ภู่อรรถ (2546, หน้า 210) การที่สังคมมีการตื่นตัวในเรื่องสิ่งแวดล้อมมากขึ้น การปล่อยทิ้งของเสียและเน่าลงสู่แม่น้ำลำคลอง ต้องได้รับการจัดการดูแลให้ถูกสุขลักษณะได้กลายเป็นต้นทุนสำคัญของบริษัทที่จะต้องคำนึงถึงในการวางแผนจัดการทางการเงินที่เหมาะสม ปัจจุบันระบบคุณภาพ ISO 14000 ที่เน้นการทำให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อม ได้รับการยอมรับมากขึ้นและได้กลายเป็นเงื่อนไขสำคัญทางการค้าระหว่างประเทศ การให้ความสำคัญในเรื่องดังกล่าว นอกจากสิ่งแวดล้อมของประเทศจะไม่ถูกทำลายเสียหายแล้ว จำนวนปริมาณการค้าก็จะมีเพิ่มมากขึ้นด้วยในเรื่องเทคโนโลยีก็เช่นกัน เนื่องจากการพัฒนาเทคโนโลยีเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว สินค้าที่ผลิตออกจำหน่ายจะล้ำสมัยเร็วมากขึ้น องค์การจึงควรตระหนักในเรื่องนี้ด้วย

**4. อิทธิพลทางสังคมและวัฒนธรรม** ในส่วนของสิ่งที่มีอิทธิพลกับสังคมและวัฒนธรรมนั้นเป็นเรื่องเกี่ยวกับ ความเชื่อ ค่านิยม อิทธิพลต่อสังคมจะไม่กล่าวถึงด้านครอบครัว และสังคมในชุมชนหรือที่ทำงานเป็นไม่ได้เนื่องจากอิทธิพลใกล้ตัวนั้นมักมาจากสังคมในการคบการสมาคมกับเพื่อนร่วมเรียน เพื่อนร่วมงาน ครอบครัว เพื่อนบ้าน ทำให้มีอิทธิพลจนเกิดความต้องการในการต้องการสิ่งที่จะมาช่วยสนองตัวเองตามความต้องการ ทำให้เกิดพฤติกรรมตามมาตรการทดลองใช้การติดตามผลความพึงพอใจ และการบอกต่อ ส่วนวัฒนธรรมที่มีอิทธิพลคือการปฏิบัติต่อกันมาการ



บอกต่อ เช่น การชิมช๊อบจากรุ่นสู่รุ่น พนักงานใหม่นิยมดื่มกาแฟตามพนักงานรุ่นพี่ที่แนะนำ หรือ เกิดพฤติกรรมหลากหลายตามมาอย่างไม่สามารถกำหนดได้ตามแนวคิดของ ฌ็อง-ฌัก กูแซง (2552, หน้า 40) องค์การธุรกิจต่างๆ จะต้องพยายามทำสินค้าและบริการมาสนองให้ ตัวอย่างเช่น วัฒนธรรมในการบริโภคของคนไทยที่หันไปนิยมการดื่มนมมากขึ้น เพราะได้เรียนรู้ว่าการดื่มนมเป็นสิ่งจำเป็นต่อร่างกาย ทำให้ธุรกิจการผลิตนมรุ่งเรืองขึ้น เป็นต้น

ตามกลุ่มของประชากรหรือประชาชนที่อยู่ในถิ่นกำเนิดที่ต่างกันอาจมีลักษณะต่างกัน เช่น คนไทยเชื้อสายจีนที่ถูกปลูกฝังในการรับประเพณีวัฒนธรรมเพื่อเป็นยา ต่างมีความเชื่อและค่านิยมที่ต่างกับคนไทยที่ไม่ใช่เชื้อสายจีน ค่านิยมเกี่ยวกับการเกี่ยวกับเลือกซื้อสินค้าราคาแพงด้วยเงินก็จะมี ความคิดต่างกัน กินเพื่อรักษาโรคและยอมจ่ายในราคาแพงๆ ต่างถิ่นต่างเชื้อชาติวัฒนธรรมการกินของคนก็ต่างกัน ไปตามรูปแบบของอิทธิพลทางสังคมและวัฒนธรรม ประชากรที่มีพฤติกรรมด้าน ความเชื่อ ค่านิยมที่ต่างจากที่อื่นไปเช่น การให้ความเท่าเทียมทางเพศ การไม่เหยียดสีผิว หรืออดูดูด้านเชื้อชาติศาสนาเพื่อทันต่ออิทธิพลด้านสังคมและวัฒนธรรมองค์การธุรกิจหรือผู้ประกอบการจึง คิดค้นสิ่งที่มาตอบสนองให้ตรงกับความต้องการ ความนิยมที่ลูกค้าต้องการบริโภคเช่น ผู้ที่มีรายได้ต่ำและต้องการบริโภคสินค้าที่ประหยัดเพื่อสนองความต้องการแต่สามารถดำรงชีวิตได้ในสภาวะที่เปลี่ยนแปลง สอดคล้องกับ พลิน ภูงูญ (2546, หน้า 210) สภาวะทางสังคมเป็นการศึกษาวิเคราะห์ในประเด็นที่สำคัญเกี่ยวกับ ระดับการศึกษา การเลื่อนชั้นสถานภาพทางสังคม การเคลื่อนย้ายเข้าเมืองของแรงงานต่างจังหวัด ระดับรายได้ของประชาชน ระบบครอบครัว สภาพสังคมเมือง สภาพสังคมชนบท ทั้งนี้จะต้องวิเคราะห์และประมวลผลให้ได้ผลสรุปที่สามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจ เช่น การเคลื่อนย้ายเข้าสู่เมืองหลวงมากขึ้นทำให้เกิดโอกาสทางธุรกิจใน เรื่องการโทรคมนาคมได้ เพราะชาวชนบทที่เข้ามาทำงานในเมืองส่วนใหญ่จะมีการติดต่อกับญาติพี่น้องในต่างจังหวัด จึงเปิดโครงการของบริษัท ทศท. เพื่อให้ติดต่อกันง่ายขึ้นและประสบผลสำเร็จมาก เพราะเป็นโครงการที่ตอบสนองความต้องการติดต่อกันที่มิมีค่าใช้จ่ายต่ำ

**5. อิทธิพลจากนานาชาติ** ในปัจจุบันนี้อิทธิพลและกระแสที่เข้ามายังในประเทศนับเป็น สิ่งที่กระตุ้นให้ประชาชนในประเทศต่างเกิดความต้องการมากขึ้นจากในอดีต ทั้งค่านิยมและแฟชั่น ที่กระจายเข้ามาในไทย ลูกค้าที่นิยมกระแสต่างประเทศมักจะทำให้ความสนใจกับประเทศที่เป็น ประเทศที่มีอำนาจในด้านเฉพาะทางเช่น ฝรั่งเศสที่เป็นมหาอำนาจทางด้านแฟชั่น เกาหลีเป็นผู้นำด้านซีรี่ส์ ประเทศจีนที่เป็นประเทศมหาอำนาจทางด้านสินค้าราคาถูกและอาหารสมุนไพรที่เป็นยา ลูกค้านักช้อปปิ้งมักจะได้รับอิทธิพลในการเลือกซื้อสินค้าหรือการที่เลือกจะติดตามข่าวสารของประเทศนั้นในฐานะผู้ผลิต เช่น การเปิดตัวสินค้าใหม่ๆ เกี่ยวกับแฟชั่นในนิตยสาร ทำให้ประเทศไทยมีการเสียดุลการค้ากับนานาประเทศสอดคล้องกับความคิดของ ฌ็อง-ฌัก กูแซง (2552,

หน้า 41) ได้กล่าวถึงกิจการต่างประเทศที่ทำธุรกิจข้ามชาติที่เข้ามามีอิทธิพลในระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย เช่น บริษัทโตโยต้า ไอบีเอ็ม แมคโดนัลด์และโตชิบา เป็นต้น โดยธุรกิจเหล่านี้เข้ามาทำการผลิตและขายสินค้าในประเทศไทย มีผลทำให้ประเทศไทยขาดดุลการค้าและมีผลต่อการขึ้นลงของอัตราการแลกเปลี่ยนเงินตราอันส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจของไทยมากขึ้น

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2542, หน้า 79) ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมระดับโลกในปัจจุบันองค์การธุรกิจขนาดใหญ่ที่ประสบความสำเร็จมีการขยายขอบเขตการปฏิบัติงานสู่ตลาดต่างประเทศ ความพยายามด้านการผลิต และการตลาดของบริษัทขนาดใหญ่มีลักษณะเป็นระดับโลก แนวโน้มนี้ทำให้เกิดการค้นหาวิธีการขนส่งที่ถูกลงและรวดเร็วกว่า การติดต่อสื่อสารที่มีอำนาจมากกว่าและความคล้ายคลึงกันในระดับชาติ และการบริโภคของบุคคลในประเทศต่างๆ ดังนั้นจึงง่ายสำหรับบริษัทที่จะทำให้ได้ทุนคืนจากการลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ในตลาดระดับโลก ผู้บริหารจะต้องคำนึงถึงการแข่งขันที่มีศักยภาพจากภายในประเทศและคู่แข่งระหว่างประเทศ การศึกษาถึงแนวโน้มเหล่านี้มีผลกระทบต่อองค์การซึ่งมีตลาดระหว่างประเทศ แนวโน้มซึ่งมีอิทธิพลต่อเศรษฐกิจโลกก็คือการเกิดขึ้นของกลุ่มที่ร่วมมือกันทางเศรษฐกิจของหลายประเทศ

#### สภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน

สภาพแวดล้อมในการดำเนินงานจากที่ผู้วิจัยได้ศึกษานั้น สภาพแวดล้อมในการดำเนินงานเป็นส่วนที่มีอิทธิพลต่อองค์การโดยตรงโดยที่สามารถวิเคราะห์ได้จากปัจจัยที่เป็นการดำเนินงานภายใน เช่น ลูกค้านั้นเพราะลูกค้าคือส่วนที่กระตุ้นในการทำงานมีส่วนช่วยกำหนดกลยุทธ์ กำหนดการวิจัยพัฒนาสินค้าเพื่อสนองต่อความต้องการ ลูกค้าคือประเด็นที่สำคัญอย่างมากเพราะลูกค้าคือผู้ที่ช่วยให้องค์การธุรกิจมีกำไรในการทำธุรกิจ ดังนั้นลูกค้าจึงเป็นประเด็นที่สำคัญ นอกจากนั้นคู่แข่งยังเป็นเรื่องที่ช่วยผลักดันให้มีแรงแข่งขันกัน การพัฒนาเพื่อก้าวนำคู่แข่งเพื่อการเป็นผู้ชนะ การทำธุรกิจต้องสนใจคู่แข่งทางธุรกิจ เนื่องจากในยุคสมัยนี้ธุรกิจที่มีมากมายต่างเป็นคู่แข่งกันที่เน้นใช้เทคโนโลยีมาเป็นอาวุธต่อสู้กันเพื่อแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดและแย่งครองใจลูกค้ากันอย่างมีกลยุทธ์ที่แตกต่างกันจนทำให้ลูกค้ามีความได้เปรียบในการเปรียบเทียบราคา คุณภาพ และปริมาณ แต่ผู้บริหารก็ยังคงต้องการครองใจลูกค้าด้วยวิธีต่างๆ จากที่ผู้วิจัยได้ศึกษามาการมีบทบาทของซัพพลายเออร์หรือผู้ขายวัตถุดิบให้แก่องค์การธุรกิจนั้นมีบทบาทอย่างมากเนื่องจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพและมีจำนวนมากที่สามารถส่งให้กับโรงงานผลิตออกมาได้ทันเวลานั้นต้องการซัพพลายเออร์ที่มีทรัพยากรเพียงพอและมีทรัพยากรที่มีคุณภาพเป็นวัตถุดิบที่ดี การที่ได้วัตถุดิบในการผลิตที่ดีส่งเข้ามาในโรงงานทำให้ของเสียจากการผลิตน้อยลง การสูญเสียความเสี่ยงต่อต้นทุนในการผลิตแพงขึ้นก็ไม่ต้องกังวลซัพพลายเออร์ที่สามารถส่งสินค้าในราคาไม่แพงและสามารถหาวัตถุดิบให้เป็นจำนวนมากและคงคุณภาพให้กับองค์การธุรกิจจึงมีบทบาทอย่างมากในสภาพแวดล้อมการ

ดำเนินงาน ในส่วนที่เป็นการขับเคลื่อนให้องค์กรมีความสามารถนั้นมาจากแรงงานพนักงานเป็นส่วนช่วยในการทำงานโดย แรงงานที่มีทักษะมีความสามารถมีประสิทธิภาพย่อมมีการทำงานที่รวดเร็ว และมีความผิดพลาดน้อย องค์กรส่วนมากให้ความเห็นว่า แรงงานที่มีความชำนาญเมื่อออกจากงานจะทำให้ ทางองค์กรต้องรับพนักงานคนใหม่เข้ามาทำงาน ต้องเสียเวลาฝึกฝนอีกหลายเดือนจนกว่าจะชำนาญทำให้สูญเสียเวลาในการฝึกฝน และการผลิตที่ล่าช้าไปด้วย ดังนั้นผู้บริหารจึงรักษาแรงงานที่มีประสิทธิภาพเอาไว้ด้วยค่าจ้าง และรางวัลที่พึงพอใจ แต่หน่วยงานรัฐก็เข้ามามีบทบาทในการเพิ่มประสิทธิภาพของแรงงานให้กับองค์กรได้เช่น การฝึกฝนแรงงานต่างด้าวที่มีค่าแรงถูกให้ชำนาญและส่งให้กับองค์กรธุรกิจหรือผู้ประกอบการจ้างงานเพื่อลดต้นทุนในการผลิต โดยหน่วยงานรัฐบาลมีกฎระเบียบต่างๆ นโยบายต่างๆ มาคุ้มครองและคอยควบคุมองค์กรธุรกิจและผู้ประกอบการอยู่ตลอดเวลา โดยยึดในการไม่เอาเปรียบพนักงาน แรงงาน การไม่เอาเปรียบผู้บริโภค และการผลิตที่ได้คุณภาพและมาตรฐาน โดยที่สำคัญคือผู้บริหารควรจัดการให้เข้าที่เข้าทาง ผู้บริหารที่มีหุ้นส่วนหลายคนอาจจะช่วยลดภาระด้านต่างๆ ในองค์กรได้เนื่องจากผู้บริหารอาจจะมีทักษะในการทำงาน เช่น การวิจัยและพัฒนา การนำเข้าสู่สินค้าที่มีนวัตกรรม ความชำนาญในด้านบริหาร มีความสามารถในการฝึกฝนพนักงานด้วยเทคนิคการจูงใจในการทำงานของหลักการจัดการทำให้ทั้งองค์กรสามารถปฏิบัติงานกันไปสูเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

โดยที่ผู้วิจัยได้ศึกษาตามแนวคิดของ Levitt (1986 อ้างถึงใน ฅฎฐพันธ์ เจริญนนท์, 2552, หน้า 41) จากสภาพแวดล้อมทั่วไปในแง่ที่ว่าสภาพแวดล้อมทั่วไปจะมีอิทธิพลต่างๆ ไปต่อองค์กร แต่สภาพแวดล้อมในการดำเนินงานจะมีอิทธิพลโดยตรงต่อองค์กรและความสำเร็จขององค์กรมากกว่า โดยสภาพแวดล้อมในการดำเนินงานที่สำคัญมี 6 ประการคือ

**2.1. ลูกค้า** ตามที่ ฅฎฐพันธ์ เจริญนนท์ ได้กล่าวไว้ว่าปัจจัยหลักที่มีความสำคัญในสภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน เพราะการซื้อหรือการใช้สินค้าหรือบริการจะเป็นเครื่องบ่งชี้ให้ทราบได้ว่าองค์กรจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว เนื่องจากวัตถุประสงค์ของธุรกิจคือ การสร้างและการรักษาลูกค้าไว้ และเป็นข้อเท็จจริงทั้งสำหรับองค์กรที่หวังกำไรและองค์กรที่ไม่ได้หวังกำไร Heydinger (1990, อ้างถึงใน ฅฎฐพันธ์ เจริญนนท์, 2552, หน้า 41) และเพราะว่าลูกค้าไม่ใช่กลุ่มคนที่เหมือนกันหรือมีความประพฤติแบบเดียวกันตลอดเวลา องค์กรจึงต้องใกล้ชิดกับลูกค้าเพื่อให้เข้าใจความต้องการ ความปรารถนา และความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตลอดเวลา Bovee, et al., 1992, อ้างถึงใน ฅฎฐพันธ์ เจริญนนท์ (2552, หน้า 41) ซึ่งองค์กรสามารถได้รับความคิดเห็นจากลูกค้าได้หลายทาง และเมื่อองค์กรได้รับความ คิดเห็นจากลูกค้าแล้วก็สามารถนำเอาความคิดเห็นนั้นๆ มาปรับปรุงสินค้าและบริการให้ดีขึ้นได้ ปัจจุบันบริษัทที่มีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีหรือบริษัทที่พยายามปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการให้ดีขึ้นได้มีการสอบถามหรือรับฟัง

ข้อร้องเรียนหรือข้อคิดเห็นจากลูกค้าและผู้ให้บริการ ตัวอย่างเช่น บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) จะมีแบบสอบถามไว้ที่ที่นั่งของผู้โดยสารทุกคน เป็นต้น

ผลิน ภู่อรุณ (2546, หน้า 213) ได้ให้แนวทางเสริมเกี่ยวกับการวิเคราะห์ลูกค้าความสำคัญ ทุกยุคทุกสมัย คือ การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยในเฉพาะส่วนของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ดังนั้นในการวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อให้ได้ข้อมูลมาใช้ในการกำหนดกลยุทธ์จึงสำคัญอย่างมาก

ผู้วิจัยได้ให้ความเห็นจากการศึกษาว่ามีบทบาทกับองค์การธุรกิจอย่างมาก โดยการผลิต มักจะมุ่งเน้นที่ความต้องการของลูกค้าเป็นส่วนใหญ่ การแข่งขันที่มีความสามารถคือการที่เอาชนะลูกค้าของธุรกิจ การชนะลูกค้า การได้ใจลูกค้า คือการชนะคู่แข่งไปแล้วส่วนหนึ่ง แต่การจะรักษา ลูกค้าไว้ได้นั้นต้องเน้นที่สินค้ามีคุณภาพ และการเปลี่ยนแปลงทันต่อเหตุการณ์ของสิ่งแวดล้อมที่ เปลี่ยนไป ตั้งแต่ในอดีต การเปิดร้านค้า การก่อตั้งบริษัทก็เพื่อสนองตามความต้องการของ ประชากรโลกที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก การมีประชากรมากขึ้นย่อมต้องการผลิตมากขึ้น ธุรกิจก็ เติบโตเป็นอุตสาหกรรมที่ใหญ่ขึ้น ธุรกิจที่กระจายตัวเพื่อตอบสนองต่อถิ่นที่อยู่ของประชากรก็ต่าง เชื่อมโยงเข้าหากันจนเป็นห่วงโซ่เครือข่ายการทำธุรกิจ “มีกันและกัน” ธุรกิจต่างๆ ต้องพึ่งพากันใน การตอบสนองลูกค้า ตัวอย่างเช่น ร้านทำขนมปังที่มีสาขามากมายอยากจะทำบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่สวย กว่า จึงติดต่อไปโรงงานพลาสติกเพื่อให้ออกแบบบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ที่สวยกว่าเดิม และได้ติดต่อ ไปกับร้านสติ๊กเกอร์ให้ออกแบบโลโก้สินค้าใหม่และสั่งผลิตสติ๊กเกอร์โลโก้และโบรชัวร์สินค้าเพื่อ ตอนสนองความต้องการของลูกค้า มีองค์การธุรกิจมากมายต่างให้ความสำคัญต่อความต้องการของ ลูกค้าเพราะลูกค้าคือ สิ่งที่ทำให้้องค์การเกิดความสำเร็จ



ภาพที่ 2.11 แสดงถึงการวิเคราะห์เกี่ยวกับของลูกค้า

ที่มา: ผลิน ภู่อรุณ (2546 หน้า 213)

จากภาพแสดงถึงความต้องการสินค้าและบริการของลูกค้า ด้านความสนใจเกี่ยวกับตัว สินค้าหรือบริการว่าจะตอบสนองตนเองได้ไหม จะเห็นได้จากมีความต้องการของผู้บริโภคเป็น ปัจจัยด้วย การวิเคราะห์ลูกค้าก็นั้นถือว่ามีความสำคัญอย่างมากเนื่องจากสินค้าและบริการเราผลิต ขึ้นมากก็เพื่อส่งมอบให้กับลูกค้า

### ความสนใจลูกค้า

สภาพแวดล้อมข้อนี้คือประเด็นที่องค์การธุรกิจควรให้ความสนใจ เนื่องจากความสนใจของลูกค้าคือสิ่งที่สามารถนำมาทำกำไรให้แก่ธุรกิจ สิ่งที่สำคัญที่สุดคือการตอบสนองลูกค้าได้หรือไม่โดยผู้วิจัยได้นำความคิดเห็นของ ผลิน ภู่อรุณ (2546, หน้า 213-215) ทั้ง 5 ดังนี้

1. **ราคาเปรียบเทียบกับคุณค่า**ลูกค้ามีจุดสนใจเกี่ยวกับการเลือกซื้อสินค้าโดยมีการพิจารณาความสมดุลของราคากับคุณค่ามากสินค้า โดยเปรียบเทียบว่าอยู่ในระดับใดซึ่งราคาของสินค้าควรจะต่อถึงคุณค่าบนพื้นฐานความเป็นเหตุเป็นผลที่สามารถอธิบายได้

2. **สินค้าเปรียบเทียบกับบริการ**ในการบริโภคที่แท้จริงลูกค้าไม่ได้สนใจที่ความทันสมัยและการออกแบบที่ดีหรือพิจารณาที่คุณภาพของสินค้าเท่านั้น ลูกค้ามักจะให้ความสนใจกับการให้บริการไปพร้อมกัน โดยเฉพาะการบริการหลังการขาย และบริการพิเศษที่นำเสนอให้มากกว่า บ่อยครั้งที่พบว่าลูกค้าให้ความสำคัญกับการบริการมากกว่าตัวสินค้า

3. **การทำตามสัญญาที่ให้ไว้ หรือส่งมอบสินค้าตามที่ตกลงกัน**การปฏิบัติตามสัญญาที่กำหนดไว้เป็นเรื่องที่สำคัญมาก เพราะปัจจุบันลูกค้ามีอำนาจในการเลือกซื้อมากขึ้น ดังนั้นบริษัทที่เกี่ยวข้องขาดจะต้องส่งมอบสินค้าและบริการได้ตรงตามที่สัญญาไว้กับลูกค้า มิฉะนั้นแล้วลูกค้าจะเกิดความไม่ไว้วางใจ และในที่สุดก็เลือกใช้บริการ องค์กรต่างให้ความสำคัญกับเรื่องนี้มาก

4. **ภาพลักษณ์** ภาพลักษณ์ขององค์กรเป็นสิ่งที่ลูกค้าให้ความสำคัญอย่างมาก การที่บริษัทมีภาพลักษณ์ที่ดีจะช่วยสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ซึ่งจะสร้างให้ลูกค้าจงรักภักดีกับสินค้าและบริการของบริษัท ภาพลักษณ์ที่ดีเป็นสัญลักษณ์ของธุรกิจได้ เพราะภาพลักษณ์ที่บริษัทนั้นมีความชัดเจนและเป็นที่ยอมรับโดยทั่วกัน ในทางกลับกันบริษัทใดที่มีภาพลักษณ์ในทางลบว่าเอาเปรียบลูกค้าและสังคมลูกค้าทั่วไปจะเลือกไม่ใช้สินค้าและบริการขององค์กรนั้น หรืออาจถึงขั้นต่อต้านองค์กรนั้นๆ ได้

5. **ตัวตนขององค์กร**ตัวตนขององค์กรหมายถึง สิ่งแวดล้อมขององค์กร พฤติกรรมของพนักงานขององค์กร ผลประกอบการ ทุกเรื่องที่แสดงออกถึงความเป็นตัวตนขององค์กร เป็นสิ่งที่ลูกค้าให้ความสนใจ ดังนั้นพนักงานขององค์กรเพียง 1 คน ประพฤติไม่ดีต่อลูกค้าอาจจะทำให้เกิดภาพลบกับตัวตนขององค์กรนั้นได้ซึ่งพนักงานเป็นตัวแทนองค์กรดังกล่าวอาจจะทำให้ลูกค้าเลิกเชื่อถือ และหันไปใช้สินค้าและบริการของบริษัทอื่นแทน

จากแนวคิดของ ผลิน ภู่อรุณ ที่ได้ยกมาทั้ง 5 ผู้วิจัยได้สรุปเป็นความคิดเห็นว่า นักวิชาการและองค์กรธุรกิจต่างให้ความสำคัญกับ ลูกค้า เพราะเนื่องจากลูกค้าคือสิ่งที่ประเด็นหลักในการทำให้้องค์การธุรกิจหรืออุตสาหกรรมสามารถขับเคลื่อนไปได้ ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของจุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค หรือโอกาส ก็ยังล้วนมีส่วนเกี่ยวข้องกับลูกค้าทั้งนั้น และที่สำคัญไม่ว่าจะเป็นใคร

ก็แล้วแต่ล้วนเคยเป็นลูกค้านั้น มนุษย์ทุกคนล้วนมีความสนใจและมีการซื้อเพื่อสนองความต้องการทุกคนไม่ว่าจะอยู่ในห้างโซโหหรือใครก็มีประสบการณ์การในการเป็นลูกค้าทั้งนั้น เมื่อมาอยู่ในฐานะผู้ผลิตหรือผู้บริหารก็จะคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าที่ต้องจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าและบริการ แม้แต่องค์กรธุรกิจก็ล้วนต้องซื้อสินค้าบริการเพื่อนำมาใช้ในธุรกิจดังนั้นการเสาะหาสินค้าที่คงทนหรือสินค้าที่เป็นของดีของแท้เพื่อใช้ในการทำงานได้อย่างยาวนาน เช่น อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องจักร โดยต้องเปรียบเทียบราคากับผู้จัดจำหน่ายหลายรายเพื่อหาราคาที่คุ้มค่ากับเงินที่จ่ายไป “คุ้มค่า คุ้มราคา” คำนี้ยังสามารถใช้ได้ตลอด เพราะองค์กรธุรกิจได้รับรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคหรือลูกค้ามาตลอด ทุกยุคทุกสมัยลูกค้าได้เปลี่ยนไปตามกาลเวลา ลูกค้ามีการทดลองใช้สินค้ามาตลอด ถ้าสินค้าไหนที่ใช้ดีก็จะเกิดการซื้อซ้ำและจัดอันดับให้เป็นสินค้าที่ต้องใช้ประจำบ้านตลอดทำให้ทุกคนในครอบครัวเกิดการเข้าใจว่าเป็นสินค้าที่ขาดไม่ได้ทันทีเกิดเป็นการภักดีต่อตราสินค้าตัวนั้น แต่บางกรณีลูกค้าที่ชื่นชอบในองค์กรก็อาจจะไม่สนใจในปัญหาของสินค้าที่ด้อยคุณภาพ เช่น การติดตามคาราน์กรองที่ชื่นชอบมานาน และเมื่อคาราน์กรองที่ชื่นชอบผลิตสินค้าเครื่องสำอางออกมาจำหน่าย ลูกค้าก็ยินดีที่จะจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าจากคาราน์กรองคนนั้น โดยที่ไม่สนใจ จากที่ได้กล่าวมานั้นแสดงให้เห็นถึง กระแสต่างๆ หรือเทรนด์ต่างๆ ที่เป็นผลกระทบส่งผลทำให้พฤติกรรมของลูกค้าที่แสดงออกในสนใจต่อสินค้าหรือบริการมีปัจจัยหลากหลายมากมาย มาทำให้ผู้บริหารหรือผู้ประกอบการต้องวิเคราะห์ เพราะบางทีการนำปัจจัยในด้านการลดโลกร้อน การช่วยเหลือสังคม ก็ยังสามารถช่วยให้ลูกค้าซื้อสินค้านั้นๆ ได้ ดังนั้นควรแยกแยะลูกค้าบางประเภทหรือจัดกลุ่มพฤติกรรมของลูกค้าให้ออก และสนองตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเพื่อความสำเร็จในดำเนินงาน

### ความต้องการลูกค้า

ความต้องการของลูกค้า ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาว่า เมื่อเกิดการขายสินค้าให้กับลูกค้าแล้ว ยังไม่ถือว่าเกิดความสำเร็จ แต่การกลับมาซื้อซ้ำนั้นคือการสำเร็จเกี่ยวกับสินค้าสามารถตอบสนองถึงความต้องการแก่ลูกค้าได้ดี เกิดความพึงพอใจจนลูกค้าต้องกลับมาซื้อซ้ำ แต่บางทีความต้องการอาจจะเกิดจากปัจจัยอื่นที่แตกต่างกันออกไปได้เช่นกัน ยกตัวอย่างเช่น ลูกค้าต้องการความปลอดภัย ลูกค้าต้องการความสนุก หรือลูกค้าต้องการเทคโนโลยีที่ตอบสนองความต้องการได้ ดังนั้นจากที่ผู้วิจัยได้ศึกษาจึงได้แนวคิดว่า ความต้องการขึ้นอยู่กับความพอใจส่วนบุคคล เพราะบางคนชอบรับประทานเผ็ด บางคนไม่ชอบรับประทานเผ็ด การดำรงชีวิตก็แตกต่างกัน ลูกค้าบางคนซื้อรถที่ความถูก แต่สามารถใช้ขับเคลื่อนที่ได้เท่านั้น แต่ลูกค้าบางคนซื้อรถเพื่อแสดงถึงความภูมิฐานหรูหราโดยยอมจ่ายราคาแพงๆ นั้นขึ้นอยู่กับฐานะของลูกค้าแต่ละคน และปัจจัยที่กำหนดให้เกิดความต้องการในการซื้อ ลูกค้าบางคนพอใจแบบนี้ แต่บางคนพอใจอีกแบบที่ต่างกันออกไปตาม

สไตล์แต่ละคน องค์การธุรกิจจึงควรศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าขององค์การธุรกิจตนเองและคู่แข่งเอาไว้ เพื่อความสามารถในการแข่งขัน ตามแนวคิดของ ผลิติน ภูัจญญ (2546, หน้า 216) ได้ให้ความเห็นว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าจะมีความต้องการสูงสุดคือความพึงพอใจสูงสุด ดังนั้นในการดำเนินธุรกิจองค์การจะต้องคำนึงถึงตลอดเวลาว่าทำอย่างไรจึงจะทำให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า ในปัจจุบันปรากฏว่าทุกองค์การมีนโยบายสร้างความพึงพอใจเหมือนกันหมด ความพึงพอใจกลายเป็นบรรทัดฐานขั้นต่ำในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นองค์การที่ต้องการก้าวสู่ความเป็นหนึ่งจะต้องนำเอากลยุทธ์ในการสร้างให้เกิดความพึงพอใจที่มีอยู่มาพัฒนาให้ลูกค้ามีความพอใจในระดับที่สูงขึ้น ลูกค้าส่วนใหญ่มีความคาดหวังในคุณภาพที่กำหนด แต่ถ้าองค์การสามารถสร้าง “คุณค่าที่ลูกค้าไม่ได้คาดหวัง” ให้กับสินค้า นั้นจะทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจสูงมากขึ้น

สรุปสิ่งที่สำคัญในการผลิตสินค้าและบริการยังคงเป็นการมุ่งเน้นในด้านคุณภาพ วัตถุประสงค์การผลิตที่ทันสมัยให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้า การใช้งานที่ปลอดภัยก็ยังคงมีความสำคัญที่ชัดเจน การใช้สินค้าที่ทำให้ชีวิตของมนุษย์ปลอดภัยและสะดวกสบายก็ยังคงเป็นสิ่งที่มนุษย์ทุกคนยังต้องการอยู่เสมอ สอดคล้องกับแนวความคิดของ ผลิติน ภูัจญญ (2546 หน้า 216) ทั้งนี้การเพิ่มคุณค่าจะต้องทำการศึกษาว่าลูกค้าเป็นกลุ่มใด มีแนวโน้มที่จะชื่นชมคุณค่าที่องค์การจะให้มากขึ้นเพียงใด เพราะถ้าไม่ได้สำรวจหรือสอบถามความพึงพอใจต่อสินค้าอาจส่งผลให้ลูกค้าพึงพอใจสินค้าลดลงได้ เช่น การเพิ่มระบบความร้อนในรถยนต์ให้กับประเทศที่อยู่ในเมืองร้อน ในปัจจุบันการเก็บบันทึกข้อมูลของลูกค้าไว้จะสามารถนำมาวิเคราะห์ได้และสามารถนำเสนอคุณค่าที่สูงมากขึ้น การให้ความสนใจเอาใจใส่ต่อลูกค้าเพื่อความประทับใจได้สูงมากยิ่งขึ้น

**2.2. คู่แข่งขัน** ในส่วนของคู่แข่งผู้วิจัยได้ให้ความเห็นจากการศึกษาว่า การแข่งขันกับคู่แข่ง เช่นการแข่งเป็นผู้นำในด้านต้นทุนต่ำ และสินค้ามีคุณภาพการแข่งชิงนั้นจำเป็นต้องมีผู้ชนะ โดยการแข่งขันเริ่มพัฒนาจากการเติบโตทางธุรกิจ ดังนั้นคู่แข่งจึงเริ่มกำเนิดขึ้นเรื่อยๆ ในวงการธุรกิจ แต่การแข่งขันนั้นต้องรู้จักคู่ต่อสู้และที่สำคัญต้องเลือกคู่ต่อสู้ “นักมวยยังต้องชกกับคนที่น้ำหนักเท่ากัน” ดังนั้นผู้วิจัยจึงให้ความสำคัญกับคู่แข่งในการประเมินความสามารถเมื่อเทียบกับความสามารถของเรา เมื่อใดที่เราสามารถจะเอาชนะได้จึงเริ่มคิดกลยุทธ์ “นักมวยบางคนอาจจะถนัดซ้ายหรือขวา นักมวยบางคนอาจจะถนัดชกหรือเตะ” ดังนั้นการให้ความสำคัญกับคู่แข่งควรเริ่มจากการพิจารณาคู่แข่งขัน การเอาชนะอีกประการคือการแข่งเพื่ออะไร แข่งเพื่อใคร รางวัลแห่งการเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมดีเด่น หรือเจ้าของส่วนแบ่งการตลาดที่ครองใจผู้บริโภคมายาวนาน นั่นเป็นสิ่งที่ผู้ร่วมแข่งขันทุกคนให้ความสำคัญ โดยผู้วิจัยได้เสนอแนวคิดของ ฌ็อง-ฌัก ลูว์ซง (2552, หน้า 42) กล่าวไว้ว่า ผู้ที่อยู่ในองค์การอื่นเสนอสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้ากลุ่มเดียวกัน หรือใช้แหล่งการผลิตที่เป็นจำพวกเดียวกันกับที่กิจการใช้อยู่กิจการต่างๆ ไปจะมีคู่แข่ง

อย่างน้อย 1 ราย แต่ปกติแล้วจะมีมากกว่านั้น โดยเฉพาะถ้าพิจารณาถึงผู้ที่มีโอกาสจะมาเป็นคู่แข่งชั้นผู้บริหารจะต้องดำเนินการในทุกเรื่องที่คุณแข่งขันกำลังดำเนินการอยู่ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องราคา ผลผลิต การให้บริการลูกค้า แหล่งวัตถุดิบ และทุกสิ่งทุกอย่างที่เกี่ยวข้อง แต่เพราะว่าคุณแข่งขันมีอยู่ทั่วไปทุกหนทุกแห่งในโลก พลังของคุณแข่งขันจึงกลายเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องประเมิน วิธีที่จะทำได้ก็คือ ต้องรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งชั้นทั้งหมด รวมทั้งการเข้าร่วมประชุมในวงการที่เกี่ยวข้อง อ่านวารสารการค้า ตรวจสอบรายงานประจำปี หรือตรวจสอบการโฆษณาวิธีการวิเคราะห์และติดตามความเคลื่อนไหวของคุณแข่งขันอย่างสม่ำเสมอ จะทำให้ผู้บริหารสามารถวางแผนการพัฒนาสำหรับการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีแนวคิดสอดคล้องกับ ผลิน ภูจรรย์ (2546, หน้า 212) การวิเคราะห์คู่แข่งชั้นปัจจุบันคู่แข่งชั้นมีมากขึ้น โดยเฉพาะการเปิดการค้าเสรีทางการค้าและลงทุนทำให้มีคู่แข่งชั้นมาจากทุกที่ทั่วโลกเข้ามาแสวงหาผลตอบแทนสูง ดังนั้นในการวิเคราะห์คู่แข่งชั้นองค์กรจะต้องวิเคราะห์เจาะลึกให้ได้ข้อมูลเพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในเรื่องดังนี้ 1) สินค้าและบริการที่คู่แข่งนำเสนอเข้าสู่ตลาด 2) ราคา และความหลากหลายทางสินค้า 3) กลยุทธ์ที่ใช้ในแต่ละสินค้าและบริการ 4) ที่มาของแหล่งเงินทุน และการลงทุน

สรุปการวิเคราะห์คู่แข่งชั้นหรือการให้ความสำคัญกับคู่แข่งทางธุรกิจนั้นเป็นการเตรียมตัวเตรียมความพร้อมเพื่อผลิตสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ การแข่งขันกันกับคู่แข่งชั้นผู้ที่มีผลประโยชน์มากที่สุดคือลูกค้า เพราะการแข่งขันในสมัยนี้ มักแข่งขันกันในเรื่องของคุณภาพ ความคงทน ประโยชน์ และด้านราคาถูก ดังนั้นการแข่งขันกับคู่แข่งจึงเป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพขององค์กรธุรกิจ และสินค้าของผู้ผลิตนั่นเอง

**2.3. ผู้ขายวัตถุดิบ** ในความหมายเกี่ยวกับวัตถุดิบผู้วิจัยได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับผู้ขายวัตถุดิบว่าเป็น ซัพพลายเออร์ที่เกี่ยวข้องกับต้นน้ำ หรือห่วงโซ่อุปทาน การเริ่มต้นของเรื่องราวในการเข้าสู่กระบวนการเพื่อออกมาเป็นสินค้านั้น การเสาะหาวัตถุดิบหรือทรัพยากรที่มีราคาถูกสำหรับผู้ขายนั้น “ต้องได้ต้นทุนที่ราคาถูกกว่าคู่แข่งและมีคุณภาพ” ความสำคัญในส่วนนี้เกี่ยวกับหลากหลายส่วนในองค์กร เช่น การผลิตให้ทันต่อออเดอร์สินค้านั้น ผู้ขายวัตถุดิบบางรายไม่สามารถหาให้ผู้จัดซื้อได้ตามต้องการหรือทันเวลา และในปัจจุบันด้านราคาอาจจะมีข้อจำกัดอีกมากมายเช่น วัตถุดิบตามฤดูกาล การขึ้นราคาของภาชนะนำเข้า หรือการผูกพันกับภัยธรรมชาติ ทั้งหมดทำให้เกิดผลกระทบกับผู้ขายวัตถุดิบได้ สอดคล้องกับความคิดของ ฌ็อง-ฌัก ฌ็อง (2552, หน้า 42) เป็นบุคคลหรือองค์กรผู้นำส่งทรัพยากรสำหรับป้อนเข้าสู่กระบวนการผลิตหรือบริการ ผู้ขายวัตถุดิบจะเป็นส่วนประกอบที่สำคัญมากของสภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน ของธุรกิจในปัจจุบัน เพราะองค์กรจะต้องมีแหล่งที่ส่งทรัพยากรให้อย่างต่อเนื่อง เพื่อทำการผลิตหรือให้บริการลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง การทำงานอย่างมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขายวัตถุดิบจะช่วยให้องค์กรบรรลุ



เป้าหมายได้ ผู้ขายวัตถุดิบอาจเป็นผู้ส่งทรัพยากรที่ไม่ใช่วัตถุดิบโดยตรง เช่น ทางการเงิน ข้อมูล และลูกค้า อาจกล่าวได้ว่าธนาคาร ผู้ถือหุ้น หรือผู้ลงทุนรายย่อย เป็นแหล่งวัตถุดิบด้านการลงทุนสำหรับองค์กร ในขณะที่นิตยสาร หนังสือพิมพ์ และผู้ทำวิจัยเป็นแหล่งวัตถุดิบด้านข้อมูลขององค์กร และกิจการหาพนักงานและหน่วยจัดหางานของมหาวิทยาลัยก็เป็นผู้ส่งวัตถุดิบด้านกำลังคน

**2.4. แรงงาน** ปัจจัยที่สำคัญที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจในปัจจุบันอย่างมาก เพราะในธุรกิจไม่สามารถทำคนเดียวได้ เจ้าของไม่สามารถวิ่งทำงานได้ทุกแผนกหรือทุกกิจกรรม ทั้งนี้การให้ความสำคัญกับแรงงานที่เป็นหัวใจของการดำเนินงาน ทำให้องค์กรสามารถเดินหน้านำได้นั้น ต้องพึ่งปัจจัยด้านต่างๆ มากมาย ทั้งการควบคุม การจูงใจให้รักในงาน ที่สำคัญเงิน ความรู้และความเชี่ยวชาญในงาน ถูกเป็นตัวกำหนดในการพิจารณาแรงงานสอดคล้องกับแนวคิดของ ฌ็อง-ฌัก แซงเจอร์ (2552, หน้า 42-43) แรงงานเป็นปัจจัยสำคัญในสภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน เพราะกลายเป็นส่วนที่องค์กรจะว่าจ้างมาฝึกหัดและรักษาเอาไว้ได้ยากมาก โดยแรงงานที่มีคุณภาพในด้านบริการด้วยความที่แรงงานที่มีคุณภาพนั้นหายาก จึงทำให้ทั้งหน่วยงานของรัฐและหน่วยงานของเอกชนต้องแข่งขันกันอย่างมาก อีกทั้งมีนโยบายปรับค่าแรงและหลายกิจการต้องพยายามปรับค่าจ้างแรงงาน และสวัสดิการเพื่อดึงดูดแรงงาน การขาดแคลนแรงงานในปัจจุบันส่งผลกระทบต่อให้มีการว่าจ้างแรงงานจากต่างประเทศ เช่น ฟิลิปปินส์ อินเดีย และพม่า ทั้งถูกกฎหมายและผิดกฎหมาย และมีหน่วยงาน อย่างเช่น สหภาพแรงงาน หรือกรมแรงงานช่วยในการเรียกร้องสิทธิต่างๆ ให้กับพนักงาน

**2.5 กฎระเบียบ** ปัจจัยที่ใช้ควบคุมสภาพแวดล้อมที่ครอบคลุมหลายข้อเป็นสิ่งที่อาจจะช่วยทั้งในด้านลบ และด้านบวก ผลกระทบของสิ่งนี้อาจจะช่วยเหลือประโยชน์ต่อธุรกิจในเรื่องได้เปรียบ และช่วยผู้บริโภคไม่ให้โดนเอาเปรียบได้เช่นกัน โดยเฉพาะการควบคุมราคาสินค้า และสารต้องห้ามในการผลิต ตามแนวคิดของ ฌ็อง-ฌัก แซงเจอร์ (2552, หน้า 43) ได้กล่าวไว้ว่า คือกฎระเบียบจะรวมทั้งหน่วยงานของรัฐบาล เจ้าหน้าที่ และผู้ชำนาญการพิเศษกำหนดขึ้นมี อิทธิพลหรือผลบังคับใช้แนวทางควบคุมทางกฎหมายหรือเป็นข้อเสนอแนะนโยบายที่มีผลต่อองค์กร

**2.6 หุ้นส่วน** อาจหมายถึงทั้งหุ้นส่วนที่เป็นอยู่แล้ว และการขายหุ้นเพื่อการพัฒนาองค์กร การจับมือกันในการร่วมธุรกิจนั้นอาจจะมีเหตุผลมากมายทั้งองค์กรที่กำลังไม่ประสบความสำเร็จหรือองค์กรที่กำลังประสบความสำเร็จ การมีหุ้นส่วนในแบบที่เข้าร่วมเป็นเครือข่ายกันหลายบริษัท มักมีความเชื่อถือในการให้บริการกับลูกค้า และสร้างภาพลักษณ์ในการชนะคู่แข่ง โดยตามแนวคิดของ ฌ็อง-ฌัก แซงเจอร์ (2552, หน้า 43) คือ สภาพแวดล้อมในงานขององค์กรจะรวมหุ้นส่วนเข้าไปด้วย โดยหุ้นส่วนควรจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงของบางโครงการ สามารถรวมทรัพยากรการมีความรู้พิเศษทางด้านการบริหารหรือเทคโนโลยีโดยเฉพาะ เช่น ธุรกิจขนส่งระหว่างประเทศมี

หุ้นกับบริษัทต่างชาติ เพื่อขยายตลาดและขีดความสามารถในการให้บริการในประเทศต่างๆ เนื่องจากการมีแต่ผู้ถือหุ้นเป็นองค์การของคนไทยหรือคนในประเทศนั้นอาจจะทำให้การบริหารระดับนานาชาติมีข้อจำกัด

สรุปจาก 6 ประการที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานนั้น ล้วนเป็นการทำงานร่วมกันแต่ละกิจกรรมและขั้นตอนที่สำคัญ การทำงานประสานกันภายในเพื่อให้มีประสิทธิภาพเพื่อความสามารถในการแข่งขันนับตั้งแต่ การบริหารของผู้บริหารหรือถือหุ้นการให้ความสำคัญต่อข้อดีขององค์การตัวเองและการทุ่มงบประมาณเพื่อจัดข้อดีขององค์การตัวเองการอนุมัติงบประมาณในการพัฒนาและเพิ่มเทคโนโลยีที่ทันสมัยให้กับฝ่ายการผลิตรวมไปถึงการให้ความสำคัญกับวัตถุดิบจากแหล่งที่มาจากซัพพลายเออร์ที่มีคุณภาพเพื่อมีต้นทุนต่ำแต่คงคุณภาพรวมไปถึงการให้ความสำคัญกับแรงงานความรู้ความสามารถการเลือกใช้แรงงานต่างด้าวที่ถูกกฎหมายและสิ่งสำคัญที่สุดการให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าการมุ่งประเด็นไปที่ผู้ซื้อเพราะธุรกิจย่อมต้องผลิตเพื่อสนองความต้องการลูกค้า รวมถึงการให้ความสำคัญกับคู่แข่งเพราะในโลกนี้ไม่ได้มีแค่องค์กรเดียวที่ผลิตเพื่อลูกค้าการมองผู้อื่นที่ผลิตเช่นเดียวกันกับเราทำให้สามารถแข่งขันได้ในปัจจุบันนี้จากทุกประการที่กล่าวมานั้นส่งผลทำให้้องค์การมีผลกำไร มีประสิทธิภาพ มีความสามารถ

สำหรับสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันนั้น มีปัจจัยที่สำคัญต่อกลยุทธ์ประกอบด้วย คู่แข่งลูกค้า ผู้ซื้อผู้ขาย การวิเคราะห์อุตสาหกรรมการแข่งขันภายในประเทศที่มีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว มักมีประเด็นใหม่ๆ เข้ามาให้ศึกษากันอย่างมากมาย การแข่งขันทางอุตสาหกรรม การวิเคราะห์ภายในอุตสาหกรรม สินค้าทดแทน วิเคราะห์คู่แข่งที่เข้ามาใหม่ อำนาจในการต่อรองของซัพพลายเออร์ อำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อ ชื่อมากย่อมมีอำนาจ ส่งวัตถุดิบมากย่อมมีอำนาจ การต่อรองทางธุรกิจถือว่าเป็นปัจจัยของสภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน ในปัจจุบันธุรกิจประเภทเดียวกันที่รวมกันเป็นอุตสาหกรรมใหญ่ๆ มักจะจับมือเป็นพันธมิตรกันเพื่อช่วยเหลือกันในการสั่งซื้อวัตถุดิบจากแหล่งที่เดียวกัน หรือนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศด้วยกันทำให้วัตถุดิบมีราคาถูกลงนั้นเป็นประเด็นที่ผู้ประกอบการในธุรกิจต้องการทรัพยากรที่มีคุณภาพและต้นทุนที่ถูกลงมาผลิตสินค้า เมื่อสินค้านี้มีราคาที่สูงขึ้น ผู้ประกอบการมักจะหาทางลดต้นทุนให้ได้มากที่สุด สภาพแวดล้อมทางอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันกันมากขึ้นทำให้ประเด็นสภาพแวดล้อมนี้ส่งผลต่อผู้ประกอบการภายในประเทศอย่างมาก การวิเคราะห์และเก็บข้อมูลที่ดีทำให้สามารถวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขันได้ทำให้เกิดความสามารถในการแข่งขันภายในประเทศและความสามารถระดับประเทศได้ นโยบายรัฐบาลเป็นอีกประเด็นที่ช่วยให้อุตสาหกรรมสามารถมีการพัฒนาไปได้ไกล ทำให้ผู้ประกอบการ องค์กรธุรกิจทุกระดับสามารถเข้าสู่การแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การแข่งขันภายในประเทศ ไม่เพียงจะแข่งขันทางด้านวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตแล้ว การให้ความสำคัญสภาพแวดล้อมทรัพยากรของประเทศก็เป็นสิ่งสำคัญในการวิเคราะห์ องค์กรธุรกิจ หรือผู้ประกอบการในประเทศที่ให้ความสำคัญมากบางองค์กรมีการปลูกวัตถุดิบเองเพื่อนำมาใช้ในอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมกระดาษ ในการให้ความสำคัญทางด้านทรัพยากรธรรมชาติเพื่อเป็นภาพลักษณ์ของธุรกิจ เพื่อแสดงจุดยืนต่อลูกค้าและสามารถที่จะเป็นซัพพลายเออร์ให้กับองค์กรของตัวเองได้ ดังนั้นควรวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกที่มีทั้งข้อดีและข้อเสียในเชิงธุรกิจพาณิชย์ ฌ็อง-ฌัก กอติเยอร์ (2552) สภาพแวดล้อมภายนอก เราสามารถกล่าวได้ว่า สภาพแวดล้อมทางธุรกิจหมายถึง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานขององค์กร สภาพแวดล้อมทางธุรกิจอาจก่อให้เกิดผลทั้งในเชิงบวกและเชิงลบต่อการดำเนินงานในปัจจุบัน ก่อให้เกิดจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสหรืออุปสรรค ต่อองค์กร ซึ่งการศึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ จะแบ่งการพิจารณาสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการดำเนินงานขององค์กรออกเป็น สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร และสภาพแวดล้อมภายในองค์กร Kotler (2004, p. 215) สภาพแวดล้อมทำให้เกิดโอกาสและอุปสรรคใหม่ การให้ความสำคัญต่อการติดตามความเคลื่อนไหวของสภาพแวดล้อมอย่างต่อเนื่องและปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลาและปรับกลยุทธ์ให้เข้ากับสภาพแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง การเปลี่ยนแปลงเมื่อสายเกินไปจะทำให้เกิดการเกิดสภาวะล่าช้าหลังคอตเลอร์ ได้ให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมทางการตลาดหลากหลายปัจจัยที่สามารถส่งผลกระทบได้กับองค์กรทั้งสภาพแวดล้อมด้านประชากรศาสตร์ สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจสภาพแวดล้อมเทคโนโลยี และสภาพแวดล้อมทั่วไป สิ่งที่เป็นปัจจัยสำคัญและมีความสำคัญกับความสามารถในการแข่งขันคือสภาพแวดล้อมทางด้านธรรมชาติ

#### สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ

สิ่งที่เป็นการแข่งขันทางอ้อมในปัจจุบันนี้คือการให้ความสำคัญกับธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม เพื่อสังคม การใช้กลยุทธ์เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติเป็นการมองที่ใกล้ตัวมนุษย์มากที่สุด ความปลอดภัยทางดินฟ้าอากาศย่อมเป็นจุดสนใจของนักกลยุทธ์ ไม่เพียงแต่องค์กรธุรกิจเท่านั้นที่ใช้สภาพแวดล้อมทางนี้เพื่อดึงดูดความสนใจลูกค้า นักการเมืองก็ยักยักนำสิ่งนี้มาหาเสียงเนื่องจากเป็นสิ่งที่ใกล้ตัวมนุษย์อยู่แล้ว วิวัฒนาการเทคโนโลยียิ่งทันสมัยก็ยิ่งมองข้ามธรรมชาติกันมากขึ้น

ผู้วิจัยได้ศึกษาเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมธรรมชาติได้ดังนี้การวิเคราะห์เกี่ยวกับสภาพแวดล้อม ควรพิจารณาเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติเนื่องจากการที่องค์กรและผู้ประกอบการธุรกิจนำทรัพยากรธรรมชาติมาใช้โดยไม่มีการพิจารณาทำให้เกิดผลกระทบตามมาคือ ทรัพยากรขาดแคลน หายากขึ้นทำให้มีราคาแพงในทรัพยากรบางชนิดที่หายากหรือต้องรอให้ผลิดอกออกผลเช่นผลไม้ที่หายาก การนำทรัพยากรมาใช้โดยไม่จบสิ้นอาจจะทำให้มีการสูญเสียการสิ้นของทรัพยากร

เนื่องจากเป็นทรัพยากรธรรมชาติที่ใช้แล้วหมดไปเช่น ป่าไม้ อากาศ น้ำ สัตว์ป่า ทำให้เกิดการขาดแคลนวัตถุดิบ หรือการสูญพันธุ์ของสัตว์บางชนิดตามที่มีในประวัติศาสตร์ที่ผ่านมา เช่น ไม้บางชนิดมีค่าหาขายต้องปลูกทิ้งไว้หลายสิบ ปีจึงนำมาใช้ ยกตัวอย่าง ไม้สัก ไม้พยุง ในการแก่นักกลบยุทหรือผู้บริหารได้แก้ไขด้วยสินค้าทดแทน เช่น ไม้เทียมที่สามารถนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ได้คงทนและสวยงาม การที่วัตถุดิบหรือทรัพยากรขาดแคลนได้ทำให้มีต้นทุนที่สูงขึ้น โดยเฉพาะทรัพยากรน้ำมันที่มีราคาสูงไม่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ นอกเสียจากนำน้ำมันที่ใช้แล้วไปแปรรูปเป็นสินค้าอื่นเพื่อเอากลับไปใช้ประโยชน์ในด้านอื่นๆ จากน้ำมันที่ใช้แล้ว ด้วยที่น้ำมันมาจากธรรมชาติ การขุดเจาะน้ำมันที่ทำกันมากมายในปัจจุบันเพื่อเป็นเชื้อเพลิงเป็นสาเหตุที่ทำให้น้ำมันดิบหมดไปจากแหล่งทรัพยากรใต้ดิน ดังนั้นนักวิทยาศาสตร์หรือหน่วยงานรัฐบาลจึงคิดค้นสิ่งที่สามารถใช้เป็นแหล่งพลังงานทดแทนได้ เช่น ไบโอดีเซล หรือพลังงานแสงอาทิตย์ รวมไปถึงการนำพลังงานไฟฟ้ามาใช้กับรถยนต์ รวมไปถึงแผงโซลาร์เซลล์ที่นิยมนำมาใช้สร้างกระแสไฟฟ้าให้กับบ้านเรือน รวมไปถึงธุรกิจการแปรรูปอาหาร การอบแห้งสมุนไพร ยังรวมถึงธุรกิจร้านอาหาร ใกล้เคียงพลังงานแสงอาทิตย์ด้วย นอกจากนี้ที่กล่าวมาสิ่งที่เป็นผลกระทบในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างสิ้นเปลืองได้เกิดเป็นมลพิษ น้ำเสีย อากาศเสีย เนื่องจากการเผาผลาญทรัพยากรธรรมชาติจนมากเกินไปทำให้โลกไม่สามารถมีความสมดุลทางอากาศ และน้ำที่เสียไม่ได้บำบัดได้ลงไปสู่แหล่งน้ำจนทำให้เกิดโรคร้ายแรงกับประชาชนตามความคิดเห็นของ Kotler (2004, p. 233-235) ที่ได้กล่าวถึงความเสื่อมโทรมทางธรรมชาติเป็นเรื่องใหม่ที่เกี่ยวข้องต่อมวลมนุษย์โลกเป็นส่วนใหญ่ มลพิษทางอากาศและน้ำมาถึงระดับอันตรายในหลายๆ เมืองของโลกเกิดจากการเผาผลาญเชื้อเพลิงทำให้เกิดสภาวะเรือนกระจก ชั้น โอโซนลดลงอย่างรวดเร็วจากการใช้สารเคมีบางอย่างและการขาดแคลนน้ำที่ความรุนแรงขึ้น

จากที่ผู้วิจัยได้ศึกษาถึงปัจจัยสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติทั้ง 4 ประการ 1) การขาดแคลนวัตถุดิบ อากาศ และน้ำ 2) ต้นทุนพลังงานสูงขึ้น 3) ระดับมลพิษสูงขึ้น และ 4) การเปลี่ยนแปลงบทบาทรัฐบาล เนื่องจากเป็นประเด็นที่ผู้บริหารองค์กรควรให้ความสำคัญและตระหนักถึงสภาพแวดล้อมธรรมชาติเหล่านี้ โดยอยู่บนพื้นฐานของสภาพแวดล้อมภายนอกโอกาสและอุปสรรคที่เกิดจากทางด้านทางธรรมชาติ

**การขาดแคลนวัตถุดิบ** เกิดจากการบริหารงานการจัดการใช้ทรัพยากรอย่างไม่มีประสิทธิภาพทำให้เกิดการสิ้นเปลืองวัตถุดิบ โดยเฉพาะวัตถุดิบที่เป็นธรรมชาติที่ไม่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่หรือหาวัตถุดิบมาทดแทนได้ทำให้เกิดสภาวะขาดแคลน การทำธุรกิจอย่างไม่มี การรักษาความเป็นสมดุลของสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ ไม่สนใจในเรื่องของการรับผิดชอบทางสังคมทำให้การบริหารเป็นไปอย่างไม่ยุติธรรมต่อประชาชน นั้นจึงเป็นปัญหาที่สังคมต้องประสบ

พบเจอ Kotler (2004, p. 233) ได้กล่าวถึงว่า วัตถุประสงค์ของโลกที่มีอยู่อย่างจำกัดนำกลับมาใช้ใหม่ และสิ่งที่มีอยู่อย่างไม่จำกัดนำกลับมาใช้ใหม่ไม่ได้ แหล่งทรัพยากรที่มีอยู่อย่างไม่จำกัด ได้แก่ อากาศ และน้ำ กำลังมีปัญหา การขาดแคลนน้ำเป็นประเด็นและเป็นอันตรายที่อยู่ไม่ไกลตัวไม่ใช่ ปัญหาระยะยาวอีกต่อไป ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดและนำกลับมาใช้ใหม่ไม่ได้ ได้แก่ น้ำมัน ถ่านหิน ทองคำขาว สังกะสี เงิน อาจก่อให้เกิดปัญหาร้ายแรงถ้ามีการขาดแคลน บริษัทที่ใช้วัตถุดิบซึ่ง กำลังหายากขึ้นเรื่อยๆ จะประสบปัญหาต้นทุนสูงขึ้นมากและพบว่าการผลักราคาต้นทุนที่สูงขึ้นมากและพบว่าการผลักราคาต้นทุนที่สูงขึ้นนี้ให้ลูกค้าไม่ใช่เรื่องง่ายนัก บริษัทที่ค้นคว้าวิจัยและพัฒนาวัสดุทดแทนจะมีโอกาสทางการตลาดสูง

การขาดแคลนทรัพยากรเป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดปัญหาแบบเป็นวงกว้าง เพราะ ป่าไม้ อากาศ น้ำ ฯลฯ เป็นสิ่งที่มนุษย์ล้วนแล้วต้องการทั้งสิ้น ถ้ามนุษย์ร่างกายอ่อนแอมีทรัพยากรไม่เพียงพอ ทำให้การรับประทานอาหารไม่ครบ อากาศเป็นพิษ น้ำสะอาดไม่มี และป่าไม้หมดไปทำให้บรรยากาศเสีย มนุษย์ก็คือแรงงานคนที่ทำงานในองค์กร ดังนั้นองค์กรที่มีพนักงาน ไม่มีประสิทธิภาพมาเป็น แรงงานก็จะสูญเสียโอกาสต่างๆ มากมาย

**ต้นทุนพลังงานที่สูงขึ้น** เนื่องจากพลังงานที่ใช้แล้วหมดไปเช่น แก๊ส น้ำมันซึ่งมีราคาสูงอยู่แล้วและจำเป็นต้องใช้ในธุรกิจ หรือชีวิตประจำวันของประชาชนอยู่แล้ว เช่น การใช้เป็นพลังงาน เชื้อเพลิงในรถยนต์ การใช้หุงต้ม รวมไปถึงการใช้น้ำมันในเครื่องจักรที่อยู่ในโรงงานเมื่อมีราคา ต้นทุนที่สูงขึ้นทำให้ราคาของสินค้าเพิ่มขึ้นในช่วงที่พลังงานแพงทำให้ลูกค้าเดือดร้อน และต้องมาแบกรับค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าที่แพงขึ้น

**แรงกดดันต่อมลภาวะเป็นพิษ** ด้วยการผลิตหรือการดำเนินกิจการอย่างไรซึ่งศีลธรรมทำให้ สภาวะของสิ่งแวดล้อมเป็นพิษ เช่น อากาศเป็นพิษจากสารต่างๆ น้ำที่ปนเปื้อนกระบวนการผลิตใน โรงงานอุตสาหกรรม ทั้งขยะที่ถูกกำจัดผิดวิธี และปัญหาอื่นๆมากมายที่ตามมา เป็นแรงกดดันต่อ การทำธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการองค์กรธุรกิจจึงต้องแบกรับภาระในด้านการนำกลับมาใช้ใหม่ เช่น ผลิตภัณฑ์ที่ย่อยสลายได้ หรือสินค้าที่ลดโลกร้อน เช่น กระดาษ หรือภาชนะใส่อาหารที่ไม่ สร้างมลพิษและย่อยสลายได้โดยที่ลูกค้าต้องควักเงินจ่ายในราคาแพงกว่าเดิม ตามแนวความคิดของ Kotler (2004, p. 234) จากปรากฏการณ์ครั้งนี้ทำให้เกิดองค์กรบริการต่างๆเช่น บริษัทกำจัดขยะ ศูนย์รีไซเคิล และระบบการถมที่ด้วยขยะ อีกทั้งทำให้เกิดการค้นคว้าหาวิธีการผลิตสินค้าและบรรจุ ภัณฑ์หลายๆ ทางเลือก บริษัท 3M ได้วางโครงการป้องกันมลพิษ นำไปสู่การลดมลภาวะเป็นพิษ และเรื่องต้นทุนอย่างจริงจังมากทั้งสร้าง โรงงานใหม่ที่ใช้พลังงานได้น้อยลง ใช้โปรแกรม ซอฟต์แวร์พิเศษในการเลือกวัสดุที่มีอันตรายน้อยที่สุด ตัดของเสียที่เป็นอันตรายออก ลดการใช้ พลังงานลงและปรับปรุงการใช้ผลิตภัณฑ์รีไซเคิลในขบวนการดำเนินงานของบริษัทในปัจจุบัน

บางบริษัทได้เปลี่ยนบรรจุกิจกรรมที่เลิกการใช้โพนเพื่อรักษาสิ่งแวดล้อมและหันมาใช้กระดาษแทน

**การเปลี่ยนแปลงบทบาทของรัฐบาล**หน่วยงานรัฐบาลมีส่วนรับผิดชอบในการกำจัดมลพิษ ทั้งในชุมชนและในเมืองหลวง โดยต้องเข้ามารับผิดชอบในการกำจัดน้ำเสีย หรือการกำจัดขยะมูลฝอย และการกำจัดขยะจากน้ำที่เน่าเสีย ทำให้รัฐบาลต้องเข้มงวดในการช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการมีมาตรฐานในการกำจัดของเสียโดยนโยบายนี้อาจจะเป็นผลกระทบกับองค์การธุรกิจในส่วนองสภาพแวดล้อมภายนอก เนื่องจากกฎหมายของรัฐบาลมุ่งตรงไปที่องค์การและโรงงานผลิตสินค้าทำให้หน่วยงานต้องมีการเข้าตรวจสอบโรงงานในการผลิตทั้งสินค้าอาหาร และโรงงานอุตสาหกรรมหนัก Kotler (2004, p. 235) ความหวังใหญ่ของข้อนี้คือต้องนำสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติมาใช้ให้คุ้มค่า และนำวิธีการมาป้องกันและปฏิบัติโดยไม่ทำลายสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ เป็นการสร้างงานและผลกำไรในขณะที่เดียวกันต้องช่วยปกป้องสภาพแวดล้อมไปด้วย

จากที่ได้กล่าวมาทั้ง 4 ข้อตาม แนวคิดของ คอตเลอร์ ผู้วิจัยได้ข้อสรุปดังนี้ สภาพแวดล้อมภายนอกที่ใกล้ชิดกับลูกค้าหรือผู้บริโภคที่สุดก็คือธรรมชาติ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การแข่งขันนั้นสามารถช่วยสร้างความได้เปรียบทางด้านธุรกิจในด้าน การตอบแทนประโยชน์ต่อสังคมเพื่อสร้างฐานลูกค้า เนื่องจากในปัจจุบันนี้ลูกค้าส่วนใหญ่มักติดตามกระแสการลดโลกร้อน การลดการสร้างมลพิษหรือมลภาวะ ทำให้เกิดโอกาสในการสร้างหรือพัฒนาสินค้าให้ตรงตามใจผู้บริโภค การติดตามข่าวสารสถานการณ์เกี่ยวกับกระแสการรักษาสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติเป็นการเปลี่ยนแปลงที่องค์การทั่วโลกนำมาใช้ในการสร้างกลยุทธ์ในการแข่งขันกันมากพอสมควร โดยที่ลูกค้าให้การสนับสนุนและเต็มใจที่จะอุดหนุนสินค้าจำพวกนี้เป็นอย่างยิ่ง องค์การที่สนองนโยบายของรัฐบาลในเรื่องรักษาสิ่งแวดล้อมทำให้เกิดการประสานงานและร่วมมือต่อหน่วยงานรัฐบาลทำให้สามารถได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลได้อีกด้วย

#### **ข้อมูลสภาพแวดล้อม**

การได้ข้อมูลสภาพแวดล้อมและการนำมาใช้นั้นองค์การมักต้องการข้อมูลที่เที่ยงตรงเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกจึงเลือกทีมที่วิเคราะห์และรวบรวมข้อมูล เพื่อนำมาสู่การตัดสินใจเกี่ยวกับสภาพแวดล้อม ในบางกรณีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมอาจทำได้ด้วยการสร้างแบบสอบถามเพื่อหาปัญหาของสภาพแวดล้อมที่แท้จริงขององค์การธุรกิจ ข้อมูลที่ได้มานั้นก็ยิ่งถือว่าเป็นข้อมูลดิบเพราะยังไม่สามารถยืนยันได้ว่าเป็นจริงดังนั้นเพราะนักวิจัยบางคนอาจจะได้ข้อมูลที่ไม่เป็นความจริงก็ได้ทำให้เสียเวลา และสร้างความเสียหายให้แก่องค์การ ดังนั้นองค์การควรพิจารณาข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอก ภายใน และคู่แข่งให้ดี รวมถึงการคำนวณสถิติด้วยผู้เชี่ยวชาญ เพื่อได้ข้อมูลที่สำคัญต่อองค์การเพื่อสร้างกลยุทธ์ในการแข่งขันได้

ตามแนวคิดของ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2542) เกี่ยวกับการได้มาซึ่งข้อมูลสภาพแวดล้อมและการนำข้อมูลสภาพแวดล้อมมาใช้งานผู้บริหารต้องการข้อมูลที่มีประสิทธิภาพเพื่อนำมาตัดสินใจสภาพแวดล้อมภายนอกขององค์การธุรกิจจะต้องติดตามเหตุการณ์และแนวโน้มต่างๆ ไปอย่างใกล้ชิดอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการปฏิบัติและกลยุทธ์ของกลุ่มแข่งขันสองในสามส่วนของบทนี้จะเกี่ยวข้องกับการกลั่นกรองสภาพแวดล้อมและกลยุทธ์ของกลุ่มแข่งขัน ในบทนี้จะสรุปถึงส่วนที่กำหนดข้อจำกัดที่สำคัญของการพยากรณ์ ทั้งหมด 4 ประการ

**1. กิจกรรมการกลั่นกรอง** จะเกี่ยวข้องกับการติดตามและการประเมินข้อมูลจากสภาพแวดล้อมภายนอกแล้วแยกแยะเป็นปัจจัยสำคัญภายในองค์การเพราะว่าการกลั่นกรองเป็นกระบวนการที่ใช้ง่ายและใช้เวลา จะต้องใช้ความพยายามในการประเมินแนวโน้มเหล่านี้ว่ามีผลกระทบที่สำคัญต่อกิจกรรมการตลาด ผลิตภัณฑ์ในอนาคตและปัจจุบันหรือไม่ วิธีการที่เป็นที่นิยมของการกลั่นกรองจะเกี่ยวข้องกับการคำนึงถึงแนวโน้มทั่วไป และเหตุการณ์ซึ่งเป็นปัจจัยเฉพาะอย่างที่มีอิทธิพลต่อธุรกิจอย่างใกล้ชิด

**2. การรวบรวมความเป็นเลิศของกลุ่มแข่งขัน** การกลั่นกรองการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมภายนอกอย่างต่อเนื่อง จะทำให้ผู้บริหารสามารถพิจารณาถึงวิธีการที่ธุรกิจจะอยู่ในตำแหน่งในระยะยาวเพื่อฉวยโอกาสเอาไว้ให้ได้ อย่างไรก็ตามในระยะสั้นและระยะเวลาปานกลางเป็นสิ่งสำคัญเท่าเทียมกันสำหรับธุรกิจที่จะใช้กิจกรรมการต่อสู้กับคู่แข่ง โดยต้องคำนึงถึงคู่แข่ง การรวบรวมข้อมูลของกลุ่มแข่งขันจะพิจารณาปัจจัยต่างๆ เช่น การวางแผนการนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาดการเพิ่มสมรรถภาพโครงสร้างต้นทุน สิ่งจูงใจการบริหาร แผนค่าตอบแทน และตำแหน่งฐานทางการเงิน ฯลฯ

**3. ความเป็นเลิศของกลุ่มแข่งขันจากการจัดหาข้อมูลแล้วนำไปใช้ในการพยากรณ์** การรวบรวมข้อมูลโดยการกลั่นกรองสภาพแวดล้อมภายนอก และการรวบรวมความเป็นเลิศของกลุ่มแข่งขัน ผู้บริหารจะสามารถพยากรณ์เกี่ยวกับอนาคต การพยากรณ์จะเกี่ยวข้องกับการคาดการณ์หรือแนวโน้มในอนาคต ซึ่งอาจจะเป็นปัญหาในวงกว้าง เช่น ผลิตภัณฑ์ประชาชาติ Gross National Product (GNP) จนถึงปัญหาอย่างแคบ เช่น ยอดขายของผลิตภัณฑ์ธุรกิจในตลาดภูมิศาสตร์เฉพาะแห่ง ส่วนของการพยากรณ์สภาพแวดล้อม ผู้บริหารจำเป็นต้องศึกษาการเปลี่ยนแปลงในระยะยาวในเศรษฐกิจของประเทศ และระหว่างประเทศ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงด้านสังคม การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้จะนำไปประยุกต์ใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ของบริษัท

**4. ข้อจำกัดการพยากรณ์** การพยากรณ์เป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ด้วยวิธีการที่สลับซับซ้อนซึ่งอาจจะมีประโยชน์น้อยเมื่อการพยากรณ์ไม่ถูกต้อง เช่น ความเข้าใจตัวแปรที่สำคัญไม่เพียงพอและความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรเหล่านั้น เมื่อข้อมูลไม่สมบูรณ์หรือเชื่อถือไม่ได้ การพยากรณ์จะ

นำไปสู่การพยากรณ์ที่เป็นอุดมคติเท่านั้นไม่สามารถนำไปใช้ได้

จากที่ผู้วิจัยได้ศึกษาการได้ข้อมูลของสภาพแวดล้อมเพื่อนำมาวิเคราะห์สร้างกลยุทธ์ควรมีแหล่งข่าวที่น่าเชื่อถือได้ เช่น ข่าวสารจากหนังสือพิมพ์ บทความวิชาการ นิตยสาร หรือโทรทัศน์ที่มีประกาศเกี่ยวกับข่าวสารต่างๆ รวมถึงบุคคลที่สามารถเชื่อถือได้นับเป็นแหล่งที่ให้ข้อมูลที่สามารถนำมาใช้ได้จริง เนื่องจากข้อมูลที่ได้อาจถือว่าเป็นข้อมูลดิบต้องผ่านกระบวนการกรองการทำให้เป็นข้อมูลที่มีข้อเท็จจริง เพื่อลดการเสียเวลาในการวางแผนเชิงกลยุทธ์เพื่อการแข่งขัน โดยเฉพาะข่าวสารของกลุ่มแข่งในด้านการพัฒนาสินค้า การรับผู้บริหารหรือรับที่ปรึกษาใหม่ที่มีความชำนาญเข้ามาทำงานให้กับองค์กรผู้เก็บข้อมูลวิเคราะห์ควรติดตามข่าวสารจากแหล่งข่าวที่มีสถิติผิดพลาดน้อยที่สุดการลดข้อผิดพลาดในการเก็บข้อมูลคือการให้ความสำคัญกับประเด็นที่ต้องการ และการลดในประเด็นที่ไม่จำเป็นในการเก็บข้อมูล หรือการให้ความสำคัญกับแหล่งข้อมูลที่ไม่มีความน่าเชื่อถือน้อยกว่าแหล่งข่าวที่น่าเชื่อถือ เนื่องจากอาจจะได้ข้อมูลที่ผิดพลาด

#### **การตรวจสอบข้อมูลสภาพแวดล้อม**

การตรวจสอบสภาพแวดล้อม เป็นเทคนิคที่ผู้บริหารและนักกลยุทธ์นิยมนำมาประยุกต์ใช้ในการติดตามและวิเคราะห์สภาพแวดล้อม เนื่องจากการตรวจสอบสภาพแวดล้อมจะให้ข้อมูลความเป็นไปในสภาพแวดล้อม ปกติการตรวจสอบสภาพแวดล้อมจะเกี่ยวข้องกับการตรวจสอบและการประเมินข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก ซึ่งสามารถรวบรวมจากแหล่งที่มาต่างๆ





ภาพที่ 2.12 แหล่งข้อมูลในการตรวจสอบสภาพแวดล้อมของธุรกิจ  
ที่มา: ณิชฐพันธ์ เจริญนนท์ (2552, หน้า 55)

จากภาพแสดงผู้วิจัยได้ศึกษาและอธิบายได้ดังนี้ จากภาพแสดงให้เห็นถึงโครงสร้างและสภาพแวดล้อมต่างๆ ที่เชื่อมโยงกัน ทำให้การวิเคราะห์และวางแผนสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยแสดงถึงการเชื่อมโยงของสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก โดยมีการกำหนดจุดสังเกตให้ในการติดตามข้อมูลที่สามารถนำมาวิเคราะห์เกี่ยวกับสภาพแวดล้อม โดยที่โครงการกลยุทธ์ได้แบ่งออกเป็น วิสัยทัศน์ ภารกิจ และวัตถุประสงค์ เพื่อกำหนดทิศทางในการบริหารและนำพาองค์กรให้สู่ความสำเร็จ นี่เป็นส่วนหนึ่งของสภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมในการดำเนินการ ส่วนการสังเกตเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมภายในนั้น ก็จะสังเกตจาก

แหล่งที่เชื่อถือได้ มีการรายงานหรือสถิติที่จับบันทึกเอาไว้ ผู้บริหารสามารถนำเอกสารภายในมาตรวจสอบเพื่อหาจุดอ่อนหรือข้อผิดพลาดได้ เช่น จากรายงานประจำปีขององค์กร บันทึกการสัมมนาที่ผ่านมาหรือแม้แต่การจับบันทึกในที่ประชุมเพื่อหาข้อผิดพลาดทั้งหมดนี้เป็นแหล่งข้อมูลที่สามารถนำมาไว้เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในได้ ในส่วนของสภาพแวดล้อมภายนอก มีการให้ความสนใจในการสังเกตจากสื่อต่างๆ เช่น หนังสือ วารสาร ข้อมูลทางราชการ อุตสาหกรรม หรือสัมมนาวิชาการ ทั้งหมดนี้ไม่ว่าจะวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในหรือภายนอกผู้วิจัยได้ให้ความสำคัญกับประสบการณ์ และการสืบค้นข้อมูลจากบุคลากรเช่นการสัมภาษณ์บุคลากรหรือคน การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญมีความสามารถตอบโต้ได้ ต้องให้ความสำคัญผู้ที่มีประสบการณ์ มีทักษะ มีความเข้าใจในสิ่งที่ต้องการสำรวจเพื่อมาวิเคราะห์ เช่น การสอบถามจากผู้เชี่ยวชาญของกระทรวง การพาณิชย์เกี่ยวกับราคาสินค้า และการให้ความสำคัญกับสิ่งที่กลั่นกรองได้ถูกต้องเพื่อลดการเสียเวลาในการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทั้งภายในภายนอกเพื่อนำมาวิเคราะห์

จากที่ได้กล่าวมาเกี่ยวกับความสามารถในการแข่งขันการสร้างรายได้เปรียบกับการเลือกจะเป็นฝ่ายแพ้ ฝ่ายชนะ การคิดค้นวิเคราะห์กลยุทธ์เพื่อเอาชนะ แต่ถ้าไม่สามารถชนะได้เตรียมความพร้อมในการแข่งขันก็สามารถช่วยให้เสมอกับคู่แข่งได้ ดังนั้นการจะแข่งขันนั้นเราต้องหาหนทางเพื่อให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน การรู้เขารู้เรา การวิเคราะห์ข้อมูลสิ่งแวดล้อมภายในและภายนอก SWOT และวิเคราะห์ปัจจัยหลากหลายด้านโดยใช้โมเดลใดม่อน เพื่อหาแก่นความสามารถของประเด็นนั้นๆ ในองค์กรนักวิจัยและผู้รวบรวมข้อมูลด้วยการวิเคราะห์ต้องมุ่งเน้นที่การวิเคราะห์สิ่งที่เป็น โอกาสและเป็นประโยชน์กับองค์กร การคว้าว้าสิ่งที่สามารถนำมาพัฒนาองค์กรได้นั้นเป็นสิ่งสำคัญในการมีความสามารถในการแข่งขันในอุตสาหกรรม ข้อมูลที่ได้มานั้นมีไว้เพื่อพัฒนาองค์กร เพื่อประสิทธิภาพในการทำงาน และการนำข้อมูลที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายในภายนอกมาวิเคราะห์และนำมาใช้พัฒนาองค์กรธุรกิจนั้นเป็น การจัดการความสามารถที่มีอยู่แล้วให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมที่มากกระทบ โดยอาจจะพิจารณาจากแก่นความสามารถหลักที่มีอยู่แล้วเป็นหลัก เช่น การนำมาพัฒนาความสามารถที่ฝังลึกขององค์กร เพื่อพัฒนาให้เป็นจุดแข็งขององค์กรเพื่อเอาชนะคู่แข่ง การทำเทคโนโลยีใหม่ๆ ของคู่แข่งหรือของต่างประเทศมาประยุกต์กับความชำนาญของฝ่ายผลิตที่แข็งแกร่งอยู่แล้วเพื่อผลกำไรในอนาคต การมีความรู้เฉพาะด้านทางสินค้าที่ในอนาคตจะสามารถเป็นที่ต้องการของลูกค้า ด้วยความรู้ที่มีพนักงานที่ชำนาญทาง โดยเฉพาะด้านสามารถค้นคว้าและสะสมความรู้เพื่อเตรียมความพร้อมเพื่อพัฒนาความสามารถให้กับพนักงานทุกฝ่ายเป็นสิ่งที่ช่วยให้เกิดการพัฒนาความสามารถได้อย่างยั่งยืนให้แก่องค์กร ได้อย่างยาวนานมากที่สุดเพราะแรงงานเมื่อมีความสามารถมักจะทำให้ทุกกิจกรรมสามารถขับเคลื่อนไปได้อย่างไม่มีอุปสรรค

การวางแผนที่สามารถพัฒนาความสามารถได้อย่างมีประสิทธิภาพการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันนั้น เปรียบเหมือนศาสตร์ที่ต้องอาศัยการวางแผนการวิเคราะห์อย่างละเอียด ใช้ความคิดและไอเดียเข้ามาแก้ไขถึงประเด็นปัญหาการทำงานเพื่อให้ได้แนวคิดใหม่ๆ เกี่ยวกับความสามารถหลัก ความสามารถแฝง เพื่อสามารถนำมาแก้ไขได้จริงในเชิงได้เปรียบ เช่น ความคิดใหม่ๆ สามารถนำมาใช้ประยุกต์ได้กับสภาพแวดล้อมภายนอกที่กำลังเป็นกระแสในตอนนี้ ถ้าองค์กรที่ให้ความสำคัญจะสามารถสร้างกลยุทธ์ความสามารถมาใช้กับกระแสหรือสามารถทำความสามารถขององค์กรที่มีอยู่ในปัจจุบันนี้ เช่น สภาพแวดล้อมภายในที่องค์กรใช้เป็นจุดแข็งสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับกระแสหรือเทรนด์สภาพแวดล้อมภายนอกที่ตรวจพบจากการวิเคราะห์ได้มาสร้างความได้เปรียบจากคู่แข่ง

การเก็บข้อมูลจากสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ข้อมูลเช่นการสัมภาษณ์หัวหน้าแผนกเพื่อได้ข้อมูลภายในองค์กร หรือการสอบถามลูกค้าเพื่อต้องการคำแนะนำและความต้องการของลูกค้าเป็นการสำรวจสภาพแวดล้อมภายในที่มาจากลูกค้าเพราะลูกค้าคือผู้ที่ส่งเสริมให้องค์กรมีผลกำไร ลูกค้าเปรียบเหมือนผู้มีบุญคุณกับพนักงานและผู้บริหารดังนั้นควรมีความใส่ใจในปัญหาของลูกค้า การเก็บสถิติเกี่ยวกับลูกค้า ปัญหาลูกค้า ความต้องการของลูกค้าสามารถนำมาเชื่อมโยงกับ กระแสที่ลูกค้าต้องการสินค้าใหม่ๆ ได้เป็นอย่างดี และองค์กรสามารถนำมาเพิ่มแก่นความสามารถของสภาพแวดล้อมภายในได้อีกหลายทาง เช่น การวิจัยสินค้า การพัฒนา การผลิต เป็นต้น

## 2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management)

องค์กรหรือธุรกิจมีหลากหลายแผนกหรือฝ่ายการทำงาน ตั้งแต่ต้นจนจบกระบวนการส่งมอบให้กับลูกค้ามีการทำงานอย่างไม่เป็นระบบการจัดระบบในการเคลื่อนไหวการทำงานนั้นต้องอาศัยการวางแผนตั้งแต่ต้นจนจบ มีการควบคุมการทำงานทุกขั้นตอน ระบบโลจิสติกส์และซัพพลายเชนหรือห่วงโซ่อุปทานนั้นเป็นการเคลื่อนไหวของแต่ละแผนก ยังรวมไปถึงการทำงานของบริษัทอื่นๆ ที่มาร่วมทำงานด้วย เช่น บริษัทที่ผลิตสินค้าบางชนิดที่ต้องการใช้น้ำกออกแบบผลิตภัณฑ์จากLab หรือบริษัทที่ต้องการทีมงานการตลาดมาวิจัยสินค้าให้กับบริษัท รวมถึงการจ้างงานบริษัทอื่นเข้ามาขนส่งสินค้าให้กับจุดจำหน่ายสินค้า เป็นการเคลื่อนไหวจนจบกระบวนการทำงานของบริษัททั้งสิ้น ในทางความเป็นจริงแล้ว โลจิสติกส์และซัพพลายเชนการเคลื่อนย้ายสินค้าหรือการขนส่งนั้นมีมานานแล้วตั้งแต่สมัยโบราณ ในอดีตได้นำการวางระบบการขนมาใช้ในการกองทัพ การรบต้องขนส่งเสบียงอาหาร ขนอาวุธ โดยต้องวางแผนและบริหารอย่างดี เพราะการรบและการทำศึกสงครามนั้นต้องอาศัยระยะเวลาอันยาวนานหลายเดือนถึงหลายปี ทำให้ต้องมีการวางแผนเพื่อขนย้ายเคลื่อนทัพเป็นไปอย่างราบรื่นโดยอาศัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน จนมีการพัฒนาและ

นำมาใช้ในธุรกิจและมีการพัฒนามาจนถึงยุคสมัยนี้ สอดคล้องกับแนวคิดของ ไชยยศ ไชยมั่นคง (2550, หน้า 25) การเคลื่อนย้ายสินค้าและเก็บรักษาสินค้ามีมานานแล้วตั้งแต่ที่มนุษย์รู้จักการผลิตสินค้าหรือการขายสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ตั้งแต่จากการผลิตไปจนถึงการขนส่งเพื่อให้ถึงมือลูกค้าเพื่อรักษาสินค้าให้ถึงมือลูกค้าอย่างปลอดภัยนั้นมามีมาก่อนที่จะมีการค้าระหว่างประเทศ เมื่อมีการพัฒนาขึ้นเพื่อการค้าระหว่างประเทศทำให้สินค้าสามารถขนส่งระยะทางไกลได้โดยไม่เสียหาย สามารถลดต้นทุนได้ ประหยัดเวลา รวดเร็ว และราคาขนส่งและรักษาสินค้าลดลง การที่มีต้นทุนขนส่งต่ำลงนั้นเป็นปัจจัยประการหนึ่งที่สำคัญสามารถนำมาใช้ขับเคลื่อนการค้าทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ ประกอบการมีการเปิดการค้าเสรีทางการค้ามากขึ้น ทำให้มีการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้น ผู้ประกอบธุรกิจจึงต้องการหาวิธีลดต้นทุนเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน วิธีที่สามารถช่วยลดต้นทุนได้ก็คือ โลจิสติกส์และซัพพลายเชน เพื่อเพิ่มโอกาสที่ดีทางธุรกิจ

การประสานงานของ โลจิสติกส์และซัพพลายเชนหรือห่วงโซ่อุปทานนั้นเป็นการทำงาน ของหลายส่วนหลายแผนกรวมถึงบริษัทคู่ค้าของธุรกิจ ทำให้มีกิจกรรมมากมายเกิดขึ้นในโลก ไซเบอร์ การให้ความสำคัญต่อกิจกรรมทุกขั้นตอนนั้นสำคัญมากในการวางแผน เนื่องจากถ้าการวางระบบ สลับกันจนทำให้เกี่ยวเวลาขนย้ายสินค้าหรือวัตถุดิบอาจจะทำให้มีการสูญเสียเวลาในการผลิตมากกว่าเดิมหลายเท่า ต้นทุนในการขนย้ายเพิ่มขึ้นและในกรณีที่วัตถุดิบสามารถนำเสียได้ง่ายอาจจะทำให้สูญเสียเงินจากต้นทุนวัตถุดิบการผลิตเพิ่มขึ้นได้อีกดังนั้นควรมีการวางแผนและประสานงานกัน ระหว่างแต่ละกิจกรรมให้ดีและเหมาะสม ตรงกับความคิดเห็นของ ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์ (2550, หน้า 17) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการนำสินค้า ขนส่ง ขนย้ายสินค้าไปสถานที่ต่างๆ ที่มีความต้องการ แต่ละช่วงเวลาที่เหมาะสม จนถึงที่สุดกระบวนการของสินค้าเพื่อถึงมือของลูกค้าอย่างตรงตามความต้องการ และขั้นตอนที่สำคัญที่จำเป็นต้องมีการบูรณาการเกี่ยวกับหลายด้าน เช่น ด้านข้อมูล ข่าวสาร การประสานงานกันทุกแผนก ขนส่ง สินค้าคงคลัง คลังเก็บสินค้าและวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต การเคลื่อนย้ายขนส่งแต่ละกิจกรรม ตั้งแต่ผลิตจนถึงกระบวนการบรรจุสินค้าและขนย้ายเพื่อส่งมอบสินค้า การเคลื่อนย้ายสินค้าคงคลังมีต้นทุนและระดับการให้บริการที่เหมาะสม ขณะที่การ ดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน บริษัทต่างๆ จะมีค่าใช้จ่ายด้าน โลจิสติกส์สูงขึ้นหลายเท่าจากที่ผ่านมาตลอด หลังจากการนำเอาระบบการจัดการส่งแบบ Just-In-Time เข้ามาใช้กับธุรกิจและอุตสาหกรรมมากขึ้นเป็นผลให้ค่าใช้จ่ายด้านขนส่งสูงขึ้น แต่สามารถลดค่าใช้จ่ายด้านอื่นได้ เช่น ด้านสินค้าคงคลัง

เมื่อมีหลายหน่วยงานเข้ามาเกี่ยวข้องก็ต้องขึ้นอยู่กับการจัดการ การจัดการคือการรวมเข้าด้วยกันและทำให้เป็นระบบ การประสานงานให้ห่วงโซ่ทำงานเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันนั้นเป็นสิ่งที่สำคัญในการทำงานของของ โลจิสติกส์และซัพพลายเชนหรือห่วงโซ่อุปทาน



ภาพที่ 2.13 องค์ประกอบการจัดการของห่วงโซ่อุปทาน  
ที่มา: ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์ (2550, หน้า 72)

จากภาพองค์ประกอบการจัดการของห่วงโซ่อุปทานเป็นการแสดงถึงการเชื่อมโยงการทำงานเกี่ยวกับห่วงโซ่อุปทาน เกี่ยวข้องโดยกิจกรรมอะไรบ้างโดยมีข้อสรุปที่ว่า การส่งต่อต้องเป็นไปอย่างมีระบบเพื่อลดต้นทุนในการเสียเวลาและเสียต้นทุนค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเพื่อประสิทธิภาพในการทำงานขององค์การธุรกิจและตอบสนองความต้องการลูกค้าการจัดการ โลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทานเป็นการจัดการแบบบูรณาการโดยเกี่ยวข้องกับกิจกรรมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น การจัดซื้อ จัดหา การผลิต การจัดส่ง ฯลฯ โดยเป็นการประสานงานกันระหว่างสมาชิกภายในห่วงโซ่อุปทานตั้งแต่ผู้จัดส่ง วัสดุคิบ ไปจนถึงผู้บริโภคร ภายใต้เป้าหมายการลดต้นทุนของระบบ (ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์, 2550, หน้า 72)

สิ่งที่สำคัญอีกประการ พิลิป คอตเลอร์ ได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับคัทซ์พลาเยอร์ว่าเป็นส่วนที่สำคัญอีกประการเกี่ยวกับการคัดเลือกคัทซ์พลาเยอร์ที่ดียอมทำให้ลดการสูญเสียได้อีก ทำให้มีต้นทุนที่ต่ำเนื่องจากคัทซ์พลาเยอร์ที่ดีนั้นต้องส่งมอบสิ่งที่ดี เครื่องจักรที่ดี วัสดุคิบที่ดีให้แก่ธุรกิจเรา Kotler (2547, หน้า 710) ชัพพลาเยอร์และการจัดการชัพพลาเยอร์ การกระจายสินค้าที่เริ่มต้นจากระบวนการในโรงงานตั้งแต่ผลิตสินค้าที่โรงงาน ผู้บริหารต้องกำหนดคลังสินค้าหรือจุดพักสินค้า และวิธีการขนส่งที่จะนำสินค้าไปสู่ที่หมายในเวลาที่ต้องการ หรือในเงื่อนไขที่ต้นทุน

ต่ำสุด การกระจายสินค้าได้ถูกขยายแนวคิดให้กว้างออกไปเป็นเรื่องเกี่ยวกับการจัดการซัพพลายเชน ซึ่งถือว่าเริ่มขึ้นก่อนมีการกระจายสินค้า SCM จะเกี่ยวข้องกับการจัดหาวัตถุดิบเพื่อการผลิต ส่วนประกอบ และเครื่องจักร การแปรรูปอย่างมีประสิทธิภาพเป็นสินค้าสำเร็จรูป และทำการจัดส่งไปยังปลายทางสุดท้าย การจัดการยังมีมากกว่านี้อีก เช่น แนวคิดด้านการศึกษาและคัดเลือกซัพพลายเออร์ที่ส่งวัตถุดิบ เพื่อช่วยให้บริษัทสามารถคัดซัพพลายเออร์ที่มีคุณภาพมาตรฐาน ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการลดต้นทุนได้ เป็นการจัดการวางแผนเพื่อให้ปฏิบัติงานและควบคุมการเคลื่อนย้ายสินค้าจากจุดต่างๆ ตั้งแต่จุดผลิตไปยังจุดที่ลูกค้าต้องการใช้เพื่อสอดคล้องต่อกำไรของบริษัท และเพื่อกำไรของบริษัท

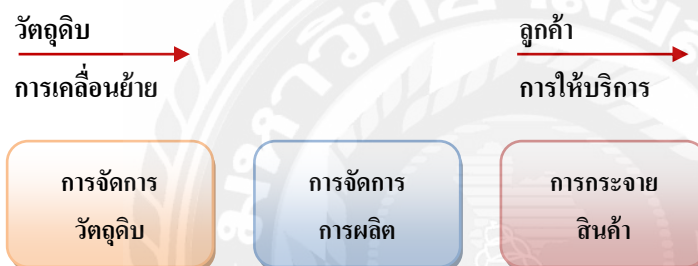
เนื่องจากคัดซัพพลายเออร์เป็นด่านแรกของการนำมาสู่ห่วงโซ่อุปทาน การที่มีด่านแรกในการคัดสรรวัตถุดิบหรือเครื่องมือในการทำงาน ทำให้ต้นทุนด้านเวลาลดน้อยลง ถ้ากรณีที่คัดซัพพลายเออร์ส่งสินค้าด้วยคุณภาพให้กับธุรกิจ วัตถุดิบอาจนำเสียบระหว่างการผลิตได้ทำให้ต้องสั่งวัตถุดิบใหม่ที่สดกว่า ต้องเสียเวลารอและเสียเงินรอบสองในการสั่งวัตถุดิบอีกครั้ง ในส่วนของเครื่องจักรก็จะต้องซ่อมต้องเปลี่ยนหรือผลิตได้ติดขัดถ้าคัดซัพพลายเออร์ส่งเครื่องจักรที่ไม่มีประสิทธิภาพให้แก่องค์กรธุรกิจ รวมไปถึงทุกอย่างเช่น บรรจุภัณฑ์ที่ไม่สามารถทนต่อสินค้าที่บรรจุได้ เช่นกล่องกระดาษที่เปื่อยง่าย อาจจะทำให้สินค้าทะลุบรรจุภัณฑ์ออกมาระหว่างขนส่งได้ ทำให้จุดกระจายสินค้าเกิดล่าช้าและมีความเสียหายต่อสินค้าเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องทำให้ห่วงโซ่อื่นๆ ต้องกระทบกันดังนั้นควรวางแผนและบริหารให้สอดคล้องกันกับสินค้าเพื่อประสิทธิภาพในการทำงานและคุณภาพของสินค้า ดังจะเห็นได้จากที่กล่าวมาว่าไม่ใช่แค่ผู้บริหารเท่านั้นที่จะต้องรับผิดชอบ แต่ทุกแผนกต้องมีส่วนช่วยกันเพื่อให้ห่วงโซ่เป็นทำงานไปได้อย่างราบรื่น คล้ายกับแนวคิดและภาพกิจกรรมในการบูรณาการห่วงโซ่อุปทานของ ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์ (2550) การจัดการซัพพลายเชนเป็นการบริหารการทำงานร่วมกันของทุกฝ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องกันระหว่างกิจการที่อยู่ในสายการผลิตตลอดสายตั้งแต่ต้นกระบวนการผลิตไปจนถึงกระบวนการที่ผู้บริโภค โดยการแบ่งปันข่าวสารที่จำเป็นต่อการทำงานที่เกี่ยวข้องในส่วนนี้ และใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดร่วมกันในการผลิตสินค้า เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการลดต้นทุนให้ต่ำ และทางธุรกิจสามารถผลิตสินค้าได้มีคุณภาพมาตรฐานตอบสนองความต้องการของลูกค้าและตลาดได้พึงพอใจมากที่สุด เพื่อผลที่ได้รับในการประหยัดทรัพยากร สามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ได้ผลลัพธ์ที่พึงพอใจบริษัท สามารถแข่งขันได้ในระดับโลก

## กิจกรรมในการบูรณาการห่วงโซ่อุปทาน

ขั้นตอนที่ 1 การจัดการแผนกและวางแผนการทำงาน



ขั้นตอนที่ 2 การรวบรวมแบบบูรณาการกิจการต่างๆ



ขั้นตอนที่ 3 การรวบรวมแบบบูรณาการภายใน



ขั้นตอนที่ 4 การรวมห่วงโซ่อุปทานแบบบูรณาการทั้งหมด



ภาพที่ 2.14 กิจกรรมในการบูรณาการห่วงโซ่อุปทาน

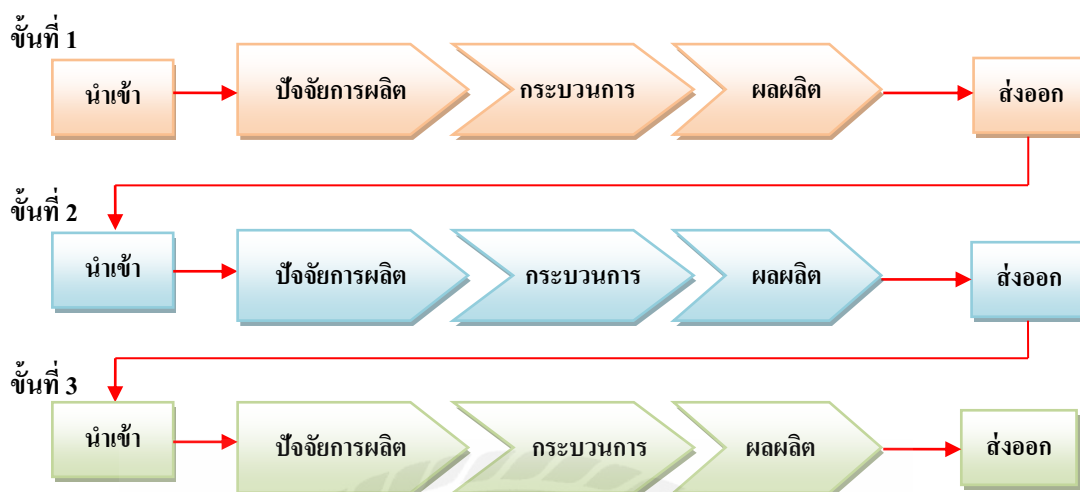
ที่มา: ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์ (2550, หน้า 41)

จากภาพแสดงให้ทราบถึงการจัดการการวางแผนเกี่ยวกับห่วงโซ่อุปทานที่ใช้ในการเคลื่อนย้ายสินค้าของธุรกิจ ตั้งแต่กระบวนการแรก เป็นเรื่องเกี่ยวกับการจัดการการทำงานให้สามารถไหลลื่นได้ด้วยดี การจัดการห่วงโซ่อุปทาน เป็นการจัดการแผนการทำงานปฏิบัติงานของแต่ละหน่วยงานในธุรกิจเพื่อผลลัพธ์คือ ความพอใจของลูกค้าที่มีต่อสินค้า และกำไรของบริษัทต่อการจำหน่ายสินค้า การจัดชั้นตอนของห่วงโซ่อุปทาน หรือการทำแบบบูรณาการเพื่อสร้างกรอบการทำงานช่วยผลักดันให้เกิดขั้นตอนที่มีโอกาสในการแข่งขัน และเป็นวิธีที่ทำให้บรรลุผลสำเร็จ อีกทั้งยังเป็นการเชื่อมโยงประสานงานกันระหว่างกิจกรรมและขั้นตอนกระบวนการของแต่ละหน่วยงาน แต่ละแผนกเพื่อการสั่งงาน การรับส่งหน้าที่เป็นเวลา

จากที่ได้กล่าวมาในปัจจุบันห่วงโซ่อุปทานได้กลายเป็นสิ่งที่องค์กรและอุตสาหกรรมต่างนำมาใส่ในแผนของกลยุทธ์เพื่อนำมาใช้ในความได้เปรียบในการแข่งขันกัน โดยให้ความสำคัญต่อผู้ร่วมธุรกิจอย่างเป็นระบบ ในการประสานกันแต่ละขั้นตอนต้องมีการร่วมมือที่ดี มีความสัมพันธ์กันมากขึ้นทำให้ความสำคัญแก่ความสามารถของผู้ร่วมทำธุรกิจที่อยู่ภายใต้ห่วงโซ่เดียวกันทำให้การขับเคลื่อนตั้งแต่ต้นห่วงโซ่ได้ดำเนินไปจนจบปลายห่วงโซ่ผู้ที่อยู่ในความสัมพันธ์ต้องมีการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพสามารถรับงานต่อจากกันได้อย่างราบรื่นตรงตามแผนงานที่วางไว้เพื่อต้นทุนที่ต่ำและลดการสูญเสียในการทำงานผิดพลาดเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่มีร่วมกันคือคุณภาพของการผลิตสินค้าและบริการผลกำไรและตอบสนองลูกค้าเพื่อความสามารถในการแข่งขัน

ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับห่วงโซ่อุปทานว่ามีส่วนช่วยในการดำเนินงานในอุตสาหกรรมอย่างมากในการลำเลียงหรือจัดส่งหน้าที่ต่อกันให้จากผู้จัดการจัดซื้อวัตถุดิบไปหาผู้ผลิต โรงงานแปรรูป จนถึงจุดกระจายสินค้า การขนส่งไปสู่หน้าร้านเพื่อขายให้กับลูกค้ามีกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกันทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ในบางธุรกิจห่วงโซ่อาจจะสั้น จะยาวแตกต่างกัน เช่น ชาวบ้านที่อาศัยตามริมทะเลมีอาชีพเป็นชาวประมง พอได้ปลาก็นำมาแปรรูปตากแห้งเพื่อนำมาวางขายหน้าบ้านให้กับนักท่องเที่ยว แต่บางธุรกิจที่ทำเป็นอุตสาหกรรมใหญ่ๆ อาจจะมีห่วงโซ่ที่สลับซับซ้อนมากมายหลายขั้นตอนจนจบวงจรก็ได้ ไม่มีอะไรตายตัว ดังตัวอย่าง





ภาพที่ 2.15 ตัวอย่างห่วงโซ่อุปทาน  
ที่มา: ผู้วิจัย (2561)

จากที่ผู้วิจัยศึกษาและเข้าใจได้แสดงภาพและอธิบายประกอบทำให้เห็นถึงวงจรที่ไหลไปตามระบบของวิวัฒนาการการผลิตสินค้ามีแบ่งออกเป็นชั้น 1-3 แต่ในวงจรทั่วไปอาจจะมากกว่า 3 ชั้นตอนที่ได้แล้วแต่ธุรกิจสินค้า เช่น สินค้าส่งออกนอกประเทศ หรือสินค้าที่นำวัตถุดิบเข้ามาจากแหล่งวัตถุดิบเช่น เนื้อปลา เนื้อสัตว์ต่างประเทศ หรือพืชผักต่างประเทศ เข้ามาแปรรูปแล้วส่งออกไปแปดบรรจุที่ต่างประเทศอีกครั้งเพื่อนำเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยและประเทศอื่นๆ และผู้วิจัยได้อธิบายโดยการศึกษาและความเข้าใจดังนี้

**ชั้นที่ 1** ต้นน้ำเป็นการจัดซื้อ คัดสรรหาวัตถุดิบเพื่อนำเข้ามาแปรรูปเป็นวัตถุดิบ ห่วงโซ่อุปทานของต้นน้ำเป็นขั้นตอนเริ่มแรกของกระบวนการที่อยู่ในระบบของห่วงโซ่อุปทาน กิจกรรมนี้เป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงการคัดสรรวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต ซึ่งเกี่ยวข้องกับคู่ค้าที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจเกี่ยวกับการจัดหาสินค้าเช่น วัตถุดิบการเกษตรการเพาะปลูกการจัดส่งสินค้าไปยังแหล่งผลิต หรือการเลี้ยงสัตว์ ปศุสัตว์ หรือประมง เพื่อเป็นสินค้าให้ การคัดสรรหาแหล่งทรัพยากรในการผลิตนั้น ผู้จัดซื้อในองค์การธุรกิจต้องประสานงานทำงานเกี่ยวข้องกับซัพพลายเออร์

1. **ป้อนการผลิต**จัดซื้อ คัดสรรวัตถุดิบจากแหล่งที่ดีเช่น ลูกเจี๊ยบ ลูกหมู พันธุ์กุ้ง พันธุ์ปลา หรือเมล็ดพันธุ์ที่มีคุณภาพแก่การนำมาเข้ากระบวนการผลิต
2. **กระบวนการการผลิต** การเลี้ยงสัตว์ ทำคอกให้อาหาร ฉีดยา ดูแลให้ได้มาตรฐานหรือปลูกพืชคัดเมล็ด เตรียมดินใส่ปุ๋ย
3. **ผลผลิต** เก็บเกี่ยวผลผลิต พืชผักที่โตเต็มที่เพื่อนำส่งบริษัทแปรรูปสินค้าหรือสัตว์ที่มีขนาดสามารถจำหน่ายได้

จากปัจจัยการผลิตนั้น การจัดหาพันธุ์สัตว์และพืช ขึ้นอยู่กับลูกค้าประเด็นที่สำคัญนั้น อยู่ที่ลูกค้าหรือโรงงานแปรรูปเป็นส่วนสำคัญว่าต้องการสัตว์สายพันธุ์ไหน ฟาร์มเพาะน้ำเชื้อมาจาก จังหวัดอะไร หรือผักจะต้องเป็นสายพันธุ์ไหน เช่น ปูขาวทองเหลืองต้องมาจากทะเลใต้ หรือต้นกล้าทุเรียนต้องมาจากจันทบุรี

**ขั้นที่ 2 กลางน้ำของวงจร** ต้นน้ำ เป็นกลางน้ำ การผลิต แปรรูป บรรจุ คือส่วนที่สำคัญของห่วงโซ่ เนื่องจากเป็นส่วนที่ช่วยเพิ่มมูลค่าให้แก่วัตถุดิบมากขึ้น กิจกรรมนี้เป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงกระบวนการผลิต การแปรรูป เหมือนกับเหมืองแร่ทองที่ต้องขุดหาแร่เพื่อให้ได้ทองคำบริสุทธิ์มา การดำเนินการก็ยุ่งยาก ทั้งสถานที่ คนงาน ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในกระบวนการแรก แต่กระบวนการแปรรูป ขั้นตอนการซึ่งให้ได้แร่ทองคำมา และการขนส่งกระบวนการทำให้แร่ทองคำบริสุทธิ์จนมาเป็นทองคำก้อนเล็กๆ น้อยๆ ที่ยังไม่เป็นรูปทรงที่สวยงาม เพื่อดำเนินการต่อไปในการเพิ่มมูลค่าของสินค้าจนเป็นเครื่องประดับ รวมไปถึงวัตถุดิบของห่วงโซ่อื่นๆ การแปรรูปเนื้อวัว เนื้อหมูเพื่อให้มีมูลค่าขึ้นมา เช่น มูลค่าต่อหมู 1 ตัวนั้น ถ้าแบ่งแต่ละส่วนออกมาจำหน่ายจะเพิ่มมูลค่าให้แต่ละชิ้นได้มากขึ้น เพื่อจะจัดจำหน่ายเป็น ประเภทของเนื้อ เช่น สันคอ สันใน ฯลฯ ซึ่งกิจกรรมขั้นตอนนี้เกี่ยวข้องกับผู้บริโภคว่าเนื้อชิ้นไหนมีความนิยมในการบริโภค เพื่อนำไปจัดจำหน่ายหรือไปส่งต่อไปให้กับอุตสาหกรรมแปรรูปขั้นต่อไป

1. **ปัจจัยการผลิตจัดซื้อวัตถุดิบเนื้อสัตว์จากฟาร์มหรือตลาดสัตว์** เช่น หมู วัว ไก่ และไข่ไก่ หรือสัตว์น้ำเพื่อนำเข้าสู่กระบวนการแปรรูปสัตว์ในโรงฆ่าสัตว์ หรือพืชผัก ผลไม้ที่เพาะปลูกจากเมล็ดพันธุ์ในขั้นที่ 1 (ต้นน้ำ) เมื่อโตเต็มที่เก็บเกี่ยวได้แล้ว

2. **กระบวนการการผลิต** การนำสัตว์เข้าโรงฆ่า แยกชิ้นส่วน เพื่อให้ได้มาตรฐานสินค้าที่ดี หรือการเข้าสู่กระบวนการคัดแยกและคัดผลไม้ม

3. **ผลผลิตเนื้อสัตว์ที่ชำแหละเป็นสัดส่วน** เช่น เนื้อลาย เนื้อสันนอก สันใน สะโพก พืชผัก ผลไม้การคัดขนาด ทำความสะอาด แพคถังหรือแช่แข็งสินค้าบางชนิดต้องแช่เย็นหรือแช่แข็ง

**ขั้นที่ 3 ปลายน้ำ** การจัดจำหน่าย บรรจุ ตกแต่งสินค้าผลผลิตที่ผ่านกระบวนการเลี้ยงการปลูกจนเป็นวัตถุดิบสดๆ ผ่านการเก็บเกี่ยวและคัดสรรขนาด และคุณภาพให้ตรงตามต้องการแล้ว มาถึงกระบวนการแปรรูปเป็นวัตถุดิบที่พร้อมต่อการนำไปสู่กระบวนการสุดท้าย เช่น ผู้บริโภคที่เป็นลูกค้าซื้อปลีกจะนำไปปรุงอาหารรับประทาน ซื่อจากตลาดทั่วไปหรือซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหารภัตตาคารทั่วไปก็จะรับมาเพื่อประกอบอาหารตามเมนูให้ลูกค้าในส่วนนี้ก็จะเพิ่มลำดับขั้นที่ 4 ยกตัวอย่าง เช่น ภัตตาคารที่นำไปปรุงอาหาร หรือขั้นที่ 5 ยกตัวอย่าง เช่น บริษัททัวร์ที่มาซื้ออาหารหรือเมนูเพื่อนำนักท่องเที่ยวมารับประทาน หรือคนที่ซื้ออาหารจากภัตตาคารหรูๆ แช่แข็งแล้ว

จำหน่ายให้ผู้บริโภคอีกต่อหนึ่ง เป็นต้นเมื่อห่วงโซ่เพิ่มขึ้นมา รวมถึง โรงงานอุตสาหกรรมที่แปรรูปอาหารกระป๋อง หรืออาหารสำเร็จรูปแบบแห้งเพื่อตรงตามความต้องการของลูกค้า

1. **ปัจจัยการผลิต** จัดซื้อวัตถุดิบเนื้อสัตว์จากโรงฆ่าสัตว์หรือตลาดขายส่ง เนื้อหมู วัว ไก่ หรือซื้อสัตว์น้ำ จากห้องแช่เย็น หรือสะพานปลา แม้แต่จังหวัดบริเวณแหล่งน้ำ ทะเล

2. **กระบวนการ** การนำมาประกอบอาหาร การแปรรูป เพื่อให้ได้สินค้าใหม่ๆ เช่น การแปรรูปปลาหมึกให้เป็นยำ หรือสลัด กระป๋อง การแปรรูปทองคำให้เป็นเส้น หรือทำลายให้สวยงาม หรือเป็นทองคำแท่ง

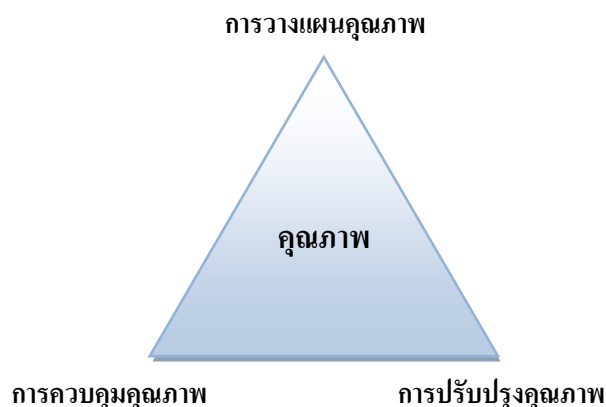
3. **ผลผลิต** การส่งต่อถึงผู้ที่ต้องสินค้าแปรรูป ผู้ขายส่ง ห้าง ร้านตลาด ที่นำไปใช้สนองความต้องการ หรือทำเป็นสินค้าในร้านอาหาร รวมถึงผู้บริโภคที่ต้องการสินค้า

จากที่ได้ยกตัวอย่างมานั้น การไหลของวงจรห่วงโซ่อุปทานยังมีขั้นตอนต่อไปได้อีกเรื่อยๆอยู่ที่ใครนำไปใช้ ใครต้องการสินค้า ไม่มีอะไรตายตัวแต่ในขั้นตอนนี้ ในวงจรของห่วงโซ่อุปทานนั้นต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ แบ่งการทำงานเป็นแต่ละวงจรเหมือนเดิมตามพัฒนาการของแต่ละวงจร เช่น วงจรของต้นน้ำ อุตสาหกรรมแปรรูปพืชผักอาหารกระป๋องก็จะมีวงจร เราเรียกว่า ปัจจัยการผลิต กระบวนการ และผลผลิตต้นน้ำเป็นขั้นตอนเริ่มแรกของกระบวนการที่อยู่ในระบบของห่วงโซ่อุปทาน กิจกรรมนี้เป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงการคัดสรรวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต ซึ่งเกี่ยวข้องกับคู่ค้าที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจเกี่ยวกับการจัดหาสินค้าเช่น วัตถุดิบการเกษตรการเพาะปลูกการจัดส่งสินค้าไปยังแหล่งผลิต หรือการเลี้ยงสัตว์ ปศุสัตว์ หรือประมง เพื่อเป็นสินค้าให้ การคัดสรรหาแหล่งทรัพยากรในการผลิตนั้น ผู้จัดซื้อในองค์การธุรกิจต้องประสานงานทำงานเกี่ยวข้องกับซัพพลายเออร์ไม่ว่าจะอยู่ในขั้นตอนไหนของวงจรก็จำเป็นต้องมีต้นน้ำเริ่มต้นในวงจรห่วงโซ่ กลางน้ำเป็นส่วนที่เกี่ยวข้องที่สำคัญเนื่องจากเป็นกระบวนการผลิต ประกอบเพื่อให้เกิดสินค้าขึ้นปลายน้ำ กระบวนการผลิตนี้ขึ้นอยู่กับวัตถุดิบนำเข้า และสอดคล้องกับสินค้าที่ส่งออกไปขายน้ำว่าตรงตามต้องการลูกค้าหรือไม่ ส่วนปลายน้ำนั้นเป็นจุดสุดท้ายที่จะส่งมอบให้แก่กลุ่มลูกค้า ผู้บริโภคค้าส่ง ขายส่ง การขนส่งเพื่อส่งมอบไปในขั้นตอนต่อไป

