

การจัดการห่วงโซ่อุปทานธุรกิจรังนกแอ่นบ้านในประเทศไทย

Supply Chain Management of Swiftlet's Nest Business in Thailand

ชยาพร กระบี่ทอง^{1*}, ยูวัฒน์ วุฒิเมธี¹, และ ธนวรรณ แสงสุวรรณ²

Chayaporn Krabeethong^{1*}, Yuwat Vuthimedhi¹, and Thanawan Sangsuwan²

Abstract

This research aims to study the supply chain management of Swiftlet's nest business in Thailand. An in-depth interview was used as the research tool, and information was collected from 35 individuals including Swiftlet's housing construction entrepreneurs, bird nest cleaning entrepreneurs, and bird nest distribution entrepreneurs. The sample group was the bird nest business operators in Thailand. The study found that the entrepreneurs of upstream, midstream, and downstream, have good management of the supply chain and pay attention to customer needs. The operators of Swiftlet's house (upstream) emphasize 1) entrepreneurship and labor, 2) Swiftlets, 3) knowledge, 4) cost and time, and 5) customer needs. The bird nest cleaning operators (midstream) pay attention to 1) knowledge, 2) labor, 3) transportation, and 4) customer needs. The entrepreneurs of the bird nest distribution (downstream) pay attention to 1) distributors, 2) products, and 3) customer needs. Operators in the supply chain, upstream,

¹ปรัชญาดุษฎีบัณฑิตสาขาวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยสยาม แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ 10160, ²คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

¹Faculty Doctor of Philosophy in management Siam University, Bang Wa Pasicharoen Bangkok 10160,

²Faculty of Commerce and Accountancy Chulalongkorn University, Wang Mai Patumwan Bangkok 10330

*ผู้ให้การติดต่อ (corresponding e-mail: opor.-ropo@hotmail.com)

รับบทความวันที่ 9 พฤษภาคม 2563 แก้ไขวันที่ 20 กรกฎาคม 2563 รับลงตีพิมพ์วันที่ 23 กรกฎาคม 2563

midstream, and downstream, mainly take into account the quality of bird nest products according to the needs of customers. It is also found that the birdhouse builder (upstream), the operator of bird nest cleaners (midstream) as well as a distributor of the bird nests (downstream) are the same person. This phenomenon shortens the functionality and connections in the supply chain, but still emphasizes the quality of bird nest products.

Keywords: Management, Supply Chain, Swiftlet's Nest Business

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานธุรกิจรังนกแอ่นบ้านในประเทศไทย โดยใช้การวิจัยเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์แบบเชิงลึกรายบุคคล จำนวน 35 คน กลุ่มตัวอย่างที่ใช้การวิจัย คือ กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจรังนกในประเทศไทย ประกอบด้วย 1) ผู้ประกอบการสร้างบ้านเลี้ยงนกแอ่น 2) ผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนกแอ่น และ 3) ผู้ประกอบการจัดจำหน่ายรังนก ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ มีการจัดการห่วงโซ่อุปทานได้ดี ให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้า ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) ให้ความสำคัญกับ 1) ผู้ประกอบการ และแรงงาน 2) นกแอ่น 3) องค์กรความรู้ 4) ต้นทุน เงิน เวลา และ 5) ความต้องการของลูกค้า ส่วนผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) ให้ความสำคัญกับ 1) องค์กรความรู้ 2) คน แรงงาน 3) การขนส่ง และ 4) ความต้องการของลูกค้า และผู้ประกอบการจัดจำหน่าย (ปลายน้ำ) ให้ความสำคัญกับ 1) ผู้ประกอบการ จัดจำหน่ายสินค้ารังนก 2) สินค้า และ 3) ความต้องการของลูกค้า โดยผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทาน ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ คำนึงถึงคุณภาพของสินค้ารังนกเพื่อความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก และพบว่า ผู้ประกอบการ (ต้นน้ำ) ผู้ประกอบการ (กลางน้ำ) รวมถึงผู้จัดประกอบการ (ปลายน้ำ) เป็นบุคคลเดียวกัน ทำให้การทำงานและความเชื่อมโยงในห่วงโซ่อุปทานสั้นลงแต่ยังคงเน้นสินค้ารังนกให้มีคุณภาพ

คำสำคัญ: การจัดการ ห่วงโซ่อุปทาน ธุรกิจรังนก

บทนำ

ภาพเดิมของการหารังนกที่ทำรังเอาไว้ตามเกาะต้องใช้แรงงานปีนขึ้นไปเก็บเริ่มเปลี่ยนไป เมื่อมีช่องทางใหม่เข้ามา คือการนำเอาเทคโนโลยีเรียกนกเข้ามาทำรังภายในบ้าน หรือ “บ้านรังนกแอ่น” ด้วยผลตอบแทนเฉลี่ยอยู่ที่ 45,000 - 50,000 บาท กิโลกรัม จากการขายรังนกให้กับผู้รับซื้อ (Sommaerh, 2008)

สถานการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านนกแอ่นในประเทศไทยทั้งในด้านการผลิตด้านคุณภาพการผลิต และด้านผลผลิตรังนกแอ่น ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านนกแอ่นในประเทศไทยมีโอกาสในการผลิต

รังนกเนื่องจากผู้ผลิตและคู่แข่งในด้านนี้มีจำนวนจำกัด โดยประเทศที่สามารถสร้างบ้านนกแอ่นหรือคอนโดนิกได้ มีเพียง 4 ประเทศทั่วโลก คือ ประเทศอินโดนีเซีย ประเทศมาเลเซีย ประเทศเวียดนาม และประเทศไทย (Association of Bird's Nest Entrepreneur (Thailand), 2014) ในขณะที่ยังมีคู่แข่งใหม่คือ ประเทศพม่า จากการสำรวจในปี 2014 พบว่ามีบ้านนกแอ่นในภาคใต้ของพม่า จำนวน 100 หลัง และในฟิลิปปินส์กำลังกระจายตัวกันเริ่มต้นทำธุรกิจในจังหวัดปาลาวัน เนื่องจากภูมิประเทศเป็นเกาะที่ใหญ่และมีนกแอ่นในธรรมชาติมาอาศัยอยู่จำนวนมาก (Chandam, 2016)

จากสถานการณ์ดังกล่าวทำให้เกิดประเด็นปัญหาของผู้ประกอบการรังนกในประเทศไทย โดยปัญหาสำคัญของการประกอบธุรกิจรังนกของผู้ประกอบการรังนกในประเทศไทย มีประเด็นปัญหาหลัก ๆ ดังนี้ 1) กฎหมายที่รองรับ นโยบายที่เอื้อต่อธุรกิจ การครอบครองสัตว์ป่าคุ้มครอง การครอบครองซากนก การครอบครองผลผลิตที่ได้จากนกแอ่น (รังนก) ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถขนส่งรังนกอย่างเป็นปกติแบบสินค้าชนิดอื่นได้ 2) องค์กรความรู้ การถ่ายทอด ประสบการณ์ และองค์ความรู้ใหม่ในส่วนผู้ประกอบการที่สร้างบ้านนกแอ่นเพื่อผลิตสินค้ารังนกการแปรรูปรังนกดิบให้ได้มาตรฐาน การพัฒนาสินค้ารังนกให้ได้รับมาตรฐาน ส่วนของผู้ประกอบการเกี่ยวกับโรงเลี้ยงรังนกประสบปัญหาเกี่ยวกับการแปรรูป การผลิตสินค้าเพื่อส่งขายต่อให้ลูกค้าทั้งชาวไทยและต่างประเทศ 3) การจัดการความสามารถของผู้ประกอบการกับการแข่งขันและการบริหารจัดการคุณภาพแต่ละด้านของผู้ประกอบการ ประเด็นของปัญหาทั้ง 3 ข้อนั้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการรังนกแอ่นมีอุปสรรคและปัญหาในการบริหารจัดการคุณภาพของการผลิตสินค้ารังนก และข้อก้ำกัใจในการผลิตรังนก ส่งผลต่อการควบคุมคุณภาพของผลผลิตสินค้ารังนก แต่ขณะที่ประเทศ อินโดนีเซีย มาเลเซีย และเวียดนาม ซึ่งเป็นประเทศคู่แข่งสำคัญในการทำธุรกิจรังนกในตลาดรังนกโลกกับธุรกิจรังนกไทย ต่างก็เป็นสมาชิกอนุสัญญา “ไซเตส (CITES)” แต่ละประเทศดังกล่าวได้มีการปรับแก้ระเบียบกฎหมายให้การทำตักนกหรือบ้านนกแอ่นเป็นการประกอบการภาคการเกษตร ให้รังนกแอ่นเป็นสินค้าการเกษตรและมีการออกใบอนุญาตให้ “บ้านนกแอ่น” เป็นแหล่งผลิตรังนกและเพาะเลี้ยงนกแอ่น (Association of Bird's Nest Entrepreneur (Thailand), 2014)

กล่าวโดยสรุป การประกอบธุรกิจรังนกแอ่นบ้านเป็นธุรกิจที่มีมานานในประเทศไทย โดยรังนกแอ่นนั้นมี 2 แบบ 1) รังนกถ้ำ 2) รังนกบ้านที่ได้จากผู้ประกอบการสร้างบ้านเพื่อเลี้ยงนกแอ่น และประเทศที่สร้างบ้านนกแอ่นอย่างจริงจัง มี 4 ประเทศทั่วโลก คือ ประเทศอินโดนีเซีย ประเทศมาเลเซีย ประเทศเวียดนาม และประเทศไทย ปัจจุบันประเทศไทย มีบ้านนกแอ่น ประมาณ 10,000 หลัง และมีคู่แข่งใหม่เพิ่มขึ้นมา คือ ประเทศพม่า และ ประเทศฟิลิปปินส์ ซึ่งปัจจุบันผู้ประกอบการรังนกบ้านในประเทศไทยมีความรู้ความสามารถอย่างมาก อีกทั้งการบริโภครังนกเริ่มมีการนิยมมากกว่าในอดีต Adenan et al. (2020) ระบุว่ารังนกกินได้ มีการบริโภคกันอย่างแพร่หลายในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รังนกเป็นผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพ และในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาการเจ็บป่วยเกิดขึ้นบ่อยครั้งเนื่องจากรังนกแท้จากธรรมชาติมีมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงและมีจำนวนจำกัด โดย Meng, Kin, Han, Wong, and Raymond (2017) กล่าวว่า รังนกกินได้เป็นอาหารที่มีประโยชน์และมีราคาแพงเนื่องจากมีอุปทาน

จำกัด และมีอุปสงค์จำนวนมาก ดังนั้น ในตลาดมีผลิตภัณฑ์ปลอมจำนวนมาก จากที่กล่าวมาผู้วิจัยต้องการนำเสนอเพื่อให้เห็นเกี่ยวกับห่วงโซ่อุปทานในธุรกิจร้านค้าเพื่อให้เห็นการประกอบการทำธุรกิจร้านค้า โดยเน้นที่ตัวของสินค้า และกระบวนการผลิต เนื่องจากร้านค้ามีมูลค่าทางการตลาดและความต้องการของลูกค้าสูง จึงถือว่ามีความสำคัญอย่างมากในธุรกิจร้านค้าที่ควรจะได้รับความสะดวก

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจร้านค้าในบ้านในประเทศไทย

บททวนวรรณกรรม

แนวคิดการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

Wisankitti (2012) ได้กล่าวถึง การจัดการห่วงโซ่อุปทานว่า คือ ขั้นตอนที่เกี่ยวข้องทั้งทางตรงและทางอ้อมที่มีต่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งไม่เพียงแต่อยู่ในส่วนของผู้ผลิต และผู้จัดส่งวัตถุดิบเท่านั้น แต่รวมถึงส่วนของผู้ขนส่ง คลังสินค้าพ่อค้าคนกลางและลูกค้าอีกด้วย ซึ่งสิ่งที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างกันนั้นคือ สายสัมพันธ์ทางธุรกิจ ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ โดยสายสัมพันธ์ที่ดีในทางธุรกิจจะทำให้เกิดความไว้วางใจ นำไปสู่การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ จะทำให้การดำเนินงานของห่วงโซ่อุปทานได้ผลที่มากขึ้น ก่อให้เกิดผลประโยชน์ในระยะยาวร่วมกันภายในสายโซ่โดยห่วงโซ่อุปทานจะมีลักษณะการเคลื่อนที่ของข้อมูลเกี่ยวกับการไหลที่สม่ำเสมอของข้อมูลผลิตภัณฑ์ และเงินทุนของขั้นตอนต่าง ๆ โดยแต่ละขั้นของห่วงโซ่อุปทานจะมีกระบวนการที่แตกต่างกัน และมีความเกี่ยวข้องกับขั้นตอนส่วนอื่น ๆ ของห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งส่วนที่สำคัญที่สุดของห่วงโซ่อุปทาน คือ ลูกค้า เพราะลูกค้าเป็นจุดประสานรวมส่วนต่าง ๆ ของห่วงโซ่อุปทาน โดยวัตถุประสงค์ของห่วงโซ่อุปทาน คือ การตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะส่งผลกำไรตามมา กิจกรรมของห่วงโซ่อุปทานจะเริ่มต้นจากคำสั่งซื้อของลูกค้า และสิ้นสุดเมื่อลูกค้าได้รับสินค้าตามที่สั่งซื้อ ซึ่งสิ่งที่สำคัญคือ ควรจะมองให้เห็นถึงการไหลของข้อมูล เงินทุน และผลิตภัณฑ์ตลอดสายโซ่ ห่วงโซ่อุปทานจะมีลักษณะเป็นเครือข่าย หรือที่เรียกกันว่า เครือข่ายโลจิสติกส์นั้นจะประกอบไปด้วย ผู้จัดส่งสินค้า หรือผู้จัดหาวัตถุดิบ ศูนย์การผลิต คลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และร้านค้าปลีก จะมีการไหลเวียน ของวัตถุดิบ สินค้าระหว่างการผลิต และสินค้าสำเร็จรูประหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ภายในห่วงโซ่อุปทาน

Soratt (2007) ได้กล่าวว่า การจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นกระบวนการในการบูรณาการเกี่ยวกับการจัดการความสัมพันธ์ ระหว่างคู่ค้า และลูกค้า ตั้งแต่ต้นน้ำซึ่งเป็นแหล่งกำเนิดของสินค้า วัตถุดิบ งบสินค้าหรือวัตถุดิบนั้นได้มีการเคลื่อนย้าย จัดเก็บ และส่งมอบไปจนถึงผู้รับคนสุดท้าย ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล ทั้งในเชิงต้นทุนและระยะเวลาในการส่งมอบ

Theppitak (2007) ได้กล่าวว่าการจัดการห่วงโซ่อุปทาน คือ กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการนำสินค้า ขนส่ง ขนย้ายสินค้าไปสถานที่ต่าง ๆ ที่มีความต้องการแต่ละช่วงเวลาที่เหมาะสม จนสิ้นสุดกระบวนการของสินค้าเพื่อถึงมือของลูกค้าอย่างตรงตามความต้องการ

Chaimankhong (2007) ได้กล่าวว่า การเคลื่อนย้ายสินค้าและเก็บรักษาสินค้ามีมานานแล้ว ตั้งแต่ที่มนุษย์รู้จักการผลิตสินค้าหรือการขายสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ตั้งแต่จากการผลิตไปจนถึงการขนส่งเพื่อให้ถึงมือลูกค้าและรักษาสินค้าของลูกค้าอย่างปลอดภัย

จากการศึกษาผู้วิจัยสรุปได้ว่า การจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นกิจกรรมการผลิตสินค้าเพื่อมุ่งเน้นตอบสนองความต้องการของลูกค้าตั้งแต่ต้นจนจบกระบวนการ โดยแต่ละกิจกรรมมีขั้นตอนต่างกัน ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าที่ผลิตโดย Wisankitti (2012) เน้นที่การตอบสนองลูกค้า สายสัมพันธ์ทั้งธุรกิจของห่วงโซ่อุปทาน ผลกำไร ลูกค้า รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องด้วย และให้ความสำคัญกับเงินทุนตลอดห่วงโซ่อุปทาน และ Soratt (2007) อธิบายเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าและลูกค้า และนับตั้งแต่กิจกรรมเริ่มต้นจนจบกระบวนการ และมีการคำนึงถึงต้นทุน Theppitak (2007) และ Chaimankhong (2007) ได้กล่าวถึงการจัดการห่วงโซ่อุปทานไปในทิศทางเดียวกัน คือ การตอบสนองลูกค้าด้วยกิจกรรมต่าง ๆ ของห่วงโซ่อุปทานตั้งแต่ต้นจนจบ กล่าวโดยสรุป คือ กิจกรรมที่มุ่งเน้นการตอบสนองของลูกค้าด้วยการผลิตและมีการเคลื่อนย้ายสินค้าไปสู่คู่ค้าหรือกิจกรรมที่สนับสนุนกัน ในห่วงโซ่อุปทานจนถึง ลูกค้าคนสุดท้าย โดยต้องให้ความสำคัญกับต้นทุนต่าง ๆ เช่น ต้นทุนวัตถุดิบ ต้นทุนในแต่ละกิจกรรมที่เกิดขึ้น การขนส่ง การผลิต การแปรรูป รวมถึงต้นทุนในการจัดจำหน่าย

วิธีการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้การวิจัยเอกสารร่วมกับวิจัยสัมภาษณ์เชิงลึก โดยผู้วิจัยเน้นการศึกษาปรากฏการณ์ของสังคมหรือพฤติกรรมของผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นในการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์กับผู้ประกอบการ จำนวน 35 คน แบ่งเป็น ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นที่สร้างบ้านนกแอ่น จำนวน 25 คน ผู้ประกอบการโรงล้างรังนกทำความสะอาด จำนวน 5 คน และผู้ประกอบการจัดจำหน่ายรังนก รวมถึงการซื้อขายรังนกโดยผ่านลานประมูล จำนวน 5 คน การวิจัยจากเอกสาร โดยศึกษาจากหนังสือวารสาร นิตยสาร เอกสารวิชาการ บทความ วารสาร วิทยานิพนธ์ ดุษฎีนิพนธ์ ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่วิจัย ได้แก่ หนังสือเกี่ยวกับปักษีวิทยา งานวิจัยเกี่ยวกับนกแอ่นกินรัง การจัดการ ห่วงโซ่อุปทาน และผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่นเพื่อนำมากำหนดกรอบแนวความคิดงานวิจัย ในส่วนของแบบสัมภาษณ์ ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนามโดยสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ จำนวน 35 คน ประชากรกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญว่าด้วยการคัดเลือกกำหนดบุคคลผู้ให้ข้อมูลสำคัญผู้วิจัยทำการคัดเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จากกลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจรังนกแอ่นที่เป็นกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจรังนกแอ่น เมื่อผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลแล้ว คำนึงถึงการเก็บรวบรวมทั้งการค้นคว้าจากงานวิจัย เอกสารวิชาการ บทความวิชาการ วารสาร รวมถึงข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่ได้ทำการถอดออกมาเป็นลายลักษณ์อักษร โดยผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้นำสรุปเพื่อใช้เป็นประโยชน์ต่อหัวข้อวิจัยการจัดการห่วงโซ่อุปทานธุรกิจรังนกแอ่นบ้านในประเทศไทย

ผลการวิจัย

จากข้อมูลการสัมภาษณ์ผลการศึกษากิจการการจัดการห่วงโซ่อุปทานธุรกิจร้านค้าแอ่งบ้านในประเทศไทย ผู้วิจัยได้อธิบายเกี่ยวกับผู้ประกอบการแต่ละประเภทในธุรกิจร้านค้าแอ่งบ้าน 3 ประเภท ดังนี้

1. ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่ง (ผลิตจริง) การสร้างบ้านเพื่อให้คนแอ่งเข้ามาอาศัยทำรังต้องมีความรู้ในการสร้างบ้านนกแอ่ง และการดำรงชีวิตของคนแอ่ง การสร้างบ้านนับตั้งแต่การทดสอบหาแหล่งนกแอ่งและเส้นทางบินของนกแอ่งก่อนสร้างบ้าน ด้วยวิธีการเปิดเสียงเรียกนกแอ่งในเวลายืน เพราะเป็นช่วงที่นกแอ่งบินกลับบ้าน โดยทดสอบเปิดเสียงหลายครั้งในช่วงเวลาเดิมทุกวัน เพื่อสังเกตจำนวนนกแอ่งในบริเวณนั้นจนแน่ใจว่าที่ดินบริเวณนั้นสามารถสร้างบ้านนกแอ่งได้ Wiratphintu, Chatdamrong, PhromPhak, and Chatthong (2010) กล่าวว่า “นกแอ่งมีประสาทสัมผัสด้านกลิ่นไม่ดีจึงใช้การมองและการร้องเพื่อติดต่อสื่อสารกัน ซึ่งเสียงร้องจะดีสำหรับยามที่แสงต่ำและระยะทางไกลกัน” จากนั้นจึงทำการสร้างบ้านนกแอ่ง โดยบ้านนกแอ่งมี 2 แบบ คือ 1) บ้านที่สร้างขึ้นใหม่ 2) บ้านเก่าที่นำมาปรับปรุงเพื่อเลี้ยงนก



รูปที่ 1 บ้านผู้ประกอบการร้านค้า แบบสร้างใหม่ (ที่มา: ผู้เขียน)



รูปที่ 2 บ้านผู้ประกอบการร้านค้าปรับปรุงจากอาคารเก่า (Boontalaung, 2017)



รูปที่ 3 ภายในบ้านร้านค้า (Sukanmart, 2017)