## 2.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการคุณภาพ (Quality Management)

ในปัจจุบันการใช้ชีวิตของประชาชนย่อมมุ่งหวังในเรื่องคุณภาพกันมากขึ้น ความต้องการในสินค้าที่มีคุณภาพ การใช้สินค้าที่มีคุณภาพ การศึกษาที่มีคุณภาพ ชีวิตที่มีคุณภาพ ทำให้มีการเน้นเกี่ยวกับคุณภาพซึมซับไปกับการดำเนินชีวิตของผู้คนอยู่ตลอดเวลา แม้กระทั่งองค์การที่ทำงานก็ย่อมต้องการสินค้าและพนักงานที่มีคุณภาพเข้ามาทำงาน ไม่มีใครต้องการคนที่ไร้คุณภาพเข้ามา

จัดการงานให้กับองค์กร การจัดการคุณภาพในสมัยก่อนนั้นอาจไม่มีความสำคัญหรือผู้บริหารไม่ได้จัดไว้เป็นอันดับต้น องค์กรอาจมีทัศนคติเกี่ยวกับคุณภาพในการผลิตสินค้าหรือบริการว่าเป็นเรื่องไม่สำคัญอะไร ในการผลิตสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพนั้นไม่ใช่เรื่องใหญ่ หรือไม่สนใจในที่จะเพิ่มความสามารถในการผลิตอย่างมีคุณภาพเพื่อการแข่งขัน การแข่งขันในสมัยก่อนเกี่ยวกับคุณภาพของงานหรือสินค้าที่ผลิตนั้นมีน้อยเพราะในสมัยก่อนลูกค้าต้องมาซื้อผู้ขายเนื่องจากมีผู้ขายสินค้าน้อยราย ธุรกิจไม่มีคู่แข่งเช่นในปัจจุบันนี้ ทำให้ความคิดที่เกี่ยวกับความพึงพอใจของลูกค้าหรือการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นเรื่องเล็กน้อยของผู้ผลิตเนื่องจากต้นทุนอาจจะเพิ่มขึ้นทั้งต้นทุนเวลา ต้นทุนแรงงาน และต้นทุนวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ต้องคัดสรรสิ่งที่ดีที่สุดเพื่อให้คู่แข่งได้ เพราะในธุรกิจนั้นผู้ประกอบการสนใจในเรื่องของ การควบคุมต้นทุนอื่นมากกว่าความคิดในแบบนี้เป็นความคิดที่ไม่สามารถนำมาใช้ในปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูงได้แล้ว ยิ่งถ้าคู่แข่งในปัจจุบันของธุรกิจผลิตสินค้าออกมามีคุณภาพและแย่งส่วนแบ่งการตลาดของสินค้าแบบองค์กรเดียวกันไป ธุรกิจที่เป็นคู่แข่งควรพัฒนาคุณภาพให้ลูกค้าเกิดความต้องการและมีความพึงพอใจกับสินค้ามากยิ่งขึ้น โดยใช้คุณภาพของสินค้าเพื่อสร้างการแข่งขันในตลาดกับ สามารถสร้างศักยภาพให้กับองค์กรได้เช่น การวิจัยและพัฒนาสินค้าให้มีจุดเด่นและมีคุณภาพตอบโจทย์ลูกค้ามากยิ่งขึ้น ตรงกับที่ผู้วิจัยสรุปตามแนวคิดขององค์กรในปัจจุบันที่มุ่งเน้นแข่งขันกันในเรื่องของคุณภาพของ ฅณฐพันธ์ เขจรนนท์ และคณะ (2545, หน้า 43) การจัดการคุณภาพ (Quality Management) มีการบริหารงานที่มีหลักการบูรณาการเข้ากับทุกส่วนขององค์กรเพื่อแก้ไขปัญหา และคุณประโยชน์ต่อองค์กรอย่างมหาศาล โดยเฉพาะถ้าธุรกิจต้องการที่จะก้าวขึ้นสู่ความเป็นผู้นำในการแข่งขัน โดยต้องก้าวข้ามระดับของการควบคุมต้นทุน และการปรับโครงสร้างองค์กรเช่นในปัจจุบันเพื่อความยั่งยืนในอนาคต TQM จึงเป็นทางเลือกและแนวทางปฏิบัติที่เป็นไปได้ในการลดธุรกิจให้ก้าวกระโดดไปข้างหน้าอย่างมั่นคง การจัดการคุณภาพนั้นไม่ว่าจะเป็นทั้งภาครัฐหรือภาคเอกชน ไม่ได้เป็นอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของฝ่ายบริหารคุณภาพ ฝ่ายพัฒนาคุณภาพ หรือฝ่ายประกันคุณภาพขององค์กร แต่เป็นงานที่สมาชิกทุกคนในองค์กรต้องมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหา การสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ และการพัฒนาคุณภาพของตนเอง หน่วยงาน และองค์กรตามลำดับ ประการสำคัญคุณภาพไม่ใช่เรื่องเล่นๆ ที่นำมาปฏิบัติแบบขอไปที หรือดำเนินงานในรูปแบบโครงการประจำปีเท่านั้น ซึ่งเป็นการลงทุนที่ไม่คุ้มค่า เสียทั้งเวลา เงินทุน และความรู้สึกรักของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง แต่คุณภาพจะเป็นเรื่องที่ต้องเกิดขึ้นจากความเข้าใจ ความซาบซึ้ง และการปฏิบัติงานอย่างจริงจัง เพื่อให้เห็นผลลัพธ์ที่สร้างสรรค์ และเป็นรูปธรรมแก่องค์กร ซึ่งต้องดำเนินงานผ่านกระบวนการวางแผน ดำเนินงาน และควบคุมอย่างเป็นระบบ หรือที่เรียกว่า การจัดการคุณภาพซึ่งประกอบด้วยสิ่งที่สำคัญคือ



ภาพที่ 2.16 แบบจำลองการจัดการคุณภาพ

ที่มา: ัญญุพันธ์ เขจรนันท์ และคณะ (2545, หน้า 44)

**1. การวางแผนคุณภาพเชิงกลยุทธ์** การกำหนดวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ และการวางแผนคุณภาพ เป็นจุดเริ่มต้นของการวางแผนคุณภาพคุณภาพเป็นจุดเริ่มต้นของการบริหารคุณภาพ โดยที่การจัดการคุณภาพจะต้องบูรณาการเข้ากับการดำเนินงานทุกระดับ ตั้งแต่การกำหนดวิสัยทัศน์ ภารกิจ กลยุทธ์ และแผนปฏิบัติการ ที่จะต้องตระหนักถึงความจำเป็นและให้ความสำคัญกับการสร้างคุณภาพที่เป็นรูปธรรมและเข้าถึงทุกส่วนขององค์กร โดยผู้บริหารจะต้องสร้างวิสัยทัศน์คุณภาพให้สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจ และนำวิสัยทัศน์มาแปรเป็นภารกิจ กลยุทธ์ และแผนคุณภาพที่มีความชัดเจน ครอบคลุม และเป็นรูปธรรม

**2. การปรับปรุงคุณภาพ** การแก้ไขปัญหาและการพัฒนาคุณภาพขององค์กร จะต้องดำเนินการอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง ด้วยความรอบคอบและความเข้าใจในข้อจำกัดของสถานการณ์ โดยผู้พัฒนาคุณภาพจะต้องศึกษา วิเคราะห์ และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นตามหลักเหตุผล และหลักการทางวิทยาศาสตร์ โดยพยายามหาวิธีการที่เรียบง่าย แต่มีประสิทธิภาพที่สุด มาใช้ในการแก้ปัญหาและการพัฒนาผลงาน ซึ่งต้องดำเนินการผ่านการบริหาร การฝึกอบรม และการเสริมแรงอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สมาชิกทุกคนมีสำนึก มีความมุ่งมั่น และต้องการมีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพในทุกระดับ เพื่อให้องค์กรสามารถบรรลุความเป็นเลิศของคุณภาพและการดำเนินงานอย่างยั่งยืน

**3. การควบคุมคุณภาพ** เป็นกระบวนการจัดระบบการทำงาน และการปฏิบัติการ เพื่อให้แน่ใจว่าผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ผลิตขึ้น มีคุณสมบัติสอดคล้องกับที่กำหนดไว้ ซึ่งจะดำเนินการโดยกำหนดมาตรฐาน เกณฑ์และวิธีการการติดตามตรวจสอบคุณภาพ เพื่อประเมินและเปรียบเทียบผลการดำเนินงานกับมาตรฐาน โดยปรับการดำเนินงานและผลลัพธ์ให้สอดคล้องกับมาตรฐาน โดยผู้ควบคุมคุณภาพจะเป็นทั้งงานพื้นฐาน และเป็นส่วนประกอบที่สำคัญในการจัดการคุณภาพ เพื่อ

สร้างความแน่ใจว่าธุรกิจสามารถดำเนินงานอย่างคงเส้นคงวา และส่งมอบผลงานที่มีคุณภาพแก่ลูกค้าได้ตรงตามที่ตกลง และอย่างสม่ำเสมอ

จากภาพที่ 2.16 แบบจำลองการจัดการคุณภาพ เป็นวงจรเกี่ยวเนื่องกันของเรื่องคุณภาพ สิ่งที่เน้นและมุ่งหวังไปในเรื่องของคุณภาพ การวางแผนเกี่ยวกับคุณภาพ โดยเอาเรื่องของคุณภาพเข้ามาใส่ในแผนการดำเนินงานของกลยุทธ์เพื่อให้พนักงานและบุคลากรในองค์กรตระหนักถึงการส่งมอบคุณภาพให้ลูกค้า พร้อมกับการปรับปรุงคุณภาพการแก้ไขและพัฒนาในสิ่งที่เป็นข้อด้อยไม่มีคุณภาพทั้งสินค้าและบริการ รวมถึงองค์กร เมื่อสามารถวางแผนปรับปรุงเกี่ยวกับเรื่องคุณภาพได้ก็จะเป็นส่วนช่วยในเรื่องของความสามารถขององค์กรที่ดำเนินงานไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ และที่สำคัญในการดำเนินงานเกี่ยวกับคุณภาพ กระบวนการการควบคุมคุณภาพเป็นส่วนช่วยวัดระดับในการปฏิบัติงานให้มีคุณภาพ การควบคุมอาจจะต้องติดตามวัดผลเกี่ยวกับคุณภาพอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เข้ากับแผนงานคุณภาพที่วางไว้เพื่อสินค้าและบริการที่มีคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ Juran (1980, อ้างถึงใน ฌ็อง-ฌัก เบรนนันท์ และคณะ, 2545, หน้า 36) ได้ให้ความหมายของคุณภาพว่า “ความเหมาะสมกับการใช้งาน” ของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ หรือผู้รับบริการ โดยให้ความสำคัญกับต้นทุนแห่งคุณภาพพิจารณาจากประโยชน์ใช้สอยและควบคุมด้วยการบริการคุณภาพ โดยเชื่อว่าจะลดข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้นในการผลิตได้ และการจัดการคุณภาพจะประกอบด้วย การวางแผน การควบคุม และการปรับปรุงคุณภาพ

สิ่งที่สำคัญถ้าองค์กรธุรกิจให้ความสำคัญเกี่ยวกับคุณภาพตั้งแต่ผู้บริหาร สร้างค่านิยมในด้านการส่งมอบคุณภาพให้ลูกค้าก็จะทำให้สามารถทำให้ลูกค้าพึงพอใจ สอดคล้องกับแนวคิดของ โกลด์ ดีซีลธรรม (2547, หน้า 32) เนื่องจากถ้าต้องการให้ธุรกิจอยู่รอดหรือสามารถดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน จะต้องสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และสามารถสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าเป็นอันดับแรกและจากแบบจำลองของ ฌ็อง-ฌัก เบรนนันท์ และคณะ การจัดการคุณภาพทั้ง 3 ข้อ คือ 1. การวางแผนคุณภาพเชิงกลยุทธ์ 2. การปรับปรุงคุณภาพ 3. การควบคุมคุณภาพ ทำให้ธุรกิจการผลิตและบริการได้มุ่งเน้นการบริหารคุณภาพมากยิ่งขึ้น โดยมีสิ่งที่สำคัญคือการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าด้วยการปรับปรุงและดำเนินงานอย่างเป็นระบบระเบียบมีขั้นตอนการทำงานเพื่อสร้างกำไรสูงสุดให้กับองค์กรเพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่ดีเยี่ยมเพื่อผลกำไรขององค์กรธุรกิจ

จากที่ผ่านมามียุคสมัยเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ธุรกิจเจริญก้าวหน้าจากสมัยก่อนมาก องค์กรใหม่ๆ และคู่แข่งทางธุรกิจก็เข้ามามีบทบาทในการแข่งขันมากยิ่งขึ้น จากที่ผ่านมามีการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพแข่งกับคู่แข่งอาจจะไม่มีบทบาทมากนัก แต่ในยุคสมัยนี้การจัดการคุณภาพนั้นเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญและช่วยให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีความสามารถในการ

การแข่งขันเพราะการแข่งขันธุรกิจในยุคโลกาภิวัตน์นั้นมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงเพียงเพื่อให้ได้ ซึ่งเป็นผู้นำทางการตลาดและทำให้ลูกค้าภักดีต่อสินค้า ตรงกับความคิดเห็นของ โกลด์ ดีส์ลธธรรม (2547) ที่ได้ให้ความหมายของการบริหารจัดการคุณภาพ TQM ว่า การสร้างความได้เปรียบที่แข็งแกร่งโดยเฉพาะสามารถการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นได้ นอกจากความ ได้เปรียบทางด้านต้นทุนต่ำกว่าแล้วยังต้องสร้างความพึงพอใจให้เกิดขึ้นกับลูกค้า

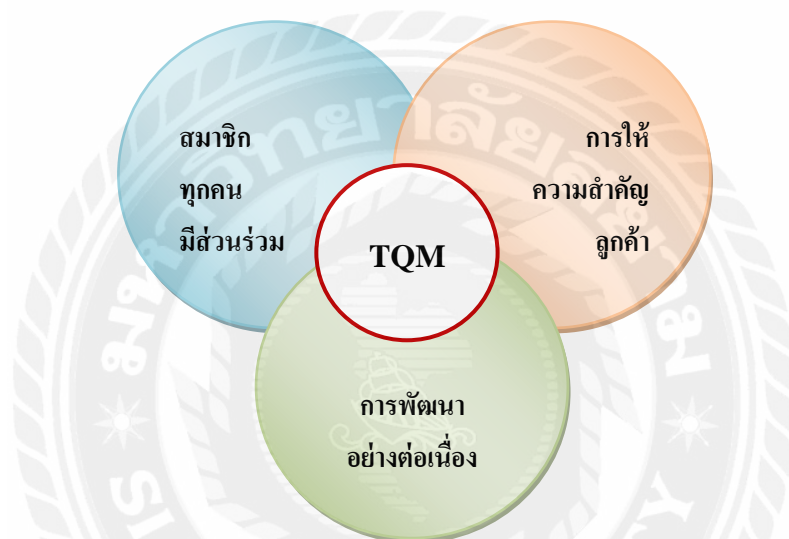
อีกทั้งในปัจจุบันนี้องค์กรธุรกิจที่มีความคิดแบบใหม่นั้นดั่งนั้นได้หันมาจับมือกับคู่แข่งเพื่อทำธุรกิจร่วมกันเป็นพันธมิตรทางการค้า หรือเปลี่ยนจากคู่แข่งเป็นลูกค้าเพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบที่ต้นทุนต่ำหรือเส้นทางการส่งสินค้าที่สามารถลดต้นทุนการขนส่งความคิดในด้านของคู่ค้าทางธุรกิจ โกลด์ ดีส์ลธธรรม (2547, หน้า 29) ซึ่งนอกจากจะทำให้เกิดการเพิ่มผลิตภาพให้กับธุรกิจแล้วยังสร้างสัมพันธภาพระหว่างบุคลากรในองค์กรและรวมถึงคู่ค้าทางธุรกิจ จึงทำให้ TQM แพร่หลายอย่างรวดเร็วในธุรกิจบริการและการผลิต จึงเป็นแนวทางบูรณาการเพื่อมุ่งปรับปรุงคุณภาพอย่างต่อเนื่อง จึงได้กลายเป็นเครื่องมือสำคัญสำหรับปรับปรุงความสามารถทางกระบวนการเพื่อรักษาความ ได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืน

จุดมุ่งหมายของกระบวนการ TQM นั้นคือผลิตสินค้าหรือบริการให้ได้คุณภาพ ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจหรือตอบสนองความต้องการของลูกค้าโดยที่ผู้ผลิตเสี่ยงต่อการผลิตสินค้าเสีย การผลิตสินค้าที่มีต้นทุนสูง โดยการทำงานต้องวางแผนเป็นขั้นตอนองค์กรทั้งหมดทุกแผนกมีส่วนร่วมกันดำเนินการผลิตทุกคน ทุกแผนก โดยการทำงานด้วยความมุ่งมั่นนั้นต้องพึงอาศัยขั้นตอนและระบบวางแผนต่างๆ ซึ่งตรงกับความหมายของ ฮิโตชิ คูเมะ (2540) การจัดการคุณภาพ การทำให้คนจำนวนมากมาร่วมกันทำงานประเภทหนึ่ง จึงจำเป็นต้องให้ทุกๆ ส่วนขององค์กรได้ทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกัน องค์กรที่ดำเนินการอย่างสอดคล้องกันจะสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่การทำให้การจัดการขององค์กรมีความง่ายและมีความไว้วางใจได้นั้นจะต้องดำเนินการจัดทำให้มีเป้าหมายร่วมกัน ภาษาร่วมกัน และวิธีการมุ่งสู่เป้าหมายร่วมกัน และการทำให้พนักงานสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยใช้เครื่องมือบริหารคุณภาพ TQM

ดังนั้น คุณภาพที่นำมาสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขันนั้นควรปลูกฝังทำให้เป็นวัฒนธรรมขององค์กร ให้ทุกแผนกมีการทำงานที่มีคุณภาพ เมื่อพนักงานมีคุณภาพแล้ว สินค้าที่ผลิตขององค์กรนั้นก็จะมีคุณภาพ ตรงกับความหมายของ ฌ็อง-ฌัก แอ็องเจ และคณะ (2545) การบริหารคุณภาพ Total Quality Management หรือ TQM การบริหารคุณภาพแบบเบ็ดเสร็จ การบริหารคุณภาพทั่วทั้งองค์กรและการบริหารคุณภาพแบบองค์รวม โดย Total แปลว่าทั้งหมด สมบูรณ์ เต็มที่ เด็ดขาด Quality แปลว่า คุณภาพ และ Management แปลว่า การจัดการเมื่อรวมกัน

แปลเป็นไทยได้ว่า การจัดการคุณภาพที่มีความสมบูรณ์/เต็มที่/เด็ดขาด มีความลึกซึ้งยิ่งขึ้นเพราะแท้ที่จริงแล้ว TQM จะมีความหมายที่กว้างขวางและปรับตัวยืดหยุ่นอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ดังนั้น เราจะอธิบายความหมายของ TQM ว่าเป็นวัฒนธรรมขององค์การที่สมาชิกทุกคนต่างให้ความสำคัญ และมีส่วนร่วมในการพัฒนาการดำเนินงานขององค์การอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งที่จะตอบสนองความต้องการ และสร้างความพอใจให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะสร้างโอกาสทางธุรกิจ ความได้เปรียบในการแข่งขันและพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์การ

TQM มีส่วนประกอบที่สำคัญ 3 ประการ ดังที่ได้อธิบายตามแบบจำลองดังนี้



ภาพที่ 2.17 แบบจำลองความสัมพันธ์ของ TQM

ที่มา: ฌ็อง-ฌัก เฮอร์นันด์ และคณะ (2545, หน้า 59)

การให้ความสำคัญกับลูกค้า ในการทำธุรกิจนั้นถ้าต้องการเอาชนะคู่แข่งหรือต้องการได้มาซึ่งกำไรนั้นต้องมุ่งเน้นไปที่คุณภาพของสินค้าหรือบริการที่ลูกค้าต้องการ การแข่งขันกับคู่ค้านั้นย่อมเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นในธุรกิจอยู่แล้วเนื่องจากการแข่งขันเพื่อแย่งลูกค้าโดยใช้คุณภาพเป็นจุดสนใจเพื่อให้ได้ลูกค้าให้ได้ใจลูกค้าอยู่ตลอดเวลา โดยที่ธุรกิจต้องคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลักตามที่ ฌ็อง-ฌัก เฮอร์นันด์ และคณะ (2545, หน้า 60) ได้กล่าวว่าคุณภาพลูกค้าคือคุณภาพ คุณภาพคือลูกค้า พนักงานต้องมีจิตสำนึกในการปฏิบัติงานพยายามคิดแบบลูกค้า โกลด์ ดีซีลธรรม (2547) ได้สรุปเกี่ยวกับบทบาทของลูกค้า หากต้องการให้ธุรกิจอยู่รอดหรือสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน ต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้และสามารถสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าได้เป็นอันดับแรก การที่ลูกค้าได้รับสินค้าหรือบริการที่ไม่มีคุณภาพนั้นอาจมีผลกระทบย้อนกลับมาในด้านลบต่อองค์การ

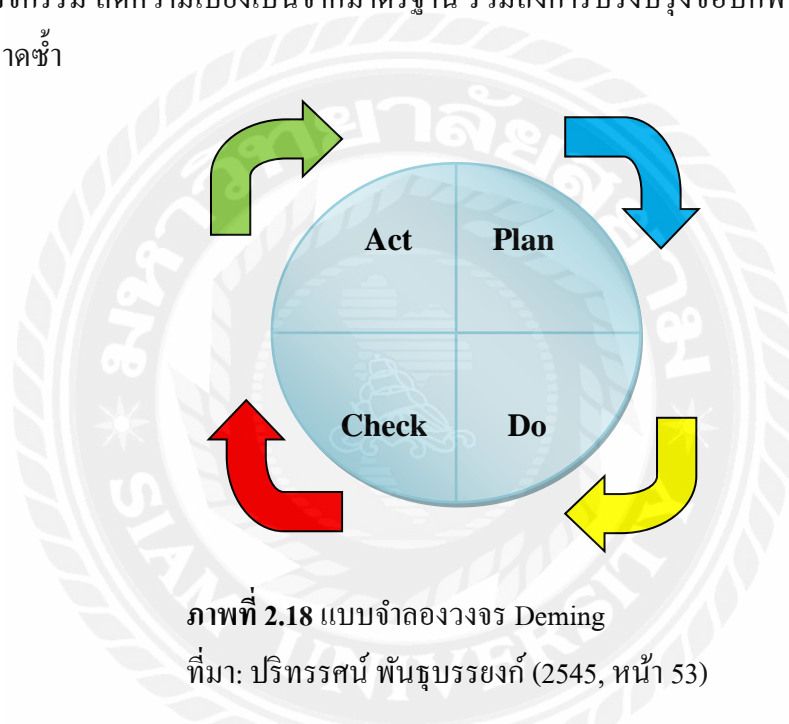


การพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ในสมัยก่อนอาจจะยังไม่มีการแข่งขันกันมากนักเนื่องจากมีผู้ประกอบการน้อย แต่ธุรกิจก็ยังมีคู่แข่งตลอดเวลา ในปัจจุบันโลกยุคใหม่มีเทคโนโลยีเกิดขึ้นมากมายการจัดการความเปลี่ยนแปลงเพื่อให้องค์กรเกิดความยืดหยุ่นพัฒนาตามวิวัฒนาการของกระแสในยุคโลกาภิวัตน์นั้นเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างมากในยุคปัจจุบันนี้ ฌ็อง-ฌัก เซอร์นันทน์ และคณะ (2545, หน้า 63) องค์กรที่หยุดการพัฒนา ก็เหมือนการก้าวถอยหลังเพราะคนอื่นที่ตามมาจะก้าวทัน แซงหน้า และทิ้งให้เราอยู่ข้างหลังและแห้งตาย การพัฒนาไปข้างหน้าทำให้การก้าวไปข้างหน้าของธุรกิจสะดวก คล่องตัว และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วม ในองค์กรนั้นมีการทำงานหลายสาขาหลายฝ่ายทำให้มีการรับช่วงงานต่อกันเช่นจากแผนกวิจัยสินค้าส่งต่อให้ฝ่ายผลิตและมอบสินค้าให้แก่ฝ่ายขายเพื่อถึงมือลูกค้า การทำงานที่ไม่ประสานงานกันหรือเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันเป็นสิ่งที่ทำให้องค์กรสะดุดเพราะการทำงานที่ไม่สามัคคีกันทำให้คุณภาพของสินค้าย่ำแย่ลง ไม่เพียงเท่านั้นแต่ผลกระทบจะตามมาเป็นลูกโซ่ เช่น การผลิตสินค้าได้ไม่ตรงตามต้องการของลูกค้าเนื่องจากฝ่ายผลิตสินค้าไม่ประสานงานกับฝ่ายวิจัยและพัฒนาออกแบบสินค้า การผลิตสินค้าล่าช้าจนไม่สามารถส่งสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่ายได้ ทำให้ฝ่ายขายสูญเสียโอกาส การทำงานที่เกี่ยวข้องกันเป็นลูกโซ่ต้องเสียหายไปกับการที่สมาชิกทุกคนขาดความสามัคคีหรือมีส่วนร่วมกันที่ดี ฌ็อง-ฌัก เซอร์นันทน์ และคณะ (2545, หน้า 64) บุคคลในหน่วยงานต้องร่วมมือกันในการพัฒนาคุณภาพของธุรกิจอย่างสอดคล้องโดยมองข้ามกำแพงฝ่ายหรือกำแพงของแต่ละแผนกกัน ไม่มองว่าเป็นคนละแผนกแต่ให้มองและปฏิบัติงานในฐานะสมาชิกขององค์กรเดียวกัน ซึ่งความคิดเห็นเป็นแนวทางเดียวกับ ฮิโตชิ คูเมะ (2540) องค์กรที่ดำเนินงานกันอย่างสอดคล้องทำให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ การจัดการองค์กรนั้นให้มีความไว้วางใจได้นั้น ต้องดำเนินการจัดการให้มีเป้าหมายร่วมกัน ภาษาร่วมกัน และวิธีการมุ่งสู่เป้าหมายร่วมกันจะทำให้ทุกคนมีความเข้าใจซึ่งกันและกันทำให้พนักงานสามารถร่วมงานกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เมื่อธุรกิจให้ความสำคัญกับคุณภาพและการจัดการคุณภาพ จึงทำให้เกิดการคิดค้นระบบที่จะสามารถนำมาใช้ในการควบคุมคุณภาพได้อย่างมีประสิทธิภาพ การแข่งขันซึ่งมุ่งเน้นไปที่คุณภาพตลอดเวลานั้นทำให้เกิดการนำมาซึ่งระบบวงจร PDCA คือระบบของการกำหนดคุณภาพ มีนักวิชาการหลากหลายคนได้พัฒนาขึ้นและนำมาปรับปรุงใช้ในองค์กรเพื่อให้องค์กรเกิดการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ สามารถลดการผิดพลาดจากการทำงาน ทำให้องค์กรสามารถทำงานกันอย่างมีระบบ ในปัจจุบันเทคโนโลยีได้พัฒนาอยู่ตลอดเวลาธุรกิจทั้งหลายต่างให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาตามยุคสมัย เพื่อให้สินค้ามีการพัฒนาการเกิดการวิจัยสินค้าเพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น ไม่เพียงแต่ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและ

บริการเท่านั้น ผู้บริหารหรือเจ้าของธุรกิจก็ต่างต้องการให้องค์กรมีคุณภาพมากยิ่งขึ้น พนักงานที่มีคุณภาพในการทำงาน ทำให้เกิดการนำวงจร PDCA มาใช้ จากที่ได้กล่าว อิโตชิ คุเมะ (2540) TQM มีการดำเนินงานด้วยวงจรควบคุมคุณภาพ เรียกว่า PDCA โดยใช้เครื่องมือทางสถิติ และอยู่บนพื้นฐานแห่งการตัดสินใจภายใต้ข้อเท็จจริง เป้าหมายและวิธีที่เป็นไปตามความเป็นไปได้ต่อการทำให้คุณภาพมีความเชื่อถือได้และมีประสิทธิภาพ ควบคุมคุณภาพนี้เป็นแบบฉบับจากญี่ปุ่น ควรเรียกให้ถูกต้องว่า การปรับปรุงคุณภาพ โดยที่จุดประสงค์หลักของวงจร PDCA 1. P คือ วางแผน 2. D คือ ปฏิบัติตาม 3. C คือการตรวจสอบและปฏิบัติ และ 4. A แก้ไขผลการตรวจสอบ เป็นวงจรที่ใช้ควบคุมกิจกรรม ลดความเบี่ยงเบนจากมาตรฐาน รวมถึงการปรับปรุงข้อบกพร่องและลดการเกิดข้อผิดพลาดซ้ำ

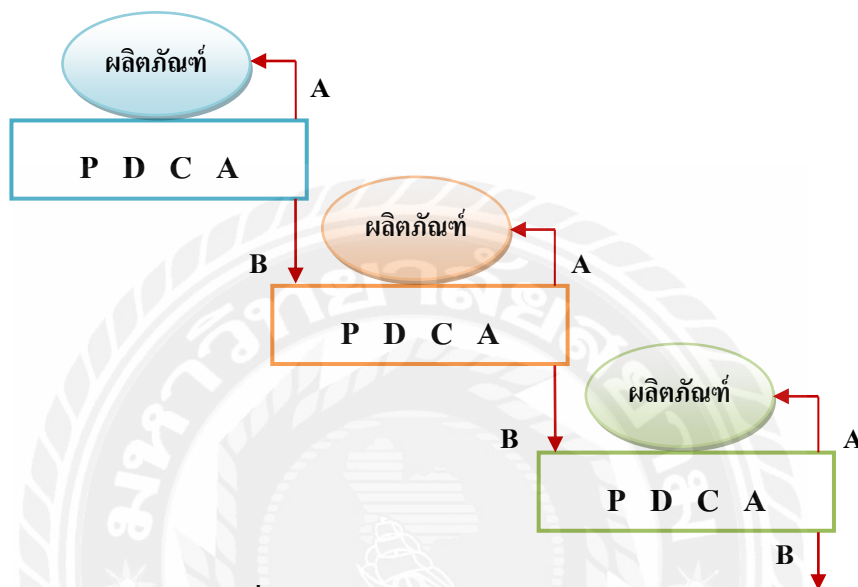


จากภาพแสดงให้เห็นวงจรที่หมุนต่อเนื่อง จากขั้นที่ 1 ไป ถึง 4 และหมุนเริ่มต้นใหม่อีกหลายครั้งเพื่อให้แน่ใจถึงแผนการทำงานและการปฏิบัติที่ถูกต้องเพื่อคุณภาพเพื่อความสมดุลกับทรัพยากร เงินทุน วัสดุ อุปกรณ์ บุคลากร และเวลาในเงื่อนไขของวงจร PDCA ด้วยเป้าหมายที่มีประสิทธิภาพและถูกพัฒนาด้วยวงจรทำให้มีการพัฒนาขึ้นจากการตรวจสอบ ประเมินและการกระทำตามแผนการที่วางไว้ ตรงกับแนวคิดของ ปรีทรรศน์ พันธุภรรงศ์ (2545, หน้า 53-54) “หมุนให้เร็ว หมุนให้ถูกต้อง” คำที่อาจารย์สยามากล่าวไว้ เพราะการหมุนวงจรอย่างถูกต้องตามขั้นตอน 1 รอบ จะส่งผลให้เกิดการปรับปรุงหรือแก้ไขได้ 1 ระดับ การวางแผน Plan นั้นจะเริ่มนับจากแสวงหาจุดที่เป็นปัญหา และเมื่อจับจุดได้แล้วก็ให้ใช้หลักการแก้ไขปัญหาแล้วจัดทำแผนมาตรการในการแก้ไขปัญหา กำหนดควบคุมจุดอย่างชัดเจน ตรวจสอบด้วยหลัก Check-Point แล้วจึงเข้าสู่ D (Do) การแก้ไขตามแผนที่วางไว้ใหม่ล่าสุด เพราะแผนคือสิ่งที่ปรับปรุงแก้ไขได้อยู่เสมอ

และต้องแน่ใจว่าการปฏิบัตินั้นเป็นแผนที่ถูกวางไว้เพื่อแก้ไขปัญหานั้นจริงๆ C (Check) การเปรียบเทียบระหว่างผลลัพธ์กับค่าเป้าหมายเสมอ ว่าสามารถทำตามแผนที่ได้วางไว้หรือการดูว่าแผนที่ได้วางไว้กับการทำงานนั้นมีความเหมาะสมกับสิ่งที่ต้องการตามแผนหรือไม่ ส่วน A (Action) การปฏิบัติหลังตรวจสอบ สิ่งที่ที่เป็นปัญหาเกี่ยวกับผลลัพธ์ที่ได้ว่าปัญหานั้นว่าสามารถแก้ไขได้ทันทีหรือไม่หรือให้สะท้อนกลับไปสู่แผนการแก้ไขปัญหารอบต่อไปของวงจรและในกรณีที่ผลลัพธ์ได้สูงเกินคาดจากแผนการอาจต้องย้อนกลับไปดูว่าเป้าหมายที่วางไว้ยู่ต่ำกว่าที่กำหนดหรือไม่ สุดท้ายที่สำคัญ เมื่อผลลัพธ์ได้ตรงตามเป้าหมายที่วางแผนที่ได้ควรมีการบันทึกและทบทวนเพื่อเก็บไว้ดูเพื่อปฏิบัติตามแผนมาตรการแก้ไข เพราะแสดงว่าแผนที่ได้ถูกต้องและควรกำหนดเป็นวิธีการปฏิบัติงานเพื่อรักษาให้คงอยู่ในระดับที่ต้องการ และในกรณีที่มีการพบว่า มีข้อผิดพลาดทางด้านคุณภาพ ต้องการปรับปรุงต้องกระทำอย่างต่อเนื่อง ตามแนวคิดของ สมยศ นาวิการ (2549, หน้า 75) ได้กล่าวไว้ว่า ในการค้นหาปัญหาและการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องที่ไม่เคยจบนี้ ต้องใช้วิธีการแบบวงกลมแทนที่จะเป็นเส้นตรง วงจร PDCA นี้จะถูกแสดงให้เห็นถึงวงจรต่างๆ เช่น การวางแผน การปฏิบัติ การตรวจสอบ และการแก้ไข ผู้บริหารควรวางแผนเปลี่ยนแปลง ดำเนินการเปลี่ยนแปลง ตรวจสอบผลลัพธ์ และการดำเนินการต่อไปนั้นขึ้นอยู่กับผลลัพธ์ที่ทำให้เกิดมาตรฐานอีกครั้ง เพื่อเริ่มต้นวงจรของการปรับปรุงอีกครั้งด้วยข้อมูลที่ต้องการปรับปรุงใหม่ และการวางแผนใหม่

เมื่อมีการแข่งขันมากขึ้น คุณภาพได้นำมาเป็นตัวตอรองเพื่อนำไปสู่ความสามารถในการแข่งขัน การพัฒนาคุณภาพในด้านต่างๆ ได้นำมาสู่กระบวนการผลิต การพัฒนากระบวนการอื่นๆ อีกมากมาย การใช้หลักการเพื่อให้เป็นระบบคุณภาพอย่างมาตรฐานที่ได้รับการรองรับจากหลายหน่วยงาน หลายองค์กรคู่แข่ง หรือแม้แต่ลูกค้าเองก็ต้องการคุณภาพที่เป็นมาตรฐาน การผลิตสินค้าหรือบริการ การเป็นองค์กรที่มีคุณภาพนั้นต้องเป็นสิ่งที่มีความต่อเนื่องมีการรักษาระดับของคุณภาพไม่ให้ต่ำลงหรือดีมาจนเกินไปเพราะการจะรักษาระดับให้สูงอยู่ตลอดเป็นไปได้ยากแต่องค์กรสามารถรักษาระดับความมีคุณภาพให้คงที่ได้ด้วยการใช้หลักการอื่นๆ เข้ามาช่วยให้เป็นระบบระเบียบมากยิ่งขึ้น สามารถวัดได้และสามารถจับผิดข้อผิดพลาดนั้นได้เพื่อแก้ไขสู่การเป็นคุณภาพเพื่อการแข่งขันอย่างยั่งยืน แนวความคิดนี้ตรงกับ ปรีดา กุลชล (2552, หน้า 281) ประโยชน์ของระบบที่ดีเป็นการแสดงให้เห็นขั้นตอนวิธีการปฏิบัติงานให้เข้าใจง่ายระบบนี้มีคุณประโยชน์โดยให้ระบบเป็นแผนชี้้นำการปฏิบัติงาน (Plan) เป็นระบบแสดงวิธีปฏิบัติงาน (Do) เป็นระบบที่ตรวจสอบการปฏิบัติงาน (Check) และใช้ระบบนี้เป็นพื้นฐานในการปรับปรุงให้มีคุณภาพดียิ่งขึ้น (Action) ได้ด้วย สอดคล้องกับ โกศล ดีศีลธรรม (2547, หน้า 3) วงจรคุณภาพ หรือ PDCA หมายถึง เครื่องมือหนึ่งที่ถูกพัฒนาเพื่อใช้ปรับปรุงกระบวนการอย่างต่อเนื่อง ถูกนำมาใช้เป็นเครื่องมือสำหรับการปรับปรุงอย่างแพร่หลาย วงจร PDCA ในฝ่ายงานต่างๆ ขององค์กร จะสนับสนุนให้

ผู้บริหารสามารถติดตามประเมินผลการปฏิบัติงานว่ามีความคืบหน้า และเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้มากน้อยเพียงใด ทำให้ผู้บริหารสามารถตรวจสอบได้ว่าความคืบหน้าของงานเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ตามที่ผู้บริหารต้องการหรือไม่ หากไม่เป็นไปตามแผนนั้นมาจากเหตุใด และมีแนวทางแก้ไขอย่างไร เพื่อให้แต่ละฝ่ายสามารถบรรลุเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้



ภาพที่ 2.19 วงจร PDCA

ที่มา: อิตชิ คูเมะ (2540, หน้า 62)

จากภาพที่แสดงถึงกระบวนการของวงจร PDCA ในการทำซ้ำวงจรหลายครั้ง ของการวางแผน การปฏิบัติ การตรวจสอบ และการปรับปรุง การทำซ้ำทบทวนวงจร เดินหน้าไป เพื่อความพัฒนาในด้านคุณภาพที่สู่ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด

จากที่ผู้วิจัยได้ศึกษามานี้วงจรการทำงานของ PDCA เป็นการทำงานที่ต่อเนื่องหมุนไปตลอดเวลาแต่ต้อง ขจัดข้อผิดพลาดให้หมด และวางแผนใหม่ให้ถูกต้อง พร้อมกับปฏิบัติอย่างรอบคอบที่สุด โดยตรวจสอบความถูกต้องว่าปฏิบัติตรงตามแผนที่วางไว้หรือไม่ โดยผู้วิจัยได้ให้ความหมายของวงจร PDCA ไว้ดังนี้

**การวางแผน หรือ P** การวางแผนเป็นสิ่งสำคัญในการทำงานหรือการจัดการ แผน และการวางแผนคือการกำหนดหนทางการทำงาน ไม่ว่าจะเป็นงานเกี่ยวกับอะไรก็ต้องมีการวางแผน ทั้งนี้เพื่อการลดต้นทุนในการทำงาน การวางแผนที่ดีสามารถลดต้นทุน ในด้าน เงิน เวลา แรงงาน วัสดุคิบ และทรัพยากรอื่นๆ ได้อีกมากมาย การวางแผนที่ดีนั้นต้องมาจากการเก็บและมองหาปัญหา ของการทำงานในแต่ละครั้งหรือการดูกรณีศึกษาอื่นๆ ในด้านปัญหาของการทำงานและเก็บเอาไว้ เพื่อนำมาใช้วางแผนในการทำงานเพื่อช่วยหลีกเลี่ยงปัญหาในระหว่างทำงานไปได้ การนำปัญหา

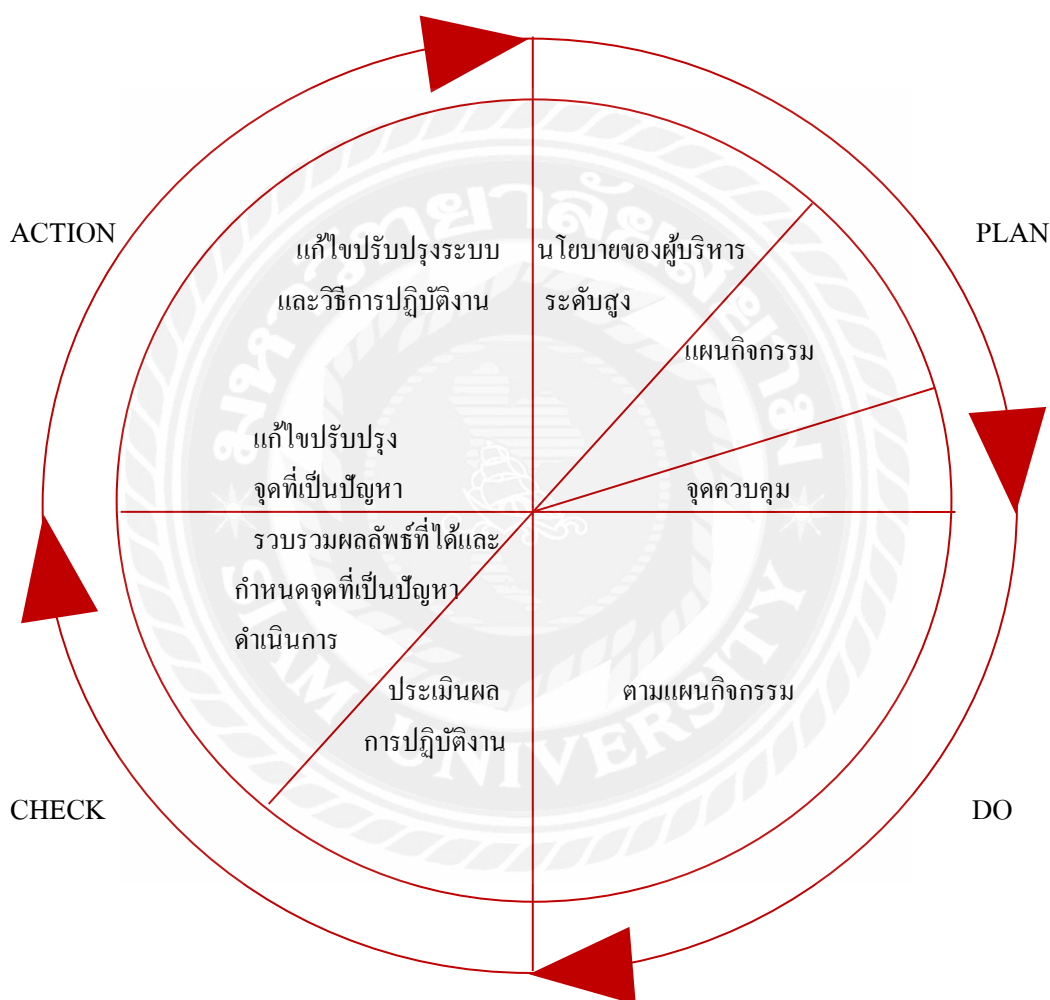
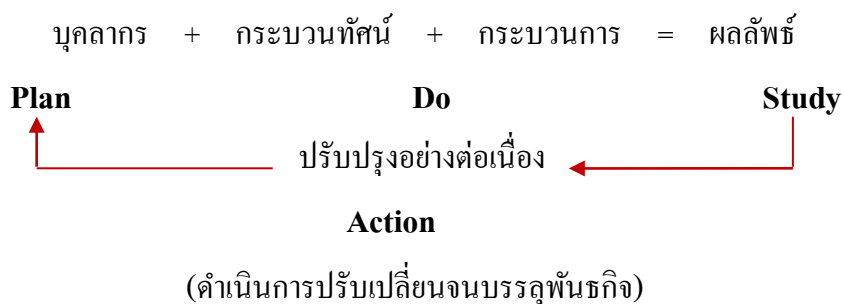
หรืออุปสรรคในครั้งอื่นๆ มาวิเคราะห์หนทางเพื่อวางแผนนั้นเป็นส่วนช่วยให้มีการปฏิบัติงานได้อย่างเต็มที่ เช่น การผลิตสินค้าจะรวดเร็วและการสูญเสียจะลดน้อยลงเนื่องจากการแก้ไขตัวต้นเหตุของปัญหาไปได้แล้ว ตรงกับความคิดของ ฮิโตชิ คูเมะ (2540, หน้า 59) ต้องมีการชี้แจงให้ชัดเจนถึงข้อจำกัดด้านทรัพยากรที่มี และเวลาที่มีให้ ต้องมีการพิจารณาถึงสิ่งที่ต้องกระทำกับสิ่งที่น่ากระทำ ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด เพราะเป็นไปไม่ได้ที่จะทำทุกสิ่งทุกอย่างในเวลาเดียวกัน ทรัพยากรทางด้านวัสดุอาจมีจำกัดและความสามารถของมนุษย์มีไม่จำกัดดังนั้น จึงมีทางเป็นไปได้เสมอในการปรับปรุง ซึ่งจำเป็นต้องมีการพัฒนาความสามารถของมนุษย์อย่างสม่ำเสมอ “การวางแผนเป็นจุดเริ่มต้นของวงจรการบริหารคุณภาพ” ฌ็อง-ฌัก เคอร์เนอ และคณะ (2545, หน้า 77) ได้กล่าวได้ว่า เพราะแผนจะกำหนดเป้าหมายทิศทางในการแก้ไขปัญหาหรือพัฒนาคุณภาพ โดยแผนจะอธิบายความจำเป็นและสร้างความเข้าใจในการแก้ไขปัญหา ต้องอาศัยความร่วมมือร่วมใจจากทุกหน่วยงานที่จะร่วมมือกันในการปรับปรุงแก้ไขอุปสรรค และข้อบกพร่องต่างๆ ให้หมดสิ้นไปอย่างเป็นขั้นตอน โดยการวางแผนสร้างคุณภาพมีขั้นตอนคือ 1) ตระหนักและกำหนดปัญหา 2) เก็บรวบรวมข้อมูล 3) อธิบายปัญหาและกำหนดทางเลือก 4) เลือกวิธีแก้ไขปัญหา หรือปรับปรุงการดำเนินงาน

**การปฏิบัติ หรือ D** การปฏิบัติตามแผนที่ได้วางไว้ในขั้นตอนนี้จำเป็นต้องอาศัยความชำนาญและความรอบคอบในการทำตามแผนที่ได้วางไว้จริงๆ ขั้นตอนปฏิบัติงานนั้นเป็นขั้นที่สำคัญขั้นตอนหนึ่ง เนื่องจากการแก้ไขที่ทำซ้ำแล้วส่งไปยังวางแผน P ใหม่อีกครั้งเพื่อกลับสู่วงจร PDCA ทำให้การปฏิบัติตามแผนต้องเกิดขึ้นซ้ำแล้วซ้ำอีก การปฏิบัติตามแผนที่วางไว้ควรจัดลำดับกระบวนการดำเนินงานให้ถูกต้องตรงตามแผนเพื่อจัดข้อผิดพลาดให้น้อยที่สุด โดยที่ต้องศึกษาถึงข้อผิดพลาดครั้งที่แล้วพิจารณาประเด็นที่ทำให้ผิดพลาด และศึกษาถึงการทำงานที่ถูกต้องเพื่อให้แผนการทำงานมีประสิทธิภาพด้วยกระบวนการปฏิบัติดำเนินการ แนวคิดของ ปรีทธรศน์ พันธุบรรยงก์ (2545, หน้า 54) ได้กล่าวถึง การปฏิบัติงานว่า คือการปฏิบัติตามแผนมาตรฐานแก้ไขใหม่ล่าสุด เพราะแผนคือสิ่งที่ปรับปรุงแก้ไขได้อยู่เสมอ ต้องแน่ใจว่าแผนที่จะลงมือปฏิบัติเป็นแผนที่ใหม่ล่าสุดจริงๆ

**การตรวจสอบ หรือ C** การตรวจสอบการปฏิบัติที่ได้วางแผนที่ไว้เพื่อความถูกต้อง โดยเปรียบเทียบกับกับการปฏิบัติงานครั้งก่อน หรือก่อนที่จะลงมือทำการปฏิบัติ D โดยขั้นตอนนี้เชื่อมโยงทั้งแผนการ P กับการปฏิบัติ D เนื่องจากขั้นตอนนี้ต้องติดตามควบคุมผลงานที่ได้แล้วนำไปเปรียบเทียบกับข้อผิดพลาดครั้งที่ผ่านมามีขึ้นเพียงใด โดยตรวจสอบผลลัพธ์ว่าตรงตามเป้าหมายมากน้อยเพียงใด และวิเคราะห์หาสิ่งที่ผิดพลาดว่าเพราะอะไรที่ไม่ตรงตามแผนงานที่วางไว้เพื่อการทำงานที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากร โกลด์ ดิสิลธรรม (2547, หน้า

19) ได้ให้แนวคิดไว้ว่า Check มีอีกชื่อว่า Study การตรวจสอบเพื่อสะท้อนการวิเคราะห์แผนงานอย่างละเอียด แนวคิดที่มุ่งการตรวจสอบพื้นฐาน โดยประเมินผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นว่ามีความคืบหน้าหรือบรรลุผลตามที่ระบุไว้ในขั้นตอน วางแผน P หรือไม่

**การปรับปรุง หรือ A** การปรับปรุงและกำหนดแก้ไขจากข้อผิดพลาดในการปฏิบัติงานการพบเจอในบางปัญหาอาจมีขนาดเล็กน้อยในขั้นตอนนี้สามารถปรับปรุงแก้ไขได้ทันทีและจดบันทึกไว้หลังการปฏิบัติหลังจากตรวจสอบ โดยที่สามารถพิจารณาในขั้นตอนและแผนการปรับปรุงปฏิบัติได้ทันที แต่ในกรณีที่พบเจอปัญหาที่หนักหนายากแต่การแก้ไขในขั้นตอนนี้ ทางวงจร PDCA อาจจะต้องหมุนต่อเพื่อให้ถึงขั้นตอนของการวางแผน P แก้ไขแผนการทำงานใหม่อีกรอบหลังจากจบในการปฏิบัติหลังจากตรวจสอบ C และในการพบเจอกับข้อผิดพลาดนั้นเมื่อพบเจอกับปัญหาควรมีการจดบันทึกเอาไว้เพื่อเป็นรายงานเอกสารเอาไว้ใช้ในขั้นตอนการวางแผน และสามารถใช้คู่มือหลังในการตรวจสอบหลังปฏิบัติอีกครั้งต่อไป ในการปฏิบัติหลังตรวจสอบนั้นขั้นตอนนี้อาจจะพบเจอผลลัพธ์ที่สูงกว่าแผนที่วางไว้ควรตรวจสอบถึงการทำงานที่ผิดพลาดเพราะอาจจะวางมาตรฐานของการทำงานเอาไว้ต่ำกว่าเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดในองค์กร ทำให้ผลลัพธ์มีผลที่ดีจนน่าเป้าหมายของวงจร PDCA ในการแก้ไขปัญหานี้คือศึกษาแผนการใหม่อีกครั้งและปรับให้มีมาตรฐานที่เหมาะสมเพื่อประสิทธิภาพ และควรทำเอกสารบันทึกเป็นการรายงานวงจร PDCA เพื่อใช้ในการพัฒนาคุณภาพครั้งต่อไป



ภาพที่ 2.20 แผนภาพการนำวงจรคุณภาพเพื่อใช้ปรับปรุงงาน  
ที่มา: โกศล ศีลธรรม (2547, หน้า 5)

จากภาพแสดงถึงการนำวงจร PDCA มาใช้งานในการปรับปรุงงานหรือผลิตเพื่อให้ได้คุณภาพ โดยมีการแบ่งการทำงานอย่างเป็นระบบในแต่ละช่วงของวงจร การเคลื่อนที่เป็นวงกลมอย่างมีประสิทธิภาพ โดยแต่ละช่องของ PDAC ต้องมีการระบุหน้าที่และความเป็นไปทุกอย่างใน

กระบวนการทำงานเพื่อความแน่ใจว่าการทำงานของแต่ละขั้นตอนในระบบจะเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ด้วยมาตรฐานของวงจร

จากการศึกษาที่ได้กล่าวมานั้น วงจร PDCA เป็นการเพิ่มมาตรฐานในการระงับภัยเกี่ยวกับการผลิตสินค้าที่ไร้ซึ่งคุณภาพให้เล็ดรอดออกมาจากธุรกิจ การดำเนินขั้นตอนของวงจรเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์โดยอาศัยความเกี่ยวเนื่องและความชำนาญของบุคลากรที่เกี่ยวข้องในแต่ละวงจร เนื่องจากผู้ที่มีประสบการณ์ที่พบเจอข้อผิดพลาดบ่อยครั้งจะสร้างภูมิคุ้มกันในการทำงาน ทำให้มีความรอบคอบในการปฏิบัติงาน ตรวจสอบ วางแผน และปรับปรุงมากกว่าเดิม การทำงานพลาดเกิดจากการที่ไม่ประสานงานในวงจรให้ดี การตรวจเช็คคุณภาพด้วยวงจรต้องมีการประสานงานที่ดี การบันทึกที่ละเอียด การยอมรับข้อผิดพลาด และเปิดรับการแนะนำแก้ไข เพื่อปฏิบัติครั้งต่อไปได้ผลลัพธ์ที่ดีกว่าเดิมยิ่งขึ้น เพื่อความสามารถในการแข่งขันบนพื้นฐานของคุณภาพสามารถสู้กับคู่แข่งได้

## 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากที่ผู้วิจัยได้ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการศึกษาเรื่องการศึกษาวิจัยเรื่อง “ต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังกในในประเทศไทย”เกี่ยวกับประเด็นการพัฒนาคุณภาพธุรกิจรังกแอ่นไทย ด้วยมิติขีดความสามารถในการแข่งขัน มิติห่วงโซ่อุปทาน มิติการจัดการพัฒนาคุณภาพ โดยนำมาเพิ่มคุณภาพให้กับธุรกิจรังกเพื่อความสามารถในการแข่งขัน โดยผู้วิจัยได้ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องในเรื่องของขีดความสามารถในการแข่งขัน งานวิจัยเกี่ยวกับการพัฒนาคุณภาพของผู้ประกอบการ และงานวิจัยต่างประเทศ

ศิวาพร วังสมบัติ (2551) ศึกษาเรื่อง สักยภาพ การผลิต การแปรรูป และการค้า ชา เพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศไทย พบว่า จังหวัดทางภาคเหนือของประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการผลิตชาที่ยาวนาน ผลผลิตที่ได้ใช้บริโภคภายในประเทศ (70%) และส่งออกไปยังต่างประเทศ (30%) จุดประสงค์หลักของการศึกษาค้นคว้านี้ เพื่อประเมินศักยภาพสำหรับการพัฒนาการผลิตและการค้า ชา เนื่องจากชาสามารถเป็นเครื่องมือกำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาสำหรับเขตภาคเหนือ จุดประสงค์เฉพาะของการศึกษา คือ เพื่อวิเคราะห์การผลิตชา รวมถึงการใช้ปัจจัย ผลผลิต ต้นทุนและการประเมินผลตอบแทนทางเศรษฐกิจของเกษตรกร โดยการสำรวจข้อมูลเบื้องต้นเกษตรกรตัวอย่างจำนวน 375 ราย จาก 7 จังหวัดภาคเหนือเพื่อศึกษาการแปรรูปและช่องทางการตลาดของชาสำหรับตลาดภายในและต่างประเทศ เพื่อคาดการณ์ความต้องการชาไทยในประเทศ คู่ค้า โดยใช้ข้อมูลระยะเวลาการส่งออกชาระหว่างปี พ.ศ. 2540-2549 เพื่อประเมินศักยภาพการส่งออกของชาและการกำหนดราคาที่เหมาะสม และเพื่อเสนอแนะแนวทางนโยบายต่อภาครัฐในการ



ส่งเสริมการผลิตชาอย่างยั่งยืน การปลูกชามีประโยชน์ต่อสภาวะแวดล้อมคือการช่วยป้องกันพังทลายของหน้าดิน และมีผลตอบแทนเศรษฐกิจในการลงทุนระยะยาว ซึ่งชาเป็นไม้ยืนต้นที่อายุยาวนาน อย่างน้อย (15 ปี ขึ้นไป) และทำให้เกษตรกรมีรายได้อัตลอดปีที่ค่อนข้างคงที่ เมื่อเปรียบเทียบกับปลูกพืชชนิดอื่น

ข้อค้นพบของการศึกษาครั้งนี้สรุปได้ 3 หัวข้อ ส่วนแรกประเมินผลตอบแทนในการลงทุนปลูกชาทั้งสองชนิดมีความแตกต่างกันระหว่างชาจีนและชาอัสสัม เกษตรกรส่วนใหญ่ปลูกชาจีนเนื่องจากมีราคาสูงกว่า สำหรับชาจีนมีต้นทุนการผลิตต่อปีอยู่ในช่วง 26,910-47,677 บาทต่อไร่ ผลผลิต 382-548 กิโลกรัมต่อไร่ ราคาใบชาอยู่ในช่วง 56-71 บาทต่อไร่ และผลตอบแทนรายปีเท่ากับ 23,067-39,194 บาทต่อไร่ สำหรับการวิเคราะห์ชาอัสสัมมีต้นทุนการผลิตต่อปีอยู่ในช่วง 9,032-21,207 บาทต่อไร่ ผลผลิต 507-525 กิโลกรัมต่อไร่ ราคาใบชาอยู่ในช่วง 15-16 บาทต่อกิโลกรัม และผลตอบแทนรายปีเท่ากับ 8,042-8,472 บาทต่อไร่ จากการประเมินค่าฟังก์ชันการผลิต การผลิตชาสอดคล้องกับกฎผลได้ลดน้อยถอยลง และยังพบว่าเกษตรกรใช้ปัจจัยการผลิตต่ำกว่าระดับที่เหมาะสม ดังนั้นเกษตรกรสามารถเพิ่มการใช้ปัจจัยการผลิตได้อีกเพื่อให้ได้ผลผลิตสูงกว่าเดิม

ผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุนปลูกชาจีนและชาอัสสัม พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิของชาจีนเท่ากับ 26,633 บาทเมื่อเปรียบเทียบกับชาอัสสัม เท่ากับ 13,043 บาท อัตราส่วนมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนต่อการลงทุน เท่ากับ 1.16 และ 1.68 ตามลำดับ อัตราผลตอบแทนทางการเงิน เท่ากับร้อยละ 13.71 และ 16.99 ตามลำดับ แสดงว่าการลงทุนปลูกชาจีนและชาอัสสัมมีความเหมาะสมและคุ้มค่าต่อการลงทุน ปัญหาผลิตชาของเกษตรกร ได้แก่ ที่ดินขาดความอุดมสมบูรณ์ ที่ดินขาดเอกสารสิทธิ์ ปุ๋ยและเคมีมีราคาแพง ขาดแคลนแรงงานในช่วงฤดูการเก็บเกี่ยว ราคาใบชาผันผวนในช่วงฤดูหนาว การได้รับข้อมูลผิดพลาดและการตลาดเคลื่อนข้อมูล

ส่วนที่สองการแปรรูปและการค้าชา ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการแปรรูปชา โดยการสัมภาษณ์ผู้จัดการ พ่อค้า และหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องที่สามารถให้ข้อมูลใบชาเกี่ยวกับกระบวนการผลิต การค้าชา รวมถึงข้อคิดเห็นของปัญหาและแนวทางพัฒนาศักยภาพ พบว่าการแปรรูปชาส่วนใหญ่แปรรูปเป็นชาผงสำเร็จรูป รองลงมาคือ ชาเขียว และชาดำ ธุรกิจขนาดกลางมีประสิทธิภาพมากกว่าธุรกิจขนาดย่อม ปัญหาการดำเนินงานการตลาดชา ได้แก่ ใบชาไม่ได้คุณภาพตามหลักเกณฑ์ หรือเกรดที่กำหนดไว้ ผู้ประกอบการแปรรูปขาดแคลนเงินทุนและเทคโนโลยีที่ไม่ทันสมัย

ส่วนที่สามการศึกษาปัจจัยสำคัญที่มีผลต่ออุปสงค์ของการส่งออกชาไทยสำหรับปีที่ผ่านมา (2540-2549) การประมาณค่าสมการถดถอยอุปสงค์การส่งออกชาไทย เพื่อคาดการณ์แนวโน้มการ

ส่งออก 3 ชนิด ได้แก่ ชาสำเร็จรูป ชาเขียว ชาดำ ซึ่งชาผงสำเร็จรูปมีส่วนแบ่งการตลาดมากที่สุด ประเทศสำคัญที่นำเข้ามากที่สุดคือ กัมพูชา สหรัฐอเมริกา และลาว

จากการศึกษาที่ครอบคลุมประเด็นเพาะปลูกชา ช่องทางการตลาด และอุปสงค์เพื่อการส่งออก พบว่าการผลิตและการส่งออกชามีศักยภาพสูง รัฐบาลควรที่จะส่งเสริมพื้นที่การเพาะปลูก ซึ่งการผลิตชาเป็นเครื่องมือเพิ่มรายได้สำหรับเกษตรกรในจังหวัดภาคเหนือ อีกทั้งยังมีประโยชน์ต่อสิ่งแวดล้อมเนื่องจากการปลูกชาลดการชะล้างพังทลายของหน้าดิน ข้อค้นพบจากการศึกษาสามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ได้จริง ดังนั้นรัฐบาลควรกำหนดนโยบายสาธารณะที่เหมาะสมเพื่อให้ความรู้และฝึกอบรมเกษตรกรผู้ปลูกชาหรือผู้ผลิตรายใหม่ เพื่อปรับปรุงการผลิตและเทคนิค วิธีการที่เหมาะสมในการเพาะปลูก

จิตติพงษ์ ไชยองค์การ (2552) ศึกษาการพัฒนาขีดความสามารถการบริหารจัดการฟาร์มสัตว์น้ำ กรณีศึกษา อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย ผลการศึกษาพบว่า 1. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 51-60 ปี สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษา มีประสบการณ์ในการทำฟาร์มสัตว์น้ำ 6-10 ปี มีพื้นที่เลี้ยงปลาน้อยกว่า 10 ไร่ ปริมาณปลาที่เลี้ยงอยู่ระหว่าง 10,001-20,0001 ตัว มีการจ้างแรงงานเฉลี่ย 1 คน ต่อฟาร์ม ไร่ช่วยทำงานฟาร์ม ผู้ประกอบการส่วนใหญ่รับรู้ข่าวสารเฉลี่ย 6 ครั้งต่อปี ทั้งนี้ผู้ประกอบการทั้งหมดต่างต้องการการพัฒนาความรู้ความสามารถในการประกอบอาชีพมากที่สุด 1) ขีดความสามารถการสังเกตกับระดับการศึกษา 2) ขีดความสามารถการสังเกตจำนวนครั้งต่อเดือนที่ได้รับข่าวสารทางวารสาร นิตยสาร หนังสือ แผ่นพับ 3) ขีดความสามารถบริหารงานตามกระบวนการการบริหารองค์การกับจำนวนครั้งต่อเดือนที่ได้รับข่าวสารทางวิทยุ 4) ขีดความสามารถบริหารงานตามกระบวนการบริหารองค์การกับจำนวนครั้งต่อเดือนที่ได้รับข่าวสารทางบุคคล 5) ขีดความสามารถบริหารต้นทุนวัตถุดิบและต้นทุนสินค้ากับจำนวนครั้งต่อเดือนที่ได้รับข่าวสารทางหนังสือพิมพ์ 6) ขีดความสามารถติดต่อกับสถาบันการเงินกับจำนวนครั้งต่อเดือนที่ได้รับข่าวสารทางบุคคล 2. ในการสร้างแนวทางการพัฒนา พบว่า ผู้ประกอบการฟาร์มสัตว์น้ำมีช่องว่างขีดความสามารถ ที่ต้องพัฒนาอยู่จำนวน 7 ข้อ ได้แก่ 1) การค้นคว้าหาความรู้ 2) การบริหารงานตามกระบวนการบริหารองค์การ 3) การบริหารการผลิตสินค้าตามความต้องการของตลาด 4) การบริหารต้นทุนวัตถุดิบและต้นทุนสินค้า 5) การวางแผนทางการเงิน 6) การติดต่อกับสถาบันการเงิน และ 7) การจัดทำและวิเคราะห์บัญชี ผู้วิจัยได้ดำเนินการพัฒนาด้วยกิจกรรมการฝึกอบรม การสัมมนา การศึกษาดูงาน การตรวจเยี่ยมและการให้คำปรึกษา 3. การประเมินการพัฒนาขีดความสามารถการบริหารจัดการฟาร์มสัตว์น้ำโดยการเปรียบเทียบช่องว่างขีดความสามารถระหว่างก่อนและหลังการพัฒนา พบว่า เมื่อพัฒนาแล้วผู้ประกอบการฟาร์มสัตว์น้ำมีขีดความสามารถเท่ากับขีดความสามารถที่คาดหวัง จำนวน 3 ข้อ ได้แก่ 1) การบริหารการผลิตสินค้า

ตามความต้องการของตลาด 2) การบริหารต้นทุนวัตถุดิบและต้นทุนสินค้า และ 3) การติดต่อกับสถาบันการเงิน ส่วนหัวข้อที่พบว่าขีดความสามารถยังไม่ถึงระดับที่คาดหวัง จำนวน 4 หัวข้อ ได้แก่ 1) การค้นคว้าหาความรู้ 2) การบริหารงานตามกระบวนการบริหารองค์การบริหารองค์การ 3) การวางแผนการเงิน และ 4) การจัดทำและวิเคราะห์บัญชี

ข้อเสนอแนะผลจากการศึกษามีดังนี้ 1) ภาครัฐควรให้ความสำคัญกับนโยบายการพัฒนาขีดความสามารถการบริหารจัดการฟาร์มสัตว์น้ำ โดยจัดตั้งหน่วยงานเพื่อให้คำปรึกษา สนับสนุน ส่งเสริม การเรียนรู้ด้านการบริหารจัดการฟาร์ม และนำหลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถใช้ควบคู่กับการอบรมให้ความรู้แบบเดิม และควรสร้างหน่วยการบริหารจัดการเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้ติดต่อประสานงานอย่างเป็นระบบ ทำหน้าที่สร้างความตระหนักถึงประโยชน์ของการรวมกลุ่มเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ในลักษณะของความร่วมมือมากกว่าการแข่งขัน และเพื่อแก้ไขปัญหาในส่วนที่พัฒนาหรืออ่อนเร้นอยู่ อันนำไปสู่แนวทางการพัฒนาขีดความสามารถด้านการบริหารจัดการฟาร์มสัตว์น้ำเพิ่มขึ้นจนถึงระดับขีดความสามารถที่คาดหวัง 2) กลุ่มผู้ประกอบการฟาร์มสัตว์น้ำเพิ่มควรเชิญผู้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพมาถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ให้แก่ผู้ประกอบการในกลุ่มรวมทั้งควรจัดตั้งฝ่ายพัฒนาผู้ประกอบการ ซึ่งมีหน้าที่แนะนำ ให้ความรู้ โดยจัดวิทยากรมาเพื่อพัฒนาขีดความสามารถการบริหารจัดการฟาร์ม ในหัวข้อขีดความสามารถด้านการสังเกต การค้นคว้าหาความรู้ การบริหารงานตามกระบวนการ บริหารองค์การบริหารการผลิตสินค้าตามความต้องการของตลาด การบริหารต้นทุนวัตถุดิบและต้นทุนสินค้า การวางแผนทางการเงิน การติดต่อกับสถาบันการเงิน และการจัดทำวิเคราะห์บัญชี 3) ผู้ประกอบการฟาร์มสัตว์น้ำควรศึกษาด้านการบริหารจัดการอย่างต่อเนื่องและควรรวมตัวกันเพื่อจัดตั้งเครือข่ายผู้ประกอบการฟาร์มสัตว์น้ำเพื่อเป็นหนทางสู่ความอยู่รอดและยั่งยืนของธุรกิจฟาร์มสัตว์น้ำต่อไป

จิรวรรณ นัตถกุล ณ อยุธยา (2553) ศึกษาการวิจัยเรื่อง ขีดความสามารถในการแข่งขันของร้านค้าปลีกรายย่อยในจังหวัดเชียงใหม่ ในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจค้าปลีกในสถานการณ์ปัจจุบันที่มีผลต่อการพัฒนากลยุทธ์การแข่งขัน 2) ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจค้าปลีกรายย่อยในจังหวัดเชียงใหม่ และ 3) เสนอแนะแนวทาง กลยุทธ์ การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของร้านค้าปลีกรายย่อยในจังหวัดเชียงใหม่

ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัยโดยการวิเคราะห์ข้อมูลจากเอกสาร ข้อมูลจากแบบสอบถาม ผู้ประกอบการ ผู้บริโภค จากกลุ่มตัวอย่างในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5 เขตพื้นที่ ได้แก่ อำเภอเมือง อำเภอแม่ริม อำเภอหางดง อำเภอสันทราย และอำเภอสันกำแพง จำนวน 200 ตัวอย่าง และผู้บริโภคร

จำนวน 400 ตัวอย่าง ข้อมูลสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง ผู้ประกอบการจัดทำร่างกลยุทธ์ และจัดประชุมกลุ่มสนทนาและตรวจสอบกลยุทธ์โดยผู้ทรงคุณวุฒิ ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

สถานการณ์ปัจจุบันร้านค้าปลีกย่อย เป็นเจ้าของกิจการคนเดียวร้อยละ 89.5 เงินทุนส่วนใหญ่มาจากทุนส่วนตัวร้อยละ 78.0 แหล่งซื้อที่สำคัญคือ แมคโคร ร้อยละ 78.0 มีคู่แข่งที่เป็นร้านค้าปลีกสมัยใหม่ได้แก่ ร้านเซเว่นอีเลฟเว่น ร้อยละ 74.5 และเทสโก้โลตัส ร้อยละ 60.0 กลยุทธ์ที่ร้านค้าปลีกย่อยใช้ในการแข่งขันในปัจจุบัน ได้แก่ 1) จัดหาสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า 2) กำหนดราคาชัดเจน 3) จัดรูปแบบร้านค้าให้ทันสมัย 4) ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน 5) แสวงหาสินค้าที่มีต้นทุนต่ำ และ 6) บริหารร้านค้าด้วยตนเอง ผลกระทบจากคู่แข่งได้แก่ยอดขายและลูกค้าลดลง ปัจจัยที่ลูกค้าส่วนใหญ่ซื้อเพราะใกล้บ้านใกล้ที่ทำงาน สะดวกร้อยละ 86.0 ซื้อเพราะถูกเงินร้อยละ 42.0 สินค้าส่วนใหญ่ที่ซื้อเป็นประเภทเครื่องคั้น ส่วนการส่งเสริมการขายไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคเพราะว่าลูกค้าซื้อในปริมาณน้อย หรือถูกเงินเท่านั้น

จากการศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของร้านค้าปลีกย่อยแต่ละด้านมีดังนี้

ด้านการเงิน ได้แก่ ความชัดเจนของนโยบาย ทุน การได้รับสนับสนุน และการได้รับความร่วมมือ โดยสามารถพยากรณ์ขีดความสามารถด้านการเงินได้ร้อยละ 23.80

ด้านลูกค้า ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สถานะการแข่งขัน สินค้า และช่องทางการจัดจำหน่าย โดยสามารถพยากรณ์ขีดความสามารถด้านลูกค้าได้ร้อยละ 43.40

ด้านกระบวนการจัดการ ได้แก่ ลักษณะโครงสร้างองค์การ ทุน การได้รับการสนับสนุนทางการค้า และการได้รับความร่วมมือ โดยสามารถพยากรณ์ขีดความสามารถด้านกระบวนการจัดการได้ร้อยละ 38.80

ด้านการเรียนรู้และพัฒนา ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ การสนับสนุนนโยบาย การได้รับความร่วมมือ โดยสามารถพยากรณ์ขีดความสามารถด้านการเรียนรู้และพัฒนาได้ร้อยละ 44.00

กลยุทธ์การแข่งขัน และแนวทางปรับตัวของร้านค้าปลีกย่อยในจังหวัดเชียงใหม่ที่เหมาะสม มีอยู่ 3 แนวทาง ได้แก่ 1) กลยุทธ์ในการพัฒนาศักยภาพในของร้านค้าทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการจัดการ และด้านการเรียนรู้และพัฒนา 2) กลยุทธ์พันธมิตรและการมีส่วนร่วม 3) การได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชน

ข้อเสนอแนะจากผลการศึกษาครั้งนี้ 1) ภาครัฐควรมีนโยบายเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของร้านค้าปลีกย่อย อาทิ สนับสนุนการจัดการอบรมผู้ประกอบการ การบังคับใช้กฎหมาย และความเป็นธรรมทางการค้า 2) ภาคเอกชนต้องให้ความร่วมมือสนับสนุนการจัดการส่งเสริม

การขายให้กับร้านค้าปลีกขายย่อยอย่างต่อเนื่อง 3) ผู้ประกอบการต้องแสวงหาสิ่งที่เป็นโอกาสและได้เปรียบในท้องถิ่นและ 4) ผู้ประกอบการ ควรมีการรวมกลุ่มในชุมชนและปรับตัวตามสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป

นุรักษ์ มโนสุจริตธรรม (2554) การศึกษาแนวทางการประยุกต์กลยุทธ์น่านน้ำสีครามในการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมการส่งออกไก่เนื้อ พบว่า

1. สภาพแวดล้อมภายในประเทศที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมการส่งออกไก่เนื้อ มี 6 ด้าน เรียงตามลำดับความสำคัญมากไปน้อยมีดังนี้ 1) ด้านกระบวนการผลิต 2) ความสามารถของผู้ประกอบการ 3) เทคโนโลยีและนวัตกรรม 4) การบริโภคภายในประเทศ 5) การกำหนดนโยบายภาครัฐ 6) การพัฒนากระบวนการผลิต ส่วนสภาพแวดล้อมต่างประเทศที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันอุตสาหกรรมการส่งออกไก่เนื้อ มี 6 ด้าน เรียงลำดับตามความสำคัญจากมากไปน้อยดังนี้ 1) อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ 2) การกีดกันทางการค้าที่มีใช้ภาษี 3) พฤติกรรมผู้บริโภคของประเทศผู้นำเข้า 4) คุณภาพ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และกฎระเบียบของผู้นำเข้า 5) การตลาดและการสื่อสารทางการตลาด 6) ราคาผลิตภัณฑ์จากเนื้อไก่ที่ประเทศไทยส่งออก

2. การเปรียบเทียบศักยภาพของประเทศคู่แข่ง พบว่า ประเทศสหรัฐอเมริกาบราซิล และสหภาพยุโรป เป็นคู่แข่งที่สำคัญของอุตสาหกรรมการส่งออกไก่เนื้ออยู่ในระดับมากส่วนจีนเป็นคู่แข่งที่สำคัญของอุตสาหกรรมการส่งออกไก่เนื้ออยู่ในระดับปานกลาง

3. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการแข่งขันของอุตสาหกรรมการส่งออกไก่เนื้อ เรียงลำดับตามความสำคัญจากมากไปน้อยดังนี้ ด้านการผลิต คือ 1) การลดต้นทุนและการเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการผลิต 2) การปรับปรุงกระบวนการผลิตและการใช้เทคโนโลยีที่สูงกว่าคู่แข่ง 3) แรงงาน/คน 4) ปริมาณวัตถุดิบในการผลิตอาหารของไก่ ด้านการตลาด คือ 1) ผลิตภัณฑ์ตอบสนองความต้องการของลูกค้า 2) การสร้างความแตกต่างและความได้เปรียบในการแข่งขัน 3) การรักษาและการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด 4) ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ด้านปัจจัยภายนอกคือ 1) การบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนจากอัตราแลกเปลี่ยนและ 2) การสนับสนุนจากรัฐบาล

4. แนวทางการประยุกต์กลยุทธ์น่านน้ำสีคราม ในการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมการส่งออกไก่เนื้อ พบว่า ปัจจัยหรือคุณค่าที่ควรถูกยกเลิกไป ได้แก่ ยกเลิกการเลี้ยงไก่ด้วยโรงเรือนเปิด ยกเลิกภาษีการนำเข้าวัตถุดิบอาหารสัตว์ ยกเลิกโครงการอุ้มเกษตรกร ปัจจัยหรือคุณค่าที่สูงกว่ามาตรฐานที่ควรถูกลดลงให้เท่ามาตรฐาน (ลด) ได้แก่ การบูรณาการเอาระบบมาตรฐานต่างๆ มาใช้ในการบริหารจัดการมากขึ้น ปัจจัยหรือคุณค่าที่ต่ำกว่ามาตรฐาน ควรเพิ่มขึ้นให้เท่ามาตรฐาน (ยก) ได้แก่ การเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดต่างประเทศให้มากขึ้น ปัจจัย

หรือคุณค่าที่ไม่เคยมี เห็นควรที่จะสร้างขึ้นเพื่อนำเสนอให้ลูกค้า (สร้าง) ได้แก่ ให้ความสำคัญกับตราสัญลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ (Brand) สร้างความแตกต่างในแง่ของ Monu Innovation การให้ความสำคัญกับคาร์บอนเครดิตและทำ Carbon Footprint

5. แนวทางการปรับตัวของอุตสาหกรรมการส่งออกไก่เนื้อของไทยให้มีความสามารถในการแข่งขันคือ 1) การหาตลาดใหม่ต้องเน้นตลาดที่มีจำนวนประชากรมาก เช่น ตะวันออกกลาง จีน อินเดีย ประเทศแถบแอฟริกา 2) การสร้างนวัตกรรมใหม่จากไก่เนื้อ เช่น กระจุกไก่ ขนไก่ เนื้อไก่ มูลไก่ ซึ่งต้องมีการศึกษาหรือมีการวิจัยในเชิงลึกมาสนับสนุน 3) การสร้างความต้องการใหม่ของอุตสาหกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม เช่น การก้าวเข้าสู่ธุรกิจร้านอาหารที่เน้นเฉพาะผลิตภัณฑ์ไก่ และการขายเข้าสู่ Restaurant Chain 4) การเข้าสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมผลิตอาหารสัตว์ และ 5) การขยายธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องหรือธุรกิจที่คล้ายคลึงกับการเลี้ยงไก่ เช่น เลี้ยงไก่ไข่ เป็ดเนื้อ เป็ดไข่ ห่าน และนกเป็ดน้ำ

รัฐพล สันสน (2555) ศึกษากลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในการเตรียมความพร้อมเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน พบว่า 1) คุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้บริหารของธุรกิจทั้งสองแบบ ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 41-50 ปี โดยผู้บริหารธุรกิจมีประสบการณ์ 10-20 ปี มีรายได้ 100,001-150,000 บาทต่อเดือน ตำแหน่งเจ้าของกิจการ โดยที่ผู้บริหารธุรกิจแบบสมัยใหม่ มีประสบการณ์ 5-10 ปี รายได้ต่อเดือน 50,001-100,000 บาทต่อเดือน ซึ่งผู้บริหารทั้งสองกลุ่มให้ความสำคัญกับสถานะอุปสงค์ สถานะการแข่งขัน 2) ผลการวิเคราะห์ห้วงองค์ประกอบเชิงยืนยันของทั้งสองธุรกิจ พบว่า ตัวแปรสังเกตได้ทุกตัวเป็นตัวบ่งชี้สำคัญ ตัวแปรแฝง ปัจจัยสถานะอุปสงค์ ปัจจัยสถานะการแข่งขัน ปัจจัยองค์ประกอบของธุรกิจ ปัจจัยกิจการที่เกี่ยวข้อง กลยุทธ์การตลาด และผลสัมฤทธิ์ทางธุรกิจ โดยมีน้ำหนักองค์ประกอบ 0.17-1.00 3) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม และแบบสมัยใหม่ ประกอบด้วย 5 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยสถานะอุปสงค์ ปัจจัยสถานะการแข่งขัน ปัจจัยองค์ประกอบของธุรกิจ ปัจจัยกิจการที่เกี่ยวข้อง และกลยุทธ์ทางการตลาด โดยปัจจัยที่มีต่อผลสัมฤทธิ์การดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างแบบดั้งเดิม ที่สำคัญมากที่สุดคือกลยุทธ์การตลาด และสำหรับธุรกิจค้าปลีกแบบสมัยใหม่ คือ ปัจจัยสถานะการแข่งขันของธุรกิจ 4) โมเดลกลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เปรียบเทียบในการแข่งขันของธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างแบบดั้งเดิมในประเทศไทย มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ในระดับดี โดยกลยุทธ์การตลาดที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบที่สำคัญมากที่สุด คือ กลยุทธ์การสื่อสารการตลาดของผู้ประกอบการแบบสมัยใหม่มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ในระดับดี และกลยุทธ์การตลาดที่มีองค์ประกอบที่สำคัญมากที่สุดคือ กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และส่งต่อผลสัมฤทธิ์ของธุรกิจ ด้านการพัฒนานวัตกรรมใหม่มากที่สุด

นวพร สัจวร (2555) ศึกษากลยุทธ์การสร้างความสำเร็จเปรียบทางการแข่งขันในการส่งออกยางพาราไทยสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน พบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกยางพาราที่ประสบความสำเร็จขึ้นอยู่กับ บุคลิกภาพ เป็นลำดับหนึ่ง ตามด้วยประสบการณ์ ทักษะคิดและแรงจูงใจ ตามลำดับ ปัจจัยด้านการจัดการองค์การ ขึ้นอยู่กับ วิธีปฏิบัติ เป็นลำดับหนึ่ง ตามด้วยระบบโครงสร้างองค์การ วัตถุประสงค์ และนโยบาย ตามลำดับ กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจส่งออกยางพาราขึ้นอยู่กับ การส่งเสริมการตลาด ราคา ผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่าย และความรับผิดชอบต่อสังคม และปัจจัยด้านความสำเร็จเปรียบในการดำเนินธุรกิจส่งออกยางพาราไทย ขึ้นอยู่กับเทคโนโลยี เป็นลำดับหนึ่ง ตามด้วย บุคลากรที่มีคุณภาพ การตอบสนองความต้องการของลูกค้า และประสิทธิภาพของการบริหารจัดการ เป็นอันดับแรก ส่วนกลยุทธ์การสร้างความสำเร็จเปรียบทางการแข่งขันในการส่งออกยางพาราไทยสู่ประชาคมอาเซียน ประกอบด้วย ปัจจัยคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกยางพารา ปัจจัยด้านการจัดการองค์การ และกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจส่งออกยางพารา ควรให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการจัดการองค์การมากที่สุด ส่วนปัจจัยคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกยางพารากับกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจส่งออกยางพารา ควรให้ความสำคัญควบคู่กันไปจะก่อให้เกิดความสำเร็จเปรียบทางการแข่งขันได้มากที่สุด

บวรวิทย์ โรจน์สุวรรณ (2556) ศึกษาองค์การเชิงธุรกิจกับความสามารถในการแข่งขันกรณีศึกษาอุตสาหกรรมกุ้งแช่เย็น แช่แข็งและกุ้งแปรรูป โดยแบ่งวิเคราะห์เป็น 4 ส่วน เพื่อตอบวัตถุประสงค์แต่ละข้อ ผลการศึกษามี 4 ปัจจัย ที่มีต่อความสัมพันธ์ต่อการสร้างความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งแช่เย็นแช่แข็งและกุ้งแปรรูป ประกอบด้วยปัจจัยด้านผู้นำและนโยบาย ปัจจัยด้านการเปลี่ยนแปลง ปัจจัยด้านกระบวนการ และปัจจัยด้านการตลาด ตามลำดับ และแสดงให้เห็นว่าบทบาทของผู้นำและการกำหนดนโยบายขององค์การคือ ปัจจัยสำคัญที่สุดในการสร้างความสามารถในการแข่งขัน ส่วนปัจจัยด้านการตลาดเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญน้อยที่สุดในการสร้างความสามารถในการแข่งขัน ส่วนปัจจัยด้านการตลาดเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญน้อยที่สุดในการสร้างความสามารถในการแข่งขันขององค์การเชิงธุรกิจ ในอุตสาหกรรมกุ้งแช่เย็นแช่แข็งและกุ้งแปรรูป นอกจากนี้ นโยบายภาครัฐจากอดีตจนถึง ณ ปัจจุบัน ไม่มีผลต่อการสร้างความสามารถในการแข่งขันในอุตสาหกรรมกุ้งแช่เย็นแช่แข็งและกุ้งแปรรูป แต่จะมีผลกระทบต่อการบริหารจัดการเพื่อให้องค์การบรรลุตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

#### งานวิจัยที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการพัฒนาผู้ประกอบการ

ธีระวัชร ภูระธีระ (2551) ศึกษารูปแบบการพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยเพื่อความยั่งยืน มีวัตถุประสงค์คือ 1) เพื่อศึกษาตัวแปรที่มีผลต่อการพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อย 2) วิเคราะห์

ความสัมพันธ์เชิงเส้น 3) เพื่อนำเสนอกลยุทธ์ที่ใช้ในการพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยใหม่ วิธีการดำเนินการวิจัย ผู้วิจัยได้ออกแบบการวิจัยแบบผสมผสาน โดยแบ่งการวิจัยออกเป็น 2 ระยะ คือ ระยะที่ 1 เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ระยะที่ 2 การวิจัยเชิงวิเคราะห์ เป็นการใช้แบบสอบถามในการถามความคิดเห็นของผู้ประกอบการรายย่อย เกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการเป็นผู้ประกอบการ เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเป็นผู้ประกอบการย่อยและวิเคราะห์เส้นทางของตัวแปรที่มีผลต่อการเป็นผู้ประกอบการรายย่อย สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ วิเคราะห์หาค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน F-test, Factors Analysis และ Path Analysis ข้อมูลเชิงประจักษ์พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเป็นผู้ประกอบการรายย่อย ประกอบด้วยสามกลุ่มใหญ่ๆ ได้แก่ ปัจจัยทางด้านส่วนประกอบไปด้วย ความรู้ความสามารถและทักษะ, ประสบการณ์ในการทำธุรกิจความซื่อสัตย์และความมีวินัย และแรงจูงใจ ปัจจัยทางด้านครอบครัว ประกอบไปด้วยระบบเครือญาติและทุนส่วนปัจจัยสุดท้ายได้แก่ ปัจจัยทางด้านการบริหารจัดการ ประกอบไปด้วย ประสิทธิภาพในการผลิต การบริหารจัดการความเสี่ยง คู่แข่งขัน และทำเลที่ตั้ง วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเป็นผู้ประกอบการรายย่อย โดยใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบ พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเป็นผู้ประกอบการประกอบไปด้วย 10 ปัจจัยคือ ความรู้ ทักษะ, ลักษณะการบริหารงาน, เทคโนโลยี, ความสนใจ, แรงจูงใจ, ทำเล, ที่ตั้ง, เวลาในการประกอบธุรกิจ, ทุน, ความคิดสร้างสรรค์ และความสามารถในการปรับตัว ส่วนปัจจัยที่มีอิทธิพลทางตรงต่อการพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความสามารถในการบริหารงาน ทุน และความคิดสร้างสรรค์

#### งานวิจัยต่างประเทศที่เกี่ยวข้อง

Sankaran (2001) รั้งของนกแอ่นกินรัง (Collocalia Fuciphaga) อยู่ในอันดับต้นๆ ของผลิตภัณฑ์สัตว์ที่มีราคาแพงที่สุดในโลกซึ่งส่งผลให้มีการใช้ประโยชน์จากรังของมันในระดับสูงในหมู่เกาะอันดามันและนิโคบาร์ประเทศอินเดีย ประชากรของนกแอ่นกินรังได้ถูกประเมินผ่านการนับจำนวนรังและการลดลงของจำนวนประชากรจะถูกประเมินผ่านการเปลี่ยนแปลงของผลผลิตรัง ประชากรการผสมพันธุ์ขั้นต่ำของ C. Fuciphaga ประมาณว่าเป็นนก 13,260 ตัวและปัจจุบันมีการขยายพันธุ์ในถ้ำ 291 แห่ง และได้ละทิ้ง 31 ถ้ำ การรวบรวมรังในหมู่เกาะอันดามันและนิโคบาร์เกิดขึ้นในพื้นที่เพาะพันธุ์ 95% น้อยกว่า 2% ของรังนกมีไข่หรือลูกไก่อยู่ในนั้น การลดลงของรังนกนางแอ่นให้ผลผลิตในหมู่เกาะอันดามันระหว่างปัจจุบันและ 5-8 ปี ที่ผ่านมา (195 ถ้ำ) เป็น 61% และระหว่างปัจจุบันและมากกว่า 10 ปี ที่ผ่านมา (45 ถ้ำ) ได้ 83% ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับรูปแบบของการรวบรวมรังการลดลงของผลผลิตในหมู่เกาะนิโคบาร์อยู่ระหว่าง 40 และ 95% โดยมีเพียงถ้ำเดียวที่เห็นได้ชัดว่าไม่มีการสูญเสียอย่างมีนัยสำคัญ นกแอ่นกินรังถูกคุกคามอย่างยิ่ง (IUCN หลักเกณฑ์



A1c) ในหมู่เกาะอันดามันและนิโคบาร์เนื่องจากการลดลงของจำนวนมากกว่า 80% ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ในการจับกุมการลดลงอย่างต่อเนื่องจำเป็นต้องมีมาตรการป้องกันอย่างเร่งด่วน พร้อมกันการทำฟาร์มบ้านของ Swiftlet กินได้ดังที่ได้รับการจัดตั้งขึ้นในประเทศอินโดนีเซียจะต้องมีการพัฒนาเป็นมาตรการอนุรักษ์อืดแหล่งกำเนิดในหมู่เกาะอันดามันและนิโคบาร์

Marcone (2005) ผลการศึกษานกแอ่น Swiftlets ไม่ก็สายพันธุ์ สร้างรังกินได้ที่มนุษย์บริโภคไปทั่วโลกในฐานะอาหารอันโอชะที่รู้จักกันในชื่อ “คาเวียร์แห่งตะวันออก” หรือเป็นอาหารยา การศึกษาครั้งนี้รายงานเกี่ยวกับคุณสมบัติการเรียงตัวของรังสองประเภทคือรังสีขาวและรัง “เลือด” สีแดง ลำดับขององค์ประกอบ (จากต่ำสุดไปหาสูงสุด) พบว่าเหมือนกันสำหรับรังทั้งสองชนิดคือไขมัน (0.14-1.28%) เกล็ด (2.1%) คาร์โบไฮเดรต (25.62-27.26%) และโปรตีน (62-63%) นอกจากนี้ยังพบว่าทั้งสองรังมีโปรตีน 77 KDa Protein ทั่วไปที่มีคุณสมบัติคล้ายกับโปรตีน Ovotransferrin ในไข่ โปรตีนนี้อาจมีส่วนรับผิดชอบต่อการปฏิกริยาการแพ้อย่างรุนแรงซึ่งบางครั้งเกิดขึ้นในเด็กเล็กที่บริโภคผลิตภัณฑ์รังนก พบว่า SDS-PAGE Electrophoretic Fingerprinting อาจใช้เป็นเทคนิคการวิเคราะห์ที่มีประโยชน์สำหรับการแยกแยะความแตกต่างระหว่างรังสีขาวและสีแดงและเพื่อพิจารณาว่ารัง “เลือด” มีราคาแพงกว่าถูกปลอมปนกับรังสีขาวราคาไม่แพง การประเมินยังเป็นวิธีการวิเคราะห์ที่แตกต่างกันสำหรับการตรวจจับสิ่งเจือปน สารเจือปนที่พบมากที่สุดสามชนิดที่พบในรังนกของร้านค้าปลีก ได้แก่ ยางไม้ Karaya สำหรับยาสีแดงและเชื้อรา Tremella และพวกมันจะถูกรวมเข้าด้วยกันเป็นประจำในระหว่างกระบวนการผลิตเชิงพาณิชย์ก่อนการจำหน่ายขั้นสุดท้ายจากการใช้การตรวจวัดโปรตีนแบบหยาบพบว่าสิ่งเจือปนเหล่านี้ (ซึ่งโดยทั่วไปคิดเป็น 2-10% ของรังสำเร็จรูป) ลดปริมาณโปรตีนดิบโดยรวมของรังนกขาวแท้ถึง 1.1-6.2% การทดสอบกรด Xanthoproteic Nitric สำหรับโปรตีนที่พิสูจน์แล้วว่าเป็นวิธีที่รวดเร็วและง่ายต่อการตรวจสอบการปลอมปนในรังทั้งบนและล่างอย่างสมบูรณ์และเหมาะสมสำหรับใช้ในพื้นที่ที่ไม่มีเครื่องมือวิเคราะห์ที่พร้อมใช้งาน

หลังจากการรักษาด้วยกรดไนตริกอย่างง่ายการตรวจสอบด้วยตาเปล่าและการเปรียบเทียบทั้งรังที่ปนเปื้อนด้วย Karaya Gum, สาหร่ายทะเลสีแดงและ Tremella Fungus เทียบกับรังสีขาวของแท้พบว่าระดับของการเจือปนต่ำที่สุด 1.7%, 1.8% และ 3.5% ตามลำดับ ถูกระบุด้วยสายตา ในกรณีของรังนกคินอย่างละเอียดระดับการตรวจจับด้วยสายตาจะสูงขึ้นสำหรับทั้งสาม Adulterants: 1.1% สำหรับ Karaya Gum, 1.2% สำหรับสาหร่ายสีแดงและ 2.0% สำหรับ Tremella Fungus การใช้ Colourmeter การสะท้อนแสงทำให้การทดสอบนี้มีความไวมากยิ่งขึ้นทำให้สามารถตรวจจับได้ในระดับที่ต่ำกว่า

Thomassen, Gea, Maas, Bout, and Povel (2007) นก Oilbird และนกแอ่นหลายชนิดมีความพิเศษในหูชั้นกลางเพื่อความสามารถในการสะท้อน Echolocaters (การใช้เสียงสะท้อน คือการใช้เสียงเพื่อรับรู้สภาพแวดล้อมรอบตัว ซึ่งเป็นเทคนิคเดียวกับที่ค้างคาวหรือโลมาใช้เพื่อหาเหยื่อ) อาจได้รับประโยชน์จากความไวในการได้ยินที่ดีขึ้น ดังนั้นการปรับเปลี่ยนทางสัณฐานวิทยาเพื่อให้เกิด echolocation (การหาตำแหน่งที่อยู่ของวัตถุโดยคิดจากเวลาและทิศทางของการสะท้อนกลับ) อาจมีอยู่ในหูชั้นกลางของนก Echolocating เราศึกษาลักษณะทางสัณฐานวิทยาของ Tympano-ossicular Chain ของเจ็ดตัวอย่างของสายพันธุ์ Swiftlet Echolocating สี่สายพันธุ์และหนึ่งตัวอย่างแต่ละสายพันธุ์ที่ไม่ใช่ Echolocating ห้าสายพันธุ์ Reconstructions สามมิติ (3D) สร้างขึ้นจากการสแกนไมโครคอมพิวเตอร์-โทโมกราฟี (CT) ไทปีนถูกนำมาใช้ในการวิเคราะห์ทางสัณฐานวิทยาของฟังก์ชันและการคำนวณแบบจำลอง แบบจำลองแท่งแข็งสองมิติ (2D) พร้อมแกนหมุนแบบคงที่ ได้รับการพัฒนาเพื่อศึกษาเอาต์พุตแอมพลิจูดของแผ่นฐานและอธิบายการเปลี่ยนแปลงของการจัดเรียงของ Tympano-ossicular Chain ส่งผลกระทบต่อการทำงานของมัน แบบจำลองไฟไนต์เอลิเมนต์ 3 มิติใช้ในการทำนายการเคลื่อนที่ของโซ่และเพื่อตรวจสอบความชอบธรรมของวิธีการสองมิติ ไม่พบการคิดแปลงทางสัณฐานวิทยาที่มีต่อ Echolocation ในระบบก้านกลางหูหรือในอิมพีแดนซ์มวลของหูชั้นกลาง การกำหนดค่าของหูฟังระดับกลางหลากหลายรูปแบบทำให้เกิดแอมพลิจูดของเอาต์พุตสูงสุดและสปีชีส์ที่ตรวจสอบทั้งหมดจะสอดคล้องกับการกำหนดค่าที่ดีที่สุดที่คาดการณ์ไว้เหล่านี้ Echolocaters ไม่น่าจะขึ้นอยู่กับารคิดแปลงในหูชั้นกลางของแก้วหู (Tympano-ossicular Chain)

Paul, Jiang, and Shaw (2013) ผลการศึกษาจุ่มงหมายของการศึกษา เพื่อตรวจสอบว่ารังนกสีขาวที่กินได้ สามารถเปลี่ยนเป็นสีแดง ได้ด้วยไอระเหยที่เกิดจาก โซเดียมไนไตรท์ ในสภาพที่เป็นกรด และจากไอระเหยจากมูลนกด้วยวัสดุและวิธีการรังนกขาวที่กินได้เมื่อถูกไอระเหยจากโซเดียมไนไตรท์ละลายใน 2% HCl หรือจากมูลนก (Bird Soil) ในสภาพอากาศ ผลการวิจัยไอระเหยจากโซเดียมไนไตรท์ละลายใน 2% HCl หรือจากที่มีมูลนกมูลค้างคาวจากบ้านนกแอ่นสามารถเปลี่ยนรังนกขาวที่กินได้เป็นสีแดง สารที่ทำให้เกิดสีแดงในมูลนกนั้นละลายในน้ำและมีความร้อนคงที่ สีแดงของรังนกกินได้น่าจะเกิดจากปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมในการตกแต่งภายในถ้ำและบ้านนกแอ่น

Yang, Cheung, and Cheung (2014) ผลการศึกษา รังนกกินได้ (EBN) เป็นอาหารที่มีประโยชน์ รังนกมีจำนวนจำกัดและมีราคาแพง เนื่องจากมีอุปทานจำกัด และมีอุปสงค์จำนวนมาก ดังนั้นจึงมีผลิตภัณฑ์ปลอมจำนวนมากอยู่ในตลาด รายงานนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อออกแบบวิธีการ

ทดสอบแบบองค์รวมและวิทยาศาสตร์สำหรับการรับรองความถูกต้องและการประกันคุณภาพของ รังนกที่กินได้ ระบบการวิเคราะห์นั้นเกี่ยวข้องกับแนวทางร่วมกันโดยใช้แก๊สโครมาโตกราฟี-แมสสเปกโตรมิเตอร์ (GC-MS) สายนี้มือของโอลิโกแซ็กคาไรด์, กล้องจุลทรรศน์อิเล็กตรอนแบบส่องกราดสิ่งแวดล้อม (ESEM) ของโครงสร้างจุลภาค, และการสร้างภูมิคุ้มกันโรคจากปัจจัยการเจริญเติบโตของผิวหนัง (EGF : Epidermal Growth Factor) ในรังนกผลการยืนยันว่ารังนกของแท้มีโปรตีนอยู่ 5 Monoses และ EGF (Epidermal Growth Factor) ในขณะที่รังนกปลอมทำไม่ได้ ยิ่งไปกว่านั้น เกี่ยวกับการ N-acetylneuraminic Acid (NANA) และ EGF ถูกสร้างขึ้นเพื่อเป็นตัวบ่งชี้ที่ไม่ซ้ำกันสำหรับเกรดของ EBN โครงสร้างจุลภาคที่คล้ายกับปล่องสามมิติที่ไม่เหมือนใครถูกพบในรังนกของแท้ แต่ไม่ได้พบอยู่ในผลิตภัณฑ์ปลอม สรุปได้ว่าวิธีการแบบองค์รวมรวมถึงการศึกษาทางเคมีกายภาพและชีวเคมีของรังนก นั้นเป็นวิธีการที่เชื่อถือได้และเป็นวิทยาศาสตร์สำหรับการตรวจสอบรังนกแท้หรือปลอม

Connolly (2016) รังนกที่กินได้เป็นรังที่ทำจากน้ำลายของนกนางแอ่น มันได้รับการยกย่องอย่างสูงในฐานะคาทอลิกและเป็นอาหารเพื่อสุขภาพที่ครบวงจร การเพิ่มความต้องการรังนกที่กินได้ทำให้การตรวจสอบรังนกเป็นไปอย่างรวดเร็ว มีความสนใจอย่างกว้างขวางและเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในการเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับองค์ประกอบส่วนประกอบและสารอาหารและยาของรังนกที่กินได้ การทบทวนนี้กล่าวถึงการวิจัยเกี่ยวกับรังนกที่กินได้ในปัจจุบัน โดยเฉพาะการวิจัยด้านฤทธิ์ทางชีวภาพ เนื้อหาของโปรตีนที่ละลายน้ำได้คาร์โบไฮเดรตเกลืออนินทรีย์และองค์ประกอบต่างๆ แสดงให้เห็นถึงคุณค่าทางโภชนาการที่สำคัญของรังนกที่กินได้ การรายงานฤทธิ์ทางชีวภาพและคุณค่าทางโภชนาการของรังนกที่กินได้รวมถึงโอกาสในการตอบสนองต่อการเจริญเติบโตของเซลล์ผิวหนัง (EGF),ต่อต้านไวรัสไข้หวัดใหญ่, กิจกรรมการสร้างแอนติบอดีตอบสนองต่อไวรัส (Hemagglutination-inhibitory Activity) และกิจกรรมที่มีผลผูกพันกับเลคติน ฯลฯ ในอนาคตควรมีการดำเนินการทางวิทยาศาสตร์มากขึ้นเพื่ออธิบายฟังก์ชันทางชีวภาพและยาของรังนกที่กินได้อย่างสมบูรณ์ ควรศึกษาความสัมพันธ์ขององค์ประกอบและหน้าที่ของรังมากกว่า ส่วนประกอบทางชีวภาพจะต้องถูกแยกและทำให้บริสุทธิ์เพื่อใช้ประโยชน์จากรังนกที่กินได้

Chua and Zukefli (2016) ผลการศึกษา ขณะนี้รังนกกำลังถูกชุมชนชาวจีนบริโภคกันอย่างกว้างขวางเนื่องจากเป็นอาหารบำรุงและอาหารเพื่อสุขภาพซึ่งเชื่อกันว่ามีประโยชน์ทางยามากมาย การศึกษาบางชิ้นได้รายงานองค์ประกอบทางชีวเคมีของรังนกแล้วให้คะแนนพื้นฐานของสีในเตรทและไนไตรต์การศึกษาอื่นๆ แสดงให้เห็นถึงผลกระทบทางชีวภาพที่สำคัญในขณะที่มีการวิจัยอย่างต่อเนื่องกำลังดำเนินการเพื่อสำรวจการใช้งานทางเภสัชวิทยาที่มีศักยภาพ เนื่องจากสินค้ารังนกมีความต้องการที่สูงในตลาดโลก โดยได้บังคับให้หน่วยงานกำกับดูแลต้องถ่วงตรวจสอบ

กิจกรรมการเลี้ยงนกแอ่นรวมถึงกระบวนการทำความสะอาดรังนกนอกจากนี้เทคนิคต่างๆ ได้รับความพัฒนาเพื่อรับรองความถูกต้อง EBN โพรติโอมิกส์น่าจะเป็นวิธีที่มีแนวโน้มมากที่สุด อย่างไรก็ตามมีจำนวนของลำดับโปรตีนที่เกี่ยวข้องถูกจำกัดที่ฐานข้อมูล จำเป็นต้องมีการวิจัยเพิ่มเติมในระดับโมเลกุลเพื่อสำรวจกลไกที่อยู่เบื้องหลังฟังก์ชันทางชีววิทยาเช่นการปรับปรุงความแข็งแรงของกระดูกการฟื้นฟูกิจกรรมการเติบโตของผิวหนังชั้นนอกและการเพิ่มจำนวนเซลล์ โอกาสในปัจจุบันและอนาคตของการทำรังนกและการทำฟาร์มนกแอ่นนั้นได้รับการทบทวนอย่างยั้ง

Meng, Han, Wong, and Raymond (2017) ผลการศึกษา การผลิตรังนกกินได้เป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้โดยได้แรงบันดาลใจจากการรับรู้ว่าการบริโภคอาหารอันโอชะนี้สามารถช่วยปรับปรุงระบบภูมิคุ้มกันของมนุษย์ ในขณะที่ชะลอกระบวนการชรา อย่างไรก็ตามกระบวนการทำรังนกคิต้องใช้ความพยายามอย่างมากของคน ทำให้เป็นกระบวนการที่ใช้แรงงานมาก ส่วนที่สำคัญที่สุดของกระบวนการนี้คือการทำความสะอาดรังนก และนี่ก็เป็นงานที่ต้องใช้แรงงานมาก และใช้เวลานาน ต้องทำอย่างระมัดระวังในการนำสิ่งสกปรกออกจากรัง ในส่วนนี้นำเสนอวิธีการตรวจจับสิ่งสกปรกในรังนกที่กินได้ โดยใช้การแบ่งส่วน K-Means เพื่อช่วยปรับปรุงประสิทธิภาพของกระบวนการทำความสะอาดทั่วไปโดยการระบุสิ่งสกปรกที่มีรูปร่างและขนาดต่างๆ อย่างถูกต้อง ความถูกต้องของวิธีการที่นำเสนอได้ถูกเปรียบเทียบกับ Fuzzy C-Means

Kamaruddin, Ismail, and Ahmad (2019) ผลการศึกษา รังนกแอ่นมีบทบาทสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศและการพัฒนาอุตสาหกรรมกลายเป็นสิ่งสำคัญยิ่ง การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อระบุปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการผลิตรังนกแอ่นอย่างยั่งยืน ผู้ประกอบการทั้งหมด 223 ราย ถูกสุ่มอย่างง่ายจากพื้นที่ศึกษา ใช้สถิติเชิงพรรณนาในการระบุลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจของผู้ตอบแบบสอบถามและการสร้างแบบจำลองสมการ โครงสร้างเพื่อระบุปัจจัยที่มีผลต่อการผลิตรังนกแอ่นอย่างยั่งยืน ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 40 ปี ในขณะที่เกือบครึ่งหนึ่งของผู้ตอบแบบสอบถามมีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย สิ้นทรัพย์เพื่อการดำรงชีวิตบทบาทของคนกลางและบทบาทของสถาบันมีความสำคัญทางสถิติในการมีอิทธิพลต่อการผลิตรังนกแอ่นอย่างยั่งยืน การค้นพบเหล่านี้แนะนำสำหรับการตรวจสอบและให้คำปรึกษาโดยสถาบันที่เกี่ยวข้องและการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มความรู้ทางเทคนิคของผู้ผลิตในการเลี้ยงนกแอ่น โดยปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางกายภาพทักษะการจัดการทางการเงินและเครือข่ายทางสังคมของผู้ผลิตนกแอ่นเพื่อให้การผลิตของพวกเขาที่ยั่งยืน คนกลางควรได้รับความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับบทบาทของพวกเขาในการทำตลาดรังนกแอ่นและตรวจสอบโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

Adenan et al. (2020) ผลการศึกษา รังนกกินได้ (EBN) มีการบริโภคกันอย่างแพร่หลายในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รังนกเป็นผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพ และในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา มีการเจือปนเกิดขึ้นบ่อยครั้งเนื่องจากรังนกแท้จากธรรมชาติมีมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงและมีจำนวนจำกัด การตรวจสอบและรับรองความถูกต้องของรังนกจึงต้องการการตรวจวิเคราะห์แบบต่อเนื่อง โดยต้องใช้เวลานานเพื่อยืนยันคุณภาพของสินค้ารังนกเพื่อเป็นไปตามข้อกำหนดและข้อบังคับด้วยทางเทคนิค สเปคโตรสโกปีปราศรกลางรวมกับการวิเคราะห์ทางเคมีโดยใช้ Data-driven Soft Independent Modelling of Class Analogy (DD-SIMCA) ได้ถูกนำมาใช้ในการศึกษานี้เพื่อคัดกรองรังนกที่เจือปนของมาเลเซียที่ผ่านกระบวนการแปรรูปซึ่งมีเกรด 2A 3A 4A และ 5A จากนกแอ่นสายพันธุ์ *Aerodramus fuciphagus* ที่จัดทำโดยกระทรวงสาธารณสุข ประเทศมาเลเซีย ในทำนองเดียวกับสารอื่นๆ ที่เจือปนทั่วไป ได้แก่ วุ้น ยาง Karaya หมากฝรั่ง เมลามีน เจลาตินหนังกว โดยสารเจือปนมักจัดทำขึ้นโดยอยู่ในความเข้มข้นที่ 1, 5 และ 10% w/w โดยการรวมปริมาณของสารเจือปนในปริมาณที่เหมาะสมกับตัวอย่างรังนกแท้ ตัวอย่างถูกวิเคราะห์โดย Mid-infrared - Attenuated Total Reflectance (MIR-ATR) Spectroscopy ตัวอย่างการทดสอบทั้งหมดมีการแบ่งประเภทอย่างเหมาะสม อย่างไรก็ตาม 61% ของรังนกที่ผ่านการทดสอบนั้นมีการจำแนกอย่างถูกต้องว่าเป็น เอ เลียน หรือตัวอย่างที่ไม่ใช่ของแท้ ค่าความไวและข้อมูลจำเพาะสำหรับ DD-SIMCA ที่ใช้กับการกำหนดแหล่งกำเนิดอยู่ในช่วง 90-100% สำหรับพื้นที่การผลิตจาก รัฐกลันตัน รัฐเประ และ รัฐมะละกา MIR-ATR Spectroscopy ร่วมกับการสร้างแบบจำลอง DD-SIMCA ได้แสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการตรวจจับสิ่งปลอมปนที่มีอยู่ได้อย่างรวดเร็ว และจำเป็นต้องมีเพื่อยืนยันที่มาสินค้าของรังนกที่ผลิตในประเทศมาเลเซียเพื่อตรวจสอบความถูกต้อง จับสิ่งปลอมปนที่มีอยู่ได้อย่างรวดเร็ว และจำเป็นต้องมีการตรวจสอบความถูกต้องเพิ่มเติมด้วยวิธีการที่ใหญ่ขึ้นด้วยเนื่องจาก มีตัวอย่างสารเจือปนในรังนกแท้ที่มีวงกว้างรวมถึงมีการเพิ่มรสชาติ และยังมีสารใส่สารกันบูด

### งานวิจัยเกี่ยวกับโภชนาการ

Saengkrajang, Matan, and Matan, (2013) ผลการวิจัย ศึกษาองค์ประกอบทางเคมีและแร่ธาตุของรังนกกินได้ของ *Collocalia fuciphaga* ที่รวบรวมมาจากภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย: จังหวัดตราดทางทิศตะวันออกเฉียงใต้ เพชรบุรีทางทิศตะวันตกจังหวัดนครศรีธรรมราชสตูลและนราธิวาส ทางตอนใต้. องค์ประกอบทางเคมีถูกกำหนดตามวิธี AOAC methods อย่างเป็นทางการ และเทคนิคที่ใช้พลาสมาคู่แบบเหนี่ยวนำที่ใช้ในการวิเคราะห์แร่ธาตุ ผลการศึกษาพบว่า รังนกกินได้ทั้งหมดที่ตรวจสอบส่วนใหญ่ประกอบด้วยโปรตีน 61.0-66.9% กับโปรตีน 15.9-31.6 mg/g ของกรดอะมิโนที่จำเป็นและคาร์โบไฮเดรต 25.4-31.4% กรดอะมิโนจำเป็นที่ประกอบด้วยซัลเฟอร์

(เมไทโอนีนและซิสเทอีน) และกลูตามีนเป็นองค์ประกอบหลักของกรดอะมิโน องค์ประกอบแร่ธาตุที่ตรวจพบ ได้แก่ โซเดียม (Na), แคลเซียม (Ca), แมกนีเซียม (Mg) และโพแทสเซียม (K) EBNs ทั้งหมดดูเหมือนจะเป็นแหล่งที่ดีของ Ca และ Mg ตามการบริโภคอาหารผู้ใหญ่ (DRI = ปริมาณสารอาหารอ้างอิงที่ควรได้รับประจำวัน) รังนกแอ่นกินได้ EBN ฟาร์มเลี้ยงรวบรวมมาจากจังหวัดนครศรีธรรมราชและจังหวัดตราด โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีกรดอะมิโนจำเป็นกำมะถันซึ่งตรงตามข้อกำหนดของรูปแบบการอ้างอิงที่แนะนำโดย FAO / WHO / UNU

เบญจวรรณ วานมนตรี (2016) ผลการวิจัย การเปลี่ยนแปลงภายในไข่เยี่ยวม้าที่ผลิตภายใต้สภาวะไฮโดรสแตติกทางด้านความดัน สุญญากาศ ทำการผลิตไข่เยี่ยวม้าโดยแช่ในสารละลายต่างภายใต้สภาวะความดันไฮโดรสแตติก 1 2 3 และ 4 บาร์และสภาวะสุญญากาศไฮโดรสแตติก 380 และ 760 มิลลิเมตรปรอท ทำการสุ่มตัวอย่างไข่ขึ้นมาตรวจวัดการเปลี่ยนแปลงสมบัติทางกายภาพและเคมี ได้แก่ ค่าร้อยละน้ำหนักที่เพิ่มขึ้น ความถ่วงจำเพาะ ความแข็งแรงเจลไข่ขาว ค่า pH ของไข่แดงและไข่ขาว ลักษณะการเปลี่ยนแปลงสีด้วยเทคนิคการวิเคราะห์เชิงภาพถ่าย ทุกๆ 2 วัน เป็นเวลา 12 วัน ผลจากการศึกษาพบว่า ภายใต้สภาวะความดันค่าร้อยละน้ำหนักที่เพิ่มขึ้น ค่าความถ่วงจำเพาะ ค่า pH ของไข่ขาวและไข่แดงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามความดันที่เพิ่มขึ้น และระยะเวลาที่แช่ไข่ในสารละลายต่าง ส่วนความแข็งแรงเจลไข่ขาวมีแนวโน้มลดลง ลักษณะปรากฏด้านสีของไข่พบว่า เมื่อจำนวนวันในการแช่เพิ่มขึ้น เจลไข่ขาวมีแนวโน้มเป็นสีน้ำตาลเพิ่มมากขึ้น ส่วนการผลิตไข่เยี่ยวม้าภายใต้สุญญากาศพบว่า ค่าร้อยละน้ำหนักที่เพิ่มขึ้นและค่าความถ่วงจำเพาะไม่ได้รับอิทธิพลของระดับสุญญากาศและระยะเวลาที่แช่ในสารละลายต่าง ค่าความแข็งแรงเซลล์ไข่ขาวมีแนวโน้มลดลงเมื่อระยะเวลาในการแช่เพิ่มขึ้น โดยที่ระดับสุญญากาศส่งผลกระทบต่อเพียงเล็กน้อย ค่า pH ของไข่ขาวและไข่แดงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามระยะเวลาที่แช่ในสารละลายต่างโดยที่ระดับสุญญากาศ 380 มิลลิเมตรปรอท ทำให้ค่า pH เปลี่ยนแปลงได้ดีกว่าที่ 760 มิลลิเมตรปรอท ด้านลักษณะปรากฏพบว่า เมื่อจำนวนวันเพิ่มขึ้นเซลล์ไข่ขาวมีแนวโน้มเป็นสีน้ำตาลเพิ่มขึ้น และมีสัดส่วนช่องอากาศในไข่มากกว่าการใช้ความดัน เมื่อพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของไข่เยี่ยวม้าโดยรวมเพราะว่าการผลิตไข่เยี่ยวม้าโดยการแช่สารละลายต่างเป็นระยะเวลา 6 วัน ที่ความดัน 2 บาร์ เป็นสภาวะที่เหมาะสมต่อการผลิตไข่เยี่ยวม้า