ภายในบ้านนกแอ่นผู้ประกอบการจะทำการปรับสภาพเพื่อให้นกแอ่นสามารถดำรงชีวิตและทำรังได้ Sakuansombatt (Interview, 2018 February 23) กล่าวว่า “ด้วยสัญญาชาติญาณนก ถ้าจัดสภาพแวดล้อมและควบคุมความชื้น ก็จะมีนกแอ่นเข้ามาอาศัยในบ้าน” ด้วยความชื้นและสภาพอากาศที่คล้ายถ้ำหรือสภาพแบบที่นกแอ่นต้องการ Boontalaung (Interview, 2017 June 18) กล่าวว่า “ความชื้นที่เหมาะสมกับบ้านนกแอ่นควรอยู่ที่ 80-85 % โดยบ้านนกของตนเองอยู่ที่ 95 % ส่วนอุณหภูมิอยู่ที่ 28-31 องศา” จากข้อมูล Chandam (2007) กล่าวว่า “ถ้าธรรมชาติที่นกแอ่นอาศัยสร้างรังมีระดับอุณหภูมิ 25.8-29 องศาเซลเซียส และมีความชื้นอยู่ที่ 75-84.9 %” ในส่วนนี้ต้องมีความชำนาญ เพราะเป็นการควบคุมคุณภาพของรังนกภายในบ้านของผู้ประกอบการ เนื่องจากความชื้นมีผลกับความหนาของรังนก และรูปทรงของรังนกเมื่อสภาพภายในเป็นแบบที่นกแอ่นต้องการก็จะทำการเลือกบ้านอยู่และขยายพันธุ์ สร้างรัง

2. ผู้ประกอบการที่ล้างทำความสะอาดรังนก (เพิ่มมูลค่าให้สินค้า) คัดสิ่งสกปรกออกจากรังนก เช่น ขี้นก เปลือกนก ขนนก ฯลฯ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับรังนก โดยแรงงานต้องใช้ฝีมือและความชำนาญอย่างมากในการดึงสิ่งสกปรกและขนนกออกจากเส้นใยไม่ให้รังนกเสียหาย เนื่องจากต้องมีการควบคุมให้รังนกมีคุณภาพ และผู้ประกอบการในส่วนนี้ต้องมีการเลือกซื้อรังนกในระดับที่ดีเพื่อควบคุมต้นทุนการซื้อรังนก และป้องกันไม่ให้ราคารังนกที่รับซื้อสูงเกินกว่าคุณภาพที่ได้รับ



รูปที่ 4-7 การทำความสะอาดรังนกของบริษัท สยามรังนกสากล จำกัด (Vitanniti, 2016)



รูปที่ 8-11 หลังจากทำความสะอาดรังนกของบริษัท สยามรังนกสากล จำกัด (Vitanniti, 2016)

3. ผู้จัดจำหน่ายรังนก (กระจายสินค้า) การจำหน่ายรังนกมีหลายรูปแบบ เช่น การจำหน่ายรังนกจากผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) โดยจำหน่ายผ่านหน้าบ้านหรือหน้าฟาร์มของตนเอง การจำหน่ายรังนกด้วยผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) เป็นการจำหน่ายรังนกที่ทำความสะอาดแล้ว และสุดท้ายจำหน่ายรังนกด้วยผู้ประกอบการ (ปลายน้ำ) เช่น ร้านขายสินค้ารังนกโดยเฉพาะ ร้านขายรังนกตามแหล่งท่องเที่ยว และร้านขายรังนกย่านการค้าคนจีน (เยาวราช) ร้านของฝากรวมทั้งการจำหน่ายรังนกด้วยไกด์ทัวร์ ตัวแทน นายหน้า



รูปที่ 12 รังนกพร้อมจำหน่ายของบริษัท สยามรังนกสากล จำกัด (Vitanniti, 2016)

ผลการศึกษาโซ่อุปทานธุรกิจรังนกแอ่นบ้านในประเทศไทย ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ มีรายละเอียดดังนี้

ส่วนของต้นน้ำ กล่าวว่า ส่วนของต้นน้ำผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (ต้นน้ำ) เพื่อได้มาซึ่งสินค้าที่คุณภาพตรงตามลูกค้าต้องการ และมีสินค้าที่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า โดยมีด้วยกัน 4 ปัจจัย ดังนี้ 1) ผู้ประกอบการ และแรงงาน 2) นกแอ่น 3) องค์ความรู้ 4) ต้นทุนเงิน และเวลา

1. ผู้ประกอบการและแรงงาน เป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนของต้นน้ำ ผู้ประกอบการธุรกิจรังนกดำเนินการสร้างบ้านนก และแรงงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับต้นน้ำ คือ ที่ปรึกษาสร้างบ้านนก คนงานสร้างบ้านนก และแรงงานเฝ้าบ้านนกเพื่อควบคุมระบบและป้องกันการขโมยรัง เมื่อนกแอ่นมาอาศัยภายในบ้านจะเรียกว่าการดูแลนก เป็นการควบคุมสภาพต่าง ๆ ในบ้าน รวมถึงศัตรูของนก ถ้ามีศัตรูรบกวนนกจะอพยพ นกแอ่นเสมือนผู้ผลิตรังนกให้แก่ผู้ประกอบการ ดังนั้น ผู้ประกอบการต้องมีความใส่ใจในการดูแลบ้านนกแอ่น

แรงงานเฝ้าบ้านนกในส่วนบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) มีการใช้แรงงานคนน้อยกว่าการทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) แต่บ้านนกต้องมีการเฝ้ารังนกจากบุคคลภายนอกที่เข้ามาขโมยรังนกและต้องเฝ้าระบบตรวจสอบกล้องวงจร การเช็คระบบต่าง ๆ ภายในบ้านโดยต้องมีแรงงานที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับด้านนี้ จากข้อมูลที่สำคัญ Boontalaung (Interview, 2017 June 18) กล่าวว่า “คนสามารถปีนเข้ามาภายในบ้านนกได้จากช่องเข้า-ออกนก จึงต้องมีคนเฝ้า ถ้ามีโจรขโมยรังนกถือว่าการสูญเสีย โจรไม่มีความรู้ในการเก็บรัง ลูกนกยังไม่ทิ้งรัง โจรจะทิ้งลูกนกแอ่นไว้บนพื้นบ้านทำให้นกแอ่นเสียชีวิต” ผู้ประกอบการบ้านนก จึงต้องจ้างแรงงานเพื่อป้องกันการขโมยรังนกและแรงงานสำหรับเฝ้าระบบภายในบ้าน เช่น ระบบเสียงเรียกนกแอ่น ระบบเครื่องทำความชื้นการสังเกตและกำจัดศัตรูของนก เช่น งู นกพิราบ แมลง หนู ฯลฯ จากข้อมูลที่สำคัญ ผู้ประกอบการสามารถบริหารงานเพียงคนเดียวได้ ถ้ามีการจัดการที่ดี ดังที่ Kitkankar (Interview, 2017 June 18) กล่าวว่า “การทำบ้านนกแอ่น สามารถดูแลคนเดียวได้ ถือว่าเป็นงานไม่หนักแต่ต้องมีประสบการณ์ จึงไม่ต้องจ้างแรงงานแบบกรณีสวนยางหรือสวนปาล์มที่ต้องใส่ปุ๋ย กรีดยาง ฯลฯ”

2. **นกแอ่น** ในส่วนนี้ถือว่ามียุทธศาสตร์อย่างมากในส่วนของตนว่า “นก คือผู้ผลิตรังนก” จากข้อมูลที่สำคัญ นกแอ่นมี 3 สายพันธุ์ทำรังกินได้ 1) นกแอ่นกินรัง 2) นกแอ่นกินรังตะโพกขาว 3) นกแอ่นทางสี่เหลี่ยมหรือนกแอ่นรังดำมีนกแอ่นอาศัยภายในถ้ำและอาศัยในบ้าน จากการสัมภาษณ์ Sakuansombatt (Interview, 2018 February 23) กล่าวว่า “แอ่นถ้ำสู่แอ่นบ้านเกิดจากมีความหนาแน่นขาดแคลนอาหาร จึงอพยพจากธรรมชาติ” นกแอ่นทำรังที่วัด โรงแรมร้าง บ้านร้าง ตึกร้าง เมื่อนกแอ่นอพยพจากถ้ำมาสู่บ้าน จึงเป็นนกแอ่นบ้าน ผู้ที่มีความรู้สามารถสังเกตได้จากรังนกว่าเป็นรังนกแอ่นประเภทไหนด้วยการสังเกตลักษณะ เส้นใย สี รูปทรง และนกแอ่นที่ไม่เคยอาศัยในถ้ำธรรมชาติคือ นกแอ่นที่เกิดจากพ่อแม่นกที่ทำรังวางไข่ในบ้าน เมื่อนกบินได้แล้วก็ไปหาบ้านนกหลังอื่นอาศัย

3. **องค์ความรู้** จากข้อมูลที่สำคัญการสร้างบ้านนกแอ่นมีต้นทุนสูงและมีความเสี่ยงเมื่อสนใจในธุรกิจรังนกจึงควรศึกษาความรู้เกี่ยวกับการดำรงชีวิตของนกแอ่นและการสร้างบ้าน รวมถึงการปรับสภาพภายในบ้านให้คล้ายคลึงกับภายในถ้ำ โดยต้องใช้องค์ความรู้และเทคโนโลยีเข้ามาช่วย เช่น กำแพงน้ำ กำแพงลม เครื่องพ่นหมอกและเสียงเรียกนก เสียงนกในถ้ำต่าง ๆ ให้เหมือนอยู่ในถ้ำ โดยเปิดเสียงทางเข้าบ้านนก เพื่อเรียกนกแอ่นให้มาสำรวจบ้านอีกทั้งการเก็บรังนก ต้องใช้องค์ความรู้และความชำนาญเพราะต้องการให้รังนกสมบูรณ์ที่สุด รังนกมีความแข็ง จึงต้องพรมน้ำเพื่อให้ نرم และใช้อุปกรณ์แซะรังนกออกมา และการพรมน้ำมากเกินไปทำให้รังนกขึ้นจนเสียคุณภาพและต้องรอให้ลูกนกโตทิ้งรังไปจึงทำการเก็บรังได้ เพื่อเป็นการรักษานกแอ่นให้สามารถเติบโตและขยายพันธุ์ได้ต่อไป จากข้อมูลที่ทำกรสัมภาษณ์และจากที่ผู้วิจัยวิเคราะห์ ผู้ประกอบการในส่วนต้นน้ำที่สร้างบ้านนกแอ่นมีความรู้ในธุรกิจทำให้เกิดเป็นโอกาสของการจัดการเพื่อพัฒนาขีดความสามารถในการประกอบธุรกิจรังนก และสามารถถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับผู้ประกอบการรายใหม่หรือบุคคลที่สนใจได้