#### งานวิจัยเกี่ยวกับด้านการวิจัยและพัฒนาด้านอาหารและยา

Haghani, Mehrbod, Safi, Aminuddin, and Ideris (2016) ผลการวิจัยเป็นเวลาหลายศตวรรษรังนกแอ่นกินได้ (EBN) ถูกนำมาใช้ในการรักษาโรกระบบทางเดินหายใจเช่นไข้หวัดและไอเป็นยาธรรมชาติของจีน จุดมุ่งหมายของการศึกษา วิธีการรักษาแบบธรรมชาตินี้แสดงให้เห็นถึง

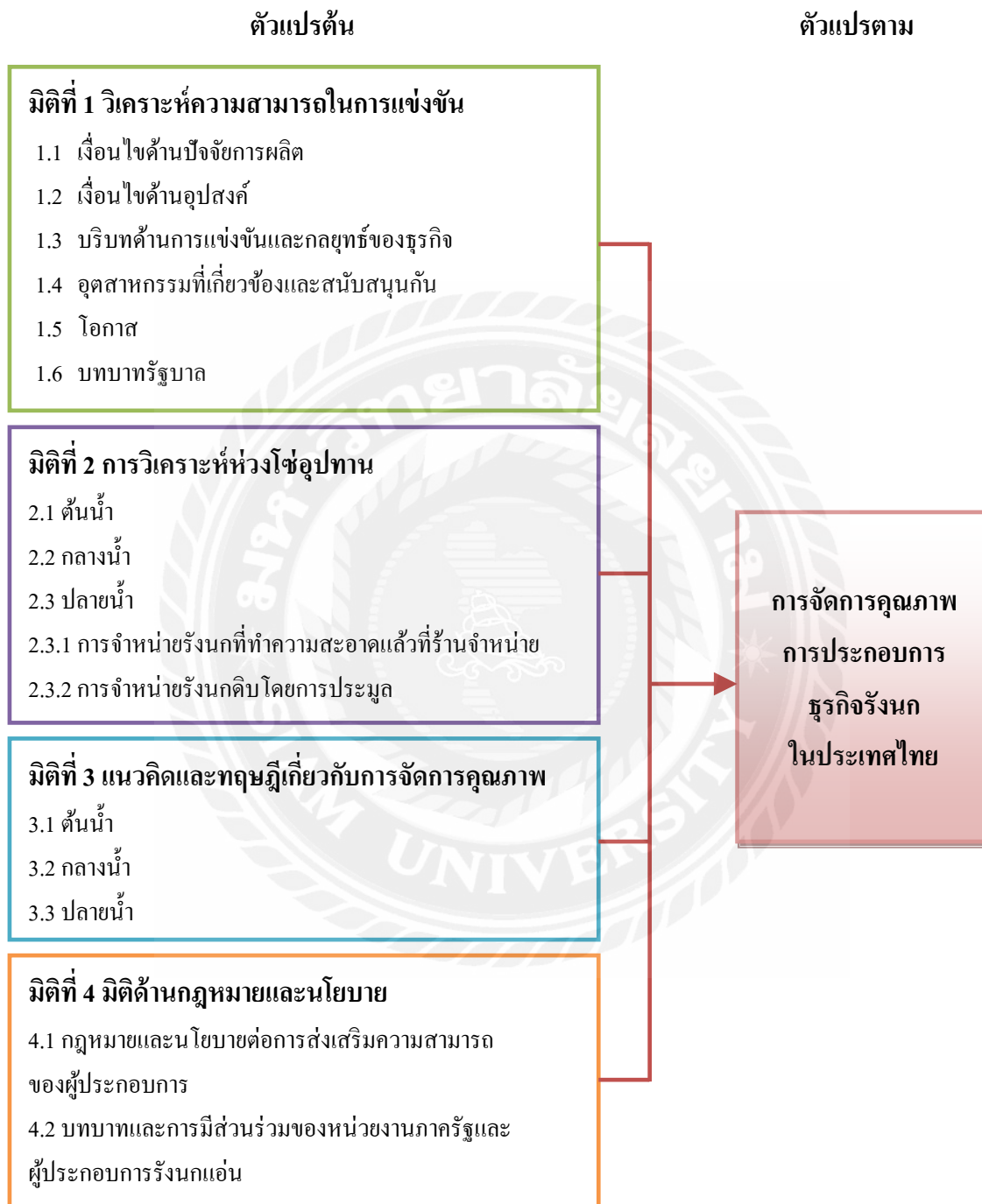
ศักยภาพในการยับยั้งเชื้อไวรัสไข้หวัดใหญ่ A (IAV) อย่างไรก็ตามไม่ค่อยมีใครรู้จักเกี่ยวกับกลไกของกระบวนการนี้และการประเมินผลิตภัณฑ์นี้ในแบบจำลองสัตว์ ดังนั้นการศึกษาปัจจุบันถูกออกแบบมาเพื่ออธิบายผลกระทบของไวรัสและภูมิคุ้มกันของร่างกายกับไวรัสไข้หวัดใหญ่สายพันธุ์ IAV A/เปอร์โตริโก/8/1934 (H1N1) วัสดุและวิธีการ ชั้นแรกเซลล์ MDCK (เป็นเซลล์ต้นแบบของสัตว์เลี้ยงลูกด้วยนมที่ใช้ในการวิจัยทางชีวการแพทย์) ที่ติดเชื้อไข้หวัดใหญ่ที่ได้รับการรักษาด้วย ร่างนกินได้จากสองสถานที่ในประเทศมาเลเซีย (Teluk Intan และ Gua Madai) ที่เตรียมด้วยการเตรียมอนุไซม์ที่แตกต่างกันถูกวิเคราะห์โดย RT-qPCR (ปฏิกิริยาถูกโซ่โพลีเมอเรสตามเวลาจริงหรือที่เรียกว่าปฏิกิริยาถูกโซ่โพลีเมอเรสเชิงปริมาณเป็นเทคนิคทางห้องปฏิบัติการของอณูชีววิทยาตามปฏิกิริยาถูกโซ่โพลีเมอเรส มันตรวจสอบการขยายของโมเลกุล DNA) และ ELISA (เป็นการใช้ปฏิกิริยาที่เฉพาะเจาะจงของแอนติบอดี) เพื่อตรวจหาอินไวรัสและไซโตไคน์องค์ประกอบของกรดเซียลิกของร่างกายอ่อนกินได้เหล่านี้ได้รับการประเมินโดย H-NMR หลังจากนั้นก็เกิดพิษ การประเมินผลของ ร่างน (EBN) จาก Teluk Intan ประเทศมาเลเซีย ฤทธิ์ต้านไวรัสและภูมิคุ้มกันของผลิตภัณฑ์ธรรมชาตินี้ได้รับการประเมินในหนู BALB/c (เป็นหนูสายพันธุ์ Albino ซึ่งเป็นสายพันธุ์ที่ใช้ในการทดลอง) โดยการวิเคราะห์ยีน NA ของไวรัสและการแสดงออกของไซโตไคน์ในสัปดาห์แรกของการติดเชื้อ จากผลการวิจัยร่างกายอ่อนกินได้ (EBN) แสดงคุณสมบัติยับยั้ง นิวรามินิเดส Neuraminidase (เป็นอนุไซม์ที่ทำหน้าที่ย่อยไกลโคโปรตีนซึ่งเป็นตัวรับบนผิวเซลล์ ทำให้ไวรัสหลุดเป็นอิสระจากเซลล์) สูงทั้งในหลอดแก้วและในร่างกายซึ่งมีประสิทธิภาพเท่ากับ โอเซลแตมิวิร์ Oseltamivir (เป็นยาต้านไวรัส ที่มีฤทธิ์เป็น นิวรามินิเดส อินฮิบิเตอร์ ใช้รักษาและป้องกันไข้หวัดใหญ่เอ และบี) นอกจากนี้ ร่างนอ่อนกินได้ (EBN) ลดจำนวนสำเนา NS1 ( $p < 0.05$ ) ของไวรัส ตามด้วยเครื่องกระตุ้นภูมิคุ้มกันสูงต่อผลกระทบ IAV (ไวรัสไข้หวัดใหญ่สายพันธุ์ IAV) การเปลี่ยนแปลงภูมิคุ้มกันบางอย่างในระหว่างการรักษา IAV ด้วยร่างกายอ่อนกินได้เพิ่มขึ้นอย่างมาก ใน IFN $\gamma$ , TNF $\alpha$ , NF $\kappa$ B, IL2, Cytokines Proinflammatory (Proinflammatory Cytokines เป็น Cytokines ที่ไม่หลังในภาวะปกติแต่จะหลังออกมาในภาวะที่มีการกระตุ้นระบบภูมิคุ้มกันของร่างกายเช่น ภาวะที่มีการติดเชื้อซึ่ง Cytokines ส่วนใหญ่ที่หลังออกมาจะอยู่ในกลุ่มของ ILs, TNFs และ IFNs ยาต้าน Cytokines) บางชนิดเช่น IL1 $\beta$ , IL6 และ Cytokines ที่มีคุณสมบัติด้านกฎระเบียบเช่น IL10, IL27, IL12, CCL2 และ IL4 ขึ้นอยู่กับระยะของการติดเชื้อ EBNs จากสถานที่สองแห่งมีองค์ประกอบของกรดเซียลิกและอนุพันธ์ของไทมอลที่แตกต่างกันซึ่งทำให้พวกเขามีคุณสมบัติต้านไวรัสที่แตกต่างกัน ร่างนอ่อนกินได้ (EBN) จาก Gua Madai ประเทศมาเลเซียที่มีกรดเซียลิก Acetylated มากขึ้น (Neu 2,4,7,8,9 Ac6) มีฤทธิ์ต้านไวรัส

สูงขึ้น ข้อสรุป ผลการศึกษาครั้งนี้สนับสนุนกิจกรรมต้านไวรัสของ EBN ต่อต้านไวรัสไข้หวัดใหญ่ และตรวจสอบการใช้งานแบบดั้งเดิมของการรักษาแบบธรรมชาตินี้ โดยการอธิบายถึงความเป็นพิษ และกลไกระดับโมเลกุลของการออกฤทธิ์

Yew et al. (2018) ผลการวิจัย โรคพาร์กินสัน (PD) เป็นความผิดปกติของระบบประสาทที่เกิดจากการตายของเซลล์ประสาทโดปามีน (โดปามีน เป็นสารประกอบอินทรีย์ในกลุ่มเดียวกัน แคทีคอลามีน และ เฟนเอทิลเอมีน ซึ่งมีความสำคัญกับสมองและร่างกาย ชื่อโดปามีน) ในกลางสมอง หลักฐานแสดงให้เห็นว่าความเครียดออกซิเดชันและไนโตรท ไนไตรท์ มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาระบบประสาท ในการศึกษาที่เราตรวจสอบผลกระทบทางระบบประสาทของ EBN (20 มก./กก. และ 100 มก./กก.) ใน 6-hydroxydopamine (6-OHDA) (เป็นสารประกอบอินทรีย์สังเคราะห์ที่ใช้โดยนักวิจัยในการทำลายเซลล์ประสาท Dopaminergic และ Noradrenergic ในสมอง 6-OHDA) สืบ C57BL/6J mice. (C57BL/6 หรือที่เรียกกันทั่วไปว่า "C57 Black 6", "C57" หรือ "Black 6" เป็นสายพันธุ์ที่พบได้ทั่วไปในหนูทดลอง) ยี่สิบแปดวันให้รังนกทางช่องปาก การบริหารช่วยปรับปรุงกิจกรรมการเคลื่อนไหวของหนู PD อย่างมาก ในแง่ของระยะการเดินทางและการทรงตัว EBN ยังช่วยป้องกันเซลล์ประสาทโดปามีนจาก 6-OHDA ในสมองส่วนกลาง (Substantia Nigra) รังนกกินได้ ปฏิกริยาผันกลับในการแสดงออกของเอนไซม์ต้านอนุมูลอิสระกลูตาไธโอนเปอร์ออกซิเดส 1 และเพิ่มขึ้นสารต้านอนุมูลอิสระและการกระตุ้น Microglia (เซลล์ค้ำจุนหรือเซลล์เกลียชนิดหนึ่งซึ่งพบได้ในระบบประสาท) ที่เพิ่มขึ้นในหนู PD ผลการศึกษายังแสดงให้เห็นว่า EBN ลดการเกิดไนตริกออกไซด์ 6-OHDA และการเกิด ปฏิกริยาออกซิเดชันของลิพิด Lipid Peroxidation (กระบวนการ ลิพิดเปอร์ออกซิเดชัน เป็นการเสื่อมสภาพของลิพิดเพราะกระบวนการออกซิเดชัน ที่อนุมูลอิสระ “ขโมย” อิเล็กตรอนจากลิพิดของเยื่อหุ้มเซลล์แล้วทำให้เซลล์เสียหาย) ในเซลล์ SH-SY5Y ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ข้อมูลทั้งหมดแสดงให้เห็นว่า รังนกกินได้กระทำการปกป้องระบบประสาทด้วยการเสริมฤทธิ์ของเอนไซม์ต้านอนุมูลอิสระและยับยั้งการกระตุ้นของ Microglia การสร้างไนตริกออกไซด์และการเกิด Lipid Peroxidation (กระบวนการ ลิพิดเปอร์ออกซิเดชัน เป็นการเสื่อมสภาพของลิพิดเพราะกระบวนการออกซิเดชัน ที่อนุมูลอิสระ “ขโมย” อิเล็กตรอนจากลิพิดของเยื่อหุ้มเซลล์แล้วทำให้เซลล์เสียหาย) ในแบบจำลอง PD



## 2.6 กรอบแนวคิดการวิจัย และคำอธิบายกรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพ 2.21 กรอบแนวความคิด

ที่มา : ผู้วิจัย (2561)

### กรอบการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ

จากแนวคิดทฤษฎีผู้วิจัยได้กำหนดมิติการศึกษาซึ่งจะนำไปสู่ต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพเพื่อขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโรงนกกไทยดังนี้

#### มิติที่ 1 วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness)

ในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน ผู้วิจัยได้ประยุกต์ใช้ตัวแบบเพชร (Diamond Model) เป็นแนวทางหลักร่วมด้วยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT Analysis) เพื่อวิเคราะห์สิ่งที่เป็นจุดแข็ง จุดอ่อน สำหรับสภาพแวดล้อมภายใน และโอกาส อุปสรรค สำหรับสภาพแวดล้อมภายนอก ตามประเด็นวิเคราะห์ทั้ง 6 ประการของตัวแบบเพชรดังนี้

**มิตีย่อยที่ 1.1 เจาะลึกด้านปัจจัยการผลิต** ผู้ประกอบการ ที่ดิน นกแอ่น องค์กรความรู้ แรงงาน และเงินทุน (สภาพแวดล้อมภายใน วิเคราะห์จุดแข็ง/จุดอ่อน)

**มิตีย่อยที่ 1.2 เจาะลึกด้านอุปสงค์** พฤติกรรมลูกค้าที่ต้องการซื้อโรงนกกก่อให้เกิดการพัฒนาคุณภาพของสินค้าที่ทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน(สภาพแวดล้อมภายนอก โอกาส / อุปสรรค)

**มิตีย่อยที่ 1.3 บริบทด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ของธุรกิจ** คือ กลยุทธ์ของ โครงสร้าง (สภาพแวดล้อมภายใน วิเคราะห์จุดแข็ง / จุดอ่อน) และสภาพการแข่งขันของผู้ประกอบการ กลไก ตลาดและการแข่งขันกันระหว่างผู้ผลิต (สภาพแวดล้อมภายนอก โอกาส /อุปสรรค)

**มิตีย่อยที่ 1.4 อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกันธุรกิจที่ส่งเสริมกัน** เช่น แปรรูป ขนส่ง ก่อสร้างด้านการสร้างบ้านนกแอ่น หรือ Consult ที่ปรึกษาด้านธุรกิจนกแอ่น (สภาพแวดล้อมภายนอก โอกาส/อุปสรรค)

**มิตีย่อยที่ 1.5 โอกาส** โอกาสที่เป็นของอุตสาหกรรมนั้น ที่มากำหนดปัจจัยสภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบ (สภาพแวดล้อมภายนอก โอกาส /อุปสรรค)

**มิตีย่อยที่ 1.6 บทบาทรัฐบาลบทบาทของรัฐบาลที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน** (สภาพแวดล้อมภายนอก โอกาส /อุปสรรค)

#### มิติที่ 2 การวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management)

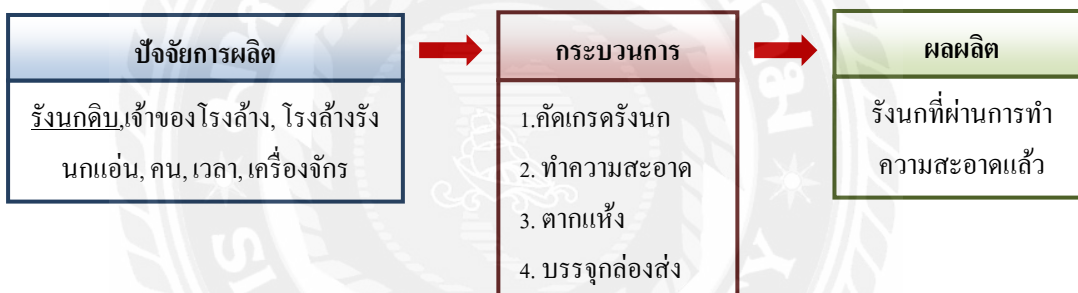
ผู้วิจัยได้นำแนวคิดการจัดการห่วงโซ่อุปทานมาประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์การประกอบธุรกิจการผลิตและจำหน่ายโรงนกกแอ่น ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำ ด้วยการวิเคราะห์ปัจจัยการผลิต กระบวนการและ ผลผลิต โดยมุ่งเน้นการวิเคราะห์สภาพปัจจุบันในประเด็นของคุณภาพในแต่ละขั้นของห่วงโซ่อุปทาน

**มิตีย่อยที่ 2.1 ต้นน้ำ:** ผู้ผลิตผู้สร้างบ้านนกแอ่นและการเลี้ยงนก การสร้างบ้านนกแอ่น เลียนแบบธรรมชาติ การผลิตรังนกคิบจากคอน โคนก



**ภาพที่ 2.22** กระบวนการห่วงโซ่อุปทานต้นน้ำของธุรกิจรังนก  
ที่มา : ผู้วิจัย (2562)

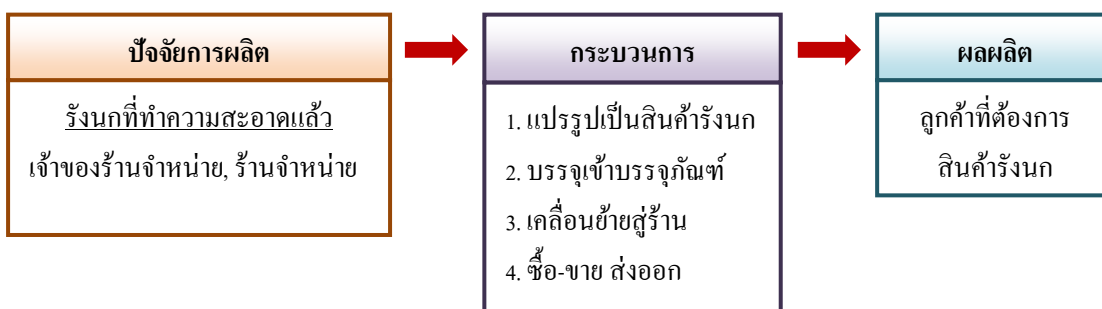
**มิตีย่อยที่ 2.2 กลางน้ำ:** ผู้ประกอบธุรกิจโรงเลี้ยงรังนก การเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตสู่โรงเลี้ยงทำความสะอาดรังนก กระบวนการทำความสะอาดรังนก การซื้อรังนกคิบเพื่อนำมาทำความสะอาด รวมถึงการจำหน่ายสินค้าด้วยตนเอง



**ภาพที่ 2.23** กระบวนการห่วงโซ่อุปทานกลางน้ำของธุรกิจรังนก  
ที่มา : ผู้วิจัย (2562)

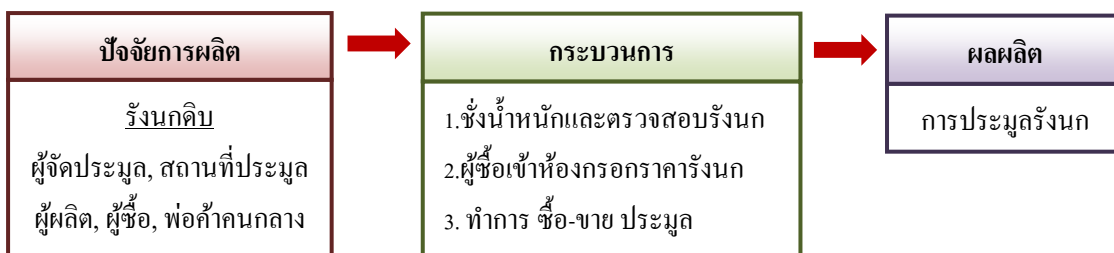
**มิตีย่อยที่ 2.3 ปลายน้ำ:** การจัดจำหน่ายรังนกคิบ และการจำหน่ายรังนกคิบผ่านระบบลานประมูล

**2.3.1 การจำหน่ายรังนกที่ทำความสะอาดแล้วที่ร้านจำหน่าย**



**ภาพที่ 2.24** กระบวนการห่วงโซ่อุปทานปลายน้ำของธุรกิจรังนก  
ที่มา : ผู้วิจัย (2562)

### 2.3.2 การจำหน่ายรังนกดิบโดยการประมูล



ภาพที่ 2.25 กระบวนการห่วงโซ่อุปทานปลายน้ำ (การประมูลสินค้ารังนก) ของธุรกิจรังนก  
ที่มา : ผู้วิจัย (2562)

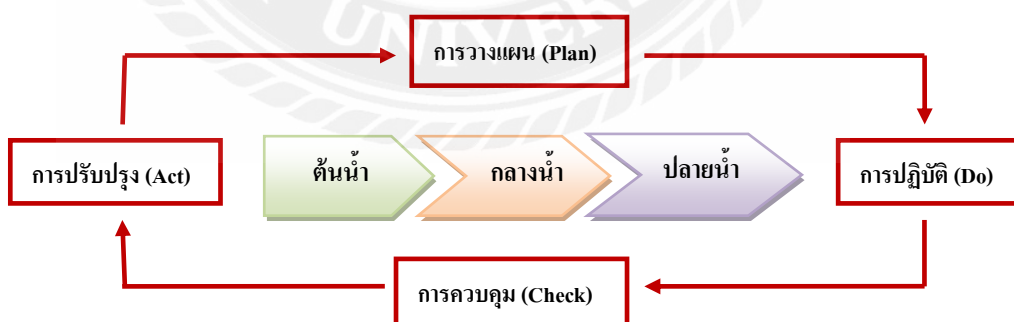
### มิติที่ 3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการคุณภาพ (Quality Management)

ผู้วิจัยได้นำแนวคิดการจัดการคุณภาพ ด้วยวงจร PDCA ซึ่งประกอบด้วย 1) การวางแผนคุณภาพ 2) การปฏิบัติตามแผนคุณภาพ 3) การควบคุมคุณภาพ 4) การปรับปรุงคุณภาพมาประยุกต์ใช้ในการจัดการคุณภาพกับกระบวนการในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำ เพื่อนำไปสู่การพัฒนาคุณภาพในแต่ละขั้นของห่วงโซ่อุปทาน

มิตಿಯ่อยที่ 3.1 ต้นน้ำ การผลิตสินค้ารังนก ผู้ผลิต ผู้สร้างบ้านนกแอ่น และการเลี้ยงนก

มิตಿಯ่อยที่ 3.2 กลางน้ำ การเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตมาสู่โรงล้างทำความสะอาดรังนกและผู้ประกอบธุรกิจโรงล้างรังนก คนกลางเพื่อส่งต่อ

มิตಿಯ่อยที่ 3.3 ปลายน้ำ การจัดจำหน่ายรังนกดิบและการจำหน่ายรังนกผ่านลานประมูล



ภาพที่ 2.26 การนำวงจร PDCA มาวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน  
ที่มา : ผู้วิจัย (2562)

#### มิตินี้ 4 มิติด้านกฎหมายและนโยบาย

ผู้วิจัยได้นำแนวคิดการมีส่วนร่วมระหว่างหน่วยงานต่างๆ ภาครัฐและภาคเอกชนในกระบวนการนโยบายสาธารณะมาประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์มิติด้านกฎหมายและนโยบาย ดังนี้

**มิตีย่อยที่ 4.1** กฎหมายและนโยบายต่อการส่งเสริมความสามารถของผู้ประกอบการ  
รังกแอ่น

**มิตีย่อยที่ 4.2** บทบาทและการมีส่วนร่วมของหน่วยงานภาครัฐและผู้ประกอบการ  
รังกแอ่น

#### คำอธิบายกรอบแนวคิดการวิจัย

จากที่ผู้วิจัยได้กล่าวเกี่ยวกับมิติขีดความสามารถในการแข่งขัน มิติห่วงโซ่อุปทาน มิติการจัดการคุณภาพ เพื่อนำไปสู่การทำวิจัยเกี่ยวกับต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังกแอ่นในประเทศไทยเนื่องจากการพยายามทำทุกอย่างเพื่อเอาชนะคู่แข่งในยุคนี้นั้นทั้งการพยายามเพื่อลดต้นทุนการพยายามให้สินค้ามีคุณภาพมากกว่าคู่แข่ง และการพยายามเป็นองค์กรที่มีความสามารถในการแข่งขันกันสูงดังนี้น้องค์การต่างๆ จึงพยายามคิดค้นกลยุทธ์เพื่อความได้เปรียบ โดยผู้วิจัยได้กำหนดมิติวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันมิติห่วงโซ่อุปทาน มิติการจัดการคุณภาพ เพื่อพัฒนาคุณภาพเพื่อขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจรังกแอ่นไทยตามที่ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดของ Kotler (2004, p. 313-314) ทุกวันนี้การแข่งขันไม่เพียงแต่เข้มข้นขึ้นเท่านั้น องค์กรธุรกิจและบริษัทต่างๆ ที่มีฐานการผลิตอยู่ในประเทศที่มีต้นทุนสูง ล้วนย้ายโรงงานไปทำการผลิตในประเทศที่มีต้นทุนต่ำ ทั้งด้านแรงงาน และทรัพยากรอื่นๆ เพื่อนำสินค้าที่มีต้นทุนต่ำออกสู่ตลาดเพื่อคู่แข่งได้ เนื่องจากมีการแข่งขันสูงบริษัทจึงต้องหันมาสนใจคู่แข่งและข่าวสารต่างๆ ด้วยนั้นครอบคลุมไปถึงการย้ายฐานการผลิตเพื่อเพิ่มความสามารถในด้านโลจิสติกส์และเพื่อการลดต้นทุนของสินค้าแต่ยังสามารถคงด้านการพัฒนาคุณภาพไปด้วยกันได้ จากกรอบมิตินี้ผู้วิจัยได้สรุปคำอธิบายจากความเข้าใจในการทำมาดังนี้

**มิติวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน**ผู้วิจัยได้นำมิติเกี่ยวกับการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันมาใช้ในการวิเคราะห์ธุรกิจรังกแอ่นเพื่อ โดยใช้แนวคิดเกี่ยวกับตัวแบบเพชร และวิเคราะห์ SWOT Analysis เพื่อทราบถึงสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกเพื่อวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค และสำหรับสภาพแวดล้อมภายนอก ตามประเด็นวิเคราะห์ ทั้ง 6 ประการของตัวแบบเพชร มาเป็นมิตีย่อยในการวิเคราะห์ได้แก่ การวิเคราะห์เกี่ยวกับปัจจัยนั้นสามารถบ่งบอกความสามารถหรือสิ่งที่ผู้ประกอบการทำได้ โดยผู้วิจัยคิดว่า ทำได้หรือไม่ หรือทำไม่ได้นั้น มีที่มาที่ไปอย่างไรเกี่ยวกับในเรื่องของความสามารถของผู้ประกอบการไม่ว่าจะเป็น

ความรู้ด้านการสร้างบ้านเพื่อให้คนแอ่นเข้าไปอยู่นั้นต้องทำอะไร สภาพแวดล้อมเกี่ยวกับสัตว์นั้นคือตัวคนแอ่นต้องการความปลอดภัยอย่างไร ต้องการปัจจัยที่สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ในบ้านอย่างไรเช่น น้ำ อากาศ แสงแดด ความมืด ความชื้น เสียงรบกวน และศัตรู เป็นต้น ผู้วิจัยได้นำเอา SWOT Analysis มาใช้ในการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกเกี่ยวกับปัจจัยในการผลิต มิติย่อยที่ 1) เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิตเป็นส่วนที่เกี่ยวกับผู้ประกอบการรังนกแอ่น เนื่องจากนกแอ่นที่ผลิตรังนกที่สามารถกินรังได้และมีราคาสูงนั้นต้องบินหาที่อยู่โดยพิจารณาบ้านที่มีสภาพคล้ายคลึงกับธรรมชาติที่อยู่โดยผู้ที่สามารถสร้างบ้านได้ต้องมีประสบการณ์ มีความรู้ความชำนาญในการสร้างจึงสร้างบ้านให้คนแอ่นอาศัยได้ ทั้งนี้ต้องประกอบด้วยสิ่งต่างๆ เช่น เงินทุน ที่ดินสำหรับใช้สร้างบ้าน องค์กรความรู้ แรงงาน โดยผู้วิจัยได้นำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในเกี่ยวกับจุดแข็ง จุดอ่อน มาเสริมในการวิเคราะห์ในด้านอุปสงค์นั้น เกี่ยวข้องกับความต้องการของลูกค้าที่จะบริโภครังนก ผู้บริโภคหลายคนไม่มีความต้องการรับประทานรังนกเพราะไม่นิยมในรสชาติ หรืออาจจะมึทศนคติที่ไม่ดีต่อการบริโภครังนก และไม่ชอบในเรื่องราคาที่แพง แต่มีความต้องการที่จะซื้อรังนกไปฝากผู้อื่น เช่น ซื้อเป็นของขวัญฝากผู้ใหญ่สำคัญ ซื้อเป็นของขวัญคนป่วย ฯลฯ จึงทำให้ผู้ที่มีความต้องการซื้อสินค้ามากขึ้น เมื่อเกิดความต้องการในการบริโภครังนกมากขึ้น โดยยอดขายในช่วงวันสำคัญช่วงของเทศกาล หรือในกรณีที่มีลูกค้าชาวจีนเข้ามาท่องเที่ยวเมืองไทยมากขึ้น ความต้องการรังนกก็สูงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับปัจจัยย่อยในมิติความต้องการที่จะต้องบริโภคสินค้า ดังนั้นการผลิตต้องมีการเติบโตขึ้นเรื่อยๆ ทั้งการขยายขยายสร้างบ้านนกแอ่น การพัฒนาให้คนแอ่นเข้ามาอาศัยมากขึ้น หรือการเร่งผลิตแปรรูปรังนก เป็นต้น โดยในส่วนนี้ผู้วิจัยได้ใช้การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน SW มาเสริมในการวิเคราะห์ด้วย ส่วนของในมิติย่อยข้อ 2) บ่งบอกถึงพฤติกรรมผู้บริโภคสินค้า เช่น ความต้องการสินค้าที่มีมากน้อย กลุ่มลูกค้า ความต้องการของลูกค้าภายในและภายนอกประเทศ เป็นพลังจากการต้องการสินค้า โดยการผลิตย่อมต้องสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าเพื่อความสามารถในการผลิตสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการโดยใช้การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกมาเสริมในการวิเคราะห์ ในส่วนของมิติย่อยที่ 3) บริบทด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ของธุรกิจเป็นส่วนของด้าน กลยุทธ์ของโครงสร้างองค์กร เช่น การจัดการภายในสถานประกอบการ การวางแผนหรือการบริหารของผู้ประกอบการ อาจรวมไปถึงหุ้นส่วนแรงงานด้วย โดยมิติย่อยนี้ผู้วิจัยได้ใช้การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน SW มาเสริมในการวิเคราะห์ และสภาพการแข่งขันของผู้ประกอบ กลไกตลาดและการแข่งขันกันระหว่างผู้ผลิตใช้การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกมาเสริมนอก OT การวิเคราะห์ มิติย่อยที่ 4) อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกันในการทำธุรกิจย่อมมีคู่แข่งและมีคู่ค้า ในบางครั้งคู่แข่งอาจจะเป็นคู่ค้าในอนาคตก็เป็นไปได้ ในส่วนของมิตินี้เป็นธุรกิจที่สามารถส่งเสริมกันและกันได้ เช่น แปรรูป ขนส่ง

ก่อสร้างด้านการสร้างบ้านนกแอ่น หรือ Consult ที่ปรึกษาด้านธุรกิจนกแอ่นเป็นเรื่องเกี่ยวกับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ในวงจรของห่วงโซ่นั้นต่างมีบริษัทมี ผู้ประกอบการหลากหลายคน หลากหลายสถานประกอบการมารับช่วงต่อกัน เพื่อให้วงจรของระบบนิเวศน์สมบูรณ์เป็นห่วงโซ่ ในมิตินี้ผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก OT มาเสริมในการวิเคราะห์ส่วนมิตีย่อยที่ 5 โอกาสในเรื่องของสิ่งที่ลอยมาและต้องคว้าเอาไว้ มิตินี้จะเป็นผลเชิงบวก ดังนั้นผู้ประกอบการ ส่วนมากหรือองค์การธุรกิจส่วนมากต่างต้องการ โอกาสไม่เพียงแต่ผู้ประกอบการหรือในธุรกิจ เท่านั้น แต่คำว่าสูญเสียโอกาสยังมีผลต่อความสามารถในการแข่งขันที่เป็นปัจจัยภายนอกด้วย ใน ส่วนของผู้ที่ทำธุรกิจล้มเหลวหรือยังไม่ประสบความสำเร็จมักใช้คำว่า “ดวงยังไม่ มี โอกาสยังไม่ มา” และเมื่อโอกาสมาถึง การได้รับโอกาสทางธุรกิจนั้นต้องรู้จักการนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์หรือ เป็นผลบวก เนื่องจากโอกาสของอุตสาหกรรมนั้นจะเป็นหนึ่งในปัจจัยที่มากกระทบกับธุรกิจในเชิง บวก ไม่ว่าจะเป็นตัวเราหรือคู่แข่งก็อยู่ที่โอกาส ผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก OT มาเสริมในการวิเคราะห์และสุดท้าย มิตีย่อยที่ 6) บทบาทรัฐบาลเป็นเรื่องเกี่ยวกับผู้ที่กุมชะตาของ ชีวิตผู้ประกอบการหรือสถานประกอบการทั้งหมด นั่นคือบทบาทของรัฐบาล รัฐบาลจะช่วยเหลือ หรือสนับสนุนก็ย่อมมีผลดีกับธุรกิจ เช่น การออกกฎหมายนโยบาย การให้ความช่วยเหลือด้าน ความรู้การทำธุรกิจจากนักวิชาการ หรือการให้แหล่งเงินทุนปล่อยกู้ดอกเบี้ยถูกลง และรัฐบาลก็มี กฎหรือนโยบายที่กำหนดขึ้นเพื่อทำให้ผู้ประกอบการรู้สึกที่รัฐบาลไม่สนับสนุน เช่น การยกเลิกให้ ร้านค้าที่ขายของในบริเวณทางเท้า หรือบริเวณอื่นๆ เพื่อจัดระเบียบความสวยงาม เป็นต้น ในส่วนที่ มีบทบาทและเอื้อประโยชน์ต่อผู้ประกอบการหรือองค์การธุรกิจก็ทำให้เศรษฐกิจดีขึ้นและ อุตสาหกรรมภายในประเทศมีความสามารถในการแข่งขันมากขึ้น ภาครัฐบาลมีผลเกี่ยวกับการโดย ผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก OT มาเสริมในการวิเคราะห์

โดยการนำตัวแบบเพชร (Diamond Model) มาใช้ในการวิเคราะห์นั้นการแข่งขันใน ระดับชาตินั้นมีปัจจัยหลากหลายมากกระทบต่อปัจจัยภายในที่กล่าวมาในปัจจัยย่อยทั้ง 6 ด้าน Philip Kotler (2004, น. 494) ได้กล่าวถึงการเข้าไปแข่งขันในตลาดต่างประเทศมีความเสี่ยงสูงมากด้วยมี กฎหมายต่างประเทศที่ออกมาขัดกีด การแตกต่างระหว่างพรมแดน รัฐบาลไม่มีเสถียรภาพ ปัญหา การแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ภาษีศุลกากร และการถูกกีดกันทางการค้าอื่นๆ และทรัพย์สิน ทางปัญญา แต่ปัจจัยที่ได้กล่าวมาข้างต้นก็ไม่อาจจะทำให้องค์การธุรกิจหรืออุตสาหกรรม ภายในประเทศต่างต้องการเข้าสู่การแข่งขันระดับโลกจึงทำให้เกิดกลยุทธ์การแข่งขัน ส่วนความคิด เห็นของ Porter (1990, p. 131) ได้กล่าวถึงความได้เปรียบอย่างยั่งยืนว่า ปัจจัยแห่งความได้เปรียบ ระดับประเทศเป็นเรื่องซับซ้อน ประเด็นของสภาพแวดล้อมนั้นมีความสำคัญมากทำให้สามารถ

เอาชนะคู่แข่งกันได้ โดยได้เน้นที่คุณภาพของทรัพยากรมนุษย์ และการทำตามความต้องการของผู้ซื้อ สามารถช่วยให้มีความได้เปรียบในสภาพการแข่งขันที่รุนแรง

**มิติการวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน** การเจริญเติบโตเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ผู้ผลิตได้กระทำการผลิต เมื่อเข้าสู่กระบวนการผลิตแล้วการรับช่วงต่อของผู้ที่เป็นปัจจัยสนับสนุนกันภายในอุตสาหกรรมเดียวกันหรือคนละอุตสาหกรรมย่อมมีการช่วยเหลือสนับสนุนกัน (ในมิตีย่อยที่ 4 ของมิติจัดความสามารถในการแข่งขัน) ธุรกิจต่างพากันพึ่งพากันจนเกิดเป็นอุตสาหกรรมใหม่ๆ ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้นำแนวคิดการจัดการห่วงโซ่อุปทานมาประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์การประกอบธุรกิจการผลิตและจำหน่ายรังนกแอ่น ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ด้วยการวิเคราะห์ปัจจัยการผลิต กระบวนการและ ผลผลิต ได้แก่ มิตีย่อยที่ 1) ต้นน้ำเป็นส่วนของผู้ผลิตต้นทาง เช่น ผู้สร้างบ้านนกแอ่น และการเลี้ยงนก การสร้างบ้านนกแอ่นเลียนแบบธรรมชาติ การผลิตรังนกคิบจากคอนโดนค ผู้วิจัยได้แบ่งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำเอาไว้เป็นชั้น ในแต่ละชั้นย่อมมีการเริ่มต้น การเริ่มต้นที่จะหาวัตถุดิบมาใส่เพื่อผลิตเป็นต้นทางที่สำคัญ ว่าวัตถุดิบเรามีคุณภาพเพียงใด ราคาต้นทุนเท่าไร และสามารถจัดการทรัพยากรมาได้ครบหรือไม่ จากนั้นเข้าสู่กระบวนการของ มิตีย่อยที่ 2) กลางน้ำ ในส่วนนี้ถ้าเป็นขั้นตอนของวงจรจะเป็นเสมือนการผลิต กระบวนการผลิต ขั้นตอนการทำให้ได้มาซึ่งสินค้าที่ถูกค้าในขั้นตอน ปลายน้ำจะเกิดความพึงพอใจ หรือเป็นกลางขั้นที่จะจัดการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตมาสู่คนกลางเพื่อส่งต่อในด้านการนำมาใช้กับธุรกิจรังนก เป็นส่วนเกี่ยวข้องกับการขนส่งจัดส่งสินค้า ชื่อสินค้ารังนกคิบจากผู้ประกอบการจัดการการขนย้ายสินค้า และการแปรรูปสินค้าเบื้องต้น และ มิตีย่อยที่ 3) ปลายน้ำ เป็นส่วนของการจัดจำหน่ายสินค้า ไม่ว่าจะอยู่ในขั้นตอนไหน สุดท้ายจะเป็นการการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อส่งถึงมือผู้ที่มีความต้องการ ผู้ที่ซื้อสินค้าอาจจะกลายเป็นต้นน้ำของขั้นตอนต่อไปในการผลิตได้อีก เช่น รังนกคิบ และแปรรูปรังนกคิบเพื่อจำหน่าย มีลูกค้ามาซื้อไปจำนวน 10 กิโลกรัม เพื่อนำไปแปรรูปเป็นอาหารในภัตตาคารอาหารจีน เป็นต้นในส่วนของรังนกเกี่ยวกับการจำหน่ายรังนกที่ทำความสะอาดแล้ว อาจจะจำหน่ายที่หน้าร้าน หรือมีการประมูลรังนกเนื่องจากเป็นสินค้าที่มีค่าสูงและมีการผลิตที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

โดยห่วงโซ่อุปทานนั้นเป็นส่วนของกิจกรรมที่มีองค์การธุรกิจหรือผู้ประกอบการเข้ามามีส่วนในการดำเนินกิจการเพื่อความสำเร็จร่วมกัน เป็นคู่ค้าทางธุรกิจสนับสนุนกันส่งเสริมกัน สอดคล้องกับมิตินี้ 1 อุตสาหกรรมที่สนับสนุนกันเป็นระบบนิเวศน์ทางห่วงโซ่อุปทาน โดย Kotler (2004, p. 820) บริษัทต้องมีการปรับโครงสร้างให้สอดคล้องกันกับธุรกิจที่เปลี่ยนไป มีการใช้บริการจากธุรกิจภายนอกเพิ่มขึ้น การคิดว่าซัพพลายเออร์คือหุ้นส่วนและลูกค้าก็คือหุ้นส่วนขององค์กรเพื่อสามารถอยู่ได้ในโลกโลกาภิวัตน์



### มิตินวนคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการคุณภาพ

จากการที่ผู้วิจัยได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับสินค้าที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า ในความเป็นจริงนั้นสินค้าที่มีราคาแพงผู้บริโภคมักคิดว่าสินค้านั้นดีหรือมีคุณภาพมากกว่าสินค้าที่มีราคาถูก แต่ในเรื่องเกี่ยวกับที่ผู้วิจัยได้เข้าใจและศึกษาในการแข่งขันปัจจุบันนั้นผู้ผลิตมักเน้นตรงประเด็นเกี่ยวกับคุณภาพ สินค้ามีคุณภาพและคงทน มีประสิทธิภาพสูง ตรงตามวัตถุประสงค์และความต้องการของลูกค้า โดยผู้ผลิตทุกเจ้าต่างเน้นประเด็นของสินค้าตัวเองที่มีคุณภาพ ดังนั้นใครๆ ก็มีคุณภาพและคงทนทั้งนั้น ในส่วนของเรื่องราคาก็ต้องแข่งขันกันอีกเรื่อง ทำให้ในยุคปัจจุบันนี้ผู้ประกอบการองค์กรธุรกิจต่าง แข่งขันกันด้วยเรื่องของ คุณภาพ เนื่องจากสินค้าไม่มีคุณภาพมักโดนลูกค้าหลีกเลี่ยงที่จะกลับมาซื้อใช้อีกครั้งเนื่องจาก ยังมีสินค้าจากแหล่งอื่นหรือเจ้าอื่นวางขายทั่วไปและด้วยราคาที่ไม่แพง เมื่อเทียบกับคุณภาพและราคาสมเหตุสมผล ทำให้มีการแข่งขันกันบนพื้นฐานของคุณภาพที่สอดคล้องกับราคาอย่างมาก ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้นำ วงจร PDCA การไหลของวงจรที่สามารถตรวจสอบคุณภาพ วางแผน ปฏิบัติ ปรับปรุง และตรวจสอบได้ เพื่อการแก้ไขความผิดพลาดให้น้อยลงที่สุด ในการวางแผนเพื่อปฏิบัติในการผลิตให้สินค้าที่ผลิตนั้นเป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้เมื่อพบจุดบกพร่องก็ทำงานปรับปรุงทันที จากนั้นก็ตรวจสอบเพื่อนำมาแก้ไขผู้การวางแผน และดำเนินการต่อไปเรื่อยๆ วงจรจะหมุนไปเรื่อยๆ จนมีการผลิตที่มีคุณภาพแล้ว ดังนั้นผู้บริหารจึงได้นำวงจร PDCA ที่ประกอบไปด้วย 1) วางแผน 2) ปฏิบัติ 3) ปรับปรุง 4) ตรวจสอบ มาควบคุมการผลิตสินค้าตั้งแต่กระบวนการต้นน้ำการจัดการจัดหาจัดซื้อวัตถุดิบ(การผลิตสร้างบ้านน) การเข้าสู่กลางน้ำกระบวนการผลิตแปรรูป(นกออาศัยทำรังและดำเนินการเก็บรังนกขนส่งไปแปรรูป) และปลายน้ำการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าที่จะนำไปใช้ในขั้นต่อไปของวงจร

โดยมิตินวนคิดการจัดการคุณภาพนั้นมีความสอดคล้องกับแนวคิดของ สมยศ นาวิกการ (2549, หน้า 68-69) ได้กล่าวเกี่ยวกับ TQM และ PDCA ไว้ว่า วิวัฒนาการทางด้านคุณภาพที่เกิดขึ้นทั้งภาครัฐและภาคเอกชน การนำหลักการควบคุมคุณภาพทั้งกระบวนการมาใช้ในกระบวนการผลิตหรือการบริหารภายใน เพื่อทำให้เกิดปริมาณของผลผลิตที่มีคุณภาพ สามารถคาดคะเนได้ เพื่อตอบสนองความคาดหวังของลูกค้า โดยการที่ล้มเหลวทางการผลิตหรือ การทำงานที่มีประสิทธิภาพต่ำถือว่าเป็นปัญหาของคุณภาพ เนื่องจากสามารถนำมาใช้ในการจัดการคุณภาพได้และถือเป็นกลยุทธ์อย่างหนึ่งเพื่อการแข่งขันที่ถูกต้องกำหนดเป็นมาตรฐานได้ TQM โดยสมยศ นาวิกการ (2549, หน้า 1055) ได้เปรียบ TQM เสมือนอาวุธที่ใช้ในการแข่งขัน โดยบริษัทจำนวนมากใช้คุณภาพเป็นวิถีทางที่จะสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน

## บทที่ 3

### ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง “ต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทย” โดยใช้วิธีการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เป็นการศึกษาและรวบรวมข้อมูลปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาคุณภาพของผู้ประกอบการรังนกไทย เพื่อวัดความสามารถในการแข่งขันว่ามีลักษณะเป็นอย่างไร เพื่อนำมาพัฒนาเป็นต้นแบบการจัดการที่สามารถนำมาใช้ปรับปรุงแก้ไขปัญหาเพื่อประโยชน์กับธุรกิจรังนกไทย หรือธุรกิจประเภทอื่นๆ ที่ใกล้เคียงกัน โดยเนื้อหาในบทนี้ประกอบด้วย รูปแบบของงานวิจัย ประชากรและ กลุ่มตัวอย่าง เครื่องมือในการวิจัย การเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูลดังต่อไปนี้

- 3.1 รูปแบบและขั้นตอนการวิจัย
- 3.2 ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ
- 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

#### 3.1 รูปแบบและขั้นตอนการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “ต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทย” เป็นงานวิจัยที่ศึกษาโดยใช้การวิจัยเอกสารร่วมกับวิจัยโดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ การศึกษาปรากฏการณ์ของสังคมหรือพฤติกรรมของการประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นโดยใช้ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการหลัก 4 ปัจจัย คือ 1) วัดความสามารถในการแข่งขัน 2) การจัดการคุณภาพ 3) การจัดการห่วงโซ่อุปทาน 4) กฎหมายและนโยบาย โดยใช้ข้อมูลด้านความรู้สึกนึกคิด การให้ความหมายหรือนิยามปรากฏการณ์ต่างๆ ตลอดจนค่านิยมและอุดมการณ์ของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจนกแอ่น

**ขั้นตอนที่ 1** การวิจัยจากเอกสาร โดยศึกษาจากหนังสือวารสาร นิตยสาร เอกสารวิชาการ บทความ วารสาร วิทยานิพนธ์ คุชฎินิพนธ์ ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่วิจัย ได้แก่ หนังสือเกี่ยวกับปักษีวิทยา งานวิจัยเกี่ยวกับนกแอ่นกินรัง การจัดการพัฒนาคุณภาพ และวัดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อนำมากำหนดกรอบแนวความคิดในการเขียน คุชฎินิพนธ์

**ขั้นตอนที่ 2** การจัดเก็บข้อมูล ใช้วิธีสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ จำนวน 35 คน

**ขั้นตอนที่ 3** การเก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับด้วยการตีความเนื้อหา (Content Analysis) โดยในการเก็บข้อมูลได้กำหนดขั้นตอนดำเนินการ ขอนหนังสือจากคณะกรรมการเอกลักษณ์ของชาติสาขาการจัดการ ส่งถึงบุคคลที่ให้ข้อมูลทุกท่าน เพื่อขอความอนุเคราะห์ทำการสัมภาษณ์ และเมื่อรับแล้วผู้วิจัยจะได้ประสานงานนัดวันและสถานที่ทำการสัมภาษณ์ต่อไป

### 3.2 ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ในการคัดเลือกกำหนดบุคคลผู้ให้ข้อมูลสำคัญนี้ผู้วิจัยทำการคัดเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จากกลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจจริงนอกแอนที่เป็นกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจจริงนอกแอนเจ้าหน้าที่ทางราชการ และนักวิชาการ รวมถึงนักปฎิบัติวิทยา 5 กลุ่ม ดังนี้

1. ผู้ประกอบการในธุรกิจจริงนอกแอน จำนวน 35 คน
2. เจ้าหน้าที่จำนวน 2 คน
3. นักปฎิบัติวิทยาที่มีความรู้เกี่ยวกับธรรมชาติของนอกแอนกินรังจำนวน 2 คน
4. นักวิชาการอาหาร การตลาด และอุตสาหกรรมจำนวน 3 คน

ประชากรกลุ่มตัวอย่างของการวิจัยเรื่อง “ต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจจริงนอกแอนในประเทศไทย” คือบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจในประเทศไทย โดยผู้วิจัยได้เปิดเผยชื่อผู้ประกอบการในกระบวนการตรวจสอบเบื้องต้นกับผู้ทรงคุณวุฒิ และคณะกรรมการ แต่ในเนื้อหาของเล่มวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้ใช้จรรยาบรรณของนักวิจัยในการคุ้มครองผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่เป็นกลุ่มผู้ประกอบการ โดยใช้นามสมมติแทนชื่อผู้ประกอบการ

โดยผู้วิจัยได้ศึกษาและมุ่งเน้นเกี่ยวกับขีดความสามารถในการแข่งขันบนพื้นฐานของคุณภาพ เนื่องจากในการศึกษานี้มีมิติเกี่ยวกับการศึกษาหลากหลายมิติ ดังนั้นผู้วิจัยจึงศึกษาคุณภาพในตัวสินค้ารังนก คุณภาพในการผลิตรังนกของบ้านรังนก คุณภาพในการผลิตทำความสะอาดรังนก และการจัดการของผู้ประกอบการ และเก็บกลุ่มตัวอย่างที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจในประเทศไทย

**3.2.1 ผู้ประกอบการสร้างบ้านนอกแอน** ในการเก็บแบบสัมภาษณ์กับกลุ่มตัวอย่างโดยให้ความสำคัญของแต่ละภาคโดยประเทศไทยมีจังหวัด มากกว่า 42 จังหวัดที่มีผู้ประกอบการบ้านนอกแอนกินรัง โดยพิจารณาจากทั้งหมดที่มีจำนวนบ้านนอกแอนอยู่ 10,020 หลัง (สมาคมผู้ประกอบการธุรกิจจริงนอกแอนประเทศไทย, 2557)

ผู้วิจัยได้พิจารณาจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด คัดจากผู้ประกอบการรังนก โดยจะเก็บกลุ่มตัวอย่างจากผู้เชี่ยวชาญด้านบ้านรังนกแอ่น โดยตรง โดยพิจารณาจากความชำนาญ และประสบการณ์ การมีองค์ความรู้เกี่ยวกับการทำบ้านนกแอ่นเพื่อให้นกแอ่นเข้ามาอาศัยทำรัง รวมถึงองค์ความรู้ด้านตัวนกแอ่น

**3.2.2 ผู้ประกอบการล้างทำความสะอาดรังนก** ในการเก็บแบบสัมภาษณ์กับกลุ่มตัวอย่างผู้วิจัยให้ความสำคัญในความชำนาญและประสบการณ์ในการทำธุรกิจของผู้ประกอบการล้างรังนก โดยพิจารณาจากองค์ความรู้ ทักษะของแรง รวมถึงการจัดการของผู้ประกอบการของโรงล้างรังนก

เมื่อพิจารณาความสามารถของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ในธุรกิจรังนกแล้วจึงกำหนดกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ต้องการออกมา โดยที่ผู้วิจัยได้ทำแบบการสัมภาษณ์เพื่อทำการสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับผู้ประกอบการรังนกเพื่อได้ข้อมูลที่สำคัญจากมิติที่กำหนดไว้ มิติขีดความสามารถในการแข่งขัน มิติห่วงโซ่อุปทาน มิติการจัดการคุณภาพ

### 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ดำเนินการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าโดยการเก็บข้อมูลจากการสังเกตและการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญหลายกลุ่มเพื่อเป็นการสอบทานข้อมูลที่จะนำมาวิเคราะห์และสร้างข้อสรุปในการวิจัย

**3.3.1 การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการจัดเก็บรวบรวมข้อมูล** ใช้แบบสอบถามประกอบการสัมภาษณ์ โดยมีเนื้อหาสาระประกอบด้วยปัจจัยที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการ 4 ปัจจัย โดยผู้วิจัยได้จัดหมวดหมู่เองเพื่อหาสาระของแต่ละปัจจัย เพื่อขอความคิดเห็นจากผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ

ในขณะที่ทำการสัมภาษณ์ต้องใช้การสังเกตของผู้วิจัยเองเกี่ยวกับ ปัจจัยของคุณภาพเกี่ยวกับสภาพแวดล้อม เครื่องมืออุปกรณ์การดำเนินงาน และความสะอาดเรียบร้อยของสถานประกอบการ โดยผู้วิจัยจัดทำแบบบันทึกการสังเกตเพื่อจดบันทึกข้อมูลต่างๆ

ในการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้จัดเตรียมอุปกรณ์การบันทึกเสียง กล้องถ่ายรูป และเอกสารวิชาการ หนังสือวิชาการ และรายงานการประเมินติดตามผลงานของหน่วยราชการหรือของสถานประกอบการไปเพื่อเป็นข้อมูลในการพูดคุยในเรื่องต่างๆ ด้วย

**3.3.2 การตรวจสอบเครื่องมือ** เมื่อผู้วิจัยได้จัดทำร่างแบบสอบถามประกอบการสัมภาษณ์เสร็จแล้ว ได้นำแบบสอบถามประกอบการสัมภาษณ์นี้ปรึกษากับอาจารย์ที่ปรึกษา และผู้ทรงคุณวุฒิช่วยให้คำแนะนำ และตรวจสอบความครบถ้วนสมบูรณ์ของเนื้อหาสำคัญ (Contents) เกี่ยวกับการบริหารจัดการเพื่อคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังนก และเนื้อหาสาระสำคัญ (Contents) ในส่วนต่างๆ ของรายละเอียดการดำเนินการบริหารจัดการเพื่อคุณภาพในกรอบมิติ ทั้ง 4 มิติ

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิที่ตรวจสอบแบบสัมภาษณ์ ประกอบด้วย

1. ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.ยุวัฒน์ วุฒิเมธี
2. รองศาสตราจารย์ ดร.ปรีชา หงษ์ไกรเลิศ
3. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนวรรณ แสงสุวรรณ
4. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไชยนันท์ ปัญญาศิริ
5. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิตาภา ถิรศิริกุล

### 3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.4.1 ทำการประสานงานนัดหมายวันเวลากับผู้ให้ข้อมูลพร้อมทั้งส่งหรือนำแบบสอบถามสัมภาษณ์ไปมอบให้ผู้ให้ข้อมูลล่วงหน้า

3.4.2 ผู้วิจัยและคณะผู้ช่วยวิจัยจัดเตรียมอุปกรณ์อื่นๆ และผู้วิจัยทำการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลจนครบทุกท่าน

หลังจากทำการสัมภาษณ์ได้ข้อมูล จากผู้ให้ข้อมูลครบทั้งหมดทุกท่าน ผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของคำสัมภาษณ์อีกครั้ง

### 3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล เมื่อผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลที่ได้มาแล้วก็ได้ทำการกำหนดวิธีวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้เก็บรวบรวมมา โดยคำนึงถึงการเก็บรวบรวมทั้งการค้นคว้าจากงานวิจัย เอกสารวิชาการ บทความวิชาการ วารสาร รวมถึงข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่ได้ทำการถอดออกมาเป็นลายลักษณ์อักษร โดยผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่ได้มาสรุป

3.5.1 การเก็บข้อมูลที่ได้จากเอกสารวิชาการ งานวิจัย บทความ หนังสือ รวมถึงเอกสารทางราชการผู้วิจัยจะนำมาวิเคราะห์เพื่อใช้เป็นข้อมูล

3.5.2 การเก็บข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง ผู้เชี่ยวชาญ ผู้ประกอบการ และนักวิชาการที่มีส่วนเกี่ยวข้อง จากนั้นผู้วิจัยนำมาวิเคราะห์เป็นข้อมูล รวมทั้งผู้วิจัยได้นำข้อมูลตรวจสอบวิธีสามเส้ากับผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง เช่น นักปักษีวิทยาที่เชี่ยวชาญด้านการดำรงชีวิตของนกและนักวิชาการด้านวัฏธรมืดที่เชี่ยวชาญด้านไนเตรท เป็นต้น โดยอธิบายเพื่อใช้เป็นประโยชน์ต่อหัวข้อวิจัยเกี่ยวกับต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทย

## บทที่ 4

### ผลการวิจัย

ผลการวิจัยเรื่อง “ต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทย” เป็นการวิจัยประเภทการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยเป็นการศึกษาและรวบรวมข้อมูลปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาคุณภาพของผู้ประกอบการรังนกไทย เพื่อวัดความสามารถในการแข่งขันเพื่อให้ได้รับข้อมูล ผู้ดำเนินการวิจัยได้ใช้เทคนิคของการสังเกตและวิธีสัมภาษณ์เชิงลึกกับบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญ และเป็นผู้ที่มีความเกี่ยวข้อง มีประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจรังนกโดยตรง จากนั้นผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และจากการสังเกตการณ์ รวมถึงเอกสารที่เกี่ยวข้องมาวิเคราะห์และตีความด้วยหลักการและเหตุผล ด้วยขั้นตอนและวิธีการต่างๆ ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่นำเชื่อถือและเป็นประโยชน์ต่อการวิจัย

ผู้วิจัยขอเสนอผลการวิจัย “ต้นแบบการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทย” โดยแบ่งการนำเสนอผลการวิจัย ดังต่อไปนี้

- 4.1 สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของการประกอบการเพื่อให้ทราบถึงจุดแข็งจุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ในการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นในประเทศไทย
- 4.2 การจัดการคุณภาพ การจัดการห่วงโซ่อุปทานที่มีผลกระทบต่อการบริหารจัดการคุณภาพของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นในประเทศไทย
- 4.3 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและทางการบริหารจัดการเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันสำหรับการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นในประเทศไทย

มิติในการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับการวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้กำหนด กลุ่มข้อมูลออกเป็น เป็น 4 มิติตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังต่อไปนี้

- มิติที่ 1 วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness)
- มิติที่ 2 การวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management)
- มิติที่ 3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการคุณภาพ PDCA (Quality Management)
- มิติที่ 4 การดำเนินการด้านกฎหมายและนโยบาย

#### 4.1 สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของการประกอบการเพื่อให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ในการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นในประเทศไทย

เพื่อให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของการประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นในประเทศไทยในการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นในประเทศไทยนั้น ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์กรอบการศึกษามิติที่ 1 วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness) โดยใช้ 2 อย่าง ประกอบไปด้วย ตัวแบบเพชร (Diamond Model) และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT Analysis) ในการวิเคราะห์การดำเนินการและผู้ประกอบการในธุรกิจรังนกแอ่น ทั้ง 6 ประการ คือ 1. เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต 2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์ 3. ด้านกลยุทธ์องค์กรธุรกิจโครงสร้างและสภาพการแข่งขัน 4. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน 5. โอกาส และ 6. บทบาทรัฐบาล

##### มิติที่ 1 ชัดความสามารถในการแข่งขัน

ในมิติที่ 1 เกี่ยวกับชัดเจนความสามารถในการแข่งขัน ผู้วิจัยได้นำตัวแบบเพชร (Diamond Model) และการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) มาช่วยในการวิเคราะห์ เพื่อให้ทราบถึงความสามารถของประเทศไทยเกี่ยวกับธุรกิจรังนกแอ่นมีความเป็นไปได้หรือไม่

จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ กล่าวว่า ประเทศไทยมีทรัพยากรรังนกซึ่งถือว่าเป็นทรัพยากรที่มีมูลค่า อีกทั้งผู้ประกอบการรังนกในประเทศไทยได้มีการศึกษาความรู้เกี่ยวกับธุรกิจรังนกแอ่นบ้าน ไม่ว่าจะเป็นการสร้างบ้านนกแอ่น อีกทั้งการศึกษาความรู้เกี่ยวกับการดำรงชีวิตของนกแอ่นในธรรมชาติ รวมถึงการจัดการ นับตั้งแต่การวางแผนกระบวนการสร้างบ้าน การหาสถานที่ในสร้างบ้าน การศึกษาค้นหาแหล่งหากินของนกแอ่นเพื่อทำการสร้างบ้านนก เพื่อทำการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่เกิดจากการที่สร้างบ้านนกผิด นอกจากนั้นยังมีการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการดูแลบ้านนก รวมถึงมีการให้ผู้ประกอบการรายใหม่หรือบุคคลที่สนใจในธุรกิจยังมีการศึกษาดูงานจากบ้านนกของผู้ประกอบการท่านอื่น เพื่อทำการปรึกษาหารือเกี่ยวกับข้อดีและข้อเสียของการทำธุรกิจบ้านนกแอ่น และมีความรู้ในการทำโรงเลี้ยงรังนกและมีแรงงานที่มีฝีมือในการทำความสะดวกรังนก ผู้ประกอบการส่วนมากมีองค์ความรู้ เกี่ยวกับการพัฒนาคุณภาพรังนก และการคัดเกรดของรังนก กระบวนการเลี้ยงรังนกนั้นเพื่อเป็นการทำให้รังนกมีความสวยงามมากและมีมูลค่ายิ่งขึ้น

โดยการศึกษาและวิเคราะห์จากข้อมูลพบว่า รังนกแอ่นในประเทศไทยมีมาตั้งแต่สมัยอยุธยา ตามประวัติศาสตร์ประเทศไทยมีโอกาสทำการค้าขายกับชาวจีนมาตั้งแต่สมัยโบราณ จึงทำให้ประเทศไทยมีการปรับตัวเข้ากับการรับประทานอาหารของชาวจีน และประเทศไทยมีองค์

ความรู้เกี่ยวกับการเลือกวัตถุดิบในการทำอาหารจีน รวมถึงการปรุงอาหารจีน ดังที่เห็นในปัจจุบัน เกี่ยวกับความนิยมเกี่ยวกับการรับประทานอาหารจีน และยังมีร้านอาหารจีนที่เปิดกันมากมายในประเทศไทย อีกทั้งธุรกิจเกี่ยวกับอาหารในแหล่งย่านการค้าชาวจีนเขาวราช หรือไชน่าทาวน์ นั้นเป็นแหล่งรวมสินค้าวัตถุดิบ มีร้านอาหารจีน และร้านค้าเกี่ยวกับรังนก รวมถึงวัตถุดิบอาหารจีน เช่น หูฉลาม เครื่องเทศ สมุนไพร ฯลฯ ไม่ว่าจะเป็นวัตถุดิบอาหารที่หายาก หรือต้องสั่งสินค้าจากแหล่งผลิตวัตถุดิบโดยตรง นั่นถือได้ว่าเป็นสิ่งที่ยืนยันดังที่เราได้พบเจอในแหล่งการค้าคนจีนย่านเขาวราช ทำให้ทราบถึงความเป็นไปเป็นมาระหว่างของคนไทย และคนเชื้อสายจีนที่อยู่ในประเทศไทยนั้นว่ามีพฤติกรรมการค้าขายกันมาอย่างไร โดยมีการจดจำและมีถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับการกินรังนกให้รุ่นสู่รุ่น โดยยังไม่มีที่แน่ชัดในเรื่องของประโยชน์ แต่ชาวจีนก็ให้ความสนใจในการกินรังนกเพื่อสุขภาพ จึงส่งผลให้กับประชาชนชาวไทยให้มียังมีความรู้เกี่ยวกับประเด็นนี้ และทำการส่งต่อองค์ความรู้เกี่ยวกับวัตถุดิบอาหารจีน สมุนไพรจีน รวมถึงการใช้อาหารเป็นยาของชาวจีนจากอดีตมาถึงปัจจุบัน และในปัจจุบันนั้นสินค้ารังนกยังถือว่าเป็นสินค้าล้ำค่าของชาวจีน ทำให้ในปัจจุบันนั้นมีการตื่นตัวในการทำธุรกิจรังนกมากขึ้น ดังจะเห็นได้จากสัมปทานรังนกถ้ำ ในส่วนของรังนกถ้ำจากเกาะสัมปทานเป็นกิจการที่ได้รับสัมปทานถูกต้องตาม พระราชบัญญัติ (พ.ร.บ.) อากรังนกแอ่น พ.ศ. 2540 มาคอยกำกับเกี่ยวกับการทำรังนกถ้ำในประเทศ หลังจากค้นพบว่านกแอ่นสามารถย้ายถิ่นทำรังนกในธรรมชาติเข้ามาทำรังในบ้านที่คนอยู่อาศัยได้ นกแอ่นสามารถปรับตัวการดำรงชีวิตจากนกถ้ำได้อย่างดี จนนกแอ่นถ้ำได้กลายเป็นนกแอ่นบ้าน ทำให้เกิดสินค้ารังนกแอ่นบ้านขึ้นมา นั่นทำให้ผู้ประกอบการรังนกในประเทศไทยมี โอกาสในการประกอบอาชีพจากจุดเริ่มต้นแรกนั้นนกแอ่นได้อพยพจากธรรมชาติมาทำรังที่บ้านเลขที่ 1 เป็นย่านการค้าชาวจีนในอดีตของจังหวัดปัตตานี เมื่อประมาณกว่า 80 ปีมาแล้ว รวมถึงที่อำเภอปากพนัง นกแอ่นก็ได้เข้ามาอาศัยทำรังในบ้านที่ ร้านธุรกิจวัสดุก่อสร้าง “อ้อจิ้นกวง” ซึ่งเป็นตึกนกลหลังแรกของเมืองปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช ประมาณ พ.ศ.2480 (เกษม จันทรดํา, 2550, หน้า 217) ถือเป็นบ้านนกแอ่นแรกในประเทศไทย การมองเห็น โอกาสของการปรับปรุงเพื่อให้นกแอ่นเข้ามาอาศัยบ้านคนเพื่อทำรังเพื่อให้ได้ผลผลิตรังนก เป็นจุดเริ่มต้นทำให้ประเทศไทยเริ่มมองเห็น โอกาสในการทำธุรกิจรังนกกแอ่นบ้าน โดยข้อมูลที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจรังนก อธิบายว่า มีนกแอ่นจำนวนมากอพยพเข้ามาทำรังในประเทศไทย มีนกแอ่นเข้ามาอาศัยทำรังภายในบ้านเอง โดยที่ไม่ได้เปิดเสียงเรียกนก ไม่ได้ปรับปรุงบ้านเพื่อเลี้ยงนกแอ่น อีกทั้งยังไม่มียังมีความรู้เกี่ยวกับเรื่องนี้กแอ่นด้วย จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ นาย ข (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น จังหวัดสมุทรสงคราม อธิบายว่า “จุดเริ่มต้นของการเข้ามาเป็นผู้ประกอบการนกแอ่นนั้น ตนได้เห็นรังของนกแอ่นอยู่ในบ้าน และได้เห็นตัวของนกแอ่นบินเข้ามา



ภายในบ้านและอาศัยในบ้านตนเอง จากนั้นจึงได้ทำการศึกษาค้นคว้าข้อมูล ในช่วงนั้นผ่านเมื่อ 14 ปีที่ผ่านมา ในประเทศไทยยังไม่มีการทำธุรกิจเกี่ยวกับรังนกแอ่นบ้านกันแบบปัจจุบัน ดังนั้นตนจึงไม่สามารถที่จะค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจบ้านนกแอ่น หรือการเลี้ยงนกแอ่นภายในบ้านได้มากนัก” จากที่ได้กล่าวมานั้นทำให้ผู้วิจัยได้ทราบถึงความเป็นไปได้เกี่ยวกับธุรกิจรังนกในประเทศไทยว่า ประเทศไทยนั้นมีโอกาสเกี่ยวกับการทำธุรกิจนี้ โดยพบว่าประเทศไทยมีปัจจัยต่างๆ ซึ่งทำให้นกแอ่นสามารถดำรงชีวิตอยู่ในประเทศไทยได้ เช่น แหล่งอาหาร อุณหภูมิ แหล่งอยู่อาศัยตามธรรมชาติ สภาพอากาศ ภูมิประเทศ รวมถึงการที่ผู้ประกอบการรังนกในประเทศไทยมีองค์ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจรังนก และผู้ประกอบการได้ทำการพยายามค้นคว้าศึกษา และพัฒนาองค์ความรู้ตลอด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการดำรงชีวิตนกแอ่นในฤดูต่างๆ การผสมพันธุ์ การวางไข่ การทำรัง อีกทั้งการสร้างบ้านนกแอ่นในแบบต่างๆ ให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมในแต่ละจังหวัดแต่ละสถานที่ รวมถึงการปรับปรุงบ้านนกแอ่นที่ยังไม่ประสบความสำเร็จ กล่าวคือ นกแอ่นยังไม่เข้ามาอาศัยและทำรังภายในบ้าน โดยในประเด็นนี้ผู้ประกอบการมีความสามารถที่จะแก้ไขด้วยประสบการณ์ในการปรับปรุงของผู้ประกอบการจนประสบความสำเร็จมีนกแอ่นเข้ามาอาศัยภายในบ้าน และทำรังจำนวนมาก รวมถึงการศึกษาทดลองเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อเลียนแบบให้มีความคล้ายคลึงกับลักษณะทางธรรมชาติที่นกแอ่นชอบ หรือสามารถดำรงชีวิตอยู่ในธรรมชาติ ในส่วนนี้ผู้วิจัยอาจจะเรียกได้ว่าเป็นพรสวรรค์ของผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นในประเทศไทยก็เป็นไปได้ และในประเด็นนี้ทำให้เกิดเป็นส่วนที่ส่งเสริมแก่ประเทศไทยให้มีความสามารถในการประกอบธุรกิจรังนกแอ่นบ้าน และสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันในการประกอบธุรกิจรังนกแอ่นในประเทศไทยได้อย่างดียิ่ง

### 1. เจ็อนไขด้านปัจจัยการผลิต

ข้อมูลด้านปัจจัยการผลิตในงานวิจัยนี้เป็นข้อมูลจาก ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นแห่งประเทศไทย ในการประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นนั้นผู้ประกอบการต้องมีความรู้ด้านการจัดการและการบริหาร และต้องมีองค์ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจเป็นอย่างดี เน้นสิ่งที่สำคัญในการจัดการบริหารคุณภาพการประกอบการเกี่ยวกับด้านปัจจัยการผลิต 5 ปัจจัย คือ 1) ผู้ประกอบการ 2) นกแอ่น 3) แรงงาน 4) การบริหารจัดการ 5) ทุน

1) ผู้ประกอบการ ข้อมูลด้านปัจจัยการผลิตในงานวิจัยนี้เป็นข้อมูลจาก ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ผู้วิจัยแบ่งออกเป็น ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นสร้างบ้านนก ผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนก ผู้ประกอบการในส่วนของจัดจำหน่าย รวมถึงผู้ประกอบการมีส่วนเกี่ยวข้องในธุรกิจที่สนับสนุนกัน อีกทั้งผู้ประกอบการที่อยู่ในส่วนของการจัดลานประมูลรังนก ในส่วนนี้

กล่าวให้เห็นถึงความสำคัญของผู้ประกอบการซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยผลิตที่มีความสำคัญต่อการประกอบธุรกิจรังนกแอน

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสะท้อนออกมาให้เห็นเป็นประเด็น ดังต่อไปนี้ ประเด็นที่หนึ่ง เกี่ยวกับองค์ความรู้ผู้ประกอบการมีความสามารถในการสร้างบ้านนก และมีการศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจรังนกมาอย่างดี ผู้ประกอบสามารถนำความรู้และประสบการณ์มาวางแผนบริหารจัดการในการทำงานได้ดี จึงทำให้ธุรกิจรังนกในประเทศไทยมีผู้ประกอบการที่มีความสามารถ จากข้อมูลที่ได้รับจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญส่วนใหญ่ เห็นว่า อาจจะด้วยธุรกิจรังนกบ้านนั้นยังถือว่าเป็นธุรกิจที่เป็นอาชีพเฉพาะทาง สินค้ารังนกจัดว่ายังเป็นสินค้าเฉพาะกลุ่ม และด้วยเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงในการลงทุนอยู่มาก จึงต้องมีผู้รู้ลึก และเกี่ยวกับธุรกิจด้านนี้ จากข้อมูลนั้นผู้วิจัยยังพบว่า ในอดีตนั้นผู้ประกอบการที่มีองค์ความรู้เกี่ยวกับอาชีพสร้างบ้านให้นกแอนอยู่น้อยมาก อาจเพราะสาเหตุที่ผู้ประกอบการไม่ต้องการเปิดเผยข้อมูล และไม่ต้องการเปิดเผยตัวตน อีกทั้งไม่มีความประสงค์ส่งต่อองค์ความรู้เกี่ยวกับเรื่องนี้ให้กับผู้อื่น และอาจเพราะว่าการสร้างบ้านให้นกแอนอยู่เพื่อเก็บรังนกแอนในอดีตนั้นยังถือว่าเป็นธุรกิจสีเทา และยังเป็นอาชีพที่เป็นความลับในสมัยก่อน แม้ว่าปัจจุบันการส่งต่อองค์ความรู้ หรือการศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับอาชีพรังนกแอนสามารถทำได้ง่ายขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่หรือบุคคลทั่วไปที่สนใจในธุรกิจสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายขึ้น แต่ก็ยังจัดว่าเป็นธุรกิจที่ต้องมีการศึกษาอย่างลึกซึ้งเหมือนเช่นเคย และในปัจจุบันมีผู้ประกอบการบ้านนกแอนอยู่จำนวนมาก เพื่อส่งต่อประสบการณ์ให้ความรู้กับบุคคลที่สนใจสามารถช่วยเหลือแนะนำให้ผู้อื่นได้ ไม่ว่าจะเป็นการสร้างบ้าน การปรับปรุงบ้าน การใช้เทคนิคเฉพาะทางเพื่อหลอกล่อให้นกแอนเข้ามาอาศัยภายในบ้าน รวมถึงการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการทำบ้านนกแอน อีกทั้งการช่วยเหลือในส่วนของ การหาผู้ซื้อรังนก เนื่องจากรังนกมีราคาแพง และรังนกเป็นสินค้าที่มีลูกค้านเฉพาะกลุ่มจึงต้องมีการจัดการเกี่ยวกับการจำหน่ายสินค้ารังนก ในส่วนที่กล่าวมานั้นถือว่าเป็นการจัดการที่สามารถช่วยผู้ประกอบการหรือบุคคลที่ทั่วไปที่ต้องการทำธุรกิจรังนกได้

ประเด็นที่สอง การนำองค์ความรู้มาใช้เพื่อสร้างบ้านและเลี้ยงนก จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการผู้วิจัยได้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า การสร้างบ้านนกแอน 2 แบบ 1. การสร้างบ้านขึ้นมาใหม่ โดยการหาที่ดินซึ่งเป็นแหล่งนกแอนเพื่อสร้างบ้าน และ 2. การปรับปรุงบ้านเก่าหรือบ้านที่ผู้ประกอบการอาศัยอยู่ ให้กลายเป็นบ้านที่สามารถเรียกนกแอนเข้ามาอาศัยทำรังได้ด้วยองค์ความรู้ที่มีอยู่ เป็นการผสมผสานระหว่างความรู้และการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการทำบ้านนก เช่น การติดลำโพงเครื่องเสียง และเปิดเสียงนกหลอกล่อ ให้นกแอนบินเข้ามาสำรวจบ้าน ด้วยเสียงของนกแอนที่ติดลำโพงบริเวณทางเข้า หรือที่เรียกว่า หอนก ฯลฯ ซึ่งทัศนคติสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับเทคโนโลยี นาย ก (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) และ นาย ข (นามสมมติ)

(สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) เห็นว่า “ในการทำงานนั้น ผู้ประกอบการอาจต้องลองผิด ลองถูกอยู่หลายครั้ง จนได้ผลลัพธ์ที่ดี และเกิดการปรับปรุงพัฒนา จากนั้นได้มีการถ่ายทอดองค์ความรู้ เทคนิคต่างๆ ที่มีประโยชน์ ให้แก่สมาชิกผู้ประกอบการนกกแอ่นระหว่างผู้ประกอบการด้วยกัน เช่น เสี่ยงเรียกนก การปรับอุณหภูมิภายในบ้าน หรือแม้แต่เทคนิคในการล้างทำความสะอาดรังนกให้มีมูลค่ามากกว่าเดิม เนื่องจากการล้างรังนกนั้นผู้ประกอบการต้องมีแรงงานจำนวนมาก ซึ่งต่างกับในส่วนของแรงงานการทำบ้านนกกแอ่น

ผลจากการพบปะพูดคุยและการวิเคราะห์ข้อมูลข้อเท็จจริง ผู้ประกอบการบ้านนกกแอ่น ผู้ประกอบการบ้านนกกแอ่นที่สร้างบ้านให้คนแอ่นเข้ามาอาศัยทำรังนั้น สามารถทำงานและดูแลบ้านนกกเพียงคนเดียวได้ หลังจากที่ผ่านมาช่วงเวลาที่สร้างบ้านเสร็จแล้ว การเฝ้าดูนกใช้ชีวิตจากกล้องที่ติดตั้งภายในนั้นต้องมีการตรวจดูจำนวนนก และความปกติอื่นๆ ไม่จำเป็นต้องมีแรงงานมากนัก โดยเป็นผู้ประกอบการบ้านนกกแอ่นนั้น สามารถดูบ้านนกกเพียงคนเดียวได้ ไม่ว่าจะฝนตกแดดออกหรือประสบกับปัญหาอะไร ดังสะท้อนได้จากการสัมภาษณ์ นาย ค (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า “ในส่วนของผู้ประกอบการที่มีชำนาญแล้ว สามารถดูแลบ้านนกกที่สร้างเองได้ โดยใช้คนดูแลเพียงหรือแรงงานเพียง 1 คน ในส่วนของการเก็บผลผลิตรังนกนั้นสามารถใช้แรงงานเพียงแค่ 1 คนได้เช่นกัน และบ้านนกกแอ่นมีค่าใช้จ่ายในการดูแลไม่มาก ไม่ต้องยุ่งยากเหมือนธุรกิจอื่น เช่น ต้องใส่ปุ๋ย ใส่เคมี และไม่ต้องซื้ออาหารมาเลี้ยงนก” โดยผู้ประกอบการได้อธิบายเกี่ยวกับการทำบ้านนกกแอ่นตามระบบว่า ย่อมดีกว่าอาชีพอื่น เมื่อนำไปเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการสวนยาง สวนปาล์ม ที่ต้องมีค่าใช้จ่ายจำพวกค่าปุ๋ย ค่ายา ค่าคนงาน อีกทั้งมีประเด็นเกี่ยวกับฝนตก พายุเข้า ฯลฯ แต่ถึงอย่างไรนั้นบ้านนกกก็ยังคงต้องการผู้ประกอบการที่เป็นบุคคลที่มีความใส่ใจ และมีประสบการณ์ เนื่องจากบ้านนกกแอ่นยังต้องม้องค์ความรู้ผสมผสานกับการนำระบบเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในควบคุมภายในบ้าน

นอกจากจากนั้นสิ่งที่สำคัญเกี่ยวกับปัจจัยเป็นประเด็นที่ผู้ประกอบการควรรู้ เกี่ยวข้องในส่วนของผู้ประกอบการโรงล้างรังนก แรงงานเป็นสิ่งสำคัญ เนื่องจากต้องใช้ฝีมือแรงงานของคนในการคัดแยกสิ่งสกปรกออกจากเส้นใยน้ำลายของนกกแอ่น ดังนั้นจึงทำให้เกิดจุดอ่อนด้านเกี่ยวกับแรงงาน กล่าวคือ แรงงานจำเป็นต้องมีฝีมือล้างรังนก และมีทักษะที่ชำนาญอย่างแท้จริงเกี่ยวกับขั้นตอนการทำความสะอาด ซึ่งไม่ต่างจากการดำเนินการสร้างบ้านนกกแอ่น ดังที่ปรากฏจากผู้ให้สัมภาษณ์ กล่าวว่า ผู้รับเหมาก่อสร้างทั่วไปไม่สามารถเข้าใจในการทำบ้านนกก ทำให้มีขั้นตอนที่สร้างผิดอยู่หลายครั้ง ทำให้ผู้ประกอบการต้องทุบเพื่อแก้ไขบางส่วน เสียต้นทุนด้านเงินและเวลาในการทำใหม่อีกครั้งยกตัวอย่าง เช่น ทางเข้านก ในที่สุดท้ายที่ผู้วิจัยได้กล่าวถือเป็นสิ่งสำคัญในความเสี่ยงที่ก่อให้เกิดความผิดพลาด

2) **นกแอ่น** จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญผู้วิจัยได้ประเด็นเกี่ยวกับนกแอ่น ดังต่อไปนี้ ประเด็นแรก กล่าวว่า นกแอ่นเป็นสิ่งที่สำคัญ รองลงมาจากองค์ความรู้ และตัวของผู้ประกอบการ เพราะนกแอ่น คือ “ผู้ผลิตสินค้ารังนก” ให้ผู้ประกอบการ เปรียบเสมือนสัตว์ให้ผลผลิตที่มีมูลค่า ไม่ต่างจากพลาสติกเจียนที่ผลิตคาเวียร์ หรือที่คนผู้บริโภคนิยมเรียกกันว่าไขปลาคาเวียร์ จากข้อมูลการวิจัย Sankaran (2001) “รังของนกแอ่นกินรัง (Collocalia Fuciphaga) อยู่ในอันดับต้นๆ ของผลิตภัณฑ์สัตว์ที่มีราคาแพงที่สุดในโลกซึ่งส่งผลให้มีการใช้ประโยชน์จากรังของมันในระดับสูง” เนื่องจากนกแอ่นนั้นเปรียบเสมือนเครื่องจักรที่มีชีวิตเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดสินค้ารังนก ต้องพึ่งพาตัวนกแอ่น และต้องเป็นสายพันธุ์ที่ทำรังกินได้ คือนกแอ่นที่ทำรังด้วยน้ำลาย ในส่วนนี้นกแอ่นที่มาอาศัยทำรังภายในบ้านอาจจะเป็นนกแอ่นที่อพยพมาจากแหล่งธรรมชาติ หรืออาจจะเป็นนกแอ่นที่เกิดจากพ่อแม่นกแอ่นที่อาศัยในบ้านนกแอ่นของผู้ประกอบการ โดยนกแอ่นที่มาจากนกแอ่นบ้านเกิดจาก นกแอ่นเพศผู้และเพศเมียที่อาศัยในบ้านผสมพันธุ์กันและทำรังออกไป จนมีลูกนกแอ่นเกิดภายในบ้าน

ประเด็นที่สอง การจำลองบ้านนกให้เหมาะสมกับการดำรงชีวิตของนกแอ่น ดังที่ได้ปรากฏจากการให้สัมภาษณ์ กล่าวว่า “คนที่เข้ามาสู่ธุรกิจนี้จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องศึกษาเกี่ยวกับธรรมชาติของตัวนกแอ่น การดำรงชีวิตและศึกษาเกี่ยวกับการสร้างบ้านนกแอ่นเพื่อให้นกแอ่นเข้าไปอาศัยเหมือนถ้ำตามธรรมชาติ ในการสร้างบ้านนกแอ่น จะต้องมีต้นทุนสูง ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงถ้าไม่มีความรู้ที่ลึกซึ้ง หรือไม่ได้ศึกษาค้นคว้ากระบวนการสร้างบ้านและเลี้ยงนกแอ่น” เมื่อมีความรู้เกี่ยวกับการสร้างบ้านและมีความรู้เกี่ยวกับนกแอ่นแล้ว ผู้ประกอบการหรือบุคคลที่สนใจก็จะสามารถเริ่มต้นประกอบธุรกิจได้อย่างราบรื่น และประสบความสำเร็จ ในการใช้องค์ความรู้มาหาแหล่งที่หากินของนกหรือเส้นทางบินหากินของนกแอ่นก็เป็นประเด็นที่สำคัญอย่างมากในการหาบริเวณที่ตั้งของบ้านนกแอ่น และจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า นกแอ่นเปรียบเหมือนเป็นสิ่งที่สำคัญไม่น้อยไปกว่าปัจจัยผู้ประกอบการ นาย ค (สมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) “สิ่งที่สำคัญของธุรกิจคือการสร้างบ้านนกไว้บริเวณแหล่งนกแอ่น ไม่ใช่การสร้างบ้านนกออกแหล่งที่นกแอ่นหากินหรืออาศัย เนื่องจากเมื่อเราสร้างบ้านเสร็จแล้วมามีนกแอ่นเข้ามาอาศัยทำรัง เราจะเคลื่อนย้ายบ้านไปหานกแอ่นไม่ได้ เพราะเราต้องรอนกแอ่นบินมา ซึ่งจะใช้เวลาทำไหรแล้วแต่เทคนิคของแต่ละคน

ผู้วิจัยยังพบความเสี่ยงเกี่ยวกับนกแอ่นที่ผู้ประกอบการควรพึงระวัง การหาที่ดินเพื่อปลูกสร้างบ้านควรใช้ประสบการณ์และความชำนาญพิจารณา” เนื่องจากการหาที่ดินเพื่อปลูกบ้านเราจำเป็นต้องตระหนักว่า ที่ดินนั้นคือที่ดินที่นกแอ่นต้องเป็นเส้นทางบินผ่านของนกแอ่นหรือเป็นแหล่งหากินของนกแอ่น ซึ่งจุดนี้ถือว่าเป็นจุดอ่อนและอุปสรรคที่สำคัญของธุรกิจนี้ ผู้ประกอบการรายใหม่หรือบุคคลที่สนใจ จำเป็นต้องหาที่ปรึกษาเกี่ยวกับการสร้างบ้านนกแอ่นหรือผู้เชี่ยวชาญ

ด้านธุรกิจจนถาวร เพื่อเรียนรู้การดำรงชีวิตจนถาวรที่กลายเป็นคนถาวรบ้าน เพราะจะทำให้ทราบถึงนิสัยโดยธรรมชาติของคนถาวรบ้าน และความต้องการของคนถาวรบ้าน รวมทั้งปัจจัยที่เป็นศัตรูกับคนถาวร เพราะเมื่อก่อนคนถาวรเกิดความกลัวจะมีการอพยพออกจากบ้าน รวมถึงผู้ประกอบการควรศึกษาจากหนังสือ วารสาร หรือการศึกษาจากนักปักษีวิทยา

ผู้วิจัยยังพบความเสี่ยงอีก 2 ประการ จากการสัมภาษณ์ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับกับศัตรูคนถาวร ประการแรก กล่าวว่า บ้านคนถาวรที่ไม่มีคนถาวรเข้ามาอาศัยทำรังภายในบ้าน อาจมีเพียงนกพิราบที่บินเข้ามาอาศัยเพื่อจับคนถาวรกิน นั้นเพราะได้ยื่นเสียงนกถาวรจากลำโพงที่เปิดเสียงเรียกคนถาวรให้เข้าบ้าน เนื่องจากการเปิดเสียงนกถาวรซึ่งจัดเป็นนกประเภทเหยื่อของนกพิราบ (สิ่งนี้คือศัตรูที่คนถาวรไม่กล้าบินเข้ามา) อาจทำให้การสร้างบ้านคนถาวรไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ เนื่องจากอาจมีนกพิราบที่เป็นศัตรูคนถาวรเข้ามาครอบครองจนทำให้คนถาวรไม่เข้ามาอาศัย

ความเสี่ยงประการที่สอง กล่าวว่า ด้วยธรรมชาติของนกที่รับรู้ศัตรูที่เป็นอันตราย โดยสังเกตจากการที่เห็นคนถาวรบินเข้ามาสำรวจภายในบ้านที่ผู้ประกอบการสร้างและจำลองสภาพคล้ายถ้ำที่คนถาวรอาศัยในธรรมชาติว่าภายในบ้าน เพื่อสำรวจว่าภายในบ้านนั้นมีความปลอดภัยแค่ไหน อีกทั้งอุณหภูมิ เสียง ความมืด นับเป็นปัจจัยที่สำคัญของคนถาวรในการเลือกที่จะอยู่บ้านของผู้ประกอบการ อีกทั้งเมื่อการคนถาวรอาศัยอยู่ภายในบ้านแล้วเมื่อมีปัจจัยที่ไม่ปลอดภัยกับชีวิตคนถาวรมากกระทบกับการดำรงชีวิตของคนถาวร คนถาวรก็จะอพยพหนีออกไปจากบ้านหลังนั้น ดังสะท้อนได้จาก นาย ค (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า “ผู้ประกอบการต้องใส่ใจต่อการดำรงชีวิตของคนถาวร เนื่องจากนกอันถือว่าเป็นผู้ผลิตในกระบวนการของการผลิตสินค้ารังนกให้แก่ผู้ประกอบการ ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจบ้านรังนกถาวรจะต้องศึกษาในด้านการดำรงชีวิตของคนถาวรมาเป็นอย่างดี เช่น สภาพอากาศที่คนถาวรสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ แหล่งอาหารของคนถาวร และสิ่งที่สำคัญความกลัวของคนถาวร เนื่องจากนกถาวรนั้นมีศัตรู คือ งู แมลงสาบ และหนูที่จะเข้ามากัด กิน ไช้ และลูกนกถาวรที่อาศัยอยู่ภายในรังได้ ซึ่งปัจจัยพวกนี้ก็คือเป็นศัตรูของการทำธุรกิจหรือสิ่งที่ทำให้ธุรกิจล้มเหลว เนื่องจากอัตราการรอดของลูกนกถาวรนั้นถ้ามีสูงก็จะทำให้มีประชากรคนถาวรเพิ่มขึ้น ถ้าลูกนกถาวรตายบ้านนกถาวรก็จะไม่สามารถผลิตคนถาวรเพิ่มขึ้นได้อีก และสำคัญเมื่อกคนถาวรเติบโตจนทิ้งรังไปก็จะสามารถเลือกบ้านที่จะอยู่เพื่อทำรังและสืบพันธุ์ต่อไป”

**3) แรงงาน** จากข้อมูลที่ผู้วิจัยได้จากการสัมภาษณ์และวิเคราะห์ข้อเท็จจริง พบประเด็นที่สำคัญ 2 ประเด็น เกี่ยวข้องกับแรงงาน ดังต่อไปนี้ ประเด็นแรก เกี่ยวกับองค์ความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ของมนุษย์เพื่อควบคุม และเป็นธุรกิจเฉพาะที่ผู้ประกอบการหาแรงงานได้ยาก ตั้งแต่แรงงานที่สร้างบ้านนก แรงงานที่คัดสินค้ารังนก แรงงานที่คัดสิ่งสกปรกในการล้างทำความสะอาดรังนก

ประเด็นสอง การมีทักษะและการนำเทคโนโลยีมาใช้ควบคู่กัน นอกจากความรู้แล้วยัง มีสิ่งที่สำคัญเกี่ยวกับแรงงานที่จำเป็นต้องให้ความสำคัญ เนื่องจากการทำธุรกิจบ้านนก การสร้างทำ ความสะอาดรั้งนก และจัดจำหน่ายรั้งนกนั้น เป็นธุรกิจเฉพาะ ที่แรงงานต้องมีทักษะเฉพาะ และต้อง มีการศึกษามาก่อน ยกตัวอย่างเช่น การเข้าไปภายในบ้านนกแอ่นไม่สามารถทำได้ตลอดเวลา โดย ผู้ประกอบการจะทำการตรวจสอบภายในบ้านจากระบบกล้องวงจรปิด ดังนั้นจึงต้องศึกษาการ ดำรงชีวิตของนกแอ่น เนื่องจากด้วยนกแอ่นอาศัยภายในบ้านเป็นบางเวลา ผู้ประกอบการและ แรงงานจึงต้องมีความรู้เกี่ยวกับนกก่อนจะเข้าไปภายในบ้านนกได้ เพราะอาจจะทำให้นกแอ่นตกใจ ในกรณีที่นกแอ่นกำลังอยู่ภายในบ้าน อีกทั้งแรงงานที่ต้องเช็คเกี่ยวกับอุปกรณ์ภายในบ้านนกแอ่น การปรับปรุงซ่อมแซม รวมทั้งการเข้าไปเก็บรั้งนกต้องมีความชำนาญ เพื่อป้องกันการรบกวนนก แอ่นและคุณภาพของสินค้ารั้งนก ดังนั้นผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับแรงงาน อีกทั้ง การซ่อมแซมเฉพาะทางต้องมีการจ้างในส่วนนี้ด้วย ส่วนของแรงงาน โรงสร้างทำความสะอาดรั้ง นก จำเป็นต้องมีแรงงานหลายคน และต้องมีทักษะการล้างรั้งนกที่ดี เนื่องจากการล้างรั้งนกนั้น เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้ารั้งนกให้มีราคาสูงขึ้น การที่แรงงานไม่มีทักษะเพียงพอล้างรั้งนกอาจ ทำให้รั้งนกเสียหายได้ รวมไปถึงกระบวนการอื่นๆ ในธุรกิจรั้งนก แรงงานเป็นสิ่งที่ต้องมีการถ่ายทอด ให้ความรู้และทำการฝึกทักษะเพื่อให้ได้สินค้ารั้งนกที่มีคุณภาพ

นอกจากนั้นการนำเทคโนโลยีมาใช้เกี่ยวกับธุรกิจนี้ยังเป็นสิ่งที่สำคัญในส่วนแรงงาน ถึงแม้ว่าในปัจจุบันผู้ประกอบการธุรกิจบ้านนกแอ่นที่สร้างบ้านเลี้ยงนกแอ่นและผลิตรั้งนกจะมีการ นำเทคโนโลยีต่างๆ มาปรับใช้ในการทำงาน ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นจะนำเทคโนโลยีมา ใช้ในการปรับสภาพบ้านและการควบคุมบ้านนกแอ่นแต่การทำบ้านนกแอ่นก็มีแรงงานน้อยและใน ส่วนนี้สามารถใช้เทคโนโลยีได้มากกว่าในส่วนการล้างรั้งนก ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการล้างทำความสะอาด รั้งนกแอ่นจะได้มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการทำงานเช่นกัน แต่ในการล้างรั้งนกเกี่ยวกับ แรงงานยังถือว่ามีความสำคัญและยังมีบทบาทอยู่มาก เนื่องจากสามารถเพิ่มมูลค่าให้รั้งนกได้ โดย การลงมือและการลงแรงของผู้ประกอบและแรงงานยังเป็นสิ่งที่ละเลยไม่ได้ อีกทั้งยังมีการจ้างแรง จำนวนมากเข้ามามีบทบาทในส่วนนี้อีกด้วย อีกทั้งเนื่องจากธุรกิจล้างรั้งนกนั้นยังไม่มีเทคโนโลยีที่ ทันสมัยหรือเครื่องจักรสามารถนำมาช่วยเหลือการทำงานได้เต็มที่ อีกทั้งการควบคุมอุปกรณ์ เครื่องมือในธุรกิจรั้งนกนั้นยังคงต้องผสมผสานและจำเป็นต้องมีองค์ความรู้เข้ามาเสริมอย่างมาก

**4) การบริหารจัดการ** จากการสัมภาษณ์และวิเคราะห์ข้อเท็จจริงจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า การบริหารจัดการในธุรกิจรั้งนก ถือเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญเพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการทำ ธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ เนื่องจากในธุรกิจรั้งนกได้นำองค์ความรู้หลากหลายอย่างมาปรับใช้ บริหารจัดการเป็นกระบวนการด้านการจัดการ ผู้วิจัยสรุปประเด็นที่สำคัญได้ดังต่อไปนี้

ประเด็นการจัดการระบบการบริหารงานเกี่ยวกับการสร้างบ้านนก จนถึงการจัดการ เพื่อทำความสะอาดรังนกให้สวยงามเพื่อจัดจำหน่ายให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า การจัดการ ระบบการสร้างบ้านนกเริ่มตั้งแต่ การศึกษาองค์ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจรังนก การจัดหาแหล่งเงินทุน กระบวนการสร้างบ้านเพื่อเลี้ยงนกแอ่น การหาที่ดินเพื่อสร้างบ้าน และการจัดหาผู้รับเหมา รวมถึง การวางระบบภายในบ้านนกเลียนแบบธรรมชาติอย่างถูกต้องตามหลักที่นกแอ่นอาศัย จนถึง การบริหารจัดการในส่วนของการเก็บรังนก จากที่ได้ปรากฏในการสัมภาษณ์การจัดการด้านระบบเป็น สิ่งที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ช่วยลดความเสี่ยง และเพื่อให้ธุรกิจมีระบบมากขึ้น นาย ง (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) การจัดการเกี่ยวกับการออกแบบสร้างบ้านนก การจัดการระบบ ภายในของบ้านนกเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยให้นก

ประเด็นการบริหารจัดการคุณภาพในส่วนผู้ประกอบการสร้างบ้านนกได้นั้นย้ำ เกี่ยวกับความสะอาดภายในบ้านนกเพื่อให้รังนกที่อยู่ในบ้านมีคุณภาพ สะอาด อีกทั้งการจัดการ คุณภาพในส่วนของผู้ประกอบการเลี้ยงรังนก อาจรวมถึงการจัดจำหน่ายรังนก ดังการสัมภาษณ์จาก ผู้ประกอบการ กล่าวว่า “ผู้ประกอบการใหม่อาจมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจไม่มากนัก แต่เน้น ใช้การศึกษาและการนำความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านอื่นมาประยุกต์ใช้บริหารจัดการ ทำให้ ทราบถึงขั้นตอนการบริหารจัดการในธุรกิจจนถึงขั้นตอนที่ได้รังนกมีคุณภาพ และเข้าใจถึงปัญหา และปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ”

ในส่วนของการประเมินการวางแผน จากการศึกษาวิเคราะห์พบว่ามีส่วนเกี่ยวข้องกับ ประเด็นบริหารการจัดการวางแผนคุณภาพเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด เนื่องจากการวางแผนนำมาซึ่ง คุณภาพ โดยต้องปฏิบัติจากการวางแผนเพื่อให้การบริหารเกิดผลความสำเร็จมากที่สุด ดังการ สัมภาษณ์ นาย ง (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) เห็นว่า ได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการจัดการ และ การวางแผน โดยการนำองค์ความรู้เข้ามาบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ อาจด้วยความที่เป็น ผู้ประกอบการใหม่ และมีประสบการณ์ไม่มาก จึงต้องศึกษาทั้งความสำเร็จและความล้มเหลวของ ผู้ประกอบการท่านอื่น และดังการสัมภาษณ์จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ นาย ค (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริหารจัดการ โดยการจัดการความรู้ของผู้ ประกอบการที่ได้นำความรู้มาวางแผนเพื่อบริหารงานในธุรกิจรังนกเช่นกัน เนื่องจากจะสามารถ จัดการด้านบ้านนกแอ่นและตัวนกแอ่น แล้วยังสามารถนำมาจัดการด้านการแปรรูปรังนกให้มี คุณภาพได้อีกด้วย อีกทั้งผู้วิจัยยังพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้นั้นถึงความรู้ด้านการบริหาร จัดการและการวางแผน ในส่วนนี้ผู้วิจัยคิดว่าเป็นสิ่งที่ให้ผู้ประกอบการสามารถทำธุรกิจได้โดย บริหารจัดการได้อย่างถูกต้องตามระบบขั้นตอนที่ได้วางแผนไว้เพื่อขีดความสามารถในการแข่งขัน

5) **ทุนด้านเงิน และที่ดิน** ผลจากการสัมภาษณ์และการวิเคราะห์ข้อมูลสำคัญ สามารถสรุปประเด็นได้ว่า มีด้านทรัพยากรที่สำคัญเกี่ยวกับการทำธุรกิจรังนก คือ ด้านเงิน และที่ดิน

ประเด็นแรก ด้านการเงิน เงินทุนมีความสำคัญอย่างมากในทุกการดำเนินทำธุรกิจทุกประเภท ธุรกิจรังนกแ่่นก็เช่นกัน ผู้ประกอบการต่างให้ความสำคัญกับต้นทุนเงินจำเป็นอย่างมาก เนื่องจากต้นทุนเงินสามารถขับเคลื่อนธุรกิจได้ และในธุรกิจรังนกนั้นก็จำเป็นต้องมีปัจจัยอื่นๆ เข้ามาควบคู่ไปด้วย และต้องมีการบริหารงานจัดการที่ดีไปพร้อมกันกับองค์ความรู้ของผู้ประกอบการเพื่อการก้าวเข้ามาสู่วงการธุรกิจผู้ประกอบการรังนกในประเทศไทยอย่างประสบความสำเร็จ

ผู้วิจัยยังพบปัญหาประเด็นต้นทุนด้านเงินในส่วนของแหล่งเงินทุน ดังที่ได้ปรากฏจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เห็นว่า ในการทำธุรกิจบ้านนกผู้ประกอบการต้องมีเงินทุนสำหรับสร้างบ้านนกแ่่น และยังพบปัญหาอีกว่า การสร้างบ้านนกแ่่นไม่สามารถทำการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ เนื่องจากยังเป็นธุรกิจที่ธนาคารไม่อนุมัติ อีกทั้งเจ้าหน้าที่ธนาคารไม่มีองค์ความรู้เกี่ยวกับการประเมินทรัพย์สินเกี่ยวกับธุรกิจนี้ ดังสะท้อนได้จาก นายสมคิด (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 14 ตุลาคม 2561) กล่าวว่า ปัญหาการขอสินเชื่อกับธนาคารไม่สามารถทำได้เนื่องจาก การสร้างบ้านนกผัดแบบวัตถุดิบประสงค้จากการอยู่อาศัย และการขอสินเชื่อเพื่อทำธุรกิจสร้างบ้านนกนั้นผู้ประกอบการไม่สามารถทำได้ เนื่องจากอาชีพสร้างบ้านเพื่อเลี้ยงนกแ่่นยังไม่มีแพร่หลาย และยังเป็นธุรกิจสีเทา โดยผู้ประกอบการจึงต้องใช้เงินทุนส่วนตัวที่มีอยู่

ประเด็นที่สอง ในส่วนของต้นทุนที่สำคัญอีกประการ คือ ที่ดิน การวางแผนเพื่อสร้างบ้านนกขึ้นใหม่นั้น ที่ดินที่มีแหล่งนกแ่่นถือว่ามีความสำคัญ และเป็นขั้นตอนแรกของการวางแผนในการเริ่มต้นกระบวนการสร้างบ้านนก เนื่องจากต้องสร้างบ้านบนที่ดินที่เป็นแหล่งนกมีนกแ่่นบินผ่านหรือเป็นเส้นทางหากิน ดังที่ได้ปรากฏในการให้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ วัชร สวงนสมบัติ นักปักษี นักวิชาการ องค์การพิพิธภัณฑ์ธรรมชาติวิทยา (สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2561) อธิบายว่า “นกหรือสัตว์มีชีวิตนั้น จะมีอาณาเขต อาจจะแตกต่างกันในแต่ละชนิดของสัตว์บ้างด้วยสัญชาตญาณ การหาแหล่งที่อยู่อาศัยก็เช่นเดียวกัน คือการขยายเผ่าพันธุ์ที่สัตว์ตามธรรมชาติต้องมีโดยการตระเวนหาแหล่งที่สามารถอาศัยดำรงชีวิตได้อย่างเหมาะสม ถ้าทราบใดที่มีนกแ่่นมีการขยายพันธุ์จนเกิดการเพิ่มของจำนวนประชากรนกภายในถ้ำทางธรรมชาติ นกแ่่นที่เป็นส่วนเกินจะตระเวนหาแหล่งที่อยู่อาศัยใหม่ และนกที่อาศัยอยู่ภายในบ้านอยู่ก่อนแล้วจะทำการดึงคุณนกแ่่นตัวอื่นเข้ามาอาศัยภายในบ้าน โดยมีปัจจัยคือ ถ้าผู้ประกอบการทำการจัดสภาพแวดล้อมให้เหมาะสมจึงจะมีนกเข้ามาอยู่อาศัย โดยผู้ประกอบการต้องควบคุมความชื้นให้ได้ และนกแ่่นต้องไม่โดนรบกวนมากเกินไป”



จากการวิเคราะห์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญและจากข้อเท็จจริงเกี่ยวกับความเสี่ยงเรื่องต้นทุนที่ดิน จึงพบว่ามีเรื่องเกี่ยวกับแหล่งนก เส้นทางที่บินนกแอ่นผ่านผ่านที่ดินเข้ามาเป็นปัจจัยที่สำคัญในประเด็นที่ดิน กล่าวคือ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักทำการสร้างบ้านนกแอ่นในบริเวณที่มีการสร้างบ้านนกแอ่นอยู่ก่อนแล้ว ยกตัวอย่าง แหล่งของบ้านนกแอ่นที่นิยมสร้างตามจังหวัดตราด ระยอง จันทบุรี ฯลฯ ที่มีบ้านนกแอ่นกระจายตัวอยู่ และเป็นจังหวัดที่ผู้ประกอบการนิยมสร้างบ้านนกแอ่นเพื่อทำธุรกิจกันมาก เนื่องจากผู้ประกอบการมีแนวคิดเกี่ยวกับประเด็นนี้ว่าเป็นบริเวณแหล่งหากินของนกแอ่น และเป็นเส้นทางหากินของนกแอ่นซึ่งเข้าใจว่านกแอ่นมักบินผ่านและเข้าบ้านมาเพื่อสำรวจ สาเหตุเพราะมีบ้านนกแอ่นหรือคอนโดจำนวนมากจึงทำให้มีเสียงของนกแอ่นทั้งที่เป็นเสียงจริงและเสียงจากการเปิดด้วยเครื่องเสียงของผู้ประกอบการผสมกัน โดยบริเวณนั้นกลายเป็นเส้นทางบินของนกแอ่นไปโดยถาวร การสร้างบ้านในบริเวณของแหล่งบ้านนกแอ่นนั้นเพื่อลดความเสี่ยงของการที่สร้างบ้านนกแอ่นในบริเวณที่ไม่ใช่เส้นทางการบินของนกแอ่น และไม่ใช้เส้นทางหาแหล่งอาหาร ในส่วนนี้ยังเกี่ยวข้องกับองค์ความรู้และเทคโนโลยี เนื่องจากผู้ประกอบการได้มีการนำเทคโนโลยีและองค์ความรู้มาใช้ คือ การทดสอบเสียงเรียกนก โดยทำการเปิดเสียงนกแอ่นให้ดังเพื่อดึงดูดความสนใจเรียกให้นกแอ่นที่กำลังบินอยู่บริเวณใกล้เคียง หรือกำลังบินผ่านเส้นทางนั้นเข้ามาสนใจหรือสำรวจเสียง ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้ทดลองทำการเปิดเสียงเรียกนกโดยทดสอบในภาคตะวันออก 3 แห่ง พบว่า มีนกแอ่นบินเข้ามาสำรวจเสียงทดสอบ ประมาณ 10-20 ตัว โดยทดสอบที่ตำบลบ้านเพ อำเภอเมือง จังหวัดระยอง และอีกสองสถานที่ที่เป็นพื้นที่โล่งใกล้กับสวนผลไม้ ในจังหวัดตราด กับ จังหวัดจันทบุรี เรียกได้ว่าเป็นองค์ความรู้ที่ผสมผสานกับเทคโนโลยีเพื่อใช้ในการหาที่ดินเพื่อสร้างบ้านนก และเพื่อลดความเสี่ยงในประเด็นที่เกี่ยวกับต้นทุนที่ดินในการทำธุรกิจได้เป็นอย่างดี

ตารางที่ 4.1 เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตด้าน	จุดแข็ง	จุดอ่อน
ผู้ประกอบการ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจ สามารถเป็นที่ปรึกษาในการทำธุรกิจรงนกได้</li> <li>2. ภูมิศาสตร์ของประเทศไทยมีความสามารถในการทำบ้านนกแอ่นได้</li> <li>3. มีการรวมสมาคม ชมรม เพื่อการพัฒนา ช่วยเหลือ แก้ไขปัญหา</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่อาจไม่ได้ศึกษาอย่างลึกซึ้ง แบบนักปักษีวิทยา เกี่ยวกับคุณลักษณะพันธุ์นกแอ่น และการดำรงชีวิตของนกแอ่น เพราะนกแอ่นไม่ใช่ชนกเลี้ยงตามบ้าน</li> <li>2. ขาดการสนับสนุนจากอุตสาหกรรมเกี่ยวข้อง เช่น สถาบันการเงิน การขออนุญาตสร้างบ้าน การต่อเติมบ้าน ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านนกแอ่น</li> <li>3. ผู้ประกอบการมีข้อจำกัดในการลงทุน เนื่องจาก การลงทุนในธุรกิจนี้ค่อนข้างสูง และอาจต้องใช้เงินทุนในการสร้างบ้านสูงมากยิ่งขึ้นถ้าผู้ประกอบการต้องแก้ไขบ้านหลายครั้งเพื่อให้ประสบความสำเร็จ และสิ่งที่สำคัญผู้ประกอบการต้องมีที่ดินเป็นของตัวเองไม่เช่นนั้นผู้ประกอบการจะต้องซื้อที่ดินทำให้มีต้นทุนเพิ่มขึ้น</li> <li>4. ผู้ประกอบการมีความเสี่ยงในการถูกดำเนินคดีทางกฎหมายเกี่ยวกับสัตว์ป่าคุ้มครอง เนื่องจาก ด้วยข้อกฎหมายที่ทำให้ธุรกิจยังผิดกฎหมายจึงทำให้ไม่มีกฎเกณฑ์นโยบายช่วยส่งเสริมผู้ประกอบการ</li> <li>5. ผู้ประกอบการรายใหม่หรือนุคคลที่สนใจในธุรกิจยังขาดสื่อการสอนเพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ที่ถูกต้อง รวมถึงขาดช่องทางการเข้าถึงที่ปรึกษาในการสร้างบ้านนก</li> </ol>

ตารางที่ 4.1 เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต (ต่อ)

ปัจจัยการผลิตด้าน	จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>นกแอ่น</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ประเทศไทยเหมาะกับการดำรงชีวิตของนกแอ่นสายพันธุ์ทำรังกินได้ 4 สายพันธุ์</li> <li>ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับการเลี้ยงนกแอ่นระบบบ้านนก</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>นกแอ่นมีประสาทสัมผัสที่ไวต่อศัตรูและมีการเปลี่ยนถิ่นที่อยู่ มีการอพยพอยู่ตลอดเวลา</li> <li>ธุรกิจนกแอ่นมีข้อกฎหมายเป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง ตามกฎกระทรวงกำหนดให้เป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง พ.ศ. 2546 ที่ออกตามความใน พ.ร.บ. สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 ทำให้กิจการรังนกแอ่นที่เป็นผลผลิตจากบ้านนกแอ่นถือเป็นกิจการที่ผิดกฎหมาย เนื่องจากไม่ได้รับ อนุญาตตาม พ.ร.บ. ทั้งสองฉบับ ทำให้เกิดเป็นประเด็นที่มีปัญหาในการทำธุรกิจ</li> <li>ประชาชนทั่วไปยังมีทัศนคติด้านลบกับตัวนกแอ่น เข้าใจว่านกคือสัตว์ที่แพร่เชื้อโรค</li> </ol>
<p><b>แรงงาน</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ในส่วนของบ้านนกแอ่นเป็นธุรกิจที่จ้างแรงงานน้อย</li> <li>มีบุคคลที่สนใจอยากเข้ามาสมัครเป็นแรงงานเพื่อมาเรียนรู้เกี่ยวกับธุรกิจรังนกมาก</li> <li>ในปัจจุบัน เป็น ธุรกิจ ที่มีผู้ประกอบการใหม่และบุคคลที่สนใจเข้ามาทำธุรกิจจำนวนมากกว่าในอดีต</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>แรงงานขาดแคลน และต้องมีทักษะเฉพาะทาง ต้องฝึกอบรม เช่น ช่างรวมถึงธุรกิจรับเหมาก่อสร้างต่อเติมบ้าน</li> <li>มักประสบปัญหาการบริหารจัดการมักควบคุมปัจจัยไม่ได้เนื่องจากว่าต้องทำงานกับธรรมชาติ และนกแอ่นเป็นนกที่อยู่ตามธรรมชาติ</li> </ol>

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ปัจจัยการผลิตด้าน	จุดแข็ง	จุดอ่อน
<b>บริหารจัดการ</b>	<p>1. ในประเทศไทยมีผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์และองค์ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจรังนกอย่างมาก ทำให้สามารถนำการบริหารจัดการผสมผสานกับเทคโนโลยีทำให้ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นมีความสามารถในการทำธุรกิจได้อย่างดี</p> <p>2. มีการถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการให้กับสมาชิกมากขึ้น ด้วยช่องทางหลากหลายของเครือข่ายสมาคมทำให้ผู้ประกอบการมีการพัฒนาในการทำธุรกิจรังนก</p>	<p>1. ผู้ประกอบการประสบปัญหาในการบริหารจัดการกับธุรกิจ จากการทำงานกับธรรมชาติ คือนกแอ่น การวางแผนอาจจะพบกับปัญหาแบบไม่คาดคิดและไม่สามารถกำหนดได้ เนื่องจากนกแอ่นเป็นนกที่อยู่ตามธรรมชาติ ฤดูฝนเปลี่ยน อากาศ ร้อน-หนาว อาจทำให้นกแอ่นอพยพหรือตายหมดบ้านได้ภายในวันเดียว</p>
<b>ทุนด้านเงินและที่ดิน</b>	<p>1. ด้วยสภาพในประเทศไทยนั้น มีนกแอ่นสายพันธุ์ที่ทำรังกินได้บินผ่านที่ดินและบ้านเรือนหลากหลายจังหวัดทั่วประเทศไทย</p> <p>2. ในธุรกิจมีผู้ประกอบการใหม่และบุคคลที่สนใจเข้ามาทำธุรกิจจำนวนมากกว่าในอดีตเนื่องจากมีผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นที่อยู่ในวงการรังนกมานานมีความรู้และประสบการณ์พร้อมจะถ่ายทอดส่งต่อความรู้ให้บุคคลที่สนใจเพื่อลดความเสี่ยงด้านการนำเงินมาลงทุนในการทำธุรกิจรังนก</p>	<p>1. ในส่วนของผู้ประกอบการใหม่ที่กำลังจะเข้ามาในการประกอบการธุรกิจรังนก มีปัญหา การทำธุรกิจด้านนี้ เนื่องจากต้องมีเงินทุนค่อนข้างสูง และไม่สามารถที่จะทำเรื่องขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้</p> <p>2. การลงทุนซื้อที่ดิน ในกรณี ที่ผู้ประกอบการใหม่มีที่ดินอยู่แล้วแต่นกแอ่นไม่ได้บินผ่านเส้นทางนั้นหรือที่ดินที่มีอยู่แล้วไม่ใช่แหล่งหากินของนกแอ่น จึงทำให้มีต้นทุนสูงและมีความเสี่ยง</p>

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ปัจจัยการผลิตด้าน	จุดแข็ง	จุดอ่อน
	<p>3. บ้านร้าง โรงแรมร้าง โรงหนังร้าง หรือสถานที่ที่ไม่สามารถดำเนินธุรกิจแล้วสามารถนำมาปรับปรุงเพื่อทำบ้านรังกได้ โดยใช้โอกาสนี้ช่วยทำให้อสังหาที่ถูกทิ้งร้างสามารถนำมาใช้ในการทำธุรกิจได้มหาศาลจากการเก็บรังกแอนด์ขาย รวมทั้งอาคารก่อสร้าง</p> <p>4. ทรัพยากรในส่วนของนกอเนนที่อาศัยในประเทศไทยมีเพิ่มจำนวนมากขึ้น และผู้ประกอบการที่มีความรู้ด้านธุรกิจรังกมากขึ้น ทำให้การลงทุนมีความเป็นไปได้</p> <p>5. มีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับการสร้างบ้านนกอที่ประหยัด โดยเรียกว่าบ้านนกอเพียง โดยทุนทรัพย์ที่มีอยู่อย่างจำกัดสร้างบ้านนกอขนาดพอเหมาะได้</p>	

กล่าวโดยสรุป ปัจจัยด้านการผลิต จากข้อมูลผลการศึกษา โดยเฉพาะข้อมูลจาก ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ซึ่งให้เห็นว่าปัจจัยการผลิตด้านผู้ประกอบการ เป็นที่สำคัญที่สุดเมื่อพิจารณาจากปัจจัยการผลิตทั้งหมด เพราะ ผู้ประกอบหรือเจ้าของกิจการเมื่อมีความสามารถในทุกๆ ด้านก็จะทำให้ธุรกิจขับเคลื่อนไปได้ การที่ผู้ประกอบการมีองค์ความรู้ในการทำธุรกิจรังกก็จะสามารถสร้างบ้านนกอและดูแลนกอได้ ผู้ประกอบการมีการบริหารจัดการที่ดีก็จะทำให้การดำเนินธุรกิจบรรลุผลตามแผนที่กำหนดไว้ และจากการสัมภาษณ์เกี่ยวกับกรณีของผู้ประกอบการนั้นปัญหาที่เป็นอุปสรรคของผู้ประกอบการคือ การวางแผนไม่ดี การจัดการไม่ดี จึงทำให้เกิดข้อผิดพลาดในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะการสร้างบ้านนกอแอนด์ ดังนั้น ผู้ประกอบการแต่ละท่านจะเน้นในด้านการบริหารจัดการคุณภาพ 1. คุณภาพของคน (ผู้ประกอบการ) 2. คุณภาพของบ้านนกอ 3. คุณภาพของชีวิตนกอ 4. คุณภาพของรังก ดังปรากฏในการให้สัมภาษณ์ของ นาย ข (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18

มิถุนายน 2560) กล่าวด้วยเรื่องของ การให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตรว่า “ในธุรกิจนี้จุดแข็งและจุดอ่อน ก็คือด้านความรู้ ความสามารถ ซึ่งการที่ไม่เข้าใจในระบบของการทำธุรกิจนี้ ทำให้เกิดเป็นปัญหาและอุปสรรคในการทำธุรกิจ เช่น การสร้างบ้านผิดทำให้มีต้นทุนเพิ่ม ประเด็นคือขาดความรู้ และที่ปรึกษาในการสร้างบ้านนค เนื่องจากการสร้างบ้าน 1 หลังใช้ต้นทุนมาก ในประเด็นนี้ จึงทำให้องค์ความรู้ของผู้ประกอบนั้นส่งผลกระทบต่อปัจจัยการผลิต นอกจากนั้นผู้ประกอบการต้องมีความรู้เกี่ยวกับตัวนคเอง อีกทั้งผู้ประกอบการควรมีแหล่งเงินทุนและมีเงินทุนที่ดีก็จะทำให้การทำธุรกิจไม่ติดขัดเนื่องจากธุรกิจรังกแอนต้องใช้เงินในการลงทุนจำนวนมาก ขณะที่การให้ความสำคัญเน้นถึงความสามารถแก้ไขปัญหา จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ทำให้ทราบว่าที่ปรึกษาเกี่ยวกับสร้างบ้านนค นั้นคือผู้ประกอบการบ้านนคแอนที่มีประสบการณ์ยาวนาน 10 ถึง 20 ปี เคยผ่านปัญหาการทำธุรกิจรังกแอนและเคยเผชิญกับความล้มเหลวมาก่อนดังนั้นจึงนำประสบการณ์ที่ทำบ้านนคแอนมานานมาให้คำปรึกษากับผู้ประกอบการรายใหม่และให้คำปรึกษากับผู้ประกอบการที่กำลังประสบปัญหา เพื่อนำไปแก้ไขโดยมีแนวทางที่เขาเคยแก้ไขแล้วมานแนะนำ

ในส่วนของต้นทุน เงินและที่ดิน การประกอบธุรกิจรังกแอนในส่วนของผู้ประกอบการสร้างบ้านนค นั้น ถือว่ามีต้นทุนที่ค่อนข้างสูงกว่าผู้ประกอบการในการทำธุรกิจด้างรังกแอนและขั้นตอนอื่นๆ เนื่องจากการสร้างบ้านนคแอนนั้นไม่ควรอย่างยิ่งที่จะทำการเช่าที่ดินแล้วทำการสร้างบ้านนคแอนในที่ดินผู้อื่น ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องประสบกับการลงทุนซื้อที่ดินด้วยต้นทุนที่สูง หรือในการสร้างบ้านนคในบริเวณที่ไม่มีนคผ่านหรือไม่ใช่แหล่งของนคแอนหากินก็เป็นประเด็นที่ทำให้การลงทุนมีความเสี่ยงสูง ผู้ประกอบการจึงต้องหาซื้อที่ดินในการสร้างบ้านนคที่มีนคแอนบินผ่านหรือเป็นเส้นทางหาแหล่งหากินของนคแอน โดยการลงทุนนั้นต้องประเมินจากต้นทุนเงินที่มีอยู่ จากข้อมูลนักปักษีวิทยา เกี่ยวกับตำแหน่งการหากินและดำรงชีวิตของนคแอน จึงจำเป็นต้องสร้างบ้านนคอยู่ในบริเวณที่มีนคแอน เนื่องจากเมื่อบ้านนคแอนอยู่นอกตำแหน่ง การเปิดเสียงเรียกนคแอนเพื่อให้ นคบินเข้ามาสำรวจภายในบ้านนั้น จะไม่ประสบความสำเร็จเนื่องจากไม่มีนคแอนบินผ่าน ผู้ประกอบการใหม่จึงหาซื้อที่ดินที่อยู่ในบริเวณหรือจังหวัดที่สามารถทำบ้านนคแอนได้ ดังนั้นทรัพยากรต้นทุนจึงมีความสำคัญ โดยมีผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาด้านนี้ จึงต้องปรึกษาผู้รับสร้างบ้านนคแอนเพื่อปรับปรุงบ้านนคแอนให้สามารถเรียกนคเข้ามาอาศัยเพิ่มจำนวนขึ้น เพื่อความอยู่รอดในธุรกิจ

ด้วยสาเหตุนี้ได้ทำให้ปัจจัยด้านผลิตรเกี่ยวกับต้นทุน ที่ดิน และเงิน กลายเป็นจุดอ่อนของการประกอบการบ้านนค โดยเฉพาะบุคคลที่สนใจในการทำธุรกิจมีเงินทุนสำรองไม่มาก และไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนได้ แต่จุดแข็งและโอกาส นคแอนสามารถดำรงชีวิตอยู่ในประเทศไทยได้หลากหลายจังหวัด และแต่ละจังหวัดก็มีผู้ประกอบการเกิดขึ้นอย่างมากมาย เนื่องด้วยสภาพอากาศ

ภูมิศาสตร์ของประเทศไทยทำให้นักแ่อนสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้อย่างดี และในส่วนของตัวนักแ่อน ได้มีการเพิ่มจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นทำให้นักแ่อนต้องการบ้านมากยิ่งขึ้น และด้วยภูมิศาสตร์อากาศทำให้ในประเทศไทยสามารถประกอบธุรกิจรับงานก่อสร้างกับความรู้ความสามารถของผู้ประกอบการทำให้อุตสาหกรรมบ้านนักแ่อนสามารถลดความเสี่ยงด้านเงินทุนได้ไม่มากนักน้อย แต่ก็ยังคงต้องศึกษาเกี่ยวกับการเงินการลงทุนในด้านสินค้าของรังนกที่ตามมาอีกเนื่องจากต้องดูราคาซื้อขายรังนกด้วยโดยมีความสอดคล้องกับปัจจัยด้านอุปสงค์

## 2. ด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์

เกี่ยวกับพฤติกรรมของลูกค้าที่มีความต้องการเลือกซื้อรังนก จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ กล่าวว่าผู้ประกอบการบ้านนักแ่อน และ โรงเลี้ยงทำความสะอาดสินค้ารังนก ได้กล่าวถึงประเด็นเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อรังนกทั้งแบบรังนกดิบที่ผ่านการกำจัดสิ่งสกปรก เช่น ขนนก จี้นก และพฤติกรรมการซื้อรังนกดิบที่ไม่ได้ทำความสะอาด โดยส่วนใหญ่ความต้องการของลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศล้วนมีพฤติกรรมที่ต้องการเลือกซื้อรังนกก่อนทำการจ่ายเงินซื้อรังนก โดยสินค้ารังนกนั้นผู้ซื้อจะให้ราคาตามความสวยงามของสินค้ารังนก โดยแบ่งเป็นเกรดระดับของสินค้า และขึ้นอยู่กับราคาของสินค้ารังนกในปัจจุบัน เนื่องจากรังนกมีราคาสูงขึ้นตามสถานการณ์ของสภาพแวดล้อมที่เข้ามากระทบ เช่น กรณีการเกิดไฟไหม้ที่อินโดนีเซียทำให้เกาะถ้ำแหล่งที่นักแ่อนอาศัยไฟไหม้และนักแ่อนอพยพ ทำให้มีการซื้อขายรังนกที่แพงขึ้น โดยรังนกที่ผลิตจากบ้านนักแ่อนมีราคาสูงขึ้นเป็น 1 กิโลกรัม ราคา 50,000-70,000 บาท จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ กล่าวว่า “ในการซื้อขายรังนกกับลูกค้า นั้น เป็นเรื่องเกี่ยวกับความเชื่อใจ และความมั่นใจในตัวผู้จำหน่ายสินค้ารังนกหรือบริษัทที่ทำการซื้อขายกับลูกค้า เป็นสิ่งที่การันตีว่าลูกค้าจะได้สินค้ารังนกที่มีคุณภาพ” ด้วยการเลือกซื้อรังนกนั้นผู้ซื้อต้องมีโอกาสได้ตรวจสอบคุณลักษณะ และคุณภาพรังนก ก่อนตัดสินใจซื้อ เมื่อลูกค้าเกิดความพึงพอใจก็ตัดสินใจซื้อรังนก และทำการจ่ายเงิน” สิ่งที่สำคัญในการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบการเกี่ยวกับรังนกด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์ มีดังนี้ 1. พฤติกรรมการซื้อสินค้ารังนกของลูกค้า 2. ความต้องการสินค้ารังนกและราคา

1) พฤติกรรมการซื้อสินค้ารังนกของลูกค้า พฤติกรรมการซื้อสินค้ารังนกของลูกค้า มี 2 แบบ 1) การซื้อรังนกดิบที่ทำความสะอาดแล้ว และ 2) การซื้อรังนกดิบที่ยังไม่ผ่านการทำความสะอาด ในปัจจุบันลูกค้ามีความต้องการซื้อรังนกสูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการสินค้ารังนกในการสร้างบ้านนักแ่อน และผู้ประกอบการทำความสะอาดรังนก รวมถึงผู้ประกอบการด้านการจัดจำหน่ายสินค้ารังนกมีเพิ่มมากขึ้น จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ กล่าวว่า ผู้จำหน่ายรังนกและผู้ซื้อรังนก โดยส่วนมากต้องการเห็นสินค้ารังนกจริงก่อนทำการจ่ายเงิน เพื่อตรวจสอบคุณภาพของรังนก ด้วยพฤติกรรมของลูกค้า จะมีความต้องการซื้อรังนกอยู่แล้ว โดยลูกค้าชาวต่างชาติส่วนมากเดินทางเข้า

มาในประเทศไทยเพื่อหาซื้อรังนกจากบ้านนกแอ่น โดยซื้อผ่านหน้าบ้านหรือหน้าฟาร์ม อีกทั้งยังพบว่ามียูทค้าต่างประเทศเดินทางมาลงทะเลเบียนซื้อรังนกในงานประมูลรังนก รวมทั้งยูทค้าที่เป็นชาวไทยก็ทำการเลือกซื้อรังนกด้วยการใช้ความรู้ที่มีเกี่ยวกับการเลือกรังนก เพราะยูทค้ารังนกโดยส่วนมากมักจะเป็นบุคคลที่อยู่ในแวดวงธุรกิจรังนก ล้วนมีความรู้ในการคัดเลือกรังนก จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ กล่าวว่ “ยูทค้าส่วนมากไม่ใช่ยูทค้าชาจร ที่เกิดควมอยากกินรังนกแต่แล้วออกเดินทางตามหาแหล่งซื้อรังนกคิบครั้งละ 1 กิโลกรัม หรือรังนก 2-3 ซิด เพื่อกลับไปปรับประทานเอง แต่ยูทค้าส่วนมากจะเป็นผู้ประกอบการที่ทาโรงล้างทำความสะอาดรังนก และผู้ประกอบการร้านอาหารหรือโรงงานทำรังนกแปรรูป หรือเป็นนายหน้ารับซื้อรังนกครั้งละจนวนมากนำไปขายให้กับผู้ประกอบการส่วนอื่น” และในส่วนของคุณภาพของรังนกนั้น เมื่อยูทค้ามีความต้องการสินค้รังนกที่มีคุณภาพมากขึ้น ผู้ประกอบการจำเป็นจะต้องบริหารจัดการในด้านการพัฒนาคุณภาพของรังนกเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นๆ ได้

2) ความต้องการสินค้รังนกและราคา จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่ สำหรับความต้องการของยูทค้าให้ความสำคัญกับคุณภาพของรังนกแอ่น ผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ด้านรังนกมีทัศนคติสอดคล้องกันว่ สินค้รังนกไม่ว่จะเป็นรังนกบ้านหรือรังนกถ้ก็ถือว่เป็นสินค้ที่มีมูลค่า มีราคาสูง เช่นกัน และยังเป็นที่ต้องการของยูทค้าเสมอ เนื่องจากสินค้รังนกมีความเป็นไปเป็นมาในส่วนของเรื่องเล่าต่อกันมาในเรื่องความล้ำค่า จึงเกิดเป็นควมนิยม และรสนิยมของยูทค้าหรือชนชั้นสูงในอดีตกาล ทำให้ปัจจุบันสินค้รังนกยังมีมูลค่ามากและมีราคาที่สูงมากเช่นเดิมอีกด้วย จึงเป็นที่นิยมของผู้บริโภครังนกแอ่น จากงานวิจัย Yang, Cheung, and Cheung (2014) ผลการศึกษา “รังนกกินได้ เป็นอาหารที่มีประโยชน์ รังนกมีจนวนจำกัดและมีราคาแพง เนื่องจากมีอุปทานจำกัด และมีอุปสงค์จนวนมาก ดังนั้นจึงมีผลิตภัณฑ์ปลอมจนวนมากอยู่ในตลาด” และจากผลการวิจัยของ Adenan et al. (2020) ผลการศึกษา “รังนกกินได้มีการบริโภคกันอย่างแพร่หลายในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รังนกเป็นผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพ และในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมามีการเจือปนเกิดขึ้นบ่อยครั้งเนื่องจากรังนกแท้จากธรรมชาติมีมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงและมีจนวนจำกัด”

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับพฤติกรรมกรซื้อและความต้องการจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบประเด็นที่สำคัญ ดังต่อไปนี้ ประเด็นแรก ในปัจจุบันผู้ซื้อมียก้ความรู้เกี่ยวกับสินค้รังนกอย่างมากซึ่งจากข้อเท็จจริงการสัมภาษณ์ผู้จัดจำหน่ายรังนกและผู้ซื้อรังนก เห็นว่ ไม่เพียงผู้ประกอบการจะต้องมียก้ความรู้ในธุรกิจนั้นเพียงอย่างเดียว แต่ผู้ซื้อนั้นมียก้ความรู้มากเช่นกัน ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องเข้าใจถึงประเด็นนี้ เนื่องจากต้องนำมาพัฒนาและปรับปรุง ดังสะท้อนให้เห็นจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้อง เห็นว่ กลุ่มผู้ซื้อรังนกส่วน



ใหญ่มีความรู้เกี่ยวกับรังนกอย่างมาก และผู้ซื้อสามารถแยกระหว่างที่มาของรังนกคิบจากแหล่งถ้าตามธรรมชาติกับรังนกคิบที่มาจากแหล่งของผู้ประกอบการสร้างบ้านนกได้ด้วย ซึ่งรังนกทั้ง 2 แบบมีความคล้ายคลึงกัน เนื่องด้วยผลผลิตจากน้ำลายของนกแอ่นเหมือนกัน แต่ด้วยความชำนาญของผู้ที่มีประสบการณ์ทำให้มีองค์ความรู้ในการเลือกซื้อรังนกบ้านกับถ้าได้ อีกทั้งราคารังนกถ้าที่ต่างจากรังนกบ้านอยู่อย่างมาก ทำให้รู้สึกว่าการซื้อสินค้ารังนกถ้าถือเป็นสิ่งล้ำค่า จึงมีค่านิยมซื้อเพื่อเป็นของฝากผู้ใหญ่ หรือซื้อรังนกเพื่อเป็นของฝากทางการค้า จากข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ซื้อและผู้ได้รับของฝากซื้อเท็จจริงส่วนใหญ่ เห็นว่า “รังนกก็คือรังนก มาจากนกแอ่นและมีกรรมวิธีจากธรรมชาติเหมือนกัน” ทั้งนี้ทั้งนั้นผู้รับรังนกอาจจะต้องรู้จักเกี่ยวกับสินค้ารังนกถ้ากับรังนกบ้าน และสามารถแยกระหว่างรังนกทั้ง 2 ชนิด ได้เป็นอย่างดี ถึงลักษณะของรังนกทั้งสองแบบ รูปทรง สี รวมถึงรสชาติ และรสสัมผัสเส้นใยของรังนกทั้งสอง และยังพบว่าทัศนคติกลุ่มผู้บริโภคอาจจะยิ่งรู้สึกดีกับรังนกถ้าด้วยความคิดว่าเป็นของล้ำค่าและมีคุณค่าทางจิตใจ รวมถึงในส่วนของรังนกบ้านก็เช่นกัน

ประเด็นที่สองเกี่ยวกับสินค้ารังนกบ้านนั้นมาจากบ้านนกแอ่นที่สร้างรังนก สามารถควบคุมคุณภาพและปัจจัยต่างๆ ได้ดีกว่ารังนกที่มาจากถ้าธรรมชาติ ดังสะท้อนได้จาก คำว่าว่า รังนกคือรังนก เป็นสินค้ามีมูลค่าทางจิตใจเท่า ๆ กัน “ลูกค้าบางกลุ่มมีความต้องการรังนกไม่ได้จำกัดว่าควรเป็นรังนกแอ่นบ้านหรือรังนกแอ่นถ้าแต่อย่างไร และยังมีความคิดเห็นของกลุ่มผู้บริโภคและผู้ซื้อด้วยว่า สินค้ารังนกแอ่นบ้านที่ผลิตจากนกแอ่นที่อาศัยภายในบ้านอาจมีเชื้อโรคหรือไวรัสน้อยกว่ารังนกถ้า เพราะมีการควบคุมปัจจัยภายในบ้านได้ด้วยฝีมือของมนุษย์ และกลุ่มผู้บริโภครังนกบ้านเข้าใจว่ารังนกบ้านสามารถควบคุมคุณภาพของสินค้ารังนกแอ่นบ้านได้ดีกว่ารังนกถ้า” แต่นั่นก็คือความเห็นของทั้งสองฝ่ายโดยยังไม่ได้ผ่านการตรวจสอบข้อเท็จจริงแต่อย่างใด โดยมีผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับรังนกถ้า กล่าวถึงคุณสมบัติของรังนกถ้าที่แตกต่างกันตามแหล่งธรรมชาติ ดังที่ได้ปรากฏในการให้สัมภาษณ์ นักปักษีวิทยา วัชระ สงวนสมบัติ นักปักษี นักวิชาการ องค์การพิพิธภัณฑ์ธรรมชาติวิทยา (สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2561) ที่ได้กล่าวเกี่ยวกับ นกแอ่นที่อพยพมาจากประเทศต่างๆ อาจมีผลต่อลักษณะของรังนกแอ่นด้วย และจากงานวิจัย Meei Chien Quek, et al. (2018) พบว่า คุณภาพของรังนกนั้นแตกต่างกันไปตามการผลิตของชนิดพันธุ์นกและต้นกำเนิดทางภูมิศาสตร์ อย่างไรก็ตามปัจจุบันนี้รังนกแอ่นไม่ว่าจะเป็นรังนกถ้าหรือรังนกบ้าน ผู้ประกอบการยังไม่สามารถควบคุมการผลิตให้เพียงพอตามความต้องการของลูกค้าที่ต้องการ และลูกค้าชาวต่างชาติ นักธุรกิจรังนกที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยเพื่อซื้อรังนกในประเทศไทย ด้วยการผลิตรังนกที่ไม่มากพอต่อความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเทศกาลอาจทำให้ลูกค้าเดินทางไปซื้อผู้ประกอบการรังนกในประเทศอื่นที่สามารถควบคุมการผลิตรังนกได้ เช่น อินโดนีเซีย มาเลเซีย เวียดนาม ซึ่งมีบางประเทศทำธุรกิจรังนกได้อิสระและทำเป็นระบบฟาร์มนกแอ่นอย่างจริงจัง

ประเด็นสุดท้ายเป็นสิ่งที่สำคัญอีกประการคือ การจัดการพัฒนาคุณภาพสินค้ารังนกให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และการเพิ่มปริมาณรังนกให้เพียงพอความต้องการของลูกค้า จึงเป็นปัจจัยสำคัญต่อการบริหารการจัดการ ของผู้สร้างบ้านนกรวมถึงผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนกดิบ และทุกส่วนที่เกี่ยวข้องกันในธุรกิจรังนก ด้วยองค์ความรู้ ประสบการณ์ ที่ผู้ประกอบการได้นำมาบริหารจัดการธุรกิจบ้านนก เพื่อวางแผนเพิ่มผลผลิตรังนกให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น จากการสัมภาษณ์ข้อมูลสำคัญ นาย ข (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า “เมื่ออากาศเปลี่ยน ความหนาของรังนกก็จะเปลี่ยนตาม และถ้าเจ้าของบ้านนกแอนด์ไม่หมั่นทำความสะอาดบ้านนกแอนด์ บริเวณพื้นของภายในบ้านนกนั้นจะมีจิ้งก่อก่อนจำนวนมากสะสมอยู่ในส่วนนี้จะก่อให้เกิดก๊าซชีวภาพเป็นของเสียที่เกิดจากการทับถมขึ้นกเอาไว้ ทำให้เกิดกรดและด่างภายในบ้าน ส่งผลให้คุณภาพของรังนกเสียและทำให้รังเกิดการเปลี่ยนสี ด้วยไนเตรทและไนไตรท์ จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ร.อ.นรพงษ์ เอกหาญกมล ผู้เชี่ยวชาญด้านไนเตรท ไนไตรท์ นายทหารวัดระบุเบิด แผนกวัตถุและระเบิด (สัมภาษณ์, 7 เมษายน 2563) กล่าวเกี่ยวกับสภาพกรดและด่างภายในบ้านนก อธิบายว่า “จิ้งก่อก่อนที่สะสมภายในบ้านนก และด้วยปัจจัยที่กระทบทำให้เกิดการย่อยสลายจิ้งก่อก่อนด้วยแบคทีเรียจนเกิดเป็นไนไตรท์ และเกิดกระบวนการย่อยสลายด้วยแบคทีเรียอีกจนเกิดเป็นไนเตรท และปัจจัยความมืดภายในบ้านนกที่จำลองสภาพให้คล้ายภายในถ้ำตามธรรมชาติ ทำให้ไนเตรทไม่สลายไปเนื่องจากจำเป็นต้องใช้ทำการสลายด้วยแสง” และจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เห็นว่า “จิ้งก่อก่อนมีสภาพเป็นกรดและเมื่อเกิดการย่อยสลายด้วยแบคทีเรียจึงเกิดการเปลี่ยนแปลงสภาพ” ในส่วนนี้ก่อให้เกิดการเสียคุณภาพของสินค้ารังนกทำให้รังนกไม่ได้มาตรฐานตามที่ลูกค้าต้องการ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องคำนึงถึงความสะอาดในบ้านนกเป็นสิ่งสำคัญ” ซึ่งสอดคล้องกับการให้ความสำคัญของความสะอาดภายในบ้านและสาเหตุที่รังนกเปลี่ยนสี จากการวิจัยของ Paul, Jiang, and Shaw (2013) พบว่า มูลนกจากบ้านนกนางแอ่นสามารถเปลี่ยนรังนกขาวที่กินได้เป็นสีแดง สารมูลนกที่ทำให้เกิดของรังนกกินได้น่าจะเกิดจากปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมภายในถ้ำและบ้านนกแอนด์ โดยข้อมูลสำคัญยังสอดคล้องกับทัศนคติของ นาย ข (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) เห็นว่า “ให้ความสำคัญเกี่ยวกับอากาศ และอุณหภูมิในบ้านนกแอนด์ และปัจจัยอื่นๆที่กระทบต่อคุณภาพของสินค้ารังนก เช่น ค่าความเป็นกรดและด่างเกี่ยวกับจิ้งก่อก่อน โดยเรื่องนี้ต้องการให้มีการทำการวิจัยอย่างจริงจังเกี่ยวกับการสร้างบ้านให้นกแอนด์สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้อย่างคล้ายคลึงกับธรรมชาติ โดยให้ความสำคัญกับ สภาพการดำรงชีวิตของนกแอนด์ และการสร้างรังของนกแอนด์ให้ชัดเจน จะช่วยให้ผู้ประกอบการบ้านนกแอนด์สามารถสร้างและปรับปรุงบ้านนกได้ เพื่อดูแลควบคุมและการเก็บรักษาอุณหภูมิภายในบ้านนกได้อย่างดี ทำให้รังนกที่ได้มีคุณภาพ” โดยผู้วิจัยวิเคราะห์ว่าประเด็นนี้ได้เกี่ยวข้องกับประเด็นที่สองเกี่ยวกับรังนกแอนด์ในบ้านสามารถ

ควบคุมคุณภาพด้วยฝีมือมนุษย์เป็นอย่างมาก ซึ่งผู้วิจัยเข้าใจว่าควรนำมาผสมผสานกันในการทำธุรกิจเพื่อให้ได้รังนกที่ดีขึ้นในวงการธุรกิจรังนกในประเทศไทย

ผู้วิจัยยังพบข้อมูลเกี่ยวกับในส่วนของความสำคัญของการรังนกของลูกค้ำที่สูงจนการผลิตรังนกไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดรังนก เพื่อความสามารถในแข่งขันกับผู้ประกอบการรังนกประเทศอื่นได้ ดังนั้นทางผู้ประกอบการรังนกแอนด์จึงได้มีการพัฒนาวิธีการจัดจำหน่าย โดยรวมตัวผู้ประกอบการรังนก ทั้งผู้สร้างบ้านนก ผู้ประกอบโรงล้างทำความสะอาดรังนก และผู้จัดจำหน่าย รังนก อีกทั้งผู้ขาย-ผู้ซื้อในรูปแบบต่างๆ หลายแห่งในประเทศไทย เพื่อจัดงานรวมกลุ่มขายรังนก เรียกว่า งานประมูลรังนก “ลานประมูล” จุดประสงค์เพื่อให้ลูกค้ำเข้ามาเลือกซื้อรังนกโดยผ่านระบบแบบวิธีการประมูล โดยเป็นการซื้อขายกับผู้ขายโดยตรง ผู้ซื้อสามารถใส่ราคารังนกได้ตามคุณภาพและความสวยงาม และในปัจจุบันมีการจัดงานซื้อ-ขายรังนกแบบลานประมูลกันอย่างโปร่งใส ด้วยผู้จัดงานลานประมูลนั้น ได้ดูแลเกี่ยวกับการซื้อ-ขายนั้น และมีเงื่อนไขข้อกำหนดมาช่วยเหลือทั้งผู้ซื้อ-ผู้ขาย ให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ ป้องกันการโกง รังนกปนเปื้อน และเป็นกิจกรรมเพื่อให้ผู้ประกอบการบ้านนกสามารถระบายสินค้ารังนกออกได้รวดเร็วและผู้ขายรังนกได้ราคาที่พึงพอใจ ในส่วนนี้ถือว่าเป็นการจำหน่ายให้ลูกค้ำที่มีพฤติกรรมการซื้ออีกรูปแบบหนึ่ง และเพื่อให้ผู้ประกอบการมีช่องทางมากขึ้นในการกระจายสินค้ารังนกที่จัดว่าเป็นสินค้าที่มีมูลค่าต่อหน่วย (กิโลกรัม) สูงมากกว่าสินค้าเกษตรที่สินค้าที่ได้จากสัตว์มากที่สุด

#### ตารางที่ 4.2 เงื่อนไขด้านอุปสงค์ของรังนก

โอกาส	อุปสรรค
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้ประกอบการสร้างบ้านนกมีความรู้และประสบการณ์ในกระบวนการพัฒนาสินค้ารังนกให้มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า</li> <li>2. ผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนกมีความสามารถในการล้างทำความสะอาดจึงเพิ่มมูลค่าให้กับรังนกได้ทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคารังนกที่สูงขึ้น</li> <li>3. ปัจจุบันรังนกที่มีราคาสูงและความต้องการมากจึงทำให้เกิดผู้ประกอบการใหม่หรือบุคคลที่สนใจเข้ามาศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจมากขึ้น</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. สำหรับผู้ประกอบการใหม่ การซื้อขายสินค้ารังนกที่มีราคาสูงอาจทำได้ยาก และยังเป็นอุปสรรคกับบุคคลที่สนใจ เนื่องจากความคิดแรกของการทำธุรกิจนั้น ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลที่สำคัญ กล่าวไว้ว่า “ผลิตสินค้ามา จะขายใคร ใครซื้อ ขายยังไง ราคาเท่าไร มีคนซื้อแล้วหรือ”</li> </ol>

ตารางที่ 4.2 เงื่อนไขด้านอุปสงค์ของรังนก (ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
<p>4. ด้วยรังนกบ้านขณะนี้ประเทศไทยมีสินค้าที่มีคุณภาพ จึงทำให้ลูกค้าจากประเทศต่างๆ เข้ามาในประเทศไทยทำการซื้อ-ขายรังนกในประเทศมากยิ่งขึ้น ทำให้สภาพของการประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นในประเทศไทยมีสภาพการค้าที่คึกคักยิ่งขึ้น</p> <p>5. สินค้ารังนกเป็นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ผู้ซื้อที่กำลังทรัพย์ซื้อรังนก ลูกค้าประเภทนี้จะไม่ต้องการจะซื้อสินค้าอะไรเพื่อทดแทนรังนก จึงไม่ต้องกังวลในเรื่องของสินค้าทดแทนรังนกมาก</p> <p>ความต้องการของลูกค้าชอบรังนกสวยและสะอาด ทำให้เกิดธุรกิจการเลี้ยงรังนกมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความชำนาญเพิ่มขึ้น จึงเกิดการขยายตัวของผู้ประกอบการรังนก</p> <p>7. ลูกค้าต้องการสินค้ารังนกจำนวนมาก ทำให้เกิดการจำหน่ายรังนกแบบการแข่งขันกัน ประมูลราคารังนก จึงมีผู้ซื้อมารวมกัน ประมูลรังนก ทำให้ราคารังนกสูงขึ้นรวดเร็ว (อุปทานไม่สอดคล้องกับอุปสงค์) ทำให้ผู้ซื้อ มีการแข่งขันด้านราคา</p> <p>8. ลูกค้าต้องการรังนกมากขึ้น จึงเกิดการ แข่งขันกันในทุกด้าน ส่วนมากเน้นที่การพัฒนาในด้านคุณภาพมากที่สุดเพื่อราคาที่สูง จึงก่อให้เกิดสินค้าที่มีคุณภาพมีมาตรฐานมากขึ้นเกิดสิ่งต่างๆ ที่เปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีเกี่ยวกับธุรกิจรังนกมากขึ้น</p>	<p>2. ลูกค้าที่ซื้อจำนวนมากมีการต่อรองที่สูง และมีปัญหาเรื่องการโอนเงินในหลายกรณีที่เกิดขึ้น เพราะมีความเสี่ยงสูงจึงต้องมีลูกค้าประจำหรือบุคคลที่ไว้ใจกันความต้องการของลูกค้ารังนกที่เริ่มมากขึ้น แต่ด้วยสินค้านั้นเป็นสินค้าที่มีกลไกทางธรรมชาติของนกแอ่น ผู้ประกอบการไม่สามารถบังคับการผลิตรังนกของสิ่งมีชีวิต นกทำรังไม่เพียงพอ ทำให้ฐานผลิตภายในประเทศไทยเกี่ยวกับรังนกไม่สามารถตอบสนองลูกค้าทั่วโลกได้โดยเฉพาะชาวจีน</p>

กล่าวโดยสรุปเงื่อนไขด้านอุปสงค์ รังนกเป็นที่ต้องการมากขึ้น ในการผลิตรังนกของผู้ประกอบการจึงต้องสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ผู้ประกอบการต้องบริหารจัดการให้ควบคู่กันไป การวางรูปแบบการจัดจำหน่ายสินค้ารังนกนั้นเกิดจากลูกค้าส่วนมากที่มีพฤติกรรมการซื้อแตกต่างกันไปแต่สิ่งที่ตรงกันนั้นคือ การที่ลูกค้าต้องการหาซื้อรังนกที่มีคุณภาพ และเน้นที่ความสวยงามของรังนก ทำให้ผู้ประกอบการส่วนมากให้ความสำคัญกับปัจจัยแวดล้อมภายในอาคารหรือตัวบ้านนกแอ่นที่จะส่งผลให้มีปริมาณนกแอ่นเข้ามามากขึ้น และคุณภาพของรังนกดีขึ้น ผู้ประกอบการพยายามที่จะคิดค้นเทคโนโลยีหรือวิธีการต่างๆ เพื่อพัฒนาคุณภาพของสินค้ารังนก การทำความสะอาดบ้านนก การนำรังนกไปล้างทำความสะอาด ก็เป็นการเพิ่มมูลค่าได้เช่นกัน ปรับปรุงระบบของการทำความสะอาดล้างรังนก โดยผู้ประกอบการโดยมีขั้นตอนการทำความสะอาดด้วยวิธีและเทคนิคหลายอย่างเพื่อให้สินค้ามีคุณภาพ โดยผู้ประกอบการมีความเห็นสอดคล้องกันในด้านของการพยายามทำให้สินค้ารังนกมีคุณภาพเพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจ จึงทำให้เกิดการแข่งขันเกี่ยวกับความสวยของสินค้ามากยิ่งขึ้น แต่ก็ทำให้เกิดความสงสัยว่า คุณค่าทางอาหารอาจจะเปลี่ยนไปหรือไม่ ก็ยังคงเป็นคำถามที่จะต้องทำการศึกษาและทดลองวิจัยต่อไป

### 3. ด้านกลยุทธ์องค์การธุรกิจ โครงสร้างและสภาพการแข่งขัน

ในส่วนด้านบริบทของกลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจนั้นมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องคือ 1) กลยุทธ์ของโครงสร้าง และ 2) สภาพการแข่งขันของผู้ประกอบการ กลไกตลาด

1) กลยุทธ์ของ โครงสร้าง จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า โครงสร้างธุรกิจรังนกเป็นโครงสร้างสั้น หรือการบริหารงานแบบชาวบ้าน การทำงานไม่ซับซ้อนมาก โดยธุรกิจเป็นการดำเนินการแบบไม่ใช่องค์กรหรือบริษัทที่มีโครงสร้างเป็นต้นไม้ใหญ่ที่แตกกิ่งก้านสาขาออกไปตามแผนการทำงาน และธุรกิจรังนกแต่ละห่วงโซ่นั้นมีแรงงานไม่มาก จึงทำให้มีการใช้ต้นทุนที่น้อยลงจากโครงสร้างที่สั้น และมีการบริหารงานแบบผู้ประกอบการเพียงคนเดียว ไม่ต้องรับคำสั่งจากใคร แต่ผู้ประกอบการทุกส่วนต้องสนใจเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมของบ้านนกที่สร้างเลียนแบบธรรมชาติ และตัวนกแอ่น อีกทั้งคุณภาพของสินค้ารังนกเท่านั้น โดยโครงสร้างของธุรกิจชนิดนี้เป็นการสะดวกต่อความเปลี่ยนแปลงที่ปรับเปลี่ยนตามปัจจัยสภาพแวดล้อมที่เข้ามากระทบ มีความยืดหยุ่นสูง ดังนั้นผู้ประกอบการสามารถปรับเปลี่ยนการวางแผนหรือการตัดสินใจในการทดลองทำกลยุทธ์ได้อยู่ตลอดเพื่อการพัฒนาธุรกิจ จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ กล่าวว่า ผู้ประกอบที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับรังนกทั้งห่วงโซ่อุปทาน ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ การเป็นผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น และเป็นผู้ประกอบ โรงล้างรังนก ผู้ประกอบการจัดจำหน่าย รวมถึงโรงงานแปรรูปรังนกสำเร็จรูป ดังที่ได้ปรากฏในการให้สัมภาษณ์ นาย ค (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560)

กล่าวว่า “ผู้ประกอบการอยู่ในส่วนของการสร้างบ้านนกแอ่นเพื่อผลิตรังนกขาย ถือว่าเป็นส่วนที่ทำให้ความมั่นคงและได้ผลตอบแทนดีที่สุด ด้วยเป็นธุรกิจที่ใช้คนน้อย ลงทุนสูง แต่ลงทุนสูงแค่เริ่มต้นครั้งเดียว สามารถเก็บรังนกขายได้ตลอด แต่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีธุรกิจทำความสะอาดล้างรังนกควบคู่ไปด้วยทำให้มีรังนกทำความสะอาดพร้อมจำหน่าย เพื่อความสะดวกในการระบายสินค้า สามารถควบคุมการบริหารจัดการเองได้” จากข้อมูลนี้ทำให้ผู้วิจัยได้เห็นว่าธุรกิจนี้เป็น โครงสร้างที่สั้น และผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการทำงาน ได้ทั้งห่วงโซ่อุปทานภายในผู้ประกอบการเพียงคนเดียวทั้ง ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ



ภาพที่ 4.1 ห่วงโซ่อุปทาน โครงสร้างสั้นแบบผู้ประกอบการบริหารเพียงคนเดียวได้  
(ที่มา: ผู้วิจัย, 2563)

โดยผู้ประกอบการเมื่อสร้างบ้านเก็บรังนกจากบ้าน ทำการส่งมอบให้กับโรงล้างทำความสะอาดรังนก และส่งต่อให้กับลูกค้า หรือผู้ประกอบการที่จัดจำหน่าย โดยเป็นการทำงานแบบสั้นๆ เนื่องจากในปัจจุบันยังไม่มียักษ์หรือบริษัทใหญ่เข้ามาทำธุรกิจรังนก หรือการมีนายทุนต่างชาติเข้ามาลงทุนทำธุรกิจบ้านนก ซึ่งต่างจากรังนกถ้ำโดยสิ้นเชิง ดังสะท้อนได้จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ กล่าวว่า “ผู้ประกอบการได้ใช้ความรู้เป็นอาวุธ เพื่อสร้างกลยุทธ์ เนื่องจากความรู้เป็นสิ่งที่ค่าและมีมากที่สุด ในธุรกิจตอนนี้ ดังนั้นจึงใช้ความรู้ประสบการณ์มากำหนดการจัดการวางแผนปฏิบัติการทำงาน และใช้ความรู้ประสบการณ์มากำหนดกลยุทธ์ ทำยุทธวิธีอยู่ตลอดเวลา”

จากที่ได้วิเคราะห์ผลการสัมภาษณ์และข้อเท็จจริงผู้วิจัยสรุปได้ว่า ประเด็นที่สำคัญเกี่ยวกับการที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักเป็นเจ้าของคนเดียวไม่เน้นการทำธุรกิจแบบหุ้นส่วนหลายคน เนื่องจากสามารถใช้กลยุทธ์ในการทำธุรกิจได้ง่ายดายและตัดสินใจได้เร็วเพราะการทำงานที่ไม่จำเป็นต้องรับฟังความเห็นจากใครหรือรับคำสั่งจากใคร แต่ประเด็นของความเสี่ยงก็มีอยู่ เช่น แหล่งเงินทุน และการปรึกษาหารือในด้านบริหารงานหรือการรวมหุ้นมีข้อดีคือมีการแบ่งความเสี่ยง อีกทั้งการลงเงินทุนร่วมกัน ผู้วิจัยเห็นว่าผู้ที่กำลังศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจนี้จึงควรศึกษาในประเด็น

ความเสี่ยงร่วมกับปัจจัยของต้นทุนการเงินและที่ดินที่ได้กล่าวถึงในปัจจัยที่ 1 เกี่ยวกับปัจจัยด้านการผลิต

2) สภาพการแข่งขันของผู้ประกอบ กลไกตลาด จากการวิเคราะห์ผลของการสัมภาษณ์และข้อเท็จจริงจากข้อมูลสำคัญ เป็นประเด็นที่สำคัญ กล่าวคือ ประเด็นเกี่ยวกับสภาพการแข่งขันของธุรกิจรังนกนั้น ด้วยธุรกิจรังนกที่มั่นคงแน่นอนเป็นผู้ผลิตนั้น มีกลไกของตลาดเข้ามาบีบบทบาทในเรื่องปัญหาของปริมาณการผลิต สาเหตุมาจากสินค้ารังนกแน่นอนเป็นสินค้าที่ผู้ประกอบการไม่สามารถผลิตได้นอกเหนือจากกลไกทางธรรมชาติของนกแอ่น และไม่สามารถใช้เครื่องจักรผลิตขึ้นได้เช่นกัน เพราะเป็นสินค้าที่ผลิตขึ้นจากธรรมชาติตามสัญชาตญาณการขยายพันธุ์ของนกแอ่น โดยที่ต้องสร้างรังเพื่อวางไข่ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องรอให้นกแอ่นถึงฤดูผสมพันธุ์และนกแอ่นเป็นสัตว์ที่ไม่สามารถจะเพาะเลี้ยงได้เอง ดังสะท้อนจาก นักปักษีวิทยา วัชระ สงวนสมบัติ (สัมภาษณ์, 23 กุมภาพันธ์ 2561) กล่าวว่า “นิยามของการเพาะพันธุ์คือ การขยายพันธุ์นกเนื่องจากวิถีธรรมชาติ ซึ่งตอนนี้ยังไม่มีคนทำได้ และเมื่อมีความเป็นไปได้แต่ก็ยังต้องใช้เทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้องอย่างมาก และคิดว่าไม่คุ้มต้นทุน” และตามปกติคนแอ่นไม่ได้ทำรังเพื่ออาศัยนอนในรัง แต่จะทำรังก็ต่อเมื่อนกแอ่นต้องการวางไข่ ดังนั้นการผลิตสินค้ารังนกแน่นอนจึงต้องคำนึงถึงฤดูผสมพันธุ์ ด้านอกฤดูก็จะไม่มีรังนกเก็บขาย และจากการวิเคราะห์ข้อมูลที่ผู้วิจัยได้ลงพื้นที่สำรวจและสังเกตการณ์ สามารถสรุปได้ว่า ต้องทำความเข้าใจเกี่ยวกับความเข้าใจผิดว่านกแอ่นนอนในรังนกนั้น ด้วยการดำรงชีวิตของนกแอ่นจะอาศัยด้วยการเกาะที่ผนังถ้ำหรือเกาะไม้ติ่งในบ้านนก ทำให้นกแอ่นไม่ได้สร้างรังนกเพื่ออยู่อาศัยจึงได้ไม่ได้สร้างรังนกตลอดทั้งปีให้ผู้ประกอบการ และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น เน้นว่า “เนื่องจากนกแอ่นเมื่อโตเต็มวัยแล้ว นกแอ่นไม่ได้อาศัยนอนในรังน้ำลายที่สร้างขึ้นมา แต่จะเกาะนอนบริเวณผนังถ้ำ ขอบไม้ติ่งบ้านในบ้านนก” สอดคล้องกับข้อมูลสำคัญจากการสัมภาษณ์ นักปักษีวิทยาและนักอนุรักษ์ สุกัลักษณ์ วิรัชพิณฑุ (สัมภาษณ์, 15 มิถุนายน 2563) และนักปักษีวิทยา วัชระ สงวนสมบัติ (สัมภาษณ์, 23 กุมภาพันธ์ 2561) กล่าวว่า “นกแอ่นที่โตแล้วไม่ได้นอนภายในรัง พฤติกรรมของนกแอ่นจะเกาะบริเวณผนังถ้ำ ไม้ติ่งภายในบ้านนก ” ในประเด็นนี้เป็นสิ่งที่เกิดเป็นข้อจำกัดในการผลิตรังนกให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่าผู้ประกอบการต้องทำความเข้าใจในส่วนของคุณสมบัติผู้ซื้อและตลาดที่ลูกค้าต้องการในส่วนของผู้ประสงค์เป็นปัจจัยข้อที่ 2 ในตัวแบบเพชรเพื่อลดความเสี่ยงในการผลิตสินค้าไม่เพียงพอ

ในส่วนเกี่ยวกับองค์ความรู้ที่ผู้ประกอบการควรศึกษาในเรื่อง การเตรียมตัวทำรังของนกแอ่นและการเก็บรังนกเพื่อจำหน่ายของผู้ประกอบการ กล่าวคือ อยู่ในช่วงหลังฤดูการผสมพันธุ์ของนกแอ่นหลังจากนั้นประมาณ 3-4 เดือน

นอกจากนั้นผู้วิจัยยังพบเกี่ยวกับประเด็นของปัญหาเมื่อรังนกมีมากล้นตลาดและการจำหน่ายรังนกยากในผู้ประกอบการรายใหม่ที่ยังไม่มีลูกค้าประจำ จากการสัมภาษณ์ลงพื้นที่สำรวจและวิเคราะห์ข้อเท็จจริง กล่าวคือ นักแอนด์ทั่วประเทศจะทำรังนกอยู่ในช่วงระยะเวลาเดียวกันเกือบทั้งหมด ดังนั้นผู้ประกอบการรังนกจะมีสินค้ารังนกออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการรังนกจะมีภารกิจที่ต้องดำเนินการ คือ การแข่งขันในด้านการจัดจำหน่าย โดยแต่ละผู้ประกอบการจะมีการคัดสินค้าแบ่งตามเกรดเพื่อแบ่งจำหน่ายให้ลูกค้าตามกลุ่มที่รอสินค้ารังนก โดยลูกค้าบางกลุ่มที่มีความต้องการรังนกแบบที่ล้างการทำความสะดวกแล้ว ผู้ประกอบการก็จะจัดการตามความต้องการของลูกค้า โดยมีผู้ประกอบการที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกระบวนการนี้มากมาย ได้แก่ ผู้ประกอบการจัดจำหน่ายรังนกดิบ ผู้ประกอบการล้างทำความสะอาดรังนก และนายหน้ารังนก และลูกค้าหรือผู้ประกอบการชาวต่างชาติที่เดินทางมาซื้อรังนกในประเทศไทยเพื่อนำไปจัดจำหน่ายต่อ รวมถึงผู้ประกอบการแปรรูปสินค้ารังนกสำเร็จรูป เครื่องดื่มรังนก และผู้ประกอบการร้านอาหาร ซึ่งช่วงนั้นจะมีการซื้อ - ขายกัน และมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ซึ่งอาจจะเป็นลักษณะของการแข่งขันกันเอง ทั้งในพื้นที่เดียวกันและต่างพื้นที่

ผู้วิจัยพบว่าผู้ประกอบการที่มีความเป็นผู้นำ ทั้งสมาคม หรือหัวหน้าชมรม ได้มีการแก้ไขปัญหาเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ประสบปัญหา กล่าวคือ ผู้นำกลุ่มผู้ประกอบการ หัวหน้าชมมรรังนกแต่ละจังหวัด หรือนายกสมาคม อีกทั้งประธานลานประมูลแต่ละแห่ง มีการจัดการด้านระบบและจัดการวิธีการทำการตลาดเพื่อจัดจำหน่ายสินค้ารังนก และประสานงานกับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพของระบบ และวิธีการตลาดต้องพยายามเป็นเอกภาพ เพื่อกำหนดเป็นราคาเดียวกันหรือใกล้เคียงกันของรังนกแต่ละประเภท ทั้งนี้ผู้ซื้อก็พยายามเลือกซื้อจากผู้ประกอบการที่จำหน่ายรังนกในราคาถูกกว่า และหาซื้อรังนกจากผู้ผลิตโดยตรง โดยสามารถต่อราคาได้ สิ่งสำคัญที่ผู้วิจัยได้มาจากการสัมภาษณ์ มีการจัดงานประมูลเพื่อให้ผู้ซื้อมารวมตัวกันซื้อรังนกจำนวนมากทั้งมาจากต่างประเทศและในประเทศ ดังที่ได้ปรากฏในการให้สัมภาษณ์ นายง (นามสมมติ) กล่าวว่า “การจัดลานประมูลนั้นทำให้ผู้ประกอบการมีทางเลือก เนื่องจากผู้ประกอบการหรือผู้ขายมักประสบปัญหาโดนผู้ซื้อกดราคา มีอำนาจต่อรอง เพราะรังนกต้องขายกับคนที่ต้องการซื้อเท่านั้น ผู้ประกอบการจึงรวมตัวกันเพื่อพยุงราคาและเป็นการจัดการเกี่ยวกับผู้ประกอบการที่โดนอำนาจต่อรอง”

อีกทั้งผู้วิจัยได้พบเกี่ยวกับการดำรงชีวิตคนแอนด์ที่เปลี่ยนไปเป็นข้อมูลใหม่ ในปัจจุบันพบว่ามีการทิ้งรังนกของลูกนกแอนด์ซาลง ทำให้บ้านนกหลายแห่งมีสินค้ารังนกตลอดทั้งปี หรือทยอยออกมาจำหน่าย โดยปัจจุบันนี้ปรากฏการณ์ด้านพฤติกรรมของคนแอนด์เปลี่ยนไป และลูกนก



แน่นอนมีพฤติกรรมที่รังช้า จึงเป็นผลทำให้ปริมาณของการผลิตสินค้าเริ่มจะมีสภาพความไม่แน่นอน จึงกำหนดกลยุทธ์วิธีการแข่งขันได้ลำบากยิ่งขึ้น

ในส่วนเกี่ยวกับกลยุทธ์ของธุรกิจรังนกประเดิม ผู้วิจัยยังพบอุปสรรคที่มีความเสี่ยงเกี่ยวกับส่วนอื่นที่เป็นสิ่งแวดล้อมภายนอก และระหว่างผู้ประกอบการอาชีพเดียวกันเอง หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกัน เพราะสิ่งแวดล้อมภายในนั้นกำหนดการแข่งขันอย่างมาก เช่น ด้านราคาของรังนกที่มีคุณภาพ อีกทั้งการแข่งขันกันเอง หรือแม้กระทั่งการวางแผนการจัดการที่แตกต่างกัน ไปของผู้ประกอบการในแต่ละภาคหรือจังหวัดที่ก่อตั้งชมรมรังนกในแต่ละแห่งก็จะมีกลยุทธ์ต่างกัน เพื่อเพิ่มความสามารถให้ผู้ประกอบการ และในส่วนของสิ่งแวดล้อมภายนอกนั้นยังมีอุปสรรคและโอกาสที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการและธุรกิจทั้งหลายที่เกี่ยวข้องกับรังนก เช่น โรงเลี้ยงรังนกผู้ประกอบการที่แปรรูปรังนก รวมถึงร้านจำหน่ายเองต้องมีการจัดการที่สามารถรองรับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปได้ อีกทั้งการเมือง กฎหมาย และสิ่งอื่นๆ มากระทบก็จะทำให้ผู้ประกอบการมีปัญหาในการทำงาน เช่น ปัญหาบ้านนกกับชุมชน ปัญหาการรังนกที่ตกลงเพราะมีรังนกออกสู่ตลาดมาก รังนกปนเปื้อนของประเทศเพื่อนบ้านที่ทำให้รังนกประเทศไทยมีผลในการส่งออกไปจีน เหล่านี้ที่เป็นปัจจัยที่ทำให้ขีดความสามารถในการพัฒนาคุณภาพรังนกในประเทศไทยค่อยๆ ลดลง ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องทำการกำหนดกลยุทธ์ต่างๆ เกี่ยวกับการทำงานของธุรกิจให้สอดคล้องกับสิ่งต่างๆ เช่น การร่วมกันคิดกลยุทธ์วางแผนเพื่อลดความขัดแย้งกับในชุมชนที่มีบ้านเรือนใกล้กับบ้านนก หรือ คอนโดนก เพื่อให้สามารถอยู่ร่วมกันได้ สิ่งนี้ถือเป็นอุปสรรคอย่างมาก

ในส่วนเกี่ยวกับประเด็นของอนาคตที่ดีเกี่ยวกับธุรกิจนี้ ผู้วิจัยได้วิเคราะห์จากการสัมภาษณ์ข้อมูลที่สำคัญและจากข้อเท็จจริง ดังที่ปรากฏในการสัมภาษณ์ นักปักษีวิทยา วัชรระ สงวนสมบัติ (สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2561) กล่าวว่า “การสร้างบ้านเลี้ยงนกแอ่นเพื่อเก็บรังนกมาจำหน่ายนั้นเป็นธุรกิจที่สามารถหล่อเลี้ยงประเทศชาติได้” และจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ นักปักษีวิทยาและนักอนุรักษ์ สุกัลลักษณ์ วิรัชพินทุ (สัมภาษณ์, 15 มิถุนายน 2563) กล่าวว่า “ประเทศไทยมีปัจจัยที่นกแอ่นสามารถอาศัยอยู่ได้ทั้งตามธรรมชาติ ภายในถ้ำ และอาจพบได้ในวัด เช่น วัดช่องลม อีกทั้งยังมีผู้ประกอบการที่สามารถสร้างบ้านเลี้ยงนกแอ่นได้ ถือว่าเป็นเรื่องที่ดี” และจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ฌฐนรินทร์ เนียมประดิษฐ์ นายกสมาคมการค้าส่งเสริมพัฒนาธุรกิจ SME (สัมภาษณ์, 7 มีนาคม 2561) กล่าวว่า ความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจรังนก ควรส่งเสริมความสามารถในแต่ละด้านให้ผู้ประกอบการรังนก เช่น ส่งเสริมด้านความรู้ นวัตกรรม หรือส่งเสริมด้านการแปรรูป และให้ความเห็นว่าควรกำหนดปัจจัยที่เหมาะสมเพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการมีความสามารถในการทำธุรกิจ อีกทั้งควรมีกกลยุทธ์ที่ช่วยนำพาให้ผู้ประกอบการธุรกิจรังนกมีความสามารถนำการตลาดในต่างประเทศได้ และจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ภคพล อนุฤทธิ์ คณะบดีวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยสยาม (สัมภาษณ์, 30 มิถุนายน 2561) กล่าวว่า ได้ให้ความสำคัญกับกลยุทธ์การจัดการ ด้านการตลาดในการจัดการ และการวางแผนเพื่อส่งเสริมธุรกิจเนื่องจากควรมีการให้ความรู้แก่นักธุรกิจรายใหม่ (startup) ในการทำธุรกิจ เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการได้เรียนรู้ถึงบริบทของการแข่งขันตลาดจริงนอก เพื่อประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการที่สนใจเข้าใจสามารถถึงธุรกิจได้ง่ายขึ้น เพื่อสร้างความสามารถให้กับธุรกิจจริงนอกไทย อีกทั้งยังช่วยทำให้ประเทศไทยมีฐานผลิตจริงนอกแอ่น แต่ต้องยึดถือการจัดการที่มีประสิทธิภาพ และนโยบายที่เข้มแข็งมากกว่านี้ จากข้อมูลของผู้ประกอบการทั้งบ้านนอกแอ่น ผู้ประกอบการ โรงเลี้ยงจริงนอก และผู้จัดจำหน่ายจริงนอก ก็มีความคิดเห็นตรงกันเกี่ยวกับกลยุทธ์ทางการตลาด เนื่องจากมีการแข่งขันสูง และมีสภาพแวดล้อมภายนอกเข้ามากระทบ เช่น นโยบายภาครัฐ กฎหมาย ศาสนา ทำให้เกิดอุปสรรคต่างๆ เช่น การมีทัศนคติด้านลบเกี่ยวกับการบริโภคจริงนอกกว่าทำร้ายสัตว์ทำให้สินค้าจริงนอกเกิดอุปสรรคขึ้นและทำการตลาดประชาสัมพันธ์ยากขึ้น แต่ทุกฝ่ายที่ให้ข้อมูลสัมภาษณ์ก็ได้ยืนยันว่า กลุ่มที่นิยมบริโภคจริงนอกนั้น ไม่ใช่กลุ่มที่มีการต่อต้านการบริโภคจริงนอก เพราะผู้ที่ชื่นชอบจริงนอกราคาแพงยินดีซื้อจริงนอกอยู่แล้วทำให้เกิดโอกาสของธุรกิจมากขึ้น โดยเฉพาะในสถานการณ์ปัจจุบัน การซื้อสินค้าจริงนอกที่มีมูลค่านิยมในการนำไปเป็นของขวัญยังทำให้ผู้ประกอบการจริงนอกมีโอกาสในการทำธุรกิจมากขึ้น

#### ตารางที่ 4.3 ด้านการกลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้างและสภาพการแข่งขัน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
การบริหารแบบที่สั้นหรือเรียก การบริหารห่วงโซ่แบบชาวบ้าน ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันได้สะดวกรวดเร็วและมีความยืดหยุ่นสูงเมื่อมีผู้ประกอบการเพียงคนเดียวมาดำเนินธุรกิจครบวงจรห่วงโซ่อุปทาน	ยังไม่มีองค์กรหรือบริษัทที่ทำธุรกิจบ้านนอกหรือโรงเลี้ยงจริงนอกแบบจริงจังมากนัก อาจด้วยเนื่องจากข้อกฎหมายนอกแอ่นเป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง และสัตว์ป่าสงวน จึงยังขาดแรงหนุนในการสู้กับต่างประเทศ อินโดนีเซีย มาเลเซีย เวียดนาม ที่ทำธุรกิจจริงนอกกันอย่างจริงจังและกฎหมายมีการเอื้อประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการแล้ว

ตารางที่ 4.4 บริบทสภาพการแข่งขันของผู้ประกอบ กลไกตลาด

โอกาส	อุปสรรค
<p>1. ความสามารถและความชำนาญของผู้ประกอบการ จึงทำให้มีการแข่งขันสินค้ารังก ด้านสี ด้านขนาด และแข่งขันกันในเรื่องของการพัฒนาคุณภาพมาโดยตลอด</p> <p>2. ด้วยปัจจัยต่างๆของผู้ประกอบการธุรกิจรังกในประเทศไทย ทำให้เป็นธุรกิจที่น่าสนใจอย่างมากในทางการตลาดธุรกิจรังกเป็นธุรกิจที่น่าลงทุน และให้ผลผลิตที่ดี</p>	<p>นกแอ่นทำรังเป็นฤดู ทำให้ผลผลิตไม่สามารถผลิตได้ทุกวันเวลาที่ต้องการแบบสินค้าที่ใช้เครื่องจักรผลิต ก่อให้เกิดข้อจำกัดในการผลิตสินค้า ไม่อาจส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าได้ตลอดเวลา ทำให้พ้อตามความต้องการของลูกค้าสินค้าขาดตลาด เพราะไม่สามารถเลี้ยงหรือบังคับนกแอ่นได้ จึงทำให้มีความจำกัดด้านการผลิต</p>

กล่าวโดยสรุปด้านบริบทเกี่ยวกับด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ของธุรกิจ สินค้ารังกเป็นสินค้าที่ผลิตจากตัวนกที่มาจากธรรมชาติกลไกด้วยความจำกัดของการผลิตที่ส่งให้กับลูกค้าที่ต้องการ แต่เมื่อมีสินค้ารังกผู้ประกอบการจะมีสินค้าออกสู่ตลาดพร้อมกันทำให้เกิดการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการด้วยกันเอง แต่สินค้ารังกก็ยังคงเป็นที่ต้องการของตลาดอยู่เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีมูลค่าด้วยตัวของมันเอง ด้านการวางแผนกลยุทธ์เพื่อความสามารถในการแข่งขัน จากข้อมูลที่สัมภาษณ์ผู้วิจัยสรุปได้ว่า ผู้ประกอบรังกไทยมีความรู้ ความสามารถ และเนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่คุ้มค่ากับการลงทุน ดังนั้นควรมีการให้ความรู้และประชาสัมพันธ์เพื่อก่อให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ (Startup) เพื่อในอนาคตมีผู้ประกอบการรังกเกิดขึ้นมากประเทศไทยจะสามารถเป็นฐานการผลิตรังกแข่งขันกับตลาดรังกประเทศอื่นๆ ได้ และในขณะนี้ผู้ประกอบการบ้านนกมีการแข่งขันกันเองในเชิงพัฒนาและการเร่งพัฒนาสินค้าตนเองในเรื่องคุณภาพ สี ขนาด และรูปทรง ส่งผลให้มีการตื่นตัวในการพัฒนาทักษะการทำธุรกิจมากขึ้น ดังนั้นผู้วิจัยจึงเห็นว่าผู้ประกอบการบ้านนกและผู้ประกอบการทำความสะอาดรังก ที่มีความสามารถในการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพได้เรื่อยๆ ถือว่ามีจุดแข็งในการทำธุรกิจ เนื่องจากการแข่งขันด้านราคาต้องมีความสัมพันธ์กับคุณภาพของสินค้าเป็นปัจจัยหลักในการให้ราคาของผู้ซื้อ ส่วนจุดอ่อนในการทำธุรกิจที่ผู้ประกอบการส่วนมากประสบก็คือนกแอ่นทำรังเป็นฤดูโดยใน 1 ปีจะมีโอกาสเก็บสินค้าได้ 3 ครั้งในการทำรังทำให้เกิดข้อจำกัดในการผลิตสินค้าตามความต้องการขาดตลาดให้ลูกค้า

#### 4. ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน

จากที่ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ กล่าวคือ ในธุรกิจจริงก็มีอุตสาหกรรมที่สนับสนุนกันอยู่อย่างหลากหลาย เช่น ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น โรงล้างทำความสะอาดอาคารโรงก ที่ปรึกษาด้านการก่อสร้างบ้านรังนก ผู้รับเหมาก่อสร้างทำบ้านนก ก่อนปรับปรุงบ้าน จำเป็นต้องมีการซื้อ-ขายที่ดิน ถมที่ดิน ขุดบ่อน้ำสำหรับใช้ในการทำบ้านนก (สำหรับบ้านต้องการใช้น้ำจากธรรมชาติ) เข้ามาเกี่ยวข้อง สิ่งนี้ทำให้ผู้วิจัยทราบว่า ในการประกอบการธุรกิจจริงนกแอ่นมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกันเพื่อช่วยเหลือให้ธุรกิจจริงนกสามารถดำเนินการจัดการธุรกิจไปได้โดยมีประสิทธิภาพ และรักษาคุณภาพของรังนกแอ่นไว้ได้ รวมถึงด้านการตลาด การจัดจำหน่าย เช่น ผู้ประกอบการเกี่ยวกับท่องเที่ยว บริษัททัวร์ มัคคุเทศก์นำเที่ยว อีกธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวที่มีต่างชาติเดินทางมาซื้อรังนก โดยทุกกลุ่มที่กล่าวมา มีส่วนช่วยในเรื่องเดียวกัน คือ เกี่ยวกับการผลิตรังนก การทำให้สินค้ามีคุณภาพ และสนองความต้องการของลูกค้า

**4.1 ด้านที่ปรึกษาการก่อสร้างบ้านรังนกหรือ คอนเซาท์** จากข้อมูลที่สำคัญที่ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์อยู่ในธุรกิจจริงและมียอดความรู้เกี่ยวกับการสร้างบ้านนกแอ่น มีความสำเร็จอยู่ในวงการมา 10-20 ปี มักทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาการทำธุรกิจจริงหรือสร้างบ้านนกแอ่น หรือที่เรียกว่า คอนเซาท์ โดยทำการรับเรื่องจากผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาต้องการให้เข้าไปช่วยแก้ไขปัญหาของบ้านนก เนื่องจากผู้ที่มีประสบการณ์สามารถวิเคราะห์ประเด็นที่ผู้ประกอบการที่มีปัญหามาปรึกษาได้ดี เข้าใจภาพรวมของปัญหาภายในการสร้างบ้านนก เช่น บ้านเกิดจากสาเหตุอะไรนกแอ่นจึงไม่เข้ามาอาศัยภายในบ้าน และไม่มีนกทำรัง เพราะไม่มีนก ไม่มีรัง คือไม่มีสินค้าจำหน่าย หรือในกรณีที่บ้านนกแอ่นมีนกเข้ามาอาศัยอยู่จำนวนน้อยเกินไปเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนปีที่สร้างบ้าน และเมื่อนำไปเปรียบเทียบกับจำนวนปีที่ผู้ประกอบการท่านอื่นสร้างบ้านนก โดยการช่วยเหลือให้คำแนะนำและให้คำปรึกษากับผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจเข้ามาทำธุรกิจนี้ อาจจะมีทั้งไม่คิดค่าใช้จ่ายในการปรึกษาและแบบที่มีค่าปรึกษา เพื่อเป็นการบริการด้านความรู้ในธุรกิจจริงนก จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ นาย ก (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) เป็นบุคคลมีความสามารถในด้านการทำบ้านนกแอ่น มีประสบการณ์ทำบ้านนก ดูแลนก คล้ายผู้เชี่ยวชาญด้านนักปักษีในธุรกิจได้ให้ข้อมูลกับผู้วิจัยด้วยเรื่องเกี่ยวกับการเป็นที่ปรึกษาในการทำบ้านนก กล่าวว่า ส่วนมากผู้ประกอบการทั้งเก่าและใหม่ที่ไม่ประสบความสำเร็จ อาจเกิดจากเรื่องสภาพแวดล้อมทางพฤติกรรมนก และสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติของนกแอ่น กล่าวคือ อาจสร้างบ้านนกในพื้นที่ที่นกไม่ใช้แหล่งบินผ่าน หรือไม่ได้สร้าง

บ้านอยู่ในแหล่งของนกแอ่นที่กินรังได้ และจากการข้อมูลที่สำคัญ นาย ก (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า “สิ่งที่สำคัญของธุรกิจ คือ การสร้างบ้านนกต้องสร้างในแหล่งนก ไม่ใช่การสร้างบ้านนกกนอกแหล่งที่นกหากินหรืออาศัย เพราะเราจะยกบ้านไปหานกแอ่นไม่ได้ เราต้องรอมันบินมาหาบ้านอาศัย ซึ่งจะใช้เวลาเท่าไรแล้วแต่เทคนิคของแต่ละคน แต่การที่สร้างบ้านนกอแอ่นอยู่ในแหล่งนกนั้นก็ทำให้คนที่มาหากินไม่เพียงพอต่อบ้าน เราจะย้ายบ้านก็ไม่ได้ ดังนั้นการหาทำเลที่ตั้งควรใช้ประสบการณ์และความชำนาญพิจารณา”

ปัจจุบันมีธุรกิจที่สนับสนุนผู้ประกอบการมากขึ้นทำให้เกิดความสำเร็จมากขึ้น เนื่องจากการสร้างบ้านนกอแอ่นใช้ต้นทุนสูง จากที่ได้กล่าวมาเกี่ยวกับปัจจัยด้านต้นทุนการเงินและที่ดินนั้นมีความเสี่ยงอย่างมาก จึงต้องมีที่ปรึกษาแนะนำแนวทางในการทำธุรกิจ ที่สำคัญควรเป็นการสร้างบ้านนกอแอ่น โดยใช้ความรู้ประสบการณ์ของผู้อื่นมาทำงานให้ จากการสัมภาษณ์ข้อมูลที่สำคัญ ที่ปรึกษาเกี่ยวกับการทำบ้านนกอแอ่น นาย ก (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า “การให้คำปรึกษามีทั้งแชร์ความรู้และแนะนำกัน และช่วยแก้ไขปัญหาให้แก่ผู้ประกอบการที่มีปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจ และอีกส่วนคือผู้ประกอบการที่ปรึกษาเมื่อได้มาพบเจอกันตามกิจกรรมที่สมาคมรังนกจัดขึ้น การให้คำปรึกษานั้นเพื่ออยากให้ผู้ประกอบการท่านอื่นมีความสำเร็จ ช่วยแก้ไขให้มันนกแอ่นเข้าบ้านมาทำรังมากขึ้น โดยการให้คำปรึกษาไม่ได้ทำเป็นอาชีพจริงจัง แต่เป็นการให้คำปรึกษาเพื่อช่วยเหลือกัน ส่วนใหญ่จะไม่มีคิดค่าตอบแทนอะไร ขอแค่ให้ผู้ประกอบการที่มีปัญหามินกแอ่นเข้าบ้านและมีสินค้ารังนกจำหน่ายได้ก็ถือว่าสำเร็จแล้ว” โดยส่วนใหญ่ที่ปรึกษาจะเข้าไปดูสภาพบ้านนกอแอ่นภายในเพื่อปรับปรุงบ้าน และคอยสอดส่องมองหาตำแหน่งบ้านที่สร้างผิดแบบ และช่วยเหลือแนะนำปรับปรุงให้เป็นบ้านที่มีสภาพที่นกแอ่นชอบอาศัย ประเด็นของปัญหาส่วนมากอาจจะมาจากผู้ประกอบการรายใหม่อาจจะยังไม่มีองค์ความรู้และทำการจ้างผู้ก่อสร้างไม่มีองค์ความรู้ด้านสร้างบ้านนกกเช่นกัน จึงไม่สามารถสร้างบ้านเพื่อจำลองธรรมชาติให้นกแอ่นอาศัยได้ ทำให้สร้างบ้านนกกผิดแบบ ดังสะท้อนได้จาก นายสมคิด (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 14 ตุลาคม 2561) อธิบายว่า “เนื่องจากยังไม่รู้จักช่างเฉพาะทางที่สามารถสร้างบ้านนกก หลังจากศึกษาและได้ตัดสินใจทำธุรกิจนี้ จึงทำการติดต่อจ้างผู้รับเหมาซึ่งเป็นช่างสร้างบ้านและรีสอร์ท ไม่มีประสบการณ์สร้างบ้านนกอแอ่น” ดังนั้นในส่วนนี้จะมีต้นทุนในการแก้ไขหรือปรับปรุงบ้านเกือบทุกบ้าน และสิ่งที่สำคัญนั่นคือ “ผู้ประกอบการที่ทำการแก้ไขหรือการนำอาคารที่เหลือใช้มาทำการปรับปรุงเลี้ยงนกแอ่น สิ่งที่ไม่สามารถกำหนดได้เลยนั่น คือ ที่ตั้งของสิ่งปลูกสร้างให้อยู่บนที่ดินของแหล่งนกอแอ่นและเส้นทางการบินหากินของนกอแอ่น จึงเกิดเป็นปัญหาของการนำบ้านเก่าบ้านร้างมาทำบ้านนกก”

ผู้วิจัยยังพบว่าได้มีอีกหนึ่งธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับที่ปรึกษากันนั้น คือ ธุรกิจรับดูแลบ้านนก โดยเกิดจากการที่ปรึกษาสร้างบ้านนกให้แล้ว ต้องคอยช่วยดูแลบ้านนกในช่วงแรก เช่น การปรับเสียง การปรับเครื่องทำความชื้น การสอนเทคนิคต่างๆ และสอนการใช้เทคโนโลยีที่ดูแลภายในระบบบ้านนกทั้งยังต้องคอยดูแลเกี่ยวกับการ โดยระบบนกแน่นอนจะไม่เลือกบ้านเมื่อมีปัจจัยไม่ปลอดภัย ผู้ประกอบการใหม่ที่เพิ่งสร้างบ้านนกจึงต้องการผู้เชี่ยวชาญมาช่วยดูแลในการเลี้ยงนก เนื่องจากเมื่อสร้างบ้านเสร็จอาจจะต้องปรับปรุงบ้าน เปลี่ยนแปลงบ้าน ไปตลอดเรื่อยๆ ในระยะเวลา 6 เดือนแรก เพื่อให้มีนกเข้ามาอาศัยจำนวนมาก และใช้ระยะเวลานานจน 1-2 ปี ซึ่งจำเป็นต้องจ้างผู้เชี่ยวชาญที่ปรึกษามาช่วยเหลือ และผู้ประกอบการที่มีบ้านนกอยู่แล้วแต่ไม่สามารถดูแลบ้านนกได้ เนื่องจากบ้านที่อาศัยอยู่ไม่ได้อยู่ใกล้กับบ้านนก เช่น อาศัยอยู่กรุงเทพมหานคร แต่ทำบ้านนกอยู่จังหวัด ตรัง จึงไม่คุ้มกับการเดินทางไป-กลับมา จึงทำให้เกิดธุรกิจรับดูแลบ้านนกขึ้น

**4.2 ด้านโรงงานแปรรูป หรือโรงงานคัดขนรังนกโรงงานทำความสะอาดรังนก** รังนกดิบที่ผู้ประกอบการบ้านนกเก็บมาอาจจะต้องผ่าน โรงล้างทำความสะอาดรังนกดิบ เพื่อเก็บสิ่งสกปรกออกจากรังนก เช่น เปลือกไข่ ไข่เน่า ขนนก ฯลฯ โดยโรงล้างทำความสะอาดรังนกดิบจำเป็นต้องมีแรงงานมากกว่าผู้ประกอบการสร้างบ้านนก และแรงงานทำความสะอาดรังนกต้องมีฝีมือทักษะในการทำทำความสะอาดรังนกอย่างมาก จึงจะทำให้รังนกมีความสวยงามมากและช่วยให้มีมูลค่ามากขึ้น ก่อนนำรังนกไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภค ดังนั้นผู้ประกอบการบ้านนกแน่นอนจึงต้องพึ่งผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ จึงพบเจอผู้ประกอบการบ้านนกแน่นอนดำเนินการทำโรงล้างทำความสะอาดรังนกดิบควบคู่ไปด้วย โดยในธุรกิจส่วนนี้ก็ต้องอาศัยองค์ความรู้ ฝีมือ ความชำนาญ ของผู้ประกอบการและแรงงาน ถ้าโรงล้างทำความสะอาดรังนกมีพนักงานที่มีฝีมือ และมีความเร็วในด้านการคัดสิ่งสกปรก จะทำให้มีสินค้ารังนกที่ทำความสะอาดแล้วออกสู่ท้องตลาดได้จำนวนมาก

**4.3 นายหน้ารังนก** การเลือกรังนกจำเป็นต้องมีประสบการณ์ในการเลือก จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ กล่าวว่าการเลือกซื้อรังนกต้องอาศัยบุคคลหรือผู้ซื้อที่มีความชำนาญในการคัดรังนก และต้องใช้เวลาทำงานของประสาทสัมผัสทั้งหมด การดมกลิ่น การสังเกต การสัมผัส และสำคัญคือการใช้ประสบการณ์ อีกทั้งต้องมีความสามารถในการจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้ารังนก ถ้าไม่มีประสบการณ์แล้วการจ่ายเงินในจำนวนมากเพื่อซื้อรังนกมาอาจทำให้เกิดปัญหา ผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนกที่ประสบการณ์ไม่เพียงพอ นั้น มักจะใช้บริการนายหน้าที่เดินทางไปคัดเลือกรังนกให้ โดยพบว่า มีชาวต่างชาติที่เดินทางมาพร้อมมัคคุเทศก์ที่ทำหน้าที่เป็นนายหน้าช่วยเจรจาและเลือกซื้อรังนกบ้านในประเทศไทยจำนวนมาก อีกทั้งผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนกนั้น ไม่ต้องเดินทางไกล ไปซื้อรังนกถึงบ้านนกแน่นอนในแต่ละจังหวัด โดยใช้บริการผู้

คัดเลือกรงนกให้ ด้วยความชำนาญ เพื่อลดต้นทุนในการเดินทางและหลีกเลี่ยงข้อผิดพลาดในการซื้อรงนกด้วยตัวเอง

จากที่ได้กล่าวมาในข้างต้นนั้นผู้วิจัยได้วิเคราะห์ประเด็นที่สำคัญออกมา ดังต่อไปนี้  
 ประเด็นการลดความเสี่ยงจากการมีที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญในการทำธุรกิจรงนก ซึ่งมีความสำคัญอย่างมาในกระบวนการต้นน้ำ กล่าวคือ การสร้างบ้านนกจำเป็นต้องอาศัยองค์ความรู้และประสบการณ์ของผู้ที่สะสมองค์ความรู้ ทดลองผิด ทดลองถูกมาหลาย 10 ปี ในส่วนนี้เพื่อลดความเสี่ยงในการทำงาน อีกทั้งในส่วนของผู้ประกอบการส่วนอื่นก็ยังมีคามจำเป็นที่ต้องมีที่ปรึกษาเข้าไปให้คำแนะนำเนื่องจากเป็นธุรกิจที่หาสื่อการสอนหรือหนังสือยากในปัจจุบัน อีกทั้งที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญในการนำซื้อรงนกหรือการให้ข้อมูลเกี่ยวกับรงนกเพื่อลดความเสี่ยงและข้อผิดพลาดในการซื้อ-ขายรงนกระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งเป็นการช่วยเหลือในการทำธุรกิจที่ดีแต่ในส่วนของที่ปรึกษานั้นยังมีความเสี่ยง ในความเสี่ยงอีก เช่น ผู้ให้คำปรึกษาไม่รู้ลึกซึ่งไม่รู้จักจริงในด้านที่ปรึกษา หรือการหลอกลวงให้สูญเสียเงินจำนวนมาก ซึ่งผู้วิจัยพบว่าควรพึงระวังเมื่อทำธุรกิจทุกประเภท

ประเด็นส่วนธุรกิจที่ช่วยส่งเสริมด้วยกันนั้น ผู้วิจัยได้วิเคราะห์จากข้อมูลซึ่งเป็นข้อเท็จจริง กล่าวว่า การที่มีผู้ประกอบการมีอาชีพหรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนเข้ามาช่วยส่งเสริมนั้นเป็นสิ่งที่ดี ผู้ประกอบการจึงควรศึกษาธุรกิจหรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเพื่อการเชื่อมโยงที่ดีเพื่อช่วยส่งเสริมกัน เช่น ผู้ประกอบการเลี้ยงรงนกคิบช่วยเสริมให้รงนกคิบมีมูลค่ามากยิ่งขึ้น และผู้ประกอบการจัดจำหน่ายมีอาชีพนายหน้าหรือมัคคุเทศก์นำเที่ยวช่วยเหลือ ด้วยการแนะนำลูกค้าหรือนายทุนเข้ามาซื้อรงนกคิบซึ่งอย่างที่เป็นประจักษ์กันอยู่แล้วว่านกแอนด์นั้นมีราคาแพงและจัดเป็นสินค้าเฉพาะที่ฟุ่มเฟือย เนื่องจากรงนกคิบไม่สามารถขายบุคคลทั่วไปได้เพราะว่าเป็นคนละกลุ่มที่ต้องการซื้อ ผู้วิจัยพบเกี่ยวกับข้อมูลว่าผู้บริโภคทั่วไปมักสนใจรงนกสำเร็จรูปที่บรรจุขวด และมักซื้อจากห้างสรรพสินค้าหรือร้านสะดวกซื้อ ต่างกับรงนกคิบที่ผู้ซื้อต้องการรงนกราคา 10,000 – 100,000 บาท มีงบประมาณในการจ่ายเพื่อให้ได้มาซึ่งรงนกแอนด์ที่เป็นรงนกคิบแท้ ดังนั้นอาชีพที่เป็นผู้แนะนำมาซื้อรงนกคิบ จึงต้องมีการเชื่อมโยงกับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อรงนกจำนวนมาก มีกำลังซื้อสูง ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรให้ความสำคัญกับอาชีพที่ช่วยเหลือและสนับสนุนกันเพื่อความสำเร็จและการจำหน่ายสินค้าได้อย่างไร้อุปสรรค

ตารางที่ 4.5 ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน

อุตสาหกรรม	โอกาส	อุปสรรค
ที่ปรึกษาการก่อสร้าง บ้านรังกหรือ คอน เซาท์	<p>1. ที่ปรึกษาที่ดีและมีประสบการณ์ ทำให้มีบุคคลที่สนใจเกี่ยวกับธุรกิจนี้มากขึ้น เนื่องจากความเสี่ยงในการลงทุนลดน้อยลง ก่อให้เกิดผู้ประกอบการมากขึ้น</p> <p>2. มีจำนวนผู้ประกอบการประสบความสำเร็จมากกว่าเดิม เพราะมีการจ้างที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญดูแลบ้าน เหมือนได้องค์ความรู้ และประสบการณ์ของผู้อื่นมาทำธุรกิจ ก่อให้เกิดผลผลิตสินค้ารังกมากขึ้น</p>	<p>ที่ปรึกษาที่ไม่น่าเชื่อถือ หรือที่ปรึกษาที่แนะนำผิด ทำให้เกิดปัญหาตามมาภายหลังงบประมาณบานปลาย มีมิชชันเข้ามาหาเกินมากขึ้น หรือกรณีให้ผู้ให้คำแนะนำหรือให้คำปรึกษานั้นอาจจะรู้ไม่จริง หรือประสบการณ์ยังไม่เพียงพอ ทำให้ผู้ประกอบการทั้งใหม่และเก่าประสบปัญหาล้มเหลว</p>
ด้านโรงงานแปรรูป หรือโรงงานคัดขนรัง นกโรงงานทำความสะอาด สะอาดรังก	<p>1. เมื่อผ่านการทำความสะอาดคัดสิ่งสกปรกจากรังนก ทำให้รังนกสวยขึ้น มีมูลค่ามากขึ้น</p> <p>2. ลูกค้าน่าต้องการสินค้าที่ทำความสะอาดเพราะสามารถนำไปเป็นของฝาก ของขวัญ ได้มากกว่ารังนกที่สกปรกไปด้วย จิ้งก เป็ดอกไข่ ขนนก</p> <p>3. สร้างโอกาสให้กับผู้ประกอบการจัดจำหน่ายในการจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น</p> <p>4. สร้างโอกาสในการพัฒนาฝีมือและอาชีพ มีการจ้างงาน มีการให้อาชีพกับบุคคลในท้องถิ่นมาทำงานคัดสิ่งสกปรกล้างรังนก</p>	<p>1. รังนกมีความสวยงามมากขึ้น เกิดการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการด้วยกัน เนื่องจากรังนกเมื่อทำความสะอาด ล้างรังนกให้สวยงามแล้ว รังนกมีความสวยงามคล้ายกัน</p> <p>2. มีต้นทุนเพิ่มขึ้น โดยปกติราคา คาล้างรังนกประมาณ 10,000 บาท ต่อ 1 กิโลกรัม ทำให้ผู้ซื้อต้องมีภาระมากขึ้นแต่ก็พอใจเมื่อได้รังนกที่สวยงาม ผู้ประกอบการมีต้นทุนมากขึ้นในการล้างรังนก</p>



ตารางที่ 4.5 ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน (ต่อ)

อุตสาหกรรม	โอกาส	อุปสรรค
	5. สร้างความเชื่อมโยงช่วยเหลือ ห่วงโซ่อุปทานต้นน้ำและปลายน้ำ 6. ในกรณีที่ผู้ประกอบการสร้าง บ้านรังกทำโรงล้างควบคู่ไปด้วย เป็นการสร้างโอกาสในการเพิ่ม อาชีพที่สนับสนุนกันให้กับตัวเอง 7. การใช้ฝีมือและทักษะในการ ล้างจึงมีค่าล้างรังกที่แพง สร้าง รายได้ให้กับผู้ประกอบการ	
<b>นายหน้ารังก</b>	1. คนกลางช่วยประสานงาน เพื่อให้ผู้ซื้อ - ผู้ขาย ช่วยเชื่อมโยงผู้ จัดจำหน่ายกับผู้ต้องการสินค้ารังก และบางครั้งผู้ซื้อไม่ได้เจอ ผู้ขาย เนื่องจากซื้อขายผ่านตัวแทน จึงทำให้สะดวกมากยิ่งขึ้นใน ปัจจุบัน 2. รูปแบบมัดคูกเทศก์ เป็นการ ส่งเสริมการท่องเที่ยว ผู้ที่สนใจ สินค้ารังก นิยมมาท่องเที่ยว ประเทศไทยเพื่อซื้อรังก	1. อาจมีปัญหาในกรณีที่นายหน้า ไม่มีความรู้จริง หรือหลอกลวง เช่น มัดคูกเทศก์ที่หลอกล นักท่องเที่ยวไปซื้อรังกราคา แพงจากร้านที่ได้คำตอบแทน จากยอดขาย 2. อาจมีปัญหาด้านเงินทุน และ ความไว้วางใจ ในกรณีที่ นายหน้าทำหน้าที่คัดเลือกซื้อรังก ไม่ใช่หุ้นส่วนทางธุรกิจที่ทำ ธุรกิจร่วมกัน

กล่าวโดยสรุปด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน ธุรกิจเกี่ยวกับรังกต้องอาศัยความร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการด้านต่างๆ เกี่ยวกับธุรกิจรังก จึงจะทำให้การจัดการธุรกิจรังกจึงจะมีประสิทธิภาพ ด้านการบริหารจัดการจึงจะสามารถสร้างเอกลักษณ์เด่น ด้านคุณภาพของรังก ยิ่งไปกว่านั้นการสนับสนุนภาครัฐ ทั้งส่วนราชการ ท้องถิ่น ท้องที่ ภูมิภาค และรัฐบาล ควรจะต้องเข้ามาสร้างเสริมปัจจัยสนับสนุนประสิทธิภาพการดำเนินงานอย่างมีระบบที่ดีและจริงจัง

เพื่อทำให้เกิดศักยภาพและความสามารถในการพัฒนาคุณภาพทั้งตัวสินค้าและตัวผู้ประกอบการเอง เพื่อความสามารถในแข่งขันมากยิ่งขึ้นของธุรกิจรังก

## 5. ด้านโอกาส

โอกาสเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อประกอบการธุรกิจรังกในด้านความสามารถ เมื่อผู้ประกอบการขาดการสนับสนุนทางธุรกิจจะไร้ซึ่งโอกาส ส่งผลให้ความสามารถในการประกอบธุรกิจลดลงตามไปด้วย ดังนั้นการสร้างความสามารถให้กับผู้ประกอบการจำเป็นต้องอาศัยโอกาสหลากหลายด้าน จึงควรมีการส่งเสริมหรือสนับสนุนเพื่อนำโอกาสมาใช้ประโยชน์ให้ได้มากที่สุด

ในด้านสรุปประเด็นเกี่ยวกับความสำคัญของประเด็นที่ช่วยส่งเสริมโอกาส ผู้วิจัยให้ความสำคัญเกี่ยวกับประเด็น 3 ประเด็น ดังต่อไปนี้ 1. การมีองค์ความรู้ของผู้ประกอบการรังกไทย 2. ภูมิศาสตร์ที่นกอ่านสามารถดำรงชีวิต 3. ทักษะที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจรังกอ่าน

ประเด็นที่ 1 การมีองค์ความรู้ของผู้ประกอบการรังกไทย จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญผู้ประกอบการที่มีองค์ความรู้ในการทำธุรกิจจะลดความเสี่ยง และประสบความสำเร็จในธุรกิจรังกในปัจจุบันด้วยราคาสินค้ารังกที่สูง ชื่อเสียงของสินค้านรังกและผู้ประกอบการในประเทศไทยรวมทั้งความสามารถของผู้ประกอบการไทยในการสร้างบ้านนกอ สิ่งเหล่านี้ทำให้มีบุคคลภายนอกหรือนักธุรกิจให้ความสนใจ และชาวต่างชาติให้ความสนใจในการทำธุรกิจ จึงเดินทางเข้ามาภายในประเทศไทยเพื่อศึกษาดูงานเกี่ยวกับธุรกิจรังกในประเทศไทย อีกทั้งยังเดินทางเข้ามาเพื่อหาซื้อรังกคิบบกลับไปจำหน่ายยังที่ต่างประเทศกันมากมาย ดังที่ได้ปรากฏจากการให้สัมภาษณ์กมลศักดิ์ เลิศไพบูลย์ (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า “ได้ศึกษาการทำบ้านนกออ่าน และสนใจอาชีพผลิตรังกอ่านตั้งแต่ปี 2538 โดยในอดีตคนไทยเริ่มศึกษา และให้ความสนใจเกี่ยวกับธุรกิจรังก มีการเดินทางไปเรียนการสร้างบ้านเลียนงกกันที่ประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งในขณะนั้นประเทศอินโดนีเซียมีการทำรังกบ้านอย่างแพร่หลาย เพื่อนำความรู้กลับมาสร้างบ้านนกออ่าน และทำอาชีพเป็นผู้รับปรึกษาเกี่ยวกับการสร้างบ้านนกออ่าน จึงทำให้ในอดีตมีอาชีพที่ปรึกษาบ้านนกอเกิดขึ้นจำนวนมาก ทำให้ปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ที่ชำนาญการด้านเกี่ยวกับธุรกิจรังกบ้าน และมีโอกาสในด้านการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับบุคคลใหม่ๆ ในขณะนี้จึงมีผู้รับปรึกษาสร้างบ้านนกออ่านในประเทศไทยจำนวนไม่น้อยที่สามารถรับประกันความสามารถว่าจะสำเร็จได้อย่างมากมาย”

ประเด็นที่ 2 ภูมิศาสตร์ที่นกอ่านสามารถดำรงชีวิต จากการวิเคราะห์ข้อมูลสัมภาษณ์สำคัญและการวิเคราะห์จากเอกสารเกี่ยวกับนกออ่าน กล่าวคือ นกออ่านสามารถดำรงชีวิตอาศัยอยู่ในประเทศไทย โดยในการประกอบธุรกิจรังกเป็นการเกี่ยวข้องกับสิ่งที่มีชีวิต ธรรมชาติ การเลี้ยงสัตว์ จำเป็นต้องมีปัจจัยหลากหลายด้าน เช่น สิ่งแวดล้อมเกี่ยวกับธรรมชาติ น้ำ แสงแดด ดิน ฟ้าอากาศ ทั้งหมดนี้ได้เข้ามามีบทบาทเกี่ยวกับการประกอบอาชีพนกออ่าน จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล

สำคัญ อธิบายว่า ด้วยประเทศไทยเหมาะกับการเลี้ยงนกแอ่น เนื่องจากนกแอ่นสามารถการดำรงชีวิตอยู่ได้ ดังนั้นประชาชนคนไทยจึงมีโอกาสที่จะสามารถเรียนรู้เกี่ยวกับนกแอ่น และสามารถประกอบธุรกิจนกแอ่นได้ สิ่งเหล่านี้จึงจัดเป็นโอกาสของผู้ประกอบการบ้านนกและประชาชนคนไทย ด้วยสาเหตุในประเทศไทยนั้นสามารถประกอบธุรกิจเลี้ยงนกแอ่นเพื่อเก็บรังนกจำหน่ายได้ไม่ว่าจังหวัดใดก็ตาม อีกทั้งประเทศไทยมีผู้ประกอบการที่มีองค์ความรู้ และประสบการณ์ที่มากพอจนสามารถผลิตรังนกออกจำหน่ายสู่ท้องตลาดได้ รวมถึงในปัจจุบันผู้ประกอบการในธุรกิจรังนกในประเทศเริ่มมีชื่อเสียงเกี่ยวกับรังนกบ้านและมีความสามารถแข่งขันในระดับโลกได้อีกด้วย

ประเด็นที่ 3 ที่สนใจเกี่ยวกับธุรกิจรังนกแอ่น ในส่วนนี้ทำให้เกิดความเล็งอีกทั้งทำให้เกิดเป็นปัญหาในการทำธุรกิจ ประการแรก บุคคลที่ต่อต้านและรณรงค์ไม่บริโภครังนกเพราะคิดว่าทรมาณและเป็นแย่งบ้านของนก ประการที่สอง ด้วยประเทศไทยนับถือศาสนาพุทธธุรกิจนี้มีความอ่อนไหวอย่างมากกับประชาชน ประการที่สาม กฎหมาย และประการสุดท้าย ประการที่สี่ ประเด็นการรบกวนประชาชนหรือความขัดแย้งชุมชน

ความเล็งประการที่ 1 กล่าวว่า ผู้ที่ไม่นิยมรับประทานรังนก และผู้ที่ชื่นชอบการรับประทานรังนก ส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจถึงกระบวนการซึ่งการได้มาของสินค้ารังนก โดยพบว่ายังมีบุคคลที่ยังมีความเข้าใจผิดเกี่ยวกับการดำรงชีวิต การผสมพันธุ์ และการทำรังนกของนกแอ่น โดยผู้บริโภคที่มีทัศนคติลบเกี่ยวกับรังนกนั้น มีความเข้าใจว่าธุรกิจรังนกนั้นเป็นการทำร้ายสัตว์ กล่าวว่ารังนกเลือด เกิดจากนกแอ่นสร้างรังนก แล้วโดนมนุษย์แย่งชิงรังนกสีแดงมา ทำให้นกแอ่นต้องสร้างรังนกขึ้นใหม่เพื่อวางไข่จนกระทั่งเลือดออกมานั้น ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์นักปักษีวิทยาเกี่ยวกับเรื่องรังนกแดง เนื่องจากสิ่งนี้ทำให้เกิดจุดอ่อนอย่างมากในการดำเนินธุรกิจรังนก ดังสะท้อนได้จากการสัมภาษณ์ วัชระ สงวนสมบัติ นักปักษีวิทยา นักวิชาการประจำพิพิธภัณฑสถานธรรมชาติวิทยาองค์การพิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ (อพวช.) (สัมภาษณ์, 23 กุมภาพันธ์ 2561) อธิบายว่า “ในกรณีความเข้าใจผิดเกี่ยวกับรังนกเลือด รังนกสีแดงเรียกว่ารังสนิมเกิดจากแร่ธาตุหรือการเกิดปฏิกิริยาภายในบ้านหรือภายในถ้ำนก โดยมีความเห็นในกรณีความเข้าใจผิดเรื่องนี้ว่า ถ้านกแอ่นกระอักเลือดเพื่อสร้างรังนก ผู้ประกอบการอาจจะไม่ยอมให้นกแอ่นทำรังด้วยเลือดอย่างแน่นอน เพราะอาจเสี่ยงทำให้นกแอ่นตายหรือสูญพันธุ์ได้ และส่งผลให้ปีหน้าหรือปีต่อไปผู้ประกอบการไม่มีนกแอ่นอาศัยภายในบ้านเพื่อสร้างรังนกให้ ยกตัวอย่าง การเลี้ยงไก่ชนตัวละ 100,000-1,000,000บาท หรือการเลี้ยงวัวพันธุ์ดีเพื่อผลิตลูกวัวนั้น เมื่อมีการนำวัวหรือไก่ชนมาผสมพันธุ์เพื่อให้ได้ลูกราคาแพง ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ เพื่อให้มีผลผลิตต่อไป และจะหลีกเลี่ยงไม่ใช้วิธีที่เสี่ยงต่อการสูญเสียหรือฆ่าพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ จึงคิดถึงหลักความ

เป็นจริง เกี่ยวกับรังเลือดสีแดง สีแดงคือแร่เหล็ก หรือแร่ธาตุ เกิดจากสาเหตุ แร่ธาตุในผนังถ้ำ หรือที่นักปักษีเรียกว่า “รังสนิม” มีทัศนคติคล้ายคลึงกับ นักปักษีวิทยา ศุภลักษณ์ วิรัชพินทุ (สัมภาษณ์, 15 มิถุนายน 2563) ระบุว่า “สีแดงไม่ได้เกี่ยวข้องกับเลือด แต่เป็นองค์ประกอบของแร่ธาตุภายในถ้ำ เช่น ธาตุเหล็ก” เช่นเดียวกับ ฉลอง อักโขมิ กล่าวใน ปจิตรา สมหมาย (2551) “เกี่ยวกับนกแอ่น กระอ๊กเลือดมาทำรัง เป็นความเข้าใจที่ไม่ถูกต้อง” และจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อำนาจ ชาญสิทธิ์ ผู้จัดการ บริษัทซีโกลด์ เบิร์ดเนสท์ ผู้ได้รับสัมปทานรังนกถ้ำจำนวน 5 แห่ง กล่าวว่า “เกิดจากการที่มีความชื้น มีน้ำ ทำให้แร่ธาตุซึมออกมา โดยเฉพาะช่วงที่มีฝนตกทำให้มีผลต่อการเปลี่ยนสีของรังนก” จากที่ได้กล่าวมาเบื้องต้นนั้นเป็นทัศนคติและความเชื่อเกี่ยวกับสีแดงในรังนกว่าเป็นสิ่งที่ได้มาจากเลือดคนและทรมานนก และผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ที่เชี่ยวชาญด้านรังนก และนักปักษีวิทยาเพื่อให้ทราบถึงประเด็นของปัญหาเกี่ยวกับสีแดงของรังนก ผู้วิจัยวิเคราะห์ว่า ความเชื่อหรือทัศนคตินั้นเป็นสิ่งที่ขึ้นอยู่กับบุคคล ดังนั้นผู้วิจัยหวังว่าผลการวิจัยและผลจากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญที่ได้วิเคราะห์นั้นจะช่วยให้ในอนาคตมีการสื่อสารด้านนี้เพื่อให้ความรู้เป็นวงกว้างเพื่อช่วยให้ธุรกิจรังนกสามารถดำเนินไปในประเทศไทยได้อย่างราบรื่น

เกี่ยวกับทัศนคติยังถือเป็นอุปสรรคในกลุ่มบุคคลที่มีความรักสัตว์ต่างต่อต้านเกี่ยวกับการรับประทานรังนก และธุรกิจการทำบ้านนกแอ่น หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับรังนกทั้งหมด เนื่องด้วยเพราะกลุ่มบุคคลนี้เห็นว่าธุรกิจรังนกเป็นการกระทำที่เข้าข่ายการทรمانสัตว์ ด้วยความที่เข้าใจผิดว่าเป็นการฆ่าสัตว์ ทรمانสัตว์ ทำให้นกแอ่นเจ็บ สาเหตุเพราะคิดว่านกแอ่นต้องสร้างรังนกจนกระอ๊กเลือดทำให้เกิดรังนกสีแดง อาจด้วยเพราะสาเหตุมาจากยังไม่มีการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ให้ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจรังนกอย่างแพร่หลาย โดยประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคและการสูญเสียโอกาสนี้ ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์นักวิชาการด้านการตลาดเพื่อนำมาวิเคราะห์สภาพแวดล้อม จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ นักวิชาการทางด้านการตลาด ภคพล อนุฤทธิ์ (สัมภาษณ์, 13 กุมภาพันธ์ 2561) อธิบายว่า “ธุรกิจนี้เป็นอะไรที่น่าสนใจมาก มีความแปลกใหม่ สามารถพัฒนาให้ผู้ประกอบการในประเทศไทยมีจำนวนเพิ่มขึ้นได้ ควรที่จะใช้แผนการตลาดเกี่ยวกับประชาสัมพันธ์อย่างมาก เนื่องจากผู้บริโภคหรือประชาชนทั่วไปมีทัศนคติในแง่ลบเกี่ยวกับการทำธุรกิจรังนก เนื่องจากการต้องมาค้นหาความรู้เกี่ยวกับรังนกของคนทั่วไปที่ไม่คิดจะซื้อรังนกมารับประทานนั้นเป็นไปได้ยาก จึงทำให้เกิดภาพลบ หรือคิดไปว่าทรมานสัตว์ รังแกนก เช่น รังนกเลือดที่จริงไม่ใช่เลือดก็ไม่ได้ไปค้นหาทางานวิจัยมาอ่านเนื่องจากเป็นเรื่องไกลตัวด้วย และถ้าในอนาคตมีการให้ความรู้ประชาสัมพันธ์ที่ดี อาจจะมีประชาชนที่รักสัตว์และต่อต้านการทำธุรกิจนี้ กลับหันมามองว่าอยากเป็นผู้ประกอบการเลี้ยงนกด้วย เนื่องจากว่าได้รับข้อมูลที่ถูกต้องแล้ว คนรักสัตว์ก็ยังชอบเลี้ยงนกมีความเมตตาอยากจะทำเลี้ยงนกอยู่แล้วอยากสร้างบ้านให้มันอยู่แล้วยังเป็นธุรกิจที่สามารถเลี้ยง

ตัวเองได้ อีกทั้งยังมีกลุ่มของผู้คนวัยเกษียณทั้งชาวไทยและต่างประเทศที่ต้องการลงทุนทำธุรกิจกัน ในประเทศไทยอยู่แล้ว และถ้าต่างชาติรับทราบว่า ประเทศไทยสามารถทำธุรกิจนี้ได้ก็จะเข้ามาร่วมลงทุน” และจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ฌ์ฐนรินทร์ เนียมประดิษฐ์ นายกสมาคมการค้า ส่งเสริมพัฒนาธุรกิจ SME (สัมภาษณ์, 7 กุมภาพันธ์ 2562) เห็นว่า ธุรกิจเกี่ยวกับรังนกแอนั้นเป็นอะไรที่แปลกใหม่ โดยประเทศไทยมีทุกอย่างเหมาะสมกับการทำธุรกิจนี้ และองค์ความรู้ของผู้ประกอบการบ้านนกแอนในไทยมีอยู่มากทำให้คิดว่าธุรกิจนี้ค่อนข้างมีโอกาส แต่เท่าที่รู้มาว่ารังนกยังติดกฎหมายด้านสัตว์ป่าคุ้มครองนั้นถ้ากรณีที่รังนกสามารถทำให้ถูกต้องกฎหมายได้จริง คาดว่าธุรกิจนี้จะมีอนาคตอย่างมาก และจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ ด้านนักบัญชี วัชรระ สงวนสมบัติ (สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2561) กล่าวว่า “เกี่ยวกับเรื่องทรมาณสัตว์นั้น ได้เห็นมีการโต้เถียงกันมานานแล้ว เกี่ยวกับการทรมาณสัตว์ หรือการแย่งชิงเอาบ้านของนกมา จากการศึกษาคิดว่าธุรกิจนี้อาจจะสามารถเพิ่มประชากรนกแอนตามธรรมชาติ” โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการต่างไม่ได้ให้ความรู้หรือประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจบ้านนกแอน รวมถึงสินค้าที่ได้จากรังนก หรือการค้าจริงชีวิตของนกแอนกับบุคคลหรือประชาชนทั่วไป เกี่ยวกับการสร้างรังนกแอนั้นสร้างเพื่อวางไข่ นกไม่ได้นอนในรังนก และผู้ประกอบการจะต้องปล่อยให้รังนกทิ้งรังจึงเก็บรังได้ ทำให้เกิดอุปสรรคในด้านกฎหมายและทัศนคติของประชาชนที่รักสัตว์นั้น ยิ่งทำให้หน่วยไม่สามารถเข้ามาช่วยเหลือได้เท่าที่ควร และไม่สามารถที่จะได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ นอกจากนี้ยังมีอุปสรรคยังมีจากที่กล่าวมาอีกเช่น สถาบันการเงินไม่สามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการบ้านนกได้ เนื่องจากการสร้างบ้านไม่สามารถที่จะขอสินเชื่อทางธนาคารได้ และธนาคารยังไม่มีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจทางด้านนี้จึงไม่สามารถขอสินเชื่อเพื่อมาทำธุรกิจได้ ดังสะท้อนได้จาก นายจิ (นามสมมติ) ที่กล่าวว่า “บ้านนกไม่สามารถขอสินเชื่อได้เนื่องจากบ้านที่สร้างผิดแบบ และทางผู้อนุมัติเกี่ยวกับสินเชื่อไม่รู้จักเกี่ยวกับธุรกิจสร้างบ้านนกแอน และไม่มีองค์ความรู้ทางด้านการประเมินสินทรัพย์ในด้านธุรกิจนี้” อาจจะเป็นเกี่ยวกับการสร้างบ้านนก มีความผิดกับบ้านปกติที่คนอยู่อาศัยทั่วไป เช่น ไม่มีหน้าต่างและการสร้างบ้านแตกต่างไปทำให้ไม่สามารถที่จะขอสินเชื่อได้ อุปสรรคที่ตามมาอันนั้นคือทำให้ผู้ประกอบการบ้านนกจะต้องใช้เงินเก็บส่วนตัวในการสร้างบ้านเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดความเสี่ยงในการลงทุนถ้าไม่ศึกษาการทำธุรกิจอย่างดีแล้วหรือไม่มีที่ปรึกษา อาจทำให้ไม่ประสบความสำเร็จได้ จึงทำให้ผู้ประกอบการส่วนมากนำบ้านเก่าหรือบ้านร้าง อีกทั้งบ้านที่จำหน่ายไม่ออกใน โครงการบ้านจัดสรรมาปรับปรุงเลี้ยงนกแอน นั้นยังทำให้เกิดโอกาสในการขายบ้านที่โครงการไม่สามารถขายได้ จากที่ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์และจากการวิเคราะห์ข้อเท็จจริง ดังที่ได้ปรากฏในการให้สัมภาษณ์ผู้ที่เป็นที่ปรึกษาในธุรกิจรังนก นายเอ (นามสมมติ) และ นาย ก (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า ในช่วงที่เศรษฐกิจไม่ดีมีหมู่บ้าน

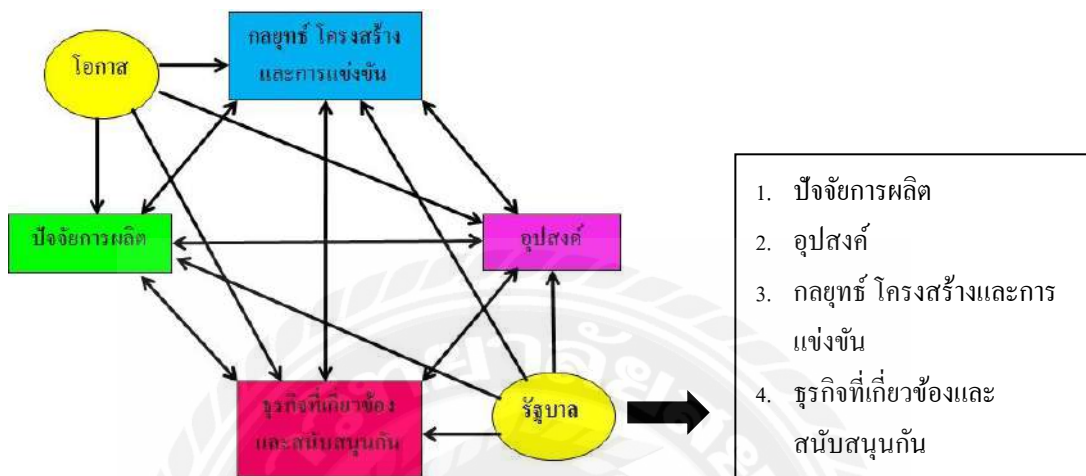
และอาคารพาณิชย์ และบ้านหลายหลัง ขายไม่หมดในตอนนั้นก็มีผู้ประกอบการบ้านนกอมาซื้อเป็นจำนวนมากเพื่อนำไปทำบ้านนกอแอ่น บ้านหลังที่ถูกทิ้งร้างไม่สามารถขายได้เป็น 10-20 ปีก็สามารถขายได้เนื่องจากผู้ประกอบการบ้านนกอต้องการนำไปทำบ้านนกอแอ่น แต่มีอุปสรรคไม่สามารถนำบ้านเข้าธนาคารเพื่อขอสินเชื่อได้ เนื่องจากสินทรัพย์นี้ร้างแล้วมานานทำให้การซื้อขายต้องมีต้นทุนสูง ต้องใช้เงินสดซื้อแต่ก็ได้มาในราคาถูก และช่วยสร้างโอกาสในขายบ้านได้ จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญกล่าวว่า นำบ้านเก่ามาปรับปรุงเพื่อทำบ้านนกอเนื่องจากสร้างอาคารพาณิชย์ขายแล้วประสบปัญหาในช่วงปี 2540 วิกฤตต้มยำกุ้งทำให้บ้านขายไม่ออก จากนั้นเรื่อยมาก็ประสบกับปัญหาสภาวะขาดทุนจึงได้นำบ้านมาปรับปรุงเพื่อทำบ้านเลี้ยงนกเก็บรังจำหน่าย ในด้านของโอกาสนั้น จากการสัมภาษณ์ข้อมูล นักปักษีวิทยา วัชรระ สงวนสมบัติ (สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2561) ที่กล่าวว่าผู้ประกอบการด้านนกอแอ่นที่มีองค์ความรู้มากมาย และเปรียบเทียบกล่าวถึงลักษณะของผู้ประกอบการนกแก้วสวยงาม และนกชนิดอื่นๆ ถึงลักษณะการทำองค์ความรู้ทำให้เกิดโอกาสทางการผลิตคล้ายกับการเก็บรังนกอแอ่นเป็นระยะ ได้ยกตัวอย่างเทียบเคียง เช่น นกแก้วมาคอร์นั้นมีการเก็บไขนกกที่ฟักในครั้งแรกเพื่อหลอกให้แม่กก ออกไข่ครั้งที่สอง เพื่อได้ผลผลิตมากขึ้น เนื่องจากนกตัวเมียจะมีต่อมเก็บน้ำเชื้อของนกตัวผู้ และสามารถวางไข่ได้เป็นครั้งที่สองเมื่อมีการเก็บไข่รอบแรกไป เป็นการหลอกนก ไม่ได้ทำร้ายนกแต่อย่างใด เนื่องจากนกไม่มีอาการเจ็บปวดหรือทรมาน เช่นเดียวกันกับนกอแอ่นที่สามารถวางไข่ได้หลายครั้ง และสามารถทำรังจากน้ำลายได้หลายครั้งจากเทคนิคต่างๆ ของผู้ประกอบการ เป็นการใช้ความรู้และธรรมชาติของสัตว์ช่วยเพิ่มโอกาสให้กับผู้ประกอบการ เป็นอีกหนึ่งในการวิจัยและการพัฒนาพันธุ์สัตว์

ความเสี่ยงประการที่ 2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับทัศนคติด้านลบของธุรกิจรังนกในสังคม ยังเรียกได้ว่าเป็นสิ่งที่อ่อนไหวต่อศาสนาพุทธและประชาชนในประเทศไทยอย่างมาก จึงคิดว่าควรมีหน่วยงานเข้ามาช่วยดูแลเพื่อนำรังนกสีแดงไปทำการตรวจสอบให้แน่ชัดเกี่ยวกับประเด็นของการเกิดสีแดงในรังนก เนื่องจากมีกรรมวิธีเกี่ยวกับการวิเคราะห์เลือดที่แห้ง ดังนั้นหน่วยงานต่างๆ จึงควรนำเทคโนโลยีมาช่วยผู้ประกอบการรังนกพิสูจน์ได้ จากงานวิจัย Paul Pui-Hay But, et al. (2013) กล่าวว่า รังนกสีขาวที่กินได้สามารถเปลี่ยนเป็นสีแดงได้ด้วยไอระเหยที่เกิดจากโซเดียมไนไตรท์ในสภาพที่เป็นกรดและจากไอระเหยจากมูลนกด้วยวัสดุและวิธีการรังนกขาวที่กินได้เมื่อถูกไอระเหยจากโซเดียมไนไตรท์ละลายใน 2% HCl หรือจากมูลนกในสภาพอากาศ ผลการวิจัย ไอระเหยจากโซเดียมไนไตรท์ละลายใน 2% HCl หรือจากที่มีมูลนกมูลค้างคาวจากบ้านนกนางแอ่นสามารถเปลี่ยนรังนกขาวที่กินได้เป็นสีแดง สารที่ทำให้เกิดสีแดงในมูลนกนั้นละลายในน้ำและมีความร้อนคงที่ สีแดงของรังนกกินได้น่าจะเกิดจากปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมในการตกแต่งภายในถ้ำและบ้านนกนางแอ่น

ความเสี่ยงประการที่ 3 เกี่ยวกับกฎหมาย ในส่วนนี้ผู้วิจัยยังพบเกี่ยวกับประเด็นที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงนอกจากทัศนคติเกี่ยวกับรังนกเลือดอีกประเด็น ปัญหาเกี่ยวกับเรื่องนกแอ่นเป็นสัตว์คุ้มครอง ซึ่งถือว่าเป็นปัญหาในการทำธุรกิจรังนกมาโดยตลอด เนื่องจากประเทศไทยมีโอกาสในการทำธุรกิจรังนกแต่กลับไม่ได้รับการสนับสนุนหรือผลักดันจากหน่วยงานรัฐบาล เพราะนกแอ่นที่ผลิตรังนกนั้นติดพระราชบัญญัติสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 แม้ว่าจะมีพระราชบัญญัติฉบับแก้ไขใหม่ มีผลบังคับใช้ในเดือนธันวาคมปี 2562 มาตรา 14 ได้ระบุให้ผู้เลี้ยงนกแอ่นบ้านรังนกสามารถยื่นใบอนุญาตขอเก็บรังนกและครอบครองรังนกบ้าน ในประเด็นนี้ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ นายเอ (นามสมมติ) กล่าวว่า “ในส่วนนี้ยังไม่สามารถช่วยเหลือหรือส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีโอกาสหรือความสามารถในการทำธุรกิจได้เท่าที่ควร” ด้วยเหตุนี้ทำให้เกิดเป็นผลกระทบกับผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น และยังกระทบกับอีกหลากหลายธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับรังนกและธุรกิจที่สนับสนุนกัน