รูปที่ 13-14 เทคนิคกำแพงรางน้ำ และช่องลมภายในบ้านนก

4. ต้นทุน เงิน และเวลา

4.1 **ต้นทุนเงิน** จากข้อมูลที่สำคัญ กล่าวว่าการสร้างบ้านนกต้องใช้เงินทุนมาก เนื่องจากที่ดินและบ้านที่ต้องสร้าง การจ้างที่ปรึกษาในกรณีที่ผู้ประกอบการยังไม่มีองค์ความรู้ การนำบ้านเก่ามาปรับปรุงก็ยังมีต้นทุนสูง และอุปสรรคเกี่ยวกับสถาบันทางการเงิน เพราะธุรกิจบ้านรังนกไม่เป็นที่ยอมรับจากสถาบันการเงินไม่สามารถขอสินเชื่อมาลงทุนได้ “การขอสินเชื่อกับธนาคารไม่ประสบความสำเร็จเนื่องจากบ้านสร้างผิดหลักการอยู่อาศัย” จึงทำให้ไม่เกิดผู้ประกอบการรายใหม่มากนักเกิดเป็นอุปสรรคทางด้านงานเงินที่ลงทุนทำธุรกิจ จากข้อมูลที่ทำกรสัมภาษณ์และจากที่ผู้วิจัยวิเคราะห์ในส่วนนี้ ด้วยธุรกิจ

รังนกเป็นธุรกิจเฉพาะ สถาบันการเงินไม่มีความรู้เกี่ยวกับการประเมินสินเชื่อ ในกรณีที่ผู้ประกอบการไม่มีเงินทุนจึงเกิดเป็นอุปสรรคเกี่ยวกับการสร้างบ้านนกแอ่น เนื่องจากการลงทุนในส่วนนี้ต้องใช้เงินทุนค่อนข้างสูง ทั้งในส่วนของที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง อาจรวมถึงการจ้างที่ปรึกษาเกี่ยวกับการสร้างบ้าน

4.2 ต้นทุนเวลา จากข้อมูลที่สำคัญกล่าวว่า การศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจใช้เวลาไม่เท่ากันในแต่ละคนบางคนใช้วิธีไปดูงานและศึกษาบ้านนกแอ่นจากผู้ประกอบการท่านอื่น บางคนมีการจ้างที่ปรึกษาสร้างบ้านนกเพื่อลดเวลาและลดความเสี่ยง และเมื่อสร้างบ้านนกแอ่นแล้ว ในระยะเวลา 5-6 เดือน จะสามารถเข้าไปในบ้านได้ในกรณีจำเป็น โดยสังเกตจากกล้องภายในบ้านที่ห้องควบคุมระบบและการทำงานของเสียงนก ต้องเปิดต่อเนื่องในระยะแรก เปิดช่วงเวลาที่กำหนดและความดังไม่รบกวนชุมชน อาจต้องใช้เวลา นานกว่าจะมีนกเข้ามาอาศัยภายในบ้าน โดยพบว่า มีผู้ประกอบการที่นกแอ่นไม่เข้าอาศัยภายในบ้านเกือบ 10 ปี หรือมีนกทำรังแต่ไม่เพียงพอต่อการผลิตรังนก ยังไม่มีการคาดเดาได้ว่าจะมีนกเข้ามาอยู่เมื่อไหร่ เนื่องด้วยการให้นกแอ่นมาทำรังภายในบ้านนั้น ต้องคอยไล่ศัตรูของนกและดูสภาพอากาศในบ้าน เพราะเมื่อสภาพอากาศไม่เหมาะสมหรือเจอศัตรูนกแอ่นจะบินสำรวจแล้วจากไปจากการข้อมูลที่สำคัญ กล่าวว่า “คนมีบุญ ดวงดินนกแอ่นบินเข้ามาอยู่เอง โดยที่เป็นบ้านอยู่อาศัยธรรมดา ไม่ได้ต่อเติมบ้าน และใช้เทคนิคอะไร” และจากข้อมูลที่สำคัญ Sukanmart (Interview, 2017 June 18) กล่าวว่า “เมื่อ 14 ปี ที่แล้วได้เห็นรังนกและนกแอ่นภายในบ้าน จึงเดินทางไปซื้อหนังสือจากประเทศอินโดนีเซียที่ทำธุรกิจบ้านนกแอ่นมากที่สุด” ยังมีผู้ประกอบการหลายท่านที่เมื่อก่อนเข้ามาทำรังโดยที่ไม่ได้สร้างบ้านและใช้เทคนิคอะไร

5. ความต้องการของลูกค้า ผู้ประกอบการซื้อ-ขายกับลูกค้าเป็นประจำทั้งจากหน้าบ้านโดยตรง หรือทางลานประมูล ทำให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้า ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับการแบ่งเกรดรังนกและมีความรู้ในการเลี้ยงนกเพื่อเก็บรังนก จึงทราบว่าควรทำอย่างไรเพื่อให้ได้รังนกที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า จากการสัมภาษณ์ Sukanmart (Interview, 2017 June 18) กล่าวว่า “อากาศเปลี่ยนมีผลต่อรัง และขึ้นกับในบ้านทำให้คุณภาพรังนกต่ำกว่ามาตรฐาน” เพราะรังนกจะมีการเปลี่ยนสี จึงต้องดูแลความสะอาดภายในบ้านนก จากข้อมูลผลการวิจัยของ Paul, But, Jiang, & Shaw (2013) พบว่า “มูลนกและมูลค้างคาวจากบ้านนกแอ่นสามารถเปลี่ยนรังนกขาวที่กินได้เป็นสีแดง สารมูลนกที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนสีของรังนกเกิดจากปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมในการตกแต่งภายในถ้ำและบ้านนกแอ่น” เนื่องด้วยรังนกมีการเปลี่ยนสีตามสภาพแวดล้อมต่าง ๆ จึงเกิดการเปลี่ยนสีเช่น สีทอง และสีแดง เกี่ยวกับรังนกสีแดง หรือ “รังนกเลือด” กลับทำให้เกิดค่านิยมในการซื้อ-ขายและราคารังนกสูงกว่ารังปกติ จากข้อมูลที่สำคัญ นักปักษีวิทยา Wiratphintu (Interview, 2020 June 15) กล่าวว่า “สีแดงไม่ได้เกี่ยวข้องกับเลือด แต่เป็นองค์ประกอบของแร่ธาตุภายในถ้ำ” และจากข้อมูลที่สำคัญ นักปักษีวิทยา Sakuansombatt (Interview, 2018 February 23) กล่าวว่า “รังเลือดสีแดงเกิดจากการทำปฏิกิริยาหลายอย่าง และแร่ธาตุในผนังถ้ำ หรือนักปักษีเรียกว่า “รังสนิม”

ส่วนของกลางน้ำ ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการจัดการห่วงโซ่อุปทาน กลางน้ำ มีด้วยกัน 4 ปัจจัย ดังนี้ 1) องค์ความรู้ 2) แรงงาน 3) การขนส่ง 4) ความต้องการของลูกค้า

ผู้ประกอบการโรงล้างที่ทำความสะอาดรั้งนก เป็นการเคลื่อนย้ายรั้งนกจากบ้านนกสู่คนกลาง เพื่อล้างทำความสะอาดรั้งนก และจำหน่ายให้ลูกค้า รวมทั้งส่งให้กับผู้ประกอบการจัดจำหน่าย โดยทำความสะอาดรั้งนกเพื่อเพิ่มมูลค่า สิ่งที่สำคัญคือองค์ความรู้ในการล้างรั้งนกจาก ชี้นก เปลือกไข่ ขนนก ฯลฯ เพื่อความต้องการของลูกค้า ดังนั้น ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) จึงต้องการโรงงานล้างรั้งนก (กลางน้ำ) ที่มีความสามารถในการทำความสะอาด มีองค์ความรู้ในกระบวนการทำงาน

1. องค์ความรู้ จากข้อมูลที่สำคัญ ด้านกระบวนการเลือกซื้อรั้งนกและการล้างรั้งนก คือ การใช้ความรู้คัดเลือกซื้อรั้งนก ความยากของการล้างรั้งนกขึ้นอยู่กับความสะอาดของรั้งนกตั้งแต่แรกเมื่อซื้อรั้งนกที่สวยและสกปรกน้อยก็จะใช้เงินมากแต่ช่วยลดเวลาทำความสะอาดได้ เนื่องจากโรงล้างที่ทำการซื้อรั้งนกที่มีความสกปรกน้อยผู้ประกอบการอาจไม่ต้องนำรั้งนกเข้ากระบวนการทำความสะอาดเลย แค่ตกแต่งนิดหน่อย เช่น ตัดตีนรั้งนก ดึงขนนอกออกบางส่วนและทำการจำหน่ายได้ทันที ทำให้ลดเวลาในการทำงานของแรงงานและผู้ประกอบการโรงล้างรั้งนกที่เลือกซื้อรั้งนกแอ่นสกปรกเยอะ ต้องใช้ต้นทุนของเวลาและแรงงานในการล้างรั้งนกมากขึ้น แต่จะมีต้นทุนเงินซื้อรั้งนกถูกลง ดังนั้นการเลือกซื้อรั้งนกต้องอาศัยความชำนาญ การเจรจาที่ดี และการพิจารณาซื้อรั้งนกมาล้าง อยู่ที่นโยบาย เทคนิคของแรงงาน ในกรณีแรงงานมีฝีมือชำนาญก็ไม่มีปัญหาในการคัดแยกสิ่งสกปรก

จากข้อมูลที่สำคัญ การทำโรงล้างรั้งนก (กลางน้ำ) เป็นธุรกิจที่สามารถทำได้เร็วกว่าทำบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) เนื่องจากการทำโรงล้างรั้งนกมีต้นทุนที่ถูก แค่มีกการศึกษาและฝึกอบรมแรงงานเพื่อทำความสะอาดรั้งนกจนชำนาญแล้วเปิดรับล้างรั้งนกได้โดยใช้เวลาไม่กี่เดือนและต้นทุนไม่สูง ในส่วนกรณีผู้ประกอบการทำบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) ส่วนมากจะประกอบธุรกิจโรงล้างรั้งนก (กลางน้ำ) ควบคู่ไปด้วยและมีผู้ประกอบการบ้านนกที่ต้องการขายบ้านนก ก็จะมีผู้ประกอบการโรงล้างรั้งนกซื้อบ้านนกต่อมาเพื่อทำการผลิตรั้งนกให้โรงล้างตนเอง เนื่องจากการซื้อบ้านนกเก่าสามารถเก็บรั้งนกได้ทันทีโดยไม่ต้องรอเวลาและไม่ต้องเสี่ยงมาก ในปัจจุบันยังพบผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) ทำโรงล้างรั้งนก (กลางน้ำ) ควบคู่ไปด้วย เนื่องจากผู้ประกอบการบ้านรั้งนกใน (ต้นน้ำ) เป็นผู้จัดจำหน่าย (ปลายน้ำ) รั้งนกดิบอยู่แล้ว แต่ต้องการเพิ่มมูลค่าให้กับรั้งนกมากยิ่งขึ้นด้วยการทำความสะอาดรั้งนกจากข้อมูลที่สำคัญ “ผู้ประกอบการบ้านนกผลิตรั้งนกไม่เพียงพอ จึงทำการรับซื้อรั้งนกมาล้างทำความสะอาดเพื่อจำหน่ายควบคู่ไปด้วยโดยอยู่ทั้งสายของห่วงโซ่อุปทาน ทำให้ไม่ต้องกังวลเรื่องการทำบ้านนกแอ่น เพราะเมื่อรั้งนกไม่เพียงพอก็รับซื้อ” และจากข้อมูลที่สำคัญของผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรั้งนกกล่าวว่า “การสร้างบ้านนกมีต้นทุนและความเสี่ยงสูง จึงเลือกทำความสะอาดรั้งนก หรือเป็นนายหน้าซื้อรั้งนกเพื่อได้ศึกษา จึงคิดลงทุนสร้างบ้านเลี้ยงนก” จากประโยคนี้นี้กล่าวคือ “ผู้ประกอบการ (กลางน้ำ) เมื่อมีประสบการณ์ในสายห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจรั้งนกทำให้เกิดความชำนาญ และมีการเรียนรู้ในการสร้างบ้านนกจากการศึกษาและปรึกษาผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) จนมีองค์ความรู้จึงลงทุนสร้างบ้านนกแอ่นเพื่อผลิตรั้งนก เป็นการลดความเสี่ยงได้ดี” โดยผู้ประกอบการล้างรั้งนกนั้นมีความรู้ด้านการคัดเกรดรั้งนกและการต่อราคาสินค้ารั้งนกอยู่แล้ว ผู้ประกอบการประเภทนี้อาจรับ ซื้อ-ขายรั้งนก หรือเป็นนายหน้า หรือให้คำปรึกษากับโรงล้างรั้งนกลูกค้ารายใหญ่ที่ต้องการซื้อรั้งนกจำนวนมาก