นอกจากนั้นผู้วิจัยยังพบปัญหาที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงประการที่ 4 ประการสุดท้าย คือ ประเด็นการรบกวนประชาชนหรือความขัดแย้งชุมชน กล่าวว่า “เนื่องจากธุรกิจเกี่ยวกับนกแอ่นนั้นมีอุปสรรคหลายด้าน เช่น ความขัดแย้งและทัศนคติของชุมชนที่อยู่ใกล้แหล่งนก ประชาชนเกิดความกังวลเกี่ยวกับโรคของนก การรบกวนทางเสียงที่ผู้ประกอบการเปิดเรียกนก และเกิดมลพิษทางอากาศเนื่องจากมีความคิดว่าบ้านนกและตัวนกแอ่นเป็นแหล่งสะสมเชื้อโรค จึงทำให้เกิดอุปสรรคในการที่จะทำธุรกิจนี้ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการที่สร้างบ้านนกอยู่ในแหล่งชุมชนหรือกรณีที่บ้านนกมีหน่วยงานเข้ามาตรวจสอบอย่างต่อเนื่อง แต่ไม่ได้เข้ามาเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการหรือช่วยแก้ไขปัญหานี้ เนื่องจากธุรกิจรังนกยังไม่มีทิศทางวางแผนหรือควบคุมจึงเป็นการสร้างความกังวลใจให้กับทุกฝ่าย” จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ นาย ค (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า “ปัญหาที่ผู้ประกอบการพึงระวัง คือ การสร้างมลภาวะทางเสียงที่มีผลกระทบต่อประชาชนที่อยู่อาศัยใกล้เคียง โดยต้องควบคุมการใช้เสียงเรียกนกแอ่น และต้องมีเวลาเปิด-ปิดเสียงเรียกนกในเวลาที่เหมาะสม” ดังที่ปรากฏใน วนิดา สืบสายพรหมและคณะ (2561) “กฎหมายกำหนดเสียงในบ้านไม่เกิน 60 เดซิเบล และเสียงนอกไม่ควรดังเกิน 80 เดซิเบล และควรเปิดในเวลาที่เหมาะสม” จากที่ผ่านมาได้มีหน่วยงานเข้ามาดูแลควบคุมเกี่ยวกับปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อชุมชน และการทำหน้าที่เป็นสื่อกลางเพื่อสื่อสารระหว่างชุมชนกับผู้ประกอบการสร้างบ้านเลี้ยงนกแอ่น และประเด็นสำคัญยังไม่มีหน่วยงานหรือบุคลากรที่เข้ามาดูแลรับผิดชอบยังไม่มียุทธศาสตร์ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจด้านนี้อย่างลึกซึ้ง

จากที่ได้กล่าวมานั้นผู้วิจัยพบว่าธุรกิจรุ่งนกแอ่นในประเทศไทยมีความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจอยู่ด้วยกันหลายประการจึงทำการวิเคราะห์ตัวแบบเพชร เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับธุรกิจ



ภาพที่ 4.2 วิเคราะห์ผลกระทบในส่วนของโอกาสด้านปัจจัยทั้ง 4 ตัวแบบเพชร (Diamond Model)

จากภาพผู้วิจัยได้วิเคราะห์เกี่ยวกับปัจจัยทั้ง 4 เพื่อให้ได้โอกาสที่ช่วยในขีดความสามารถให้กับธุรกิจ โดยมุ่งเน้นที่ด้านการวิเคราะห์โอกาสนั้น 1) ปัจจัยการผลิต 2) ด้านอุปสงค์ 3) ด้านกลยุทธ์องค์กรธุรกิจโครงสร้างและสภาพการแข่งขัน และ 4) ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.6 ด้านปัจจัยการผลิต

โอกาส	
ด้านผู้ประกอบการ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้ประกอบการมีการศึกษามานานทำให้ปัจจุบันธุรกิจนกแอ่นในประเทศไทยมีการพัฒนามากยิ่งขึ้น จึงทำให้มีความสามารถในทุกวันนี้อันดับ 1 ใน 4 ของโลกที่ทำรังบ้านประสบความสำเร็จ</li> <li>2. ผู้ประกอบการมีความได้เปรียบจากการศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและไม่ประสบความสำเร็จ ได้นำมาเป็นแนวทางปฏิบัติกันได้</li> <li>3. ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ได้กลายมาเป็นปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับอาชีพสร้างบ้านนก ทำความสะอาดรังนก ช่วยลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจอย่างมาก</li> </ol>



ตารางที่ 4.6 ด้านปัจจัยการผลิต (ต่อ)

โอกาส	
นกอ่อน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ภูมิศาสตร์ประเทศไทยเหมาะกับการดำรงชีวิตนกอ่อน ซึ่งมีไม่กี่ประเทศในโลก</li> <li>2. นกอ่อนเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติและเป็นทรัพยากรทางธรรมชาติที่มีอยู่มาก สามารถทำธุรกิจเลี้ยงชีพได้</li> <li>3. นกอ่อนเป็นสัตว์ที่ผลิตรังนกซึ่งเป็นสินค้าเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการบ้านนกอ่อนพยายามศึกษาเกี่ยวกับนกอ่อน แม้จะไม่เทียบเคียงกับนักปักษีวิทยา แต่ก็เป็นผู้รู้ในด้านชีวิตนกจำนวนมาก</li> </ol>
แรงงาน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แรงงานเกี่ยวกับบ้านนกอ่อน ไม่ต้องใช้มากเนื่องจากสามารถประกอบการทำธุรกิจได้เพียงคนเดียวคือเจ้าของบ้าน ทำให้ไม่ยุ่งยากและซับซ้อน</li> <li>2. แรงงานเกี่ยวกับการทำความสะอาดรังนกในประเทศไทยมีการฝึกฝีมือให้มีความสามารถมาก และมีการพัฒนาให้แรงงานสามารถล้างรังนกให้มีมูลค่ามากยิ่งขึ้น</li> <li>3. แรงงานในประเทศไทยจัดว่ามีความสามารถมาตั้งแต่สมัยโบราณในด้านการใช้ฝีมือ เช่น การแกะสลัก การทำงานสาน การทำงานฝีมือที่ใช้เวลาดังนั้นการทำความสะอาดรังนกจึงถือว่าเป็นความถนัดของคนไทย</li> </ol>
การบริหารจัดการ	<p>การบริหารจัดการของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกมีการจัดการเป็นระบบ และมีประสิทธิภาพ เนื่องจากผู้ประกอบการมีการศึกษามาอย่างดีทำให้บริหารจัดการวางแผน และปฏิบัติได้ดี อีกทั้งผู้บริหารตัดสินใจได้อย่างดี และกระทำการตัดสินใจได้รวดเร็วเพราะว่าเป็นการบริหารจัดการทำงานผ่านผู้ประกอบการแก่เจ้าของธุรกิจเป็นส่วนใหญ่</p>
ต้นทุน ด้านเงินและที่ดิน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีนกอ่อนผ่านเส้นทางที่ดินหลายจังหวัดในประเทศไทยส่งผลให้ผู้ประกอบการที่สนใจสามารถลงทุนซื้อที่ดินได้ในราคาถูก</li> <li>2. ประชาชนที่มีที่ดินและบ้านอยู่ในเส้นทางรถทางอากาศหรือเส้นทางการบินนกอ่อนมากมาย สามารถหันมาใช้ประโยชน์จากสิ่งนี้ได้ ทั้งสร้างบ้านเลี้ยงนกอ่อนหรือขายให้กับผู้ที่สนใจทำบ้านนกอ่อน</li> </ol>

#### ตารางที่ 4.7 ด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์

โอกาส	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. สินค้ารังกเป็นสินค้าเฉพาะที่ผู้ซื้อต้องการ โดยที่ไม่มีสินค้ามาทดแทนได้ ผู้ที่ต้องการรังกจึงมีความสามารถในการจ่ายเงินเพื่อได้สินค้ารังกระดับคุณภาพ</li> <li>2. ลูกคามีพฤติกรรมบริโภคมากยิ่งขึ้นในอดีตและปัจจุบัน อีกทั้งรังกประเทศไทยยังมีรสชาติที่ดีทำให้ลูกค้าต่างนิยม</li> <li>3. ผู้ประกอบการรังกในประเทศไทยเข้มงวดและพยายามส่งต่อจรรยาบรรณด้านการไม่ปนเปื้อนหรือการปลอมแปลงรังกเนื่องจากกลัวการปิดกั้นทางการค้า</li> <li>4. ความนิยมรังกและการบริโภครังกมีการขยายตัวมากยิ่งขึ้นและในอนาคตก็จะมีค่านิยมถ้าผู้ประกอบการยังช่วยกันพัฒนาด้านคุณภาพเนื่องจากความเชื่อและค่านิยมเกี่ยวกับสินค้ารังกมากมายตามสื่อ</li> </ol>
-------	---

#### ตารางที่ 4.8 ด้านกลยุทธ์องค์กรธุรกิจโครงสร้างและสภาพการแข่งขัน

โอกาส	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้ประกอบการสามารถการบริหารงานเพียงคนเดียวจึงทำให้การทำงานมีความยืดหยุ่นเปลี่ยนแปลงได้ไว อีกทั้งสามารถควบคุมกระบวนการด้วยผู้ประกอบการเพียงคนเดียวได้ ทำให้ไม่ต้องมีแรงงานมา และยังสามารถวางแผนเกี่ยวกับกลยุทธ์ได้ดีเนื่องจากองค์กรไม่ใหญ่ทำให้ไม่ต้องรอรับคำสั่งหรือรอคำตัดสินใจจากฝ่ายใด</li> <li>2. ด้วยความสามารถและความชำนาญผู้ประกอบการจึงทำให้มีการแข่งขันสินค้ารังก ด้านสี ด้านขนาด และแข่งขันกัน และธุรกิจรังกมีความต้องการมากกว่ากำลังการผลิตทำให้ผู้ประกอบการมีแรงจูงใจในการสร้างความสามารถและความได้เปรียบให้ตนเองมากยิ่งขึ้น</li> </ol>
-------	---

ตารางที่ 4.9 ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน

โอกาส	
ที่ปรึกษา	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ที่ปรึกษาในธุรกิจรังนกมีองค์ความรู้ที่ดี เนื่องจากเป็นที่ปรึกษามาจากการทำธุรกิจหลายหลาย 10 ปี และมีการบอกต่อถึงผู้ที่มีประสบการณ์ทำให้สามารถปรึกษาได้ถูกบุคคล</li> <li>2. ในปัจจุบันช่องทางการติดต่อมีหลากหลายมากมายทำให้สามารถปรึกษาหรือสอบถามผู้ที่มีองค์ความรู้ในด้านนี้ได้มาก</li> </ol>
โรงงาน หรือ โรงล้าง การล้างทำความสะอาดรังนก หรือ การแปรรูปรังนกดิบ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. โอกาสในการจำหน่ายรังนกมีมากขึ้น เนื่องจากการล้างทำความสะอาดรังนกทำให้รังนกสวยงามมากกว่าเดิมไม่สกปรก เพราะมีการคัด ขนบก斤น ก เปลือกไข่ ทำให้สินค้ามีมูลค่ามากขึ้น</li> <li>2. รังนกที่ล้างทำความสะอาดสามารถตรงใจผู้ซื้อเกี่ยวกับความต้องการนำรังนกไปเป็นของขวัญที่ดูล้ำค่าได้มากกว่ารังนกดิบแต่เดิม</li> <li>3. ช่วยเหลือผู้ประกอบการให้จำหน่ายรังนกได้มากขึ้น และช่วยเชื่อมโยงให้ผู้ประกอบการสร้างบ้านนกสามารถเป็นผู้นำจำหน่ายได้เองโดยการลงแรงหรือแรงงานล้างรังนกเพื่อจำหน่าย</li> </ol>
นายหน้ารังนก	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ทำให้ผู้ประกอบการที่เป็นผู้ขายรังนกมีโอกาสสามารถจำหน่ายรังนกได้มากยิ่งขึ้นเนื่องจากมีคนกลางคอยแนะนำ นำพาเดินทางมาหาซื้อรังนกในประเทศไทย</li> <li>2. ตัวแทนที่ดีสามารถสร้างชื่อให้กับวงการรังนกไทย คอยแนะนำและใช้ประสบการณ์ช่วยเหลือทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย</li> </ol>

กล่าวโดยสรุป ด้านโอกาสด้วยการประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทยนั้น ไม่สามารถกำหนดสิ่งแวดล้อมที่เข้ามากระทบทางโอกาสของธุรกิจได้ และด้านอุปสรรคเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการไม่สามารถที่จะกำหนดได้เช่นกัน เช่น ปัจจัยทางธรรมชาติ ทัศนคติของประชากรในประเทศไทยที่ต่อต้านการทำธุรกิจรังนก และอุปสรรคเกี่ยวกับกฎหมายที่ทำให้ผู้ประกอบการด้อยประสิทธิภาพ ก่อให้เกิดความสามารถของผู้ประกอบการลดลง จนไม่สามารถที่จะต่อสู้กับคู่แข่งในต่างประเทศอื่นๆ ได้ หรือแม้แต่การที่ผู้ประกอบการจะพัฒนาศักยภาพของตนเอง จากการวิเคราะห์ข้อมูลของผู้วิจัย ผู้ประกอบการส่วนมากยังคาดหวังว่าในอนาคตธุรกิจรังนกแอ่นในประเทศไทยจะถูกต้องตามกฎหมาย จะส่งผลทำให้มีโอกาสนในการประกอบการและมีความสามารถในการแข่งขันมากยิ่งขึ้น เพราะโอกาสธุรกิจรังนกนั้น คือ นกแอ่นสามารถที่จะดำรงชีวิตอยู่ในประเทศไทย

ได้ เพราะจะก่อให้เกิดผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ร้งนงสามารถเติบโตและคงอยู่ตลอดเวลาอีกหลาย 10ปี - 100ปี เพราะนงแ่อนยังไม่ทิ้งประเทศไทยไป เนื่องด้วยอนุหภูมิความอบอุ่น ภูมิศาสตร์ ประเทศ ต้นไม้ อาหาร ฯลฯ และแหล่งอาหารการกินของนงแ่อน ประเทศไทยจึงมีโอกาสที่จะมีนงแ่อนเข้ามาอาศัยเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และขยายพันธุ์เพิ่มประชากรนงแ่อน และในด้านการธุรกิจทำให้ผู้ประกอบการมีนงแ่อนในบ้านเพิ่มขึ้น และสามารถผลิตร้งนงได้เพิ่มขึ้นในอนาคตผู้ประกอบการก็จะมีมากขึ้นการพัฒนาศัภภาพของผู้ประกอบการร้งนงโรงงานแปรรูป และที่ปรึษาสร้างบ้านนงก็จะพัฒนาขึ้นไป

## 6. ด้านบทบาทรัฐบาล

บทบาทที่รัฐบาลมีผลต่อการกระตุ้นต่อความสามารถในการแข่งขัน จากการวิเคราะห์ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์และข้อเท็จจริง ทำให้ทราบว่ประเด็นรัฐบาลนั้นเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจ เปรียบเสมือน โครงสร้างและปัญหาของธุรกิจโดยตรง ด้วยร้งนงแ่อนยังมีข้อกฎหมายเข้ามามีส่วน เกี่ยวข้องในการทำธุรกิจ เนื่องจาก พระราชบัญญัติสัตว์สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ.2535 ก่อให้เกิดเป็นประเด็นกับหน่วยงานรัฐบาลและหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามมา จากการวิเคราะห์ ผู้วิจัยได้สรุปประเด็น กล่าวได้ว่า ประเด็นที่1 เกี่ยวกับบทบาทของรัฐบาลที่มีผลต่อการกระตุ้น ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจร้งนงในประเทศไทย ส่งผลในด้านประเด็นของโอกาสและ อุปสรรคอย่างมาก แต่เนื่องด้วยบทบาทของรัฐบาลยังไม่มีหน่วยงานเกี่ยวข้องกับธุรกิจร้งนงแ่อน โดยตรง จึงทำให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับหน่วยงานราชการหรือรัฐบาลที่ยังไม่มีหน่วยงานเข้ามารับผิดชอบดูแล ทำให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับการประสานงาน และหน่วยงานบางส่วนไม่ทราบข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ อย่างลึกซึ้ง ในทางแก้ไขประเด็นนี้ผู้ ประกอบการควรประสานงานและเปิดให้หน่วยงานได้เข้ามา ศึกษาดูงาน และอธิบายเกี่ยวกับการทำงานที่ชัดเจน โดยเฉพาะประเด็นการสร้างบ้านนงแ่อน เพื่อ ลดความไม่เข้าใจเกี่ยวกับการทำธุรกิจหรือสินค้าร้งนงแ่อน จากที่กล่าวมานั้นทำให้หน่วยงาน เข้าใจถึงการทำงานหลายส่วนว่า ส่วนไหนคือสิ่งที่สำคัญ ส่วนไหนคือสิ่งที่ควรเร่งแก้ไขก่อนเพื่อ ช่วยผู้ประกอบการธุรกิจร้งนง

ประเด็นที่ 2 กฎหมายและนโยบายภาครัฐที่ติดขัดและยังไม่มี ความชัดเจน ผู้วิจัยพบว่า สาเหตุของปัญหาใน ส่วนของข้อกฎหมายนั้นเป็นส่วนที่ทำให้ธุรกิจเกิดความเสี่ยงและ ผู้ประกอบการไม่มีความสามารถในการทำธุรกิจมากเท่าประเทศอื่นที่รัฐบาลเข้ามา มีบทบาท ช่วยเหลือทั้งเงินทุนและการช่วยเหลือด้านพัฒนาและวิจัย ด้วยมีข้อกฎหมายพระราชบัญญัติ สัตว์ สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ.2535 และพระราชบัญญัติ ควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 อีกทั้ง พระราชบัญญัติสาธารณสุข พ.ศ.2535 ซึ่งเห็นเหตุให้ก่อเหตุรำคาญ กลิ่น และเสี่ยง อีกทั้งพาหะนำ

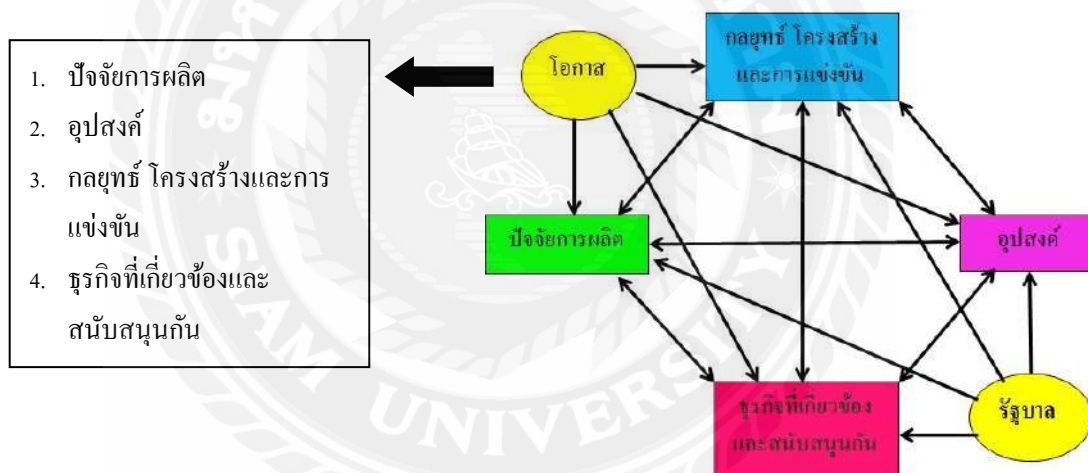
โรค ดังที่ปรากฏในการให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลสำคัญ กล่าวว่า ด้วยระเบียบตามข้อกำหนดที่ได้ ออกมาทั้งในอดีตและในปัจจุบัน ยังไม่สามารถช่วยเหลือในด้านรังนกผิดกฎหมายหรือช่วยเพิ่ม ศักยภาพของธุรกิจได้เท่าที่ควร เนื่องจากยังมีเรื่องนกแอ่นเป็นสัตว์ป่าคุ้มครองทำให้เกิดอุปสรรค อีกทั้งการยกเลิกหรือปลดล๊อคกฎหมายต้องใช้เวลามากกว่าการประกาศใช้กฎหมาย จาก การสัมภาษณ์ข้อมูลสำคัญ ระบุว่า ในตอนนี้หน่วยงานเริ่มให้ความสนใจเกี่ยวกับธุรกิจรังนกมากขึ้น แต่ ด้วยการทำงานที่เป็นระบบนั้นทุกฝ่ายย่อมมีขอบเขตการทำงาน และมีหน้าที่รับผิดชอบไม่เป็นไป ตามวัตถุประสงค์ของการส่งเสริมธุรกิจ จึงทำให้ผู้ประกอบการยังมีความเดือดร้อนอยู่ในหลาย ประเด็น แต่ในปัจจุบันหน่วยงานหรือรัฐบาลก็ยังไม่ได้สั่งให้มีการเลิกทำธุรกิจ อีกทั้งผู้วิจัยพบว่าใน ปี 2562 ได้มีการแก้ไขมาตรา 14 เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ สามารถเก็บรังนกและครอบครองรัง นกบ้านได้ แต่ก็ยังมีข้อกำหนดเกี่ยวกับอาคารและสาธารณสุขเข้ามาเกี่ยวข้อง

ประเด็นที่ 3 เกี่ยวกับความขัดแย้งและทัศนคติเนื่องจากรังนกผิดกฎหมาย กล่าวได้ว่า หน่วยงานต่างๆ หรือข้าราชการที่อยู่ภายใต้ของรัฐบาลไม่ได้เข้ามาสร้างประเด็นความขัดแย้งกับ ผู้ประกอบการ ผู้ประกอบมีความคิดตรงกันว่า นั่นเป็นการทำงานของเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานที่ได้รับ มอบหมาย หน่วยงานอาจจะยังไม่มีข้อมูลทางด้านธุรกิจรังนกเพียงพอต่อการทำงาน เนื่องจากยังไม่ มีหน่วยงานที่จัดตั้งขึ้นมาเพื่อดูธุรกิจนี้โดยตรง” ผู้ประกอบการรังนกแอ่นหรือผู้ประกอบการธุรกิจ นกแอ่นนั้นยังหวังว่าในอนาคตธุรกิจนี้จะถูกกฎหมายและจะมีหน่วยงานต่างๆ จัดตั้งขึ้นมาเพื่อ คุ้มครองตัวบ้านนกผู้ประกอบการนกให้ความรู้เผยแพร่ความรู้และสร้างทัศนคติเชิงบวกกับ ผู้บริโภค จากข้อมูลการสัมภาษณ์ นักการตลาด นักบัญชี และหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ได้ให้ ความคิดเห็นว่า “ว่าถ้ารังนกสามารถถูกกฎหมายแล้ว ควรมีข้อกำหนดต่างๆ เพื่อนำมาใช้ควบคุม ผู้ประกอบการให้อยู่ในกรอบของการประกอบธุรกิจ ไม่มีประเด็นขัดแย้งกับชุมชน และควบคุมใน การใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างยั่งยืนให้ได้มาตรฐานเพื่อความสบายใจของทุกฝ่าย และหน่วยงาน ต่างๆ เช่น กระทรวงพาณิชย์ อาจเข้ามาดูแลช่วยเหลือผู้ประกอบการ กรมปศุสัตว์ จะเข้ามาดูแลด้าน ฟาร์มนก และหน่วยงานอื่นๆ จะเข้ามาดูแลเรื่องเสียง กลิ่น และเชื้อโรคระบาด ตามลำดับ”

จากประเด็นที่ 3 ยังพบปัญหาในส่วนของชุมชนที่เกิดความขัดแย้งกับผู้ประกอบการบ้าน นกและทางหน่วยงานก็ยังไม่ได้เพิกเฉยต่อการร้องเรียนของชุมชนที่เดือดร้อนต่อบ้านนกแอ่น จาก การสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ นักบัญชีวิทยา วัชระ สวงวนสมบัติ นักบัญชีวิทยา (สัมภาษณ์, 23 กุมภาพันธ์ 2561) ระบุว่า การใช้ประโยชน์จากทรัพยากรในประเทศไทย ควรต้องร่วมมือกันทุกฝ่าย เพื่อให้ทุกคนได้ประโยชน์สูงสุด เพราะนกแอ่นและรังนกแอ่นถือว่าเป็นทรัพยากรทางธรรมชาติ ของประเทศไทย และในส่วนการแก้ไขปัญหาของประเด็นเกี่ยวกับทัศนคติและความขัดแย้ง ต้อง แก้ไขความเข้าใจผิดเกี่ยวกับการทำงานของผู้ประกอบการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพราะอาจ

ส่งผลให้ประชาชนเกิดทัศนคติเชิงลบต่อการทำธุรกิจรังกและการบริโภคครั้งนอีกด้วย อีกทั้งเกิดความรู้สึกต่อต้านกับธุรกิจรังกหรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับนกแอ่นที่มีการต่อต้านและรณรงค์ไม่ส่งเสริมการกินรังก นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับ กล่าวคือ ในปัจจุบันหน่วยงานต่างๆ ส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญกับประเด็นของสินค้ารังกแปรรูปหรือรังที่บรรจุเป็นขวดมากกว่ารังนกดิบที่ผลิตออกมาจากบ้านนกแอ่น แต่แท้จริงแล้วรังนกดิบจากบ้านนกแอ่นหรือฟาร์มนกนั้นคือรังนกที่ทำเงินให้กับประเทศ โดยรังนก 1 กิโลกรัม มีราคาหลายหมื่นจนถึงแสนบาท ซึ่งต่างจากมูลค่ารังกสำเร็จรูปพร้อมดื่มบรรจุขวด

จากข้างต้นเกี่ยวกับปัจจัยด้านรัฐบาลผู้วิจัยพบว่าเป็นส่วนที่จะช่วยส่งเสริมศักยภาพให้กับผู้ประกอบการและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับธุรกิจได้ แต่ผู้วิจัยยังพบว่าธุรกิจรังกแอ่นในประเทศไทยยังมีความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจอยู่ด้วยกันหลายประการเกี่ยวกับผลกระทบของปัจจัยรัฐบาลต่อปัจจัยทั้ง 4 ตามภาพตัวแบบเพชร



ภาพที่ 4.3 วิเคราะห์ผลกระทบในส่วนของโอกาสด้านปัจจัยทั้ง 4 ตัวแบบเพชร (Diamond Model)

ผู้วิจัยจึงได้วิเคราะห์ ผลกระทบของรัฐบาลที่เข้ามากระทบแต่ละปัจจัยเกี่ยวกับ 1) ปัจจัยการผลิต 2) ด้านอุปสงค์ 3) ด้านกลยุทธ์องค์กรธุรกิจ โครงสร้างและสภาพการแข่งขัน และ 4) ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน ดังนี้

ตารางที่ 4.10 ปัจจัยด้านการผลิต

โอกาส	อุปสรรค
<p>1. ผู้ประกอบการจะได้ผลประโยชน์เมื่อกฎหมายเกี่ยวกับรังนกชัดเจนมากขึ้นและได้รับช่วยเหลือในด้านการทำธุรกิจและส่งเองเมื่อกฎหมาย แต่ในปัจจุบันรัฐบาลยังไม่เข้ามากำหนดกฎหมาย จึงทำให้การบริหารงานกันเองภายในของผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจได้ กระทำได้อย่างรวดเร็วโดยผ่านสมาคม ชมรม</p> <p>2. ผู้ประกอบการมีการร่วมมือร่วมใจกันมากช่วยเหลือกันมากเพื่อลดความเสี่ยงในทุกด้าน เนื่องจากการลงทุนไม่สามารถขอสินเชื่อได้จากสถาบันการเงินและผู้ประกอบการรังนกยังไม่มีกฎหมายช่วยเหลือผู้ค้ารังนก จึงต้องมีความสามัคคีกันเองภายใน</p>	<p>1. ในปัจจุบันบทบาทรัฐบาลยังเป็นอุปสรรคกับการทำธุรกิจรังนกและมีประเด็นเกี่ยวกับส่วนที่ทำให้เกิดอุปสรรคในการประกอบการและผู้ประกอบการ เช่น ไม่สามารถรวมกลุ่มอย่างเปิดเผยได้เนื่องจากมีข้อกำหนดหรือกฎหมายเกี่ยวกับสัตว์ป่าคุ้มครองและสัตว์ป่าสงวน และการที่ไม่สามารถตั้งนโยบายหรือการคุ้มครองสิทธิของผู้ประกอบการได้ จึงสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน</p> <p>2. ไม่มีการสนับสนุนเกี่ยวกับสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการ หรือการลดดอกเบี้ยให้กับผู้ประกอบการบ้านนอก และยังไม่มียกเว้นหรือนโยบายดูแลชัดเจน และการสนับสนุนด้านภาษีและเมื่อรังนกส่งออก อีกทั้งยังไม่มี การให้เงินทุนเพื่อส่งเสริมธุรกิจ หรือการลดอัตราภาษีรายได้การส่งออก</p> <p>3. เมื่อเกิดปัญหาเกี่ยวกับการซื้อขาย ผู้ประกอบการไม่สามารถขอความช่วยเหลือกับหน่วยงานรัฐบาลได้ เพราะไม่มีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาดูแลธุรกิจรังนกโดยตรง</p>

ตารางที่ 4.11 ปัจจัยด้านเงื่อนไขและด้านอุปสงค์

โอกาส	อุปสรรค
<p>1. เมื่อรัฐบาลเข้ามาช่วยผู้ประกอบการในธุรกิจ รังนกอาจเข้ามาเป็นผู้จัดงานประมูลหรือเป็นตัวแทนในการประมูลรังนก</p> <p>2. การเชื่อมข้อตกลงการส่งออกหรือการทำบ้านนกแอ่นหรือล้างทำความสะอาดรังนกแอ่นทำให้รังนกได้มาตรฐานยิ่งขึ้น อีกทั้งยังสามารถออกตราสินค้าในด้านรับรองคุณภาพให้สินค้าเพื่อความวางใจอีกด้วย</p> <p>3. ในกรณีที่รัฐบาลหรือหน่วยงานไม่เข้ามาช่วยเหลือรังนกอาจส่งผลทำให้ลูกค้ารังนกไม่สามารถเข้าถึงผู้ประกอบการได้ง่าย และขจัดปัญหาเกี่ยวกับผู้ที่เข้ามาหาผลประโยชน์หรือหลอกลวงในธุรกิจ</p>	<p>ในกรณีที่กฎหมายเข้ามาช่วยเหลืออาจส่งผลให้รังนกที่มีคุณภาพสูงราคาสูงขึ้นเนื่องจากมีการบวกค่าใช้จ่ายการดำเนินการหรือการเสียภาษีอย่างถูกต้องทำให้ลูกค้าอาจชอบรังนกที่ไม่ได้ผ่านกระบวนการของรัฐบาลหรือรังนกที่การันตีมาจากแหล่งที่รัฐช่วยเหลือดูแลโดยให้หน่วยงานเข้ามาตรวจสอบ ควบคุม อีกทั้งนำรังนกไปพิสูจน์หาสิ่งปนเปื้อนหรือปลอมแปลงเพราะจะมีค่าใช้จ่ายบวกกับสินค้าตามมา</p>

ตารางที่ 4.12 บริบทด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ของธุรกิจ

โอกาส	อุปสรรค
<p>ในกรณีที่มีกฎหมายหรือนโยบายที่เอื้อต่อประโยชน์ในการทำธุรกิจนกแอ่น จะก่อให้เกิดกลยุทธ์การทำธุรกิจหลากหลายด้าน เช่น การประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับรังนก การกระจายข่าวสารเกี่ยวกับงานประมูลรังนกให้นายทุนต่างชาติเข้ามาประมูลอย่างมาก และทำให้ผู้ประกอบการสามารถทำการประชาสัมพันธ์ในด้านธุรกิจได้อีกมากมาย เนื่องจากมีพระราชบัญญัติเกี่ยวกับนกแอ่นที่เข้ามาคุ้มครองจึงทำให้เกิดปัญหา</p>	<p>เมื่อธุรกิจรังนกไม่ได้รับสนับสนุนจากรัฐบาลและหน่วยงาน ด้านการวิจัยและพัฒนา และยังไม่มีงบประมาณในด้านนี้ให้กับธุรกิจรังนก ทำให้ไม่สามารถสู้คู่แข่งต่างประเทศได้ เนื่องจากข้อกำหนดและข้อกำหนดต่างๆ อีกทั้งยังมีทัศนคติเกี่ยวกับธุรกิจนี้เนื่องจากต่างประเทศมีงานวิจัยหลากหลาย เกี่ยวกับการนำรังนกมารักษาโรค การวิจัยรังนกที่มาจากแหล่งกำเนิดแต่ละแห่ง ฯลฯ ทำให้ขาดกลยุทธ์และการพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน</p>



ตารางที่ 4.13 ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน

โอกาส	อุปสรรค
<p>เมื่อรัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือสนับสนุนธุรกิจรัฐนงแล้ว ธุรกิจรัฐนงที่อยู่ในห่วงโซ่ของธุรกิจจะมีความสามารถ และทำให้การเชื่อมโยงในห่วงโซ่เข้มแข็งมากขึ้น เช่น การช่วยเหลือในด้านฝึกทักษะฝีมือ การเข้ามาช่วยเหลือให้ธุรกิจผู้รับเหมาก่อสร้างทั่วไปมีทักษะด้านสร้างบ้านนกออย่างถูกต้อง อีกทั้งช่วยส่งเสริมในด้านที่ปรึกษา ในกรณีที่มีผู้ประกอบการมีประสบการณ์ 10 ปีขึ้นไปสามารถขึ้นทะเบียนเป็นที่ปรึกษาทั้งให้คำแนะนำผู้ประกอบการและให้คำแนะนำหน่วยงาน ได้ เพื่อ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกันประสบความสำเร็จ</p>	<p>ในกรณีที่รัฐบาลหรือนโยบายเข้ามาเกี่ยวข้อง อาจทำให้ผู้ประกอบการหรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันยุ่งยากในด้านการขึ้นทะเบียน หรือการขออนุญาต ฯลฯ เพราะต้องทำอย่างถูกต้องเพื่อการเข้าไปตรวจสอบควบคุมได้ อาจจะต้องใช้เวลามากขึ้นในการขออนุญาต แม้จะส่งผลเพื่อประโยชน์ในอนาคตก็ตาม แต่ผู้ประกอบการใหม่หรือบุคคลที่สนใจอาจจะต้องใช้เวลาศึกษามากกว่าเดิม</p>

กล่าวโดยสรุป ด้านบทบาทรัฐบาล เป็นปัจจัยเกี่ยวกับโอกาสและอุปสรรคที่เข้ามากระทบกับผู้ประกอบการธุรกิจรัฐนง บทบาทของรัฐบาลที่คืบหน้าต้องมีส่วนในการช่วยเหลือผู้ประกอบการให้มีศักยภาพเพื่อการแข่งขันได้ หรือบทบาทรัฐบาลที่ยังไม่ชัดเจน จะเป็นอุปสรรคกับความสามารถกับธุรกิจผู้ประกอบการในการทำธุรกิจได้ เนื่องจากรัฐนงเป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูงอาจทำให้ผู้ประกอบการมีความเสี่ยงสูงตามมาด้วยเช่นกัน การให้รัฐบาลหรือหน่วยงานเข้ามามีส่วนช่วยเหลือนั้น ถ้าเป็นไปอย่างยุติธรรมและมีกระบวนการที่ชัดเจนจะส่งผลให้ผู้ประกอบการรัฐนงในประเทศไทยมีศักยภาพมากยิ่งขึ้น และส่งผลให้รัฐนงแ่่นประเทศไทยมีคุณภาพตามมาตรฐานสากล

สรุปมิติการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน เป็นมิติที่สำคัญเกี่ยวกับการส่งเสริมและผลักดันให้ผู้ประกอบการในธุรกิจบ้านนงสามารถทำธุรกิจได้อย่างประสบความสำเร็จด้วยปัจจัยสำคัญทั้ง 6 ด้าน ได้แก่ เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต เงื่อนไขด้านอุปสงค์ ด้านกลยุทธ์องค์กรธุรกิจ โครงสร้างและสภาพการแข่งขัน อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน โอกาส และบทบาทรัฐบาล ต่างมีความสำคัญกับธุรกิจ โดยปัจจัยการผลิตที่สำคัญที่สุดนั้นคือจุดแข็งของผู้ประกอบการในด้านองค์ความรู้ การมีความชำนาญ และการมีฝีมือของแรงงานที่ทำให้เกิดความได้เปรียบ และมีความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากเกี่ยวกับด้านการปัจจัยการผลิตเป็นตัวขับเคลื่อนธุรกิจรัฐนง

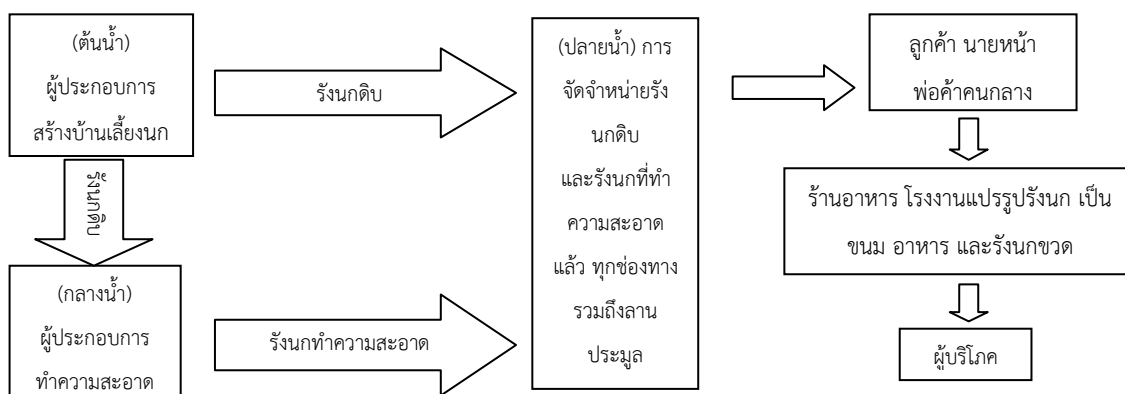
ให้ประสบความสำเร็จ ส่วนปัจจัยรองลงมาคือด้านโอกาส ประเทศไทยมีโอกาสมากมายเกี่ยวกับการทำธุรกิจรังก อีกทั้งประเทศไทยเป็นประเทศที่มีภูมิศาสตร์และมีธรรมชาติที่น่านสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ ทั้งสองสิ่งขับเคลื่อนไปพร้อมกัน และผู้ประกอบการที่มีความรู้ศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจบ้านนกก่อนมายาวนาน เป็นส่วนที่ช่วยส่งเสริมให้กับธุรกิจสามารถแข่งขันกับประเทศอื่นๆ หรือช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันได้ โดยปัจจัยอุปสงค์หรือความต้องการของลูกค้า กลยุทธ์การแข่งขัน และธุรกิจที่สนับสนุนกันนั้น ต่างมีความสำคัญกับธุรกิจเช่นกันด้วยเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผู้ประกอบการรังก อีกทั้งบทบาทของรัฐบาลถ้ามีข้อกำหนดหรือ นโยบายที่ช่วยเหลือธุรกิจนั้น ถือว่าเป็นส่วนที่เข้ามาช่วยส่งเสริมผู้ประกอบการรังกในประเทศไทยให้มีโอกาสและเพิ่มศักยภาพได้อย่างดี จากที่ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ทำให้เห็นข้อมูลว่าผู้ประกอบการธุรกิจบ้านนกในทุกห่วงโซ่อุปทาน ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ต่างให้ความสำคัญกับมิตินี้ความสามารถในการแข่งขัน

#### 4.2 การจัดการคุณภาพ การจัดการห่วงโซ่อุปทานที่มีผลกระทบต่อการบริหารจัดการคุณภาพของผู้ประกอบการธุรกิจรังกนกกในประเทศไทย

##### 4.2.1 การวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน

ผลการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพผู้วิจัยเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ และจากการสังเกตการณ์ โดยผู้วิจัยได้นำผลเชิงลึกมาวิเคราะห์ และศึกษาข้อมูลจากเอกสารภายใต้กรอบการศึกษามิติเพื่อวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์จากข้อมูลผู้ให้ข้อมูลสำคัญและจากการสังเกตการณ์ ผลการวิจัยเชิงคุณภาพเก็บข้อมูลจากกับผู้ประกอบการทั้ง 3 กลุ่ม ในธุรกิจรังกนกก 1. ผู้ประกอบการบ้านนกกนกก 2. ผู้ประกอบการทำความสะอาดรังกนกกและแปรรูปรังกนกก 3. ผู้ประกอบการจัดจำหน่ายรังกนกกและผู้วิจัยได้สัมภาษณ์เสริมเพื่อเก็บข้อมูลจาก เจ้าหน้าที่หน่วยงานราชการ นักปักษีวิทยาที่มีความรู้เกี่ยวกับธรรมชาติของนกกนกกนกก และนักวิชาการอาหาร การตลาดและอุตสาหกรรม รวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจอื่นๆ ที่มีความเกี่ยวข้องสนับสนุนกัน



ภาพที่ 4.4 กิจกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำของรังนกบ้าน  
ที่มา: ผู้วิจัย (2562)

#### มิตีย่อยที่ 1 ต้นน้ำ

ในส่วนของต้นน้ำเกี่ยวกับธุรกิจรังนกแอนั้นเป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับ ผู้ประกอบการบ้านนกแอน และการเลี้ยงนก การสร้างบ้านนกแอนเลียนแบบธรรมชาติ ขั้นตอนของต้นน้ำที่เกี่ยวข้องกับการผลิตรังนกดิบมีปัจจัยดังนี้ 1. ผู้ประกอบการและแรงงาน 2. นกแอน 3. องค์ความรู้ 4. ต้นทุนการเงิน และเวลา

1. **ผู้ประกอบการและแรงงาน** จากการสัมภาษณ์ข้อมูลสำคัญและจากการวิเคราะห์ข้อเท็จจริง อธิบายว่า ผู้ประกอบการ คน แรงงานถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญในการขับเคลื่อนของมิติต้นน้ำ โดยดำเนินการสร้างบ้านนกแอน คนและ แรงงานจึงที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับต้นน้ำ ไม่ว่าจะเป็นอาชีพที่สนับสนุนกัน เช่น ที่ปรึกษาสร้างบ้านนก ผู้รับเหมาและคนงานก่อสร้าง แรงงานที่เฝ้าบ้านนกแอน แรงงานเพื่อควบคุมเทคนิคภายในบ้าน เพื่อป้องกันการถูกขโมยรังนก ในส่วนนี้เมื่อผู้ประกอบการมีประสบการณ์แล้วอาจจะทำงานเพียงคนเดียวได้

ผลจากการพบปะพูดคุยและวิเคราะห์ข้อมูลข้อเท็จจริง เห็นว่า เมื่อผู้ประกอบการสร้างบ้านเสร็จแล้ว และนกแอนได้เข้ามาอาศัยดำรงชีวิตอยู่ภายในบ้าน จากนั้นจะเป็นขั้นตอนที่เรียกว่า “การดูแลนก” หรือ “การเลี้ยงนก” และจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ ที่กล่าวว่า “การให้ความสำคัญกับนกแอน ต้องดูแลความปลอดภัยจากศัตรู และทำการกำจัดศัตรูของนกแอน เช่น ตู๊กแก หนู และต้องควบคุมสภาพอากาศ ควบคุมความชื้น เมื่อเกิดความร้อนต้องควบคุมความชื้น และทำให้สภาพภายในบ้านเย็น ด้วยเทคนิคต่างๆ เพื่อนกแอนได้รู้สึกสภาพภายในบ้านมีความคล้ายคลึงกับถ้ำตามธรรมชาติ ในประเด็นของการกำจัดศัตรูที่มารบกวนนกแอนนั้น ทำให้นกแอนรู้สึกปลอดภัย ในกรณีที่นกแอนรู้สึกไม่ปลอดภัยหรือมีศัตรูรบกวนนกแอนนั้น นกแอนจะทิ้งบ้าน

สาเหตุเพราะ ตัวนกแอ่น และลูกนก อาจเสียชีวิตได้จากการโดนงู หรือตุ๊กแกกิน อีกทั้งไข่ของนกแอ่นภายในรังจะเป็นอาหารของหนู งู ตุ๊กแกได้ เมื่อนกแอ่นรู้สึกว่ายภายในบ้านปลอดภัย และสภาพอากาศสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้นกแอ่นจะไม่ทิ้งบ้านหลังนั้น

ผลจากการพบปะพูดคุยและการวิเคราะห์ข้อมูลข้อเท็จจริง อธิบายว่า นกแอ่นเปรียบเสมือนกับโรงงานผู้ผลิตรังนกให้แก่ผู้ประกอบการ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงมีความใส่ใจเป็นพิเศษ ด้วยจรรยาบรรณที่ต้องการรักษาและดูแลชีวิตของนกแอ่นที่มาอาศัยให้ปลอดภัย ดังที่ปรากฏในการให้สัมภาษณ์ นาย ข (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) อธิบายว่า “ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีนโยบายในการทำงานที่จะทำร้ายนกแอ่น และต้องกำจัดศัตรูที่ทำร้ายนกแอ่น เพื่อลดการสูญเสียของนกแอ่นและลูกนกแอ่น ส่วนการดำรงชีวิตของนกแอ่นในบ้านจะรอให้เป็นไปตามวงจรของธรรมชาติของนกแอ่น จะเก็บรังนกออกเพื่อจำหน่ายต่อเมื่อนกแอ่นออกจากไข่และลูกนกโตจนทิ้งรังนก จนสามารถบินออกไปจากบ้านนกแล้ว เป็นการช่วยเพิ่มประชากรนกในประเทศไทย” จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ นาย ง (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560 และ นาย ค (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) ที่กล่าวว่า “ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรังนกได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับตัวนกแอ่น และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการทั่วไปช่วยกันทำฟาร์มนกแอ่นเป็นเชิงอนุรักษ์ พันธุ์นกแอ่น จะไม่เก็บรังนกแอ่นก่อนที่ลูกนกแอ่นจะทำกรทิ้งรังนกไปเพื่อนำรังนกจัดจำหน่ายและไม่กักขังนก ให้เป็นไปตามวิถีชีวิตของนกแอ่นที่จะบินออกจากบ้านไปในช่วงเช้าเพื่อหาอาหารกิน และบินกลับบ้านนกในเวลาเย็น”

ในส่วนของการรวบรวมการเก็บรังนกนั้น จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ กล่าวว่า การเก็บรังนกต้องใช้ความชำนาญในการเก็บรังนก และส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะเก็บรังนกด้วยตนเอง เนื่องจากการเก็บรังนกต้องใช้ความละเอียดและเวลาอย่างมาก เพื่อให้รังนกมีสภาพสมบูรณ์ รังนกที่เกาะอยู่ภายในบ้านบนไม้ตึ้งจะมีความแข็ง ดังนั้นจึงต้องมีการพรมน้ำเพื่อให้รังนกกุ่มก่อนที่จะใช้อุปกรณ์แฉะรังนกออกมาจากไม้ตึ้ง และการพรมน้ำมากเกินไปก็เป็นสาเหตุที่จะทำให้รังนกมีความชื้นเกิดขึ้น จนรังนกเสียคุณภาพไปได้

ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการเก็บรังนกจะสำรวจรังนกแอ่นทุกครั้งก่อนที่จะทำการเก็บรังเพื่อจำหน่าย เนื่องจากมีลูกนกแอ่นยังไม่ทิ้งรังอาศัยอยู่ภายในรัง ผู้ประกอบการจะยังไม่เก็บรังนกแอ่นเพื่อให้ลูกนกแอ่นอาศัยอยู่ในรังจนโตและบินทิ้งรังไปเอง เป็นการรักษานกแอ่นให้สามารถเติบโตและขยายพันธุ์ได้ต่อไป ส่วนอุปกรณ์ของการเก็บรังนกก็จะมีบันไดอุปกรณ์แฉะรังไฟฉาย และภายในบ้านควรจะต้องสวมหน้ากากและปิดจมูกเพื่อป้องกันสิ่งสกปรก อาจจะใช้หน้ากากกันก๊าซ สาเหตุที่ผู้ประกอบการใช้เนื่องมาจากภายในบ้านนกแอ่นนั้นจะมีกลิ่นของขี้

และเกิดการหมักหมมของขึ้นกจนทำให้เกิดเป็นก๊าซ หลังจากการเก็บรังนกแล้วก็ทำการส่งรังนกไปคัดขน คัดสิ่งสกปรก ขึ้นก เศษไข่นกออกจากรังให้สวยงามเพื่อที่จะนำไปจัดจำหน่าย

แรงงานเฝ้าบ้านนก เป็นปัญหาเกี่ยวกับเรื่องของความปลอดภัย เนื่องจากสินค้ารังนกมีมูลค่าสูง ด้วยราคา 1 กิโลกรัมหลายหมื่น ผู้ประกอบการที่ทำบ้านนกแอ่นจึงต้องมีการป้องกัน ดังที่ปรากฏจากผู้ให้สัมภาษณ์ นาย ก (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า “โจรสามารถเข้ามาภายในบ้านนกได้จากบริเวณทางเข้านกหรือที่เรียกว่า หอนก ซึ่งทำเป็นช่องสำหรับนกเข้า-ออก จากสิ่งทีกล่าวนี้นี้ทำให้ผู้ประกอบการจ้างแรงงานเพื่อเฝ้าบ้านนกและรังนก ดังสะท้อนได้จากการสัมภาษณ์ ที่กล่าวว่า “การสร้างบ้านเลี้ยงนกแอ่นเพื่อเก็บรัง จำเป็นต้องมีแรงงานบ้าน”

จากกรณีขโมยเข้ามาภายในบ้านนกแอ่นเพื่อขโมยรังนก จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่านับว่าเป็นการสูญเสียอย่างมาก เนื่องด้วย “โจรไม่มีความรู้ในการเก็บรังนก รังนกยังมีลูกนกแอ่นที่ยังไม่ทิ้งรังนกนอนอยู่จำนวนมาก โจรจะเก็บรังนกแล้วทิ้งลูกนกแอ่นไว้บนพื้น ทำให้ลูกนกแอ่นเสียชีวิตจำนวนมาก” ดังนั้นจึงต้องจ้างแรงงานไว้ให้อาศัยอยู่ที่บ้านนกแอ่น จะเห็นได้จากบ้านนกแอ่นต่างๆ ที่มีการต่อเติมให้คนอาศัย เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้โจรเข้ามาขโมยรังนก อีกทั้งเป็นการเฝ้าดูระบบต่างๆ ของบ้านนก เช่น ระบบเสียง ระบบเครื่องทำความชื้น ฯลฯ

**2. นกแอ่น** จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เห็นว่า นกแอ่นถือว่าเป็นสิ่งที่สำคัญและมีบทบาทในส่วนของต้นน้ำ นก คือ ผู้ผลิตรังนก ดังคำที่กล่าวว่า “ไม่มีนก ไม่มีรังนก” นกแอ่นที่มาทำรังในบ้านนกนั้น มีอยู่ด้วยกัน 3 สายพันธุ์ ได้แก่ 1) นกแอ่นกินรัง 2) นกแอ่นกินรังตะโพกขาว 3) นกแอ่นหางสีเหลี่ยมหรือนกแอ่นรังดำ โดยนกแอ่นในประเทศไทยนั้น มีทั้งนกแอ่นที่อาศัยภายในถ้ำและนกแอ่นที่อาศัยภายในบ้าน การอพยพของนกแอ่นในถ้ำตามเกาะในธรรมชาติที่อาศัยภายในถ้ำอย่างแน่นหนาจึงเกิดการอพยพ จากการที่ได้พบเห็นนกแอ่นในธรรมชาติไปอาศัยอยู่ตามวัด โรงหนังร้าง โรงแรมร้าง บ้านร้าง ตึกร้าง จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ นักปักษีวิทยา วัชรสงวนสมบัติ (สัมภาษณ์, 23 กุมภาพันธ์ 2561) ที่กล่าวว่า “แอ่นถ้ำสู่แอ่นบ้านเกิดจากมีความหนาแน่นขาดแคลนอาหาร จึงอพยพจากธรรมชาติ” และ นักปักษีวิทยาและนักอนุรักษ์ ผู้เชี่ยวชาญทางด้านนกแอ่น โดยตรงเป็นบุคคลที่ศึกษาเกี่ยวกับนกแอ่น ในวัดช่องลม สุภลักษณ์ วิรัชพิณฑุ (สัมภาษณ์, 15 มิถุนายน 2563) กล่าวว่า “เป็นการปรับตัวของสัตว์ที่สามารถหาที่อยู่เพื่อสร้างรังและขยายพันธุ์”

ในส่วนนกแอ่นอพยพจากถ้ำเข้ามาดำรงชีวิตและผสมพันธุ์ทำรังนกภายในบ้าน เรียกว่า “นกแอ่นบ้าน รังนกบ้าน” ผู้ประกอบการ หรือนักท่องเที่ยวที่มียังมีความรู้เกี่ยวกับนกแอ่น และรังนกสามารถทราบว่ารังนกภายในบ้านเป็นนกแอ่นที่อพยพมาจากถ้ำ ด้วยการสังเกตจากองค์ประกอบต่างๆ เช่นรูปทรง สี ความหนาและเหนียวของเส้นใย เนื่องจากมีกรณีที่นกแอ่นเป็นนกแอ่นบ้านโดย

ไม่เคยอาศัยอยู่ในถ้ำธรรมชาติมาก่อนเลย คือนกแอ่นที่เกิดจากฟอนกแอ่น - แม่นกแอ่นที่อาศัยอยู่ภายในบ้านนกหรือฟาร์มนก และผสมพันธุ์ทำรังวางไข่ฟักลูกนกแอ่นภายในบ้าน และเมื่อนกแอ่นเริ่มโตก็จะบินจากบ้านนกหาบ้านนกหลังอื่นอาศัยต่อ การทำรังของนกแอ่นบ้านจะมีความแตกต่างกับรังนกถ้ำ “ในส่วนของนกแอ่นที่เป็นช่วงเด็ก จะทำรังยังไม่เก่ง ไม่เป็นรูปทรงถ้วย ผู้ประกอบการสามารถใช้องค์ความรู้โดยการคิดรังปลอมที่ทำจากวัสดุ เช่น พลาสติก กระดาษแข็ง เพื่อช่วยนกแอ่นใหม่ที่ยังไม่เคยทำรัง โดยนกแอ่นจะปายน้ำลายบนรังปลอมเพื่อวางไข่” รังปลอมสามารถทำเองได้ และมีจำหน่ายที่ผู้จำหน่ายอุปกรณ์สร้างบ้านนก

**3. องค์ความรู้** จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า ในส่วนขององค์ความรู้ของต้นน้ำนั้น เป็นส่วนที่สำคัญที่สุดเกี่ยวกับการประกอบการเกี่ยวกับธุรกิจรังนกแอ่น ด้วยการเริ่มต้นจากการสนใจธุรกิจจึงค้นคว้าศึกษา และนำองค์ความรู้เข้ามาช่วยในการสร้างบ้านนกแอ่น องค์ความรู้ที่สำคัญในการสร้างบ้านนก คือ การจำลองสภาพอากาศภายในถ้ำตามธรรมชาติที่นกแอ่นสามารถดำรงชีวิตได้ ทั้งการอาศัย การหากิน การผสมพันธุ์ของนกแอ่น จากการข้อมูลที่สำคัญ ที่กล่าวว่า การสร้างและจำลองบ้านให้คล้ายกับถ้ำมากที่สุด ต้องจำลองแม้กระทั่งสภาพของอากาศ ความมืด และการเรียนรู้ถึงการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการทำงาน เช่น เสียงนกในถ้ำต่างๆ และเสียงกล่อมนกแอ่นทุกจุดภายในและนอกบ้านนกจะใช้เสียงต่างกัน เพื่อให้นกรู้สึกเหมือนอยู่ในถ้ำ เพื่อเรียกจงใจหลอกล่อให้นกแอ่นสนใจและบินเข้ามาสำรวจภายในบ้านให้มากที่สุด

**4. ต้นทุน การเงิน และเวลา** จากข้อมูลจากผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ประกอบการเกี่ยวกับด้านของทรัพยากรด้านต้นตุนั้น กล่าวว่า ปัจจัยหลักๆ เกี่ยวกับ แรงงาน เงิน และเวลา มีความสำคัญต่อธุรกิจรังนกจากองค์ความรู้

**4.1 ต้นทุนการเงิน** จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ กล่าวว่า ในส่วนของต้นทุนการเงินจัดว่าเป็นต้นทุนทางทรัพยากรที่สำคัญยิ่ง ในกรณีที่ผู้ประกอบการไม่มีเงินทุน จะก่อให้เกิดอุปสรรคและความเสี่ยงในการลงทุน และการสร้างบ้านนกแอ่นจำเป็นต้องใช้เงินทุนค่อนข้างมาก เนื่องจากมีเรื่องเกี่ยวกับที่ดินและตัวบ้านที่ต้องสร้าง เพื่อให้นกแอ่นเข้ามาอาศัยทำรังเพื่อเก็บรัง โดยกระบวนการต่างๆที่ต้องการต้นทุนเงินนั้น คือ การซื้อที่ดิน การจ้างผู้รับเหมาสร้างบ้าน และรวมถึงการจ้างที่ปรึกษาในกรณีนี้มีความสำคัญกับผู้ประกอบการใหม่ที่ยังไม่มียุทธศาสตร์ และยังคงขาดประสบการณ์

จากการที่ผู้วิจัยได้ลงพื้นที่ไปสำรวจบ้านนกแอ่น พบว่า บ้านนกแอ่นที่สร้างนั้นมีหลายระดับราคาตั้งแต่ ราคาหลักแสนถึงหลักล้านและหลายสิบล้าน ในกรณีที่ผู้ประกอบการนำบ้านเก่าหรือซื้อบ้านร้างมาปรับปรุงเพื่อเลี้ยงนกก็ยังมีต้นทุนด้านเงินมากอยู่พอสมควร ดังนั้นจึงทำให้ต้นทุนเกี่ยวกับเงินเข้ามามีบทบาทอย่างมาก และในส่วนนี้ยังจัดเป็นด้านอุปสรรคที่ยังมีข้อจำกัดเกี่ยวกับการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เพื่อมาลงทุนในการสร้างบ้านนกแอ่นอีกด้วย สาเหตุนี้

มาจากในการทำธุรกิจรังนกแอนยังไม่เป็นที่ยอมรับ และยังไม่เป็นที่รู้จักจากสถาบันการเงิน อีกทั้งยังมีปัญหาความชอบด้วยกฎหมาย จึงทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถที่จะขอสินเชื่อเพื่อมาลงทุนทำธุรกิจบ้านนกแอนได้ จากการข้อมูลที่สำคัญ กล่าวว่า “การยื่นขอสินเชื่อกับธนาคารไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากบ้านที่สร้างผิดหลักการอยู่อาศัย และทางผู้พิจารณาให้ขอสินเชื่อนั้นไม่เข้าใจถึงการทำธุรกิจรังนก ยังไม่มีนโยบายเกี่ยวกับการขอสินเชื่อ ไปลงทุนการทำธุรกิจบ้านนกแอน” จึงทำให้ผู้ประกอบการที่ต้องการลงทุนสร้างบ้านนกแอนเพื่อเลี้ยงนกแอนไม่มีหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือเรื่องต้นทุนเงิน จึงทำให้เกิดเป็นอุปสรรคเกี่ยวกับที่การลงทุนเพื่อทำธุรกิจรังนกแอนอยู่มาก

**4.2 ต้นทุนเวลา** จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เห็นว่า ต้นทุนของเวลาของผู้ประกอบการในส่วนต้นน้ำที่สร้างบ้านนกแอนจัดเป็นทรัพยากรที่สำคัญ เนื่องจากการสร้างบ้านนกแอน ในกรณีที่ผู้ประกอบการยังไม่มีองค์ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจนี้จะต้องทำการศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับธุรกิจรังนกแอนหรือการสร้างบ้านนกแอน เพื่อให้มีความรู้เพียงพอต่อการประกอบธุรกิจอาชีพเกี่ยวกับรังนก

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า การเริ่มต้นทำธุรกิจรังนกต้องใช้เวลาศึกษาเพื่อให้เข้าใจถึงธุรกิจ อาจต้องใช้เวลาศึกษา 1 ปี หรือ 2 ปี ก่อนทำการสร้างบ้านหรือประกอบธุรกิจ จึงควรศึกษาค้นคว้าควบคู่ไปกับการใช้ที่ปรึกษาสร้างบ้าน และยังมีเปิดสอนเพื่อสร้างบ้านนกแอนเพื่อเก็บรัง มีการศึกษาเพิ่มเติมในส่วนของการลงพื้นที่ไปดูและศึกษาถึงบ้านนกแอนตามสถานที่จริง ประเด็นเหล่านี้ต้องใช้ระยะเวลาพอสมควรในการศึกษา เพื่อลดความเสี่ยงให้กับผู้ประกอบการรังนก รายใหม่หรือบุคคลที่สนใจให้มีความเสี่ยงน้อยลง จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ กล่าวว่า เมื่อสร้างบ้านนกแอนเสร็จ เราจะต้องปิดบ้านนกแอนไว้ ในกรณีที่ไม่จำเป็นจะไม่เข้าไปภายในบ้าน ช่วงนี้จะอยู่ในระยะเวลา 5-6 เดือน ผู้ประกอบการสามารถตรวจสอบจากห้องควบคุมเพื่อดูระบบภายในบ้านนก เช่น เสียงกล่อมนก เสียงเรียกนก น้ำตกภายในบ้าน เครื่องทำหมอก และสามารถเข้าไปภายในบ้านนกเพื่อกำจัดศัตรูนกแอน เช่น หนู ต๊กแก ฯลฯ จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า “บริเวณที่นกแอนทำรัง ในกรณีที่บริเวณนั้นมีรู หรือมีช่องที่เกิดจากการไม่ติ่งไม่ชิดกัน นกแอนจะใช้น้ำลายป้ายเพื่อปิดช่องรู เป็นกลไกในธรรมชาติเพื่อป้องกันตัวเองก่อนสร้างรังเพื่อวางไข่ เป็นสัญชาตญาณของสัตว์ที่ต้องการความปลอดภัย” ในกรณีที่มิ้นกแอนเริ่มเข้ามาอาศัยก็จะต้องเข้าไปทำความสะอาดบ้าง ในกระบวนการระยะเวลาส่วนนี้ ถือเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างมาก ในกรณีที่เป็นบ้านสร้างใหม่ โดยการจำลองและปรับสภาพภายในบ้านให้คล้ายถ้ำทางธรรมชาติ รวมถึงการเปิดเสียงเรียกนกแอนเพื่อให้นกแอนบินเข้ามาสำรวจบ้านต้องทำอย่างต่อเนื่อง ในระยะเวลาครึ่งปีแรก อาจใช้เวลานานหลายปีกว่าจะมีนกแอนเข้ามาอยู่อาศัยทำรัง และจากการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์ เห็นว่า ผู้ประกอบการ ที่มีบ้านนกแอนแต่นกแอนไม่เข้ามา

อาศัยทำรัง โดยทำบ้านมาเกือบสิบปี หรืออาจจะมีคนแ่่นเข้ามาอาศัยทำรังบ้าง แต่ก็ยังไม่เพียงพอต่อการผลิตรังนกจำหน่าย ถือได้ว่า “ยังไม่คุ้มกับต้นทุนที่ลงไป” แต่ในกรณีที่ผู้ประกอบการบ้านนกแ่่น ประสบความสำเร็จมีคนแ่่นเข้ามาอาศัยบ้านภายในระยะเวลา 5-6 เดือน และภายใน 1 ปี ก็สามารถที่จะเก็บรังนกแ่่นออกขายได้แล้ว ดังที่ได้ปรากฏในการให้สัมภาษณ์ นาย ค (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า “ภายใน 2 ปีก็ประสบความสำเร็จแล้ว เนื่องจากให้ความสำคัญกับการศึกษาค้นคว้าเริ่มแรก และเอาใจใส่กับธุรกิจจนเรียกได้ว่าประสบความสำเร็จ” ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องทำใจ รอคอยในเรื่องของเวลาที่นกจะเข้ามาอาศัยทำรังและเก็บรัง จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ นาย จิ (นามสมมติ) ได้สร้างบ้านรังนกสร้างขึ้นมาใหม่โดยผู้ประกอบการไม่ได้ใช้บ้านเก่าหรือบ้านร้างมาปรับปรุงเป็นบ้านนก เมื่อสร้างบ้านเสร็จก็ต้องรอให้บ้านใหม่ปรับสภาพต้องทิ้งระยะเวลาไว้ให้กลิ่นปูนหายกลิ่นสีกลิ่นเคมีต่างๆ ที่ฟุ้งอยู่ภายในบ้านได้จางหายก่อน ผู้ประกอบการส่วนมากอาจใช้ภูมิปัญญาชาวบ้าน โดยการนำน้ำสับปะรด หรือน้ำหมักต้นกล้วย ฯลฯ ที่ไม่เป็นเคมี หรือทำร้ายนกแ่่น มาราดภายในบ้านเพื่อปรับ ทั้งกลิ่นและความเป็นกรดเป็นด่างจากปูน ด้วยความเข้าใจแบบชาวบ้านว่ากรณีที่นกแ่่นบินเข้ามาสำรวจภายในบ้านแล้วนกแ่่นได้กลิ่นอาจจะส่งผลถึงการรับรู้ว่าจะภายในบ้านไม่มีความปลอดภัย

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและผู้ที่มีความสนใจเกี่ยวกับธุรกิจสร้างบ้านเพื่อเลี้ยงนกแ่่น ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เชื่อว่า “บางคนมีความเชื่อเรื่องอาศัษบุญและดวง ว่าถ้าคนมีบุญหรือดวงดี นกแ่่นก็จะบินเข้ามาอยู่ในบ้านเอง โดยที่เจ้าของบ้านไม่ได้ปรับปรุงหรือใช้เสียงหลอกล่อนกให้เข้ามา สภาพเป็นบ้านที่อยู่อาศัยธรรมดา” จึงจะเห็นได้จากผู้ประกอบการหลายท่านที่มีนกแ่่นเข้ามาอาศัย โดยไม่ได้ต่อเติมบ้านและไม่ได้มีเทคนิคในการดึงดูดนกแ่่นให้เข้ามาอาศัยทำรัง ดังที่ได้ปรากฏจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ นาย ข (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า “จุดเริ่มต้นของการเข้ามาเป็นผู้ประกอบการนกแ่่น ได้เห็นรังของนกแ่่นภายในบ้าน และได้เห็นนกแ่่นบินเข้า-ออกภายในบ้าน จากนั้นจึงได้ศึกษาค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับนกแ่่นทำรังกินได้ แต่ในช่วงนั้นเป็นเวลาที่ผ่านมา 14 ปีแล้ว ยังไม่มีข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจบ้านนกแ่่นหรือการเลี้ยงนกแ่่นภายในบ้านมากนัก อีกทั้งสื่อต่างๆ ก็ไม่มีการสอนเกี่ยวกับการทำธุรกิจนี้ หนังสือก็หาอ่านลำบาก จึงต้องเดินทางไปประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งในขณะนั้นเป็นประเทศที่ทำธุรกิจบ้านนกแ่่นมากที่สุด เพื่อซื้อหนังสือเกี่ยวกับการทำธุรกิจบ้านรังนกแ่่นหรือคอนโดนกแ่่นกลับมาศึกษา” นอกจากนี้ ยังพบผู้ประกอบการอีกหลายท่านที่มีนกแ่่นทำรังกินได้บินเข้ามาทำรังอาศัยภายในบ้านเอง โดยที่ไม่ได้ปรับปรุงสร้างบ้านเพื่อจำลองสภาพภายในถ้ำ และเจ้าของบ้านยังไม่มีความรู้เกี่ยวกับเรื่องนกแ่่น



กล่าวโดยสรุป เกี่ยวกับต้นน้ำของการประกอบการธุรกิจรังนก องค์ความรู้ของผู้ประกอบการนั้นเป็นสิ่งสำคัญที่สุด องค์ความรู้ที่เป็นต้นสายของธุรกิจรังนกเป็นส่วนที่สำคัญและเป็นหัวใจที่สำคัญ เนื่องจากธุรกิจรังนกเป็นธุรกิจที่ละเอียดอ่อน และมีขั้นตอนที่นำมาซึ่งสินค้าคือรังนกก่อนข้างซับซ้อนและยังไม่มีทำให้ความรู้อย่างถูกต้องและแพร่หลาย และจากที่ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และลงพื้นที่เพื่อสังเกตการณ์ จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการธุรกิจรังนกที่เป็นส่วนของผู้ประกอบการทำบ้านรังนก (ต้นน้ำ) จะต้องมีการศึกษาเกี่ยวกับการสร้างบ้านนก การแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับ โครงสร้างบ้านนก และความต้องใส่ใจเกี่ยวกับตัวนกอ่อนอย่างถ่องแท้ ผู้ประกอบการจะต้องศึกษาและเรียนรู้เพื่อมีองค์ความรู้เกี่ยวกับนกอ่อนให้มากที่สุด ต้องมีการจัดการวางแผนในการเอาใจใส่ดูแลตัวนกอ่อน เพื่อที่จะสามารถรักษานกอ่อน ไว้ภายในบ้านของตนเอง จากศัตรูหรือเมื่อเจอปัญหาต่างๆ เช่น อุณหภูมิที่เปลี่ยนแปลงอย่างกะทันหัน เพื่อลดอภพพของนกอ่อน โดยนักปักษีวิทยา จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ วัชระ สงวนสมบัติ นักวิชาการประจำพิพิธภัณฑ์ธรรมชาติวิทยา องค์การพิพิธภัณฑ์วิทยาศาสตร์แห่งชาติ (อพวช.) อธิบายว่า “สาเหตุที่นกอพยพจากอากาศหนาวไปเนื่องจาก อากาศหนาวจะมีความแห้ง นกอ่อนจะไม่สามารถทำรังหลังการผสมพันธุ์ได้ นกอ่อนจะไวด้วยสัญชาตญาณ ทำให้ต้องหาแหล่งที่อยู่อาศัยใหม่เพื่อขยายพันธุ์” ดังนั้นผู้ประกอบการจึงให้ความสำคัญเกี่ยวกับตัวนกอ่อนเป็นอันดับรองจากองค์ความรู้ ถ้าผู้ประกอบการต้องการให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ จำเป็นต้องศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจให้มาก และนอกจากจะรักษาชีวิตของนกอ่อนไว้แล้วยังต้องรักษาคุณภาพของสินค้ารังนกไว้ได้ ดังที่ผู้ประกอบการส่วนมาก เห็นว่า “ต่างฝ่ายต่างตอบแทน ต่างดูแลซึ่งกันและกัน เราเลี้ยงนก นกเลี้ยงเรา” ดังนั้นผู้ประกอบการทั้งต้นน้ำกลางน้ำและปลายน้ำจึงให้ความสำคัญเกี่ยวกับกระบวนการต้นน้ำอย่างมากเพื่อจัดให้ธุรกิจนี้สามารถดำเนินต่อไปได้ เพราะปัญหาที่ไม่มีสินค้ารังนกขายมาจากสาเหตุของต้นน้ำนั่นเอง

## มิตีย่อยที่ 2 กลางน้ำ

ผู้ประกอบการธุรกิจรังนกในส่วนเกี่ยวกับกลางน้ำ มีผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง อยู่ในขั้นตอนนี้คือผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนกอ่อน แรงงานที่ทำความสะดวกรังนก การเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตมาสู่คนกลางเพื่อส่งต่อ การขนส่งสินค้าการจัดส่งสินค้า นายหน้าหรือผู้ที่ซื้อสินค้านกดิบมาแปรรูป โดยโรงล้างรังนกนั้นคือผู้ที่คัดสิ่งสกปรกออกจากรังนก และสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งคือองค์ความรู้ในการทำความสะอาดรังนกโดยการล้างรังนกจากสิ่งสกปรกให้รังนกมีสภาพที่สวยงาม เมื่อรังนกสวยงามจะมีมูลค่ามากยิ่งขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) จึงต้องการโรงงานล้างทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) ที่มีความสามารถในการทำความสะอาดรังนกด้วย

ความรวดเร็ว และมีทักษะฝีมือที่ดีเพื่อการเพิ่มมูลค่าของรังนก อีกทั้งผู้ประกอบการในส่วนนี้จำเป็นต้องมีองค์ความรู้ในกระบวนการต่างๆ เช่น การเลือกซื้อรังนกก่อนนำมาล้างทำความสะอาด จึงมีปัจจัยที่สำคัญ ดังนี้ 1) องค์ความรู้ 2) แรงงานคน 3) การขนส่ง

**1. องค์ความรู้** จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับองค์ความรู้ในกลองน้ำนั้น สิ่งที่สำคัญคือด้านกระบวนการเลือกซื้อรังนก และองค์ความรู้เกี่ยวกับการล้างทำความสะอาดรังนกดิบ โดยความยากและความง่ายของการล้างรังนกนั้นขึ้นอยู่กับความสวยและสะอาดที่มาจากประสบการณ์ของผู้ประกอบการในขั้นตอนการเลือกซื้อรังนกจากผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการบ้านรังนก (ต้นน้ำ) ของรังนกตั้งแต่แรก ความรู้และประสบการณ์ทำให้การจ่ายเงินซื้อรังนกคุ้มค่าที่ลงทุนไป เนื่องจากมีประสบการณ์ในการดูรังนก การให้ราคาตามเกรดและคุณภาพของรังนก

นอกจากนั้น ผู้ประกอบการที่ทำโรงล้างรังนกต้องมียุทธศาสตร์ในการคัดเลือกรังนก รังนกแอนด์ที่สวยงาม มีสิ่งสกปรก ขนนก ขึ้นก น้อยที่สุด ก็จะมีราคาแพงยิ่งขึ้นดังนั้นจึงทำให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนเพิ่มมากขึ้น แต่ก็สามารถช่วยลดระยะเวลาในการทำทำความสะอาดรังนกได้ ยกตัวอย่าง ในกรณีนี้ผู้ประกอบการ โรงล้างทำความสะอาดรังนกซื้อรังนกที่สวยงามและมีความสะอาดมาแล้ว แรงงานอาจจะไม่ต้องเสียเวลาทำความสะอาด แค่นำรังนกนั้นมาตกแต่งนิดหน่อย เช่น ตัดแต่งดินรังนก (เป็นส่วนของรังนกที่นกแอนด์สร้างขึ้น เพื่อให้รังนกสามารถเกาะกับไม้ติรังนก) หรือการดึงขนที่ติดมากับรังนก และสามารถบรรจุรังนกลงกล่องขายได้ทันทีเลย ทำให้ลดเวลาในการทำงานของแรงงาน แต่ในกรณีที่ผู้ประกอบการ โรงล้างทำความสะอาดรังนกเลือกซื้อรังนกแอนด์ที่ไม่เน้นความสะอาดสูงและความสวยงามมาก จะต้องใช้ต้นทุนในส่วนของเวลาและแรงงานในการล้างรังนกมากยิ่งขึ้น แต่รังนกชนิดนี้จะมีราคาซื้อจากผู้ประกอบการบ้านรังนก (ต้นน้ำ) ถูกกว่ารังนกที่สวยงามและมีสิ่งสกปรกติดน้อย ทำให้ต้นทุนในการซื้อรังนกเข้ามาล้างทำความสะอาดต่ำลง จึงซื้อรังนกได้จำนวนมากต่อการซื้อ 1 ครั้ง ดังนั้นการเลือกซื้อรังนกของผู้ประกอบการ โรงล้างทำความสะอาดรังนกหรือผู้ประกอบการที่เป็นคนกลางซื้อ-ขาย จึงต้องอาศัยความชำนาญ เทคนิคการดูสินค้า และการเจรจาต่อรองที่ดี โดยบุคคลที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจรังนกมากเท่าไรก็จะยิ่งประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น ดังสะท้อนได้จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ นาย เอ ที่อธิบายว่า “การซื้อรังนกเพื่อนำมาล้าง อยู่ที่นโยบาย และเทคนิคของแรงงาน เพราะในกรณีแรงงานที่มีเพียงพอ และแรงงานที่มีฝีมือชำนาญแล้วการเลือกรังนกที่มีสิ่งสกปรกติดมากเท่าไรก็ไม่มีปัญหาในการคัดแยกสิ่งสกปรก”

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ นาย ง และนาย เอ (นามสมมติ) อธิบายได้ว่า “ผู้ประกอบการที่ทำโรงล้างรังนก (กลางน้ำ) อาจเป็นผู้ประกอบการสร้างบ้านรังนก (ต้นน้ำ) ด้วยอยู่แล้ว และมาศึกษาเรียนรู้เกี่ยวกับการทำโรงล้างรังนก เพื่อคัดแยกสิ่งสกปรกออกจากรังนกควบคู่กัน

ไปกับการสร้างบ้านนกอ่อน และทำการจำหน่ายรังนกเองด้วย ซึ่งเป็นบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับมิติ ต้นน้ำ และมิตากลางน้ำ และจัดจำหน่ายเอง (ปลายน้ำ) เป็นห่วงโซ่ที่สั้นดูแลด้วยผู้ประกอบการเพียงคนเดียว ซึ่งเกิดจากมืองค์ความรู้ครบทั้งห่วงโซ่ทั้งการผลิตรังนก และมีความรู้ในการล้างทำความสะอาดรังนกเพื่อสร้างมูลค่าให้รังนก อีกทั้งมีความสามารถในการดูรังนก เพื่อรับซื้อรังนกจากผู้ประกอบการรังนกท่านอื่นได้เป็นอย่างดี”

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล นายไอ (นามสมมติ) ที่กล่าวว่า การทำโรงล้างรังนกนั้น เป็นธุรกิจที่สามารถทำได้เร็วกว่าทำบ้านนกอ่อน (ต้นน้ำ) เนื่องจากการทำโรงล้างรังนก แต่มีการศึกษาดูงานและฝึกรอบการล้างทำความสะอาดรังนกจนชำนาญแล้วก็ทำการจ้างแรงงานมาฝึกล้างรังนกจนมีฝีมือดีแล้ว จึงเปิดรับล้างรังนก ในส่วนนี้ใช้เวลาไม่กี่เดือนก็สามารถเปิดรับล้างรังนกได้แล้ว และต้นทุนไม่สูงมากด้วย โดยมีเงินสำรองไว้ประมาณ 2-3 แสนบาท ก็เพียงพอในโรงล้างรังนกเล็กๆ จากการวิเคราะห์ข้อมูลเท็จจริง เห็นว่า ส่วนมากผู้ประกอบการทำบ้านนกอ่อน (ต้นน้ำ) จะประกอบธุรกิจโรงล้างทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) ควบคู่ไปด้วย และจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า ในระยะหลังมีผู้ประกอบการบ้านนกอ่อน (ต้นน้ำ) ต้องการขายบ้านนกอ่อนด้วยสาเหตุอาจจะไม่มีเวลาดูแล ก็อาจจะมีผู้ประกอบการ โรงล้างทำความสะอาดรังนกหรือบุคคลที่สนใจทำการซื้อบ้านต่อเพื่อนำมาเก็บรังนก เพื่อส่งให้โรงล้างทำความสะอาดของตนเอง เนื่องจากการซื้อบ้านนกเก่านั้นผู้ประกอบการสามารถเก็บรังนกได้เลยทันทีไม่ต้องรอเวลาหรือต้องมีความเสี่ยงอะไรมากเหมือนการลงทุนสร้างบ้านใหม่ แต่ส่วนมากที่ผู้วิจัยพบเจอ ในการประกอบการธุรกิจรังนกอ่อน ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการบ้านรังนก (ต้นน้ำ) และทำการจัดจำหน่ายรังนกดิบเองแต่แรกอยู่แล้ว เมื่อลูกค้าต้องการรังนกที่สะอาดด้วย ผู้ประกอบการจึงทำการล้างทำความสะอาดรังนกควบคู่กัน เช่นเดียวกับ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า “จากที่บ้านนกอ่อนมีรังนกไม่เพียงเท่ากับจำนวนที่ลูกค้าต้องการ จึงหันมาทำโรงล้างรังนกควบคู่ไปด้วย และยังจัดจำหน่ายรังนกเองด้วย เพราะเมื่อสินค้ารังนกไม่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้าก็ทำการรับซื้อ ทำให้ทราบว่าเป็นคนกลางนั้นต้นทุนต่ำกว่าต้องมาสร้างบ้าน คิดว่าผู้ประกอบการกลางน้ำนั้นเป็นผู้ประกอบการที่มีต้นทุนน้อยมากที่สุด แต่ในบางทีก็มีผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจธุรกิจในการสร้างบ้านรังนกแต่การสร้างบ้านนกอ่อนมีต้นทุนมาก จึงเลือกที่จะเป็นโรงล้างหรือนายหน้าซื้อรังนกไปก่อนและเข้ามาศึกษาควบคู่กันไป แล้วค่อยมาลงทุนสร้างบ้านอีกที เพื่อลดความเสี่ยง”

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญและจากการวิเคราะห์ข้อมูล อธิบายว่า ด้วยความที่มีประสบการณ์เป็นผู้ประกอบการ โรงล้างทำความสะอาดรังนกมา 10-20 ปี ทำให้มีประสบการณ์และมีความชำนาญต่อการคัดเกรดรังนก รวมถึงมีความสามารถในการต่อรองราคาสินค้ารังนก เพราะรู้เกี่ยวกับมูลค่าของสินค้ารังนกแต่ละเกรดเป็นอย่างดี ผู้ประกอบการประเภทนี้จะรับทำหน้าที่

เกี่ยวกับการซื้อ-ขาย รั้งนก รวมถึงการให้คำปรึกษากับโรงเลี้ยงรั้งนกหรือลูกค้ารายใหญ่ที่ต้องการซื้อรั้งนกด้วย ในส่วนนี้จึงทำให้เกิดธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันในสายงานมากยิ่งขึ้น

**2. แรงงานคน** ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยของการผลิตส่วนของกลางน้ำ พบว่า สิ่งที่สำคัญ คือ ความรู้ ผู้ประกอบการ โรงเลี้ยงรั้งนก แรงงาน เวลา อุปกรณ์ แต่สิ่งที่เป็นหัวใจและสำคัญเป็นจุดแข็งของธุรกิจอีกประการเพื่อเพิ่มมูลค่ารั้งนกด้วยการทำความสะอาด คือ แรงงานสำหรับทำความสะอาดเพื่อนำสิ่งสกปรกออกจากสินค้ารั้งนก เช่น ขนนก ขี้นก เปลือกนก ฯลฯ ด้วยการที่มีแรงงานที่ชำนาญ จะก่อให้เกิดโอกาสในการซื้อขายได้เร็วขึ้น เป็นการสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับทำธุรกิจ โดยแรงงานจะต้องถูกฝึกอบรมการเลี้ยงรั้งนก ตามขั้นตอนการทำความสะอาด ที่ถูกต้อง รวมทั้งการใช้เครื่องมือในการทำงาน เนื่องจากการคัดแยกสิ่งสกปรกออกจากรั้งนก จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ย้ำว่า “แรงงานต้องใช้ความชำนาญสูง สายตา มือ และสมองต้องสัมพันธ์กัน” ในปัจจุบันแรงงานคัดแยกสิ่งสกปรกออกจากรั้งนกในโรงงานรั้งนกมีบทบาทอย่างสูงมากในธุรกิจรั้งนก เนื่องจากในปัจจุบันนี้ยังไม่สามารถผลิตเครื่องที่เลี้ยงรั้งนกได้ดีเท่าแรงงานคน อีกทั้งการเลี้ยงรั้งนกต้องระวังในเรื่องของการสูญเสียคุณภาพของรั้งนก เมื่อรั้งนกโดนความชื้นมากจะทำให้รูปทรงรั้งนกแตกและทำให้เส้นใยและไม่สวย อีกทั้งในส่วนของน้ำที่ใช้สำหรับโรงเลี้ยงรั้งนก จำต้องใช้น้ำที่สะอาดไม่มีความเป็นกรดและด่างหรือกระด้าง ไม่ใช้น้ำที่ส่งผลถึงคุณภาพของสัตว์รั้งนก ดังการสัมภาษณ์ นาย ง (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) ที่กล่าวว่า “การทำความสะอาดรั้งนก รวมถึงระบบการแปรรูป น้ำที่นำมาใช้ต้องได้มาตรฐาน เพราะต้องการคุณภาพ และรั้งนกเป็นของรับประทาน” กระบวนการต่างๆ ในการเลี้ยงรั้งนกนั้นเมื่อเลี้ยงรั้งนกเสร็จแล้ว จะต้องนำรั้งนกไปเข้ารูป ไปเข้าแบบพิมพ์เพื่อที่จะทำให้รั้งนกแห้งและคงรูปสวยงามเป็นรูปถ้วยตรงตามความต้องการของตลาดรั้งนกและลูกค้าที่ต้องการซื้อรั้งนกเพื่อนำไปจัดจำหน่ายต่อไป

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เห็นว่า สิ่งที่สำคัญในส่วนของผู้ประกอบการโรงเลี้ยงรั้งนก คือ “เวลา” ถ้าแรงงานไม่มีความชำนาญในการเลี้ยงรั้งนกอาจใช้เวลาในการเลี้ยงรั้งนกนาน จึงทำให้จำนวนการเลี้ยงรั้งนกที่ผลิตได้ต่อวันน้อยลง เมื่อถ้าพนักงานมีความชำนาญแล้วจะสามารถเลี้ยงทำความสะอาดรั้งนกได้มากขึ้นต่อวัน นั่นทำให้มีผลผลิตหรือสินค้ารั้งนกที่สะอาดและสวยงามออกสู่ท้องตลาดมากยิ่งขึ้น ในปัจจุบันแรงงานคนที่จะนั่งคัดเก็บสิ่งสกปรกออกจากรั้งนกนั้นมีน้อยมาก และต้องการบุคคลเพื่อมาเป็นแรงงานมากขึ้น จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า อัตราค่าแรงที่จ่ายตอบแทนให้กับแรงงานจำเป็นต้องมีพิเศษให้ เพื่อสร้างจูงใจในการทำงาน โดยคิดเป็นต่อจำนวนชิ้นของรั้งนกที่สามารถล้างได้ เพื่อมีความพยายามในการเลี้ยงรั้งนกได้มากยิ่งขึ้น สิ่งที่กล่าวมานี้เพื่อที่จะได้มีสินค้ารั้งนกที่เพิ่มมูลค่าด้วยการล้างตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เห็นว่า การฝึกบุคคลให้เป็นแรงงานที่ชำนาญสามารถเลี้ยงรั้งนกให้สวย

ต่อวันได้จำนวนมากแล้ว ยังต้องรักษาแรงงานเอาไว้ให้ได้ ยิ่งถ้าเป็นพนักงานที่มีฝีมือขั้น ยิ่งจำเป็นต้องดูแลเอาใจใส่มาก ปัญหาที่ผู้ประกอบการพบเจอก็คือ แรงงานลาออก หรือมีผู้ประกอบการอื่นมาขอจ้างแรงงานต่อ เพื่อนำไปทำงานที่โรงงานอื่น เนื่องจากสาเหตุผู้ประกอบการเพิ่งดำเนินธุรกิจจึงต้องการแรงงานที่มีความชำนาญแล้ว เพื่อสามารถไปสอนแรงงานอื่นได้ เหมือนซื้อองค์ความรู้ของแรงงานนั้นมาไปสอนพนักงานในโรงงานใหม่อีกต่อหนึ่ง ด้วยประการนี้ จึงทำให้เกิดการเปิดสอนคัดแยกสิ่งสกปรก หรือคอร์สการเรียนทำความสะอาดรีนค จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า “การเปิดอบรมล้างรีนคนั้นทำให้รีนคออกมาสวยงาม และมีมาตรฐานเหมือนกันทั่วประเทศ เพราะเมื่อสินค้ารีนคที่ถูกค้าชาวต่างชาติได้ซื้อกลับไปยังประเทศตนเองแล้ว เมื่อรีนคไม่มีคุณภาพอาจจะเสียชื่อเสียงได้ เนื่องจากทางลูกค้าต่างชาติมาซื้อรีนคไปก็จะเรียกเหมารวมรีนคว่า “รีนคของประเทศไทย” ดังนั้นทางชมรมหรือสมาคมจึงมีการเปิดสอนหรือส่งต่อองค์ความรู้ให้กับผู้ประกอบการที่ต้องการล้างรีนคเองให้มีมาตรฐาน” ส่วนประเด็นปัญหาที่ผู้ประกอบการ โรงล้างทำความสะอาดรีนคพบเจอเกี่ยวกับแรงงานอีกอย่าง คือ ด้านความชำนาญของแรงงานที่ใช้เวลาฝึกล้างรีนคมาหลายปีแล้วแต่ฝีมือของแรงงานไม่สามารถที่จะก้าวหน้าได้ เช่น ล้างรีนคได้จำนวนน้อยต่อวัน จนผู้ประกอบการไม่สามารถที่จะพัฒนาต่อความสามารถให้ต่อไปได้ ก็จำเป็นต้องพิจารณาให้เลิกทำงาน หรืออาจจะให้ไปอยู่ในส่วนของการทำงานขั้นตอนอื่น เพื่อที่จะรักษาเวลาที่สูญเสียไปกับแรงงานที่ทำงานช้าและไม่มีคุณภาพ เพื่อลดต้นทุนต่างๆ ได้ สอดคล้องกับ Meng, Han, Wong, and Raymond (2017) อย่างไรก็ดีตามกระบวนการทำรีนคดิบต้องใช้ความพยายามอย่างมากของคน ทำให้เป็นกระบวนการที่ใช้แรงงานมาก ส่วนที่สำคัญที่สุดของกระบวนการนี้คือการทำความสะอาดรีนคดิบและนี่ก็เป็นงานที่ต้องใช้แรงงานมากและใช้เวลามาก ต้องทำอย่างระมัดระวังในการนำสิ่งสกปรกออกจากรีนค

**3. การขนส่ง** จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ กล่าวว่า เริ่มนับตั้งแต่ต้นกระบวนการขนส่งรีนคดิบที่ได้จากบ้านนอกแอ่น (ต้นน้ำ) ที่เก็บรีนคออกมาจนถึงมือผู้ประกอบการ โรงล้างรีนคเพื่อทำความสะอาด โดยก่อนที่จะเก็บรีนคนั้นผู้ประกอบการจะต้องพรมน้ำเพื่อให้รีนคมีความนุ่มขึ้นมาก่อนที่จะเก็บรีนค และต้องคำนวณความชื้นเพื่อการขนส่ง โดยการทำขั้นตอนนี้ต้องอาศัยองค์ความรู้และความชำนาญเนื่องจากการพรมน้ำมากเกินไปอาจจะทำให้คุณภาพของรีนคเสียไป จึงต้องมีการเตรียมการตั้งแต่เริ่มแรกของการเก็บรีนค เพราะเมื่อทำการขนส่งอาจจะต้องมีการพรมน้ำอีกครั้งในกรณีที่รีนคแห้ง ต้องมีความคำนึงถึงอัตราความชื้นเนื่องจากการพรมน้ำเพื่อการขนส่ง อาจจะมีผลต่อน้ำหนักของรีนค การพรมน้ำเพื่อเป็นการรักษาไม่ให้รีนคเปราะแตกหักง่ายระหว่างขนส่ง การขนส่งต้องมีความระวังเป็นพิเศษเพื่อการป้องกันการแตกหัก และเมื่อใช้การขนส่งเอกชนควรระมัดระวังในการทำสินค้าสูญหาย เนื่องจากรีนคมีมูลค่าสูง ดังนั้นผู้ประกอบการ โรงล้างทำ

ความสะอาดแปรรูปรังนกหรือผู้ประกอบการสร้างบ้านนกจึงเลือกการขนส่งที่ไว้วางใจได้ การขนส่งที่ผู้ประกอบการใช้กันก็อาจจะเป็นบริษัทขนส่งเอกชน หรือการขนส่งผ่านบริษัทรถทัวร์ การขนส่งทางไปรษณีย์ EMS และบริษัท Kerry ฯลฯ หรือการขนส่งผ่านตัวแทน และการไปรษณีย์สินค้าเอง แต่การขนส่งนั้นอาจมีความผิดตาม พระราชบัญญัติสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พุทธศักราช 2535 ที่นกแอ่นเป็นสัตว์ป่าคุ้มครองห้ามครอบครองนกแอ่น ซากนกแอ่น และรังนกแอ่น จึงต้องมีความระมัดระวังในการขนย้ายรังนก

กล่าวโดยสรุป ผู้ประกอบการ โรงเลี้ยงรังนกในมิติ (กลางน้ำ) ส่วนใหญ่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการสร้างบ้านผลิตรังนก (ต้นน้ำ) และเกี่ยวข้องกับธุรกิจจัดจำหน่ายรังนก (ปลายน้ำ) เองด้วย โดยผู้ประกอบการ โรงเลี้ยงรังนกมีความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการนำความรู้มาฝึกอบรมแรงงานเพื่อสามารถเลี้ยงรังนกได้ดี มีทักษะในการคัดเกรดเลือกซื้อรังนกก่อนนำมาทำความสะอาดได้เป็นอย่างดี และผู้ประกอบการจำเป็นต้องให้ความสำคัญเกี่ยวกับแรงงาน ความสามารถ ฝีมือแรงงาน และประสบการณ์ของแรงงานอย่างมากเนื่องจากผู้ประกอบการ โรงเลี้ยงรังนกนั้นมีการใช้จ่ายและมีต้นทุนสูงในด้านเกี่ยวกับแรงงาน มากกว่าต้นน้ำคือผู้ประกอบการบ้านนก เนื่องจากการดูแลบ้านนกแอ่นนั้นผู้ประกอบการสามารถทำคนเดียวได้ แต่ผู้ประกอบการ โรงเลี้ยงรังนกนั้นต้องใช้คนงาน แรงงานที่มีความสามารถมีองค์ความรู้มีฝีมือเกี่ยวกับการเลี้ยงรังนก และประสบการณ์การทำความสะอาดรังนก จำนวนมากกว่า 2 คนขึ้นไป และต้องสิ้นเปลืองต่อทรัพยากร ด้านต้นทุนเวลาอย่างมาก แต่ค่าตอบแทนของการเลี้ยงรังนกที่สูงขึ้น เนื่องจากการเลี้ยงรังนกให้ดูมีความสวยงามมากกว่าเดิมนั้นเป็นการขายแรงงานและขายฝีมือ ซึ่งถือว่าเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจรังนกมากยิ่งขึ้น ทำให้เป็นสิ่งที่สำคัญหรือเรียกได้ว่าการเลี้ยงทำความสะอาดรังนกนั้นเป็นหัวใจสำคัญของการประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นก็ว่าได้ และปัจจุบันประเทศไทยมีโรงเลี้ยงทำความสะอาดรังนกอยู่หลายแห่ง ทั้งเป็นโรงเลี้ยงที่ผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) สร้างขึ้นเองด้วยความชำนาญหรือผู้ประกอบการบ้านรังนกเลี้ยงเองเพื่อที่จะจำหน่ายและแปรรูปเป็นอาหารหรือเครื่องดื่ม ในส่วนของโรงเลี้ยงทำความสะอาดที่ทำกันเองในครอบครัวนั้น อาจจะสามารถจะทำความสะอาดรังนกได้จำนวนน้อย หรือผลิตได้แค่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าประจำของตัวเองเท่านั้น และเมื่อรังนกเหลือพอที่จะจัดจำหน่าย จึงสามารถจำหน่ายสินค้ารังนกให้กับผู้ที่สนใจรายอื่นได้ อีกทั้งการขนส่งรังนกนั้นต้องทำด้วยประสบการณ์และการวางแผนที่ดีเนื่องจากสินค้ารังนกมีมูลค่าสูง โดยผู้ประกอบการต้องป้องกันเรื่องสินค้าเสียหาย และสูญหายระหว่างทาง อีกทั้งข้อกฎหมายพระราชบัญญัติสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ.2535 ครอบครองนกแอ่น ซากนกแอ่น และรังนกแอ่น จึงต้องมีความระมัดระวังในการขนย้ายรังนก ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญ

### มิตีย่อยที่ 3 ปลายน้ำ

ผู้ประกอบการธุรกิจรังนกในส่วนของปลายน้ำ คือ การจัดจำหน่ายรังนกดิบที่ยังไม่ผ่านการทำความสะอาดและรังนกที่ล้างทำความสะอาดแล้ว ผู้วิจัยได้แบ่งไว้เป็น 2 ขั้นตอนดังนี้ 1) การจัดจำหน่ายรังนกแ่่นจากผู้ประกอบการสร้างบ้านนกแ่่น (ต้นน้ำ) หรือจัดจำหน่ายรังนกจากผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) 2) การจัดจำหน่ายรังนกโดยจำหน่ายผ่านการประมูล

1. การจัดจำหน่ายรังนกแ่่นจากผู้ประกอบการสร้างบ้านนกแ่่น (ต้นน้ำ) หรือจัดจำหน่ายรังนกจากผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) ในส่วนนี้จะเป็นการจัดจำหน่ายรังนกแ่่นทั้งที่ไม่ได้ทำความสะอาด และรังนกที่ได้ทำความสะอาดแล้ว จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เห็นว่า การจัดจำหน่ายรังนกที่กระทำโดยผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) โดยที่ไม่ผ่านโรงล้างรังนก(กลางน้ำ) นั่นคือการที่ผู้ประกอบการสร้างบ้านรังนกเมื่อได้เก็บรังนกออกจากบ้านมาแล้ว ได้นำรังนกมาจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้า หรือผู้ที่เดินทางมารับซื้อรังนกเองจากผู้ผลิต โดยลูกค้ากลุ่มนี้จะเดินทางมาตามบ้านที่เลี้ยงนกแ่่น ส่วนมากผู้ซื้ออาจจะเป็นลูกค้าประจำกระทำการซื้อ-ขายกันมานาน การซื้อ-ขายรังนกจากหน้าบ้านหรือหน้าฟาร์มนั้นราคาอาจจะไม่สูงมาก ผู้ที่ตระเวนออกหาซื้อรังนกถึงบ้านผู้ผลิตนั้นจะไม่มีปัญหาเรื่องเกรดในการซื้อขาย ในบางทีลูกค้าจะซื้อขายกับผู้ผลิตแบบเป็นการซั่งน้ำหนักราคาถูกลง โดยการซั่งกิโลขายตามหน้าบ้านนกที่ผลิตรังนก ราคาจะไม่มีการแข่งขันเหมือนการขายรังนกในตลาดประมูล

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญและผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูล เห็นว่า การจัดจำหน่ายรังนกที่ผ่านการทำความสะอาดแล้วจากผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) ในส่วนนี้จะช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับรังนก และในปัจจุบันมีผู้ประกอบการสร้างบ้านนก (ต้นน้ำ) มีความสามารถล้างรังนกและเปิดโรงล้างทำความสะอาดรังนกควบคู่กันไปด้วยเพื่อจำหน่ายรังนกที่ทำความสะอาดด้วยตนเอง ในส่วนของผู้ประกอบการล้างทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) จะมีหน้าที่และบทบาทเกี่ยวกับการรับล้างรังนกจำนวนมากด้วยความชำนาญ แรงงานมีการฝึกฝนเพื่อล้างรังนกโดยเฉพาะเพื่อจำหน่าย โดยให้บริการล้างรังนกจากบ้านนกแ่่นหรือฟาร์มนกแ่่นที่ผลิตรังนกให้สะอาดในอัตราค่าจ้างล้างรังนก ราคาสูงต่อกิโลกรัม โดยผู้ประกอบการส่วนนี้จัดว่าเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกันเกี่ยวกับการให้บริการทางด้านการทำความสะอาด มักมีนายหน้า ที่ซื้อรังนกจากบ้านนกแ่่นนำมาให้ผู้ประกอบการ โรงล้างทำความสะอาด(กลางน้ำ) เพื่อนำไปจำหน่ายและส่งออกไปขายต่างประเทศ

ส่วนผู้ซื้อประเภทที่มีนายหน้าแนะนำหรือมีบุคคลอื่นพามา อาจเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว โดยเดินทางมากับบริษัททัวร์ ลูกค้าประเภทนี้เป็นลูกค้าที่ต้องการเดินทางมาประเทศไทยบ่อยด้วยการค้า

หรือทำธุรกิจ รวมทั้งมาท่องเที่ยวเมืองไทย และมีความต้องการซื้อรังนกกลับไปประเทศตนเอง โดยมีนายหน้าเป็นมัคคุเทศก์เพื่อให้ความช่วยเหลือในการซื้อรังนกตามร้านจัดจำหน่ายทั่วไป เนื่องจากมัคคุเทศก์ทั่วๆไปจะมีประสบการณ์พอสมควรในการเลือกซื้อรังนกและมีสถานที่หรือร้านประจำที่สามารถพานักท่องเที่ยวไปเลือกซื้อรังนกได้ และส่วนใหญ่มัคคุเทศก์ทัวร์ที่มีความชำนาญในด้านรังนก และอนาคตมัคคุเทศก์อาจจะกลายมาเป็นผู้ประกอบการทำบ้านเลี้ยงนกแอ่นเก็บรังนกจำหน่ายเองหรือโรงเลี้ยงรังนกเองได้ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่สนับสนุนกัน ทั้งธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจรังนกแอ่น สามารถนำเงินเข้ามาให้ประเทศและช่วยเพิ่มธุรกิจรังนกให้มีศักยภาพ และเป็นการส่งเสริมให้ชาวต่างชาติรู้จักสินค้ารังนกของไทยมากยิ่งขึ้น

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ระบุว่า ร้านที่จัดจำหน่ายรังนกในรูปแบบที่มีหน้าร้านจำหน่ายรังนกคิบเพื่อขายเป็นของฝาก นักท่องเที่ยวหรือผู้ที่ต้องการสินค้ารังนกไปเป็นของขวัญ อีกทั้งเจ้าของร้านที่จัดจำหน่ายโดยไม่มีหน้าร้าน เช่น เป็นบุคคลที่รับซื้อ รับขนสินค้ารังนกไปให้ผู้ประกอบการ หรือนายหน้าที่มีการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าที่ต้องการรังนกจำนวนมากตามที่ต้องการ เพราะความต้องการสินค้ามีความแตกต่างกันออกไป เช่น ลูกค้าบางรายต้องการซื้อรังนกที่มาจากบ้านรังนก (ต้นน้ำ) โดยยังไม่ผ่านการกำจัดสิ่งสกปรก ขนนก ขึ้นก ออกไป และลูกค้าที่ต้องการซื้อรังนกที่ผ่านการทำความสะอาดแล้วบรรจุภัณฑ์สวยงาม การจำหน่ายรังนกนั้นแบ่งเป็นระดับคุณภาพ ผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) ได้แบ่งรังนกออกเป็นเกรดเพราะเมื่อเก็บรังนกมาแล้วจะต้องทำสถิติจดบันทึกหรือการสำรวจรังนกที่มีข้อผิดพลาดในแต่ละครั้ง ในการการแบ่งระดับคุณภาพของรังนกของผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น นาย ข (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า “ได้แบ่งออกเป็น 6 เกรด ตั้งแต่เบอร์ 0 รังสวยมาก เบอร์ 1 รังสวย เบอร์ 2 รังสวยปานกลาง เบอร์ 3 รังสวยน้อยลง เบอร์ 4 เป็นรังมูม และเบอร์ 5 เป็นรังแตก และอาจจะมีการปันหรือเศษรัง” โดยในปัจจุบันรังแตกเริ่มมีมูลค่าสูงกว่าในอดีตมาก จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ระบุว่า “ความต้องการของลูกค้าแตกต่างกัน การจัดจำหน่ายรังนกนั้นบางทีลูกค้าที่มาซื้อไม่ต้องการรังสวย แต่มีความต้องการซื้อรังนกธรรมดา เนื่องจากลูกค้านำไปแปรรูปหรือล้างรังนกเพื่อทำความสะอาดอยู่แล้ว เมื่อทำความสะอาดก็จะได้รังนกที่สวย ดังนั้นจึงลดต้นทุนการจ่ายเงินเพื่อซื้อรังนก แต่จะเปลืองต้นทุนด้านเวลาและแรงงานในการคัดสิ่งสกปรกออกจากรังนก โดยการซื้อรังที่ไม่สวยมากเนื่องจากเป็นรังนกมีราคาถูก เพราะทางผู้ซื้อจะได้มีงบในการซื้อรังนกจำนวนเพิ่มมากขึ้น เพื่อไปแปรรูปคัดแยกสิ่งสกปรก และตกแต่งให้รังดูมีมูลค่าเพื่อนำไปจัดจำหน่าย เพราะเมื่อรังเกรดสวยก็จะมีราคาแพงขึ้น”

**2. การจัดจำหน่ายรังนก โดยจำหน่ายผ่านการประมูล** ในส่วนนี้เป็นการจัดจำหน่ายรังนกตามสถานที่ลานประมูลประจำภาคหรือจังหวัดเป็นการกระจายสินค้ารังนกจากบ้านนกแอ่น โดยมี



ผู้ประกอบการบ้านนอกแอ่นทั่วประเทศนำสินค้ารังนกที่ผลิตได้มาจำหน่ายผ่านงานประมูลรังนกหรือลานประมูลที่ทางสมาคมหรือชมรมรวมตัวกันจัดขึ้น

จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า การจัดจำหน่ายรังนกแอ่นดิบโดยผ่านลานประมูล เกิดจากผู้ประกอบการมีรังนกออกมาจำหน่ายพร้อมกันมากตามฤดูกาลผสมพันธุ์และทำรังของนกแอ่นตามธรรมชาติ ก่อให้เกิดสถานะสินค้ารังนกมีจำนวนมาก ดังนั้นผู้ผลิตจึงต้องทำการระบายสินค้า ดังนั้นผู้ประกอบการจึงรวมตัวกันและแก้ไขปัญหาโดยการที่จัดทำลานประมูลขึ้นมา โดยในประเทศไทยมีลานประมูลเกิดขึ้นจำนวนมาก ซึ่งเป็นการรวมตัวของผู้ประกอบการในแต่ละภาค และมีรังนกมาจากหลากหลายจังหวัดในภาคต่างๆ ของประเทศไทย โดยการส่งรังนกเข้ามาจำหน่ายผ่านการประมูลนั้น สินค้ารังนกจะต้องผ่านกระบวนการตามเกณฑ์ที่ลานประมูลกำหนดไว้ และต้องปฏิบัติตามขั้นตอนการทำงานเพื่อซื้อ-ขาย

ความชื้นต้องไม่เกินที่กำหนด ต้องมีการลดความชื้นและระมัดระวังในการพรมน้ำก่อนทำการขนส่งรังนก เนื่องจากความชื้นมีผลกับการชั่งน้ำหนักรังนก (การขนส่งต้องพรมน้ำเพื่อลดการแตกหัก) เมื่อผู้ประกอบการนำสินค้ารังนกมาถึงสถานที่ลานประมูลจะมีคณะกรรมการและเจ้าหน้าที่ตรวจสอบคัดกรอง ผู้ขายรังนกนำรังนกบรรจุใส่ถุงที่ทางลานประมูลจัดไว้ให้เท่านั้น คณะกรรมการต่างๆ จะทำการคัดเลือกรังนก และดูรังนกในกรณีที่มีรังนกปลอมหรือการโกงขึ้นมา ทางลานประมูลจะทราบได้ว่าใครเป็นคนกระทำ เนื่องจากลานประมูลจะมีการจัดทำเลเซอร์สเพื่อที่จะติดที่ถุงของสินค้ารังนก กระบวนการต่างๆ ของการประมูลนั้นมีขั้นตอนที่สามารถตรวจสอบได้ และมีการจัดการที่เป็นระบบ

ในประเด็นเกี่ยวกับการประมูลรังนก ผู้ให้ข้อมูลสำคัญหลายท่านได้อธิบายลักษณะของการจัดการประมูล ดังจะเห็นได้จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ กมลศักดิ์ เลิศไพบูลย์ อดีตนายกสมาคมผู้ประกอบการรังนกแอ่นไทย ประสบการณ์ 23 ปี (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่าเกี่ยวกับงานประมูลหรือลานประมูลรังนก “ในปี 2550 มีการรวมกลุ่มผู้ประกอบการขึ้นมา เพื่อเป็นการให้ความรู้ การรวมกลุ่มของผู้สร้างบ้านนอกผู้ผลิต ผู้ล้างทำความสะอาดรังนก และแปรรูปรังนก รวมถึงผู้ส่งออก การประมูลนั้นเกิดขึ้นเพื่อช่วยผู้ประกอบการรายย่อยกระจายสินค้าได้รวดเร็ว ไม่เสี่ยงต่อการโดนโกงหรือการโดนเอาไรด์เอาเปรียบจากผู้ซื้อที่ซื้อทีละมากๆ (อำนาจของผู้ซื้อจำนวนมาก) อีกทั้งยังทำให้ผู้ซื้อรังนกเกิดความปลอดภัย ไม่โดนโกง หรือผู้ขายเอารังนกปลอมมาจำหน่าย จึงทำให้เกิดลานประมูลขึ้น โดยเริ่มจากที่จังหวัดปัตตานี กระบี่ สุราษฎร์ธานี หาดใหญ่ ชุมพร จันทบุรี ราชบุรี ซึ่งจังหวัดราชบุรีนั้นผู้ประกอบการหลายท่านและตนถือว่าอยู่ใกล้กับกรุงเทพมหานครมากที่สุดทำให้ผู้ซื้อชาวไทยและชาวต่างประเทศ สามารถเดินทางมาซื้อรังนกแบบเช้า-เย็น กลับที่ลานประมูลได้ภายในวันเดียว” และข้อมูลสำคัญจากการสัมภาษณ์ นาย ง (นาม

สมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า “ลานประมูลจังหวัดกระบี่เป็นลานประมูลที่เกิดขึ้นมาเป็นอันดับสองต่อจากจังหวัดปัตตานี โดยทางประธานชมรมและผู้ประกอบการจังหวัดกระบี่ได้เดินทางลงไปดูต้นแบบการบริหารจัดการลานประมูลจากจังหวัดปัตตานี ซึ่งทางผู้จัดจังหวัดปัตตานีนั้น ได้มีประสบการณ์ เกี่ยวกับการลองผิดลองถูกในการทำลานประมูลหลากหลายวิธี จนกระทั่งค้นพบระบบการจัดการที่ดี หลังจากจังหวัดกระบี่ซึ่งได้เดินทางไปดูงานและศึกษาความสำเร็จของลานประมูลจังหวัดปัตตานีแล้ว จึงนำองค์ความรู้ที่ได้นั้นนำมาก่อตั้งเป็นลานประมูลจังหวัดกระบี่ หลังจากนั้นจังหวัดสุราษฎร์จึงก่อตั้งลานประมูลขึ้นมาเป็นที่ 3 จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยการประมูลครั้งนี้มีคนให้ความสนใจร่วมจำนวนมาก และตลอดมานั้นก็มีการจัดงานประมูลเกิดขึ้นอีกหลายแห่ง เช่น ลานประมูลภาคตะวันออก (จันทบุรี) ที่มีผู้ประกอบการหลายจังหวัด หลายส่วนมาร่วมมือ รวมแรงร่วมใจกันจัดงานเพื่อให้ผู้ประกอบการได้จำหน่ายสินค้า และผู้ซื้อได้สินค้าที่ตนเองพึงพอใจกลับไป และในปี 2560 ลานประมูลภาคตะวันตกจังหวัดราชบุรีได้จัดตั้งขึ้น ถือว่าเป็นจังหวัดที่อยู่ใกล้กรุงเทพมหานคร การเดินทางสะดวกลูกค้าต่างเดินทางมากันมากมายในการจัดงานครั้งที่ 1” จากที่ผู้วิจัยได้เดินทางไปสังเกตบรรยากาศภายในลานประมูลวังนกกบรยากาศมีผู้ประกอบการมาช่วยงาน และมีประธานลานประมูลแห่งอื่น หรือบุคคลที่อยู่ในวงการวังนกกมานานต่างเดินทางเข้าร่วมงานด้วย และช่วยให้คำปรึกษาเพื่อให้ลานประมูลประสบความสำเร็จ ดังที่ปรากฏในการสัมภาษณ์ว่า “ผู้ประกอบการในธุรกิจวังนกกนั้นต่างก็จะเดินทางไปช่วยเหลือซึ่งกันและกันในแต่ละลานประมูลที่จัดแต่ละจังหวัดเพื่อให้ทุกฝ่ายประสบความสำเร็จ”

นอกจากนั้น ข้อมูลสำคัญจากการสัมภาษณ์ นาย ง (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) ได้เน้นย้ำว่า “การทำธุรกิจนั้นต้องยึดแนวทางซื้อตรงไม่โกงลูกค้า ไม่ปนเปื้อนวังนกกไม่นำวังนกกปลอมมาจำหน่ายให้กับลูกค้า ซึ่งด้วยผู้ประกอบการทราบดีว่าลูกค้าต่างชาติส่วนมากลงทุนบินมาจากต่างประเทศเพื่อมาซื้อวังนกก ดังนั้นจึงต้องมีความไว้เนื้อเชื่อใจกัน ต้องการสร้างศรัทธาในธุรกิจวังนกกและเน้นการซื้อขายที่ยุติธรรม และยึดหลักเกี่ยวกับการทำธุรกิจร่วมกันไม่ทิ้งลูกค้าจงรักภักดีต่อลูกค้า เช่น ในการบริหารจัดการเกี่ยวกับวังนกก ผู้ประกอบการที่ผลิตวังนกกได้จากบ้าน จะทำการแบ่งสินค้าวังนกกไว้ให้ลูกค้าประจำที่เคยซื้อ-ขายกันมานาน ด้วยเหตุผลที่ว่า เพราะในอนาคตลูกค้าประจำจะอุดหนุนเราเหมือนเดิม และแบ่งสินค้าอีกส่วนไปรวมงานประมูลที่ผู้ประกอบการรวมตัวกันจัดเพื่อที่จะได้ขายสินค้ากับลูกค้าที่รอซื้อในงานประมูล”