เนื่องจากผู้ประกอบการรายใหม่อาจมีประสบการณ์ไม่มากจึงมีบุคคลที่ชำนาญมาช่วยทำหน้าที่คัดเรียงน เพื่อสินค้าที่ดี ทำให้เกิดธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันในสายงานมากยิ่งขึ้น (Interview 5 people, 2017 June 18)

2. แรงงาน จากข้อมูลที่สำคัญ ด้วยความรู้และความความสามารถของแรงงาน ก่อเกิดการซื้อ-ขายเร็วขึ้น เป็นการสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับทำธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจล้างเรียงนมีบทบาทในการช่วยให้เรียงนมีมูลค่า โดยแรงงานจะต้องใช้เครื่องมือชำนาญและเข้าใจกระบวนการทำงาน สาเหตุที่แรงงานยังมีบทบาทสูงเนื่องจากยังไม่สามารถผลิตเครื่องล้างเรียงนได้ กรณีที่แรงงานขาดความชำนาญและฝีมืออาจเกิดการผิดพลาดเรียงนไม่มีคุณภาพ และในส่วนของน้ำต้องสะอาดไม่มีความเป็นกรดต่างเพราะส่งผลถึงคุณภาพเรียงน ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ Kitkankar (Interview, 2017 June 18) กล่าวว่า “การทำความสะอาดเรียงนรวมถึงระบบการแปรรูปน้ำที่ใช้ต้องได้มาตรฐานเพราะต้องการคุณภาพ และเรียงนเป็นของรับประทาน” เมื่อล้างเรียงนแล้วต้องตัดเรียงด้วยพิมพ์เพื่อให้รูปร่างตามความต้องการของลูกค้า และที่สำคัญแรงงานที่ไม่ชำนาญ ทำให้การล้าง เรียงนน้อยกว่าแรงงานที่ชำนาญ เพราะจะล้างเรียงนได้มากกว่ากันต่อวัน ทำให้มีเรียงนเพียงพอ จากผลการวิจัยของ Meng et al. (2017) กล่าวว่า “อย่างไรก็ตามกระบวนการทำเรียงนดิบต้องใช้ความพยายามอย่างมากของคน ทำให้เป็นกระบวนการที่ใช้แรงงานมาก ส่วนที่สำคัญที่สุดของกระบวนการนี้ คือ การทำความสะอาดเรียงนดิบ และนี่ก็เป็นงานที่ต้องใช้แรงงานมากและใช้เวลามาก ต้องทำอย่างระมัดระวังในการนำสิ่งสกปรกออกจากเรียง”

จากข้อมูลที่สำคัญ แรงงานเป็นสิ่งที่มีความสำคัญในการทำธุรกิจล้างเรียงน จึงต้องมีการให้รางวัลเพื่อจูงใจในการล้างเรียงนได้มากยิ่งขึ้น และการฝึกแรงงานให้ชำนาญแล้ว ต้องรักษาแรงงานเอาไว้ให้ได้ เนื่องจากผู้ประกอบการโรงล้างเรียงนรายใหม่ ขอจ้างแรงงานต่อจากโรงล้างอื่นเพื่อไปทำงาน และทำการสอนให้กับแรงงานอื่นได้ เหมือนซื้อองค์ความรู้ของแรงงานนั้น ด้วยสาเหตุที่ขาดแคลนแรงงานและองค์ความรู้ด้านนี้ จึงมีการเปิดสอนทำความสะอาดเรียงน “อบรมล้างเรียงนเพื่อให้เรียงนสวยงาม และมีมาตรฐานเหมือนกันทั่วประเทศ ถ้าเรียงนไม่มีคุณภาพเมื่อลูกค้าต่างชาติซื้อไปอาจจะเสียชื่อได้ เรียกว่า เรียงนของประเทศไทย ทางชมรมหรือสมาคมจึงเปิดสอนส่งต่อองค์ความรู้ เพื่อให้มีมาตรฐาน” ปัญหาแรงงานที่ล้างเรียงนได้ไม่ชำนาญและไม่พัฒนาฝีมือ อาจต้องพิจารณาให้ไปอยู่ในส่วนขั้นตอนอื่นเพื่อเวลาที่สูญเสียไปและลดต้นทุนต่าง ๆ ได้

3. การขนส่ง จากข้อมูลที่สำคัญ เป็นการขนส่งเรียงนดิบที่ได้จากบ้านน (ต้นน้ำ) ที่เก็บเรียงน โดยก่อนเก็บเรียงนผู้ประกอบการต้องพรมน้ำเพื่อให้เรียงนนิ่มและต้องมีการคำนึงถึงความเสี่ยงในการขนส่ง ด้วยความชำนาญเพื่อรักษาไม่ให้เรียงนแตกกระหว่างการขนส่งและการขนส่งต้องระวังและคำนึงถึงการสูญหาย จึงต้องเลือกขนส่งที่ไว้วางใจใช้ขนส่งเอกชน ขนส่งรถทัวร์ หรือขนส่งผ่านตัวแทน และการขนส่งเรียงนเป็นสินค้าจากนกแอ่นเป็นสัตว์ป่าสงวนและคุ้มครองสัตว์ตามพระราชบัญญัติสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่าพุทธศักราช 2535 ห้ามครอบครองนกแอ่น ซากนกแอ่น และเรียงนแอ่น ต้องมีการวางแผนและระมัดระวังในการขนย้ายเรียงนและการพรมน้ำเพื่อการขนส่งเรียงนต้องระวังเรื่องของ

น้ำหนักด้วย จะเห็นได้จากลานประมูลรังนกที่มีบริเวณเตรียมไว้ให้น้ำรังนกมาตากเพื่อลดความชื้นก่อนนำไปชั่งน้ำหนัก และการพรมน้ำผิวดีวิธีทำให้คุณภาพเสียหายด้วย

4. ความต้องการของลูกค้า จากข้อมูลที่สำคัญโรงล้างทำความสะอาดถือว่าห่วงโซ่ที่สำคัญทำให้รังนกมีมูลค่า มีราคาจัดจำหน่ายสูงขึ้น โดยใช้ฝีมือแรงงานและความรู้การจัดสิ่งสกปรก จนถึงกระบวนการสุดท้ายเข้าพิมพ์ตัดเพื่อรูปทรงรังนก โดยทุกขั้นตอนนั้นต้องคำนึงถึงความต้องการของตลาดรังนก เพื่อให้ได้สินค้าตรงตามความต้องการของลูกค้าที่เลือกซื้อรังนก ในปัจจุบันลูกค้ารังนกมีความรู้เกี่ยวกับรังนกมากกว่าในอดีต จึงทำให้ผู้ประกอบการมีการพัฒนาเกี่ยวกับสินค้ารังนกและบรรจุภัณฑ์มากขึ้น

ส่วนของปลายน้ำ

ผู้ประกอบการให้ความสำคัญเกี่ยวกับห่วงโซ่อุปทานปลายน้ำ แบ่งออกเป็นการจัดจำหน่าย 4 ประเภท 1) การจัดจำหน่ายรังนกที่มีหน้าร้าน และไม่มีหน้าร้านโดยผู้ประกอบการจัดจำหน่าย (ปลายน้ำ) 2) การจัดจำหน่ายรังนกแอ่นที่ทำความสะอาดแล้วจำหน่ายด้วยโรงล้างรังนก (กลางน้ำ) 3) การจัดจำหน่ายรังนกที่ยังไม่ผ่านการล้างทำความสะอาดจัดจำหน่ายโดยผู้ประกอบการบ้านรังนก (ต้นน้ำ) และ 4) การจัดจำหน่ายรังนกผ่านลานประมูล โดยคำนึงถึง 3 ปัจจัย ได้แก่ 1) ผู้ประกอบการที่ทำการจัดจำหน่ายสินค้า 2) สินค้ารังนก และ 3) ความต้องการของลูกค้า

1. การจัดจำหน่ายรังนกที่มีหน้าร้าน และไม่มีหน้าร้านโดยผู้ประกอบการจัดจำหน่าย (ปลายน้ำ) จากข้อมูลที่สำคัญ รังนกที่คัดแยกสิ่งสกปรกและบรรจุกล่องรังนกแปรรูปโดยจัดจำหน่ายหน้าร้าน ลูกค้าส่วนใหญ่ คือ นักท่องเที่ยวที่ต้องการรังนกเป็นของฝาก และผู้จัดจำหน่ายไม่มีหน้าร้าน อาทิ บุคคลซื้อสินค้ารังนกให้ผู้ประกอบการ หรือนายหน้าที่ได้รับออเดอร์รังนกจากลูกค้าจำนวนมาก โดยการซื้อต่างกัน และโกดังโดยลูกค้าเป็นนักท่องเที่ยว โกดังมีประสบการณ์ในการซื้อรังนกและมีสถานที่ประจำพานักท่องเที่ยวไปซื้อรังนกโดยผู้ประกอบการที่จัดจำหน่ายมีองค์ความรู้เกี่ยวกับรังนกอย่างดี และทราบถึงความต้องการของลูกค้า มีการแก้ไขปัญหาและตอบคำถามลูกค้าดี อีกทั้งสามารถกระจายข่าวสารให้กับผู้ประกอบการส่วนอื่นของห่วงโซ่อุปทานได้และมีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินค้ารังนกดี ส่วนลูกค้าที่ซื้อรังนกมีความรู้เกี่ยวกับรังนกพอสมควรและอาจเป็นบุคคลที่สนใจในสินค้ารังนกอยู่แล้ว