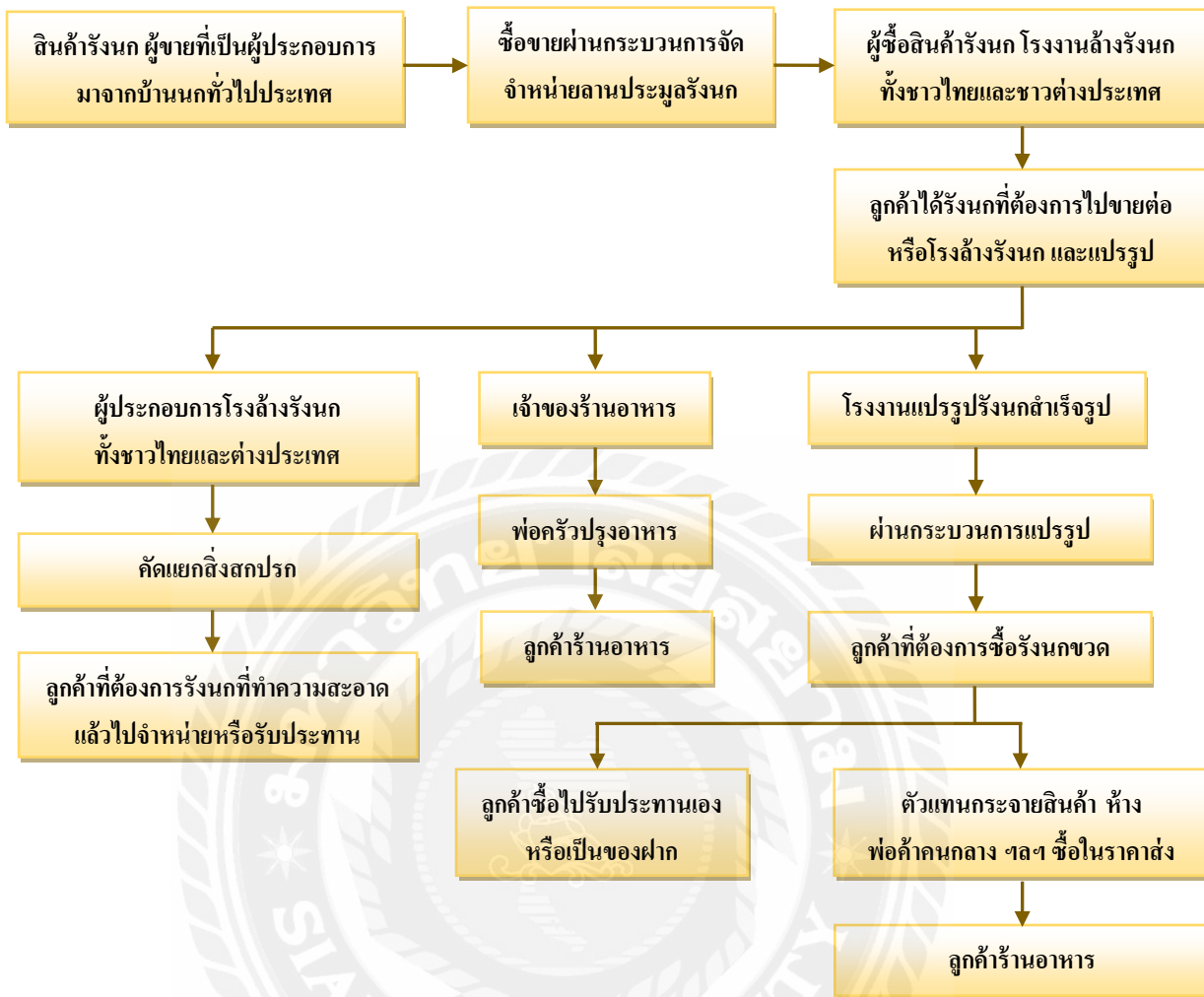
จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ต่างเน้นว่า “การให้ความสำคัญกับลูกค้าและสินค้าเป็นอันดับแรก สินค้าต้องสวยและมีคุณภาพ เพื่อความไว้วางใจของลูกค้าที่มีต่อวังนกกแอนด์ผลิตภัณฑ์จากบ้านวังนกกในประเทศไทย จะต้องไม่ทำให้เสียชื่อ ต้องซื้อสัตย์ในการชั่งน้ำหนักต้องมีมาตรฐานแม้กระทั่งการใช้เทคนิคต่างเพื่อทำให้วังนกกสวย เช่น การใช้กาวทารังนกก (เกิดจากการนำเศษรังนกก

ไปปั่นแล้วนำมาทำรังนก) เพื่อให้รังนกสวยงามก็จะต้องบอกลูกค้า แม้จะเป็นการที่ผลิตจากเศษรังนกแท้ๆ ก็ต้องบอก แต่ลูกค้าส่วนมากก็มีประสบการณ์ในการซื้อรังนกอยู่แล้วจะมองออกว่ารังนกแบบไหนที่ใช้กาทำรังนกทา” และลูกค้าที่มาซื้อรังนกที่มีประสบการณ์มากสามารถแยกแยะรังนกปลอมได้ โดยเทคนิคกลโกงพวกนี้มีหลากหลายวิธี ทางผู้ประกอบการผลิตรังนก ผู้ประกอบการโรงเลี้ยงรังนกและแปรรูป พยายามที่จะประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับรังนกปลอมให้ลูกค้า และผู้ประกอบการด้วยกันเองรับทราบอย่างต่อเนื่องเพื่อที่จะไม่มีใครตกเป็นเหยื่อของมิจฉาชีพที่แอบเข้ามาในวงการรังนกในประเทศไทย เพราะไม่อยากจะให้ประเทศไทยหรือผู้ประกอบการทำบ้านรังนกในประเทศไทยเสียชื่อเสียง

จากกรณีที่ผู้วิจัยได้เข้าไปร่วมทำการสังเกตและสำรวจเก็บข้อมูล รวมทั้งการสัมภาษณ์ในกระบวนการประมวลรังนกแอน ซึ่งเป็นสถานที่ที่มีผู้ประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทยเกือบทุกส่วนมารวมตัวกัน โดยในงานจะมีแค่ผู้ซื้อ-ผู้ขาย ผู้วิจัยได้เข้าไปเพื่อศึกษาระบบของการดำเนินงานรวมทั้งเก็บรวบรวมการให้ข้อมูลของผู้ประกอบการที่มาร่วมงาน ในการดำเนินการของลานประมวลนั้นจะมีการลงทะเบียนผู้ซื้อ-ผู้ขาย โดยผู้นำรังนกมาจำหน่ายต้องนำรังนกมาทำการชั่งน้ำหนัก ถูที่ใช้ทางผู้จัดงานประมวลจะเป็นผู้เตรียมเอาไว้ในการประมวล สินค้ารังนกต้องมีความชื้นไม่เกินที่กำหนดไว้ ไม่เช่นนั้นผู้ประกอบการที่นำรังนกมาต้องทำการตากพัดลมเพื่อลดความชื้นก่อนบรรจุ ถู ก่อนชั่งน้ำหนัก และผู้ดำเนินการประมวลจะติดยอดละเอียดเป็นเลขที่ของรังนกบนถูลูกนั้นเพื่อใช้ในการประมวล ผู้ซื้อจะไม่สามารถทราบได้ว่ารังนกแต่ละถูเป็นของผู้ขายท่านใด ผู้ซื้อจะมีบริเวณสำหรับให้เข้าไปนั่งรอเพื่อทำการประมวล เมื่อรังนกพร้อมแล้วจะมีการตำเลียงถูลูกรังนกแต่ละถูเข้ามาให้ผู้ซื้อได้ดู และสัมผัสรังนก ผู้ประมวลห้ามเปิดถูลูกรังนก เมื่อผู้ซื้อทำการตรวจรังนก โดยใช้เกณฑ์การให้คะแนนของ ลักษณะต่างๆ สี รูปทรง และสิ่งสกปรกที่อยู่บนรังนกเสร็จแล้ว ผู้ซื้อทำการใส่ราคากับเลขที่ของถูลูกสินค้ารังนกเข้าไปในระบบคอมพิวเตอร์เพื่อทำการประมวลรังนก โดยในแต่ละงานประมวลจะมีชาวต่างชาติ เดินทางเข้ามาเพื่อลงทะเบียนเป็นผู้ประมวลอย่างถูกต้อง โดยจะมีระบบจัดการเพื่อให้ใส่จำนวนเงิน ผู้ที่ใส่ราคามากที่สุดจะเป็นผู้ได้รังนกสวยและมีคุณภาพไปครอบครอง โดยผู้เข้าร่วมประมวลต้องการรังนกสวยๆ กลับไปจำหน่ายจึงเกิดการแข่งขันด้านราคา จากที่ผู้วิจัยได้มีโอกาสเข้าไปร่วมประมวลและศึกษาระหว่างนั้นได้รับความรู้และสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการ โรงเลี้ยงรังนก 2-3 แห่ง เพื่อสัมภาษณ์และสังเกตการณ์ จะเห็นได้ว่า ในส่วนของการได้เป็นผู้ประมวลจริงๆ โดยมี เจ้าของโรงเลี้ยงทำความสะอาดรังนกแอน 2 ท่าน นายไอ (นามสมมติ) และผู้ประกอบการ มงคล วิชานนิต (สัมภาษณ์, 29 พฤษภาคม 2559) เจ้าของ บริษัท สยามรังนกสากล จำกัด เป็นผู้ให้ข้อมูลและสอนวิธีสังเกตรังนกแต่ละแบบพร้อมถึงการใส่ราคาในระบบคอมพิวเตอร์

จากกรณีที่ผู้วิจัยได้สังเกตการณ์ สามารถสรุปได้ว่า มีการประมูลรังนกเกิดขึ้นหลายครั้งต่อปี แสดงให้เห็นถึงศักยภาพว่า ในการประกอบการธุรกิจรังนก มีผู้ประกอบการรังนกประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ย้ำว่า “หัวใจของลานประมูลที่ดินนั้นจะต้องมีการบริหารจัดการระบบที่ดีมีการคัดกรองที่ดี” งานประมูลที่ลานประมูลนั้นมีลูกค้าจากต่างประเทศ เช่น ชาวจีนเดินทางเข้ามาเพื่อประมูลรังนกกลับไปยังประเทศของตน ดังนั้นผู้ประกอบการที่รวมตัวการทำลานประมูลจึงต้องช่วยกันทำให้งานออกมามีคุณภาพที่สุด จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ระบุว่า เนื่องจากการขายสินค้าในลานประมูลนั้น การที่จะนำสินค้าไปขายที่ร้านประมูลต้องมีการคัดเลือกสินค้าเป็นเกรด โดยแบ่งออกเป็นเกรดต่างๆ ผู้ประกอบการจะนำรังนกเบอร์ที่สวยที่สุดใส่รวมกันในถุงเดียวกัน และเกรดที่เหมือนกันแบ่งใส่ถุงด้วยกัน จากนั้นเศษรังนกที่แตกหรือรังนกที่ปนจะใส่ถุงเดียวกันไม่ปะปนกัน ซึ่งต่างจากการที่ผู้ประกอบการขายรังนกหน้าบ้านหรือหน้าฟาร์ม อาจจะมีเกรดไม่สวยและสวยปะปนกัน ในส่วนนี้อาจต้องมีการตกลงและมีความพอใจในการซื้อขายแบบคละเกรดของทั้งผู้ซื้อ-ผู้ขาย โดยซึ่งก็ซื้อขายในราคากลางของตลาดรังนก โดยที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้บอกข้อดีข้อเสียของการขายสินค้ารังนกจากหลายแหล่ง ด้วยขายเองที่หน้าบ้านหรือหน้าฟาร์มสามารถคละได้ ต่อรองได้ ผู้ซื้อรังนกจำนวนมากจะมีอำนาจต่อรองสูง ซึ่งต่างจากการนำสินค้ามาจำหน่ายที่ลานประมูล ในด้านราคาจะมีการแข่งขันระหว่างผู้ซื้อด้วยกันสูงอาจทำให้รังนกมีราคาสูงกว่าปกติ และการขายจะต้องมีมาตรฐานเนื่องจากต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบระบบของผู้จัดการประมูล

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ นาย จ (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) อธิบายว่า “ได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับลานประมูลหรือการจัดจำหน่ายรังนกที่ลานประมูลมาก เพราะถือว่าเป็นการพบปะผู้คนและเปิดโลกกว้าง เปลี่ยนความรู้ ได้ศึกษาเรื่องใหม่ๆ เกี่ยวกับธุรกิจรังนก” จากการวิเคราะห์ของผู้วิจัยที่ได้สัมภาษณ์ผู้ประกอบการทำให้ได้เห็นมุมมองเกี่ยวกับความคิดของธุรกิจรังนก บ้านรังนกที่มีกระจายอยู่ในแต่ละจังหวัดของประเทศไทยนั้นมีคุณภาพแตกต่างกัน ในบางจังหวัดที่มีอากาศหนาวเย็น หรือมีความชื้น อาจจะมีคุณภาพแตกต่างของสภาพรังนกเกี่ยวกับความหนา รูปทรง สภาพแวดล้อมนั้นมีผลกระทบต่อผลผลิตสินค้ารังนก สิ่งนี้เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการส่วนมากในสมัยก่อนอาจจะไม่สามารถแก้ไขได้ แต่ในปัจจุบันมีเทคโนโลยีในการที่จะทำให้รังนกมีความสวยงาม เช่น เครื่องพ่นหมอกเพิ่มความชื้น การใช้เทคโนโลยีมาควบคุมความชื้น ดังนั้นลานประมูลต่างจังหวัดต่างๆ จะมีผู้เข้าร่วมประมูลที่มาจากหลายจังหวัดและหลายภาค สินค้ารังนกแ่่นก็มีลักษณะความสวยงามแตกต่างกันออกไป บางลานประมูลมีการให้รางวัลเกี่ยวกับรังนกที่สวยงาม รังนกที่มีคุณภาพดี เพื่อที่จะเป็นกำลังใจให้ผู้ประกอบการนำไปพัฒนาให้สินค้าดีขึ้น



ภาพที่ 4.5 ห่วงโซ่อุปทานในการจัดจำหน่ายรังนกผ่านการประมูล  
ที่มา: ผู้วิจัย (2562)

กล่าวโดยสรุป เกี่ยวกับธุรกิจรังนกส่วนของปลายน้ำ ถือว่าเป็นสิ่งที่สำคัญในธุรกิจรังนก โดยการจัดจำหน่ายสินค้านักนั้นถือว่าเป็นสินค้าเฉพาะกลุ่ม และมีราคาสูง จึงมีความยากในการระบายสินค้า ดังที่ปรากฏในการสัมภาษณ์บุคคลที่สนใจธุรกิจนี้ กล่าวว่า “เมื่อได้สินค้านักมาแล้ว คงจะคิดหนักว่า เราจะขายใคร และขายยังไง” ถ้าไม่มีการช่วยเหลือหรือการบริหารจัดการการจัดจำหน่ายสินค้านักที่ดีผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับรังนกนั้นก็จะเป็นไม่สามารถมีรายได้จากการขายสินค้านัก ดังนั้นผู้สร้างบ้านเพื่อผลิตรังนก (ต้นน้ำ) จึงมีส่วนเกี่ยวข้องอยู่ในธุรกิจล้างทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) และมีส่วนเกี่ยวข้องกับการจำหน่ายรังนก (ปลายน้ำ) โดยอยู่ในทุกห่วงโซ่อุปทาน เช่น ผู้ประกอบการที่การสร้างบ้านรังนกเพื่อผลิตรังนก อาจจะทำหน้าที่ในการจัดจำหน่ายรังนกเอง โดยจำหน่ายรังนกที่ยังไม่มีการทำความสะอาดคัดสิ่งสกปรกออกจากรังนก และแบบที่เป็นการขายรังนกดิบทำความสะอาดแล้วเพื่อเพิ่มมูลค่า ลูกค้าที่ต้องการซื้อรังนกเดินทางมาถึงบ้าน

โดยมีการต่อรองที่เป็นไปได้ ซึ่งอยู่ที่ความพอใจของทั้งสองฝ่าย เนื่องจากลูกค้าส่วนมากที่มาซื้อที่บ้านจะเป็นลูกค้าประจำที่ซื้อกันมาหลายปีมีความไว้เนื้อเชื่อใจกัน และการจำหน่ายจากโรงล้างริงนกโดยซื้อริงนกจากบ้านนกแอน (ต้นน้ำ) มาล้างและจำหน่าย หรือผู้ประกอบการซื้อริงนกจากลานประมูลจำนวนมากเพื่อมาทำความสะอาด อาจจำหน่ายโดยแบบไม่มีหน้าร้านและมีหน้าร้าน และยังพบกรณีที่ลูกค้าซื้อริงนกจากผู้ประกอบการสร้างบ้านนกแอน (ต้นน้ำ) แล้วนำริงนกมาส่งให้ผู้ประกอบการโรงล้างริงนก (กลางน้ำ) ทำความสะอาดแล้วคิดค่าบริการล้างริงนก เพื่อนำริงนกที่ทำความสะอาดแล้วไปจำหน่ายต่อ และส่วนมากพบว่าผู้ประกอบการบ้านนกแอน (ต้นน้ำ) เป็นผู้ประกอบการ (ปลายน้ำ) ในขณะที่เดียวกัน โดยมีโรงล้างริงนกทำความสะอาดเพื่อจำหน่ายเอง หรืออีกนัยหนึ่งผู้ประกอบการเพียงคนเดียวบริหารงานทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

ในการจำหน่ายริงนกจากงานประมูลนั้น ทำให้ริงนกมีราคาสูงขึ้นเนื่องจากการแข่งขันด้านราคา เนื่องจาก ลูกค้าที่ต้องการริงนก เมื่อเจอริงนกที่สวยก็จะกำหนดราคาสูงขึ้นเพราะว่าริงนกสวย มีสิ่งสกปรกน้อยทำให้ลดขั้นตอนการคัดสิ่งสกปรกน้อยลงไปด้วย หรือในบางครั้งก็ไม่จำเป็นต้องทำการคัดสิ่งสกปรกออกเลยในกรณีที่ริงนกที่ไม่มีสิ่งสกปรกติดเลย เพราะความต้องการของลูกค้านั้นอาจชอบสินค้าไม่เหมือนกัน ริงนกที่มีสิ่งสกปรกโดยเฉพาะขนนกน้อยนั้นไม่ต้องผ่านการคัดเอาสิ่งสกปรกออก สามารถบรรจุกล่องบรรจุภัณฑ์ และส่งจำหน่ายได้เลย และเพื่อที่ลูกค้าจะประมูลริงนกสวยได้นั้นการกำหนดราคาในระบบเพื่อได้สินค้ามาก็จะเกิดการแข่งขันด้านราคายิ่งขึ้น ทำให้ราคาต่อ กิโลเพิ่มมากยิ่งขึ้น จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ระบุว่า “ริงนกราคาสูงขึ้นส่วนหนึ่งนั้นมาจากงานประมูลด้วย”

ในส่วนของการซื้อ - ขายริงนกที่ลานประมูลนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับริงนกอยู่แล้ว และมีความต้องการซื้อริงนกจำนวนมาก โดยต้องซื้อ - ขายผ่านการลงทะเบียนเพื่อเข้าไปประมูล โดยผู้ซื้อหรือผู้ขายส่วนใหญ่อาจชอบซื้อขายริงนกผ่านระบบประมูล ด้วยการทำงานบริหารจัดการของระบบประมูลนั้นมีความโปร่งใส และมีการป้องกันที่ เนื่องจากสินค้านั้นมีมูลค่า โดยผู้วิจัยพบว่า ริงนกที่มีคุณภาพครบตามมาตรฐาน เช่น สี ความสะอาด ขนาด และรูปร่าง 1 กิโลกรัม อาจจะมีราคาถึง 70,000-80,000 บาท ดังนั้นจึงไม่ควรเกิดการผิดพลาดขึ้น การซื้อขายริงนกที่ลานประมูลนั้นทำให้เกิดศักยภาพของผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น โดยการรวมตัวของผู้ประกอบการทำให้เกิดการส่งต่อหรือองค์ความรู้กันระหว่างผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์กับผู้ประกอบการใหม่ๆ มีการปรึกษาปัญหาแนะนำวิธีการแก้ไข อาจจะเรียกได้ว่าการจัดงานลานประมูลนั้นเป็นกิจกรรมอย่างหนึ่งของการแชร์องค์ความรู้ของผู้ประกอบการ และเป็น Event ของการตลาด ทำให้ลูกค้ารู้จักผู้ประกอบการริงนกแอนของประเทศไทยมากยิ่งขึ้น

#### 4.2.2 การจัดการคุณภาพ (Quality Management)

ผู้วิจัยได้นำแนวคิดการจัดการคุณภาพด้วยวงจร PDCA ซึ่งประกอบด้วย การวางแผนคุณภาพ การปฏิบัติตามแผนคุณภาพ การควบคุมคุณภาพ และการปรับปรุงคุณภาพ มาประยุกต์ใช้ในการจัดการคุณภาพกับกระบวนการในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำเพื่อนำไปสู่การจัดการคุณภาพของในแต่ละชั้นของห่วงโซ่อุปทาน โดยผู้วิจัยได้นำสิ่งที่วิเคราะห์เกี่ยวกับจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในมิติที่วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน เพื่อนำมาใช้ประโยชน์ให้กับการบริหารจัดการคุณภาพการประกอบธุรกิจรังนก โดยวิเคราะห์ตั้งแต่ ต้นน้ำ สร้างบ้าน การหาทำเลที่ตั้ง การเลี้ยงนกเพื่อเก็บรังนก กลางน้ำ การคัดเลือกรังนก การทำความสะอาดรังนก จนถึงกระบวนการปลายน้ำในการจัดจำหน่ายรังนก โดยใช้วงจร PDCA สัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจรังนกบ้าน เสริมด้วยผู้ได้รับสัมปทานถ้ำนก ผลิตรังนกถ้ำ รวมถึงธุรกิจที่สนับสนุน มาวิเคราะห์เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สำคัญ

**มิตีย่อยที่ 3.1 การจัดการคุณภาพในกระบวนการของ ต้นน้ำ การผลิตสินค้ารังนก การสร้างบ้านนกแอ่นให้ประสบความสำเร็จ และผลิตรังนกให้มีคุณภาพเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า** ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับ การวางแผน 3 ขั้นตอนดังนี้ 1. การหาที่ดินทำเลที่ตั้ง การค้นหาเส้นทางที่นกแอ่นบินผ่านและการลงมือสร้างบ้าน 2. ระบบภายในบ้านนก การใช้ความรู้เทคโนโลยี ปรับบ้านให้มีสภาพคล้ายกับถ้ำตามธรรมชาติเหมาะกับการดำรงชีวิตของนกแอ่น 3. ดูแลผลผลิตรังนก ให้มีคุณภาพด้วยความรู้ และเทคโนโลยี

1. การหาที่ดินทำเลที่ตั้ง การค้นหาเส้นทางที่นกแอ่นบินผ่าน และการลงมือสร้างบ้านโดยผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 2 หัวข้อดังนี้ 1) ที่ดิน ทำเล เส้นทางที่นกแอ่นบินผ่าน 2) การสร้างบ้านนก

##### 1.1 ที่ดิน ทำเล เส้นทางที่นกแอ่นบินผ่าน

**การวางแผน (P)** การก่อสร้างบ้านนกต้องใช้ความรู้เกี่ยวกับเส้นทางนกแอ่น เพื่อป้องกันการสร้างบ้านนกที่ไม่ใช่บริเวณที่อยู่อาศัยของนกแอ่น และไม่ใช่อะไหล่เส้นทางนกแอ่นใช้ออกบินหาอาหาร ดังนั้นการศึกษาความรู้เกี่ยวกับธุรกิจรังนก การค้นหาทำเลเกี่ยวกับเรื่องของนกแอ่น อีกทั้งการหาผู้ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการทำบ้านนก ประกอบการด้วย 1. ศึกษาเกี่ยวกับการดำรงชีวิตของนกแอ่น 2. ลงพื้นที่ตรวจสอบ ค้นหาบริเวณพื้นที่ ในส่วนที่มีผู้ประกอบการสร้างบ้านหรือตึกนกแอ่นจำนวนมาก 3. สังเกตการณ์เกี่ยวกับหลักการสร้างบ้านหรือตึกนกแอ่น เนื่องจากจะมีนกแอ่นบินเข้าบ้าน ในช่วงเวลาเย็นและมีนกแอ่นบินเข้ามาสำรวจเสียงเรียก 4. สอบถามผู้ประกอบการในพื้นที่ และปรึกษาชมรม หรือสมาคมรังนกแห่งประเทศไทยเกี่ยวกับความรู้ด้านการสร้างบ้านนกแอ่น

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า “ต้องทำการหาที่ดินเพื่อสร้างบ้านนกอันดัมแรก ซึ่งต้องเป็นเส้นทางที่มีนกอันดัมบินผ่านประจำแล้ว จากนั้นจึงทำการสร้างบ้าน จะส่งผลทำให้ประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น โดยผู้วิจัยยังพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่นิยมสร้างบ้านนกอันดัมหรือตึกนกอันดัมในแหล่งเดียวกัน จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ เห็นว่า มีความคิดเห็นเกี่ยวกับประเด็นความหนาแน่นของประชากรนกอันดัมที่ไม่สอดคล้องกับจำนวนบ้านนกอันดัม ด้วยกังวลว่าบ้านที่สร้างติดกันต้องแย่งแหล่งนกอันดัมเดียวกัน หรือบ้านที่อยู่ห่างไกลจากเส้นทางการบินหาอาหารของนกอันดัม อาจส่งผลทำให้นกอันดัมน้อยลงก็เป็นไปได้ทั้งสองอย่าง” จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ วัชรเสถียร สมบัติ นักปักษีวิทยา นักวิชาการประจำพิพิธภัณฑ์ธรรมชาติวิทยา องค์การพิพิธภัณฑ์วิทยาศาสตร์แห่งชาติ (อพวช.) (สัมภาษณ์, 23 กุมภาพันธ์ 2561) ระบุว่า “นกอันดัมแต่ละชนิดจะมีการดำรงชีวิตต่างกัน รวมถึงลักษณะการหากิน โดยมีบริเวณการหากินแตกต่างกันเพื่อเป็นการกำหนดเส้นทางหากินไม่ให้เหยื่อหลงเข้ามา ยกตัวอย่าง อีกา เมื่อมีนกอันดัมประเภทเหยื่อหลงเข้ามาในเส้นทางหากินก็จะบินไปจิกตีทำร้ายเพราะถือว่าเป็นวงบริเวณของตัวเองที่ทำไว้หากิน เหมือนกับนกอันดัมที่มีเส้นทางการบินหาอาหารมีเส้นทางจรที่เอาไว้หาอาหารทั้งบิน-ไปกลับแล้วบินกลับทุกวัน เมื่อแหล่งอาหารหมดนกอันดัมก็จะบินไปหาบ้านหลังใหม่ตามสัญชาตญาณ” นักปักษีวิทยาได้กล่าวเกี่ยวกับการอพยพของนกอันดัมในบ้านนกอันดัมว่า “เมื่อแหล่งอาหารหมดนกอันดัมจะอพยพออกจากบ้านนกอันดัมหรือถ้ำนกอันดัมมาจากแหล่งอาหารใหม่ นกอันดัมจะไม่กลับเข้าบ้าน” หรือที่เรียกในภาษาของผู้ประกอบการบ้านนกอันดัมว่าการอพยพของนกอันดัม ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องทำการทดสอบเส้นทางการบินของนกอันดัมที่บินผ่านที่ดินก่อนจะลงมือสร้างบ้านหรือปรับปรุงบ้านเพื่อสร้างบ้านให้นกอันดัมเข้ามาอาศัยทำรัง จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ ระบุว่า การทดสอบเสียงนกอันดัมทำให้รู้ถึงเส้นทางบินของนกอันดัม เช่น นกอันดัมบินมาจากทิศทางไหน บริเวณนั้นมีนกอันดัมอาศัยกันอยู่มากน้อยเพียงใด สิ่งนี้เป็นการวางแผนเพื่อทำให้นกอันดัมสามารถบินเข้าบ้านได้เร็วขึ้นด้วย

**การปฏิบัติ (D)** การปฏิบัติตามแผนที่ได้วางแผนไว้ มีดังนี้ 1. ศึกษาเกี่ยวกับนกอันดัม การดำรงชีวิตนกอันดัม และแหล่งของนกอันดัม ในกรณีที่เป็นผู้ประกอบการใหม่อาจจะหาที่ปรึกษาหรือจ้างคอนเซ็ปต์เกี่ยวกับธุรกิจนกอันดัม 2. ศึกษาเกี่ยวกับการทดสอบเสียง และทำการทดสอบเสียงนกอันดัมก่อนสร้างบ้าน การทดลองเพื่อทดสอบดูว่าในบริเวณนั้นมีนกอันดัมบินผ่านหรือไม่ จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ ระบุว่า เสียงที่ใช้สำหรับทดสอบอาจเป็นเสียงที่ใช้หลอกล่อเพื่อให้นกอันดัมบินลงมาสำรวจด้วยสัญชาตญาณ ซึ่งคาดว่าเป็นเสียงนกอันดัมตึกกันหรือเป็นเสียงลูกนกอันดัมร้องจากที่ผู้วิจัยได้เข้าไปสังเกตทำการทดสอบและสำรวจ ได้ทำการทดลองเปิดเสียงทดสอบกับวิทยุรถยนต์ และทำการเคลื่อนที่รถยนต์เพื่อเปลี่ยนตำแหน่งทดสอบ โดยผู้วิจัยได้ลงพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 3 จังหวัด คือ จันทบุรี ตราด และระยอง โดยบริเวณจังหวัดระยอง ผู้วิจัยพบนกอันดัมจำนวน



20-30 ตัว บินลงต่ำเข้ามาเพื่อสำรวจที่บริเวณรถ เมื่อเปิดเสียงเทศนากะแ่นในระดับที่ดังที่สุดจากเครื่องเสียงรถยนต์ ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยีต่างๆ ที่นำมาใช้ในธุรกิจนี้ซึ่งเป็นจุดแข็งและโอกาสในธุรกิจ และพบว่าผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการหาทำเลที่ตั้งด้วยแบบทดสอบเสียงเรียกนกก่อนสร้างบ้าน ซึ่งจะสามารถวางแผนเพื่อปลูกสร้างบ้านนกใหม่ตามแหล่งอาศัยของนกแ่นได้ดี แต่ต้นทุนอาจจะมากกว่าผู้ที่ใช้บ้านหลังเก่าประยุกต์ปรับปรุงเพื่อเลี้ยงนก

**การควบคุม (C)** โดยผู้ประกอบการต้องทำการสังเกตหลังจากที่ได้ทำการสร้างบ้านนกเสร็จแล้วว่ามินกแ่นบินผ่านบริเวณบ้านนกมากน้อยแค่ไหน โดยใช้ความรู้เกี่ยวกับการบินกลับบ้านหรือถ้าตามธรรมชาติของนกแ่นในช่วงเวลาที่นกแ่นต้องบินกลับมาอาศัย โดยผู้ประกอบการต้องเปิดเสียงเรียกนกในช่วงเวลานั้นเป็นประจำ ผู้ประกอบการอาจทำการสำรวจสถิติของนกที่อาศัยอยู่ โดยการนับจำนวนประชากรนกแ่น หรือทำการสำรวจนกแ่นที่บินผ่านเข้ามาสำรวจภายในบ้านจากกล้องวงจรปิด อีกทั้งการสำรวจจากบริเวณไม้ตึ้รังที่นกแ่นอาศัยเกาะนอนภายในห้องนอนของนกแ่น ว่ามีนกแ่นมากน้อยแค่ไหน อีกสิ่งสำคัญคือ การหมั่นเช็คเกี่ยวกับเส้นทางการบินของนก โดยผู้ประกอบการต้องหมั่นสำรวจและไปในสถานที่ต่างๆ เพื่อตรวจสอบหาแหล่งนกแ่น โดยต้องทำการตรวจสอบในช่วงเวลาเดิม และจุดเดิม ซ้ำกันเป็นประจำทุกวัน จนแน่ใจว่าถูกต้อง

**การปรับปรุง (A)** ผู้ประกอบการรายใหม่หรือบุคคลที่สนใจในธุรกิจสร้างบ้านนกเพื่อเก็บรังต้องทำการค้นคว้าหาความรู้ และศึกษาเกี่ยวกับกรณีศึกษาด้านปัญหาและอุปสรรคในการสร้างบ้าน หรือปรับปรุงบ้านเก่าเพื่อเลี้ยงนกแต่บริเวณที่ตั้งบ้านไม่ใช่เส้นทางการบินของนกแ่น 1. ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้านนกแ่นโดยตรง 2. สำรวจผู้ประกอบการท่านอื่นที่มีปัญหาเดียวกันและศึกษาความรู้จากผู้ประกอบการที่ประสบปัญหานั้นและได้ทำการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว จากนั้นนำสิ่งที่เค้าแก้ไขมาทดลองปรับปรุง อีกทั้งผู้ประกอบการต้องศึกษาและพยายามใช้เทคนิคเข้ามาช่วยในการเรียกนกแ่นมาสำรวจบ้านในช่วงเวลาที่นกแ่นกลับบ้านช่วงเย็น

## 1.2 การสร้างบ้านนก

**การวางแผน (P)** ในส่วนของการวางแผนสร้างบ้านนกแ่น ผู้ประกอบการรายใหม่หรือบุคคลที่สนใจควรกำหนดงบประมาณในการสร้างบ้าน เพื่อให้ทราบเกี่ยวกับต้นทุนในกระบวนการที่เกิดขึ้น เช่น ค่าแรงช่างก่อสร้าง ค่าวัสดุ ค่าอุปกรณ์ในการสร้างบ้านนก อาจรวมถึงการจ้างที่ปรึกษาเกี่ยวกับการสร้างบ้านนกแ่นด้วย ในส่วนของการจ้างที่ปรึกษาจะเกิดขึ้นในกรณีที่ผู้ประกอบการต้องการผู้ช่วยให้ความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจรังนก เนื่องจากเป็นการลดความเสี่ยงที่เกิดข้อผิดพลาดของผู้ประกอบการ ยกตัวอย่างเช่น การที่ผู้ประกอบการมีผู้ให้คำปรึกษาที่ชำนาญ

อาจทำให้ผู้ประกอบการไม่ต้องเสี่ยงต่อการสร้างบ้านนกแอ่นผิดแบบ ด้วยการสร้างบ้านนกผิดแบบเป็นการสูญเสียเวลา การเงิน และแรงงานอีกด้วย

**การปฏิบัติ (D)** ขั้นตอนการปฏิบัติงานเกี่ยวกับการสร้างบ้านนกแอ่นนั้น อาจแบ่งเป็น 2 กรณีคือ 1. ผู้ประกอบการที่ต้องการสร้างบ้านนกแอ่นขึ้นมาใหม่ทั้งหมด 2. ผู้ประกอบการนำบ้านเก่ามาปรับปรุง (การนำบ้านเก่ามาปรับปรุง คือ บ้านที่ผู้ประกอบการอาจอยู่อาศัยอยู่แล้วแต่มีนกแอ่นเข้ามาอาศัยจึงทำการปรับปรุงให้เลี้ยงนกแอ่นได้และอาศัยอยู่ร่วมกัน) หรือบ้านเก่า (ร้าง) อาคารพาณิชย์เก่า (ร้าง) หรือสถานที่ก่อสร้างเก่า (ร้าง) ไม่ได้ทำประโยชน์ปล่อยเอาไว้จนรกรุงรังมีสภาพแวดล้อมมีด ฝอย เย็น ทำให้นกแอ่นเข้ามาอาศัย

**1. การสร้างบ้านขึ้นมาใหม่ทั้งหมด** ขั้นตอนการปฏิบัติควรศึกษาองค์ความรู้เกี่ยวกับการสร้างบ้านนกแอ่น ในด้านสร้างบ้านนกเลียนแบบธรรมชาติ และความรู้ด้านการดำรงชีวิตของนกแอ่นมาใช้ในการปรับสภาพบ้านนกภายใน หลังจากค้นหาแบบบ้านนกแอ่นได้ตามที่ต้องการแล้ว หรืออาจทำการขอแบบบ้านจากสมาคมรังนกแอ่นแห่งประเทศไทย หรือขอคำแนะนำจากผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นที่อยู่ในวงการสร้างบ้านนก โดยผู้สร้างต้องตั้งงบประมาณให้เหมาะสมกับขนาดของบ้านนก ในปัจจุบันมีบ้านนกรูปแบบประหยัด เรียกว่า “บ้านนกพอเพียง” ที่ใช้ต้นทุนในการสร้างบ้านนกแอ่นน้อย การสร้างบ้านใหม่ต้องมีการมองทิศทางบินของนกแอ่นเพื่อทำทางเข้าให้นก และทำการคำนวณห้องนอนที่นกจะอาศัยเกาะนอน เนื่องจากนกแอ่นไม่ได้อาศัยและทำรังวางไข่ทุกห้องภายในบ้านจึงสามารถลดต้นทุนได้และการสร้างภายในไม่ต้องสวยงามหรือปราณีตมากทำให้ประหยัดงบการสร้าง โดยผู้ประกอบการต้องมีการวางแผนและทราบถึงผลตอบแทนที่จะได้รับหลังจากที่สร้างเสร็จแล้วคำนวณตามพื้นที่บริเวณที่นกอาศัยได้ภายในบ้าน และผู้ประกอบการต้องทำการเขียนสัญญาเพื่อสร้างบ้านกับช่างหรือที่ปรึกษา เพื่อระบุเทคนิคและระบบภายในการสร้างอย่างชัดเจน อาทิเช่น บันไดที่บังคับวงบินนก ความกว้างที่เพียงพอกับวงบินนก มุมที่เจาะทางเข้านกให้ตรงกับเส้นทางการบินนก และทุกรายละเอียด โดยการสร้างบ้านนกต้องอาศัยการเข้ามาตรวจสอบ ตรวจเช็คตลอดเวลาเพื่อป้องกันการผิดพลาด

**2. การนำบ้านเก่ามาปรับปรุง** การนำบ้านเดิมหรือบ้านที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ เช่น บ้านร้าง หรือโครงการบ้านที่ไม่สามารถขายได้ การสร้างบ้านใหม่อาจจะต้องใช้ทุนสูงมาก ดังนั้นจึงสังเกตเห็นว่าสามารถนำมาปรับปรุงสร้างเป็นบ้านเลี้ยงนกแอ่นเป็นอาชีพได้ จึงเกิดผู้ประกอบการธุรกิจนกแอ่นมากขึ้น ในส่วนของผู้ประกอบการประเภทที่นำบ้านเก่ามาปรับปรุงนั้น ไม่ต้องการลงทุนเพื่อซื้อที่ดินและสร้างบ้านนกใหม่ เนื่องจากอุปสรรคเกี่ยวกับการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ธุรกิจทำบ้านนกแอ่นนั้นเป็นธุรกิจที่ใหม่ทางสถาบันการเงินไม่มีองค์ความรู้ในการประเมินสินทรัพย์ และการขออนุญาตสร้างบ้านนกแอ่นนั้นมีขั้นตอนมากมายจึงทำให้ผู้ประกอบการส่วนมากจะใช้

บ้านหลังเก่าหรือบ้านร้างมาปรับปรุงเพื่อทำเป็นบ้านนกกแอ่น ซึ่งเป็นจุดแข็งของผู้ประกอบการเกี่ยวกับองค์ความรู้ในการปรับปรุงและการนำบ้านเก่ากลับมาใช้ประโยชน์ และยังทำให้เกิดโอกาสในการนำบ้านเก่ามาสร้างมูลค่าอีกด้วย ในส่วนของ การวางแผนจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับระบบภายในที่ต้องปรับปรุงแก้ไขให้มีสภาพคล้ายกับถ้ำนกกที่นกกแอ่นชอบอาศัยมากที่สุด ต้องลดแสงด้วยการปิดหน้าต่างเพื่อให้ความมืด และสภาพภายในบ้านต้องใช้เทคนิคปรับให้มีสภาพจำลองคล้ายถ้ำตามธรรมชาติไม่แตกต่างจากแบบแรกที่สร้างบ้านขึ้นมาใหม่ทั้งหมด เนื่องจากบ้านเก่าที่นำมาใช้ได้คือส่วนของ โครงสร้าง และอาจจะต้องปรับกำแพงกับหลังคาให้ไม่เกิดความร้อนสูงอีกด้วย

**การควบคุม (C)** การสร้างบ้านนกกแอ่นในส่วนนี้เป็นส่วนของการตรวจสอบควบคุมเกี่ยวกับการสร้างบ้านนกกแอ่นว่าถูกต้องตามหลักธรรมชาติของนกกแอ่นหรือไม่ เช่น การที่นกกแอ่นบินเข้าทางหอนกมาทางทิศไหนการสร้าง หอนกแบบไหน ก็มีผลในการที่นกกแอ่นต้องบินเข้ามาภายในบ้านมี การควบคุมงบประมาณที่ดีกับสิ่งที่ได้รับกรณีช่างก่อสร้างมีความรู้เกี่ยวกับด้านสร้างบ้านนกกแอ่น ต้องทำการตรวจสอบให้แน่ใจว่าราคาไม่ได้สูงเกินความจำเป็น เนื่องจากมีการโงงหรือหลอกลวงในธุรกิจ ดังนั้นจึงต้องมีการศึกษาเกี่ยวกับ โครงสร้างบ้านนกกก่อนที่จะลงมือ อีกทั้งการจ้างที่ปรึกษาหรือการสอบถามจากผู้รู้เกี่ยวกับการสร้างบ้านนกกแอ่น รวมถึงการต้องเข้ามาตรวจสอบหลังจากบ้านที่สร้างเป็นระยะ เพื่อลดความเสี่ยงในการสร้างบ้านนกกผิดแบบ อาจให้ผู้ที่มีประสบการณ์มาทำการตรวจสอบบ้านนกกแอ่นหลังจากสร้างเสร็จอีกครั้งว่าราคากับสิ่งที่ได้รับเหมาะสมหรือไม่

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญและจากการวิเคราะห์ข้อมูล อธิบายว่า เกี่ยวกับประเด็นการตรวจสอบ ในส่วนของการก่อสร้างโครงสร้าง ดังต่อไปนี้ 1. การทำทิศทางเข้านก 2. ไม้ตีรังประเภทของไม้ ขนาด การตีไม้ที่ถูกต้อง 3. บันไดที่มีผลกับวงบินนกก 4. ช่องต่างๆที่สามารถทำให้งูหรือสัตว์อื่นๆ เข้ามาภายในบ้านได้ 5. ระบบกันความร้อน 6. ความแน่นหนาของประตู 7. กรณีบ้านที่มีเทคนิคกำแพงลม หรือบ่อน้ำตกภายในบ้านต้องเช็คในแง่ใจถึงการสร้างตามแบบที่ถูกต้องเพื่อการใช้งาน 8. ทิศทางห้องที่นกกนอนอาศัย 9. สัญญาการก่อสร้างกับผู้รับเหมา 10. ต้องรอบคอบในการเช็คตรวจรับบ้าน 10. ส่วนของอุปกรณ์เทคนิคต่างๆ เช่น ตำแหน่งระบบกล้อวงจรปิด ลำโพง เปิดเสียงเรียกนกก อุปกรณ์ทำความชื้นภายในบ้าน



ภาพที่ 4.6 ภายในบ้านนกที่ใช้เทคนิควางน้ำ  
ที่มา: ผู้วิจัย (2562)

**การปรับปรุง (A)** ปัญหาที่พบเจอคือ การสร้างบ้านนกที่ผิดแบบ อาจมีการสร้างไม่ถูกต้องตามรายละเอียดบางส่วน เนื่องจากต้องมีการคำนึงถึงสภาพทางธรรมชาติจึงมีรายละเอียดเยอะที่ทำให้การแก้ไขปรับปรุง โดยต้องทำการตรวจสอบปัญหาเกี่ยวกับ โครงสร้างจากองค์ความรู้ที่ได้ค้นคว้าเพื่อนำมาปรับปรุงบ้าน โดยต้องมีการสอบถามผู้เชี่ยวชาญทางการสร้างบ้านนกแอน หรือมีที่ปรึกษาเข้ามาช่วยแก้ไขปรับปรุงตรวจสอบบ้านเพื่อให้บ้านเหมาะสมกับการเลี้ยงนก เนื่องจากปัญหาที่พบบ่อยครั้งคือการเริ่มต้นสร้างบ้านนกแอนที่ไม่มีจุดหมาย ไม่มีบุคคลที่มีความรู้แนะนำ จึงทำให้ผู้ประกอบการใหม่และบุคคลที่สนใจไม่รู้จะเริ่มต้นทำตรงไหน ในส่วนนี้บุคคลที่สนใจสามารถสอบถามความรู้จากผู้ประกอบการหรือเพื่อขอคำแนะนำ จากสมาคมผู้ประกอบการรังนกประเทศไทยได้ โดยทางผู้ประกอบการรังนกมีบุคคลที่จะช่วยเหลือได้ ดังสะท้อนจาก นาย ค (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) อธิบายว่า “ได้รวบรวมความคิดเพื่อเป็นองค์ความรู้เพื่อนำมาปฏิบัติใช้ได้จริง โดยพบว่านกแอนเข้ามาทำรังในบ้านได้รวดเร็ว ภายในระยะเวลา 5 เดือน ซึ่งเป็นกรณีที่ประสบความสำเร็จรวดเร็ว สาเหตุมาจาก การใช้วิธีแสวงหาผู้ที่มีประสบการณ์ที่แท้จริง และตัดสินใจเลือกบุคคลนั้นมาช่วยเหลือและให้คำปรึกษา” และมีทัศนคติสอดคล้องกับ นายสมคิด (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 14 ตุลาคม 2561) กล่าวว่า “ได้เรียนทำบ้านนกพอเพียงและนำความรู้มาสร้างบ้านนกแอน มีนกแอนเข้ามาอาศัยบ้านภายใน 6 เดือน แต่ถือว่ายังมีจำนวนน้อย” ซึ่งถือว่าเป็นจุดแข็งของผู้ประกอบการอย่างแท้จริง โดยการนำเงินจ้างที่ปรึกษาเพื่อลดความเสี่ยง โดยมั่นใจว่าการซื้อบุคลากร ซื้อความรู้ ซื้อความสามารถความชำนาญ และซื้อประสบการณ์ต้องมาช่วยเราได้จริง “ดังนั้นจึงเลือกผู้บริหารที่มีประสบการณ์ 10-20 ปี มาช่วยให้คำปรึกษาหรือช่วยบริหารงานได้” ทำให้เกิดโอกาสที่จะสำเร็จสูงขึ้น เนื่องจากว่าประสบการณ์ของคนที่ทำธุรกิจมาก่อน 10-20 ปีนั้นต้องพบเจอกับความล้มเหลว และเจออุปสรรคต่างๆ มาก

2. ระบบภายในบ้านนก ใช้ความรู้ศึกษาและเทคโนโลยี ปรับบ้านให้มีสภาพคล้ายกับถ้าตามธรรมชาติเหมาะกับการดำรงชีวิตของนกแอ่น

การวางแผน (P) ในส่วนการปรับบ้านให้มีสภาพคล้ายกับถ้าตามธรรมชาติ หรือเรียกว่าการดูแลนกแอ่น ต้องมีการวางแผนในการทำงานปรับความชื้นเพื่อรักษาอากาศภายใน ให้มีความเหมาะสม รวมถึงทำการกำจัดศัตรูนกแอ่นทั้งหมดที่พบ เพื่อให้เหมาะสมและเพื่อป้องกันไม่ให้นกไม่อพยพ ซึ่งผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการวางแผนและเห็นว่าเป็นขั้นตอนที่ยาก เนื่องจากปัจจัยต่างๆของการทำบ้านนกแอ่นนั้นมีองค์ประกอบหรืออุปสรรคเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทางสิ่งแวดล้อม และสภาพอากาศอยู่ตลอดเวลา ทั้งฝนตก และแดดออก อีกทั้งสภาพอากาศที่ร้อน ด้วยนกแอ่นนั้นไม่ชอบอากาศที่หนาวและความร้อนเกินไป เพราะปัจจัยต่างส่งผลทำให้ความชื้นในบ้านเปลี่ยนไป” จึงทำให้เป็นอุปสรรคในการวางแผนปรับสภาพภายในบ้านนกแอ่น ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องวางแผนเกี่ยวกับการเลี้ยงและดูแลนกเพื่อคุณภาพของรังนก

นอกจากนั้น การวางแผนจากองค์ความรู้และประสบการณ์ในการศึกษาเกี่ยวกับวงจรชีวิตนกแอ่นเกี่ยวกับลักษณะนิสัยของนกแอ่นนั้น ต้องทำการศึกษาก่อนว่านกแอ่นชอบอาศัยอยู่ในสภาพภายในบ้านที่มีสิ่งแวดล้อมคล้ายธรรมชาติแบบใด มีปัจจัยอะไรบ้าง เช่น ความชื้นเท่าไร อุณหภูมิเท่าใด ฯลฯ ดังนั้นจึงต้องนำองค์ความรู้และประสบการณ์มาปรับใช้สร้างบ้านนกแอ่น นอกจากผู้ประกอบการจะต้องหาแหล่งหรือบริเวณที่มีนกแอ่นบินผ่านเส้นทางบริเวณแล้ว ยังต้องตรวจสอบสภาพอากาศ แหล่งอาหาร แหล่งน้ำจืด อาจรวมถึงควรมีการวัดอุณหภูมิ หรือปัจจัยอื่นๆ ในบริเวณต่างๆ อีกด้วย เพื่อนำมาเปรียบเทียบกับส่วนอื่นก่อนลงมือเพื่อสร้างบ้านนกแอ่นเลี้ยงนกแอ่น ยกตัวอย่างเช่น บ้านที่มีบ่อน้ำล้อมรอบ หรือบ้านที่อยู่ในสวน อุณหภูมิ และปัจจัยต่างๆก็จะแตกต่างกับสภาพในเมืองหรือชุมชน แต่ละแห่งจะมีสภาพไม่เหมือนกัน โดยเปรียบเทียบพิจารณาจากถ้ำนกแอ่นตามเกาะ บางแห่งมีน้ำตก มีแหล่งน้ำจืด และมีต้นไม้อุดมสมบูรณ์ เพราะถ้ำนกแอ่นมีสัญชาตญาณในการเลือกที่อยู่ การระวังภัย และการเลือกสภาพที่เหมาะสมกับการขยายพันธุ์



ภาพที่ 4.7 สภาพภายในบ้านนกก

ที่มา: ภัคพงศ์ สุคนธมาน (2560)

**การปฏิบัติ (D)** การนำเทคโนโลยีเพื่อเข้ามาควบคุมอุปกรณ์ภายในบ้านนกก เช่น การสร้างรางน้ำโดยรอบบริเวณกำแพงของบ้านนกก โดยสร้างรางน้ำบริเวณรอบกำแพงของห้องที่นกแอ่นอาศัยเพื่อให้กำแพงมีความชื้นและเย็น โดยผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์จะมีองค์ความรู้ในการทราบว่าห้องไหนที่นกแอ่นจะเลือกอาศัยอยู่และทำรัง หรือการวางแผนสร้างบ่อน้ำตกภายในบ้านนกกแอ่นเพื่อให้สภาพภายในบ้านมีน้ำและความชื้นและความชื้นที่ปรับแต่งด้วยเทคโนโลยีเพื่อควบคู่กับการใช้เครื่องพ่นหมอก การใช้เครื่องพ่นหมอกเพื่อให้มีความชื้นอยู่ในระดับที่นกแอ่นต้องการ ร้อยละ 85 - 95 ไม่เพียงแต่จะต้องทำความชื้นให้คงที่เพื่อให้นกแอ่นสามารถอาศัยอยู่ได้อย่างดีอยู่แล้ว ยังจะส่งผลถึงคุณภาพของรังนกแอ่น ทั้งความชื้น ความหนา สีของรังนก อีกทั้งผู้ประกอบการก็ยังคงคำนึงถึงการใช้เสียงเรียกนกของบ้านนกกด้วย จากข้อมูลที่ได้รับจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เห็นว่า เสียงที่ใช้ในบ้านนกกแอ่นจะมีการเปลี่ยนแปลงในแต่ละฤดู เช่น ในฤดูผสมพันธุ์ผู้ประกอบการอาจจะเปลี่ยนเสียงภายในบ้าน ฤดูฝนและฤดูร้อนก็อาจใช้เสียงเรียกที่ต่างกัน เนื่องจาก ผู้ประกอบการ ได้ทดลองเสียงต่างๆ ทำการสังเกต และทำสถิติเกี่ยวกับเสียงเรียกนกในช่วงต่างๆ ของนกแอ่น เพื่อทดสอบและบันทึกสำหรับใช้ในการทำบ้านนกกต่อไป โดยมีการทดลองใช้เสียงต่างๆ ที่มี ทดสอบหลายครั้งจนได้เสียงที่นกแอ่นบินเข้าบ้านมากที่สุด เมื่อได้เสียงที่เหมาะสมในช่วงนั้นๆ

**การควบคุม (C)** ตรวจสอบและควบคุมเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายในบ้านนั้น วิธีการวัดระดับความสำเร็จได้ดีที่สุดคือการตรวจสอบจากกล้องวงจรปิด และการนับจำนวนนกแอ่น รวมถึงรังนกแอ่นด้วย เนื่องจากเมื่อนกแอ่นเข้ามาอาศัยภายในบ้านนั้น เมื่อถึงฤดูผสมพันธุ์นกแอ่นจะทำรัง

เพื่อวางไข่ ผู้ประกอบการก็จะได้รังนกเพื่อเก็บไปจำหน่าย ดังนั้นการใช้เทคโนโลยี เสียงเรียกนก น้ำตกภายในบ้าน กำแพงน้ำ หรือเครื่องทำความชื้นต่างช่วยให้บ้านนกแอ่นมีสภาพอากาศคล้ายถ้าธรรมชาติที่นกแอ่นสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ จากนั้นต้องตรวจสอบอีกครั้งว่านกแอ่นเลือกที่จะอยู่บ้านนกที่ผู้ประกอบการสร้างภายในกี่เดือน และมีการอพยพของนกแอ่นบ้างหรือไม่

**การปรับปรุง (A)** สังกัดจากผลผลิตรังนก และจำนวนนกจึงทำให้ทราบถึงปัญหา และทำการแก้ไขปรับปรุง ผู้ประกอบการควรทำการวัดอุณหภูมิของอากาศ ระดับความชื้นเพื่อปรับเครื่องทำความชื้นให้กับสภาพบ้าน อีกทั้งควรพิจารณาจากฤดูกาลด้วย และจดสถิติเกี่ยวกับฤดูกาลแต่ละช่วง การทดลองเปิดเสียงแต่ละช่วง และนำผลการทดลองเปิดเสียงในแต่ละปีมาเปรียบเทียบกัน ในส่วนนี้กรณีที่เป็นผู้ประกอบการใหม่สามารถสอบถามกับผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นที่มีประสบการณ์ เพื่อนำข้อมูลต่างๆ ในการทำธุรกิจมาพิจารณาในการทำงานได้

เกี่ยวกับปัญหาอื่นๆ จากการที่ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูล เกี่ยวกับวิธีเลี้ยงนกแอ่น และอาหารของนกแอ่น พบว่า นกแอ่นเป็นนกที่หากินเองตามแหล่งธรรมชาติ ผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องให้อาหารหรือป้อนอาหารลูกนก ไม่ต้องเลี้ยงนกแบบนกเลี้ยงทั่วไป เนื่องจากกระบวนการนั้น ผู้ประกอบการไม่ต้องจับที่ตัวนก เป็นการให้ที่อยู่นกแอ่นเพื่อพึ่งพากันและกันด้วยความรู้ที่หลอกกว่าบ้านหลังนี้คือถ้าทางธรรมชาติ บ้านหลังนี้ปลอดภัยสามารถเข้ามาอาศัยได้ แต่ไม่ได้หาอาหารให้นกกิน ผู้ประกอบการไม่ต้องนำไขลูกนกแอ่นไปพัก ฯลฯ และเมื่อนกอพยพผู้ประกอบการควรปฏิบัติอย่างไร แก้ปัญหาอย่างไร จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ นักปักษีวิทยา อธิบายว่า เป็นกลไกของการขยายเผ่าพันธุ์ ซึ่งเกิดขึ้นเนื่องจากสภาพอากาศที่แห้งหรือจนกรับรู้ได้ จึงทำการอพยพหาแหล่งใหม่ หรือเมื่อนกแอ่นพบแหล่งอาหารหรือน้ำจืด ก็จะทำการอพยพ

**3. คุณผลผลิตรังนก ให้มีคุณภาพ** จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ อธิบายว่า เกี่ยวกับการรักษาคุณภาพรังนกจะต้องให้ความสำคัญกับการวางแผน การปฏิบัติ การควบคุมและการปรับปรุงตามรายละเอียดดังนี้

**การวางแผน (P)** กระบวนการดูแลผลผลิตรังนกให้มีคุณภาพ ผู้ประกอบการให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจากคุณภาพของรังนกอยู่ที่การดูแลรังนกภายในบ้านตลอดระยะเวลา 3-4 เดือนที่นกแอ่นทำรังเพื่อวางไข่ สาเหตุจากในกระบวนการต้นน้ำนั้น การดูแลรังนกภายในบ้านจะสามารถผลิตสินค้ารังนกออกมาได้สวยงามแต่แรก นั่นก็จะทำให้สามารถลดระยะเวลาในการล้างทำความสะอาดรังนกได้ ซึ่งเกี่ยวข้องกับกระบวนการกลางน้ำ และปลายน้ำ ทำให้เป็นวงจรของการทำธุรกิจที่สมบูรณ์ แต่เมื่อสินค้ารังนกที่ผลิตออกมาด้วยคุณภาพตั้งแต่ต้นน้ำก็จะต้องผ่านกระบวนการล้างรังนกโดยใช้เวลามากขึ้นเพื่อให้ได้รังนกที่สวยและควมมีมูลค่ามากขึ้น เนื่องจากสินค้ารังนกจะมีราคาต่อเมื่อรังนกมีความสวยตามเกณฑ์ที่ระบุไว้ เช่น 1) รูปทรงรังนก 2) สีรังนก

และ3) ความสะอาดของรังนกที่ไม่มีสิ่งสกปรก และเพราะต้องมีการพัฒนาสินค้ารังนกให้สวยงามยิ่งขึ้น ผู้ประกอบการจึงวางแผนการเพื่อพัฒนาคุณภาพสินค้ารังนกในกระบวนการสร้างบ้านเพื่อเลี้ยงนกเก็บเอารังนกมาจำหน่าย โดยต้องมีการวางแผนเพื่อดูแลรังนกให้มีคุณภาพ ได้แก่ การศึกษาองค์ความรู้เกี่ยวกับนกแอ่น การรักษาสภาพความชื้นที่นกแอ่นสามารถอาศัยได้ การทำความสะอาดภายในบ้าน การป้องกันจิ้งก่าปฏิกิริยาจนเกิดก๊าซชีวภาพจนเสียและคุณภาพของรังนกเปลี่ยนด้วยสภาพกรดและด่างภายในบ้าน ในส่วนนี้เป็นเรื่องของ การรักษาให้รังนกมีคุณภาพที่ดี เพื่อตรงตามความต้องการของลูกค้า

**การปฏิบัติ (D)** โดยนกแอ่นผสมพันธุ์และทำรังก่อนวางไข่โดยใช้ระยะเวลา ประมาณ 30-40วัน หลังจากนั้นวางไข่ 14 วัน และกกไข่อีก 30 วัน หลังจากนั้นลูกนกจะเริ่มเติบโตจนทิ้งรังภายใน 60 วัน โดยใช้ระยะเวลาประมาณ 4 เดือน ในขณะที่รังนกอยู่ภายในบ้านนั้นผู้ประกอบการต้องควบคุมคุณภาพของรังนกที่อยู่ในบ้านนกอีกหลายวันจนกว่าจะเก็บรังนกได้ ด้วยสภาพปัจจัยภายในบ้านส่งผลให้รังมีการเปลี่ยนแปลงไป การปฏิบัติงานผู้ประกอบการสามารถนำความรู้เกี่ยวกับการถนอมอาหาร และประสบการณ์เกี่ยวกับการรักษาคุณภาพของรังนกมาใช้ในระบบการทำงานได้ เช่น การรักษาความสะอาดบริเวณรังนกที่เกาะอยู่บริเวณนั้น โดยกำจัดจิ้งก่าเพื่อให้ลดสภาพความเป็นกรดและด่างซึ่งมีผลกับสีของรังนก และการควบคุมอุณหภูมิไม่ให้ร้อนเนื่องจากโปรตีนในรังนกจะสูญเสียน้ำหนักและรูปทรงไม่สวย ผู้ประกอบการจึงต้องทำการวัดอุณหภูมิภายในบ้าน และทำการวัดความชื้นสัมพันธ์ด้วยเครื่องวัดความชื้นและเพิ่มความชื้นด้วยอุปกรณ์ต่างๆ ภายในบ้าน อีกทั้งผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นนั้นจำเป็นต้องให้ความสำคัญบริเวณที่นกแอ่นใช้อาศัยทำรังก่อนที่นกจะสร้างรังเพื่อควบคุมระบบบริเวณนั้นให้เป็นไปตามการรักษาคุณภาพของสินค้า และทุกกระบวนการนี้ผู้ประกอบการจะต้องใช้การตรวจสอบจากกล้องวงจรปิดเพื่อสังเกตการณ์ทำรังของนก นับจำนวนรัง และทำการควบคุมคุณภาพ

**การควบคุม (C)** การควบคุมในส่วนของการผลิตรังนก ขั้นตอนนี้เป็นการทำงานให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าและตลาดรังนก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะมีการคาดหวังเกี่ยวกับการได้รับสินค้ารังนกแอ่นเกี่ยวกับคุณภาพ รูปทรง ความสวย สีของรังนก ด้วยการปฏิบัติงานด้วยการทำให้บ้านนกมีสภาพอากาศที่เหมาะสมกับรังนกแล้ว การดูแลเกี่ยวกับความสะอาดภายในบ้านแล้ว ก็ต้องมาพิสูจน์เกี่ยวกับประเด็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หรือไม่ ผู้ประกอบการบ้านนกสามารถควบคุมคุณภาพได้มากเพียงใด รูปทรง สีของรังนกที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า นั้นมีความเกี่ยวข้องกับระดับความชื้น สภาพอากาศ และปัจจัยอื่นๆ ภายในบ้าน

ขั้นตอนการควบคุมนั้น ผู้ประกอบการต้องทำการเช็คอุปกรณ์ที่ใช้ในการวัดและควบคุมสภาพอากาศ อุณหภูมิความชื้นภายในบ้าน การติดกล้องด้านในตัวบ้านบริเวณที่นกอาศัยอยู่



หลากหลายจุด ผู้ประกอบการสามารถวัดและดูผ่านทางกล้องวงจรได้ตลอดเวลา ยิ่งในช่วงฤดูร้อน ผู้ประกอบการต้องทำการเช็คอุณหภูมิบ่อยครั้ง จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถควบคุมดูแลคุณภาพของรังนกและควบคุมคุณภาพของการดำรงชีวิตของนกแอ่นจากกล้องวงจรปิดได้ตลอดเวลา ในส่วนนี้ทำให้ผู้ประกอบการสามารถที่จะมองเห็นข้อเสียของสิ่งที่ตัวเองได้ปฏิบัติตามแผนลงไปแล้ว เพื่อที่จะนำมาแก้ไขหรือปรับปรุง

**การปรับปรุง (A)** เมื่อดูแลนกและผลผลิตรังนก ให้มีคุณภาพด้วยความรู้และเทคโนโลยีแล้ว หลังจากได้ทำการเก็บรังนกจากบ้านนก ก็จะทำการคัดแยกรังนกตามความสะอาด และสวยงาม แยกตามลักษณะของรังนก ทำการจดเก็บบันทึกไว้เพื่อที่จะทำสถิติ รอบนี้ในช่วงของปีนี้ บ้านนกของผู้ประกอบการรังนกได้สินค้ารังนกปริมาณเท่าไร รวมถึงความสมบูรณ์และสวยงามของรังนก ได้รังนกอยู่ที่เกรดอะไร เบอร์อะไรบ้าง เพื่อสามารถนำมาปรับปรุงปีนี้ได้และปิดได้ เนื่องจากสินค้าเมื่อผลิตเสร็จแล้วจะสามารถบ่งบอกได้ว่าผู้ประกอบการนั้นทำการบริหารจัดการจัดการคุณภาพตามแผนสำเร็จหรือไม่ มีการจัดการคุณภาพ วางแผน ปฏิบัติ ควบคุม และปรับปรุงคุณภาพได้ดีมากเพียงพอหรือไม่ เพราะหลักฐานของความสำเร็จนั้นอยู่ที่รังนกที่สวยงาม ความสามารถของผู้ประกอบการในการจัดการควบคุมคุณภาพดี และคิดว่าลูกค้ามีความพึงพอใจกับสินค้าขนาดไหน จึงทำการแก้ไขปัญหาที่พบ รังนกมีสี และรูปทรงไม่ได้ตรงตามความต้องการ ด้วยการวางแผนการทำงานในครั้งต่อไป

ในกรณีที่ผู้ประกอบการบ้านนกต้นน้ำ ได้ผลิตรังนกออกจากบ้านนกมาที่มีคุณภาพที่ไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้า ผู้ประกอบการจะกลับมาปรับปรุง และคิดหาวิธีเข้ามาจัดการเพื่อวางแผนให้บ้านรังนกสามารถผลิตรังนกมีคุณภาพ รูปทรง และมีสีสวยมากยิ่งขึ้น จากข้อมูลที่สำคัญผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ กล่าวว่า การจัดการเกี่ยวกับการจัดการคุณภาพนั้น การวางแผน การปฏิบัติตามแผนการ ควบคุม และการปรับปรุงคุณภาพเป็นสิ่งที่ตระหนักอยู่เสมอ โดยผู้ประกอบการสร้างบ้านในต้นน้ำ อาจรวมถึงผู้ประกอบการส่วนอื่น กลางน้ำ และปลายน้ำ ก็คำนึงถึงเรื่องการจัดการคุณภาพเสมอมา และได้เขียนเป็นแผนขึ้นมาเพื่อเป็นสถิติของการทำรังนกในแต่ละครั้งต่อปี เช่น การทำรังนกในช่วงหน้าหนาว การทำรังนกในช่วงหน้าร้อน การทำรังนกในช่วงหน้าฝน ลักษณะของรังนกมีสภาพอย่างไร ในแต่ละฤดูกาล เช่น หน้าฝน ความชื้นจะมีสูงการควบคุมอุณหภูมิก็จะสามารถลดความชื้นจากเครื่องฟั่นหมอกได้เนื่องจากมีปริมาณน้ำฝนมาช่วยทำให้สภาพของบ้านชื้นขึ้น ถ้าบ้านมีความชื้นสูงรังนกจะมีความหนาขึ้น และในช่วงนั้นอาจจะมีสีเข้มโดยคล้ายคลึงกับในกรณีของรังนกถ้ำ อำนาจ ชาญกสิกรรม ผู้จัดการ บริษัท ซีโกลด์ เบิร์ดเนสท์ ผู้ได้รับสัมปทานรังนกถ้ำจำนวน 5 แห่ง (การสัมภาษณ์ส่วนบุคคล, 9 กรกฎาคม 2561) กล่าวว่า “เมื่อมีฝนตกรังนกจะมีความชื้นในถ้ำสูงและมีการเปลี่ยนสีเป็นสีแดงจาก

แร่ธาตุภายในถ้าทำให้เกิดเป็นรังนกเลือด บางครั้งฝนที่ตกหนักเกิดความชื้นสูงอาจส่งผลทำให้รังนกเสียหายได้” สิ่งนี้เกิดขึ้นได้ทั้งรังนกบ้านและรังนกถ้ำ

**กล่าวโดยสรุป** การจัดการคุณภาพกระบวนการต้นน้ำ โดยการวางแผนคุณภาพ การปฏิบัติตามแผนคุณภาพ การควบคุมคุณภาพ และการปรับปรุงคุณภาพมาประยุกต์ใช้ในการจัดการคุณภาพกระบวนการต้นน้ำ ทำให้ทราบถึงการบริหารจัดการคุณภาพในการทำงานเพื่อให้ได้สินค้ารังนกที่มีคุณภาพ โดยผู้ประกอบการมักให้ความสำคัญเกี่ยวกับการวางแผนการสร้างบ้าน การปรับปรุงบ้าน เทคนิคที่นำมาใช้ เพื่อที่จะได้สินค้ารังนกที่มีคุณภาพ และมีการวางแผนเพื่อปรับปรุงคุณภาพสินค้ารังนกให้มีคุณภาพดีกว่าเดิม เป็นสิ่งที่สำคัญควบคู่กัน โดยมีการยึดหลักเพื่อปฏิบัติเป็นแผนการหลากหลายข้อ ซึ่งเป็นการวางแผนที่ผู้ประกอบการได้กำหนดเอาไว้เพื่อใช้ในการบริหารจัดการเพื่อพัฒนาธุรกิจ เช่น การศึกษาผู้มีประสบการณ์ การศึกษาองค์ความรู้เกี่ยวกับการสร้างบ้าน การค้นคว้าเกี่ยวกับตัวนกแอ่น การพยายามพัฒนาเพื่อให้รังนกมีความสวยงาม รวมถึงขั้นตอนกระบวนการที่นำแผนที่ได้วางไว้มาปฏิบัติ ด้วยการจดบันทึกสถิติระหว่างฤดู และการอ่านสถิติย้อนหลังเพื่อนำมาวางแผนในฤดูถัดไป เพื่อการรับมือกับสถานการณ์ฤดูกาลต่างที่เปลี่ยนแปลงไป หรือปัจจัยทางธรรมชาติที่เข้ามามีผลกระทบต่อธุรกิจ เช่น ฤดูกาล (แม้กระทั่งรังนกถ้ำในฤดูฝนที่มีน้ำฝนมาก) การรับมือกับสถานการณ์น้ำร้อน การรับมือกับภัยธรรมชาติ การรับมือกับศัตรูที่เข้ามาทำร้ายนกแอ่นและลูกนกแอ่น การรับมือกับเสียงเรียกนกแอ่นที่ใช้ภายในบ้าน หรือเทคโนโลยีที่ใช้เลียนแบบถ้ำธรรมชาติภายในบ้านนก โดยมีการจดบันทึกสถิติไว้ในแต่ละฤดูกาลนั้น โดยผู้ประกอบการรังนกบ้านนั้นมีความคิดเห็นเช่นเดียวกัน โดยเน้นที่การปรับปรุงการบริหารจัดการการทำงานของผู้ประกอบการให้สามารถประกอบธุรกิจรังนกได้อย่างมีคุณภาพและมีประสิทธิภาพ โดยยึดหลักการบริหารจัดการคุณภาพด้วยวง PDCA เข้ามาเกี่ยวข้อง

ทั้งนี้ด้วยประสบการณ์และองค์ความรู้ของผู้ประกอบการบ้านนกที่มีเป็นจุดแข็ง และมีผู้ประกอบการที่มีความสามารถเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจรังนกในประเทศไทยเกิดขึ้นอย่างมาก ส่งผลให้เกิดเป็นความรู้ใหม่ส่งต่อกันในแวดวงของผู้ประกอบการบ้านนก และยังสามารถสร้างเป็นวงจรการจัดการคุณภาพเพื่อถ่ายทอดกัน ในผู้ประกอบการได้นำมาทำการจัดการคุณภาพ อีกทั้งผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจจะประกอบอาชีพนี้ยังได้ใช้โอกาสที่ประเทศไทยสามารถเลี้ยงนกแอ่นได้มาทำให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่มากยิ่งขึ้น ด้วยปัจจัยทุกอย่างยังช่วยเหลือให้นกแอ่นสามารถดำรงชีวิตอยู่ในประเทศไทย ภูมิศาสตร์ และอากาศของประเทศไทยยังสามารถให้ส่งเสริมให้ประชากรที่อาศัยในประเทศไทยสามารถประกอบอาชีพนี้ได้ทราบเท่าที่ธรรมชาติยังคงเอื้ออำนวยต่อมนุษย์

**มิตีย่อยที่ 3.2 การจัดการคุณภาพ ในส่วนของกระบวนการ กลางน้ำ** ในส่วนนี้เป็นการล้างทำความสะอาดรังนก นับตั้งแต่การเคลื่อนย้ายสินค้ารังนกจากผู้ผลิตทำบ้านรังนกมาสู่คนกลางเพื่อล้างทำความสะอาดและจัดจำหน่ายหรือส่งมอบให้กับผู้จำหน่ายปลายทาง กระบวนการนี้ถือว่าเป็นการเพิ่มมูลค่าให้สินค้ารังนกที่ผลิตออกมาสู่คู่แข่งได้เป็นที่ต้องการของตลาดและลูกค้า โดยผู้วิจัยได้นำกระบวนการ PDCA การวางแผน ปฏิบัติงาน การควบคุม และปรับปรุงสินค้า เข้าวิเคราะห์ธุรกิจรังนก

เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้ารังนกดิบ และล้างรังนกให้ประสบผลสำเร็จ เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพตรงกับความต้องการของลูกค้า มีความสำคัญกับ การวางแผน 3 ขั้นตอนดังนี้ 1. คัดเลือกสินค้ารังนกให้สอดคล้องกับผู้ประกอบการและเงินทุน 2. อบรมฝีมือแรงงาน พัฒนาทักษะแรงงาน 3. ล้างรังนก ตามกระบวนการ

#### 1. คัดเลือกสินค้ารังนกให้สอดคล้องกับผู้ประกอบการและเงินทุน

**การวางแผน (P)** วางแผนคัดเลือกสินค้ารังนกให้สอดคล้องกับผู้ประกอบการ และเงินทุน สิ่งแรกสำหรับผู้ประกอบการจำเป็นต้องคำนึงถึง คือ การเลือกซื้อรังนกดิบที่ยังไม่ได้ทำความสะอาด เพื่อนำรังนกมาเข้ากระบวนการล้างทำความสะอาด โดยการวางแผนคัดเลือกสินค้ารังนกนั้นถือเป็นการลดความเสี่ยง และสามารถลดต้นทุนผู้ประกอบการ ได้อีกด้วย ด้วยผู้ประกอบการจะมีนโยบายเกี่ยวกับความต้องการในการเลือกซื้อรังนกดิบจากแหล่งที่ตนเองพิจารณาว่าสมควรในเรื่องของราคาและคุณภาพ เช่น การเดินทางเพื่อไปซื้อรังนกดิบจากผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) ที่สร้างบ้านนกแอ่นผลิตรังนกและเก็บรังนกขาย หรือการเดินทางไปทำการประมูกรังนก ณ ลานประมูกรังนก หรือการซื้อรังนกผ่านตัวแทนหรือนายหน้ารังนก เนื่องด้วยราคาของสินค้ารังนกนั้นมีราคาสูง จึงต้องวางแผนเกี่ยวกับการซื้อต่อครั้งนี้อย่างรอบคอบ โรงล้างทำความสะอาดรังนกดิบต้องใช้ต้นทุนในการซื้อรังนกเข้ามาเพื่อทำความสะอาดสูง

ในกรณีที่โรงล้างรังนกนั้นไม่มีบ้านนกเพื่อผลิตรังนกเอง ก็จำเป็นต้องมีต้นทุนในการซื้อรัง เนื่องจากผู้ประกอบการไม่ต้องลงทุนเงินจำนวนมากในการสร้างบ้านเพื่อเก็บรังนกขาย แต่จะเน้นซื้อรังนกและทำการล้างทำความสะอาดรังนกแทน ในส่วนนี้จะต้องฝึกฝีมือแรงงานเพื่อล้างทำความสะอาดรังนกให้สวยงาม เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางการล้างสิ่งสกปรกออกจากรังนกให้สะอาด ค่าจ้างล้างอาจจะแพงแต่มีความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับมูลค่ารังนกที่เพิ่มขึ้น ในปัจจุบันมีผู้ที่รอรับซื้อรังนกดิบประเภทที่ล้างทำความสะอาดเสร็จแล้วจำนวนมาก เพื่อนำไปจำหน่ายต่อกับลูกค้าที่นิยมรังนก และกลุ่มลูกค้าที่ซื้อรังนกเป็นของฝาก มีกรณีที่ถูกค้านำรังนกดิบเข้ามาใช้บริการล้างรังนกเอง เช่น นายหน้ารังนก หรือผู้ประกอบการบ้านนกก็นำรังนกมาล้างสิ่ง

สกปรกออก เปลือกไข่ ขึ้นก ขนนก เพื่อต้องการสร้างมูลค่าให้รังนกมาล้างทำความสะอาดเพื่อจัดจำหน่ายเอง

**การปฏิบัติ (D)** สิ่งที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการใหม่และบุคคลที่สนใจในธุรกิจล้างทำความสะอาดรังนกนั้น ต้องปฏิบัติและให้ความสำคัญ คือ 1. การคำนวณต้นทุนที่ต้องซื้อรังนกเพื่อเข้ามายังโรงล้างทำความสะอาดรังนก 2. นับจำนวนยอดการสั่งซื้อจากลูกค้าเพื่อทำการจัดหารังนกมาทำความสะอาด 3. ทำการติดต่อผู้ประกอบการสร้างบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) เพื่อเก็บรัง สอบถามเกี่ยวกับราคา และจำนวนรังนกที่ผลิตได้ เดินทางไปซื้อรังนกที่หน้าบ้านหรือหน้าฟาร์มตามที่ได้ตกลงกัน 4. สามารถหาช่องทางซื้อรังนกจากแหล่งอื่นได้อีก เช่น การประมูลรังนก โดยตรวจเช็ควันเวลาที่มีการจัดลานประมูลรังนกกว่ามีการจัดงานขึ้นที่ไหนบ้าง

**การควบคุม (C)** หลังจากผู้ประกอบการได้รวบรวมรังนกจากหลายแหล่งที่มาในช่วงที่เป็นฤดูของการเก็บรังแล้ว การคัดแยกรังนกแบ่งเป็นเกรดตามความเหมาะสม คำนวณต้นทุนที่เสียไปและคำนวณรายรับหลังจากที่ล้างรังนกจำหน่ายเสร็จแล้วเพื่อหาสิ่งผิดพลาดของการลงทุนในแต่ละครั้ง ซึ่งผู้ประกอบการต่างให้ความสำคัญกับเรื่องนี้มาโดยตลอด โดยการจดบันทึกสถิติเป็นรอบๆ มีการจดบันทึกรายปี เพื่อตรวจสอบย้อนหลัง และต้องคำนวณราคาในแต่ละครั้งว่าแตกต่างกันมากน้อยแค่ไหน เนื่องจากรังนกราคาไม่แน่นอนในแต่ละปีและฤดู ต้องพิจารณาจากปัจจัยแวดล้อมที่มากระทบ

**การปรับปรุง (A)** เมื่อแรงงานล้างรังนกแล้วพบว่ารังนกจากแหล่งที่ซื้อแห่งไหนล้างทำความสะอาดง่ายและมีคุณภาพ ให้ทำการบันทึกและติดต่อประสานงานจอร์รังนกในรอบต่อไปของการทำรัง โดยต้องคาดการณ์ราคารังนกที่อาจจะสูงขึ้นในอนาคตช่วงนั้นเพื่อไว้ด้วย เช่น ช่วงเทศกาลของชาวจีน ราคารังนกจะสูงขึ้นมาก วัฒนธรรมการบริโภครังนกของชาวจีนนั้นมีมาตั้งแต่โบราณและเป็นความเชื่อเกี่ยวกับอาหารที่เป็นบำรุงร่างกาย สอดคล้องกับ Chua and Zukefli (2016) ผลการศึกษา ขณะนี้รังนกกำลังถูกชุมชนชาวจีนบริโภคกันอย่างกว้างขวางเนื่องจากเป็นอาหารบำรุงและอาหารเพื่อสุขภาพซึ่งเชื่อกันว่ามีประโยชน์ทางยามากมาย

ในกรณีที่ไม่มียังนกมากพอในการซื้อเพื่อนำมาล้าง ให้เพิ่มช่องทางการซื้อจากผู้ประกอบการรายใหม่ที่ต้องการระบายรังนกจากบ้านนก โดยทำการค้นหารายชื่อจากสมาคมหรือจากรายชื่อที่ลงทะเบียนผู้ประกอบการบ้านนก เพื่อช่วยเหลือทำการซื้อรังนกต่อจากผู้ประกอบการรายใหม่ที่ไม่สามารถนำรังนกเข้าร่วมงานประมูลได้

## 2. อบรมฝีมือแรงงาน พัฒนาทักษะแรงงาน

**การวางแผน (P)** เกี่ยวกับการอบรมฝีมือแรงงาน และการพัฒนาทักษะของแรงงาน จุดแข็งของผู้ประกอบการ โรงเลี้ยงรังนก (กลางน้ำ) คือ องค์กรความรู้ ฝีมือ และประสบการณ์ในการทำงาน ผู้ประกอบการต้องฝึกฝนฝีมือแรงงานในการเลี้ยงรังนกคิบ และการควบคุมคุณภาพในส่วนของขั้นตอน กระบวนการในการทำความสะอาดรังนก และการใช้เทคโนโลยีที่นำมาใช้ในการเลี้ยงรังนก เพื่อสินค้าที่มีคุณภาพ เนื่องจากจำเป็นที่ต้องวางแผนเกี่ยวกับ ต้นทุน วัตถุดิบในการนำมาใช้คัดแยก สิ่งสกปรกรังนก หรือการแปรรูปรังนก เช่น ต้นทุนเงิน เวลา การใช้เทคนิค อุปกรณ์ที่ทำให้รังนกมีรูปทรงสวยงาม เทคโนโลยีต่างๆ รวมถึงตัวของฝีมือแรงงานคนที่เป็นสิ่งสำคัญด้วย

**การปฏิบัติ (D)** ในส่วนนี้ผู้ประกอบการจะทำการฝึกแรงงานและให้ความรู้ที่ถูกต้องเกี่ยวกับการใช้เครื่องมืออุปกรณ์ในการเลี้ยงรังนกให้กับแรงงาน เช่น จัดทำกระบวนการสอนเลี้ยงรังนกจัดเป็นลำดับที่เข้าใจง่าย หรือทำสื่อการสอนแบบใช้ภาพประกอบเพื่อให้แรงงานได้เห็นภาพจริงๆ ของการทำงาน อีกทั้งนำรังนกจริงมาให้แรงงานทดลองเลี้ยง เพื่อให้แรงงานมีทักษะฝีมือเร็วขึ้น โดยส่วนมากการเลี้ยงรังนกจะมีขั้นตอนการทำงานที่เหมือนกันเกือบทุกที่ โดยเน้นให้รังนกมีคุณภาพมาตรฐานเดียวกัน โดยใช้จุดแข็งของผู้ประกอบการเกี่ยวกับองค์ความรู้มาเพื่อพัฒนาคุณภาพของรังนกให้มีมูลค่าแข่งขันกับต่างประเทศได้ ด้วยการเปิดฝึกสอนอบรมเลี้ยงทำความสะอาดรังนกกับผู้ที่สนใจ นำไปสอนให้กับแรงงานได้ นั้นทำให้เกิดการเรียนรู้สร้างองค์ความรู้และถ่ายทอดให้แก่กันเพื่อปฏิบัติตามมาตรฐานเดียวกัน

**การควบคุม (C)** การฝึกทักษะฝีมือ นั้น อาจเป็นการตรวจสอบเพื่อวัดระดับปริมาณที่เลี้ยงรังนกได้ต่อวันเพื่อเทียบกับแรงงานคนอื่นที่ทำงานแล้วคำนวณประสบการณ์ของแรงงานเปรียบเทียบกับกันว่าใครมีข้อผิดพลาดมากน้อยแค่ไหน เพื่อเปรียบเทียบหาปัญหาของแรงงานแต่ละราย อาจจะมีการพิจารณาจากผลงานรังนกที่เลี้ยงเสร็จว่ามีความสวยครบองค์ประกอบตามที่ตลาดต้องการหรือไม่ ด้วยการตรวจคุณภาพหลังจากเสร็จแล้วเพื่อทำการฝึกฝีมือให้แรงงานต่อไปจนชำนาญ

**การปรับปรุง (A)** หลังจากทำการพิจารณาแรงงานเกี่ยวกับการทำงาน โดยใช้วิธีตรวจสอบรังนกที่ทำความสะอาดเสร็จเรียบร้อยแล้ว ในกรณีที่รังนกมีความสะอาดมาก-น้อยไม่เท่ากัน ให้จัดแบ่งเป็นเกรด การเลี้ยงรังนกที่สะอาดมากแต่ใช้เวลามากขึ้นเท่าไร ให้คิดว่า เกิดจากการเลี้ยงที่สะอาดจึงทำงานช้าลง และตรวจหาอุปสรรคว่ามีตรงไหน การใช้อุปกรณ์ สุขภาพสายตาที่ไม่ดี (เนื่องจากต้องใส่แว่นขยายกำลังสูง) หรือการทำงานที่ไม่คล่องด้วยปัจจัยอื่นๆ เช่น สุขภาพ อายุ ประสบการณ์ ฯลฯ ในส่วนของจำนวนวันทำงาน แรงงานที่เลี้ยงรังนกสะอาดผลงานดีแต่ใช้เวลาช้า อาจจะเกิดจากการทำงานที่ยังไม่คล่องแคล่วเหมือนแรงงานที่ทำงานมาหลายปี ส่วนแรงงานที่ทำงานมาหลายปีแต่ทำงานช้าไม่ได้รังนกที่มีคุณภาพ ให้ทำการฝึกทักษะใหม่หรือย้ายไปอยู่ส่วนอื่น

ที่ชำนาญ ในส่วนนี้หน่วยงานราชการหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรส่งเสริมเกี่ยวกับองค์ความรู้ด้านการล้างรังนก และช่วยสนับสนุนส่งเสริมในการจัดสอนฝึกอบรมแรงงาน เพื่อให้มีอาชีพ ในกรณีที่คนในชุมชนอาศัยใกล้กับบ้านนกแอ่นควรมีการฝึกอาชีพเพื่อการอยู่อย่างยั่งยืน

### 3. ล้างรังนก ตามกระบวนการ

**การวางแผน (P)** การวางแผนกระบวนการล้างทำความสะอาดรังนกเพื่อคัดแยกสิ่งสกปรกให้สินค้าออกมาสวยงามตามความต้องการนั้น ต้องมีวางแผนเกี่ยวกับองค์ความรู้ที่นำมาใช้ เช่น อุปกรณ์ที่ช่วยในการทำความสะอาดเพื่อความสะดวกในการทำงาน และมีความรวดเร็วในการทำงานเพื่อแข่งกับเวลา การใช้เวลาล้างรังนกผู้ประกอบการที่มีความชำนาญจะประเมินการทำงานในแต่ละครั้งว่าต้องใช้ระยะเวลามากที่สุดเท่าไรในการทำงานล้างรังนกแต่ละรัง เพราะโรงล้างรังนกนั้นต้องทำความสะอาดรังนกมากกว่า 10 กิโลกรัม/ 1 วัน เพื่อให้ทันกับที่ลูกค้าต้องการ อาจจะมีขั้นตอนการแบ่งเกรดรังนก และการส่งงานให้กับแรงงานที่มีความชำนาญมากน้อยไม่เท่ากัน การแบ่งงานให้เหมาะสมกับความถนัด ในส่วนนี้ส่วนอยู่การบริหารจัดการของผู้ประกอบการ

**ปฏิบัติ (D)** การปฏิบัติทำตามการวางแผนของกระบวนการล้างรังนก โดยผู้ประกอบการต้องให้แรงงานที่มีการฝึกทักษะจนชำนาญ โดยการแบ่งออกเป็นขั้นตอนทำความสะอาด การเลือกรังนก การสวมอุปกรณ์ป้องกันการปนเปื้อนของเชื้อโรคและการฆ่าเชื้อโรคก่อนการทำงาน การใช้ อุปกรณ์ดึงขนนออกจากรังนก โดยต้องระวังความชื้น จากนั้นทำการเข้าพิมพ์รังนกเพื่อรักษารูปทรงรังนก โดยการล้างทำความสะอาดต้องระมัดระวังในเรื่องของสีอีกด้วย ในด้านของระยะเวลาในการล้างทำความสะอาด ในส่วนของการระวังเกี่ยวกับรูปทรงเพื่อไม่ให้รังนกถึงเสียรูปทรงมากเกินไป สามารถแก้ไขได้จากหลังการล้างรังนกเสร็จ ผู้ประกอบการจะต้องนำรังนกเข้าพิมพ์รูปทรงด้วยหรือทรงที่ลูกค้าต้องการให้มีความสวยงาม ในกรณีที่รังนกไม่สวยแต่แรกสาเหตุเกิดจาก ผู้ประกอบการสร้างบ้านนกแอ่นในส่วนของต้นน้ำ นกแอ่นใหม่สร้างรังนกไม่สวยหรือรังนกแอ่นที่อยู่ภายในบ้าน 4 เดือน เกิดปฏิกิริยาที่เรียกว่าการสูญเสียความเป็นธรรมชาติของโปรตีนอาจทำให้รูปทรงของรังนกเสียหายหรือเปลี่ยนไป ในส่วนนี้สามารถทำให้รังนกมีรูปร่างสวยงาม รังนกควมมีมูลค่าขึ้น สินค้ารังนกจะเหมือนกันทุกชิ้น



ภาพที่ 4.8 การทำความสะอาดรังนก บริษัท สยามรังนกสากล จำกัด  
ที่มา: มงคล วิชานนิตติ (2560)



ภาพที่ 4.9 การเข้าพิมพ์รักษารูปทรง บริษัท สยามรังนกสากล จำกัด  
ที่มา: มงคล วิชานนิตติ (2560)



ภาพที่ 4.10 ทำความสะอาดและบรรจุ บริษัท สยามรังนกสากล จำกัด  
ที่มา: มงคล วิชานนิตติ (2560)

จากการสัมภาษณ์ข้อมูลสำคัญ นาย ง (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) อธิบายว่า “การทำโรงล้างทำความสะอาดหรือแปรรูปรังกนั้น ควรให้ความสำคัญกับทุกสิ่ง เพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพ นับตั้งแต่ น้ำ อากาศ แสง ทุกอย่างล้วนสำคัญใน ยกตัวอย่าง การนำน้ำไม่สะอาดมาใช้ในกระบวนการจะก่อให้เกิดการปนเปื้อน อาจส่งผลถึง รสชาติ เส้นใย และสี” โดยมีทัศนคติคล้ายคลึงกับ นาย ช (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) ที่กล่าวว่า “ได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับคุณภาพของรังกตั้งแต่กระบวนการผลิตจนกระบวนการแปรรูปเนื่องจากเป็นหัวใจสำคัญของการที่จะทำให้ลูกค้าพึงพอใจและยอมจ่ายในราคาสูง” เนื่องจากกระบวนการการทำงานโรงล้างรังก (กลางน้ำ) ต้องมีแรงงานที่มีทำให้รังกที่ไม่สวยงามกลับมาดูมีมูลค่า และมีคุณภาพขึ้น จึงทำให้กระบวนการคัดสิ่งสกปรกนั้นมีความสำคัญอย่างมากในต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ด้วยกระบวนการนี้จะช่วยผู้ประกอบการบ้านรก (ต้นน้ำ) ที่ผลิตรังกออกมาจากบ้านที่ไม่สวยงามให้กลับมามีมูลค่าได้

**การควบคุม (C)** ทำการตรวจสอบสินค้ารังกตั้งแต่เริ่มแรกในกระบวนการ อีกทั้งต้องดูจากปัญหาของการทำงานในรอบอื่นๆ ที่ผ่านมา เพื่อนำมาแก้ไขปัญหาและควบคุมในจุดที่มีปัญหามากที่สุด โดยปัญหาอาจเกิดตั้งแต่การเลือกซื้อรังกที่มีสิ่งสกปรกมากเกินไปจนความสามารถของ



บุคลากร หรือการซื้อรังนกที่แพงเกิดเกรดที่ได้รับ อีกทั้งการล้างรังนกโดยแรงงานใช้เวลามากในการทำงาน จึงทำให้เกิดเป็นปัญหาทางด้านเวลา ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องมีการตรวจสอบกระบวนการการทำงานของแรงงานเกี่ยวกับความชำนาญในการทำความสะดวก รวดเร็ว ตรวจสอบปัญหาเนื่องจากอาจเกิดเพราะการสื่อสารหรือสื่อการสอนไม่ละเอียดหรือไม่เข้าใจ แรงงานจึงไม่สามารถทำงานได้ตรงตามความต้องการ หรืออาจจะทำการควบคุมในส่วนเฉพาะจุดของการทำงาน หรือการตรวจสอบสินค้าหลังจากเสร็จกระบวนการทุกครั้ง และทำให้ได้สินค้าที่ตรงตามคุณภาพที่ตั้งไว้ตั้งแต่แรกของผู้ประกอบการ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เห็นว่า ประเด็นที่สำคัญของผู้ประกอบการใช้เป็นหลักในการบริหารจัดการคุณภาพนั้น คือการสร้างมาตรฐานเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้ารังนก เนื่องจากสินค้ารังนกนั้นเป็นสินค้าที่ธรรมชาติสร้างขึ้นมา จึงไม่มีรูปลักษณะหรือลักษณะตายตัว บ้านผลิตรังนกแต่ละหลังจะมีความแตกต่างกันทั้ง 4 ภาค ทั้งเส้นใย สี และรูปร่าง ดังนั้นผู้ประกอบการส่วนกลางน้ำที่อยู่ในกระบวนการล้างทำความสะอาดรังนกดิบเพิ่มให้สินค้าสวยงาม ต้องสร้างมาตรฐานให้สินค้ารังนกมีคุณภาพใกล้เคียงกัน โดยคุณภาพของแห่งใดแห่งหนึ่งต้องไม่ด้อยกว่ากัน

**การปรับปรุง (A)** ในส่วนของการปรับปรุงนี้เพื่อนำไปสู่การพัฒนาคุณภาพให้ดียิ่งขึ้นผู้ประกอบการต้องทำการปรับปรุงแก้ไขปัญหาที่พบเจอระหว่างการปฏิบัติงาน จนก่อให้เกิดความเสียหายต่อคุณภาพของรังนก เช่น รังนกที่ทำการล้างสะอาดแล้วแต่สีและคุณภาพ ไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้า ดังนั้นผู้ประกอบการกลางน้ำจึงต้องนำประเด็นนี้มาปรับปรุงแก้ไข เช่น การฝึกอบรมหรือคัดเลือกแรงงานใหม่ เพื่อให้มีคุณภาพในการปฏิบัติการของการคัดแยกสิ่งสกปรก จนหาจุดบกพร่องว่าประเด็นของปัญหาที่ส่งผลให้รังนกเกิดความเสียหายอยู่ตรงขั้นตอนไหนของกระบวนการ เช่น การใช้แรงงานที่ไม่มีทักษะหรือประสบการณ์ไม่เพียงพอ การใช้อุปกรณ์ในการทำงานที่ยังไม่มีชำนาญ แม้กระทั่งการใช้น้ำที่มีค่าความเป็นกรด - ด่างมากเกินไป หรือการที่มีแรงงานใหม่เข้ามาแล้วฝีมือยังไม่ดีมากพอ จึงก่อให้เกิดคุณภาพรังนกที่ไม่ตรงตามมาตรฐาน เพื่อปรับปรุงคุณภาพและเพื่อหาข้อเสียหรือจุดด้อยของรังนก เพื่อให้รังนกตรงตามของลูกค้าต้องการ

ในส่วนของปัจจัยที่ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมคุณภาพได้ การวางแผนเพื่อให้มีมาตรฐานเพื่อที่จะนำมาปฏิบัติให้สินค้ามีคุณภาพจึงต้องมีการควบคุมและดูแลมีการตรวจสอบขณะที่ปฏิบัติ และปัญหาที่สำคัญอาจจะพบเจอ อีกประเด็นคือ สินค้ารังนกที่มาจากบ้านผู้ผลิตรังนกมีมาตรฐานและคุณภาพที่เปลี่ยนไป เนื่องจากบ้านรังนกที่ผลิตรังนกของผู้ประกอบการในต้นน้ำนั้น บ้านรังนกแต่ละหลังจะมีลักษณะของการสร้างรังนกที่แตกต่างกัน หรือบ้านรังนกแต่ละจังหวัดก็มีเส้นใยที่มีสีสันแตกต่างกันไป ด้วยสภาพการรักษาดูแลบ้านที่ไม่สม่ำเสมอ เช่น รังนกมีความชื้น

มากกว่าเดิม สีสันก็เปลี่ยนกว่าเดิมด้วยสิ่งสกปรกหมักหมมภายในบ้าน รวมถึงคุณภาพของควม  
หนาและบางของเส้นใยรังนกก็อาจจะไม่เหมือนกันในสายพันธุ์ของนกแอ่นแต่ละพันธุ์ จากผู้ให้  
ข้อมูลสำคัญ เชี่ยวชาญในด้านนกแอ่นบ้านและสวนของรังนกบ้านและรังนกถ้ำ อธิบายว่า เส้นใย  
ของรังนกแอ่นในประเทศอินโดนีเซียจะมีความหยาบและหนากว่าเส้นใยของรังนกไทย ในการ  
นำมาปรุงอาหารหรือการนำมาแปรรูปก็จะทำให้การรับรสสัมผัสของเส้นใยแตกต่างกัน และจาก  
การสัมภาษณ์ข้อมูลสำคัญนักปักษีวิทยา และผู้เชี่ยวชาญด้านแปรรูปรังนก ได้ให้ความคิดเห็น  
เกี่ยวกับสายพันธุ์ของนกแอ่นว่าในจังหวัดแต่ละจังหวัดสายพันธุ์ของนกแอ่นที่ทำรังกินได้อาจจะ  
คนละสายพันธุ์กัน เนื่องจากนกแอ่นที่ทำรังกินได้นั้นไม่ได้มีแค่สายพันธุ์เดียว การที่นำเลือดของนก  
แอ่นมาตรวจสอบสายพันธุ์นั้นก็จะสามารถทำให้รู้ว่านกแอ่นสายพันธุ์ไหน นกแอ่นมักจะอาศัยอยู่  
และดำรงชีวิตในจังหวัดอะไรและภาคอะไรในประเทศไทยที่เหมาะสมต่อสายพันธุ์นั้น อาจทำให้  
ผู้ประกอบการรับรู้ได้ถึงคุณภาพ และรังนกที่จะได้รับจากรังนกแอ่นในจังหวัดนั้น โดยนักปักษี  
วิทยายังได้กล่าวถึงนกแอ่นที่อยู่ในประเทศต่างๆ ว่าแต่ละประเทศอาจจะมียกแอ่นสายพันธุ์ที่ชอบ  
อากาศและภูมิศาสตร์ของประเทศนั้นจึงทำให้มีการขยายพันธุ์และการเพิ่มของประชากรนกแอ่น  
สายพันธุ์นั้นในแต่ละประเทศแตกต่างกัน โดยที่ประเทศอินโดนีเซียอาจจะมีสายพันธุ์ของนกแอ่น  
คนละชนิดกับประเทศไทยอาศัยอยู่หนาแน่นกว่า ในส่วนนี้เมื่อเกิดการอพยพของนกแอ่นใน  
ประเทศอื่นๆ เช่น นกแอ่นที่อาศัยจากถ้ำธรรมชาติที่ต่างประเทศเกิดไฟไหม้ นกแอ่นจะอพยพบิน  
เข้ามาหาอาศัยที่อื่น เช่น ตามบ้านนก ตึกร้าง และเมื่อนกแอ่นอพยพข้ามประเทศเข้ามาอาศัยใน  
ประเทศไทย เช่น ภาคใต้ ภาคเหนือ ตามจังหวัดอื่นๆ ตามภาคใต้ก็จะมียกแอ่นอพยพมาจากประเทศ  
มาเลเซียเข้ามาผสมพันธุ์ ด้วยสาเหตุนี้อาจทำให้รังนกมีเส้นใย รูปทรง สี สันแตกต่างกันออกไป  
เพราะมียกแอ่นจากประเทศอื่นเข้ามาอาศัยทำรัง และเมื่อนกแอ่นทำการผสมพันธุ์กับนกแอ่นของ  
ไทยจะทำให้เกิดการพัฒนาด้านสายพันธุ์ส่งผลถึงรังนกที่ได้ตามมา ในส่วนนี้จะต้องอาศัย  
หลักการทางวิทยาศาสตร์และองค์ความรู้ด้านนักปักษีวิทยาเข้ามาช่วยพิสูจน์และวิเคราะห์  
ข้อเท็จจริงกันต่อไป



ภาพที่ 4.11 ตัวอย่างซากนกแอ่น (ทำรังกินได้) จากประเทศต่างๆ ส่งมาเพื่อเก็บรักษาและเป็นตัวอย่างทำการวิจัยและนักปักษีวิทยา พิพิธภัณฑธรรมชาติวิทยา องค์การพิพิธภัณฑวิทยาศาสตร์แห่งชาติ (อพวช.)