2. การจัดจำหน่ายรังนกแอ่นที่ทำความสะอาดแล้วจำหน่ายด้วยโรงล้างรังนก (กลางน้ำ) จากข้อมูลที่สำคัญ เป็นจำหน่ายโดยผ่านผู้ประกอบการโรงล้างทำความสะอาดรังนก (กลางน้ำ) จำหน่ายเองโดยซื้อรังนกจากบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) ที่ยังไม่ได้ทำความสะอาดนำสิ่งสกปรกออกจากเส้นใยมาล้างทำความสะอาดและจำหน่าย หรือซื้อรังนกจากลานประมูลจำนวนมากเพื่อมาทำความสะอาดเนื่องจากราคารังนกดิบที่ไม่ได้ทำความสะอาดจากบ้านนก (ต้นน้ำ) มีราคาแตกต่างกับรังนกดิบที่ทำความสะอาด อาจมีราคาต่างกัน 30,000-40,000 บาท โดยจำหน่ายแบบไม่มีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน ในกรณีที่ลูกค้าซื้อรังนกจากผู้ประกอบการสร้างบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) เองแล้วนำรังนกมาส่งให้ผู้ประกอบการโรงล้างรังนก (กลางน้ำ) ทำความสะอาดแล้วคิดค่าบริการล้างรังนก เพื่อลูกค้านำรังนก

ที่ทำความสะอาดแล้วไปจำหน่ายต่อ ส่วนมากพบว่าผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) มีโรงล้างรังนก ทำความสะอาดเพื่อจำหน่ายเอง โดยเป็นผู้ประกอบการ (ปลายน้ำ) ซึ่งมีความเชื่อมโยงกันภายใน ผู้ประกอบการเพียงคนเดียว สาเหตุจากผู้ประกอบการรังนกมีความรู้เกี่ยวกับการเลือกซื้อรังนกและมีความรู้เกี่ยวกับการทำความสะอาดเพื่อจำหน่าย และอีกประเภท คือ ผู้ประกอบการโรงล้างรังนกที่รับหาซื้อรังนกจากบ้านผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) เพื่อนำมาทำความสะอาดให้ลูกค้า เป็นการบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

3. การจัดจำหน่ายรังนกที่ยังไม่ผ่านการล้างทำความสะอาดจัดจำหน่ายโดยผู้ประกอบการบ้านรังนก (ต้นน้ำ) จากข้อมูลที่สำคัญ ผู้ประกอบการบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) ที่จำหน่ายรังนกผ่านช่องทางของตนเอง มี 2 กรณี คือ ผู้สร้างบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) ขายรังนกให้กับลูกค้าที่ต้องการซื้อรังนกดิบไม่ได้ทำความสะอาด โดยลูกค้าอาจจะเป็นผู้ประกอบการโรงล้างรังนก (กลางน้ำ) หรือลูกค้าทั่วไปที่ต้องการรังนกนำไปจำหน่ายโดยเป็นรังนกที่ยังไม่ผ่านการทำความสะอาดหรือยังไม่ผ่านพ่อค้าคนกลางคือผู้ประกอบการโรงล้างรังนกในขั้นตอน (กลางน้ำ) การจัดจำหน่ายในส่วนนี้ ลูกค้าจะเดินทางมาบ้านที่เลี้ยงนกแอ่น ซื้อขายรังนกหน้าบ้าน โดยส่วนมากเป็นลูกค้าที่ทำการซื้อ-ขายมานานแล้วโดยการซื้อ-ขายหน้าบ้านหรือหน้าฟาร์ม จะได้ราคาที่ถูกกว่าลานประมูลและถูกกว่าการซื้อรังนกที่ล้างทำความสะอาดแล้วจากผู้ประกอบการโรงล้างรังนก (กลางน้ำ)

4. การจัดจำหน่ายรังนกดิบที่ยังไม่ได้ทำการคัดขนนกหรือสิ่งสกปรกออกจากรังนก โดยจำหน่ายผ่านการประมูล ตามสถานที่ลานประมูลประจำภาคหรือจังหวัด การซื้อ-ขายผ่านระบบลานประมูล มีผู้ประกอบการ ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ และลูกค้า เดินทางเข้ามาพบกันโดยตรง ไม่ขึ้นอยู่กับว่าใครคือ ต้นน้ำกลางน้ำ และปลายน้ำ แต่จะมีแค่ผู้ซื้อ-ผู้ขายแบบเป็นระบบ โดยลานประมูลรังนกนั้นเกิดจาก เมื่อมีรังนกมากต้องทำการระบายสินค้า อีกทั้งผู้ประกอบการใหม่ยังไม่มีลูกค้าประจำ ดังนั้นการแก้ไขปัญหาคือการจัดทำลานประมูล ปัจจุบันนี้มีลานประมูลกระจายในประเทศไทยโดยเน้นให้เป็นศูนย์กลางผู้ซื้อ-ผู้ขาย เพื่อส่งรังนกออกมาจำหน่าย เมื่อนำสินค้าเข้ามา ณ ลานประมูล ต้องผ่านกระบวนการตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ เช่น การตรวจความชื้น การชั่งน้ำหนัก การขนส่งรังนกต้องระมัดระวังเนื่องจากรังนกแตกหักได้ เมื่อรังนกแตกจะเสียมูลค่ากลายเป็นราคารังนกแตกโดยมีวิธีให้รังนกไม่แตกโดยการพรมน้ำ เมื่อมีเจ้าหน้าที่ตรวจสอบรังนก ในกรณีมีความชื้นมากจะไม่ได้รับการชั่งน้ำหนักต้องตากรังนกเพื่อให้รังนกมีความชื้นน้อยลง จึงชั่งน้ำหนักและใส่ถุงที่ทางลานประมูลจัดไว้ให้ ในกรณีที่มิรังนกปลอมหรือการโกงทางลานประมูลจะทราบได้ว่าใครเป็นคนกระทำ เนื่องจากจะมีการลงทะเบียนจัดทำเลขรหัสติดที่ถุงของรังนก มีการจัดการระบบขั้นตอนตรวจสอบได้

จากการสัมภาษณ์ Leartpaibbon (Interview, 2017 June 18) กล่าวว่า “ในปี 2017 มีการรวมกลุ่ม เพื่อให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ และเกิดลานประมูลขึ้นเพื่อช่วยผู้ประกอบการกระจายสินค้าและเพื่อไม่ให้ผู้ขายถูกผู้ซื้อเอาเปรียบจากการมีอำนาจต่อรองในการซื้อจำนวนมาก และผู้ซื้อปลอดภัยไม่โดนโกงจากผู้ขาย จึงทำให้เกิดลานประมูลขึ้น เริ่มจากจังหวัดปัตตานี กระบี่ สุราษฎร์ธานี หาดใหญ่ ชุมพร จันทบุรี ราชบุรี ซึ่งจังหวัดราชบุรีนั้นผู้ประกอบการหลายท่านและตนถือว่าอยู่ใกล้กับ

กรุงเทพมหานครมากที่สุดทำให้ผู้ซื้อชาวไทยและชาวต่างประเทศ สามารถเดินทางมาซื้อสินค้า แบบ เข้า-เย็น กลับที่ลานประมูลได้ภายในวันเดียว”

จากข้อมูลที่สำคัญ Kitkankar (Interview, 2017 June 18) กล่าวว่า “มีแนวทางไม่โกง และไม่นำสินค้าปลอมมาจำหน่าย โดยเน้นการสร้างศรัทธาในธุรกิจร้านค้าและเน้นซื้อขายยุติธรรม โดยยึดหลักการทำธุรกิจร่วมกันไม่ทิ้งลูกค้าจรรยาวัติดึงดูดลูกค้าโดยแบ่งร้านค้าจากบ้านร้านค้า (ต้นน้ำ) ให้ลูกค้าเก่าที่ซื้อ-ขายหน้าบ้านนก (ต้นน้ำ) และแบ่งร้านค้ามาลานประมูล (ปลายน้ำ) เพราะลูกค้าเก่าจะคอยอุดหนุน เราจึงต้องมีร้านค้าให้เมื่อเค้าต้องการ” ต้องวางแผนการจัดการเกี่ยวกับห่วงโซ่อุปทานในส่วนของการมีสินค้าเพียงพอต่อลูกค้า



รูปที่ 15 งานประมูลร้านค้า จังหวัดราชบุรี

เกี่ยวกับการจัดจำหน่ายในลานประมูล จากข้อมูลที่สำคัญและการเข้าไปสังเกตการณ์ของผู้วิจัย กล่าวคือ ผู้จัดมีการศึกษาและจัดการเกี่ยวกับระบบการดำเนินงานเป็นอย่างดี มีการลงทะเบียนผู้ซื้อ-ผู้ขาย มีการชั่งน้ำหนักสินค้าก่อนบรรจุถุงที่ผู้จัดลานประมูลเตรียมไว้ ร้านค้าต้องมีความขึ้นไม่เกินที่กำหนด และผู้ร้านค้าจะติดรายละเอียดเป็นเลขเพื่อใช้ในการประมูล ผู้ซื้อจะเข้าไปในบริเวณที่จัดไว้เพื่อทำการประมูล เมื่อร้านค้าพร้อมแล้วจะมีคนนำผู้ร้านค้ามาให้ผู้ซื้อได้ตรวจสอบ เมื่อผู้ซื้อพอใจในร้านค้าผู้ซื้อจะใส่ราคากับเลขที่อยู่บนผู้ร้านค้าลงไปในระบบคอมพิวเตอร์ผู้ที่ใส่จำนวนเงินมากที่สุดจะเป็นผู้ได้รับร้านค้าไป ผู้ประมูลมีจำนวนมากและในลานประมูลจะมีชาวต่างชาติลงทะเบียนประมูลร้านค้าอย่างถูกต้อง อาจมีนายหน้าหรือไคต์เป็นคนเชิญมา โดยผู้วิจัยได้พบคณะชาวจีนจำนวน 5 ราย ณ งานประมูลจังหวัดจันทบุรี ทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคา จากที่ผู้วิจัยมีโอกาสได้เข้าไปร่วมประมูลและได้เข้าศึกษาองค์ความรู้จากผู้ประกอบการโรงล้าร้านค้า 2-3 แห่ง เพื่อสัมภาษณ์และสังเกตการณ์ ในส่วนของการได้เป็นผู้ประมูลด้วยตนเอง โดยมี Kai RAMA 2 (Interview, 2016 May 29) และ Vitanniti (Interview, 2016 May 29) เจ้าของ Siam Rang NokInternational Co., Ltd. เป็นผู้ให้ข้อมูลและสอนวิธีสังเกตร้านค้าแต่ละแบบ จนถึงการใช้ราคาในระบบคอมพิวเตอร์จากนั้นทำการจ่ายเงินมีการหักภาษีเพื่อให้กับผู้จัดงานและผู้จัดจะนำเงินไปจ่ายเป็นค่าธรรมเนียมแก่สถานที่



รูปที่ 16 ผู้ประกอบการนำรังนกตากพัฒนลดความชื้นก่อนทำการชั่งน้ำหนัก จังหวัดราชบุรี