(ที่มา: ผู้วิจัย, 2562)

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เห็นว่า ส่วนปัญหาที่พบจากประเด็นทั่วไปเกี่ยวกับ (กลางน้ำ) “เมื่อเปิดโรงล้างทำความสะอาดรังนกแล้วจะสามารถหารังนกดิบจากไหนมาทำความสะอาด เพราะไม่รู้จักผู้ประกอบการเจ้าของบ้านรังนก อีกทั้งยังไม่กล้าที่จะเข้าร่วมงานประมูล” โดยต้องมีการศึกษาความรู้และวางแผนการทำงาน ด้วยการเริ่มต้นทำโรงล้างรังนกนั้น อันดับแรกต้องฝึกฝนแรงงาน แต่การฝึกฝนจำเป็นต้องใช้รังนกจริงในการฝึก ดังนั้นผู้ประกอบการอาจจะติดต่อสอบถามเจ้าของบ้านรังนกในจังหวัดที่ใกล้กับบ้าน หรือติดต่อสอบถามบุคคลที่มีรายชื่อในการให้สัมภาษณ์ อีกทั้งสามารถสอบถามกับสมาคมรังนก หรือชมรมรังนกได้ โดยขอแบ่งรังนกปริมาณไม่มากเพื่อมาฝึกแรงงานให้มีทักษะ อีกทั้งอาจจะรับล้างรังนกราคาไม่แพงเพื่อฝึกฝนให้กับผู้ประกอบการบ้านรังนกอีกด้วย นอกจากนี้ยังสามารถติดตามข่าวสารการจัดลานประมูลจากช่องทางต่างๆ ใน FB Line ฯลฯ พร้อมทั้งสามารถเข้าเรียนกับผู้ประกอบการล้างรังนกที่ชำนาญอยู่แล้วเพื่อความรวดเร็วในการฝึกทักษะของผู้ที่สนใจ”

กล่าวโดยสรุป เกี่ยวกับการจัดการคุณภาพ PDCA ในส่วนของกลางน้ำ ต่างให้ความสำคัญกับ 1. คัดเลือกสินค้ารังนกให้สอดคล้องกับผู้ประกอบการและเงินทุน 2. อบรมฝีมือแรงงาน พัฒนาทักษะแรงงาน และ 3. การล้างรังนก ได้ตรงตามกระบวนการที่ได้วางแผนไว้ ด้วยเป็นกระบวนการที่ช่วยให้รังนกที่ผลิตในต้นน้ำมีความสวยงาม และมีมูลค่ามากยิ่งขึ้น ด้วยกระบวนการที่ทำความสะอาดสิ่งสกปรกและการเข้ารูปทรงของรังนกให้สวยมีมาตรฐานเหมือนกัน ทำให้ผู้ประกอบการด้านการทำความสะอาดรังนกถือว่าเป็นส่วนสำคัญในห่วงโซ่อุปทาน แต่ก็ต้องให้ความสำคัญกับการฝึกแรงงานให้ชำนาญเพื่อลดความเสียหายที่จะก่อให้เกิดการเสียคุณภาพในเส้นใยของรังนก อีกทั้งการควบคุมงบประมาณในการซื้อรังนกเพื่อนำมาล้างทำความสะอาดก็เป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการทำความสะอาดรังนก กลางน้ำ ต้องทำการวางแผนเพื่อลดต้นทุน

ค่าใช้จ่ายในการทำงาน รวมถึงการเลือกแรงงานส่งผลถึงต้นทุนในด้านของเวลาในการทำงานของแรงงานอีกด้วย

**มิตีย่อยที่ 3.3 การจัดการคุณภาพ ในส่วนของปลายน้ำ** การจัดทำนายรั้งนคดิบ เกี่ยวกับการจัดทำนายรั้งนคดิบทุกช่องทาง และการจัดทำนายรั้งนคดิบผ่านการประมูล ณ ลานประมูล โดยผู้วิจัยได้สัมภาษณ์และรวมถึงการสังเกตการณ์ในลานประมูล 2 แห่ง จังหวัดจันทบุรีและจังหวัดราชบุรี เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ PDCA 1) การวางแผน 2) การปฏิบัติ 3) การควบคุม 4) การปรับปรุง ที่เกี่ยวข้องกับ 1) การจัดทำนายรั้งนคดิบ และ 2) การจัดทำที่ลานประมูล เพื่อให้ทราบถึงการจำหน่ายสินค้ารั้งนคดิบและทราบถึงการจัดการระบบการจัดการคุณภาพ ซึ่งถือเป็นสิ่งที่สำคัญในการบริหารจัดการคุณภาพรั้งนคดิบประเทศไทยของผู้ประกอบการ ดังนี้

#### 1. การจัดทำนายรั้งนคดิบ

**การวางแผน (P)** จากข้อมูลที่ได้รับจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญส่วนใหญ่ อธิบายว่า ผู้จัดทำนายรั้งนคดิบ แบ่งออกเป็น 1. ผู้ประกอบการที่สร้างบ้านนคดิบแล้วทำการจำหน่ายสินค้ารั้งนคดิบเอง มีทั้งรั้งนคดิบที่ไม่ได้ล้างทำความสะอาดและรั้งนคดิบที่ผ่านการทำความสะอาดแล้ว (ผู้ประกอบการอยู่ที่ทั้งห่วงโซ่อุปทาน ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ) 2. ผู้ประกอบการ โรงล้างทำความสะอาดนำสิ่งสกปรกออกจากรั้งนคดิบ (ผู้ประกอบการที่อยู่ในส่วนของ กลางน้ำ ปลายน้ำ) และ 3. ร้านจัดทำนายผ่านหน้าร้าน อาจเป็นหน้าร้านของผู้ประกอบการบ้านนคดิบ (ต้นน้ำ) โรงล้างทำความสะอาดรั้งนคดิบ (กลางน้ำ) หรือร้านจัดทำนายโดยเฉพาะ (ปลายน้ำ) เช่น ร้านขายของฝาก ร้านรั้งนคดิบในย่านเขาวราช ฯลฯ อีกทั้งการจำหน่ายด้วย ตัวแทน นายหน้า ทักคุเทศก์นำเที่ยว ในด้านการวางแผนนั้นผู้ประกอบการต้องมีการบันทึกยอดจำหน่ายสินค้ารั้งนคดิบในแต่ละช่วงของปี มีการทำสถิติในการเก็บรั้งนคดิบไว้ในแต่ละฤดูกาลของนคดิบที่ทำรั้งนคดิบ เพื่อเป็นข้อมูลในการวางแผนการขายรั้งนคดิบในรอบถัดไป และเพื่อคูสถิติในปีต่อไป การนำสถิติเกี่ยวกับผลผลิตของบ้านนคดิบในแต่ละปี เพื่อนำสถิติมาใช้ในการมาวางแผนในการทำงานอีกทั้งผู้ประกอบการที่จัดทำนายจะต้องมีการสอบถามความคิดเห็นลูกค้า ที่ทำการซื้อสินค้ารั้งนคดิบไป ในบางฤดูกาลที่รั้งนคดิบทำรั้งแต่ละรอบสินค้าอาจจะไม่เหมือนเดิม เช่น รั้งนคดิบในฤดูร้อนอาจจะมีลักษณะของรั้งรูปทรง สีสันท่างกับฤดูหนาว (ในกรณีที่เป็นรั้งนคดิบไม่ได้ผ่านการล้างทำความสะอาดและการเข้ารูปทรง) การเก็บข้อมูลจากลูกค้าเพื่อนำมาวางแผน อาจจะเป็นการสอบถามกับลูกค้าที่ทำการซื้อรั้งนคดิบซ้ำ หรือลูกค้าประจำที่ทำการซื้อ-ขายด้วยบ่อยครั้ง รวมถึงการสอบถามข้อมูลจากผู้จัดทำนายรายอื่นๆ เพื่อนำข้อมูลของตนเองและผู้จัดทำนายรายอื่นมาปรับปรุง และเพื่อการจัดการคุณภาพที่ดีขึ้น ส่งผลทำให้สินค้ารั้งนคดิบที่ผู้ประกอบการ ได้ผลผลิตครั้งต่อไปมีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

**การปฏิบัติ (D)** ในส่วนของการปฏิบัติตามแผนงานที่วางไว้ในประเด็นของผู้ประกอบการ ต้นน้ำนั้นต้องวางแผนการปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค และปฏิบัติเพื่อความพึงพอใจเกี่ยวกับรังนกของผู้ซื้อ อาจจะต้องมีการเตรียมการวางแผนแบบรวดเร็ว หรือมีการวางแผนสำรองเอาไว้ จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ นักการตลาด เน้นว่า “ความต้องการของลูกค้าเป็นสิ่งที่ไม่แน่นอน” ในธุรกิจรังนกลูกค้าบางคนต้องการซื้อรังนกที่ไม่เน้นความสวยและไม่เน้นรังนกที่มีคุณภาพเกินความจำเป็นเนื่องจากมีเรื่องราคาเข้ามาเกี่ยวข้อง ทำให้ผู้จัดจำหน่ายปลาต้องมีการปฏิบัติตามแผนสำรองได้อย่างรวดเร็ว และผู้ประกอบการจำหน่ายรังนกทำการเก็บรวบรวมข้อมูลและบันทึกเกี่ยวกับสินค้ารังนกได้รับมาจาก ผู้ประกอบการสร้างบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) หรือผู้ประกอบการโรงทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) เพื่อคำนวณราคาและเปรียบเทียบคุณภาพระหว่างผู้ส่งรังนกให้จำหน่ายในแต่ละครั้ง เมื่อมีประเด็นของปัญหาที่ลูกค้าติชม ตกเดือน ก็จะนำมาบันทึก และนำมาวางแผนเพื่อปฏิบัติตามแผนควบคุมคุณภาพในครั้งต่อไป จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ ผู้วิจัยรังนกได้สัมภาษณ์ลูกค้ารังนกจำนวน 5 ราย ระบุว่า “ผู้ขายรังนกมีการจดจำว่าลูกค้ารายไหนซื้อรังนกเกรดไหนและนำไปทำอะไร และผู้ขายได้ทำการเก็บสินค้าที่ต้องการไว้ให้โดยทุกธุรกิจมักทำเช่นนี้เหมือนกัน”

**การควบคุม (C)** การปฏิบัติเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพ จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญกล่าวว่า ผู้ประกอบการปลาที่จัดจำหน่ายสินค้ารังนก การทำงานต้องมีการทำงานร่วมกันหลากหลายฝ่าย เมื่อสินค้าไม่มีคุณภาพหรือไม่ได้มาตรฐาน ผู้ที่อยู่ในขั้นตอนปลาจะรับรู้ได้ก่อนผู้ประกอบการต้นน้ำและกลางน้ำ นอกเสียจากผู้ประกอบการต้นน้ำและกลางน้ำจะเป็นผู้ประกอบการปลาที่ทำการซื้อขายเองควบคู่ไปด้วย การควบคุมคุณภาพรังนกเพื่อจำหน่ายในปัจจุบันอาจจะเป็นสิ่งที่ยังไม่ได้มีมาตรฐานสากลมากนัก เพราะว่ามีประเด็นของอุปสรรคในเรื่องสินค้ารังนก เป็นผลผลิตที่ได้จากนกแอ่นโดยนกแอ่นที่มีปัญหาด้านกฎหมาย เป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง พ.ร.บ.สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 แม้ว่าจะมีการออกมาตรา 14 ซึ่งออกมาในปลายปี 2562 ที่ผู้ประกอบการสามารถขออนุญาตเก็บรังนกบ้านและครอบครองรังนกบ้านได้ แต่ก็ยังไม่มีหน่วยงานใด หรือนโยบายมาช่วยเหลือรองรับเกี่ยวกับสินค้ารังนกได้เท่าที่ควร ทางผู้ประกอบการรังนกได้รวมตัวจัดตั้งสมาคมและชมรมขึ้นเพื่อวางแผนและควบคุมคุณภาพของรังนกให้เป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่ควรเป็นไปได้ เช่น การซื้อขายที่เป็นธรรมไม่แพงมากเกินไป การควบคุมโรงล้างทำความสะอาดรังนก การควบคุมบ้านนกที่เลี้ยงนกแอ่นเพื่อให้ได้รังนกที่มีคุณภาพและมีสวยงามตามกำหนดเกณฑ์ รวมถึงการควบคุมการตั้งราคาให้ตรงตามคุณภาพของรังนก และคุณภาพเกรดของรังนก รวมถึง สี รูปทรง ความสะอาด ให้ราคาเป็นไปอย่างยุติธรรม เพื่อการจัดจำหน่ายที่สะดวกและสามารถควบคุมได้

ในส่วนของการควบคุม จากการสัมภาษณ์และวิเคราะห์ข้อเท็จจริงจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญอธิบายว่า “ประเด็นนี้จะสอดคล้องและมีความเชื่อมโยงกับต้นน้ำที่ผู้ประกอบการผลิตรังนกในขั้นตอนเริ่มต้น ซึ่งจะต้องควบคุมสินค้ารังนกที่ผลิตออกมาให้มีคุณภาพ เพื่อควบคุมปัญหาของการจัดจำหน่าย” โดยผู้จำหน่ายจะมีการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าโดยตรง เมื่อสินค้ารังนกมีคุณภาพที่ต่ำกว่ารอบที่แล้ว หรือพบว่าสินค้ามีปัญหามากกว่าทุกครั้งที่ผ่านมา ผู้จำหน่ายเมื่อได้รับข่าวสารโดยตรงจากลูกค้า และก็เริ่มกระบวนการบริหารจัดการคุณภาพตามวงจร PDCA โดยผู้ประกอบการหลายส่วนต้องมามีบทบาทในการวางแผนเกี่ยวกับการควบคุม ปรับปรุง และแก้ไขความผิดปกติของรังนก และทำการวางแผนการแก้ไขไปปฏิบัติในทุกขั้นตอน ทุกกระบวนการ จนมาถึงผู้จัดจำหน่าย ก็ต้องทำการตรวจสอบเพื่อเช็คความถูกต้องของสินค้า ความสะอาด ความมีคุณภาพ จากต้นน้ำ และกลางน้ำ แม้กระทั่งการเช็คสินค้ารังนกว่าเป็นป็นหรือผสมสารอะไรมาด้วยหรือไม่

**การปรับปรุง (A)** ในส่วนของการปรับปรุงจะต้องทำควบคู่กับขั้นตอนอื่นๆ และไปเกี่ยวข้องกับขั้นตอนในมิติของต้นน้ำอีกด้วย เนื่องจากจุดแข็ง และอุปสรรคของสินค้ารังนกนั้น ไม่สามารถที่เร่งการผลิตได้มากกว่าเดิมเนื่องจากเป็นสินค้าธรรมชาติ จากที่อุปสงค์ของลูกค้าต้องการมากขึ้นก็ไม่สามารถที่จะเร่งการผลิตของนกแอ่นที่สร้างรังตามฤดูกาลเป็นไปตามกระบวนการธรรมชาติของนกแอ่นเอง ทำให้ต้องมีการเข้าไปดูผู้ประกอบการบ้านนกที่มีผลผลิตน้อยกว่าปกติ ช่วยปรับปรุงในส่วนของต้นน้ำทำให้ผู้ประกอบการบ้านนกมีรังนกมากยิ่งขึ้น ปัญหาอาจจะมาจากการใช้เสียงเรียกที่ไม่เหมาะสมหรือการที่สภาพภายในบ้านไม่เอื้ออำนวยต่อการอยู่อาศัยของนกหรือภายในบ้านมีศัตรูรบกวนนก หรือแม้แต่การที่รังนกมีรูปทรงไม่สวย รังนกมีรูปทรงบางลงอาจมาจากอุณหภูมิที่ร้อนหรือแม้กระทั่งสีของรังนกก็อาจจะมาจากความเป็นกรดและด่างภายในบ้านนก ที่เกิดจากการทำปฏิกิริยาของแบคทีเรียย่อยสลายขึ้นจนเกิดในเตรทและไนเตรท จึงทำให้ผลไม่มีคุณภาพ และผลผลิตรังนกลดลง และประเด็น โรงเลี้ยงทำความสะอาดรังนกไม่สามารถล้างรังนกให้มีมูลค่าจากเดิม หรือการล้างรังนกที่ทำให้คุณภาพของสินค้าไม่ตรงตามที่ลูกค้าต้องการ อีกทั้งการทำงานที่ซ้าลงของฝีมือแรงงานก็มีส่วนทำให้สินค้ารังนกมาถึงผู้ประกอบการ (ปลายน้ำ) ผู้จัดจำหน่ายซ้าลงตามวงจร ดังนั้นจึงต้องมีการนำสาเหตุพวกนี้ไปให้ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกันช่วยกันวางแผนการจัดการควบคุมคุณภาพ ควบคุม และปรับปรุงให้สินค้ามีคุณภาพมากยิ่งขึ้นไป

จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ระบุว่า ในกรณีที่ผู้ประกอบการพบเจอสินค้าที่ไม่มีมาตรฐานและคุณภาพก็จะทำการเก็บสินค้านั้นมาผ่านกระบวนการอีกครั้ง หรืออีกกรณีหนึ่งที่พบเจอนั่นคือเมื่อสินค้าถึงมือลูกค้าแล้วลูกค้ามีการติชมจากผู้ซื้อเกี่ยวกับสินค้า ในด้านคุณภาพของสินค้ารังนกที่ไม่ลดลงหรือไม่ดี รวมถึงสินค้ารังนกที่เปลี่ยนแปลงไปแต่ละครั้ง เมื่อสินค้าคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน

เดิม ผู้ประกอบการก็จะนำข้อเสนอนี้มาวางแผนเพื่อปรับปรุงคุณภาพ เพราะในการผลิตสินค้ามักจะมีเรื่องของการปรับปรุงและพัฒนาสินค้ารวมทั้งการเผชิญกับสิ่งที่ต้องแก้ไขอยู่ตลอดเวลา

ปัญหาในส่วนนี้สำหรับผู้ประกอบการใหม่หรือบุคคลที่สนใจ คือ การหาลูกค้ามาซื้ออย่างไร จะจำหน่ายรังนกให้กับใคร ผู้ประกอบการใหม่ที่กำลังจะเริ่มศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจรังนกแอ่นบ้านนั้น ต่างกลัวในการระบายสินค้า ในส่วนนี้นั้นทางผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นมีการช่วยเหลือผู้ประกอบการเกี่ยวกับประเด็นจำหน่ายสินค้ารังนก เช่น มีกลุ่มติดต่อสื่อสารสำหรับผู้ประกอบการด้วยกันเองเพื่อพูดคุยเจรจาซื้อขายรังนกกัน โดยมีผู้ประกอบการคั้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำเข้ามาอยู่จำนวนมาก และมีกลุ่ม ช่องทางสังคมของผู้ประกอบการรังนกคอยพูดคุยช่วยเหลือกันตลอดเวลา อีกทั้งยังมีลานประมูลจัดขึ้นอยู่เรื่อยมาจากการช่วยเหลือของผู้นำกลุ่มรังนกทั้งสมาคมรังนก และชมรมรังนก เพื่อช่วยผู้ประกอบการที่ต้องการจำหน่ายรังนก

**2. การจัดจำหน่ายรังนกดิบผ่านลานประมูล** ในส่วนของการจัดการคุณภาพตามกระบวนการ PDCA 1) การวางแผนคุณภาพ 2) การปฏิบัติตามแผนคุณภาพ 3) การควบคุมคุณภาพ 4) การปรับปรุงคุณภาพ จากข้อมูลที่สำคัญที่ผู้วิจัยได้วิเคราะห์มีดังนี้

**การวางแผน (P)** การวางแผนจัดงานประมูลรังนกจัดทำเพื่อการแก้ไขปัญหารังนกถล่มตลาดจากการที่นกแอ่นผสมพันธุ์ทำรังนกวางไข่พร้อมกันตามฤดูกาลธรรมชาติ จึงต้องทำการจัดการวางแผนงานประมูลในฤดูกาลช่วงที่มีรังนกผลิตออกมาจำนวนมาก ด้วยเกรงว่าจะมีสินค้ารังนกมากจนทำให้ราคาตกต่ำ อีกทั้งยังช่วยผู้ประกอบการระบายสินค้ารังนก เนื่องจากผู้ประกอบการใหม่มักประสบกับปัญหาการหาลูกค้าซื้อรังนกลำบาก โดยการวางแผนในส่วนนี้ผู้ประกอบการหลากหลายส่วน ทั้งคั้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ จะให้ร่วมมือและความช่วยเหลือกัน ด้วยการจัดงานประมูลส่งผลทำให้มีการแข่งขันในด้านราคามากยิ่งขึ้น อีกทั้งการดำเนินการเพื่อจัดงานตามสถานที่ต่างๆ ของประเทศไทยก็มีส่วนช่วยเหลือให้ผู้ซื้อสามารถเดินทางได้สะดวก เมื่อวางแผนได้สถานที่จัดงานแล้วทางผู้จัดงานจะกำหนดวันและเวลาที่ทำการประชาสัมพันธ์เพื่อช่วยผู้ประกอบการระบายสินค้ารังนก และช่วยให้รังนกมีราคาสูงขึ้น

จากข้อมูลที่ได้รับจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า การจัดงานประมูลเกิดจากการวางแผนเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการที่พบปัญหาอำนาจ (อำนาจต่อรอง) จากผู้ซื้อสินค้ารังนกจำนวนมาก โดย นาย ค (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) ได้กล่าวว่า “การจัดลานประมูล นั้นทำให้ผู้ประกอบการมีทางเลือก สาเหตุจากผู้ประกอบการหรือผู้ขายมักประสบปัญหาโดนผู้ซื้อสินค้ารังนกจำนวนมากกดราคา เพราะมีอำนาจต่อรอง เนื่องจากรังนกนั้นต้องจำหน่ายกับผู้ที่ต้องการซื้อรังนกเท่านั้น และราคาแพงเป็นสินค้าเฉพาะกลุ่ม ผู้ประกอบการจึงรวมตัวกันเพื่อช่วยเหลือและทำให้อาหารังนกสูงขึ้น” และในการวางแผนเกี่ยวกับดำเนินงานในลานประมูลรังนก ผู้จัดงานประมูลต้อง

มีการบริหารจัดการวางแผนด้านระบบที่ดีและมีกระบวนการที่สามารถตรวจสอบควบคุมคุณภาพของสินค้าร้งนภายในลานประมูลอย่างมีประสิทธิภาพ สาเหตุจากอาจจะมีสินค้าร้งนที่ไม่มีคุณภาพปะปนเข้ามาด้วย

**การปฏิบัติตาม(D)** การจัดจำหน่ายสินค้าร้งนภายในการประมูล ในส่วนของผู้ประกอบการนั้นต้องมีขั้นตอนดังนี้ 1. ผู้ประกอบการจะทำการรวบรวมร้งนจำนวนร้งนที่ผลิตได้ในแต่ละครั้งเพื่อทำการลงทะเบียนเพื่อนำร้งนเข้ามาประมูล 2. ทำการปฏิบัติตามแผนของการขนส่งร้งนที่วางไว้เพื่อมายังสถานที่ประมูลร้งน 3. จากนั้นปฏิบัติตามกระบวนการของระบบลานประมูล โดยกระบวนการของลานประมูลร้งนนั้นจะคล้ายคลึงกันเกือบทุกลานประมูล มีการเช็คสินค้าร้งนอย่างละเอียด และต้องเป็นระบบการจัดการที่วางใจได้ และวางแผนไว้อย่างมีประสิทธิภาพ ระบบผู้จัดงานประมูลส่วนมากจะ กำหนดวันที่จะทำการประมูลซื้อขายร้งนแล้วทำการแจ้งให้ผู้ประกอบการที่สนใจทราบ โดยระบบของงานประมูลมีขั้นตอนดังนี้ 1) ลงทะเบียนโอนเงินเพื่อสมัครเป็นสมาชิกในการซื้อ - ขาย 2) เมื่อถึงวันจริงนำร้งนมาลงทะเบียน ตรวจสอบเช็คความถูกต้องของร้งน สภาพร้งน ความชื้น น้ำหนัก 3) คิดป้ายเป็นรหัสที่ร้งนเพื่อนำเข้าระบบประมูล 4) ผู้ซื้อทำการประมูลร้งนใส่ราคาตามที่ตนเองพอใจและตามด้วยเลขรหัสของสินค้าร้งน 5) ทำการจ่ายเงินและหักค่าภาษีที่ต้องจ่ายให้สถานที่และผู้จัดลานประมูล



ภาพที่ 4.12 การประมูลร้งน จังหวัดราชบุรี (ซ้าย) จังหวัดจันทบุรี (ขวา)  
ที่มา: ผู้วิจัย (2562)





ภาพที่ 4.13 การประมูลรังนก ขั้นตอนการพิจารณาใส่ราคา รังนกจังหวัดจันทบุรี  
ที่มา: ผู้วิจัย (2562)



ภาพที่ 4.14 นักธุรกิจต่างชาติ 5-6 คนร่วมประมูลรังนกงานประมูล จังหวัดจันทบุรี  
ที่มา: ผู้วิจัย (2562)

**การควบคุม (C)** ด้วยระบบที่ผู้ประกอบการบริหารจัดการพัฒนาเพื่อให้มีประสิทธิภาพในการซื้อ-ขาย ในการประมูลของธุรกิจรังนก จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ นาย ก (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) อธิบายว่า “เครื่องมือที่สำคัญในการควบคุมและตรวจสอบที่ดี คือ จรรยาบรรณของผู้ประกอบการ” ในการประมูลสินค้ารังนกนั้นอาจมีรังนกที่ผ่านการตกแต่งมานิดหน่อยหรืออาจผ่านการล้างทำความสะอาดมาบ้างเพียงเล็กน้อยให้ดูสวยงามขึ้น ในกรณีนี้ถือว่าเป็นเรื่องปกติ ผู้นำรังนกมาประมูลมักทำเพื่อให้รังนกมีราคาขึ้นและสภาพรังนกดูน่าประมูลยิ่งขึ้น ในส่วนรังนกที่ปนเปื้อนวัตถุชนิดอื่น หรือการแตงน้ำนกรังนกด้วยวัตถุปลอม นั่นถือว่าเป็นสิ่งที่ต้องระวังไม่ให้เกิดขึ้นและทางผู้จัดการลานประมูลและผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นไม่สามารถรับมือกับสิ่งนี้ ดังนั้นผู้จัดการจัดจำหน่ายในส่วนของลานประมูลจึงคำนึงถึงระบบกระบวนการตรวจสอบสินค้า และการควบคุมสินค้ารังนกเป็นประเด็นที่สำคัญ โดยผู้จำหน่ายที่รวมตัวกันจัดงานขึ้นต้องวางแผนปฏิบัติและควบคุมแก้ไขเสมอมา โดยทุกฝ่ายต้องช่วยกันทั้งสังเกตและแจ้งเบาะแส

ในการพบสินค้ารังนกปลอม จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ ย้ำว่า ลานประมูลหลายแห่งยังไม่พบสินค้ารังนกปลอมเนื่องจากมีการวางแผนและควบคุมการทำงานด้านการคัดกรองลงทะเบียนตั้งแต่แรก และผู้ขายส่วนมากจะเป็นสมาชิกของผู้ประกอบการรังนกไทยเอง จึงมีจรรยาบรรณของผู้ประกอบการ



ภาพที่ 4.15 ผู้ประกอบการนำรังนกตากพัฒนาผลผลิตความชื้นก่อนทำการชั่งน้ำหนัก จังหวัดราชบุรี  
ที่มา: ผู้วิจัย (2562)



ภาพที่ 4.16 ผู้ประกอบการนำรังนกบรรจุถุงที่ทางงานประมูลเตรียมไว้ให้ จังหวัดราชบุรี  
ที่มา: ผู้วิจัย (2562)



ภาพที่ 4.17 ผู้ประกอบการลงทะเบียนเพื่อซื้อ-ขายรังนก จังหวัดจันทบุรี  
ที่มา: ผู้วิจัย (2562)



ภาพที่ 4.18 ตรวจสอบและชั่งน้ำหนักรังนก จังหวัดจันทบุรี  
ที่มา: ผู้วิจัย (2562)

**การปรับปรุง (A)** ในส่วนของการปรับปรุงเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายผ่านลานประมูล จากการสัมภาษณ์และผู้วิจัยได้สังเกตการณ์ อธิบายว่า การบริหารจัดการนั้นมี 3 ประเด็นที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญ คือ 1. การบริหารจัดการซื้อผลิตผลและปรับปรุงระบบ 2. การดูแลระหว่างระบบการประมูล และ 3. เกี่ยวกับการตรวจสอบรังนกปลอมหรือรังนกที่ไม่มีคุณภาพตรงความต้องการของลูกค้า ในส่วนนี้ระบบลานประมูลจะให้ลูกค้าได้สามารถดูรังนก พิจารณาสินค้าเพื่อเลือกซื้อรังนก และทำการกรอราคาใส่ในระบบด้วยตนเอง และในส่วนนี้ต้องระวังเพราะอาจส่งผลให้รังนกเกิดความเสียหายได้ในกรณีที่ผู้ซื้อสัมผัสกับรังนกรุนแรง รังนกที่เสียหายราคาตกต่ำได้ อีกทั้งในกรณีที่ลูกค้าให้ราคารังนกต่ำกว่าปกติของราคาตลาดกว่าที่ผู้ประกอบการคาดหมายไว้ ทางเจ้าของรังนกสามารถยกเลิกการขายได้ ส่วนรังนกปลอมหรือปนเปื้อนเป็นวัสดุอื่น เช่น ขาง หรือสารเคมีที่ผสมให้เกิดสีแดง สีทอง หรือสารไนเตรทและไนโตรที่ที่สูงเกิน ในส่วนนี้ผู้จัดงานประมูลรังนกได้ ระบุว่า “ยังไม่พบรังนกปลอมหรือปนเปื้อน เนื่องจากผู้ประกอบการรังนกมีจรรยาบรรณเน้นการค้าขายที่ไม่โกงลูกค้า อีกทั้งผู้ซื้อส่วนใหญ่มีความสามารถในการดูรังนก และมีประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจรังนกมาก” และสุดท้ายเมื่อระบบของการจัดการลานประมูลมีปัญหา มีการพิจารณาเก็บข้อเสนอแนะ หรือแนะนำของผู้ที่ทำการลงทะเบียนเข้าร่วมงานเพื่อนำมาปรับปรุงในครั้งต่อไปของการทำงานเพื่อสร้างแผนงานการประมูลใหม่ในครั้งหน้า

จากการสัมภาษณ์และผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า ในกรณีที่ผู้ประกอบการบ้านรังนกได้ผลิตสินค้าออกมาสวยงามและได้ราคาสูงจากการประมูล ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในด้านรังนกสวยงามก็จะมีกรให้ความรู้ ถ่ายทอดความรู้และเทคนิคให้แก่นัก เพื่อนำไปปรับปรุงบ้านนกแอ่นของตนเองให้สามารถผลิตรังนกที่ออกมาสวยงาม (ในส่วนนี้เรียกว่าเป็นการนำองค์ความรู้จากผู้ประกอบการสร้างบ้านนกแอ่นเพื่อเก็บรังนก จากการเห็นผลลัพธ์สินค้ารังนกที่ผลิตออกมาได้สวยงามและได้ราคาประมูลจากลูกค้าสูง) ให้ผู้ประกอบการท่านอื่นได้นำแนวทางไปวางแผนในการผลิตรังนก เกี่ยวกับการวางแผนเพื่อผลิตให้ได้รังนกที่มีคุณภาพ จากการสัมภาษณ์ข้อมูลสำคัญ นาย จ (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) เห็นว่า “ประโยชน์ของการเดินทางมาร่วมการประมูล เพื่อเป็นการมาศึกษาสภาพแวดล้อมต่างๆ เกี่ยวกับธุรกิจรังนก อีกทั้งได้พบเจอกับผู้ประกอบการท่านอื่นๆ ได้ทำการปรึกษาและขอรับความรู้ อีกทั้งได้สำรวจความต้องการของลูกค้า เพื่อนำไปใช้ในการวางแผนปฏิบัติเพื่อปรับปรุง ควบคุมคุณภาพของการผลิตรังนกของบ้านนกรเราเองให้มีคุณภาพ”

กล่าวโดยสรุป เกี่ยวกับการจัดการคุณภาพตามแนวคิดของวงจร PDCA ในส่วนของปลายน้ำ ซึ่งประกอบด้วย 1) การวางแผนคุณภาพ 2) การปฏิบัติตามแผนคุณภาพ 3) การควบคุมคุณภาพ 4) การปรับปรุงคุณภาพ โดยในการจำหน่ายรังนกนั้น จะมีผู้ประกอบการต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

น้ำที่สามารถทำการจำหน่ายได้ทุกห่วงโซ่อุปทาน โดยแบ่งเป็น 3 ประเภท หลัก คือการจำหน่ายด้วยผู้ประกอบการสร้างบ้านผลิตรังนก และจำหน่ายด้วยผู้ประกอบการล้างทำความสะอาดรังนก และจัดจำหน่ายผ่านร้านจำหน่ายรังนก ตัวแทน นายหน้า มักคุเทศก์นำเที่ยว หรือร้านขายของฝาก ด้วยส่วนนี้การควบคุมคุณภาพผลิตรังนกในต้นน้ำสร้างบ้านนกแอ่นเพื่อผลิตรังนกเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้ได้รังนกที่มาจำหน่ายมีคุณภาพ โดยผู้ประกอบการจำหน่ายรังนกต่างคำนึงถึงสินค้ารังนกที่มีมาตรฐานเดียวกัน และมาตรฐานเป็นสากลที่ลูกค้าทั่วโลกยอมรับ เป็นปัจจัยที่ส่งผลทำให้การจัดจำหน่ายรังนกประสบความสำเร็จ เนื่องจากลูกค้าประเทศต่างๆ เดินทางเข้ามาเพื่อเลือกซื้อสินค้ารังนกในประเทศไทย มีความต้องการจะได้รับสินค้ารังนกที่มีคุณภาพและมาตรฐานเดียวกันจากทุกแหล่งการจำหน่าย ซึ่งปัจจุบันนี้มีช่องทางจำหน่ายอยู่หลากหลายแหล่งในประเทศไทย

ในส่วนของการจัดจำหน่ายด้วยช่องทางระบบลานประมูล เกิดจากปัญหาหรืออุปสรรคของผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) ทั้งผู้ประกอบการรายเก่าและผู้ประกอบการรายใหม่ที่สร้างบ้านนกแล้วเกิดปัญหา คือ การซื้อขายรังนกทำได้ยาก เนื่องจากยังไม่มีลูกค้าประจำที่เดินทางมารับซื้อรังนกถึงบ้านหรือที่เรียกว่าหน้าฟาร์ม และผู้ประกอบการรายใหม่ที่ประสบการณ์น้อยยังไม่สามารถทำการล้างรังนกเพื่อคัดแยกสิ่งสกปรกเพื่อเพิ่มมูลค่าได้ชำนาญเทียบเท่ากับโรงงานล้างรังนกที่มีฝีมือดีแล้วทำให้การขายรังนกยากยิ่งขึ้น และผู้ประกอบการสร้างบ้านเพื่อผลิตรังนกไม่ทราบวิธีการแนวทาง หรือแหล่งระบายสินค้ารังนก ดังนั้นจึงเกิดการนำสินค้ารังนกเข้าร่วมสู่การประมูลรังนกหรือ ลานประมูล เนื่องจากสินค้ารังนกเป็นสินค้าเฉพาะกลุ่มและยังเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยที่มีราคาสูง อีกทั้งยังมีผู้ประกอบการกลางน้ำ โรงล้างทำความสะอาดรังนกเข้ามาซื้อรังนกดิบในลานประมูลเพื่อนำไปล้างทำความสะอาดเพื่อจำหน่ายด้วยตนเอง ทำให้การจัดลานประมูลรังนกมีการรวมผู้ประกอบการ ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ เข้ามาพบเจอกัน อีกทั้งยังมีนายหน้ารังนกจากต่างประเทศหรือผู้ซื้อรังนกต่างชาติที่เข้ามาซื้อรังนกไปขายให้กับนักธุรกิจรังนก และโรงล้างรังนกที่ต่างประเทศอีกด้วย

#### ข้อมูลสัมภาษณ์เกี่ยวกับคุณภาพรังนก

ในส่วนที่ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง นักโภชนาการที่เกี่ยวข้องกับการแปรรูปรังนก รวมถึงผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับรังนกแปรรูปและนำไปทำอาหารได้ เสริมว่า “การที่ผู้ประกอบการได้ให้ความสำคัญกับการควบคุมคุณภาพรังนก เพื่อส่งมอบรังนกแก่ผู้บริโภคที่ดีแล้ว ควรมีการอธิบายให้ความรู้ การบริหารจัดการ และการแบ่งระดับของสินค้า เพื่อให้ราคารังนกกับคุณภาพเป็นไปอย่างสอดคล้องกัน เนื่องจากธุรกิจรังนกเป็นการกำหนดให้ราคาตามความสวยของสินค้าแล้ว ยังเป็นการให้ราคาตามความพอใจ และในบางครั้งนั้น กรณีที่ลูกค้ามีความสนิทสนมกับผู้จำหน่าย

และมีการซื้อสินค้าจำนวนมากบ่อยครั้ง หรือเป็นลูกค้าที่ทำการซื้อขายกันประจำก็อาจจะได้ราคาพิเศษ” จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ จากการสัมภาษณ์ลูกค้าร้านก นางววย (นามสมมติ) และจากข้อมูลที่ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ บัญชา พงษ์มานะวงศ์ (การสัมภาษณ์ส่วนบุคคล, 30 มีนาคม 2561) ผู้บริหารภัตตาคารเชียงกริล่า เห็นว่า “ร้านกควรมีการตั้งราคาที่ยุติธรรม เกรดของร้านกต้องเป็นไปตามราคาที่กำหนดไว้ เมื่อมีการขึ้นลงราคาควรแจ้งให้ทราบและควรมีแบ่งราคาสอดคล้องกับระดับของเกรดร้านก” และจากการสัมภาษณ์ข้อมูลที่สำคัญ นายยู (นามสมมติ) อธิบายว่า “ร้านกมักมีปัญหาเกี่ยวกับผู้ซื้อที่ต้องการซื้อสินค้าร้านกเพื่อนำไปแปรรูปหรือเพื่อทำอาหารจำหน่ายต่อให้ลูกค้าที่ร้านอาหารอีกต่อ การที่ผู้ประกอบการร้านกจำหน่ายร้านกดิบแต่ละแห่งโดยตั้งราคาขายที่ไม่มีความแน่นอนเป็นมาตรฐานสากล ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการปลายทางในส่วนของผู้ที่ประกอบธุรกิจร้านอาหารไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้ อีกทั้งการตั้งราคาที่เปลี่ยนแปลงไปตามปัจจัยที่กระทบเช่น ภัยธรรมชาติ ฤดูที่เปลี่ยนไป รวมถึงกฎหมาย ทำให้ทางร้านอาหารไม่สามารถตั้งราคาขายหน้าร้านได้แน่นอนชัดเจน ส่งผลให้ร้านอาหารบางแห่งเมื่อถึงฤดูกาลร้านกแพง จึงติดยกเลิกเมนูเกี่ยวกับร้านกชั่วคราว”

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ผู้เชี่ยวชาญด้านร้านก และด้านอาหาร โภชนาการ และการแปรรูปร้านก เห็นว่า “ต้องมีการจัดการให้ผู้ประกอบการด้านทำความสะอาดร้านกให้มีมาตรฐานเดียวกัน และผู้ประกอบการควรส่งตรวจเกี่ยวกับเชื้อโรคที่ปนเปื้อนมากับร้านก อาจะคัดเลือกร้านกจากบ้าน ในแต่ละรอบเพื่อส่งตรวจสอบดู เพื่อเพิ่มความแน่ใจให้กับผู้บริโภค” เกี่ยวกับ โรค และ ไวรัสต่างๆ ที่ปนจากตัวนกแอ่นที่แพร่เชื้อมายังร้านก ส่วนกรณีคุณภาพที่เปลี่ยนแปลงไปไม่เหมือนกันทุกครั้ง “อาจเกิดจากหลายปัจจัย เนื่องจากผู้ประกอบการร้านอาหารไม่ได้ซื้อวัตถุดิบจากแหล่งเดิม ส่วนในประเด็นของร้านก จากที่ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลที่สำคัญ เกี่ยวกับธุรกิจร้านก อาจเกิดจากกระบวนการต่างๆ ระหว่างเลี้ยงนก หรือลูกนกแอ่นขณะเติบโตในรังก็เป็นไปได้ เช่น พ่อแม่แม่กกินอะไรที่ต่างจากเดิม แล้วนำอาหารกลับมาป้อนลูกนกเกิดการตกค้างนำเสียบนรังนก หรือนกแอ่นบินผ่านสิ่งต่างๆไม่เหมือนกันในแต่ละฤดู หรือปัจจัยที่นกป่วย ฯลฯ” และอีกปัญหาที่พบเจอเกี่ยวกับสินค้าในเรื่องไม่ได้มาตรฐาน ส่วนมากเกิดจาก อาหารประเภทที่ปรุงจากแม่ครัวหรืออาหารที่ใช้คนปรุง ด้วยฝีมือการทำอาหารทุกร้านมีความอร่อยต่างกัน ทั้งที่คือเมนูเดียวกัน โดยผู้เชี่ยวชาญทางด้านนี้ต่างให้ความคิดเห็นหลากหลายประเด็นแต่ผู้ประกอบการก็ต้องมีการพิสูจน์ต่อไป

กล่าวโดยสรุป ในการวิเคราะห์เกี่ยวกับมิติการจัดการคุณภาพ ของธุรกิจร้านกแอ่น ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยนำ การวางแผน การปฏิบัติ การควบคุม และการปรับปรุงมาวิเคราะห์ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการร้านกให้ความสำคัญในขั้นตอนการผลิตร้านก และเน้นในการทำสินค้า

ให้มีคุณภาพและมีมาตรฐาน นับตั้งแต่การเลี้ยงนก และการทำความสะอาดรังนก โดยผู้ประกอบการทำการวางแผนเพื่อปรับปรุงคุณภาพจากประสบการณ์ที่พบเจอ เช่น การพบสินค้ารังที่ไม่ได้คุณภาพ ทั้งรูปทรง สี สัน ความสะอาด รังนกที่ผ่านการแปรรูปหรือรังนกที่เข้ากระบวนการล้างสิ่งสกปรกออกมาแล้วแต่ยังมีคุณภาพไม่ตรงตามที่ลูกค้าต้องการ โดยผู้ประกอบการอาจจะต้องประเมินหรือการตรวจสอบในขั้นตอนต่างๆ หาสาเหตุของสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานคุณภาพเพื่อนำมาวางแผนการปรับปรุง โดยขั้นตอนการวางแผน ปฏิบัติ ควบคุมตรวจสอบ และแก้ไข ผู้ประกอบการจะทำตั้งแต่กระบวนการ สร้างบ้านด้วยการหาทำเลที่ตั้งเนื่องจากต้องการให้มีสินค้ารังนกเพื่อสนองความต้องการของลูกค้า การสร้างบ้านรังนกที่ไม่มีนกอ่อนเข้ามาทำรังต้องปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้มีนกอ่อนเข้ามาทำรังเพื่อให้ได้สินค้ารังนก อีกทั้งการวางแผนฝึกแรงงานให้มีฝีมือในการทำความสะอาดรังนกต่างเป็นกระบวนการที่สำคัญเกี่ยวกับการใช้ PDCA มาวิเคราะห์ในห่วงโซ่อุปทานอย่างมาก ดังนั้นการนำวงจร PDCA มาวิเคราะห์ผู้ประกอบการในขั้นตอนของธุรกิจรังนกนั้นสามารถนำมาใช้ได้ทั้งการใช้แบบเป็นวงจรการดำเนินงานเพื่อให้ได้คุณภาพตั้งแต่เริ่มแรก และใช้ในการตรวจสอบควบคุมเพื่อนำมาวางแผนเพื่อปรับปรุง อีกทั้งการนำส่วนใดส่วนหนึ่งในกระบวนการ PDCA มาเน้นย้ำเพื่อใช้ในขั้นตอนที่สำคัญ โดยมีกระบวนการแยกออกมาชัดเจน เช่น การตรวจสอบรังนกที่มีสีแตกต่างกันเกินไปจนเสียคุณภาพ โดยในวงจร PDCA นั้นการควบคุมคุณภาพรังนกไม่มีอะไรที่แน่นอน โดยผู้ประกอบการสามารถนำการตรวจสอบ และการปรับปรุงไปเน้นย้ำเพื่อตรวจสอบหามาตรฐานหรือข้อผิดพลาดในจุดที่ด้อยของสินค้าส่วนใดส่วนหนึ่งได้

ในส่วนลานประมูลรังนก ผู้จัดจำหน่ายปลายน้ำเป็นส่วนที่สำคัญมากเช่นกัน เนื่องจากต้องมีการพบกับลูกค้าโดยตรง มีการระบายสินค้าเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการต้นน้ำ และปลายน้ำให้สามารถระบายสินค้าได้ และต้องสามารถนำความรู้และหลักการที่ได้พบเจอเก็บเป็นข้อมูลและสถิติเพื่อแก้ไขปัญหาให้กับผู้ค้ารังนกได้ อาจจะรวมถึงการช่วยระบุถึงความต้องการของลูกค้ากับผู้ประกอบการส่วนอื่นๆ เพื่อให้เป็นไปตามอุปสงค์ของลูกค้า โดยผู้ประกอบการส่วนของปลายน้ำนั้นถูกมองว่าเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพเกี่ยวกับการจัดการคุณภาพ เนื่องจากเป็นการเสริมในส่วนทางด้านโอกาสที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ โดยเกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านการผลิต อุปสงค์ การแข่งขัน กลยุทธ์ของธุรกิจ และธุรกิจที่สนับสนุนกัน ในมิติที่ 1 เรื่องการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน เพราะการที่ปลายน้ำพบเจอสินค้ารังนกที่ไม่มีคุณภาพก่อนสิ้นสุดกระบวนการห่วงโซ่อุปทานในแต่ละครั้ง การเก็บสถิติการนำประเด็นของปัญหาไปใช้ในวางแผนการจัดการการผลิต และปฏิบัติและปรับปรุง ควบคุมได้ตั้งแต่กระบวนการต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เนื่องจากจำหน่ายรังนกในแต่ละปีนั้นมีความเปลี่ยนแปลง และมีปัญหาเช่นไรเมื่อเทียบกับคู่แข่ง เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย มาเลเซีย เพื่อให้ประเทศไทยใช้ข้อได้เปรียบการให้ผลผลิตในแต่ละฤดูของ

นุกแน่นอนว่าฤดูไหนที่มีการทำรังเพิ่มขึ้น รังนกมีขนาดอย่างไร รังนกมีความหนาแน่นมากไหม และการจัดจำหน่ายรังนกนั้นผู้ชาย หรือผู้ผลิตอาจจะต้องดูแลจากปีที่แล้วของตนเอง และของลานประมูลในการซื้อขายในแต่ละช่วง และดูราคารังนกก่อนที่จะนำออกมาประมูลในลานประมูลเพื่อวางแผนในแต่ละครั้ง ในส่วนของการปฏิบัติและควบคุมก็จะช่วยให้รังนกที่นำมาเข้าลานประมูลหรือรังนกที่จะส่งต่อถึงมือผู้ซื้อนั้นไม่มีสิ่งปนเปื้อน เช่น รังนกปลอม ความชื้นที่เกินพอดี หรือแม้แต่รังนกขึ้นรา รังนกเก่าก็อาจจะพบสินค้าประเภทนี้ได้ในตลาดประมูล ดังนั้นเจ้าหน้าที่ลานประมูล และผู้ประกอบการในส่วนของปลายทางจึงต้องมีการช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการส่วนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจรังนกในประเทศไทย มีการจัดการควบคุมและปรับปรุงสินค้ารังนก เพื่อให้ได้สินค้ารังนกที่มีคุณภาพและมีการพัฒนา จากที่ได้กล่าวมานั้นวงจร PDCA นี้ค่อนข้างมีความสำคัญกับผู้ประกอบการในธุรกิจรังนกอย่างมากทั้ง ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ผู้ประกอบการนำมาใช้เพื่อให้การบริหารจัดการคุณภาพในธุรกิจเป็นไปได้อย่างสมบูรณ์และมีความสามารถในการแข่งขันได้ สิ่งนี้ช่วยให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้นในธุรกิจรังนก

#### 4.3 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและทางการบริหารจัดการเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันสำหรับการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นในประเทศไทย

##### มิตินี้ 4 มิติด้านกฎหมายและนโยบาย

ด้านมิตินี้เกี่ยวกับกฎหมายและนโยบาย ผู้วิจัยได้วิเคราะห์จากข้อมูลสำคัญของผู้ที่ให้การสัมภาษณ์เกี่ยวกับผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น ผู้ประกอบการรังนกถ้ำ ผู้ประกอบการโรงงานแปรรูป ผู้ประกอบการจัดจำหน่าย ผู้ประกอบการที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับลานประมูลรังนก และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง หน่วยงานต่างๆ รวมถึง นักบัญชี นักวิชาการ นักการตลาด

##### มิตินี้ 4.1 กฎหมายและนโยบายต่อการส่งเสริมความสามารถของผู้ประกอบการรังนกแอ่น

กฎหมายและนโยบายต่อการส่งเสริมความสามารถของผู้ประกอบการรังนกแอ่น จากที่ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการรังนกแอ่น รวมถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับสินค้ารังนกแอ่นเสริมด้วยผู้ได้รับสัมปทานรังนกถ้ำ รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับนักวิชาการและนักบัญชีวิทยาเกี่ยวกับกฎหมายและนโยบายต่อการส่งเสริมความสามารถของผู้ประกอบการ วิเคราะห์ได้ดังนี้

จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า กฎหมายที่เข้ามามีบทบาทกับธุรกิจรังนก ในปัจจุบันยังไม่มีกฎหมายออกมามากและควบคุมเกี่ยวกับการสร้างบ้านนกแอ่นเพื่อเลี้ยงและผลิตรังนกบ้านอย่างจริงจัง อีกทั้งยังไม่มียุทธศาสตร์ที่เข้ามามีส่วนช่วยส่งเสริมเพื่อเพิ่มความสามารถให้กับผู้ประกอบการ



เนื่องจากนกแอ่นเป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง พ.ร.บ. สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 จึงไม่สามารถทำการเก็บรังนกและครอบครองรังนกภายในบ้านได้ และในปี 2562 ได้มีการแก้ไขมาตรา 14 ระบุให้ผู้ประกอบการเลี้ยงนกกรงที่บ้านสามารถยื่นขอใบอนุญาตเก็บและครอบครองได้อย่างถูกต้อง และจากข้อมูลที่ผู้วิจัยได้จากการสัมภาษณ์และได้ศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการต้องพบกับปัญหาเกี่ยวกับการซื้อขายที่อาศัยผิดวัตถุประสงค์ ซึ่งมีพระราชบัญญัติ ควบคุมอาคาร 2522 และต้องพบกับ พระราชบัญญัติสาธารณสุข 2535 ซึ่งเห็นเหตุให้ก่อเหตุรำคาญ กลิ่น และเสียง อีกทั้งพาหะนำโรค จากข้อมูลที่สำคัญ กรมศักดิ์ เลิศไพฑูริย์ ได้ให้การสัมภาษณ์ในประชาชาติธุรกิจ เกี่ยวกับการจัดโซน ย้ำว่า “ตอนนี้หลักการสมาคมอยากให้ผู้ประกอบการสร้างบ้านนกแอ่นที่สวนเกษตรสามารถช่วยในเรื่องแมลงได้ ถ้าสร้างในพื้นที่สวนของผู้ประกอบการเอง สามารถควบคุมดูแลได้ และทำการสร้างอาคาร 1-2 ชั้น” สาเหตุที่นกแอ่นสามารถขยายพันธุ์ได้รวดเร็วแต่ยังคิดเป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง พ.ร.บ. สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่านั้น จากการสัมภาษณ์ วัชระ สงวนสมบัติ นักปักษี นักวิชาการ องค์การพิพิธภัณฑธรรมชาติวิทยา (สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2561) เห็นว่า “เนื่องด้วยเริ่มแรกนั้นทางการต้องการออกกฎหมายเพื่อครอบคลุมนกเกือบทุกชนิดเพื่อทำการรักษาคนที่มีการค้นพบใหม่ โดยประกาศให้เป็นสัตว์ป่าคุ้มครองเกือบทั้งหมด ด้วยการออกกฎหมายเพื่อแสดงเจตนารมเกี่ยวกับการคุ้มครองว่าด้วยการต้องรักษาไว้ แต่เมื่อนำกฎหมายมาใช้จริง จึงทำให้เกิดข้อขัดขัด” และจากผู้ที่ให้ข้อมูลสำคัญ ระบุว่า กฎหมายยังคงเป็นอุปสรรคและจุดอ่อนของผู้ประกอบการโดยชัดเจน ซึ่งทำให้ความสามารถของผู้ประกอบการทั้งห่วงโซ่อุปทาน และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันมีอุปสรรคอย่างมาก ด้วยทางการออกกฎหมายมาเพื่อควบคุมนกหลากหลายชนิดที่กำลังจะสูญพันธุ์แต่นกแอ่นมีประชากรเพิ่มขึ้นมาก ด้วยตามพระราชบัญญัติ พ.ร.บ. สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 ทำให้ผู้ประกอบการทำธุรกิจรังนกดำเนินไปได้อย่างยากลำบาก และการที่รังนกผิดกฎหมายจึงทำให้ไม่มีหน่วยงานและนโยบายเข้ามาช่วยเหลือผู้ประกอบการ อีกทั้งไม่มีนโยบายเข้ามารองรับให้สามารถทำธุรกิจบ้านนกได้อย่างเป็นระบบ ในประเด็นของอุปสรรคนี้สร้างความยากลำบากต่อการประกอบธุรกิจรังนกอย่างมาก จากการสัมภาษณ์ผู้ที่ให้ข้อมูลที่สำคัญ นักการตลาด อธิบายว่า “ควรให้มีนโยบาย หรือกฎหมายที่เข้ามาช่วยเหลือผู้ประกอบการ เนื่องจากอยากให้ธุรกิจมีความสามารถในการพัฒนาบริหารจัดการมากขึ้น เพื่อสามารถแข่งขันในธุรกิจรังนกได้” จากการสัมภาษณ์ วัชระ สงวนสมบัติ นักปักษี นักวิชาการ เห็นว่า ควรยกตัวอย่างกรณีศึกษาให้นกแอ่นเป็นสัตว์ป่าคุ้มครองที่สามารถเพาะพันธุ์ได้ แต่จะมีข้อขัดขัดเนื่องจากมีการกำเนิดของลูกนกต้องแจ้งหน่วยงานให้ทราบ และนกแอ่นนั้นแพร่พันธุ์ได้เร็วมาก อาจจะไม่สามารถแจ้งได้ทั้งหมด แต่ถ้าในกรณีที่มีข้อพิสูจน์ได้ว่า การเลี้ยงนกแอ่นไม่มีผลกระทบต่อการลดประชากรนกแอ่น อาจจะสามารถออกระเบียบ โดยมีรายละเอียดพิเศษมากกว่าสัตว์ทั่วไป เช่น นกไก่อ้วที่สามารเพาะพันธุ์

ได้มีลูกก็ขายลูกค้า มีใบการันตี แต่คนแ่่นที่ทำได้ยากจึงต้องมีรายละเอียดพิเศษเพราะว่า คนแ่่น 1,000 ตัวออกลูกมา 2,000 ตัว จึงทำให้ยากต่อการแ่่ง จึงทำให้ต้องมาคิดแผนนี้ในอนาคคอีกที จาก การสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ ศุภลักษณ์ วิรัชพินทุ (สัมภาษณ์, 15 มิถุนายน 2563) นักปักษีวิทยา และนักอนุรักษ์ ผู้เชี่ยวชาญด้านนิเวศวิทยาชีววิทยา สัตววิทยา และการอนุรักษ์วิทยา กล่าวว่า “เกี่ยวกับการทำธุรกิจคนแ่่น ถือว่าเป็นโอกาสเกี่ยวกับการขยายพันธุ์คนแ่่นในธรรมชาติได้ด้วย ดังจะเห็นได้จาก การที่คนแ่่นทำรังนกที่วัดช่องลม คนแ่่นมีการทำรังขยายพันธุ์เพื่อวางไข่ ตามปกติเหมือนคนแ่่นในธรรมชาติที่ดำรงชีวิตอาศัยอยู่ในถ้ำ ดังนั้นการที่คนแ่่นบ้านมีกฎหมาย พ.ร.บ. สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 เข้ามาควบคุมจึงทำให้เกิดอุปสรรค แต่ก็ต้องมีการ พิจารณากันอีกทีเพื่อประโยชน์ของทุกฝ่าย และการทำธุรกิจนั้นผู้ประกอบการยังต้องให้ความสำคัญ เกี่ยวกับตัวคนแ่่นอีกด้วยเพื่อการศึกษาไว้” จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ นักปักษีวิทยา วัชระ สงวนสมบัติ (สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2561) กล่าวว่า “แนวคิดเกี่ยวกับกฎหมายในการ ควบคุมธุรกิจรังนกนั้น ยังถือว่ามีความจำเป็นกับธุรกิจคนแ่่นอยู่มาก แต่ทว่าผู้ควบคุมกฎหมายนั้น ต้องใช้ดุลพินิจและความคิดเห็นของทุกฝ่ายที่มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อที่จะเปลี่ยนแปลงกฎหมายยังง ใให้ใช้ประโยชน์ได้ดีที่สุด มีประโยชน์กับทุกฝ่าย มีมาตรการที่ลงโทษผู้ฝ่าฝืนไว้ และอาจจะมีการ พิจารณาคัดกฎหมายที่ไม่เป็นประโยชน์ต่อการอนุรักษ์รวมถึงกฎหมายที่ไม่เป็นประโยชน์ต่อการ ประกอบการธุรกิจรังนก หรือข้อบังคับที่ไร้ประโยชน์ออกไปเพื่ออนาคตของคนแ่่น” จากข้อมูลที่ สำคัญเกี่ยวกับกฎหมาย ระบุ “ควรนำแนวทางเกี่ยวกับการทำฟาร์มคนแ่่นให้คล้ายคลึงกับการทำ ฟาร์มสัตว์ปีกประเภทไก่” ที่มีพระราชบัญญัติกำหนด พ.ร.บ. มาตรฐานสินค้าเกษตร พ.ศ. 2551 แนวทางปฏิบัติในการใช้มาตรฐานสินค้าเกษตรการปฏิบัติที่ดีสำหรับฟาร์มไก่ไข่ และไก่พันธุ์ โดย ต้องมีสัตวแพทย์ควบคุม 1 คน ต่อจำนวนไก่ 2,000,000 ตัว และการขออนุญาตและต่ออายุการทำ ฟาร์มคนแ่่นแบบเลี้ยงปล่อยอิสระ

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ เห็นว่า ผู้ประกอบการควรทำการวัดค่าและหน่วยงาน ควรกำหนดเกี่ยวกับค่ามลภาวะทางเสียงและมลพิษอากาศ อย่างชัดเจน ผู้ประกอบการควรให้ หน่วยงานเข้ามาทำการตรวจสอบ และมีการแ่่งให้ประชาชนหรือผู้ที่บ้านใกล้เคียงบ้านนกหรือฟาร์ม ภายในโซนชุมชนรับทราบถึงการตรวจสอบ ตามกำหนดการทุกครั้ง และในกรณีที่มีผู้ประกอบการ ต้องการสร้างบ้านนกในเขตชุมชนเพิ่มต้องมีการขออนุมัติจากประชาชนที่อยู่ในบริเวณนั้น และต้อง มีการตกลง กำหนดโดยต้องมีระยะอาณาเขตไกลจากแหล่งบ้านผู้คนหรือชุมชนประมาณกี่กิโลเมตร หรือจัดโซนใหม่สำหรับผู้ประกอบการใหม่ (จากการสัมภาษณ์ประชาชนในชุมชนที่อยู่ไม่ไกลจาก คอนโดนกจำนวน10ราย และจากการสัมภาษณ์ฟาร์มไก่และฟาร์มสุกร)

จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เห็นว่า ในอนาคตถ้ากฎหมายสามารถให้ผู้ประกอบการสร้างบ้านนกแอ่นและผลิตสินค้ารังนกได้ โดยมีระเบียบหรือนโยบายที่มีหน่วยงาน หรือรัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือดูแลเพื่อส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ โดยแบ่งความรับผิดชอบให้หน่วยงานต่างๆ ช่วยดูแลในการทำธุรกิจรังนก เช่น กระทรวงพาณิชย์ดูแลเกี่ยวกับการค้าสินค้าและช่วยส่งเสริมผู้ประกอบการ หน่วยงานรัฐบาลที่เข้ามาดูแลในส่วนของนกแอ่นกรมปศุสัตว์ หรือเกี่ยวกับสาธารณสุขกรมควบคุมมลพิษหรือหน่วยงานอื่นๆ ที่สามารถเข้ามามีบทบาทให้กับผู้ประกอบการที่ทำการกิจเกี่ยวกับรังนกแอ่นสามารถขับเคลื่อนธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากการสัมภาษณ์นักปศุสัตว์วิทยาและนักการตลาด และจากการวิเคราะห์ข้อเท็จจริงจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า เน้นว่า เกี่ยวกับกฎหมายของรังนกบ้านว่าควรที่จะมีการพิจารณาให้เป็นสัตว์ป่าคุ้มครองที่สามารถเพาะพันธุ์ได้ เพราะว่าสินค้ารังนกแอ่นนั้น ถือว่าเป็นธุรกิจที่สามารถเลี้ยงประเทศได้เนื่องจากมีมูลค่าสูง และควรมีนโยบายให้ผู้ประกอบการได้ทำตามข้อกำหนด เนื่องจากการอนุรักษ์นกแอ่นของผู้ประกอบการบ้านนกควรที่จะทำธุรกิจ โดยอยู่ในข้อกำหนดข้อกำหนดมากกว่าการที่ไม่มีกฎหมายดูแลและบังคับ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในด้านความสามารถเกี่ยวกับการทำธุรกิจเพื่อแข่งขัน และในด้านของการใช้ทรัพยากรเพื่อแสวงหาผลประโยชน์เกิดขีดจำกัด

จากข้อมูลที่ได้รับจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ที่กล่าวว่า นโยบายเกี่ยวกับผู้ประกอบการ เป็นนโยบายที่ทางสมาคมผู้ประกอบการหรือชมรมรังนก ต่างให้ความสำคัญมาหลายปี ในการช่วยเหลือผู้ประกอบการใหม่ในธุรกิจรังนก เพื่อลดอุปสรรคในการทำธุรกิจ และลดความเสี่ยงให้กับผู้ประกอบการ มีการรวมกลุ่มผู้ประกอบการเพื่อปรึกษาปัญหา รวมถึงการทำจัดงานประมูลรังนก เพื่อให้เกิดการซื้อขายรังนก ทำให้รังนกสูงขึ้น ช่วยระบายสินค้า โดยทางผู้ประกอบการได้ทำการกำหนดนโยบาย และการกำหนดกฎเกณฑ์เกี่ยวกับคุณภาพของสินค้ารังนก และราคาตัวเอง

ด้านผู้ประกอบการเองได้มีนโยบายและกฎเกณฑ์ที่จะอยู่ร่วมกับชุมชน และการให้ความร่วมมือกับหน่วยงานท้องถิ่น โดยส่วนมากนโยบายพวกนี้ทางผู้ประกอบการและสมาคม ชมรมได้ประชาสัมพันธ์และปฏิบัติกันอย่างเข้มงวด เพื่อเป็นการอยู่ร่วมกันได้อย่างยั่งยืนระหว่างผู้ประกอบการและชุมชน อีกทั้งการพยายามให้ความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ เช่น การทำตามกฎของสังคมและชุมชน โดยการเปิด - ปิดเสียงนกในบ้านนกแอ่น เพื่อไม่ให้เสียงเรียกนกแอ่นรบกวนชาวบ้านในชุมชน หรือบ้านที่อยู่ใกล้เคียง ดังที่ปรากฏในการให้สัมภาษณ์ นาย จ (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) อธิบายว่า “ผู้ประกอบการส่วนมากได้ทำการเสียภาษีดีกอากรอย่างถูกต้อง และไม่ทำเสียงรบกวนชุมชนหรือเพื่อนบ้านใกล้เคียง เป็นการปฏิบัติตามกฎและกติกามารยาทของหมู่รวมและสังคม เป็นการให้ความร่วมมือกับหน่วยงาน”

#### มิตีย่อยที่ 4.2 บทบาทและการมีส่วนร่วมของหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชนและ ผู้ประกอบการรังนกแอ่น

บทบาทการมีส่วนร่วมภาครัฐ จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญและจากการวิเคราะห์ข้อมูล อธิบายว่า เกี่ยวกับบทบาทการมีส่วนร่วมของหน่วยงานภาครัฐและผู้ประกอบการ จากหลายปีที่ผ่านมาหน่วยงานรัฐบาลเช่น กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กรมอุทยานแห่งชาติสัตว์ป่าคุ้มครองและสัตว์ป่าคุ้มครอง พ.ร.บ. พระราชบัญญัติสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พุทธศักราช 2535 จนกระทั่งในปี 2562 ได้มีการแก้ไขมาตรา 14 ระบุว่า ให้ผู้ประกอบการหรือผู้ที่เลี้ยงนกแอ่นบ้านรังนก สามารถยื่นใบขออนุญาตขอเก็บรังนกและครอบครองรังนกภายในบ้านนกได้ แต่กระนั้นก็ยังเป็นอุปสรรคในการทำธุรกิจของผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น รวมถึงผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องเกี่ยวกับรังนกแอ่น เนื่องจากในตอนนี้ยังไม่สามารถผลักดันและช่วยเหลือในด้านโอกาสและด้านขีดความสามารถในการแข่งขันได้เนื่องจากยังไม่มียุทธศาสตร์และนโยบายเด่นชัด และนกแอ่นยังเป็นสัตว์ป่าคุ้มครองและสัตว์ป่าสงวนอยู่ ด้วยสาเหตุนี้ทางสมาคมและชมรมจึงหาหนทางแก้ไขเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถมีโอกาสในการทำธุรกิจได้มากขึ้น โดยรวมตัวก่อตั้งสมาคม และจัดตั้งเป็นชมรมเพื่อดูแลผู้ประกอบการแต่ละจังหวัด โดยมีผู้ประกอบการรังนกที่เป็นตัวแทนแต่งตั้งโดยการคัดเลือกจากสมาชิกหลายคน ให้เข้ามามีบทบาทในการช่วยร่างข้อกำหนด ช่วยกันปรึกษาหาแนวทางการแก้ไขให้สมาชิก และเป็นตัวแทนประสานงานกับหน่วยงานราชการต่างๆ เนื่องจากในบางประเด็นนั้นผู้ประกอบการรังนกแอ่นกังวลว่าจะมีข้อขัดแย้งกับหน่วยงานท้องถิ่น หรือมีประเด็นขัดแย้งกับชุมชน อาจเนื่องด้วยไม่มีหน่วยงานที่สามารถเข้ามาช่วยเหลือให้ความรู้กับผู้ประกอบการและชุมชน จากข้อมูลที่ได้รับจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญส่วนใหญ่ เห็นว่า ประชาชนที่มีบ้านอยู่ใกล้กับบ้านนกแอ่น ต่างกลัวไข้หวัดนก หรือเชื้อโรคที่มากับนก ในกรณีที่มีหน่วยงานเข้ามามีบทบาทกับผู้ประกอบการมากขึ้น ผู้ประกอบการก็จะสามารถปรึกษาหารือเกี่ยวกับเชื้อโรคการป้องกันมลภาวะทางอากาศ หรือการแจ้งเตือนเกี่ยวกับไข้หวัดนก ยกตัวอย่าง หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการตรวจเชื้อโรคเช่น สาธารณสุขหรือปศุสัตว์ และสัตวแพทย์ อาจมีบทบาทเข้ามาช่วยผู้ประกอบการในเรื่องของการนำขึ้นไปตรวจหาโรคหรือนำตัวอย่างเลือดคนไปเข้าห้องปฏิบัติการทางวิทยาศาสตร์เพื่อหาโรคที่สามารถติดต่อยัง มนุษย์ และสัตว์อื่นๆด้วย

บทบาทการมีส่วนร่วมภาคเอกชน จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า ปัจจุบันมีทั้งหน่วยงานเอกชนเข้ามามีบทบาทและส่วนร่วมกับผู้ประกอบการรังนก เช่น การเข้ามาศึกษาดูงานหน่วยงานเอกชนที่มีองค์ความรู้ด้านอาหารและยา การวิจัยเข้ามาขอข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ ในอนาคตการวิจัยและพัฒนานั้นอาจจะช่วยส่งเสริมทำให้รังนกบ้านสามารถออกไปรับรองเพื่อขาย

ให้กับลูกค้าได้อย่างเสรี เนื่องจากเป็นผลประโยชน์กับลูกค้า ในกรณีนี้อาจทำให้การขายสินค้ารังนกง่ายมากยิ่งขึ้น ดังที่ได้ปรากฏในการให้สัมภาษณ์ นักปักษีวิทยา วัชรระ สงวนสมบัติ (สัมภาษณ์, 23 กุมภาพันธ์ 2561) อธิบายว่า “อาจมีหน่วยงานเอกชน เช่น นักวิจัย นักศึกษามหาวิทยาลัย ฯลฯ เข้ามาเก็บตัวอย่างเลือดของนกแอ่นมาเข้าห้องปฏิบัติการต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญที่มีความชำนาญและมีเทคโนโลยีที่ดีพอสำหรับการตรวจอย่างละเอียด นั้นทำให้สามารถรู้สายพันธุ์ของนกแอ่นชนิดนั้น เนื่องจากนกแอ่นที่ทำรังกินได้มีหลากหลายสายพันธุ์ หรืออาจทราบที่มาของนก และรายละเอียดต่างๆ ด้วยการตรวจเลือดในห้องปฏิบัติการ ในส่วนของการตรวจเลือดนกแอ่นเพื่อทราบสายพันธุ์หรือทราบสิ่งที่สำคัญต่างๆ จากการตรวจเลือดของนกแอ่นตัวนั้นแล้ว อาจจะสามารถนำไปพัฒนาให้สินค้ารังนกมีรสชาติที่ดียิ่งขึ้น และสามารถนำมาตรวจหาโรคของนกแอ่น อีกทั้งยังสามารถค้นคว้าวิจัยและพัฒนาเกี่ยวกับตัวยาและการพัฒนาเกี่ยวกับนกแอ่นได้อีก” จากข้อมูลที่สำคัญกล่าวว่า “รังนกในประเทศอินโดจะมีเส้นใยที่หยากกว่าเส้นใยของรังนกในประเทศไทย” จากที่กล่าวมานั้น โดยผู้วิจัยขอความคิดเห็น จากการสัมภาษณ์ของนักปักษีวิทยาว่า อธิบายว่า “อาจจะเป็นประเด็นของสายพันธุ์นกแอ่นที่ทำรังกินได้ว่าสายพันธุ์ไหนทำรังแล้วมีเส้นหยากหรือหรือเนื้อสัมผัสที่ต่างกัน” ก็อาจจะมีประเด็นในส่วนนี้ได้เมื่อใช้ผู้เชี่ยวชาญและห้องปฏิบัติการที่ทันสมัยมาตรวจสอบ แต่การจะได้ผู้เชี่ยวชาญและห้องปฏิบัติการที่ทันสมัยก็จำเป็นจะต้องให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนเข้ามามีบทบาทกับผู้ประกอบการรังนกแอ่นที่อยู่ในกระบวนการจัดการคุณภาพเข้ามาเกี่ยวข้อง

กล่าวโดยสรุป บทบาทและการมีส่วนร่วมของหน่วยงานรัฐบาลและผู้ประกอบการรังนกยังไม่สามารถทำได้เต็มที่เนื่องจากมีข้อกฎหมายเกี่ยวกับนกแอ่นที่เป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง พ.ร.บ. พระราชบัญญัติสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ.2535 และมาตรา 14 ได้ระบุให้ผู้เลี้ยงนกแอ่นบ้านรังนกสามารถยื่นใบอนุญาตขอเก็บรังนกและครอบครองรังนกบ้าน ในประเด็นนี้ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ นายเอ (นามสมมติ) กล่าวว่า “ในส่วนนี้ยังไม่สามารถช่วยเหลือหรือส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีโอกาสหรือความสามารถในการทำธุรกิจได้เท่าที่ควร” ทำให้เกิดการติดขัดหลากหลายประเด็น เช่น การไม่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การขาดทุนวิจัย โคนเฟิกเฉยต่อธุรกิจ อีกทั้งยังไม่มีข้อกฎหมายมาดูแลควบคุม พร้อมกำหนดนโยบายมาตรฐานให้กับผู้ประกอบการและธุรกิจรังนกแอ่น ด้วยการขับเคลื่อนประเทศและเศรษฐกิจไปได้ อย่างมีศักยภาพนั้น ควรส่งเสริมผู้ประกอบการซึ่งเป็นรากฐานของประเทศเป็นหลักและควรจะทำให้ความสำคัญกับธุรกิจที่สามารถส่งออกและทำเงินให้ประเทศได้ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจอะไรก็ตามแต่ และด้วยรังนกเป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูงถ้าได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลและหน่วยงาน สอดคล้องกับ Kamaruddin, R., et al. (2019) รังนกนางแอ่นมีบทบาทสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของ

ประเทศและการพัฒนาอุตสาหกรรมกลายเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง และจากนั้นมีการให้คำปรึกษาโดยสถาบันที่เกี่ยวข้องและการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มความรู้ทางเทคนิคของผู้ผลิตในการเลี้ยงนกนางแอ่นและคนกลางควรได้รับความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับบทบาทของพวกเขาในการทำตลาดรังนก และจากข้อมูลสำคัญ อธิบายว่า “ดังนั้นเกี่ยวกับธุรกิจรังนกในประเทศไทย การออกกฎหมายและนโยบายมาช่วยเหลือสนับสนุน และควบคุมไปพร้อมกัน การที่จะทำได้นั้นต้องมีความร่วมมือรวมใจกันทุกฝ่าย หน่วยงานรัฐบาล เอกชนและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง มาช่วยสนับสนุนผู้ประกอบการ ด้วยไม่ว่าจะธุรกิจอะไรก็แล้วแต่ต่างต้องการหน่วยงานมาผลักดันให้มีศักยภาพ ส่งเสริมความสามารถ ช่วยดูแลผลประโยชน์ของผู้ประกอบการและช่วยดูแลผลประโยชน์ของประเทศควบคู่กันไป” อีกทั้งการให้ความร่วมมือของผู้ประกอบการด้วยกันเอง จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ “การจะเดินไปด้วยกันได้นั้นต้องมีความปรองดองความสามัคคีทั้งในบ้านและนอกบ้านนั่นคือผู้ประกอบการรังนกแอ่นก็ต้องมีความสามัคคีกันภายในและนอกบ้านก็ต้องมีความสามัคคีกัน จากนั้นก็จะเกิดความปรองดองเห็นอกเห็นใจกันนั้นเป็นสิ่งที่ทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้ แต่ถ้ามีส่วนใดส่วนหนึ่งหรือมีหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งเห็นแก่ประโยชน์ส่วนตัวไม่เห็นแก่ส่วนรวมหรือผู้ประกอบการมีการโต้แย้งหรือขัดแย้งเอาเปรียบผู้ประกอบการด้วยกันเองหรือไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของหน่วยงาน” จากงานวิจัยข้อมูลที่สำคัญของ Chua and Zukefli (2016) พบว่าเนื่องจากสินค้ารังนกมีความต้องการที่สูงในตลาดโลก โดยได้บังคับให้หน่วยงานกำกับดูแลท้องถิ่นตรวจสอบกิจกรรมการเลี้ยงนกนางแอ่นรวมถึงกระบวนการทำความสะอาดรังนก ทำให้ทราบว่าการทำธุรกิจรังนกในประเทศอื่นๆ การให้รัฐบาลเข้ามามีบทบาทกับธุรกิจถือว่าเป็นสิ่งที่สำคัญเพื่อโอกาสและขีดความสามารถของผู้ประกอบการ

การนำทรัพยากรทางธรรมชาติไปใช้ประโยชน์ ดังที่ได้ปรากฏในการให้สัมภาษณ์ เห็นว่าผู้ประกอบการควรคำนึงถึงการใช้ประโยชน์อย่างสร้างสรรค์ ดังนั้นการมีจรรยาบรรณในอาชีพควรมาเป็นอันดับ 1 “กรณีธุรกิจนกแอ่น เป็นเรื่องเกี่ยวกับการนำทรัพยากรของประเทศหรือทรัพยากรธรรมชาติไปใช้ ต้องคำนึงถึงบุคคลอื่นที่ไม่ใช่ผู้ประกอบการรังนกด้วย” ส่วนความร่วมมือกันของหน่วยงานต่างๆ และตัวผู้ประกอบการเอง นั้นจะช่วยให้เกิดความสามารถบริหารจัดการคุณภาพรังนกได้อย่างสมบูรณ์ ไม่เพียงแต่ผู้ประกอบการธุรกิจรังนกอย่างเดียวแต่รวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจอื่นด้วย

ตารางที่ 4.14 ตารางวิเคราะห์จากความเห็นของผู้ประกอบการเกี่ยวกับสิ่งสำคัญเพื่อความประสบความสำเร็จ

วิเคราะห์จากความเห็นของผู้ประกอบการ 5 ราย เพื่อบ้านนกแอ่น โรงล้างทำความสะอาดรังนก สามารถผลิตรังนกได้มีคุณภาพ และประสบความสำเร็จ	ให้ความสำคัญ ความกับความ สะอาดภายใน บ้านนก	บ้านนกแอ่นผล ิตรังนกได้เพียงพอ กับความต้องการ ของลูกค้า	รังนกที่ผลิตได้ จากบ้านนกมี คุณภาพ	ต้องมีความ สามารถบริหาร จัดการต่างๆ และPDCA	แก้ไขปัญหาได้ดี ในการทำธุรกิจ ตรวจสอบ แก้ไข	ผู้ประกอบการ และแรงงานมี ความชำนาญ และมีฝีมือ	ต้องสามารถให้ คำปรึกษาและ แนะนำผู้อื่นได้	การมีองค์ความรู้ มีการศึกษา ค้นคว้าและพัฒนา
ผู้ประกอบการ 1 มีองค์ความรู้ จากการศึกษาค้นคว้า ก่อนประกอบ ธุรกิจ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายใหม่แต่มีผลผลิตรังนกเร็วกว่าเวลาที่ คาดไว้ สินค้ารังนกมีคุณภาพ มีความสามารถใจการจำหน่ายรังนกได้	มากที่สุด	มาก	มากที่สุด	มากที่สุด	มาก	มากที่สุด	ปานกลาง	มากที่สุด
ผู้ประกอบการ 2 มีความรู้ในการทำธุรกิจ ประสบการณ์เกือบ 20 ปี สร้างบ้านนกแอ่นมีผลผลิตจำนวนมากเพียงพอต่อลูกค้า และมีธุรกิจ โรงล้างรังนก พร้อมกับจำหน่ายเองและเป็นที่ปรึกษาบ้านนกแอ่น พร้อมกับการปรับปรุงแก้ไขผู้ประกอบการจนสำเร็จ	มากที่สุด	มาก	มากที่สุด	มากที่สุด	มาก	มากที่สุด	มาก	มากที่สุด
ผู้ประกอบการ 3 มีองค์ความรู้ ประสบการณ์ เป็นผู้บริหารเกี่ยวกับธุรกิจ รังนก สร้างบ้านนกมีผลผลิตเพียงพอต่อลูกค้า มีธุรกิจ โรงล้างรังนก จัด จำหน่ายเอง เป็นที่ปรึกษาบ้านนกแอ่น พร้อมกับการปรับปรุงแก้ไขผู้ ประกอบการจนสำเร็จ รวมถึงการเปิดสอนล้างรังนก	มากที่สุด	มาก	มากที่สุด	มากที่สุด	มาก	มากที่สุด	มาก	มากที่สุด
ผู้ประกอบการ 4 มีความรู้ในการทำธุรกิจ ประสบการณ์ 15 ปี สร้างบ้าน นกแอ่นมีผลผลิตเพียงพอต่อลูกค้า พร้อมกับจำหน่ายเอง	มากที่สุด	มาก	มากที่สุด	มากที่สุด	มาก	มากที่สุด	ปานกลาง	มากที่สุด
ผู้ประกอบการ 5 มีความรู้ในการทำธุรกิจ ประสบการณ์เกือบ 20 ปี สร้างบ้านนกแอ่นมีผลผลิตจำนวนมากเพียงพอต่อลูกค้า และมีธุรกิจ โรงล้างรังนก พร้อมกับจำหน่ายเอง อีกทั้งมีโรงงานแปรรูปรังนก และ เป็นผู้บริหารรังนก พร้อมกับการให้คำปรึกษากับผู้ประกอบการได้	มากที่สุด	มาก	มากที่สุด	มากที่สุด	มาก	มากที่สุด	มาก	มากที่สุด

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญและจากการวิเคราะห์ข้อเท็จจริง ทั้ง 4 มิติ สรุปได้ดังต่อไปนี้ ในส่วนของมิติขีดความสามารถในการแข่งขัน เป็นสิ่งสำคัญช่วยให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ คือ ผู้ประกอบการ องค์กรความรู้ นกแอ่น ต้นทุน และการจัดการบริหารที่ดี อีกทั้งผู้ประกอบการต้องทราบถึงความต้องการของผู้บริโภคและพฤติกรรมของลูกค้าถือเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้เกิดเป็นจุดแข็งและโอกาสที่ดีในธุรกิจ ผู้วิจัยได้พบประเด็นที่เสริมโอกาสและจุดแข็งให้กับธุรกิจและผู้ประกอบการ คือ 1) การมีองค์ความรู้ของผู้ประกอบการ และการนำความรู้มาประยุกต์ใช้การบริหารจัดการและการนำเทคโนโลยีมาใช้ 2) การมีความรู้ด้านนกแอ่น ทำให้สามารถปรับสภาพบ้านให้คล้ายถ้ำได้ นอกจากนี้ยังพบความเสี่ยงในการทำธุรกิจ คือ 1) การสร้างบ้านผิดแบบทำให้ต้องแก้ไขและมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 2) การทดสอบและตรวจสอบเส้นทางการบินของนกแอ่นที่ไม่มีประสิทธิภาพทำให้ผู้ประกอบการสร้างบ้านผิดบริเวณ 3) ปัญหาเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนที่ไม่สามารถขอสินเชื่อธนาคารได้ และประเด็นด้าน โอกาส นกแอ่นสามารถดำรงชีวิตอยู่ในประเทศไทย แต่ผู้ประกอบการต้องพบกับอุปสรรค ด้านปัญหา กฎหมายและนโยบายในส่วนรัฐบาลที่เข้ามามีบทบาทกับธุรกิจ และพระราชบัญญัติกฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองสัตว์ พ.ร.บ. การต่อเติมอาคาร และ พ.ร.บ. สาธารณสุข ประเด็นปัญหาเกี่ยวกับ เสี่ยงรบกวน กลิ่น และการแพร่กระจายเชื้อโรคต่อชุมชน

ในส่วนของมิติห่วงโซ่อุปทาน โครงสร้างของธุรกิจรังนกเป็นแบบสิ้นผู้ประกอบการสามารถบริหารคนเดียวได้ และพบว่าผู้ประกอบการในส่วนของต้นน้ำต้องมีความรู้ลึกซึ้งซึ่งถึงจะประสบความสำเร็จ อีกทั้งต้องให้ความสำคัญกับอาชีพที่สนับสนุนกัน ในธุรกิจ เช่น ที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์ ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีความชำนาญ ฯลฯ ในส่วนกลางน้ำ ผู้ประกอบการล้างทำความสะอาดรังนกทำให้สินค้ามีมูลค่า จำหน่ายรังนกได้ราคาสูง รวมถึงปลายน้ำเป็นส่วนของการกระจายสินค้า เนื่องด้วยรังนกเป็นสินค้าเฉพาะกลุ่ม ราคาสูง และจัดเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย จำหน่ายได้ยาก ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องทำการซื้อ-ขายกับลูกค้าประจำ หรือแก้ไขด้วยการจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าหรือตัวแทน รวมถึงการจำหน่ายรังนกผ่านระบบงานประมูลที่ทางสมาคมหรือชมรมช่วยกันจัดขึ้นเพื่อช่วยลดอำนาจของผู้ซื้อลง

ในส่วนของมิติการจัดการคุณภาพ ผู้วิจัยได้นำ PDCA การวางแผน ปฏิบัติ ควบคุม และปรับปรุง มาวิเคราะห์ข้อมูล ทำให้เข้าใจว่าการทำงานของธุรกิจรังนกนั้นต้องมีการวางแผนอย่างรอบคอบ เนื่องจากการลงทุนสูงและมีความเสี่ยง อีกทั้งธุรกิจรังนกเป็นธุรกิจที่ยังไม่แพร่หลาย ต้องใช้เงินลงทุนสูงทำให้ผู้ประกอบการทั้งรายเก่าและรายใหม่ รวมถึงบุคคลที่สนใจในธุรกิจนี้ ต้องทำการวางแผนและปฏิบัติตามแผนอย่างรอบคอบ รวมทั้งต้องมีการควบคุมตรวจสอบและทำการปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้ธุรกิจไม่เกิดข้อผิดพลาด เช่น 1) การทดสอบเส้นทางนกแอ่นก่อนสร้าง



บ้านผู้ประกอบการต้องทำการตรวจสอบก่อนสร้างบ้าน 2) การปรับปรุงบ้านเก่าและสร้างใหม่ การวางแผนก่อนลงมือทำเพื่อลดความเสี่ยงและช่วยเรื่องต้นทุน 3) การควบคุมนกแอ่นและสินค้าผู้ประกอบการบ้านนกต้องตรวจสอบผ่านระบบกล้องวงจรปิดเพื่อสังเกตการณ์ภายในบ้านนกและสำรวจการดำรงชีวิตนกแอ่นเพื่อศึกษาการทำงาน 4) การให้ความสำคัญกับความสามารถ ฝีมือทักษะในการทำงานเป็นสิ่งสำคัญทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ สำคัญอย่างยิ่งในส่วนของการทำงานสะอาดรังนก การฝึกทักษะ การตรวจสอบสินค้า เพื่อให้รังนกมีมูลค่าตรงตามลูกค้าต้องการ สุดท้าย 5) การดูแลให้รังนกมีคุณภาพในขณะที่รังนกอยู่ในบ้าน ผู้ประกอบการต้องควบคุมคุณภาพ จากข้อมูลผู้วิจัยทราบว่า นกแอ่นผสมพันธุ์และทำรัง 30-40 วัน วางไข่ 14 วัน กกไข่อีก 30 วัน และลูกนกโตจนทิ้งรังภายใน 60 วัน โดยประมาณ 4 เดือน ในขณะที่รังนกอยู่ภายในบ้านผู้ประกอบการต้องควบคุมคุณภาพรังนก สี รูปทรง เส้นใย ฯลฯ ด้วยการจัดการคุณภาพ

สุดท้ายมิติด้านกฎหมายและนโยบาย ผู้วิจัยพบว่าด้านกฎหมายและนโยบายที่ถือว่าเป็นส่วนช่วยส่งเสริมความสามารถของผู้ประกอบการ โดยประเด็นด้านกฎหมายยังเป็นปัญหาอยู่ขณะนี้คือพระราชบัญญัติสัตว์ป่าคุ้มครอง และสัตว์สงวน อีกทั้งการขาดนโยบายที่ช่วยเหลือในด้านต่างๆ รวมถึงขาดหน่วยงานที่เข้ามารับผิดชอบโดยตรง ผู้วิจัยยังพบประเด็นความขัดแย้งเกี่ยวกับทัศนคติเชิงลบ คือ กรณีผู้ที่ต่อต้านการทารุณสัตว์ และความเข้าใจผิดว่านกแอ่นอาศัยในรังจึงเข้าใจว่าเป็นการแย่งบ้านนกมาบริโภคเพื่อค่านิยม นอกจากนี้ยังมีเข้าใจผิดเรื่องรังนกสีแดงคือเลือดของนกแอ่น อีกทั้งประเด็นความขัดแย้งกับชุมชนเกี่ยวกับเชื้อโรค กลิ่น เสียง และควรมีนโยบายแนวทางแนะนำเพื่อป้องกัน เมื่อรัฐบาลเข้ามากำหนดกฎหมายและนโยบายเพื่อช่วยเหลือและควบคุม จะส่งผลให้ผู้ประกอบการและผู้ที่กำลังจะเข้ามาทำธุรกิจรังนกมีความสามารถในการทำธุรกิจ รวมถึงยังช่วยคุ้มครองพันธุ์นกแอ่น อีกทั้งช่วยรักษาผลประโยชน์ให้กับประเทศในกรณีที่ผู้ประกอบการนำนกแอ่นที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติมาใช้ประโยชน์ควรมีกฎหมายหรือการขออนุญาตอย่างถูกต้อง คล้ายคลึงกับพระราชบัญญัติกฎหมายและนโยบายที่ใช้ในการทำฟาร์มสัตว์ทั่วไปมาควบคุมธุรกิจสินค้ารังนก เพื่อให้เป็นไปอย่างมีระบบระเบียบแบบสินค้าเกษตร เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถผลิตรังนกมีคุณภาพและมีความสามารถแข่งขันเทียบกับประเทศอื่นๆ ที่สามารถทำธุรกิจรังนกได้ในโลก

## บทที่ 5

### สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ในบทนี้เป็นการสรุปผลการวิจัยทั้งหมดที่ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาพร้อมด้วยข้อเสนอแนะ โดยผู้วิจัยได้ทำการแบ่งแยกเป็นหัวข้อดังต่อไปนี้คือ

- 5.1 สรุปผลการวิจัย
- 5.2 อภิปรายผลการวิจัย
- 5.3 ข้อเสนอแนะ

#### 5.1 สรุปผลการวิจัย

ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้ข้อมูล ในการประกอบการธุรกิจร้านค้าออนไลน์และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ผู้วิจัยสรุปตามวัตถุประสงค์ได้ดังต่อไปนี้คือ

5.1.1 ผลการศึกษาและวิเคราะห์ลักษณะสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของการประกอบการเพื่อให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ในการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าออนไลน์ในประเทศไทย

มติชี้วัดความสามารถในการแข่งขัน ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ตามตัวแปรทั้ง 6 ปัจจัย ดังนี้

1. ด้านปัจจัยการผลิต พบว่า มีปัจจัย 5 ปัจจัย คือ 1. ผู้ประกอบการ 2. คนงาน 3. แรงงาน 4. การบริหารจัดการ 5. ทุน

1.1 ผู้ประกอบการ ผู้วิจัยพบว่าผู้ประกอบการในธุรกิจนี้จำเป็นต้องมีองค์ความรู้ และต้องมีการบริหารจัดการวางแผนและความคุ้มค่าที่เพียงพอเพราะเป็นธุรกิจเฉพาะทาง โดยผู้ประกอบการต้องศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการต่างๆ เช่น การจัดการระบบการสร้างบ้านน็อคตั้งแต่ การหาเงินทุน การสร้างเพื่อเลี้ยงนก และการวางระบบภายใน อีกทั้งการจัดการระบบการบริหารงานทั้งโรงเลี้ยงนกจนถึงการจัดเก็บรังนกเพื่อจัดจำหน่าย

#### จุดแข็ง

1. ผู้ประกอบการมีองค์ความรู้ในส่วนของ ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ มีองค์ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจร้านค้าออนไลน์ เนื่องจากผู้ประกอบการบ้านน็อคมีประสบการณ์และองค์ความรู้ที่สะสมในการทำธุรกิจมาช้านาน และเป็นทักษะที่ไม่มีใครสามารถลอกเลียนแบบได้อย่างง่ายดายถ้าผู้อื่นไม่ได้เข้ามาเรียนรู้และลงมือทำงานอย่างแท้จริง

2. ภูมิศาสตร์ของประเทศไทยสามารถประกอบธุรกิจสร้างบ้านเลี้ยงนกออนไลน์ได้

3. ผู้ประกอบการมีการรวมตัวเพื่อปรึกษา วางแผน และช่วยเหลือกัน โดยตั้งสมาคม ชมรม เพื่อการพัฒนา แก้ไขปัญหาต่างๆ

#### จุดอ่อน

1. ผู้ประกอบการบางส่วนอาจไม่ได้ศึกษาอย่างลึกซึ้งเท่ากับนักบัญชีวิทยา เกี่ยวกับคุณลักษณะพื้นฐานนกอ่อน และการดำรงชีวิตของนกออ่อน เพราะ นกออ่อนไม่ใช่นกเลี้ยงตามบ้าน จึงทำให้ไม่สามารถเพาะเลี้ยงนกออ่อนได้

2. ผู้ประกอบการขาดการสนับสนุนจากอุตสาหกรรมเกี่ยวข้อง เช่น สถาบันการเงิน การขออนุญาตสร้างบ้าน การต่อเติมบ้าน ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านนกออ่อน

3. ผู้ประกอบการมีข้อจำกัดในการลงทุน เนื่องจากการลงทุนในธุรกิจนี้สูง และใช้เงินทุนในการสร้างบ้านสูง รวมถึงกรณีที่ผู้ประกอบการแก้ไขและปรับปรุงบ้าน อีกทั้งถ้าผู้ประกอบการไม่มีที่ดินที่เป็นที่ดินที่นกออ่อนหากินผู้ประกอบการจะต้องซื้อที่ดินให้มีต้นทุนเพิ่มขึ้น

4. ผู้ประกอบการมีความเสี่ยงในการถูกดำเนินคดีทางกฎหมายเกี่ยวกับสัตว์ป่าคุ้มครอง เนื่องจาก ด้วยข้อกฎหมายที่ทำให้ธุรกิจยังผิดกฎหมายจึงทำให้ไม่มีกฎหมาย นโยบายช่วยส่งเสริมผู้ประกอบการ

5. ผู้ประกอบการรายใหม่หรือบุคคลที่สนใจในธุรกิจยังขาดสื่อการสอนเพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ที่ถูกต้อง รวมถึงขาดช่องทางเข้าถึงที่ปรึกษาในการสร้างบ้านนกอ

**1.2 นกออ่อน** นกออ่อนคือส่วนที่สำคัญที่สุดในธุรกิจนี้ เนื่องจากเป็นสิ่งที่ทำให้ได้สินค้านก ผู้วิจัย พบว่า ภูมิศาสตร์ประเทศไทยมีปัจจัยต่างๆที่นกออ่อน (สร้างรังด้วยน้ำลาย) สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ ทั้งถ้าธรรมชาติและบ้านนกอหรือคอน โคนก และผู้ประกอบการบ้านนกอสามารถเลี้ยงนกออ่อนได้จึงเป็นจุดแข็งที่เป็นโอกาสด้านการทำธุรกิจอย่างมาก อีกทั้งจุดแข็งอีกประการ คือ ประเทศไทยมีผู้ประกอบการที่มีองค์ความรู้เกี่ยวกับนกออ่อน ทั้งการปรับสภาพบ้านให้นกออ่อนสามารถดำรงชีวิตได้

#### จุดแข็ง

1. ผู้ประกอบการสามารถทำธุรกิจรังนกออ่อนบ้านได้ เนื่องจากประเทศไทยเหมาะกับการดำรงชีวิตของนกออ่อนสายพันธุ์ทำรังกินได้

2. ผู้ประกอบการมีองค์ความรู้เกี่ยวกับการสร้างบ้านนกออ่อนเลียนแบบธรรมชาติได้ และสามารถเลี้ยงนกออ่อนด้วยระบบบ้านนกอได้เป็นอย่างดี มีประสบการณ์ปรับปรุงสภาพบ้านให้มีบรรยากาศเสมือนถ้าทางธรรมชาติเหมาะกับนกออ่อนสามารถอาศัยอยู่ได้ในตึกและอาคาร

### จุดอ่อน

1. ผู้ประกอบการต้องพบกับความไม่แน่นอน เนื่องจากนกแอ่นมีประสาทสัมผัสที่ไวต่อศัตรู และมีการเปลี่ยนถิ่นที่อยู่ และอพยพอยู่ตลอดเวลา ผู้ประกอบการจึงไม่สามารถวางแผนและกำหนดปัจจัยต่างๆ ได้
2. ผู้ประกอบการอาจจะมีความสามารถในการแข่งขันลดลงเนื่องจาก ธุรกิจนกแอ่นมีข้อกำหนดเป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง ตามพระราชบัญญัติ สัตว์สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 จึงทำให้เกิดเป็นประเด็นที่มีปัญหาในการทำธุรกิจ
3. ผู้ประกอบการต้องพบกับการต่อต้านในการทำธุรกิจ เนื่องจากประชาชนทั่วไปยังมีทัศนคติด้านลบกับตัวนกแอ่น เข้าใจว่านกคือสัตว์ที่แพร่เชื้อโรค และเป็นตัวนำพาไวรัสที่อันตรายสู่มนุษย์
4. ผู้ประกอบการอาจเจอปัญหาเกี่ยวกับไม่สามารถวางวัตถุประสงค์ได้เนื่องจากนกแอ่นเป็นสัตว์ที่ไม่สามารถเลี้ยงหรือกักขังได้ นกแอ่นอพยพได้ตลอดเวลา

**1.3 แรงงาน** ด้านแรงงานมีส่วนช่วยเหลือและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ โดยผู้ประกอบการจำเป็นต้องถ่ายทอดให้แรงงานมีองค์ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจ สาเหตุเพราะเป็นองค์ความรู้ที่มีความละเอียด และการหาแรงงานยากเพราะเป็นแรงงานเฉพาะทาง โดยผู้ประกอบการต้องฝึกให้มีการพัฒนาความรู้ความสามารถ โดยผู้วิจัย พบว่า ในส่วนแรงงานของผู้ประกอบการ (กลางน้ำ) โรงเลี้ยงทำความสะอาดรังนกนั้นต้องมีทักษะและการใช้แรงงานมากที่สุด อีกทั้งเกี่ยวกับแรงงานด้านสร้างบ้านนก (ต้นน้ำ) ผู้รับเหมาก่อสร้างส่วนใหญ่ไม่มีองค์ความรู้ในการสร้างบ้านนกเพื่อเลียนแบบถ้ำ ดังนั้นผู้ประกอบการต้องใส่ใจในรายละเอียด และผู้วิจัย ยังพบว่า ผู้รับเหมาส่วนใหญ่อยากเข้ามาสร้างบ้านนก เพื่อมาเรียนองค์ความรู้จากผู้ประกอบการเพื่อนำไปเป็นอาชีพสร้างบ้านนกในอนาคตต่อไป

### จุดแข็ง

1. ผู้ประกอบการในส่วนของ การสร้างบ้านนกแอ่นเป็นธุรกิจที่จ้างแรงงานน้อย โดยผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการและดูแลได้เพียงคนเดียว
2. ผู้ประกอบการสร้างบ้านนกและเลี้ยงรังนกมีความสามารถในการอบรมฝึกฝีมือแรงงานได้ชำนาญ และในปัจจุบันมีแรงงานบุคคลที่สนใจอยากเข้ามาสมัครเป็นแรงงานเพื่อมาเรียนรู้เกี่ยวกับธุรกิจรังนกมาก อีกทั้งมีผู้ประกอบการรายใหม่เริ่มสนใจธุรกิจรังนกบ้านจำนวนมากกว่าในอดีต

### จุดอ่อน

1. ผู้ประกอบการต้องเสียต้นทุนในการฝึกแรงงาน เนื่องจากแรงงานในธุรกิจนี้ต้องมีทักษะเฉพาะทาง ผู้ประกอบการจึงต้องฝึกอบรมใหม่ รวมถึงแรงงานช่างในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างต่อเติมบ้าน
2. ผู้ประกอบการต้องพบเจอกับปัญหาแรงงาน ในการประสบกับปัญหาการบริหารจัดการมักควบคุมปัจจัยไม่ได้เนื่องจากว่าต้องทำงานกับธรรมชาติ และนกแอ่นเป็นนกที่อยู่ตามธรรมชาติ เช่น แรงงานต้องเข้ามาตรวจสอบภายในบ้านกรณีที่พักคนแรงแและสาดเข้าบริเวณหอพัก หรือน้ำท่วมภายในบ้านนก แม้กระทั่งอากาศหนาวและร้อนจนเกินไป

**1.4 การบริหารจัดการ** ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้มีการบริหารจัดการในการทำงานที่ดี เนื่องจากส่วนนี้ถือว่าเป็นหัวใจสำคัญ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่รู้ขั้นตอนและกระบวนการที่ถูกต้อง และสามารถบริหารจัดการได้ โดยนำองค์ความรู้มาปฏิบัติการจัดการให้ธุรกิจเป็นระบบตั้งแต่การสร้างบ้านนก (ต้นน้ำ) ให้สภาพบ้านนกเป็น ไปอย่างถูกต้องตามหลักการของสภาพธรรมชาติ จนถึงเก็บรังนกเพื่อจัดจำหน่าย อีกทั้งการบริหารจัดการเกี่ยวกับการกระจายสินค้ารังนก รวมถึงการบริหารจัดการเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายผ่านการประมูล ในส่วนนี้เป็นจุดแข็งที่สามารถลดความเสี่ยงได้ ผู้วิจัยได้วิเคราะห์จากข้อมูล พบว่า ถ้าผู้ประกอบการไม่ทราบถึงขั้นตอนการบริหารที่แท้จริง อาจส่งผลให้การสร้างบ้านนกผิดแบบหรือการทดสอบเส้นทางหากินนกแอ่นผิดพลาดได้ หรือสิ่งสำคัญในการตรวจสอบก่อนลงมือทำงาน ส่งผลให้มีความเสี่ยงและต้นทุนตามมา

### จุดแข็ง

1. ผู้ประกอบการในประเทศไทยมีประสบการณ์และองค์ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจรังนกอย่างมาก ทำให้สามารถนำการบริหารจัดการผสมผสานกับเทคโนโลยีทำให้ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นมีความสามารถในการทำธุรกิจได้อย่างดี
2. ผู้ประกอบการได้มีการถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการให้กับสมาชิกอื่น ๆ มากขึ้น ด้วยช่องทางหลากหลายของเครือข่ายสมาคมทำให้ผู้ประกอบการมีการพัฒนาในการทำธุรกิจรังนก

### จุดอ่อน

1. ผู้ประกอบการประสบปัญหาในการบริหารจัดการกับธุรกิจ จากการทำงานกับธรรมชาติ คือนกแอ่น การวางแผนอาจจะพบกับปัญหาแบบไม่คาดคิด และไม่สามารถกำหนดได้เนื่องจากนกแอ่นเป็นนกที่อยู่ตามธรรมชาติ เมื่อฤดูกาลเปลี่ยน อากาศ ร้อน-หนาว อาจทำให้นกแอ่นอพยพหรือตายหมดบ้านได้ภายในวันเดียว

2. ผู้ประกอบการไม่สามารถหาแนวทางการบริหารจัดการจากที่อื่นได้เนื่องจากรังนกเป็นธุรกิจเฉพาะทางจึงต้องศึกษาด้วยตนเอง

**1.5 ต้นทุนเงินและที่ดิน** ในส่วนนี้ถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกประการของการทำบ้านนก ผู้วิจัย พบว่า นอกจากผู้ประกอบการจะมีการบริหารงานจัดการที่ดีแล้ว ต้องมีการหาแหล่งเงินทุนและการมีพร้อมทั้งที่ดิน บ้านนกไปพร้อมกันเพราะธุรกิจนี้มีต้นทุนสูงและมีความเสี่ยงอยู่ตลอดเวลา ผู้ประกอบการจึงต้องใช้ทั้งองค์ความรู้การจัดการที่ดี และแหล่งเงินทุนที่ดี ซึ่งถือว่าเป็นความพร้อมของผู้ประกอบการในการลงทุนทำธุรกิจ

#### จุดแข็ง

1. ผู้ประกอบการมีโอกาสทำบ้านนกแอ่นในประเทศไทยได้หลายจังหวัด ด้วยสภาพในประเทศไทยนั้น มีนกแอ่นสายพันธุ์ที่ทำรังกินได้บินผ่านที่ดินและบ้านเรือนหลากหลายจังหวัดทั่วประเทศไทย

2. ผู้ประกอบการใหม่ที่ต้องการเข้ามาทำธุรกิจมีมากขึ้นและบุคคลที่สนใจเข้ามาทำธุรกิจจำนวนมากกว่าในอดีตเนื่องจากมีผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นที่อยู่ในวงการรังนกมานานมีความรู้และประสบการณ์พร้อมจะถ่ายทอดส่งต่อความรู้ให้บุคคลที่สนใจเพื่อลดความเสี่ยงด้านการนำเงินมาลงทุนในการทำธุรกิจรังนก

3. ผู้ประกอบการสามารถหาซื้อบ้านเก่าราคาถูกเพื่อนำมาปรับปรุงเลี้ยงนกแอ่น ในปัจจุบันมีบ้านร้าง โรงแรมร้าง โรงหนังร้างหรือสถานที่ที่ไม่สามารถดำเนินธุรกิจแล้วสามารถนำมาปรับปรุงเพื่อทำบ้านรังนกได้ โดยใช้โอกาสนี้ช่วยทำให้อสังหาที่ไม่สามารถไปต่อไปกลับมามีโอกาสในการทำธุรกิจได้มหาศาลจากการเก็บรังนกแอ่นขาย รวมทั้งอาคารก่อสร้าง

4. ผู้ประกอบการมีความสามารถและเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจ เนื่องจากประชากรนกแอ่นที่อาศัยในประเทศไทยมีเพิ่มจำนวนมากขึ้น และผู้ประกอบการที่มีความรู้ด้านธุรกิจรังนกมากขึ้น

5. มีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับการสร้างบ้านนกที่ประหยัด โดยเรียกว่าบ้านนกพอเพียง โดยทุนทรัพย์ที่มีอยู่อย่างจำกัดสร้างบ้านนกขนาดพอเหมาะได้

#### จุดอ่อน

1. ผู้ประกอบการใหม่ที่กำลังจะเข้ามาในการประกอบการธุรกิจรังนกมีปัญหาการทำธุรกิจด้านนี้เนื่องจากต้องมีเงินทุนค่อนข้างสูง และไม่สามารถที่จะทำเรื่องขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้

2. ผู้ประกอบการอาจจะต้องลงทุนซื้อที่ดินหรือบ้านใหม่ ในกรณีที่ผู้ประกอบการมีที่ดินหรือบ้านเก่าแต่ทนแค้นไม่ได้บินผ่านเส้นทางนั้นหรือไม่ใช่เส้นทางบินหรือแหล่งหากินของนกแค้น จึงทำให้มีต้นทุนสูงและมีความเสี่ยง

**2. ด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์** ในส่วนของพฤติกรรมการณ์ซื้อสินค้ารังนกของลูกค้ายิ่งคือ พฤติกรรมการณ์ซื้อสินค้ารังนกของลูกค้ายิ่งจะมีทั้งแบบรังนกดิบที่ทำความสะอาดแล้วผ่านการกำจัดสิ่งสกปรกและรังนกที่ยังไม่ผ่านการทำความสะอาด ในปัจจุบันมีความต้องการรังนกสูงขึ้น โดยส่วนมากลูกค้าต้องการเห็นสภาพของรังนกก่อนจ่ายเงิน เพื่อดูคุณภาพของรังนก ปัจจุบันมีลูกค้าชาวต่างชาติซื้อรังนกจากบ้านนกแค้นประเทศไทย โดยซื้อผ่านหน้าบ้านหรือหน้าฟาร์ม อีกทั้งยังเดินทางมาลงทะเบียนซื้อรังนกที่งานประมูลจำนวนมาก และลูกค้าที่ทำการเลือกซื้อรังนก พบว่า มีความรู้เกี่ยวกับการเลือกรังนกเป็นอย่างดี สาเหตุจากลูกค้ารังนกโดยส่วนมากมักจะเป็นคนที่อยู่ในธุรกิจรังนกหรือแวดวงรังนกอยู่แล้ว มีความรู้ในการคัดรังนก และพบว่ามีลูกค้าหลากหลายแบบทั้งที่เป็นเจ้าของโรงล้างทำความสะอาดรังนก ลูกค้าชาวต่างชาติ ไกด์ทัวร์ หรือนายหน้ารับซื้อรังนกครั้งละจำนวนมากไปให้ผู้ประกอบการส่วนอื่น โดยมีพฤติกรรมความต้องการคัดค้านคือต้องการรังนกที่มีราคาตรงตามเกรดที่ได้เห็นหรือสัมผัสก่อนซื้อ ในส่วนของความต้องการสินค้ารังนกและราคา สำหรับความต้องการคุณภาพรังนกแค้นทำรัง ผู้วิจัย พบว่า ทั้งรังนกบ้านหรือรังนกถ้ำ ถือเป็นสินค้าที่มีมูลค่า มีราคาสูงเช่นกัน และเป็นที่ต้องการของลูกค้า เนื่องจากสินค้ารังนกเป็นค่านิยมของลูกค้าตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ทำให้ความต้องการของลูกค้ายังเหมือนเดิม อีกทั้งราคารังนกในบางช่วงก็มีราคาสูงในช่วงเทศกาล

### โอกาส

1. ผู้ประกอบการสร้างบ้านนกมีความรู้และประสบการณ์ในกระบวนการพัฒนาสินค้ารังนกให้มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า เนื่องจากปัจจุบันรังนกมีราคาสูงและความต้องการมาก จึงทำให้เกิดผู้ประกอบการใหม่หรือบุคคลที่สนใจเข้ามาศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจมากขึ้น
2. ผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนกมีความสามารถในการล้างทำความสะอาด เนื่องจากในปัจจุบันรังนกไทยมีความต้องการจากลูกค้าจึงทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสล้างทำความสะอาดรังนกด้วยทักษะ ส่งผลให้เกิดการพัฒนาฝีมือของแรงงานและผู้ประกอบการเอง เพราะการล้างรังนกสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับรังได้ ส่งผลให้เกิดผู้ประกอบการด้านนี้มากขึ้น
3. ด้วยรังนกบ้านขณะนี้ประเทศไทยมีสินค้าที่มีคุณภาพ จึงทำให้ลูกค้าจากประเทศต่างๆ เข้ามาในประเทศไทยทำการซื้อ-ขายรังนกในประเทศมากยิ่งขึ้น ทำให้สภาพของการประกอบการธุรกิจรังนกแค้นในประเทศไทยมีสภาพการค้าที่คึกคักยิ่งขึ้น

4. สินค้ารังกเป็นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ผู้ซื้อมีกำลังทรัพย์ซื้อรังก ลูกค้าประเภทนี้ จะไม่ต้องการจะซื้อสินค้าอะไรเพื่อทดแทนรังก จึงไม่ต้องกังวลในเรื่องของสินค้าทดแทนรังก มาก

5. ลูกค้าต้องการสินค้ารังกจำนวนมาก ทำให้เกิดการจำหน่ายรังกแบบการ แข่งขันกันประมูลราคารังกจากผู้ซื้อ เพราะผู้ซื้อมารวมกันประมูลรังก ทำให้ราคารังกสูงขึ้น รวดเร็ว

### อุปสรรค

1. สำหรับผู้ประกอบการใหม่ การซื้อขายสินค้ารังกที่มีราคาสูงอาจทำได้ยาก และยังเป็นอุปสรรคกับบุคคลที่สนใจ เนื่องจากความคิดแรกของการทำธุรกิจนั้น ผลิตสินค้ามา จะขายใคร ใครซื้อ ขายยังง ไรราคาเท่าไร

2. ลูกค้าที่ซื้อจำนวนมากมีการต่อรองที่สูง และมีปัญหาเรื่องการ โกงเงินในหลาย กรณีที่เกิดขึ้น เพราะมีความเสี่ยงสูงจึงต้องมีลูกค้าประจำหรือบุคคลที่ไว้ใจกัน

3. ความต้องการของลูกค้ารังกที่เริ่มมากขึ้น สินค้ารังกนั้นเป็นสินค้าที่มีกลไก ทางธรรมชาติของนกแอ่น ผู้ประกอบการไม่สามารถบังคับการผลิตรังกของสิ่งมีชีวิต นกทำรังไม่ เพียงพอ ทำให้ฐานผลิตภายในประเทศไทยเกี่ยวกับรังกไม่สามารถตอบสนองลูกค้าทั่วโลกได้ โดยเฉพาะชาวจีน

**3. ด้านกลยุทธ์องค์การธุรกิจ โครงสร้างและสภาพการแข่งขัน** โครงสร้างธุรกิจรังก เป็นโครงสร้างที่สั้นไม่ซับซ้อน สามารถมีผู้บริหารเพียงคนเดียวได้ทั้งห่วงโซ่อุปทานได้ มี ต้นทุนด้านแรงงานน้อย โดยโครงสร้างของธุรกิจชนิดนี้มีความยืดหยุ่นสูง สะดวกต่อความ เปลี่ยนแปลงสามารถพัฒนาธุรกิจได้งาน และในส่วนของด้านสภาพการแข่งขันของผู้ประกอบ กลไกตลาด สภาพการแข่งขันของธุรกิจรังก พบว่า มีกลไกของตลาดเข้ามามีบทบาทในเรื่อง ปัญหาของปริมาณการผลิต นั้นเป็นสาเหตุมาจากสินค้ารังกแอ่นเป็นสินค้าที่ผู้ประกอบการไม่ สามารถผลิตขึ้นมาเองได้ และไม่สามารถใช้เครื่องจักรผลิตขึ้นมาได้ เพราะเป็นการผลิตจาก ธรรมชาติตามสัญชาตญาณการขยายพันธุ์ของนกแอ่น ถ้านอกฤดูผู้ประกอบการจะไม่มีรังกเก็บ ขาย ดังนั้นทำให้ผู้วิจัยทราบว่า การแข่งขันในตลาดจะสูงมากขึ้น ราคาอาจสูงขึ้นในช่วง นอกฤดู ดังนั้นผู้ประกอบการรังกควรวางแผนเพื่อให้มีสินค้ารังกจำหน่ายตลอด และเมื่อถึง ฤดูกาลผู้ประกอบการจะมีสินค้ารังกจำหน่ายพร้อมกันทั่วประเทศออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการรังกจะมีภารกิจที่ต้องดำเนินการ คือ การแข่งขันในด้านการจัดจำหน่าย เนื่องจากจะมีสินค้ารังกออกสู่ตลาดมาพร้อมกัน โดยลูกค้าแต่ละกลุ่มที่มีความต้องการรังกแตกต่าง



กันผู้ประกอบการก็จะจัดการตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งช่วงนั้นจะมีการซื้อ-ขายรังนกกันอย่างรุนแรง ซึ่งอาจจะเป็นลักษณะของการแข่งขันกันเอง ทั้งในพื้นที่เดียวกันและต่างพื้นที่ แต่พบว่าผู้ประกอบการส่วนมากจะมีลูกค้าประจำ ดังนั้นผู้นำกลุ่มผู้ประกอบการ หัวหน้าชมรมรังนกแต่ละจังหวัด ต้องมีการจัดการเกี่ยวกับการกระจายสินค้าเพื่อช่วยผู้ประกอบการ โดยในปัจจุบันมีการจัดงานประมุขรังนกเกิดขึ้น อีกทั้งประธานลานประมุขแต่ละแห่ง จะต้องมีการจัดการด้านระบบ และจัดการวิธีการทำการตลาดเพื่อจัดจำหน่ายสินค้ารังนก และประสานงานกับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อกำหนดเป็นราคาเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน โดยการจัดลานประมุขทำให้ลดการประสบปัญหาโดนผู้ซื้อคราดราคา มีอำนาจต่อรอง

### จุดแข็ง

1. ด้วยการบริหารแบบที่สั้นหรือเรียก การบริหารห่วงโซ่แบบชาวบ้าน ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันได้สะดวกรวดเร็วและมีความยืดหยุ่นสูงเมื่อมีผู้ประกอบการเพียงคนเดียวมาดำเนินธุรกิจครบวงจรห่วงโซ่อุปทาน
2. การสร้างบ้านนกแอน (ต้นน้ำ) นั้นถือว่าเป็นส่วนที่ให้ความมั่นคงได้รับผลตอบแทนยาวนาน ด้วยเป็นธุรกิจที่ใช้คนน้อย ลงทุนสูง แต่สร้างบ้านครั้งเดียวและสามารถเก็บรังนกได้ตลอดหลายปี

### จุดอ่อน

1. ด้วยยังไม่มีองค์กรหรือบริษัทที่ทำธุรกิจบ้านนกหรือโรงล้างรังนกแบบจริงจังมากนัก อาจด้วยเนื่องจากข้อกฎหมายนกแอนเป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง และสัตว์ป่าสงวน จึงยังขาดแรงหนุนในการสู้กับต่างประเทศ อินโดนีเซีย มาเลเซีย เวียดนาม ที่ทำธุรกิจรังนกกันอย่างจริงจังและกฎหมายมีการเอื้อประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการในต่างประเทศแล้ว
2. เวลาเก็บผลผลิตรังนกจากบ้านนก ผู้ประกอบการจะทำการเก็บผลผลิตรังนกเป็นระยะเวลาเดียวกันทั้งหมด

### โอกาส

1. ด้วยความสามารถและความชำนาญผู้ประกอบการ มีการพัฒนาตัวเองและคุณภาพเพื่อความต้องการสินค้าของตลาดและลูกค้า จึงทำให้มีการพัฒนาตนเองเพื่อการแข่งขันด้านต่างๆของสินค้ารังนก ด้านสี ด้านขนาด ส่งผลให้เกิดกลยุทธ์ช่วยขีดความสามารถอยู่เสมอ
2. ธุรกิจรังนกเป็นธุรกิจที่น่าลงทุน ด้วยปัจจัยต่างๆของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทยทำให้สินค้ารังนกเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ จากข้อมูลผู้เชี่ยวชาญทางด้านการตลาดให้ทราบว่า เป็นธุรกิจที่น่าลงทุนระยะยาว ถ้ามีองค์ความรู้ที่ปรึกษาและมีกลยุทธ์การบริหารที่ดี

### อุปสรรค

นกแอ่นทำรังเป็นฤดู ทำให้ผลผลิตไม่สามารถผลิตได้ทุกวันเวลาที่ต้องการแบบสินค้าที่ใช้เครื่องจักรผลิต ก่อให้เกิดข้อจำกัดในการผลิตสินค้า ไม่อาจส่งมอบสินค้าให้เพียงพอความต้องการของลูกค้าได้ตลอดเวลา ทำให้เกิดปัญหาสินค้าขาดตลาด เพราะไม่สามารถเลี้ยงหรือบังคับนกแอ่นได้ จึงทำให้มีความจำกัดด้านการผลิต

#### 4. ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน มีอุตสาหกรรมที่สนับสนุนกัน

หลากหลาย เช่น ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น โรงล้างทำความสะอาดรังนก ที่ปรึกษาด้านการก่อสร้างบ้านรังนก ผู้รับเหมาก่อสร้างทำบ้านนก ก่อนปรับปรุงบ้านก็ต้องมีการซื้อที่ดิน มีนายหน้าที่ดิน แม้กระทั่งเมื่อทำการถมที่ดิน และขุดบ่อน้ำสำหรับใช้ในการทำบ้านนก (สำหรับบ้านต้องการใช้น้ำจากธรรมชาติ) รวมถึงด้านการตลาด การจัดจำหน่าย เช่น ผู้ประกอบการเกี่ยวกับท่องเที่ยว บริษัททัวร์ มัคคุเทศก์ เนื่องจากมีต่างชาติซื้อรังนกโดยมากกับบริษัทท่องเที่ยวทั่วไป หรือเป็นนักธุรกิจต่างชาติที่เปิดร้านอาหารและขายรังนกในต่างประเทศ จะเดินทางเข้ามาในประเทศไทยในช่วงที่มีรังนกออกสู่ตลาดจำนวนมาก ผู้วิจัย พบว่า มีนักธุรกิจตระเวนหาซื้อรังนกแอ่นตามบ้านนกของผู้ประกอบการหรือที่เรียกกันว่าซื้อหน้าบ้าน (หน้าฟาร์มนก) อาจรวมถึงการลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมงานประมูลรังนก ทุกกลุ่มมีส่วนที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน

จากการวิเคราะห์ผู้วิจัย พบว่า ด้านที่ปรึกษาการก่อสร้างบ้านรังนก เป็นสิ่งที่สนับสนุนให้เกิดความสำเร็จมากขึ้น เนื่องจากการสร้างบ้านนกนั้นต้องใช้ต้นทุนสูง จึงต้องมีที่ปรึกษาแนะนำแนวทางในการทำธุรกิจ เป็นการลดความเสี่ยงและถือว่าเป็นโอกาสที่ดีในการเริ่มทำธุรกิจ โดยผู้วิจัย พบว่า การที่ผู้ประกอบการจะสามารถเป็นที่ปรึกษาได้นั้นต้องมีประสบการณ์ในการสร้างบ้านนกแอ่นมาหลายสิบปี และมีประสบการณ์ในการแก้ไขบ้านนกแอ่นจนประสบความสำเร็จมาแล้ว เพื่อยืนยันว่าสามารถทำได้จริง และอีกหนึ่งธุรกิจที่สำคัญคือ ปรึกษา และธุรกิจรับดูแลบ้านนกโดยที่ปรึกษาในการสร้างบ้านนกต้องคอยช่วยเหลือบ้านนกในช่วงแรก เนื่องจากต้องปรับปรุงบ้านในระยะแรก เพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจ ในส่วนของโรงล้างทำความสะอาดรังนก ถือว่าเป็นส่วนช่วยให้รังนกมีมูลค่ามากขึ้น ส่วนนี้จำเป็นต้องมีองค์ความรู้ ความชำนาญ และสุดท้ายนายหน้ารังนก การเลือกรังนกนั้นต้องมีประสบการณ์ในการเลือกดูรังนก พบว่า เกี่ยวกับการเลือกซื้อรังนกนั้นต้องอาศัยผู้ซื้อที่มีความชำนาญในการคัดรังนก เพื่อคุมค่าและลดความเสี่ยงในการจ่ายเงินซื้อรังนก พบว่า มีชาวต่างชาติที่เดินทางมาพร้อมมัคคุเทศก์ที่ทำหน้าที่เป็นนายหน้าช่วยเจรจาและเลือกซื้อรังนกบ้านในประเทศไทยจำนวนมาก อีกทั้งผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนกนั้นไม่ต้องเดินทางไกลไปซื้อรังนกถึงบ้านนกแอ่นในแต่ละจังหวัด โดยใช้บริการผู้

คัดเลือกรงนกให้ ด้วยความชำนาญ เพื่อลดต้นทุนในการเดินทางและหลีกเลี่ยงข้อผิดพลาดในการซื้อรงนกด้วยตัวเอง ในส่วนนี้ผู้ประกอบการ โรงเลี้ยงรงนกและนายหน้ารงนกต้องมีความไวเนื้อเชื่อใจกันสูง หรืออาจจะเป็นในกรณีที่เป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจกัน

#### 4.1 ที่ปรึกษาในการสร้างบ้านรงนก (ภาษาในวงการเรียกว่า คอนเซาท์)

##### โอกาส

1. เมื่อมีที่ปรึกษาหรือคอนเซาท์ทำให้มีบุคคลที่สนใจเกี่ยวกับธุรกิจนี้มากขึ้น เนื่องจากความเสี่ยงในการลงทุนลดน้อยลง ก่อให้เกิดผู้ประกอบการมากขึ้น
2. มีจำนวนผู้ประกอบการประสบความสำเร็จมากกว่าเดิม เพราะมีการจ้างที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญดูแลบ้าน เหมือนได้องค์ความรู้และประสบการณ์ของผู้อื่นมาทำธุรกิจ ก่อให้เกิดผลผลิตสินค้ารงนกมากขึ้น

##### อุปสรรค

ที่ปรึกษา ที่ไม่น่าเชื่อถือ หรือที่ปรึกษาที่แนะนำผิด ทำให้เกิดปัญหาตามมาภายหลังงบประมาณบานปลาย มีมิจอาชีพเข้ามาหาเกินมากขึ้น หรือกรณีที่ผู้ให้คำแนะนำหรือให้คำปรึกษานั้นอาจจะรู้ไม่จริง หรือประสบการณ์ยังไม่เพียงพอทำให้ผู้ประกอบการทั้งใหม่และเก่าประสบปัญหา ล้มเหลว

#### 4.2 ด้านโรงงานแปรรูป หรือโรงงานคัดขนรงนกโรงงานทำความสะอาดรงนก

##### โอกาส

1. รงนกเมื่อผ่านการทำความสะอาดการคัดสิ่งสกปรกจากรงนก ทำให้รงนกสวยและมีมูลค่ามากขึ้น เนื่องจากลูกค้ามีความต้องการสินค้าที่ทำความสะอาด เพราะลูกค้านำไปเป็นของฝาก ของขวัญ การทำความสะอาดทำให้รงนกดูสวยและมีมูลค่ามากกว่ารงนกที่มีสิ่งสกปรกติดอยู่ เช่น จี้นก เปลือกไข่ ขนนก รวมถึงซากนก
2. การเลี้ยงรงนกสร้างโอกาสให้กับผู้ประกอบการ การจัดจำหน่ายในการจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น เนื่องจากเป็นสินค้าที่พร้อมนำไปดื่มรับประทานได้ทันที สะดวกและสะอาด
3. สร้างโอกาสในการพัฒนาฝีมือและอาชีพ มีการจ้างงาน มีการให้อาชีพกับบุคคลในท้องถิ่นมาทำงานคัดสิ่งสกปรกเลี้ยงรงนก
4. ในกรณีที่ผู้ประกอบการสร้างบ้านรงนกทำโรงเลี้ยงควบคู่ไปด้วยเป็นการสร้างโอกาสในการเพิ่มอาชีพที่สนับสนุนกันให้กับตัวเอง สร้างความเชื่อมโยงช่วยเหลือห่วงโซ่อุปทานต้นน้ำและปลายน้ำภายในผู้ประกอบการเพียงคนเดียว

5. ด้วยการใช้ฝีมือและทักษะในการล้างจึงมีค่าล้างรังนกที่แพง โดยค่าล้างรังนกต่อกิโลหลาย10000บาท สร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการ

#### อุปสรรค

1. รังนกมีความสวยงามมากขึ้น เกิดการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการ การด้วยกันเนื่องจากรังนกเมื่อทำความสะอาด ล้างรังนกให้สวยงามแล้ว รังนกมีความสวยงามคล้ายกัน

2. มีต้นทุนเพิ่มขึ้น โดยปกติราคาค่าล้างรังนกประมาณ 10,000บาท ต่อ 1 กิโลกรัม ทำให้ผู้ซื้อต้องมีการะมากขึ้นแต่ก็พอใจเมื่อได้รังนกที่สวยงาม ผู้ประกอบการมีต้นทุนมากขึ้นในการส่งรังนกที่สกปรกไปล้างที่โรงงาน

### 4.3 นายหน้ารังนก

#### โอกาส

1. นายหน้า เป็นคนกลางช่วยคอยประสานงานเพื่อให้ผู้ซื้อมาเจอกับผู้ขาย ช่วยเชื่อมโยงผู้จัดจำหน่ายกับผู้ต้องการสินค้ารังนกเข้าหากัน และในบางครั้งนั้นผู้ซื้ออาจจะไม่มีโอกาสได้เจอกับผู้ขายรังนกตัวจริงก็เป็นได้ เนื่องจากมีการซื้อขายผ่านตัวแทน จึงทำให้การซื้อขयरังนกง่ายมากยิ่งขึ้นในปัจจุบัน

2. นายหน้าที่อยู่ในรูปแบบมัลติเทสท์ เป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยวประเทศไทย โดยผู้ที่สนใจมาท่องเที่ยวคือผู้ที่นิยมรังนกและต้องการมาเลือกซื้อรังนก

#### อุปสรรค

1. มีปัญหาในกรณีที่นายหน้าไม่มีความรู้จริง หรือหลอกลวง เช่น ทักลูกค้าที่หลอนักท่องเที่ยวไปซื้อรังนกจากร้านที่มีราคาแพงเพื่อได้ค่าตอบแทนจากยอดซื้อสินค้าของลูกค้า

2. มีปัญหาด้านเงินทุน และความไว้วางใจ ในกรณีที่นายหน้าทำหน้าที่คัดเลือกซื้อรังไม่ใช่หุ้นส่วนทางธุรกิจที่ทำธุรกิจร่วมกัน

5. ด้านโอกาส ผู้ประกอบการรังนกไทยมีองค์ความรู้ในการทำธุรกิจรังนก และมีผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจเป็นที่ปรึกษาช่วยเหลือและแนะนำ ทำให้ลดความเสี่ยงและปัญหา ช่วยให้ผู้ประกอบการไม่บานปลาย อีกทั้งให้คำปรึกษาผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีประสบการณ์ยังไม่เพียงพอ ทำให้ธุรกิจรังนกแ่่นบ้านมีการประสบความสำเร็จในธุรกิจรังนกสูงขึ้นในปัจจุบันและในอนาคต ด้วยสิ่งเหล่านี้จึงทำให้มีบุคคลภายนอกให้ความสนใจ หรือชาวต่างชาติที่สนใจการทำธุรกิจรังนก ต่างเดินทางมาเพื่อศึกษาดูงานเกี่ยวกับธุรกิจรังนกในประเทศ

ไทย อีกทั้งยังเดินทางเข้ามาเพื่อหาซื้อรังนกดิบกลับไปจำหน่ายยังที่ต่างประเทศกันมากมาย อีกทั้ง ภูมิศาสตร์ประเทศที่ไทยเหมาะกับการเลี้ยงนกแอ่นกินรังกินได้และเหมาะกับการดำรงชีวิตนกแอ่น ดังนั้นประชาชนคนไทยมีโอกาสที่จะสามารถเรียนรู้เกี่ยวกับนกแอ่น และสามารถที่จะประกอบธุรกิจนกแอ่น จึงจัดเป็นโอกาส เนื่องจากในประเทศไทยสามารถประกอบธุรกิจรังนกได้ทุกจังหวัด เพราะสามารถสร้างบ้านให้นกแอ่นเข้ามาอยู่ได้และเก็บรังนกแอ่นจำหน่ายได้

### 5.1 โอกาสด้านปัจจัยการผลิต

ผู้วิจัยพบว่าการมีองค์ความรู้ของผู้ประกอบการรังนกไทยเป็นจึงเป็นการเสริมโอกาสเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน อีกทั้ง ภูมิศาสตร์ที่ประเทศไทยนกแอ่นสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ อีกทั้งแรงงาน การบริหาร และต้นทุนที่เข้ามาเกี่ยวข้องในโอกาสด้านปัจจัยการผลิต

#### 5.1.1 ด้านผู้ประกอบการ

##### โอกาส

1. ผู้ประกอบการมีการศึกษาและต้นตัวเกี่ยวกับธุรกิจนี้มานานตั้งแต่อดีตทำให้ปัจจุบันธุรกิจนกแอ่นในประเทศไทยมีการพัฒนามากยิ่งขึ้น อีกทั้งพยายามที่จะค้นหาความรู้อย่างสุดกำลัง ในธุรกิจนกแอ่นที่ทำรังกินได้ภายในบ้าน จึงทำให้มีความสามารถในทุกวันนี้จนติดอันดับ 1 ใน 4 ของโลกที่ทำรังบ้านประสบความสำเร็จ
2. ผู้ประกอบการมีความได้เปรียบที่มีการศึกษาเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและไม่ประสบความสำเร็จ ได้นำมาเป็นแนวทางปฏิบัติกันได้
3. ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ได้กลายมาเป็นปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับอาชีพสร้างบ้านนก ทำความสะอาดรังนก ช่วยให้ลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจอย่างมาก

#### 5.1.2 นกแอ่น

##### โอกาส

1. นกแอ่นสามารถดำรงชีวิตอยู่ในประเทศไทยได้ เนื่องจากภูมิศาสตร์ประเทศไทยเหมาะกับการเลี้ยงนกและการดำรงชีวิตนกแอ่น ทำให้ประเทศไทยมีโอกาสในการทำธุรกิจเกี่ยวกับการสร้างบ้านนกแอ่น เพราะว่าใน โลกนี้มีเพียงไม่กี่ประเทศที่นกแอ่นสามารถอาศัยและดำรงชีวิตอยู่ได้
2. นกแอ่นเป็นทรัพยากรทางธรรมชาติที่มีอยู่มากมาย และสามารถนำมาใช้ในการประกอบอาชีพหรือทำธุรกิจเลี้ยงชีพได้ เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ

3. นกแอ่นเป็นสัตว์ที่ถือว่ากลายเป็นสัตว์ในด้านผลิตสินค้าทางเศรษฐกิจแล้ว สำหรับผู้ประกอบการบ้านนก จึงมีความเพียรพยายามที่จะศึกษาเกี่ยวกับนกแอ่น แม้จะไม่เทียบเคียงกับนักปักษีวิทยา แต่ก็เป็นการค้นคว้าหาความรู้ สืบเสาะการค้นคว้าเกี่ยวกับชีวิตนก เพราะการดำรงชีวิตและทำรังของนกแอ่นจะทำรังเป็นถูควงรอบอย่างเดิม ไปตลอดจึงทำให้ผู้ประกอบการง่ายต่อการศึกษา

### 5.1.3 แรงงาน

#### โอกาส

1. แรงงานเกี่ยวกับบ้านนกแอ่นไม่ต้องใช้มากเนื่องจากสามารถประกอบการทำธุรกิจได้เพียงคนเดียวคือเจ้าของบ้าน ทำให้ไม่ยุ่งยากและซับซ้อน
2. แรงงานเกี่ยวกับการทำความสะอาดรังนกในประเทศไทยมีการฝึกฝมือให้มีความสามารถมาก และมีการพัฒนาให้แรงงานสามารถล้างรังนกให้มีมูลค่ามากยิ่งขึ้น
3. แรงงานในประเทศไทยจัดว่ามีความสามารถมาตั้งแต่สมัยโบราณในด้านการใช้ฝมือ เช่น การแกะสลัก การทำงานสาน การทำงานฝมือที่ใช้เวลา ดังนั้นการทำความสะอาดรังนกจึงถือว่าเป็นความถนัดของคนไทย

### 5.1.4 การบริหารจัดการ

#### โอกาส

การบริหารจัดการของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกมีการจัดการเป็นระบบ มีการจัดการที่มีประสิทธิภาพเนื่องจากผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ส่วนใหญ่มีการศึกษามาอย่างดีทำให้บริหารจัดการวางแผน และปฏิบัติได้ดี และผู้บริหารตัดสินใจได้อย่างดีอีกทั้งกระทำการตัดสินใจได้รวดเร็วเพราะว่าเป็นการบริหารจัดการทำงานผ่านผู้ประกอบการแก่เจ้าของธุรกิจเป็นส่วนใหญ่

### 5.1.5 ต้นทุน ด้านเงินและที่ดิน

#### โอกาส

1. มีนกแอ่นผ่านเส้นทางที่ดินหลายจังหวัดในประเทศไทยส่งผลให้ผู้ประกอบที่สนใจสามารถลงทุนซื้อที่ดินได้ในราคาถูก

2. ประชาชนที่มีที่ดินและบ้านอยู่ในเส้นทางรถไฟหรือเส้นทางการบินที่แอ่นมากมาย สามารถหันมาใช้ประโยชน์จากสิ่งนี้ได้ ทั้งสร้างบ้านเดี่ยวบนถนนหรือขายให้กับผู้ที่สนใจทำบ้านบนถนน

## 5.2 ด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์

### โอกาส

1. สินค้าอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ซื้อต้องการ โดยที่ไม่มีสินค้ามาทดแทนได้ ผู้ที่ต้องการอสังหาริมทรัพย์จึงมีความสามารถในการจ่ายเงินเพื่อได้สินค้าอสังหาริมทรัพย์
2. ลูกคามีพฤติกรรมบริโภคมากขึ้นในอดีตและปัจจุบัน อีกทั้งอสังหาริมทรัพย์ไทยยังมีรสชาติที่ดีทำให้ลูกค้าต่างนิยม
3. ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยเข้มงวดและพยายามส่งต่อจรรยาบรรณด้านการไม่ปนเปื้อนหรือการปลอมแปลงอสังหาริมทรัพย์เนื่องจากกลัวการจี้กดดันทางการค้า
4. ความนิยมอสังหาริมทรัพย์และการบริโภคอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวมากขึ้นและในอนาคตก็จะมีคามนิยมถ้าผู้ประกอบการยังช่วยกันพัฒนาด้านคุณภาพ เนื่องจากความเชื่อและค่านิยมเกี่ยวกับสินค้าอสังหาริมทรัพย์ตามสื่อ

## 5.3 ด้านกลยุทธ์องค์กรธุรกิจโครงสร้างและสภาพการแข่งขัน

### โอกาส

1. ผู้ประกอบการสามารถการบริหารงานเพียงคนเดียวจึงทำให้การทำงานมีความยืดหยุ่นเปลี่ยนแปลงได้ไว อีกทั้งสามารถควบคุมกระบวนการด้วยผู้ประกอบการเพียงคนเดียวได้ ทำให้ไม่ต้องมีแรงงานมา และยังสามารถวางแผนเกี่ยวกับกลยุทธ์ได้ดีเนื่องจากองค์กรไม่ใหญ่ทำให้ไม่ต้องรอรับคำสั่งหรือรอคำตัดสินใจจากฝ่ายใด
2. ด้วยความสามารถและความชำนาญผู้ประกอบการจึงทำให้มีการแข่งขันสินค้าอสังหาริมทรัพย์ ด้านสี ด้านขนาด และแข่งขันกัน และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความต้องการมากกว่ากำลังการผลิตทำให้ผู้ประกอบการมีแรงจูงใจในการสร้างความสามารถและความได้เปรียบให้ตนเองมากยิ่งขึ้น

## 5.4 ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน

ผู้วิจัยได้ศึกษาและทำการสัมภาษณ์จึงพบว่า มีธุรกิจหรือมีผู้เกี่ยวข้อง ได้แก่ ด้านการก่อสร้างบ้าน ที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ ด้านการก่อสร้าง การล้างทำความสะอาด และคนกลางหรือนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ทั้ง ตัวแทนจำหน่าย หรือมัคคุเทศก์

### 5.4.1 ที่ปรึกษา

#### โอกาส

1. ที่ปรึกษาในธุรกิจรับงานมีองค์ความรู้ที่ดี เนื่องจากเป็นที่ปรึกษามาจากการทำธุรกิจหลายหลาย 10 ปี และมีการบอกต่อถึงผู้ที่มีประสบการณ์ทำให้สามารถปรึกษาได้ถูกบุคคล
2. ในปัจจุบัน ช่องทางการติดต่อมีหลากหลายมากมายทำให้สามารถปรึกษาหรือสอบถามผู้ที่มีองค์ความรู้ในด้านนี้ได้มาก

### 5.4.2 โรงงาน หรือโรงงาน การล้างทำความสะอาดรั้งนง หรือการแปรรูปรั้งนงดิบ

#### โอกาส

1. โอกาสในการจำหน่ายรั้งนงมีมากขึ้น เนื่องจากการล้างทำความสะอาดรั้งนงทำให้รั้งนงสวยงามมากกว่าเดิมไม่สกปรก เพราะมีการคัด ขนงนง ขึ้นนง เปลือกไข่ ทำให้สินค้ามีมูลค่ามากขึ้น
2. รั้งนงที่ล้างทำความสะอาดสามารถตรงใจผู้ซื้อเกี่ยวกับความต้องการนำรั้งนงไปเป็นของขวัญที่ดูล้ำค่าได้มากกว่ารั้งนงดิบแต่เดิม
3. ช่วยเหลือผู้ประกอบการให้จำหน่ายรั้งนงได้มากขึ้น และช่วยเชื่อมโยงให้ผู้ประกอบการสร้างบ้านนงสามารถเป็นผู้จำหน่ายได้เองโดยการลงแรงหรือแรงงานล้างรั้งนงเพื่อจำหน่าย

### 5.4.3 นายหน้ารั้งนง

ตัวแทนที่เป็นคนกลางนับตั้งแต่นายหน้าที่พาชาวต่างชาติมาหาซื้อรั้งนง หรือบริษัทท่องเที่ยวและมัคคุเทศก์

#### โอกาส

1. ทำให้ผู้ประกอบการที่เป็นผู้ขายรั้งนงมีโอกาสมารถจำหน่ายรั้งนงได้มากยิ่งขึ้นเนื่องจากมีคนกลางคอยแนะนำ นำพาเดินทางมาหาซื้อรั้งนงในประเทศไทย
2. ตัวแทนที่ดีสามารถสร้างชื่อให้กับวงการรั้งนงไทย คอยแนะนำและใช้ประสบการณ์ช่วยเหลือทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย

**6. ด้านบทบาทรัฐบาล** ในปัจจุบันอาจจะยังไม่มีหน่วยงานตั้งขึ้นมาเพื่อรับผิดชอบเกี่ยวกับธุรกิจรั้งนงแอน โดยตรงจึงยังไม่มีกฎหมายหรือนโยบายเกี่ยวกับนงแอนมากำกับชัดเจน ด้วยหน่วยงานอาจจะยังมีปัญหาเกี่ยวกับการไม่มีความรู้อย่างลึกซึ้งหรือชัดเจนในธุรกิจเทียบเท่าผู้ประกอบการในด้านธุรกิจ และเกี่ยวกับนงแอนเทียบเท่ากับนักปักษีวิทยาในการทำธุรกิจรั้งนง



แอนด์ และการสร้างบ้านนกแอ่นจึงประสานงานกันลำบาก ผู้ประกอบการจึงควรให้ความร่วม  
 ประสานงาน และเปิดให้หน่วยงานเข้ามาศึกษาและอธิบายเกี่ยวกับการทำงานที่ชัดเจน ในอนาคต  
 ธุรกิจนี้จะถูกกฎหมายและจะมีหน่วยงานต่างๆ จัดตั้งขึ้นมาเพื่อคุ้มครองตัวบ้านนกผู้ประกอบการ  
 นกให้ความรู้เผยแพร่ความรู้และสร้างทัศนคติเชิงบวกกับผู้บริโภค ควรมีข้อกำหนดต่างๆ เพื่อนำ  
 มาใช้ควบคุมผู้ประกอบการให้อยู่ในกรอบของการประกอบธุรกิจจริงนง ช่วยเหลือประเด็น  
 จัดแย้งกับชุมชนเพื่อความยั่งยืนในการทำธุรกิจ และควบคุมในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่าง  
 ยั่งยืนให้ได้มาตรฐาน และหน่วยงานต่างๆ เข้ามาดูแลด้านผู้ประกอบการและการทำฟาร์มนก และ  
 หน่วยงานอื่นๆ จะเข้ามาดูแลเรื่องเสียง กลิ่น และเชื้อโรครบควน ตามลำดับ

## 6.1 ปัจจัยการผลิต

### โอกาส

1. ผู้ประกอบการจะได้ผลประโยชน์เมื่อกฎหมายเกี่ยวกับรังนกชัดเจนมากขึ้นและ  
 ได้รับความช่วยเหลือในด้านการทำธุรกิจและส่งออกเมื่อกฎหมาย แต่ในปัจจุบันรัฐบาลยังไม่เข้ามากำหนด  
 กฎเกณฑ์ จึงทำให้การบริหารงานกันเองภายในของผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจได้ กระจ่างได้  
 อย่างรวดเร็วโดยผ่านสมาคม ชมรม
2. ผู้ประกอบการมีการร่วมมือร่วมใจกันมาก ช่วยเหลือกันมากเพื่อลดความเสี่ยง  
 ในทุกด้าน เนื่องจากการลงทุนไม่สามารถขอสินเชื่อได้จากสถาบันการเงินและผู้ประกอบการรังนก  
 ยังไม่มีกฎหมายช่วยเหลือผู้ค้ารังนก จึงต้องมีความสามัคคีกันเองภายใน

### อุปสรรค

1. ในปัจจุบันบทบาทรัฐบาลยังเป็นอุปสรรคกับการทำธุรกิจรังนกอย่างมากและมี  
 ประเด็นเกี่ยวกับส่วนที่ทำให้เกิดอุปสรรคในการประกอบการ และผู้ประกอบการอีกด้วย เช่น การ  
 ไม่สามารถร่วมกลุ่มอย่างเปิดเผยได้เนื่องจากมีข้อกำหนดหรือกฎหมายเกี่ยวกับสัตว์ป่าคุ้มครองและ  
 สัตว์ป่าสงวน และการที่ไม่สามารถตั้งนโยบายหรือการคุ้มครองสิทธิของผู้ประกอบการได้จึงถือว่า  
 สูญเสียความสามารถในการแข่งขัน
2. ไม่มีการสนับสนุนเกี่ยวกับสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการ หรือการลดดอกเบี้ย  
 ให้กับผู้ประกอบการบ้านนก และยังไม่มียกเว้นหรือนโยบายดูแลชัดเจน และการสนับสนุนด้าน  
 ภาษีและเมื่อรังนกส่งออก อีกทั้งยังไม่มีการให้เงินทุนเพื่อส่งเสริมธุรกิจ หรือการลดอัตราภาษี  
 รายได้การส่งออก
3. เมื่อเกิดปัญหาเกี่ยวกับการซื้อขายผู้ประกอบการไม่สามารถขอความช่วยเหลือ  
 กับหน่วยงานรัฐบาลได้ เพราะไม่มีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาดูแลธุรกิจรังนกโดยตรง

## 5.2 ด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์

### โอกาส

1. เมื่อรัฐบาลเข้ามาช่วยผู้ประกอบการในธุรกิจรังนกอาจเข้ามาเป็นผู้จัดงานประมูลหรือเป็นตัวแทนในการประมูลรังนก
2. การเชื่อมข้อตกลงการส่งออกหรือการทำบ้านนกแอ่นหรือล้างทำความสะอาดรังนกแอ่นทำให้รังนกได้มาตรฐานยิ่งขึ้น อีกทั้งยังสามารถออกตราสินค้าในด้านรับรองคุณภาพให้สินค้าเพื่อความวางใจอีกด้วย
3. ในกรณีที่รัฐบาลหรือหน่วยงานไม่เข้ามาช่วยเหลือรังนกอาจส่งผลทำให้ลูกค้ารังนกไม่สามารถเข้าถึงผู้ประกอบการได้ง่าย และขจัดปัญหาเกี่ยวกับผู้ที่เข้ามาหาผลประโยชน์หรือหลอกลวงในธุรกิจ

### อุปสรรค

ในกรณีที่กฎหมายเข้ามาช่วยเหลืออาจส่งผลให้รังนกที่มีคุณภาพสูงราคาสูงขึ้น เนื่องจากมีการบวกค่าใช้จ่ายการดำเนินการหรือการเสียภาษีอย่างถูกต้องทำให้ลูกค้าอาจชอบรังนกที่ไม่ได้ผ่านกระบวนการของรัฐบาลหรือรังนกที่การันตีมาจากแหล่งที่รัฐช่วยเหลือดูแลโดยให้หน่วยงานเข้ามาตรวจสอบ ควบคุม อีกทั้งนำรังนกไปพิสูจน์หาสิ่งปนเปื้อนหรือปลอมแปลงเพราะจะมีค่าใช้จ่ายบวกกับสินค้าตามมา

## 5.3 บริบทด้านกลยุทธ์องค์กรธุรกิจโครงสร้างและสภาพการแข่งขัน

### โอกาส

ในกรณีที่กฎหมายหรือนโยบายที่เอื้อแต่ประโยชน์ในการทำธุรกิจนกแอ่น จะก่อให้เกิดกลยุทธ์การทำธุรกิจหลากหลายด้าน เช่น การประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับรังนก การกระจายข่าวสารเกี่ยวกับงานประมูลรังนกให้นายทุนต่างชาติเข้ามาประมูลอย่างมาก และทำให้ผู้ประกอบการสามารถทำการประชาสัมพันธ์ในด้านธุรกิจได้อีกมากมาย เนื่องจากมีพระราชบัญญัติเกี่ยวกับนกแอ่นที่เข้ามาคุ้มครองจึงทำให้เกิดปัญหา

### อุปสรรค

เมื่อธุรกิจรังนกไม่ได้รับสนับสนุนจากรัฐบาลและหน่วยงาน ด้านการวิจัยและพัฒนา และยังไม่มียกในด้านนี้ให้กับธุรกิจรังนก ทำให้ไม่สามารถสู้คู่แข่งต่างประเทศได้ เนื่องจากข้อกำหนดและข้อกำหนดต่างๆ อีกทั้งยังมีทัศนคติเกี่ยวกับธุรกิจนี้เนื่องจากต่างประเทศมีงานวิจัยหลากหลาย เกี่ยวกับการนำรังนกมารักษาโรค การวิจัยรังนกที่มาจากแหล่งกำเนิดแต่ละแห่ง ฯลฯ ทำให้ขาดกลยุทธ์และการพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน

### 5.4 ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน

#### โอกาส

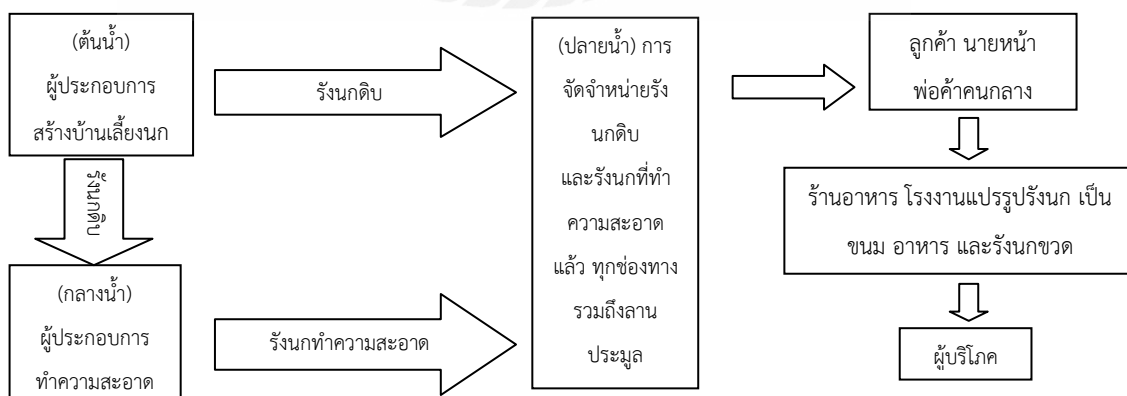
เมื่อรัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือสนับสนุนธุรกิจร้านค้าแล้ว ธุรกิจร้านค้าที่อยู่ในห่วงโซ่ของธุรกิจจะมีความสามารถ และทำให้การเชื่อมโยงในห่วงโซ่เข้มแข็งมากขึ้น เช่น การช่วยเหลือในด้านฝึกทักษะฝีมือ การเข้ามาช่วยเหลือให้ธุรกิจผู้รับเหมาก่อสร้างทั่วไปมีทักษะด้านสร้างบ้านนกออย่างถูกต้อง อีกทั้งช่วยส่งเสริมในด้านที่ปรึกษา ในกรณีที่ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ 10 ปีขึ้นไปสามารถขึ้นทะเบียนเป็นที่ปรึกษาทั้งให้คำแนะนำผู้ประกอบการและให้คำแนะนำหน่วยงานได้ เพื่อธุรกิจที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกันประสบความสำเร็จ

#### อุปสรรค

ในกรณีที่รัฐบาลหรือนโยบายเข้ามาเกี่ยวข้องอาจทำให้ผู้ประกอบการหรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันยุ่งยากในด้านการขึ้นทะเบียน หรือการขออนุญาต ฯลฯ เพราะต้องทำอย่างถูกต้องเพื่อเข้าไปตรวจสอบควบคุมได้ อาจจะต้องใช้เวลามากขึ้นในการขออนุญาต แม้จะส่งผลเพื่อประโยชน์ในอนาคตก็ตาม แต่ผู้ประกอบการใหม่หรือบุคคลที่สนใจอาจจะต้องใช้เวลาศึกษามากกว่าเดิม

5.1.2 ผลการศึกษามิติต่างๆ ทางการจัดการคุณภาพ การจัดการห่วงโซ่อุปทานที่มีผลกระทบต่อการบริหารจัดการคุณภาพของผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าในประเทศไทย ผู้วิจัยได้สรุปดังต่อไปนี้

มิติห่วงโซ่อุปทาน ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ โดยแบ่งออกเป็น 3 ระดับ 1) ต้นน้ำ 2) กลางน้ำ และ 3) ปลายน้ำ ดังนี้



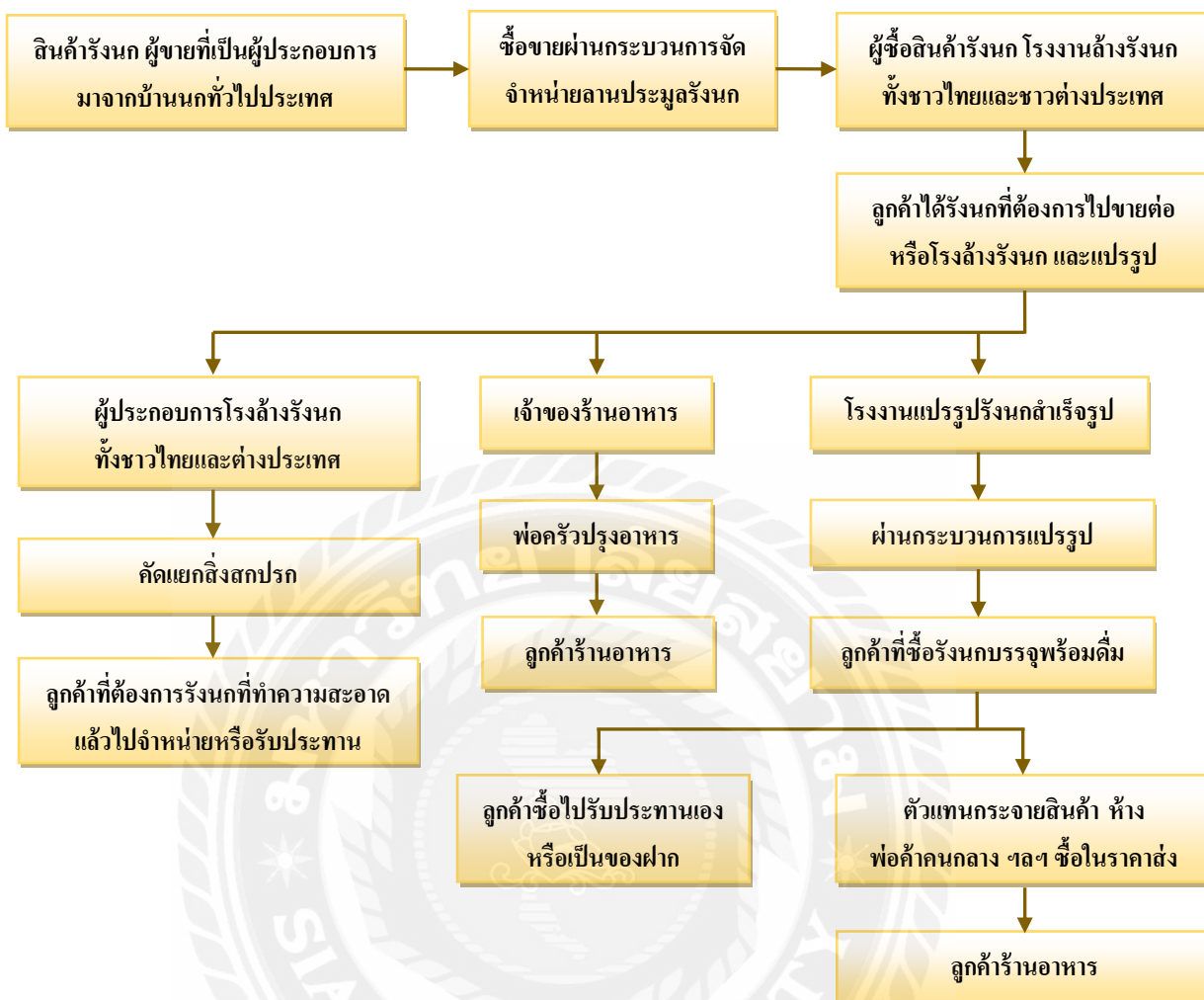
ภาพที่ 5.1 กิจกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำของรังนกบ้าน  
ที่มา: ผู้วิจัย (2562)

**1. ผู้ประกอบการ (ต้นน้ำ)** พบว่า พบว่า การประกอบธุรกิจจริงของผู้ประกอบการต้องการมีความรู้อย่างถูกต้อง ต้องศึกษาขั้นตอนการสร้างบ้านนก คูเลนก และการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อให้ได้รังนกที่มีคุณภาพตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงการดูแลนกแอ่นภายในบ้านของตนเอง เนื่องจากเป็นกระบวนการที่สำคัญในห่วงโซ่อุปทานต้นน้ำ ดังคำที่กล่าวว่า “ไม่มีนกไม่มีรังนก” ดังนั้นผู้ประกอบการทั้ง ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องรักษาชีวิตของนกแอ่น และรักษาคุณภาพของสินค้ารังนกไว้ให้ได้ ต้องป้องกันนกแอ่นจากศัตรู และต้องให้นักแอ่นดำรงชีวิตเป็นไปตามวงจรของธรรมชาติ ให้ความสำคัญกับนกแอ่น และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการทั่วไป ทำธุรกิจนกแอ่นเป็นเชิงอนุรักษ์พันธุ์นกแอ่น ไม่เก็บรังนกก่อนลูกนกที่รังไป

**2. ผู้ประกอบการ (กลางน้ำ)** พบว่า ผู้ประกอบการโรงเลี้ยงรังนก ให้ความสำคัญกับองค์ความรู้และแรงงานเพื่อให้ได้สินค้ารังนกที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยต้องการแรงงานที่มีความรู้ และแรงงานที่มีประสบการณ์ เกี่ยวกับการทำความสะอาดรังนกมีแรงงานมากกว่าผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) แรงงานเลี้ยงรังนกที่มีประสบการณ์ถือว่ามีส่วนช่วยผู้ประกอบการโรงเลี้ยงรังนก (กลางน้ำ) ได้มาก และส่วนนี้เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจรังนกมากยิ่งขึ้น ในปัจจุบันมีการให้ความรู้และช่วยเหลือเกี่ยวกับการเพิ่มมูลค่าให้สินค้ารังนกด้วยการทำความสะอาด พบว่า ระบบการทำธุรกิจรังนกนั้นต้องเน้นที่คุณภาพตั้งแต่เริ่มกระบวนการเลี้ยงนกจนถึงการทำความสะอาดรังนก ปัจจุบันประเทศไทยมีโรงเลี้ยงทำความสะอาดรังนกอยู่หลายแห่ง อีกทั้งโรงเลี้ยงรังนก (กลางน้ำ) ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) ทำควบคู่กับการสร้างบ้านเลี้ยงนกอีกด้วย เพื่อขายสินค้ารังนกทั้งแบบรังนกไม่ทำความสะอาด และรังนกที่ทำความสะอาดแล้ว อีกทั้งยังเป็นผู้จัดจำหน่ายทำควบคู่กันไปทั้งห่วงโซ่อุปทาน

**3. ส่วนของห่วงโซ่อุปทานในส่วน (ปลายน้ำ)** การจัดจำหน่ายผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น

- 1) การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางปลายน้ำแบบปกติโดยผ่านผู้ประกอบการต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ นายหน้า และโกดังทัวร์ให้กับนักท่องเที่ยว
- 2) การจัดจำหน่ายผ่านงานประมูล



ภาพที่ 5.2 ห่วงโซ่อุปทานในการจัดจำหน่ายรังนกผ่านการประมุล  
ที่มา: ผู้วิจัย (2562)

3.1 การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางปลายน้ำ พบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับสินค้าส่งออกที่มีคุณภาพ เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า โดยผู้ประกอบการทุกส่วนของห่วงโซ่อุปทานทั้ง ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำนั้นสามารถเป็นผู้จัดจำหน่ายรังนกได้ทุกส่วนเนื่องจากความต้องการของลูกค้าที่ต้องการซื้อสินค้าจากผู้สร้างบ้านนอกแอ่น (ต้นน้ำ) ด้วยตนเอง หรือต้องการซื้อรังนกที่ทำความสะอาดแล้วจากผู้ประกอบการโรงล้างรังนก (กลางน้ำ) ขึ้นอยู่ที่ความต้องการของลูกค้าจะเลือกซื้อรังนกแบบไหน และผู้วิจัยพบว่า ในธุรกิจรังนก ผู้ประกอบการบ้านรังนกส่วนของ (ต้นน้ำ) และผู้ประกอบการโรงล้างรังนก (กลางน้ำ) ยังมีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจจัดจำหน่าย (ปลายน้ำ) เป็นจำนวนมาก โดย 1 คน เป็นผู้ประกอบการทั้งห่วงโซ่อุปทาน และพบว่า ผู้จำหน่ายรังนกที่งานประมุล จะเป็นผู้ประกอบการบ้านนอกแอ่น (ต้นน้ำ) เดินทางมาจำหน่ายรังนก

ด้วยตัวเอง อีกทั้งทำการจำหน่ายให้กับลูกค้าโดยตรงที่บ้านรังนก โดยมีสินค้ารังนกยังไม่ได้ทำความสะอาดและรังนกที่ผ่านการทำความสะอาดแล้ว โดยมีระบบการบริหารทำงานห่วงโซ่อุปทานเชื่อมโยงอยู่ในผู้ประกอบการเพียงคนเดียว ในส่วนการจัดจำหน่าย (ปลายทาง) โดยผ่านการประมูลให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้า ความสวยงาม และคุณภาพของรังนก งานประมูลเกิดจากผู้ประกอบการต้องการจำหน่ายรังนก และลูกค้าที่มีความต้องการซื้อสินค้ารังนกจำนวนมาก ด้วยมีความเชื่อมั่นในระบบการทำงานของการประมูลที่มีการป้องกันรังนกที่ไม่มีคุณภาพหรือรังนกที่มีการปนเปื้อนเข้ามาจำหน่าย

**3.2 การจัดจำหน่ายรังนกลานประมูล** โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการ ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เดินทางมาเพื่อทำการซื้อ-ขายรังนกผ่านลานประมูล การขายผ่านช่องทางนี้ทำให้มีราคารังนกสูงขึ้น มีการแข่งขันกันมาก ลูกค้ามีกำลังซื้อ ผู้ประกอบการมารวมตัวกันมากจึงทำให้มีสินค้ารังนกให้เลือกจำนวนมาก ทำให้ลูกค้าได้รังนกตรงตามความต้องการ เพื่อนำไปจำหน่ายในราคาที่สูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการหลายภาคในประเทศไทยเข้าร่วม สินค้ารังนกมีลักษณะความสวยงามต่างกัน จากข้อมูลนักบัญชีผู้วิจัย พบว่า นกแอ่นแต่ละจังหวัดในภาคของประเทศไทยรวมถึงนกแอ่นในต่างประเทศ อาจมีความแตกต่างของรัง หรือพันธุกรรมหรือถิ่นที่อยู่ก่อนนกอพยพโดยการนำเลือดของนกแอ่นจากตัวอย่างเข้ากระบวนการทางวิทยาศาสตร์ทำให้ทราบถึงนกแอ่นอพยพมาจากประเทศไหน มีสายพันธุ์อะไรผสม ทำให้สามารถนำมาพัฒนารังนกให้มีคุณภาพมากขึ้นได้ เนื่องจากรังนกเป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูงทางหน่วยงานรัฐบาลควรสนับสนุนในเรื่องการวิจัยและพัฒนา

**มิตินิเทศการควบคุมคุณภาพ** ผู้วิจัยได้ศึกษาและวิเคราะห์มิตินิเทศการควบคุมคุณภาพ PDCA โดยแบ่งออกเป็นการวิเคราะห์ระดับ ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยใช้การวางแผน การปฏิบัติการควบคุม และการปรับปรุงในระบบวงจร PDCA มาวิเคราะห์ ดังนี้

1. การจัดการคุณภาพในส่วนของต้นน้ำ มีการวางแผนในการทำงาน การปฏิบัติตามแผน การควบคุม และการปรับปรุง ตั้งแต่กระบวนการสร้างบ้านนก การดูแลนกแอ่น รวมถึงการดูแลรังนกเมื่อนกแอ่นทำรังไว้ในบ้านแล้วเพื่อให้ได้สินค้ารังนกที่มีคุณภาพ โดยผู้ประกอบการวางแผนแบ่งเป็นขั้นตอนกระบวนการที่ชัดเจนเพื่อการตรวจสอบและควบคุม และปรับปรุงโดยผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นได้วางแผน การสร้างบ้านนก การหาที่ดินเพื่อสร้างบ้านนก ค้นหาเส้นทางที่นกแอ่นบินผ่าน และการใช้ความรู้ศึกษาและเทคโนโลยี ปรับบ้านให้มีสภาพคล้ายกับถ้ำตามธรรมชาติเหมาะกับการดำรงชีวิตของนกแอ่น อีกทั้งการดูแลผลผลิตรังนก ให้มีคุณภาพด้วยความรู้ และเทคโนโลยี ให้ความสำคัญกับการวางแผน กำหนดงบประมาณในการสร้างบ้าน เพื่อให้

ทราบเกี่ยวกับต้นทุนในการดำเนินการบริหารจัดการใช้เงิน ลดความเสี่ยงที่เกิดข้อผิดพลาดของผู้ประกอบการในการสร้างบ้านผิดแบบหรือการควบคุมปัจจัยผิดพลาดอีกทั้งการรักษาคุณภาพซึ่งไม่ได้มาตรฐาน โดยการนำเทคโนโลยีและองค์ความรู้มาปฏิบัติทำให้คุณภาพของรังนกตรงตามมาตรฐานที่ลูกค้า

2. การจัดการคุณภาพ ในส่วนของกลางน้ำ การล้างทำความสะอาดรังนก ผู้ประกอบการต้องทำการวางแผนเกี่ยวกับการซื้อรังนกเพื่อนำมาล้างทำความสะอาด โดยต้องมีประสบการณ์ในการวางแผนที่ดี เพื่อให้มีผลกำไร เนื่องจากรังนกที่ผู้ประกอบการต้องซื้อนั้นมีราคาสูง และรังนกเป็นสินค้าที่มีปัจจัยที่ส่งผลทำให้ราคาไม่เท่ากันในช่วงเวลาและฤดูกาล อีกทั้งต้องมีการฝึกแรงงานล้างรังนกเพื่อให้รังนกสะอาดและมีคุณภาพเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า โดยแรงงานต้องมีฝีมือเกิดการผิดพลาดน้อยที่สุด และใช้เวลาให้น้อยที่สุด ด้วยกระบวนการวางแผนปรับปรุง ปฏิบัติและควบคุมเกี่ยวกับทักษะของแรงงานในการล้างทำความสะอาด เพื่อลดความเสียหายและลดเวลาในการทำงาน

3. การจัดการคุณภาพในส่วนของปลายน้ำ ในการวางแผนระบายสินค้านี้ ผู้ประกอบการทั้งต้นน้ำ และกลางน้ำก็จำเป็นต้องวางแผนเนื่องจากผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานทั้งหมดสามารถทำการจำหน่ายสินค้ารังนกได้ทั้งสิ้น และเนื่องด้วยอาจพบปัญหาการหาผู้ซื้อรังนกสาเหตุจากรังนกมีราคาสูง และรังนกเป็นสินค้าเฉพาะกลุ่มจึงต้องมีการจัดการเกี่ยวกับการจำหน่ายสินค้ารังนก และสุดท้ายการจัดการจำหน่ายรังนกคืบผ่านการประมูล เป็นการวางแผนจัดงานในช่วงที่มีรังนกคืบตลาด และสินค้ารังนกผลิตมากจนราคาตกต่ำ โดยต้องมีการวางแผนระบบการจัดการให้มีประสิทธิภาพ ในการซื้อ-ขาย มีการควบคุมและตรวจสอบที่ดีคือ พบว่า มีการบริหารจัดการระบบเพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยเป็นลูกค้าที่ทำการคัดเลือกสินค้าและใส่ราคาตามรังนกที่ต้องการได้เอง ในส่วนนี้ผู้จัดงานประมูลรังนก ยังไม่มีการพบรังนกปลอมหรือปนเปื้อนในลานประมูลในประเทศไทย

5.1.3 ผลการศึกษาเพื่อเสนอแนะเชิงนโยบายและทางการบริหารจัดการเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันสำหรับการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอน ซึ่งผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการ หน่วยงานและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยตรงจากการสัมภาษณ์

#### มิติด้านกฎหมายและนโยบาย

มิติด้านกฎหมายและนโยบาย ผู้วิจัย พบว่า ยังมีจุดอ่อนในด้านเกี่ยวกับกฎหมาย พ.ร.บ. สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 กฎหมายนี้ออกมาควบคุมเกี่ยวกับนกโดยรวม กรณีนี้เป็นกร

ออกมาเพื่อควบคุมหลากหลายชนิดที่กำลังจะสูญพันธุ์ แต่ปรากฏว่านกแอ่นมีประชากรเพิ่มขึ้นมาก พ.ร.บ. สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ.2535 ฉบับนี้ทำให้การทำธุรกิจรังนกเป็นไปได้อย่างยากลำบาก แม้ว่าจะมีการผลักดันให้เกิดการแก้ไข มาตรา 14 ในปี 2562 ระบุให้ผู้ประกอบการเลี้ยงนกรังนกบ้านสามารถยื่นขอใบอนุญาตเก็บและครอบครองได้อย่างถูกต้อง แต่การที่ยังไม่มีกฎหมายรองรับ อีกทั้งไม่มีนโยบายสนับสนุนให้สามารถทำธุรกิจรังนกได้อย่างถูกต้อง เป็นการสร้างความยากลำบากต่อการประกอบธุรกิจรังนก จึงควรให้มีนโยบาย หรือกฎหมายที่เข้ามาช่วยเหลือรองรับผู้ประกอบการที่อยู่ในธุรกิจรังนกบ้าน เนื่องจากผู้ประกอบการควรมีความสามารถในการพัฒนาบริหารจัดการมากขึ้น เพื่อสามารถแข่งขันในธุรกิจรังนกได้ โดยจากข้อมูลนักบัญชีผู้วิจัย พบว่า ควรหาทางให้นกแอ่นเป็นสัตว์ป่าคุ้มครองที่สามารถเพาะพันธุ์ได้ โดยมีรายละเอียดพิเศษมากกว่าสัตว์ทั่วไป เช่น นกไก่อไฟที่สามารถเพาะพันธุ์ กล่าวได้ว่า กฎหมายยังจำเป็นสำหรับประเทศไทยกับธุรกิจนกแอ่น ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย จะต้องมีการปรับแก้ไขข้อกําหนดกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการหรือรัฐบาล อีกทั้งควรตระหนักถึงประชาชนผู้ที่เป็นเจ้าของทรัพยากรนกแอ่น โดยต้องรักษาผลประโยชน์ให้กับทุกฝ่าย เนื่องจากนกแอ่นเป็นทรัพยากรธรรมชาติที่ทุกคนเป็นเจ้าของ ไม่ควรมีผู้ใดใช้ประโยชน์จนเกินพอดี จึงต้องมีมาตรการกำหนดเพื่อลงโทษผู้ที่ฝ่าฝืนไว้ด้วย และควรสร้างนโยบายที่ส่งเสริมความสามารถของผู้ประกอบการรังนกบ้าน เพื่อช่วยเหลือส่งเสริมผู้ประกอบการ และควรกำหนดกฎหมายและนโยบายเพื่อคุ้มครองผู้ซื้อรังนก ให้เป็นไปตามกำหนดมาตรฐานสินค้ารังนกระดับสากล ส่วนเกี่ยวกับผู้ประกอบการอีกทั้งทางสมาคมและชมรมควรผู้ประกอบการควรพึงกระทำนั้น ต้องให้ความสำคัญในด้านนโยบายและข้อกำหนด ควรสร้างนโยบายเพื่อการช่วยเหลือผู้ประกอบการใหม่ในธุรกิจรังนกเพื่อให้เกิดอุปสรรคในธุรกิจน้อย อีกทั้งควรมีนโยบายการกำหนดคุณภาพของสินค้าและราคาเพื่อประโยชน์กับผู้ซื้อและผู้ขายรังนก

## 5.2 อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิจัยในครั้งนี้ การบริหารจัดการเพื่อการจัดการคุณภาพการประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทย สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้คือ

1. ด้านขีดความสามารถในการแข่งขัน ปัจจัยที่สำคัญทำให้เกิดความสามารถในการแข่งขันได้แก่ ผู้ประกอบการ องค์กรความรู้ ตัวนกแอ่น และการบริหารจัดการ โดยในส่วนของผู้ประกอบการบ้านนก มีการให้ความสำคัญกับความรู้และประสบการณ์มากที่สุด และผู้วิจัย พบว่า ผู้ประกอบการต้องลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจด้วยการศึกษาค้นคว้าความรู้ และได้นำความรู้มาประยุกต์ใช้กับเทคโนโลยีเพื่อบริหารจัดการวางแผนในผลิตสินค้ารังนกให้มีคุณภาพตั้งแต่กระบวนการต้นน้ำ รวมถึง



การศึกษาเกี่ยวกับนกแอ่นในด้านการดำรงชีวิตของนกแอ่นหรือด้านปักษีวิทยา เนื่องจากการจะประกอบธุรกิจทุกอย่างนั้นผู้ประกอบการต้องมีการศึกษาความรู้เกี่ยวกับธุรกิจที่จะลงทุนทั้งสิ้นเพื่อลดความเสี่ยง ลดต้นทุนในการทำธุรกิจ อีกทั้งต้องมีการควบคุมเงินทุน รวมถึงการหาแหล่งเงินทุน สอดคล้องกับงานวิจัย ชีระวัชร ภูระธีระ (2551) พบว่า “ปัจจัยที่มีผลต่อการเป็นผู้ประกอบการรายย่อย ประกอบด้วยสามกลุ่มใหญ่ๆ ได้แก่ปัจจัยทางด้านส่วนประกอบไปด้วย ความรู้ความสามารถ และทักษะ ประสบการณ์ในการทำธุรกิจซื่อสัตย์และความมีวินัย และแรงจูงใจ” และสอดคล้องกับ จูติพงษ์ ไชยองค์การ (2552) พบว่า “ผู้ประกอบการต้องมีช่องว่างขีดความสามารถ ที่ต้องพัฒนาอยู่จำนวน 7 ข้อ ได้แก่ 1) การค้นคว้าหาความรู้ 2) การบริหารงานตามกระบวนการบริหารองค์การ 3) การบริหารการผลิตสินค้าตามความต้องการของตลาด 4) การบริหารต้นทุนวัตถุดิบและต้นทุนสินค้า 5) การวางแผนทางการเงิน 6) การติดต่อกับสถาบันการเงิน และ 7) การจัดทำและการวิเคราะห์บัญชี”

ในส่วนเกี่ยวกับ โอกาสในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ สำหรับผู้ประกอบการใหม่หรือบุคคลที่สนใจ พบว่า การหาที่ปรึกษาเพื่อทำบ้านนกแอ่นเพื่อปรึกษาสร้างบ้านนกหรือจ้างที่ปรึกษาโดยเฉพาะ ผู้วิจัยพบว่า เป็นอีกส่วนที่ทำให้ผู้ประกอบการมีความเสี่ยงน้อยลงส่งผลให้ประสบความสำเร็จมากขึ้น เนื่องด้วยธุรกิจนกแอ่นเกิดขึ้นในประเทศไทยมานานจึงเกิดผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์มากกว่า 20-30 ปี ด้วยประสบการณ์ที่มากทำให้สามารถช่วยแก้ไขปัญหาได้ดียิ่งขึ้น

นอกจากนั้น นกแอ่นมีความไวต่อภัยคุกคามอย่างมากที่สุด ผู้ประกอบการจึงต้องวางแผนทำงานของผู้ประกอบการบ้านนกต้องมีการบริหารที่ดี มีความรอบคอบเกี่ยวกับการควบคุมสภาพอากาศในบ้านนก การกำจัดศัตรูนกแอ่นเนื่องจากนกแอ่นเป็นสัตว์ที่ดำรงชีวิตโดยธรรมชาติ ผู้ประกอบการยังไม่สามารถเรียกว่าฟาร์มนกแอ่นหรือทำการเลี้ยงนกแอ่นได้อย่างเต็มที่ เพราะผู้ประกอบการไม่สามารถนำนกแอ่นมากักขัง ป้อนอาหาร ผลิตอาหารให้มันกินได้ นกแอ่นยังต้องบินออกจากบ้านไปหากินตามปกติสัญชาตญาณของนกแอ่นเช่นเดิม ทำให้ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงสัญชาตญาณการอพยพเพื่อหลีกเลี่ยงศัตรูนก หรือการอพยพเพื่อหาแหล่งอาหาร อีกทั้งการมีปัจจัยด้านธรรมชาติอื่นๆ มาเกี่ยวข้องเช่น อากาศร้อน หนาวจัด สอดคล้องกับนักปักษีวิทยา วัชระ สงวนสมบัติ นักปักษีวิทยา (สัมภาษณ์, 23 กุมภาพันธ์ 2561) นักวิชาการประจำพิพิธภัณฑสถานชาติวิทยา องค์การพิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ (อพวช.) กล่าวว่า “นกแอ่นที่อพยพเกิดจากการหาแหล่งอาหารใหม่ และการอพยพหนีอากาศร้อนหรือหนาวไปเพื่อไปหาบ้านหลังใหม่ที่มีความชื้นตรงกับที่นกแอ่นต้องการ” และสอดคล้อง นาย ก (นามสมมติ) 14 ปี (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) กล่าวว่า “ความชื้นที่เหมาะสมกับบ้านนกแอ่นควรอยู่ที่ 80-85 โดยปกติจะให้อยู่ที่ 95

ส่วนอุณหภูมิ จะอยู่ที่ 28-31 องศา” สอดคล้องกับ (เกษม จันทร์คำ, 2550, หน้า 22-26) ซึ่งโดยปกติตามถ้าธรรมชาติที่นกแอ่นอาศัยในถ้าชอบสร้างรังประจำที่เดิมในที่มีระดับอุณหภูมิในระหว่าง 25.8-29 องศาเซลเซียส และมีความชื้นอยู่ที่ 75-84.9 ในส่วนนี้ขึ้นอยู่กับควบคุมคุณภาพรังนกของผู้ประกอบการที่กำหนดสภาพภายในบ้าน

โดยในส่วนผู้ประกอบการโรงเลี้ยงทำความสะอาดรังนกแอ่น พบว่า รังนกจากบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) ต้องการเพิ่มมูลค่าให้สูงขึ้นด้วยการล้างทำความสะอาด โดยรังนกที่ไม่ได้ผ่านกระบวนการนี้จะไม่สวยงามเนื่องจาก มี ขนนก จิ้งก ฯลฯ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องมีฝีมือแรงงานในการทำ ความสะอาดรังนก ผู้วิจัยพบว่า ผู้ประกอบการส่วนมากมีองค์ความรู้ในการสอนทักษะให้กับ แรงงานล้างรังนกเพื่อสร้างมูลค่าให้กับรังนก พบว่า ในกระบวนการของผู้ประกอบการบ้านนกและ โรงเลี้ยงทำความสะอาดรังนกนั้นช่วยส่งผลให้ผู้ประกอบการเกิดความสามารถในการจำหน่ายรังนก ได้อย่างดีเยี่ยม เพราะรังนกที่มีคุณภาพตามเกณฑ์ที่ลูกค้าต้องการยอมทำให้ลูกค้าพึงพอใจ

2. ด้านการจัดการคุณภาพ ผู้ประกอบการมีการนำองค์ความรู้มาใช้ในการจัดการเกี่ยวกับการใช้เสียงนำเพื่อให้นกแอ่นเข้ามาสำรวจภายในบ้านนก ผลจากการวิจัย Thomassen et al. (2007) พบว่า “นกแอ่นหลายชนิดมีความสามารถพิเศษในการสะท้อน Echolocaters (การหาค่าแหน่งที่อยู่ของวัตถุ โดยคิดจากเวลาและทิศทางของการสะท้อนกลับ) อาจมีอยู่ในหูชั้นกลางของนก ผู้วิจัยพบว่า ด้วยสาเหตุนี้ทำให้นกแอ่นเข้ามาสำรวจบ้านนกเมื่อเปิดเสียงเรียกนกในบริหารนอก (ทางเข้านก) และผู้วิจัย พบว่า ผู้ประกอบการนำเทคโนโลยีและความสามารถนี้มาใช้ในการวางแผน และควบคุม เพื่อทดสอบเรียกนกแอ่นเข้ามาในบริเวณที่ทำการทดสอบการเปิดเสียงเพื่อค้นหา เส้นทางบินของนกแอ่น และแหล่งหากินนกแอ่นก่อนสร้างบ้าน ผู้วิจัย พบว่า ผู้ประกอบการได้นำ เสียงต่างๆ ของนกแอ่นเข้ามาประยุกต์ในการทำธุรกิจ โดยมีความสำคัญอย่างมากในส่วนของ การสร้างบ้านนกเพื่อผลิตรังนก (ต้นน้ำ) เพื่อลดความเสี่ยงในการสร้างบ้านในที่คืนที่ไม่ใช่เส้นทางหา กินของนกแอ่น สอดคล้องกับ นักปักษีวิทยา คุณวัชรระ สงวนสมบัติ นักปักษีวิทยา (สัมภาษณ์, 23 กุมภาพันธ์ 2561) กล่าวว่า “นกแอ่นที่ขยายเพิ่มขึ้นจึงเป็นส่วนเกินของขนาดถ้ำ และสัญชาตญาณ การขยายพันธุ์ของนกแอ่นจึงเกิดการหาแหล่งอาศัยใหม่ เช่น ดึกร้าง บ้านร้าง ที่มีปัจจัยต่างๆ เหมาะสมกับการดำรงชีวิต และบ้านนกแอ่น ผู้ประกอบการจึงต้องวางแผนและควบคุมเกี่ยวกับ เงื่อนไขในการดำรงชีวิตของนกแอ่นให้มีสภาพแวดล้อมเหมาะสม อากาศ ความมืด และปราศจาก ศัตรูและสิ่งรบกวน”

การศึกษาผู้วิจัยพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีวางแผนเกี่ยวกับการเก็บผลผลิต เนื่องจาก ต้องการกระจายสินค้าให้ลูกค้าได้เดินทางมาเลือกซื้อรังนก อาจเพราะสาเหตุที่รังนกแอ่นไม่ใช่จะ หาซื้อได้ตามท้องตลาดทั่วไป หรือผลิตด้วยเครื่องจักร และมีข้อจำกัดคือการผลิตเป็นช่วงฤดู

3 ครั้งใน 1 ปี จากการสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้อง นักปักษีวิทยา วัชระ สงวนสมบัติ นักปักษีวิทยา (สัมภาษณ์, 23 กุมภาพันธ์ 2561) “นกแอ่นจะทำรังและขยายพันธุ์ตามฤดูกาล นกแอ่นที่โตเต็มวัย ไม่ได้อาศัยในรัง” สอดคล้องกับ อำนาจ ชาญกสิกรณ์ ผู้จัดการ บริษัทซีโกลด์ เบิร์ดเนสท์ ผู้ได้รับสัมปทานรังนกถ้ำจำนวน 5 แห่ง “รังนกสามารถเก็บได้ 3 ครั้งต่อปี แต่แรงงานเฝ้าถ้ำต้องทำการเฝ้าถ้ำตลอดทั้งปี เพื่อความปลอดภัยในการดูแลรังนกธรรมชาติภายในถ้ำ”

นอกจากนี้ผู้ประกอบการต้องมีการควบคุมคุณภาพของรังนก และพัฒนาตนเองอยู่เสมอ เพราะมีการแข่งขันด้านความสวยงามและคุณภาพในผู้ประกอบการทั้งไทยและต่างประเทศ เช่น สี ขนาด รูปทรง และในด้านคุณภาพผู้ประกอบการบ้านนกจำเป็นที่จะต้องมีการบริหารจัดการเพื่อให้รังนกมีคุณภาพสวยงาม จากข้อมูลที่สำคัญ นาย ข (นามสมมติ) ประสบการณ์ 13 ปี ได้รับรางวัลรังนกสวยในงานประมูลรังนกภาคตะวันออก ณ ลานประมูล จันทบุรี (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) ได้ให้ความสำคัญกับความสะอาดภายในบ้านนก การป้องกันไม่ให้มูลนกทำให้รังนกเปลี่ยนสี ก๊าซชีวภาพขึ้นก็มีผลต่อสีของรังนก สอดคล้องกับ นาย ข (นามสมมติ) ประสบการณ์ 17 ปี ได้รับการยอมรับว่ารังนกสวยในงานประมูลรังนกภาคตะวันตก ณ ลานประมูล ราชบุรี (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) “ให้ความสำคัญกับการจัดการเพื่อเกิดรังนกที่มีคุณภาพ โดยเน้นที่ ความสะอาดภายในบ้าน ความชื้นภายในบ้าน เพื่อคุณภาพของรังนก” และยังสอดคล้องกับงานวิจัย Paul, Jiang, and Shaw (2013) พบว่า ไอรระเหยจากโซเดียมไนไตรท์หรือจากที่มีมูลนกจากบ้านนกแอ่นสามารถเปลี่ยนรังนกขาวที่กินได้เป็นสีแดง สารที่ทำให้เกิดสีแดงในมูลนกนั้นละลายในน้ำและมีความร้อนคงที่ สีแดงของรังนกกินได้น่าจะเกิดจากปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมในการตกแต่งภายในถ้ำและบ้านนกแอ่น และสอดคล้องกับจากข้อมูลที่สำคัญ ร้อยเอก นรพงษ์ เอกหาญกมล ผู้เชี่ยวชาญด้านไนเตรท ไนไตรท์ นายทหารวัดอุระเบิด แผนกวัตถุและระเบิด (สัมภาษณ์, 7 เมษายน 2563) กล่าวว่า “ขี้นกแอ่นมีสภาพเป็นกรด ขี้นกที่สะสมภายในบ้านประกอบด้วยปัจจัยที่ทำให้เกิดการย่อยสลายขี้นกแอ่นด้วยแบคทีเรียจนเกิดเป็นไนเตรท และเกิดกระบวนการย่อยสลายด้วยแบคทีเรียอีกจนเกิดเป็นไนเตรททำให้เกิดสภาพความเป็นสภาพกรดและด่าง อีกทั้งปัจจัยความมืดภายในบ้านนกที่จำลองสภาพให้คล้ายภายในถ้ำตามธรรมชาติ ทำให้ไนเตรทไม่สลายไปเนื่องจากจำเป็นต้องทำการสลายด้วยแสง ฯลฯ” นอกจากนี้ผู้วิจัยพบว่า ผู้ประกอบการมีองค์ความรู้เกี่ยวกับสภาพความเป็นกรดและด่างภายในบ้านนก ว่ามีส่วนที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพของรังนกโดยตรง อาจเนื่องจากโปรตีนในรังนกที่มี 60% จะมีความไวกับปฏิกิริยาของค่า pH ที่มีความเป็นกรดและเป็นสภาพด่าง สอดคล้องกับงานวิจัย Saengkrajang Matan, and Matan (2013) พบว่า รังนกกินได้ทั้งหมดที่ตรวจสอบส่วนใหญ่ประกอบด้วยโปรตีน 61.0-66.9% จากที่ได้กล่าวมานั้น ผู้วิจัยได้วิเคราะห์เกี่ยวกับผู้ประกอบการให้ข้อมูลเกี่ยวกับรังนกที่มีความไวต่อสภาพของก๊าซที่กลายสภาพมาจากมูลนกแอ่นที่อยู่ภายในบ้าน

ต้องการอุณหภูมิที่สูงมากกว่า 30 องศา ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควบคุมให้บ้านนกมีอุณหภูมิไม่เกิน 30 องศา และเมื่อสภาพภายในบ้านนกมีความเป็นกรดและต่างมากเกินไปด้วยค่า pH ที่มากอาจทำให้รังนกมีการเปลี่ยนสีเกิดขึ้น เทียบเคียงกับงานวิจัยด้านโปรตีน เบญจวรรณ วานมนตรี (2016) พบว่า “ค่า pH ของไข่ขาวและไข่แดงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามความดันที่เพิ่มขึ้น และระยะเวลาที่แช่ไข่ในสารละลายต่าง ส่วนความแข็งแรงเจลไข่ขาวมีแนวโน้มลดลง ลักษณะปรากฏด้านสีของไข่ พบว่า เมื่อจำนวนวันในการแช่เพิ่มขึ้น เจลไข่ขาวมีแนวโน้มเป็นสีน้ำตาลเพิ่มมากขึ้น ด้านลักษณะปรากฏพบว่า เมื่อจำนวนวันเพิ่มขึ้นเซลล์ไข่ขาวมีแนวโน้มเป็นสีน้ำตาลเพิ่มขึ้น และด้วยค่า pH ในไข่ขาวที่เหมาะสมต่อการเกิดเจลไข่เยี่ยวม้าจะอยู่ในช่วง 11.00-11.60 หากเกินกว่านี้ไข่ขาวจะเปลี่ยนสภาพจากเจลไข่ช่วงระยะเวลาหนึ่งภายหลังจากนั้นจะเกิดการคืนสภาพกลายเป็นของเหลวเนื่องจากโปรตีนในไข่ถูกทำลาย” และผู้วิจัยยังพบว่า ผู้ประกอบการได้นำองค์ความรู้และเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการจำลองสภาพอากาศภายในบ้านนก และควบคุมปัจจัยต่างๆ นั้นมีส่วนช่วยให้ธุรกิจรังนกประสบความสำเร็จ สอดคล้องกับ นวพร สังวร (2555) พบว่า “ปัจจัยด้านความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ ขึ้นอยู่กับเทคโนโลยี เป็นลำดับหนึ่ง” ซึ่งมีความสอดคล้องกับผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นที่นำเทคโนโลยีมาใช้ในการปรับอุณหภูมิและปรับความชื้นในอากาศดังที่ได้กล่าวมาข้างต้น

ผู้วิจัยยังพบว่า สาเหตุการเปลี่ยนสีของรังนก หรือที่เรียกว่า “รังนกเลือด” สีแดงเกิดจากปัจจัยหลากหลายที่ส่งผลให้เกิดสีแดง แต่ไม่ใช่เลือดของนกแอ่น จากการสัมภาษณ์ข้อมูลที่สำคัญ นักปักษีวิทยา วัชร สวงนสมบัติ (สัมภาษณ์, 23 กุมภาพันธ์ 2561) กล่าวว่า “รังเลือดสีแดงเกิดจากรังนกในผนังถ้ำ หรือนักปักษีเรียกว่า “รังสนิม” สอดคล้อง อำนวย ชาญกสิกรรม ผู้ได้รับสัมปทานรังนกถ้ำ (สัมภาษณ์, 9 กรกฎาคม 2561) “เกิดจากการที่มีความชื้น มีน้ำ ทำให้แร่ธาตุซึมออกมา โดยเฉพาะช่วงที่มีฝนตกทำให้มีผลต่อการเปลี่ยนสีของรังนก” และสอดคล้องกับ นักปักษีวิทยา ศุภลักษณ์ วิรัชพินทุ (สัมภาษณ์, 15 มิถุนายน 2563) “สีแดงไม่ได้เกี่ยวข้องกับเลือด แต่เป็นองค์ประกอบของแร่ธาตุภายในถ้ำ เช่น ธาตุเหล็ก” สอดคล้องกับ ฉลอง อักโขมิ กล่าวใน ปจิตรา สมหมาย (2551) “เกี่ยวกับนกกระทาเลือดมาทำรังใหม่เป็นความเข้าใจที่ไม่ถูกต้อง” ดังนั้นจึงต้องมีการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญ โดยการนำรังนกเลือดไปทำการค้นหาสารสีแดงอย่างละเอียดในห้องปฏิบัติการ เพื่อเป็นแนวทางการวางแผนให้ผู้ประกอบการสามารถนำมาแก้ไขปรับปรุงและพัฒนาให้รังนกมีสีแดงหรือสีขาวได้ตามมาตรฐาน และไม่มีสารปนเปื้อนมากเกินไปที่กำหนด อีกทั้งพบว่า รังนกต้องอยู่ภายในบ้าน 3-4 เดือน ตั้งแต่เริ่มกระบวนการ พ่อ-แม่ นกแอ่นเริ่มทำรัง วางไข่ ฟักไข่ และจนลูกนกที่รัง จึงทำให้ต้องมีการศึกษาประเด็นเกี่ยวกับการถนอมอาหาร และกรณีการ

สูญเสียสภาพของโปรตีนในธรรมชาติ เน้นการตรวจสอบควบคุมเกี่ยวกับวงจรการสร้างรังและปัจจัยการเปลี่ยนสีของรังนกด้วยการวิเคราะห์ผสมกับเทคนิคการถนอมอาหาร

3. ด้านห่วงโซ่อุปทาน จากข้อมูลการศึกษาและทำการสัมภาษณ์ผู้วิจัยพบว่า ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นสามารถบริหารและทำงานเพียงคนเดียวได้ไม่จำเป็นต้องจ้างแรงงาน เนื่องจากมีกระบวนการแค่ ควบคุมระบบ เสียงนก การกำจัดศัตรูนก และการเก็บรังนก และผู้วิจัยพบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจรังนกส่วนใหญ่เป็นผู้ที่อยู่ทั้งห่วงโซ่อุปทาน ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เนื่องจากการล้างทำความสะอาดรังนกเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับรังนกดิบที่ได้จากบ้านนกแอ่นเป็นการเพิ่มมูลค่าของรังนกบ้านของตนเองให้มีมูลค่าพร้อมจำหน่าย จากการสัมภาษณ์กิตติสันต์ กิจคำ ประสพการณ์ 7 ปี (สัมภาษณ์, 18 มิถุนายน 2560) พบว่า เป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานทั้งบ้านนกแอ่นผลิตรังนก และเป็นผู้ประกอบการโรงล้างรังนก และในด้านการล้างทำความสะอาดรังนกนั้นต้องการแรงงานที่มีประสบการณ์และมีฝีมืออย่างมาก โดยรังนกจะถูกนำสิ่งสกปรกออกไปเหลือไว้แค่เส้นใยน้ำลายรังนก ผู้วิจัยพบว่า การที่แรงงานไม่มีความสามารถอาจทำให้สูญเสียมูลค่ารังนกได้ และด้วยการทำงานต้องแข่งขันกับเวลา อีกทั้งมีความเสี่ยงกับต้นทุนสูงเนื่องจากรังนกที่นำมาล้างอาจเสียหายได้ สอดคล้องกับ Menget et. (2017) พบว่า “กระบวนการล้างรังนกดิบต้องใช้ความพยายามอย่างมาก เป็นกระบวนการที่ใช้แรงงานมาก ส่วนที่สำคัญที่สุดของกระบวนการนี้คือการทำความสะอาดรังนกดิบและใช้เวลานาน ต้องทำอย่างระมัดระวังในการนำสิ่งสกปรกออกจากรัง” อีกทั้งข้อมูลที่สำคัญจากการสัมภาษณ์ทำให้ พบว่า “การล้างรังนก ทุกอย่างต้องมีมาตรฐาน เพราะรังนกเป็นของรับประทาน” จากที่ได้กล่าวมานั้น ผู้ประกอบการต้องมีการบริหารจัดการวางแผนที่ดีเกี่ยวกับทุกขั้นตอนของการทำงานในห่วงโซ่อุปทาน ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยการจัดการคือเน้นบริหารจัดการสินค้ารังนกให้มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า

4. ด้านกฎหมายและนโยบาย ผู้ประกอบการมีความรู้และมีการศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจรังนกดี มากจนกลายเป็นจุดแข็งของผู้ประกอบการ อีกทั้งผู้ประกอบการเข้าใจถึงปัญหาและอุปสรรคในการทำธุรกิจนี้ เป็นประเด็นในส่วนกฎหมายเกี่ยวกับ พ.ร.บ. สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535 ทำให้เกิดอุปสรรคอย่างมากเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจนี้ เนื่องจากผู้ประกอบการไม่สามารถครอบครองนกแอ่น รังนกแอ่น และซากนกแอ่นได้ ทำให้เกิดอุปสรรคในธุรกิจรังนกในประเทศไทย เนื่องจากไม่สามารถพัฒนา และได้ความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ ผู้วิจัย พบว่า ในส่วนของกฎหมายที่ก่อให้เกิดเป็นปัญหาและอุปสรรค ผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพได้มากขึ้นเพียงใด เมื่อเจอกับปัญหาของรังนกแอ่นผิดกฎหมาย เนื่องจากนกแอ่นเป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง ดังที่ได้กล่าวใน สิทธิรัตน์ พรหมวัลย์ (2559) พระราชบัญญัติอากรรังนก

อีแอน พ.ศ.2540 มีผลให้ผู้ได้รับสัมปทานเก็บรังนกอีแอนได้รับยกเว้นไม่ต้องอยู่ภายใต้บังคับของกฎหมายพระราชบัญญัติสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ.2535 ซึ่งห้ามมิให้เก็บ หรือทำอันตราย หรือมีไว้ในครอบครองซึ่งรังของนกอีแอนอันเป็นสัตว์ป่าคุ้มครอง และจากข้อมูลเอกสารที่สำคัญ ผู้วิจัย พบว่า ในปี 2562 มีการแก้ไขเพิ่มเติมด้วยมาตรา 14 ระบุให้ผู้ประกอบการเลี้ยงนกรังนกบ้านสามารถยื่นขอใบอนุญาตเก็บและครอบครองได้อย่างถูกต้อง แต่ผู้ประกอบการอาจจะต้องเจอกับ พ.ร.บ. ควบคุมอาคาร 2522 การต่อเติมอาคาร และการใช้อาคารที่อยู่อาศัยผิดวัตถุประสงค์ และ พ.ร.บ. สาธารณสุข 2535 เรื่องเหตุการณ์ก่อเหตุรำคาญ กลิ่น เสียง พาหะนำโรค และลูกกลมไปถึงไม่สามารถตั้งบ้านนกในบางสถานที่ได้ ส่งผลให้ผู้ประกอบการอาจจะต้องทำการย้ายบ้านนกในภายหลัง แต่ก็ทำให้ผู้ประกอบการสามารถทำธุรกิจบ้านนกอีแอนได้อย่างยั่งยืน ดังที่ได้ปรากฏในการให้สัมภาษณ์ในประชาชาติธุรกิจ กมลศักดิ์ เลิศไพบูลย์ นายกสมาคมผู้ประกอบการธุรกิจรังนกอีแอน (ประเทศไทย) เน้นถึงการจัดโซนนิ่งคอนโดมิเนียม ย่านว่า “ตอนนี้หลักการของสมาคมอยากให้มีไปสร้างที่สวนเกษตร จะได้ช่วยในเรื่องกำจัดแมลง ถ้าสร้างในพื้นที่สวนเกษตรของตัวเอง ควบคุมดูแลนกได้ เพราะนกอีแอนบินไม่สูง สร้างอาคารขนาด 1-2 ชั้นก็พอแล้ว” ในส่วนของการจัดโซนนิ่งเพื่อสร้างบ้านเลี้ยงนกนั้น ผู้วิจัย พบว่า เพื่อขจัดอุปสรรคในการประกอบธุรกิจรังนกนอกเขตสัมปทาน การเก็บ หรือมีไว้ในครอบครอง จึงถือได้เป็นการเริ่มต้นที่ดีให้กับผู้ประกอบการรังนกอีแอนนอกเขตสัมปทานที่ไม่มีกฎหมายใบอนุญาตให้ทำได้ เนื่องจากในส่วนที่กล่าวมานั้นทำให้สูญเสียโอกาสในการทำธุรกิจไม่สามารถครอบครองตัวนกอีแอน รังนกอีแอน ชาคนกอีแอนได้ ซึ่งถือว่าทำให้เกิดปัญหาและอุปสรรค ลดโอกาสในการทำธุรกิจรังนก และยังคงศักดิ์แข็งของผู้ประกอบการในเกือบทุกด้านอีกด้วย พบว่า เพราะปัญหากฎหมายที่เข้ามาเกี่ยวข้องมากมายทำให้เกิดผลเสีย ส่งผลทำให้หน่วยงานต่างๆ เข้ามาช่วยเหลือได้ไม่เต็มที่ และจากข้อมูลจากผู้วิจัยได้สัมภาษณ์และนำเอกสารมาวิเคราะห์ พบว่า ผู้ประกอบการควรศึกษาแนวทางนโยบายจากฟาร์มสัตว์ปีก ที่มี พ.ร.บ. มาตรฐานสินค้าเกษตร พ.ศ.2551 แนวทางปฏิบัติในการใช้มาตรฐานสินค้าเกษตรการปฏิบัติที่ดี โดยผู้ประกอบการบ้านนกควรดูแลและศึกษาเพื่อใช้ดูแลจัดการฟาร์ม เช่น การหาที่ตั้งเพื่อสร้างบ้าน การจัดการบุคลากล รวมถึงสุขภาพของสัตว์ การอบรมบุคลากร และมีสัตวแพทย์ควบคุมให้พอเหมาะ และระเบียบการกรมปศุสัตว์ การขอใบรับรองฟาร์มสัตว์ปีกแบบเลี้ยงปล่อยอิสระ โดยต้องมีการตรวจสอบและต่อใบอนุญาตเมื่อครบกำหนด

ในส่วนของประเด็นกฎหมายส่งผลให้ไม่มีนโยบายส่งเสริมเพื่อผู้ประกอบการ อีกทั้งสถาบันการเงินยังไม่สามารถให้สินเชื่อและทำการประเมินทรัพย์สินให้กับผู้ประกอบการได้ ให้เกิดเป็นจุดอ่อนในส่วนของการอุปสรรคเนื่องด้วยการทำธุรกิจทุกอย่างนั้นควรจะได้รับ การสนับสนุนเกี่ยวกับการเงิน สอดคล้องกับ จีรวรรณ ฉัตรกุล ณ อยุธยา (2553) พบว่า “ด้านการเงิน ได้แก่ ความ

ชัดเจนของนโยบาย ทุน การได้รับสนับสนุน” แม้ว่าสินค้ารังนกจะมีราคาสูงและมีความต้องการมากเพียงใด ยังพบกับอุปสรรคในการค้าขายอย่างเปิดเผยและมีปัญหาด้านส่งออก อีกทั้งยังมีปัญหาด้านทัศนคติกับผู้ที่ต่อต้านการรับประทานรังนกเพราะเป็นธุรกิจสีเทาเพราะผิดกฎหมาย และมีความเข้าใจผิดว่าธุรกิจรังนกเป็นการทรมาณสัตว์ ทั้งนี้ได้มีผู้เชี่ยวชาญมาให้ข้อมูลเกี่ยวกับรังนกเถิดว่าไม่ใช่เลือดของนกแอ่นแต่เป็นแร่ธาตุจากถ้ำ และการทำปฏิกิริยา หรืออาจจะสาเหตุจากสภาพภายในบ้านนกแอ่นหรือถ้ำนกแอ่น อีกทั้งมูลนกแอ่นที่ก่อให้เกิดก๊าซชีวภาพ จึงเกิดการเปลี่ยนแปลงเนื่องจากรังนกมีส่วนผสมของโปรตีน และมีความไวต่อปฏิกิริยาความเป็นกรดและด่าง เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นผู้วิจัยจึง พบว่า การให้ความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการกับหน่วยงานจะเป็นสิ่งสำคัญช่วยส่งเสริมให้จุดแข็งในการทำธุรกิจสามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง โดยหน่วยงานควรมีส่วนช่วยส่งเสริมและให้ความช่วยเหลือในด้านการศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจรังนกประสานงานกับผู้ประกอบ เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการรายใหม่ สอดคล้องกับ ศิวาพร วังสมบัติ (2551) พบว่า “รัฐบาลควรกำหนดนโยบายสาธารณะที่เหมาะสมเพื่อให้ความรู้และฝึกอบรมเกษตรกรหรือผู้ผลิตรายใหม่ เพื่อปรับปรุงการผลิตและเทคนิค วิธีการที่เหมาะสมในการเพาะปลูก” ผู้วิจัย พบว่า สินค้ารังนกมีมูลค่าสูงทางหน่วยงานรัฐบาลควรสนับสนุนในเรื่องการวิจัยและพัฒนา สอดคล้องกับ Chua and Zukefli (2016) พบว่า “ในขณะที่รังนกกำลังถูกชุมชนชาวจีนบริโภคกันอย่างกว้างขวางเนื่องจากเป็นอาหารบำรุงและอาหารเพื่อสุขภาพซึ่งเชื่อกันว่ามีประโยชน์ทางยามากมาย และเนื่องจากสินค้ารังนกมีความต้องการที่สูงในตลาดโลก โดยได้บังคับให้หน่วยงานกำกับดูแลท้องถิ่นตรวจสอบกิจกรรมการเลี้ยงนกแอ่นรวมถึงกระบวนการทำความสะอาดรังนก” ดังนั้นธุรกิจรังนกแอ่นในประเทศไทยจึงควรมีการประสานงานของหน่วยงานมาให้ความช่วยเหลือทั้งระบบของห่วงโซ่อุปทาน ดินน้ำกลางน้ำ และปลายน้ำ เพื่อให้ผลิตสินค้ารังนกที่มีคุณภาพเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการในธุรกิจรังนกเพื่อสู้กับต่างประเทศได้ และยังคงสอดคล้องกับ Kamaruddin et al. (2019) พบว่า “รังนกแอ่นมีบทบาทสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศและการพัฒนาอุตสาหกรรมกลายเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งและจากนั้นมีการให้คำปรึกษาโดยสถาบันที่เกี่ยวข้องและการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มความรู้ทางเทคนิคของผู้ผลิตในการเลี้ยงนกแอ่นและคนกลางควรได้รับความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับบทบาทของพวกเขาในการทำตลาดรังนก” จากที่ได้กล่าวถึงเกี่ยวกับ กฎหมายและนโยบายเกี่ยวกับการให้ช่วยเหลือผู้ประกอบการนั้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการรังนกมีความสามารถในการแข่งขันเนื่องจากรังนกมีความต้องการสูงขึ้นและสินค้ามีราคาสูงเมื่อเทียบกับสินค้าชนิดอื่นในราคาต่อหน่วย ดังนั้นควรมีการผลักดันให้เกิดผู้ประกอบการรายใหญ่เพื่อให้ประเทศไทยมีฐานการผลิตรังนกแอ่น และ

ต้องเป็นรังนกที่ถูกกฎหมายเหมือนประเทศอื่นๆ ที่ทางการรัฐบาลสนับสนุนและอนุญาตให้ประกอบธุรกิจได้

ในส่วนของกฎหมายและการให้ความช่วยเหลือของรัฐบาลหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจรังนกนั้น ผู้วิจัย พบว่า ในปัจจุบันแม้ยังไม่มี การให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการในหลากหลายด้าน เช่น สถาบันการเงิน การช่วยเหลือเกี่ยวกับส่งออก การช่วยเหลือเรื่องข้อกฎหมาย แต่ผู้ประกอบการธุรกิจรังนกก็มีความสามารถประกอบธุรกิจมาได้อย่างต่อเนื่อง จากการรวมตัวของสมาชิกผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นเพื่อกำหนดข้อนโยบายกันเองเพื่อควบคุมราคาคุณภาพ และช่วยเหลือแก้ปัญหา แต่ก็ยังมีจุดอ่อนเกี่ยวกับการไม่สามารถบรรลุถึงจุดประสงค์และเป้าหมายบางประการที่ทางสมาคมหรือผู้ประกอบการรังนกตั้งไว้ได้ สอดคล้องกับงานวิจัยของ บวรวิทย์ โรจน์สุวรรณ (2556) พบว่า “นโยบายภาครัฐจากอดีตจนถึง ณ ปัจจุบัน ไม่มีผลต่อการสร้างความสามารถในการแข่งขัน แต่จะมีผลกระทบต่อการบริหารจัดการ เพื่อให้องค์การบรรลุตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้” จากที่กล่าวมา แม้ว่าผู้ประกอบการรังนกจะมีความสามารถในการประกอบธุรกิจรังนกได้ แต่ก็ต้องการให้รัฐบาลช่วยเหลือเพื่อบรรลุตามเป้าหมาย และวัตถุประสงค์เช่นกัน โดยผู้ประกอบการมีเป้าหมายเกี่ยวกับการทำให้รังนกถูกกฎหมายสามารถทำธุรกิจได้อย่างเสรี และสามารถส่งออกได้ และช่วยในด้านเกี่ยวกับวัตถุประสงค์อื่นๆ เช่น เพื่อการสนับสนุนสร้างผู้ประกอบการรายใหม่ให้มีความสามารถในการประกอบธุรกิจ และการให้สินเชื่อ และการลงทุนด้านสถาบันการเงิน ซึ่งเป็นประเด็นเกี่ยวกับโอกาสที่ลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจ และเพื่อให้ผู้ประกอบการผลิตรังนกให้มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล

ในส่วนของกฎหมาย ที่มีผลต่อการให้การสนับสนุนด้านการส่งเสริมค้นคว้า พัฒนาและวิจัยสินค้ารังนก ทั้งการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ สินค้ารับประทาน รวมทั้งยารักษาโรค เพื่อประโยชน์ในประเทศไทยนั้น ผู้วิจัย พบว่า นักวิชาการหรือนักปักษีวิทยาให้ความสนใจเกี่ยวกับเรื่องนี้ แต่ด้วยสาเหตุของกฎหมายนั้นจึงทำให้ไม่เกิดการสนับสนุนด้านการค้นคว้าพัฒนา และวิจัยสินค้ารังนก อาจด้วยสาเหตุของต้นทุนและเนื่องจากการค้นคว้าพัฒนาและวิจัยสินค้ารังนกนั้น ต้องมีนักวิทยาศาสตร์ นักวิชาการที่ชำนาญในด้านนี้ และมีห้องปฏิบัติการ โดยเฉพาะ สอดคล้องกับนักปักษีวิทยา วัชระ สงวนสมบัติ (สัมภาษณ์, 23 กุมภาพันธ์ 2561) ได้กล่าวถึง “การจะทราบถึงสายพันธุ์ของนกแอ่น ต้องมีห้องปฏิบัติการเพื่อนำเลือดไปตรวจสอบด้วยการคาดการณ์ว่า ลักษณะของเส้นใย รสชาติ และการทำรังนั้นแต่ละสายพันธุ์มีความแตกต่างกัน” เมื่อเกิดประเด็นที่รังนกแอ่นผิดกฎหมาย พ.ร.บ. สงวนและคุ้มครองสัตว์ จึงไม่ได้รับการสนับสนุนในส่วนงานวิจัย โดยผู้วิจัย พบว่า รังนกแอ่นในประเทศคู่แข่งของประเทศไทยสามารถค้ารังนกได้อย่างเสรีและมีรัฐบาลช่วยเหลือ ดังได้ปรากฏในงานวิจัยเกี่ยวกับการวิจัยพัฒนาทดลองของประเทศมาเลเซีย Yew et al. (2018) พบว่า มี



การรายงานผลการวิจัย โรคพาร์กินสัน (PD) โดยใช้หนูสายพันธุ์ Black 6 ข้อมูลทั้งหมดแสดงให้เห็นว่า รั้งนกกินได้กระทำการปกป้องระบบประสาท และจากผลการวิจัยเกี่ยวกับการทดลองรั้งนกกับเชื้อไวรัสไข้หวัดใหญ่ ดังปรากฏในงานของประเทศมาเลเซีย Haghani et al. (2016) พบว่ามีการรายงานผลการวิจัยเกี่ยวกับผลกระทบของไวรัสและภูมิคุ้มกันของรั้งนกกินได้กับไวรัสไข้หวัดใหญ่สายพันธุ์ (H1N1) ด้วยรั้งนกในประเทศมาเลเซีย โดยใช้หนูสายพันธุ์ BALB/C ในสัปดาห์แรกของการติดเชื้อ จากผลการวิจัย รั้งนกแอน แสดงคุณสมบัติยับยั้งไวรัส มีประสิทธิภาพเท่ากับ Oseltamivir โดยรั้งนกแอนจากประเทศมาเลเซียที่มีกรดเซียลิกมีฤทธิ์ต้านไวรัส จากที่ผู้วิจัยได้กล่าวมานั้นแม้ว่าจะเป็นแค่การศึกษาและทดลองในห้องปฏิบัติการ แต่ก็สามารถเน้นย้ำได้ถึงความล้ำหน้าและการพัฒนาในด้านการแพทย์ของประเทศที่มีรั้งนกครอบครองควรได้รับการยอมรับและสนับสนุนจากรัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

สรุปผลการวิจัยมีข้อค้นพบว่า ในการทำธุรกิจบ้านนกนั้น ใช่ว่าจะมีทุนทรัพย์พร้อมแล้วจะสามารถดำเนินธุรกิจทางด้านนี้ได้ ผู้ประกอบการที่มีความสนใจในธุรกิจด้านนี้จำเป็นต้องมีองค์ความรู้ในเรื่องของธุรกิจรั้งนกและการบริหารจัดการในด้านต่างๆ ที่ได้กล่าวมาข้างต้น และสิ่งที่สำคัญที่สุดคือต้องได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อเข้ามาสนับสนุนในด้านวิชาการจัดการ ระบบการตลาด ให้แก่ผู้ประกอบการรายใหม่ โดยเฉพาะภาครัฐจำเป็นต้องเข้ามาช่วยผลักดันในเรื่องของตัวบทกฎหมายและมาตรฐานในการซื้อขาย และ ออกนโยบายส่งเสริมให้ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ในประเทศไทยให้ความร่วมมือและให้ความช่วยเหลือในด้านการเงิน ส่วนภาคเอกชนนั้นควรต้องมีการจับมือและร่วมมือกันเพื่อสร้างขีดความสามารถในการต่อรองกับคู่ค้า และสามารถทำการแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้านได้อย่างไร้ขีดจำกัด

## 5.3 ข้อเสนอแนะ

### 5.3.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. ด้วยความมีราคาและมูลค่าของสินค้ารั้งนก และประเทศไทยสามารถเลี้ยงนกแอนได้นั้น ทั้งรัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรนำโอกาสมาใช้ให้เป็นประโยชน์ในหลายทาง ต้องมีการศึกษาค้นคว้าวิจัยเกี่ยวกับธุรกิจรั้งนกมากขึ้น รวมถึงการพัฒนารั้งนกเป็นสินค้าเกี่ยวกับความสวยงาม อาหารเสริม และยารักษาโรค ควรผลักดันการนำสินค้ารั้งนกส่งออกต่างประเทศ ช่วยเหลือผู้ประกอบการ เพื่อสร้างฐานผลิตให้กับสินค้ารั้งนกเพื่อสู้คู่แข่งประเทศอื่นได้ เช่น อินโดนีเซีย มาเลเซีย เวียดนาม เพื่อสร้างรายได้ให้กับประเทศ เกี่ยวกับประเด็นนี้ทางหน่วยงานรัฐบาลควรช่วยเหลือในด้านการสนับสนุนงบวิจัย เพื่อให้มีหน่วยงานรัฐบาล หรือข้าราชการท้องถิ่นทำวิจัย

เกี่ยวกับธุรกิจร้านค้าออนไลน์มากขึ้น และสนับสนุนผู้ประกอบการร้านค้าออนไลน์ที่มีประสบการณ์ ในให้ถ่ายทอดออกมาเป็นรูปแบบของหนังสือ สื่อการสอน ฯลฯ เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับประชาชนที่สนใจเพื่อสร้างรายได้ อาชีพ และฐานการผลิตเพื่อส่งออก

2. ควรมีการวิจัยให้ชัดเจนเกี่ยวกับการจัดทำมาตรฐาน โดยนักวิจัยร่วมมือกับผู้ประกอบการและรัฐบาลควรร่างกฎหมายนโยบาย ให้มีหลักการกำหนดเกรดของสินค้า และการควบคุมให้ราคาสินค้าเป็นไปตามคุณภาพ ป้องกันการหลอกลวงและการปลอมแปลง การกำหนดมาตรฐานสินค้าต้องออกกฎเกณฑ์ให้ชัดเจน เช่น รูปทรง กว้าง ยาว สี และติดฉลากกำกับสินค้าร้านกให้ชัดเจน เพื่อเป็นหลักสากลในธุรกิจร้านค้า แต่ต้องมีการอ้างอิงในราคาตลาดร้านค้าตามฤดูกาล เข้ามาเป็นปัจจัยด้วยเนื่องจากร้านค้าเป็นสินค้าธรรมชาติ ราคาจะขึ้นลงตามฤดูกาล และมีจำนวนจำกัดจึงมีราคาต่างกันในช่วงเทศกาล แต่ก็ต้องมีเกณฑ์มาควบคุมไม่ให้เกิดการหลอกลวง บวกราคาจนเกิดพอดี

3. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีนโยบายส่งเสริมในเรื่องของการจัดทำสื่อการสอน เพื่อเป็นแนวทางสนับสนุนให้มีอาชีพเกี่ยวกับการสร้างบ้านเรือนมากขึ้น เพื่อเอื้อประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการใหม่ หรือผู้ที่สนใจในอาชีพนี้ ตั้งแต่การเป็นผู้ประกอบการสร้างบ้านเรือน โดยสื่อการสอน อีกทั้งการจัดทำเป็นขั้นตอนอธิบายเพื่อให้ผู้ที่สนใจในธุรกิจที่เกี่ยวข้องสนับสนุนกัน ได้มีอาชีพ เช่น ผู้รับเหมาก่อสร้าง วิศวกร หรือผู้ที่ออกแบบเกี่ยวกับโครงสร้างสามารถนำมาศึกษาเพื่อเป็นอาชีพ และสามารถนำมาถ่ายทอดให้กับลูกศิษย์หรือบุคคลที่สนใจได้เป็นการพัฒนาเกี่ยวกับสายงานอาชีพและแรงงาน โดยตรง

### 5.3.2 ข้อเสนอแนะเชิงการบริหารจัดการ

1. ผู้ประกอบการและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องควรร่วมกันใช้จุดแข็งเกี่ยวกับผู้ประกอบการที่มีองค์ความรู้และมีประสบการณ์ให้เป็นประโยชน์ เช่น การให้ความรู้ การถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับนักเรียนนักศึกษา การเปิดรับให้เข้ามาฝึกงานและดูงาน มีการถ่ายทอดความรู้ให้กับผู้ที่สนใจ อีกทั้งการทำประโยชน์ให้กับชุมชนบริเวณบ้านนกเพื่อลดความขัดแย้งระหว่างบ้านนกกับชุมชน พยายามให้เป็นที่รู้จักเกี่ยวกับธุรกิจที่เลี้ยงนกดูแลนและรักสัตว์มากกว่าทรมาณสัตว์ ต้องประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการช่วยเพิ่มจำนวนประชากรนกมากกว่าทำให้สูญพันธุ์ พยายามให้คนที่มีความคิดเกี่ยวกับอาชีพนี้เข้าใจว่าการสร้างบ้านนกให้คนเข้ามาอาศัยเกิดจาก ปัจจัยต่างๆ ในวงจรของระบบนิเวศน์ทางธรรมชาติถูกทำลายไปจึงทำให้คนเลี้ยงนกต้องหาที่อยู่อาศัยใหม่เพื่อการขยายพันธุ์เป็นการปรับตัวทางธรรมชาติ โดยอธิบายเป็นวงจรชีวิตและการดำรงชีวิตนกแอ่นให้กับนักเรียนหรือผู้ที่สนใจ ผู้ประกอบการอาจจะขอความร่วมมือจากนักปักษีวิทยา มาช่วยเหลือในด้านนี้

การแสดงความห่วงใยได้เปรียบเกี่ยวกับที่ผู้ประกอบการมีองค์ความรู้ และต้องพยายามลดความเสี่ยง โดยให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องสนับสนุนกัน และผู้ประกอบการมีการร่วมมือและเชื่อมโยงกันระหว่างต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เพื่อปรึกษาและร่วมมือกันสร้างต้นทุนที่ต่ำ ถ่ายทอดความรู้ และช่วยเหลือบุคคลที่สนใจหรือผู้ประกอบการใหม่ที่สนใจธุรกิจรังนก ให้ข้อมูลเกี่ยวกับผู้รับเหมาที่สามารถสร้างบ้านนกได้ หรือช่างที่สามารถปรับปรุงต่อเติมบ้านนกได้ในราคาถูก รวมถึงการซื้อ-ขายบ้านนกแอนสำหรับผู้ที่ต้องการซื้อ-ขายบ้านนก อีกทั้งการแนะนำสินค้าที่นำมาใช้กับธุรกิจนกแอนหรือระบบที่ใช้ในบ้านนกในราคาต่ำหรือรวมตัวกันซื้อจำนวนมาก อีกทั้งการรวมตัวกันเพื่อประสานงานในการเชื่อมโยงกับหน่วยงานอื่นๆ ทั้งเอกชนและรัฐบาล เช่น นักบัญชี วิศวกร หรืออาจจะรวมถึงนักวิชาการ นักการตลาด ฯลฯ ทำโครงการเพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับอาชีพบ้านนกแอนการทำรังนกบ้าน เพื่อข้าราชการวัยเกษียณ เป็นต้น

2. ควรสร้างเครือข่ายการให้ความสนับสนุนช่วยเหลือธุรกิจต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำให้สามารถดำเนินธุรกิจไปได้ เช่น การสอนเทคนิคการสร้างบ้านนกที่ถูกต้องให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างทั่วไปเนื่องจากประเทศไทยมีผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนมาก อีกทั้งมีหลายผู้รับเหมาก่อสร้างที่ยังไม่มีคนจ้างงานจำนวนมาก จึงควรให้โอกาสผู้รับเหมาที่ไม่เคยสร้างบ้านนกแอน โดยเปิดการอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการสร้างบ้านนกแอน และการเป็นที่ปรึกษาบ้านนกที่ถูกต้อง และให้เงินทะเบียนในระบบของผู้ประกอบการบ้านนกให้สามารถทราบถึงประสิทธิภาพรายละเอียดค่าใช้จ่าย เพื่อลดความเสี่ยงในการจ้าง และควรชักชวนผู้ประกอบการธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องกันและไม่เกี่ยวข้องกันมาช่วยเหลือกันในการทำธุรกิจ เช่น โรงงานผลิตอาหารเสริม ร้านขายของฝากทั่วไป บริษัททัวร์ ฯลฯ

3. ควรศึกษาการจัดการคุณภาพในส่วน of ธุรกิจอื่น เกี่ยวกับ การวางแผน การปฏิบัติ การควบคุม และการปรับปรุง เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจรังนก เพื่อวางแผน วิธีการดำเนินงาน และตรวจสอบความผิดพลาด รวมถึงการปรับปรุง โดยสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้เพื่อลดความเสี่ยง ความเสียหายของธุรกิจ อาจจะเป็นการศึกษา สินค้าที่มีโครงสร้างเป็นแบบชาวบ้านที่ ทำกันเอง จัดจำหน่ายกันเองมีห่วงโซ่ที่สั้นแบบธุรกิจรังนก ยกตัวอย่าง ในปัจจุบันมีชาวนาที่ปลูกข้าวและขายข้าวเองในช่องทางอินเทอร์เน็ตเพื่อให้มีห่วงโซ่สั้นลง หรือจะเป็นธุรกิจอื่นๆ ที่มีโครงสร้างคล้ายคลึงกัน โดยนำมาเป็นต้นแบบเกี่ยวกับการจัดการคุณภาพสินค้ารังนกได้ รวมถึงผู้ประกอบการได้ทราบถึงองค์ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจอื่นที่มีความผิดพลาดเกิดขึ้นสร้างความเสียหายได้มาจากขั้นตอนไหน ของ การวางแผน การปฏิบัติ การควบคุม หรือการปรับปรุง และสามารถนำการวางแผน การปฏิบัติ การควบคุม หรือการปรับปรุงมาวิเคราะห์เพื่อช่วยเหลือให้สามารถดำเนินไปอย่างง่ายดาย

4. ควรร่วมมือกันระหว่างนักวิชาการและนักวิจัย เพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกันในห่วงโซ่อุปทาน ให้มีการวิจัยเกี่ยวกับเรื่องอาชีพการสร้างบ้านนกแอ่น โดยแบ่งออกเป็นส่วนของต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ยกตัวอย่างเช่น ผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับการทดสอบหาเส้นทางการบินนกแอ่น โดยต้องใช้ทฤษฎีเกี่ยวกับการดำรงชีวิตของนก การใช้เสียงนำทางของสัตว์ การคำนวณทิศทางบินของนก การคำนวณอัตราความเสี่ยงในการปลุกสิ่งก่อสร้างเพื่อเลี้ยงนกกว่ามีความสำเร็จมากน้อยเพียงใด โดยต้องอาศัยหลักการความเป็นจริงเกี่ยวกับการดำรงชีวิตของนกแอ่น โดยนักวิจัยหรือนักปักษีวิทยา รวมถึงผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับการตรวจสอบเฉพาะทาง เช่น สารที่แท้จริงในการช่วยรักษาสุขภาพของรังนกคล้ายงานวิจัยต่างประเทศที่กำลังเร่งทำการศึกษารวมถึงการนำเลือดของนกแอ่นมาวิจัย อีกทั้งการวิจัยด้านสายพันธุ์นกแอ่นซึ่งเกี่ยวข้องกับคุณภาพของการทำรังนกและรสชาติ โดยผู้ทำงานวิจัยและศึกษาเป็นนักวิชาการหรือผู้เชี่ยวชาญอย่างแท้จริง

### 5.3.3 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

- 1) ควรทำการศึกษาวิจัยเรื่องการบริหารจัดการบ้านนกแอ่นอย่างเชิงลึก เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ และสามารถจัดเก็บเป็นฐานข้อมูลในการทำธุรกิจทางด้านนี้ต่อไป
- 2) ควรมีการทำการศึกษาวิจัยเรื่องสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติที่จะมีผลต่อประสิทธิภาพการทำรังของนกแอ่น ทั้งนกแอ่นถ้ำและบ้านนก เพื่อจะช่วยให้สภาพแวดล้อมเป็นปัจจัยเกื้อหนุนต่อการปรับหรือพัฒนานิสัยของนกแอ่น จะช่วยเป็นการลดต้นทุนการทำธุรกิจรังนก และรักษาคุณภาพชีวิตของนกและคุณภาพของรังนกแอ่น
- 3) ควรมีการทำวิจัยเรื่อง การจัดการวางแผนป้องกันและปรับปรุงคุณภาพรังนกแอ่นก่อนที่นกแอ่นจะเริ่มทำรังและวิธีการป้องกันศัตรูทำลายตัวนกและรังนก
- 4) ควรทำการศึกษาวิจัยการจัดการพัฒนาคุณภาพรังนกทั้งรังนกแห้งรังนกถ้ำและอุตสาหกรรมรังนกแบบบูรณาการ
- 5) ควรมีการวิจัยสายพันธุ์ของนกแอ่นแบบสายเลือดเฉพาะหรือสายเลือดผสมจะช่วยพัฒนาชีววิทยาการดำรงชีวิตของนกแอ่นในพันธุ์ใหม่ เพื่อนำมาใช้ในการจัดการคุณภาพของรังนก

## บรรณานุกรม

- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ. (2557).  
มาตรฐานสินค้าเกษตร มกษ. 6705-2557 รั้งนก BIRD'S NEST. กรุงเทพฯ: ผู้แต่ง.
- กระทรวงอุตสาหกรรม. กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (ม.ป.ป.). การพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อ  
เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขัน. กรุงเทพฯ: คลังวิชา.
- กัญจน์ บุญญทลิ่งค์. (2559). บ้านนกแอ่น. ผู้ประกอบการบ้านนอกแอ่น. ม.ป.ท.
- เกษม จันทร์ดำ. (2550). รั้งนกแอ่น: อำนาจ ความขัดแย้ง และความมั่งคั่ง. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์  
มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- โกศล ดีศีลธรรม. (2547). TOTAL QUALITY MANAGEMENT ผู้องค์กรแห่งความเป็นเลิศด้วย  
TQM (พิมพ์ครั้งที่ 22). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ไขความลับ...นกนางแอ่นเพิ่มภูมิคุ้มกัน"ไขหัวัดใหญ่". (2555, 28 กรกฎาคม). ไทยรัฐออนไลน์.  
เข้าถึงได้จาก <https://www.thairath.co.th/content/279233>
- ก๊อตเลอร์, ฟิลลิป. (2547). การจัดการการตลาด (ชนวรรณ แสงสุวรรณ, อติลล่ำ พงศ์ยี่หล้า,  
อุไรวรรณ เข้มนิยม, ยุทธนา ชรรณเจริญ, และยงยุทธ พุพังศ์ศิริพันธ์, ผู้แปล).  
(พิมพ์ครั้งที่ 12). กรุงเทพฯ: เอช.เอ็น.กรุ๊ป.
- จิรวรรณ นัทรกุล ณ อุษรยา. (2553). ขีดความสามารถในการแข่งขันของร้านค้าปลีกย่อยใน  
จังหวัดเชียงใหม่. (วิทยานิพนธ์ปริญญาคุฎฎิปบัณฑิต). เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- เจาะลึก “กมลศักดิ์ เลิศไพบุลย์” ปลดล็อก“รั้งนกแอ่นบ้าน” ใต้ดินสู่บน โด๊ะ. (2562, 3 กรกฎาคม).  
ประชาชาติธุรกิจ. เข้าถึงได้จาก <https://www.prachachat.net/local-economy/news-345597>
- ไชยยศ ไชยมั่นคง. (2550). กลยุทธ์ โลจิสติกส์และซัพพลายเชนเพื่อแข่งขันในตลาดโลก. กรุงเทพฯ:  
ซี.วาย.ซี.ซี.เทม.
- ณัฐพันธ์ เขจรนันท์. (2552). การจัดการเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ: ซี.เอ็ดยูเคชั่น.
- ณัฐพันธ์ เขจรนันท์, ฉัตยาพร เสมอใจ, ชัยวัฒน์ เชี่ยวเชิงสันติ, ชีรพร พัดภู และสุภัทร อนามัย.  
(2545). TQMกลยุทธ์การสร้างองค์การคุณภาพ. กรุงเทพฯ: เอ็กเซเปอร์เน็ท.
- ฐิติพงศ์ ไชยองค์การ. (2555). ศึกษาการพัฒนาขีดความสามารถการบริหารจัดการฟาร์มสัตว์น้ำ  
กรณีศึกษา อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาคุฎฎิปบัณฑิต). เชียงใหม่:  
มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์. (2550). การจัดการ โลจิสติกส์และซัพพลายเชน. กรุงเทพฯ: ออฟเซ็ทรีเอชั่น

- ธีรยุทธ วัฒนาศุภโชค. (2548). *การบริหารเชิงกลยุทธ์และการแข่งขัน*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ธีระวัชร ภูระธีระ. (2551). *รูปแบบการพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยเพื่อความยั่งยืน*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาคุุณศึกษิต). ขอนแก่น: มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- นวพร สังวร. (2555). *กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันในการส่งออกยางพาราไทยสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาคุุณศึกษิต). ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย.
- นิตา พงศ์ชู. (2556). *เกี่ยวกับริงนกแอน*. ม.ป.ท.
- นุรักษ์ มโนสุจริตธรรม. (2554). *แนวทางการประยุกต์กลยุทธ์น่านน้ำสีครามในการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมการส่งออกไก่เนื้อ*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาคุุณศึกษิต). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.
- บวรวิทย์ โรจน์สุวรรณ. (2556). *องค์การเชิงธุรกิจกับความสามารถในการแข่งขัน กรณีศึกษาอุตสาหกรรมกุ้งแช่เย็น แช่แข็งและกุ้งแปรรูป*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาคุุณศึกษิต). ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยรังสิต.
- บุญมี พันธุ์ไทย. (2553). *การวิจัยเชิงคุณภาพ*. *วารสารรามคำแหง*, 27(3), 48-59.
- เบญจวรรณ วานมนตรี. (2559). *การตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงภายในไข่เยี่ยวม้าภายใต้สภาวะไฮโดรสแตติก*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต). นครราชสีมา: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี.
- ปจิตรา สมหมาย. (2551, ตุลาคม). *ธุรกิจบ้านริงนกอีแอนชุมทรัพย์สร้างได้ด้วยเทคโนโลยี*. *กรุงเทพธุรกิจ*, 22(7325), 8-10.
- ประทีป ค้างแค้น. (2551). *นกแอนกินริง: ทองคำขาวแห่งเอเชีย*. กรุงเทพฯ: ภาควิชาชีววิทยาป่าไม้ คณะวนศาสตร์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ปรีทรศน์ พันธบุรุษย์. (2545). *TQM ภาคปฏิบัติเทคนิคการแก้ปัญหาแบบ “สี่ยาม่า”*. กรุงเทพฯ: สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย - ญี่ปุ่น).
- ปรีดา กุลชล. (2552). *TQM เศรษฐกิจพอเพียง*. กรุงเทพฯ: อนิเมทกรุ๊ป.
- ผลิน ภูเจริญ. (2546). *การจัดการธุรกิจร่วมสมัย* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: เอกพิมพ์ไท.
- พอดเตอร์, ไมเคิล อี. (1990). *Gugu of management: Michael E. Porter*. เข้าถึงได้จาก <https://plajaibal.wordpress.com/2014/12/07/dynamic-diamond-model--แบบจำลองเพชรแห่งความได้เปรียบ/>

- ไพจิตร วิบูลย์ธนสาร. (2554). *วิกฤต จากการศึกษากรณีศึกษา...จากระบบทุนนิยม ทุนนิยมจากต่างประเทศ*. เข้าถึงได้จาก <http://www.actsthai.com/default.asp?content=contentdetail&id=15991>.
- รัฐพล สันสน. (2556). *กลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจค้าปลีก วัสดุก่อสร้างในการเตรียมความพร้อมพร้อมเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน*. (วิทยานิพนธ์ดุษฎีบัณฑิต). ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย.
- วราศรี แสงกระจ่าง. (2554). *การศึกษาลักษณะทางกายภาพ คุณค่าทางโภชนาการ และสารออกฤทธิ์ทางชีวภาพ ของรังนกนางแอ่นชนิดรังสีขาวในประเทศไทย*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโท). นครศรีธรรมราช: มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ปริญต์กษิตานนท์, ศุภร เสรีรัตน์ และองอาจ ปทะวานิช. (2542). *การบริหารเชิงกลยุทธ์และกรณีศึกษา*. กรุงเทพฯ: ชีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- ศิวาพร วังสมบัติ. (2551). *ศักยภาพ การผลิต การแปรรูป และการค้าหา เพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศไทย*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโท). เชียงราย: มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2550). *รังนกนางแอ่น: คาร์เวียแห่งตะวันออก...ทองคำขาวแห่งท้องทะเล* (มองเศรษฐกิจ ฉบับที่ 2009). เข้าถึงได้จาก <http://library.dip.go.th/elib/cgi-bin/opacexe.exe?op=dsp&opt=crd&bid=20475&db=Main&pat=%C3%D0%C5%D6%A1&cat=tit&skin=u&lpp=20&catop=&scid=zzz&lang=1>
- สมคิด จาตุศรีพิทักษ์. (2546). *สรุปประเด็นสำคัญการบรรยายของ Professor Michael E. Porter เรื่อง "Thailand's Competitive: Creating the Foundations for Higher Productivity"*. ม.ป.ท.
- สมยศ นาวิกาน. (2549). *การบริหารและพฤติกรรมองค์กร* (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพฯ: กรุงเทพมหานครพัฒนา.
- สมาคมผู้ประกอบการธุรกิจรังนกนางแอ่นประเทศไทย. (2557). *ความเดือดร้อนของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกนางแอ่นในประเทศไทย*. กรุงเทพฯ: ผู้แต่ง.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย. (2559). *ผลสำรวจการจัดอันดับขีดความสามารถในการแข่งขัน จาก IMD*. (2559). กรุงเทพฯ: ผู้แต่ง.
- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม. (2559, 3 มีนาคม). *รังนกนางแอ่น: เหมือนทองคำกลุ่มชาติพันธุ์เอเชียอาคเนย์ 1*. กรุงเทพฯธุรกิจออนไลน์. เข้าถึงได้จาก <http://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/637089>

- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม. (2559, 3 มีนาคม). รังนกแอ่น: หมื่อทองกลุ่มชาติพันธุ์เอเชียอาคเนย์ 2. *กรุงเทพธุรกิจ*. เข้าถึงได้จาก <http://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/637354>
- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม. (2559, 3 มีนาคม). รังนกแอ่น: หมื่อทองกลุ่มชาติพันธุ์เอเชียอาคเนย์ 4. *กรุงเทพธุรกิจ*. เข้าถึงได้จาก <http://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/638101>
- สำนักนายกรัฐมนตรี. (2545). *ว่าด้วยการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ประกาศในราชกิจจานุเบกษา.
- สำนักเลขาธิการคณะกรรมการรางวัลคุณภาพแห่งชาติ. สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ. (2548). *TQA ถึงเส้นชัยก่อนใคร เล่ม 1* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: พงษ์วารินการพิมพ์.
- สิริรัตน์ พรหมวัลย์. (2559). *ปัญหากฎหมายในการจัดเก็บภาษีเงินได้และการจัดเก็บอากรรั้งนกของผู้ประกอบธุรกิจรังนกนอกเขตสัมปทาน*. (วิทยานิพนธ์นิติศาสตรมหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.
- สุภางค์ จันทวานิช. (2558). *วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ* (พิมพ์ครั้งที่ 22). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อิโตชิ คุมะ. (2540). *Management by quality (MBQ)*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทยญี่ปุ่น).
- Adenan, M. N. H., Moosa, S., Muhamma, S.A., Abraham, A., Jandric, Z., Islam...Ismail, F. (2020). Screening Malaysian edible bird's nests for structural adulterants and geographical origin using Mid-Infrared – Attenuated Total Reflectance (MIR-ATR) spectroscopy combined with chemometric analysis by Data-Driven – Soft Independent Modelling of Class Analogy (DD-SIMCA). *Forensic chemistry. Forensic Chemistry, 17*, 100197. <https://doi.org/10.1016/j.forc.2019.100197>
- Bird nest farming: รังนกแอ่นคาร์เวียแห้งตะวันออก ทองคำขาว แห่งท้องทะเล [เว็บบล็อก]. (2551, 13 เมษายน). เข้าถึงได้จาก [http://www.birdnestfarming.blogspot.com/2008/04/blog-post\\_13.html](http://www.birdnestfarming.blogspot.com/2008/04/blog-post_13.html).
- Bovee, C. L., J. V., Wood, M. B., and Dovel, G. P. (1992). *Management*. New York: McGraw-Hill.
- Chua, L. S., and Zukefli, S. N. (2016). A comprehensive review of edible bird nests and swiftlet farming. *Journal of Integrative Medicine, 14*(6), 415-428.



- Connolly, C. (2016). A place for everything': Moral landscapes of 'Swift let farming' in George Town, Malaysia. *Biological Conservation*, 97(3), 283-294.
- Daft, R. L., Sormunen, J., and Parks, D. (1988), Chief executive scanning, environmental characteristics, and company performance: a evaluative study. *Strategic Management Journal*, 9,123-139.
- Diebold, J. (1984). *Making the future work*. New York: Simon & Schuster.
- Frederick, W. C., Davis, K., and Post, J. E. (1988). *Business and society: Corporate strategy, public policy, ethics* (6th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Haghani, A., Mehrbod, P., Safi, N., Aminuddin, N. A., and Ideris, A. (2016). In vitro and in vivo mechanism of immunomodulatory and antiviral activity of Edible Bird's Nest (EBN) against influenza A virus (IAV) infection. *Journal of Ethnopharmacology*, 185, 327-340. doi: 10.1016/j.jep.2016.03.020
- Heydinger, R. R. (1990). *Consumerism: A force to be reckoned with*. Retrieved from <https://www.questia.com/magazine/1G1-8796955/consumerism-a-force-to-be-reckoned-with>
- Kamaruddin, R., Ismail, C. E. M. E., and Ahmad, S. A. (2019). Key factors for the sustainable production of swift let birds' nest industry in Malaysia: A case study in Northern Peninsular Malaysia. *International Journal of Supply Chain Management*, 8(1), 724-733.
- Kotler, J. P. (1979). Managing external dependence. *Academy of Management Review*, 4(1), 87-92.
- Kotler, J. P. (2003). *Marketing management*. New Jersey: Pearson Education.
- Levitt, T. (1986). *The marketing imagination*. New York: Free Press.
- Ma, F., and Liu, D. (2012). Sketch of the edible bird's nest and its important bioactivities. *Food Research International*, 48(2), 559-567.
- Marcone, M. F. (2005). Characterization of the edible bird's nest the "Caviar of the East". *Food Research International*, 38(10), 1125-1134.
- Meng, G. K., Kin, L.W., Han, T. P., Wong, D. K., and Raymond, J. K. (2017). Size characterisation of edible bird nest impurities: A preliminary study. *Procardia Computer Science*, 112, 1072-1081.

- Onsomu, E. N., Ngware, M. W., and Manda, D. K. (2010). The impact of skills development on competitiveness: Empirical evidence from a cross-country analysis. *Educational Policy Analysis Archives*, 18(7).doi: <https://doi.org/10.14507/epaa.v18n7.2010>
- Paul, P. H. B., Jiang, R.W., and Shaw, P. C. (2013). Edible bird's nests-How do the red ones get red? *Journal of Ethnopharmacology*, 145(19), 378-380.
- Porter, M. E., (1990). *The competitive advantage of nation*. New York: Free Press.
- Saengkrajang , W., Matan, N., and Matan, N. (2013). Nutritional composition of the farmed edible bird's nest (*Collocaliafuciphaga*) in Thailand. *Journal of Food Composition and Analysis*, 3(1), 41-45.
- Sankaran, R. (2001). The status and conservation of the Edible nest Swiftlet (*Collocaliafuciphaga*) in the Andaman and Nicobar Islands. *Biological Conservation*, 97(3), 283-294.
- Thomassen, H. A., Gea, S., Maas, S., Bout, R. G., Dirckx, J. J. J., Decraemer, W. F., and Povel, G. D. E., (2007). Do Swiftlets have an ear for echolocation? The functional morphology of Swiftlets' middle ears. *Hearing Research*, 225(1-2), 25-37.
- Yang, M., Cheung, S.H., Li, S.C., and Cheung, H.Y. (2014). Establishment of a holistic and scientific protocol for the authentication and quality assurance of edible bird's nest. *Food Chemistry*, 151(15), 271-278.
- Yew, M. Y., Koh, R. Y., Chye, S. M., Othman, I., Soga, T., Parhar, I., and Ng, K. Y. (2018). Edible bird's nest improves motor behavior and protects dopaminergic neuron against oxidative and nitrosamine stress in Parkinson's disease mouse model. *Journal of Functional Foods*, 48, 576-585 <https://doi.org/10.1016/j.jff.2018.07.058>



ภาคผนวก



12. ผศ.ดร.ศุภลักษณ์ วิรัชพินทุ นักปักษีวิทยาและนักอนุรักษ์ (ผู้เชี่ยวชาญด้านนก)  
ผู้เชี่ยวชาญด้านนิเวศวิทยา ชีววิทยา สัตววิทยา  
และการอนุรักษ์วิทยา (สัมภาษณ์, 15 มิถุนายน 2563)
13. ร.อ.นรพงษ์ เอกหาญกมล ผู้เชี่ยวชาญด้านไนเตรทและไนโตรเจน  
ตำแหน่งนายทหารวัดถูระเบิด แผนกวัดถูระเบิด  
(สัมภาษณ์, 7 เมษายน 2563)
14. ดร.ณัฐนรินทร์ เนียมประดิษฐ์ นายกสมาคมการค้าส่งเสริมพัฒนาธุรกิจSME  
ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด (สัมภาษณ์, 7 มีนาคม 2561)
15. รศ.ดร.ภคพล อนุฤทธิย์ คณบดีวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยสยาม  
ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด (สัมภาษณ์, 30 มิถุนายน 2561)
16. ดร.บัญชา พจมานะวงศ์ ผู้บริหารภัตตาคารเชียงกาอีล่า  
(สัมภาษณ์, 30 มีนาคม 2561)
17. ผู้ประสงค์ไม่ให้ระบุชื่อ ผู้วิจัยได้สรุปรวมเป็นคำพูดประโยคเดียวกัน
18. คุณสมคิด (นามสมมติ) จังหวัดระยอง ประสบการณ์ 8 ปี  
(สัมภาษณ์, 14 ตุลาคม 2561)
19. ผู้ประสงค์ไม่ให้ระบุชื่อ บุคคลที่อาศัยอยู่ใกล้บ้านนกแอ่น จำนวน 10  
สัมภาษณ์เกี่ยวกับความเดือนร้อนและเกี่ยวกับ  
พระราชบัญญัติ ปี 2535 มาตรา 14 อนุญาตให้  
เก็บรังนกได้ในอาคารได้ (แก้ไขในปี 2562)  
สัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ช่วงสถานการณ์โควิด-19 ปี 2563

## ประวัติผู้วิจัย

**ชื่อ-สกุล** นางสาวชยาพร กระบี่ทอง  
**วัน/เดือน/ปีเกิด** 14 ตุลาคม 2526  
**ที่อยู่** 48/267 ซอยนางวางประชาพัฒนา 8 ถนนนางประชาพัฒนา  
แขวงสีกัน เขตดอนเมือง กรุงเทพฯ 10210

### การศึกษา

2546-2550 บริหารธุรกิจบัณฑิต (บธ.บ.) สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา  
2555-2557 บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (บธ.ม.) มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา  
2557-ปัจจุบัน ปรัชญาคุณวุฒิบัณฑิต (ปร.ค.) สาขาวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยสยาม

### การเผยแพร่งานวิจัย

ชยาพร กระบี่ทอง , ชุติมณฉาน วังค์ท่า, บัญชา พงษ์มานะวงศ์ และ ณิชพร ยงวงศ์ไพบูลย์. (2557). การพัฒนาศักยภาพประโยชน์จากรังนกไทย. ใน รายงานการประชุมวิชาการมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ระดับชาติและนานาชาติ ครั้งที่ 1 “ความสำคัญของมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ ภายใต้บริบทของประชาคมอาเซียน”, 31 ตุลาคม 2557. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ชยาพร กระบี่ทอง และ จิตภา ธิรศิริกุล. (2559). สภาพแวดล้อมของการบริหารจัดการการพัฒนาคุณภาพของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทย. ใน รายงานการประชุมวิชาการระดับชาติและนานาชาติ ครั้งที่ 4 ด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ “NICHSS 2/2016”, 7 ตุลาคม 2559. ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยรังสิต.

ชยาพร กระบี่ทอง. (2564). การจัดการคุณภาพธุรกิจรังนกในประเทศไทย. วารสารวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม. ปีที่ 8 ฉบับที่ 1 (มกราคม-มิถุนายน 2564): หน้า 198-215.

ชยาพร กระบี่ทอง. (2564). การจัดการห่วงโซ่อุปทานธุรกิจรังนกแอ่นบ้านในประเทศไทย. วารสารหาดใหญ่วิชาการ. ปีที่ 19 ฉบับที่ 2 (กรกฎาคม-ธันวาคม 2564).