รูปที่ 17 ผู้ประกอบการนำรังนกบรรจุถุงที่ทางงานประมูลเตรียมไว้ให้ จังหวัดราชบุรี



รูปที่ 18 ผู้ประกอบการลงทะเบียนเพื่อซื้อ-ขายรังนก จังหวัดจันทบุรี



รูปที่ 19 ตรวจสอบและชั่งน้ำหนักรังนก จังหวัดจันทบุรี

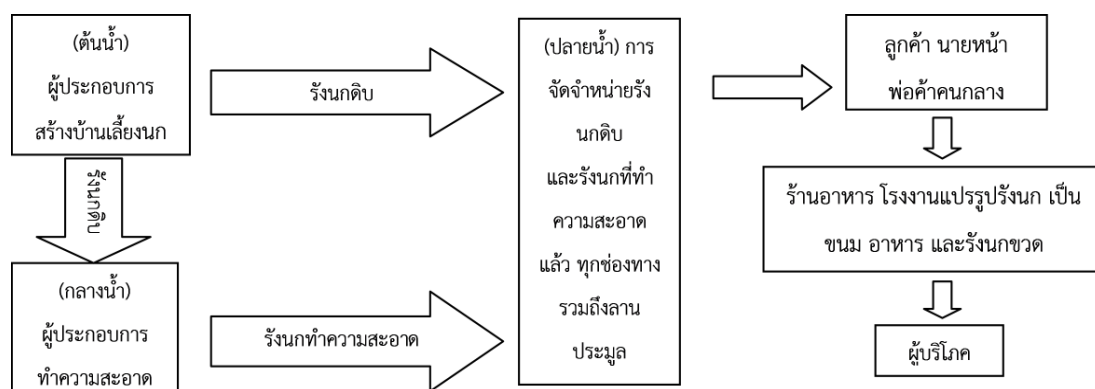


รูปที่ 20 กลุ่มนักธุรกิจรังนกต่างชาติในงานประมูลรังนก จังหวัดจันทบุรี

สรุปและอภิปรายผล

สรุปการจัดการห่วงโซ่อุปทานมีความสำคัญในการประกอบธุรกิจรังนกแอ่นบ้านในประเทศไทย ผู้ประกอบการทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้า สอดคล้อง

กับ Wisankitti (2012) กล่าวว่า “วัตถุประสงค์ของห่วงโซ่อุปทาน คือ การตอบสนองความต้องการของลูกค้า” โดยทุกส่วนของห่วงโซ่อุปทานรังนกของผู้ประกอบการเป็นขั้นตอนที่ช่วยให้เกิดการผลิตเพื่อส่งมอบสินค้ารังนก ส่วนของต้นน้ำมุ่งเน้นไปที่การจัดการเพื่อผลิตรังนกจากตัวนกแอ่นที่สร้างรังภายในบ้าน ส่วนกลางน้ำมุ่งเน้นที่การจัดการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้ารังนก ส่วนปลายน้ำมุ่งเน้นไปที่การจัดการกระจายสินค้า การจำหน่ายสินค้าในรูปแบบต่าง ๆ โดยให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้ารังนก



รูปที่ 21 ภาพกิจกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำของรังนกบ้าน

ภาพแสดงกิจกรรมการจัดการห่วงโซ่อุปทาน มีความเชื่อมโยงกัน ดังนี้ 1) ต้นน้ำ มีหน้าที่ผลิตเพื่อให้ได้สินค้ารังนก 2) กลางน้ำ มีหน้าที่ทำให้รังนกสวยงามมีมูลค่าตรงตามเกณฑ์ที่ลูกค้าต้องการ 3) ปลายน้ำ มีหน้าที่กระจายสินค้าสู่ลูกค้า เพื่ออธิบายความสัมพันธ์กันจนถึงการจำหน่าย Soratt (2007) กล่าวว่า “การจัดการห่วงโซ่อุปทาน เป็นความสัมพันธ์ตั้งแต่ต้นน้ำซึ่งเป็นแหล่งกำเนิดของสินค้าวัตถุดิบ และส่งมอบไปจนถึงผู้รับคนสุดท้าย ได้อย่างมีประสิทธิภาพ” โดยผู้ประกอบการสร้างบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) ทำหน้าที่เป็นผู้ผลิตสินค้ารังนก และจำหน่ายรังนกดิบ และทำการส่งต่อรังนกดิบให้กับผู้ประกอบการ (กลางน้ำ) คือโรงล้างทำความสะอาดรังนก กิจกรรมนี้เพื่อส่งเสริมให้สินค้ารังนกดิบที่ได้จากบ้านรังนก (ต้นน้ำ) มีมูลค่ามากยิ่งขึ้น สอดคล้องกับ Puapongsakorn et al. (2010) กล่าวว่า “ผู้ประกอบการ ร้อยละ 71-74 มีกิจกรรมการเพิ่มมูลค่าการผลิต และลดต้นทุนรวมถึงลดความสูญเสียกิจกรรมเหล่านี้ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีศักยภาพมากขึ้น” โดยในกิจกรรมธุรกิจรังนกทั้งห่วงโซ่อุปทาน ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ถ้าผู้ประกอบการมีการบริหารจัดการความรู้และวางแผนที่ดีตั้งแต่กระบวนการเริ่มแรกของผลิตรังนกจากบ้านนก เช่น การหาแหล่งนก ทำการสร้างบ้าน ปรับสภาพบ้านให้นกทำรัง จนถึงการเก็บรังนก และทำการล้างรังนกให้สะอาดเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเพื่อตรงกับความต้องการของลูกค้า สอดคล้องกับ Theppitak (2007) และ Chaimankhong (2007) กล่าวว่า “การตอบสนองลูกค้าด้วยกิจกรรมต่าง ๆ ของห่วงโซ่อุปทานตั้งแต่ต้นจนจบ” โดยผู้ประกอบการรังนกแอ่นบ้านเป็นผู้ประกอบการคนเดียวที่สามารถบริหารจัดการได้ทั้งสายห่วงโซ่ จึงสามารถบริหารงาน

ได้รวดเร็วด้วยโครงสร้างขององค์กรธุรกิจเป็นแบบสั้นทำให้มีการตัดสินใจได้ทันทีที่สามารถลดระยะต่าง ๆ ได้ อีกทั้งผู้ประกอบการสามารถกระจายสินค้ารังนกตามแหล่งจำหน่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อภิปรายผลจากการศึกษาและข้อมูล ผู้วิจัยพบว่าในส่วนของ 1) ด้านผู้ประกอบการ (ต้นน้ำ) การประกอบธุรกิจรังนกผู้ประกอบการต้องการมีความรู้อย่างถูกต้อง ต้องศึกษาขั้นตอนการสร้างบ้านนก ดูแลนก และการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อให้ได้รังนกที่มีคุณภาพตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงการดูแลนกแอ่นภายในบ้านของตนเอง เนื่องจากเป็นกระบวนการที่สำคัญในห่วงโซ่อุปทานต้นน้ำ ดังคำที่ผู้ประกอบการกล่าวว่า “ไม่มีนกไม่มีรังนก” และ “ต่างฝ่ายต่างตอบแทน ต่างดูแลซึ่งกันและกัน เราเลี้ยงนก นกเลี้ยงเรา” ดังนั้นผู้ประกอบการทั้ง ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องรักษาชีวิตของนกแอ่น และรักษาคุณภาพของสินค้ารังนกไว้ให้ได้ สอดคล้องกับ Sukanmart (Interview, 2017 June 18) กล่าวว่า “ต้องป้องกันนกแอ่นจากศัตรู และต้องให้นกแอ่นดำรงชีวิตเป็นไปตามวงจรของธรรมชาติ เก็บรังนกเมื่อลูกนกโตจนทิ้งรัง เป็นการช่วยให้ประชากรนกเพิ่มขึ้น” สอดคล้องกับ Kitkankar (Interview, 2017 June 18) และ Nontachaipon (Interview, 2017 June 18) กล่าวว่า “ซึ่งให้ความสำคัญกับนกแอ่น และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการทั่วไปทำธุรกิจนกแอ่นเป็นเชิงอนุรักษ์พันธุ์นกแอ่น ไม่เก็บรังนกก่อนลูกนกทิ้งรังไป” 2) ด้านผู้ประกอบการ (กลางน้ำ) พบว่าผู้ประกอบการโรงล้างรังนกให้ความสำคัญกับองค์ความรู้และแรงงานเพื่อให้ได้สินค้ารังนกที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยต้องการแรงงานที่มีความรู้ และแรงงานที่มีประสบการณ์ เกี่ยวกับการทำความสะอาดรังนกมีแรงงานมากกว่าผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) แรงงานล้างรังนกที่มีประสบการณ์ถือว่ามีส่วนช่วยผู้ประกอบการโรงล้างรังนก (กลางน้ำ) ได้มาก และส่วนนี้เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจรังนกมากยิ่งขึ้น โดยรังนกของหลากหลายประเทศที่ผลิตจากบ้านรังนกในปัจจุบันมีการให้ความรู้และช่วยเหลือเกี่ยวกับการเพิ่มมูลค่าให้สินค้ารังนก โดยเน้นที่คุณภาพตั้งแต่เริ่มกระบวนการเลี้ยงนกจนถึงการทำความสะอาดรังนก สอดคล้องกับ Kamaruddin, Ismail & Ahmad (2019) ซึ่งกล่าวว่า “รังนกแอ่นมีบทบาทสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศและการพัฒนาอุตสาหกรรมกลายเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งและจากนั้นมีการให้คำปรึกษาโดยสถาบันที่เกี่ยวข้อง และการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มความรู้ทางเทคนิคของผู้ผลิตในการเลี้ยงนกแอ่นและคนกลางควรได้รับความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับบทบาทของพวกเขาในการทำตลาดรังนก” โดยผู้ประกอบการรังนกไทยได้ตระหนักเกี่ยวกับการผลิตสินค้ารังนกโดยมีการแข่งขันกันที่คุณภาพเพื่อสนองความต้องการของลูกค้า ปัจจุบันประเทศไทยมีโรงล้างทำความสะอาดรังนกอยู่หลายแห่ง อีกทั้งโรงล้างรังนก (กลางน้ำ) ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการบ้านนก (ต้นน้ำ) ทำควบคู่กับการสร้างบ้านเลี้ยงนกอีกด้วย เพื่อขายสินค้ารังนกทั้งแบบรังนกไม่ทำความสะอาด และรังนกที่ทำความสะอาดแล้ว อีกทั้งยังเป็นผู้จัดจำหน่ายทำควบคู่กันไปทั้งห่วงโซ่อุปทาน 3) ด้านจัดจำหน่าย (ปลายน้ำ) พบว่าให้ความสำคัญกับสินค้าที่มีคุณภาพให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า โดยผู้ประกอบการทุกส่วนของห่วงโซ่อุปทานทั้ง ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ นั้นสามารถเป็นผู้จัดจำหน่ายรังนกได้ทุกส่วนเนื่องจากความต้องการของลูกค้า ที่ต้องการซื้อสินค้าจากผู้สร้างบ้านนกแอ่น (ต้นน้ำ) ด้วยตนเอง หรือต้องการซื้อรังนกที่ทำความสะดวกแล้วจาก

ผู้ประกอบการโรงล้างรังนก (กลางน้ำ) ขึ้นอยู่ที่ความต้องการของลูกค้าจะเลือกซื้อรังนกแบบไหน และจากข้อมูลยังพบว่า ในธุรกิจรังนก ผู้ประกอบการ บ้านรังนกส่วนของ (ต้นน้ำ) และผู้ประกอบการโรงล้างรังนก (กลางน้ำ) ยังมีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจจัดจำหน่าย (ปลายน้ำ) เป็นจำนวนมาก โดยผู้ประกอบการ 1 คน สามารถเป็นผู้ประกอบการทั้งห่วงโซ่อุปทานได้ และสามารถจัดการบริหารการผลิตรังนกเพื่อส่งมอบให้ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะมีการบริหารรวดเร็วในห่วงโซ่ที่สั้นและโครงสร้างแบบชาวบ้านที่บริหารเพียงคนเดียว สอดคล้องกับ Kitkankar (Interview, 2017 June 18) เป็นผู้ประกอบการต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ กล่าวว่า “ได้สร้างบ้านนก มีโรงล้างรังนก และจัดจำหน่ายรังนก รวมถึงมีโรงงานรังนกสำเร็จรูปอีกทั้งยังจำหน่ายรังนกที่ลานประมูล” ส่วนมากผู้ประกอบการบ้านนกแอ่นเดินทางมาขายรังนกด้วยตัวเองที่ลานประมูล หรือจำหน่ายให้กับลูกค้าโดยตรงที่บ้านรังนก โดยมีรังนกยังไม่ได้ทำความสะอาดและที่ผ่านการทำความสะอาดแล้ว โดยมีระบบการทำงานห่วงโซ่อุปทานเชื่อมโยงอยู่ในผู้ประกอบการเพียงคนเดียว

สุดท้ายด้านการจัดจำหน่ายโดยผ่านงานประมูลให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้า ความสวยงาม และคุณภาพของรังนก งานประมูลเกิดจากผู้ประกอบการต้องการจำหน่ายรังนก และลูกค้าที่มีความต้องการซื้อสินค้ารังนกจำนวนมาก ด้วยมีความเชื่อมั่นในระบบการทำงานของลานประมูลที่มีการป้องกันรังนกที่ไม่มีคุณภาพหรือรังนกที่มีการปนเปื้อนเข้ามาจำหน่าย Yang, Cheung, Li & Cheung (2014) พบว่า รังนกกินได้เป็นอาหารที่มีประโยชน์ รังนกมีจำนวนจำกัดและมีราคาแพงเนื่องจากมีอุปทานจำกัด และมีอุปสงค์จำนวนมาก ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ปลอมจำนวนมากมีอยู่ในตลาด ด้านการจัดจำหน่ายรังนกลานประมูลผู้ประกอบการ ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ที่ทำการซื้อ-ขายรังนกผ่านงานประมูลทำให้มีราคาสูงขึ้น มีการแข่งขันกันมาก ลูกค้ามีกำลังซื้อ เนื่องจากงานประมูลมีการนำรังนกสวยมาจำหน่ายเพื่อให้ได้ราคา อีกทั้งภายในงานอาจมีประกวดรังนกสวยงามอีกด้วย จึงทำให้ลูกค้าได้รังนกตรงตามความต้องการเพื่อนำไปจำหน่ายในราคาที่สูง สอดคล้องกับ Tammongkulchai (Interview, 2017 June 18) กล่าวว่า “การไปงานประมูลเพื่อได้เจอกับผู้ประกอบการที่มีรังนกสวย มีคุณภาพ และได้ความรู้ใหม่ให้กับการพัฒนาตัวเอง” เนื่องจากมีผู้ประกอบการหลายภาคในประเทศไทยเข้าร่วม สินค้ารังนกมีลักษณะความสวยงามต่างกัน สอดคล้องกับ Sakuansombatt (Interview, 2018 February 23) กล่าวว่า “นกแอ่นแต่ละจังหวัดในภาคของประเทศไทย รวมถึงนกแอ่นในต่างประเทศ อาจมีความแตกต่างของรังการรู้ถึงพันธุ์กรรมหรือถิ่นที่อยู่ก่อนนกอพยพโดยการนำเลือดของนกแอ่นจากตัวอย่างเข้ากระบวนการทางวิทยาศาสตร์ทำให้ทราบถึงนกแอ่นอพยพมาจากประเทศไหน มีสายพันธุ์อะไรผสม ทำให้สามารถนำมาพัฒนารังนกให้มีคุณภาพมากขึ้นได้” เนื่องจากรังนกเป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูงทางหน่วยงานรัฐบาลควรสนับสนุนในเรื่องการวิจัยและพัฒนาสอดคล้องกับ Chua and Zukefli (2016) พบว่า ในขณะนี้รังนกกำลังถูกชุมชนชาวจีนบริโภคกันอย่างกว้างขวางเนื่องจากเป็นอาหารบำรุงและอาหารเพื่อสุขภาพเชื่อกันว่ามีประโยชน์ทางยามากมาย และเนื่องจากสินค้ารังนกมีความต้องการที่สูงในตลาดโลก โดยได้บังคับให้หน่วยงานกำกับดูแลต้องถ่วงตรวจสอบกิจกรรมการเลี้ยงนกแอ่นรวมถึงกระบวนการทำความสะอาดรังนก ดังนั้น ธุรกิจรังนกแอ่นใน

ประเทศไทยควรมีการประสานงานของหน่วยงานมาให้ความช่วยเหลือทั้งระบบของห่วงโซ่อุปทาน ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เพื่อให้ผลิตสินค้ารังนกที่มีคุณภาพเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการ ในธุรกิจรังนกเพื่อสู้กับต่างประเทศได้

ข้อเสนอแนะในการวิจัย

1. ควรมีการทำการวิจัยเรื่องขีดความสามารถในการแข่งขันโดยวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการรังนกแอ่นบ้านอย่างจริงจัง
2. ควรมีการศึกษาและทำการวิจัยค้นคว้าด้านการสร้างบ้านนกแอ่น เป็นเชิงก่อสร้างทางวิศวกรรม
3. ควรมีการวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมของนกแอ่นบ้านและนกแอ่นถ้าว่าแตกต่างกันอย่างไร เพื่อนำมาสู่ความรู้ในการดูแลนกแอ่น

กิตติกรรมประกาศ

ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณ คุณกมลศักดิ์ เลิศไพบูลย์ คุณกิตติพันธ์ กิจคำ คุณกัญจน์ ปุณท์ลั่น คุณภักพงศ์ สุคนธมาศ คุณมงคล วิธานนิตี คุณไก่อ พระราม 2 และ คุณทักษกร ธรรมมงคลชัย ผู้ประกอบการธุรกิจรังนก และ นักปักษีวิทยา คุณวัชระ สงวนสมบัติ นักวิชาการประจำพิพิธภัณฑ์ธรรมชาติวิทยา องค์การพิพิธภัณฑ์วิทยาศาสตร์แห่งชาติ (อพวช.) และ นักปักษีวิทยา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศุภลักษณ์ วิรัชพินทุ ที่ให้ความช่วยเหลือและประสานงาน ให้ผู้เขียนตลอดมาตลอดจนค้นคว้าหาข้อมูลในการจัดทำของผู้เขียนครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

เอกสารอ้างอิง

- Adenan, M. N. H., Moosa, S., Muhamma, S. A., Abraham, A., Jandric, Z., Islam, M., & 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*, 17, 100197.
- Association of Bird's Nest Entrepreneur (Thailand). (2014). *Complaint letter from entrepreneurs association of bird's nest entrepreneur (Thailand)* (Unpublished Manuscript). Bangkok: Association of Bird's nest Entrepreneur (Thailand). [in Thai]
- Boontalaung, K. (2017, June 18). The entrepreneurs of bird nest. (Interview). [in Thai]
- Chaimankhong, C. (2007). *Logistics and supply chain strategies for competition in the global market*. Bangkok: C. Y. C. Sistem. [in Thai]

- Chandam, K. (2007). *Edible bird nest : Power conflict and wealth*. Bangkok: Mahasarakham University Press. [in Thai]
- Chandam, K. (2016). *Edible bird nest : Goldmine Southeast ethnic group (1)*. *Bangkokbiznews*. Retrieved from <https://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/637089> [in Thai]
- Chua, L. S., & Zukefli, S. N. (2016). A comprehensive review of edible bird nests and swiftlet farming. *Journal of Integrative Medicine*, 14(6), 415-428.
- Kamaruddin, R., Ismail, C. E. M. E., & Ahmad, S. A. (2019). Key factors for the sustainable production of swiftlet birds' nest industry in Malaysia: A case study in Northern Peninsular Malaysia. *International Journal of Supply Chain Management*, 8(1), 724-733.
- Kai RAMA2. (2016, May 29). The entrepreneurs of bird nest. (Interview). [in Thai]
- Kitkankar, K. (2017, June 18). President, the bird's nest merchant and auction yard in Krabi province. The whole operator houses a bird's nest, bird's nest cleaner, and bird's nest supplier. (Interview). [in Thai]
- Leartpaibbon, K. (2017, June 18). The entrepreneurs of bird nest. (Interview). [in Thai]
- Meng, G. K., Kin, L. W., Han, T. P., Wong, D. K., & Raymond, J. K. (2017). Size characterisation of edible bird nest impurities: A preliminary study, *Procedia Computer Science*, 112, 1072-1081.
- Nontachaipon, P. (2017, June 18). The entrepreneurs of bird nest. (Interview). [in Thai]
- Paul, P. H. But., Jiang, R. W., & Shaw, P. C. (2013). Edible bird's nests-How do the red ones get red?. *Journal of Ethnopharmacology*, 145(19), 378-380.
- Sakunsombatt, W. (2018, February 23). Ornithologistat, Scholars of the National Sciences Museum (NSM.). (Interview). [in Thai]
- Soratt, T. (2007). *Logistics application and supply chain*. Bangkok: V-Surf Logistics. [in Thai]
- Sommaerh, P. (2008, October 12). The treasure trove of nest houses is built with technology. *Bangkokbiznews*, p. 8-10. [in Thai]
- Sukanmart, P. (2017, June 18). The entrepreneurs of bird nest. (Interview). [in Thai]
- Tammongkulchai, T. (2017, June 18). The entrepreneurs of bird nest. (Interview). [in Thai]
- Puapongsakorn, N., Titaphiwattanakun, B., Ongkittikun, S., Anuchitworawong, C., Thapprasert, C., Tulayawasinphong, S., ... Greeme, M. (2010). *Supply chain management and logistics of agricultural products* (Research Report). Bangkok: Thailand Development Research Institute. [in Thai]
- Theppitak, T. (2007). *Logistics and supply chain management*. Bangkok: Expressnet. [in Thai]

- Vitanniti, M. (2016, May 29). The entrepreneurs of bird nest. (Interview). [in Thai]
- Wisankitti, C. (2012). *Supply chain management of vegetable goods is safe in Kamphaeng Saen District Nakhonpathom Province* (Master of thesis). Silpakorn University, Nakhon Pathom. [in Thai]
- Wiratphintu. S., Chatdamrong. W., PhromPhak. K., & Chatthong. W. (2010). *Study of designand area build a bird's nest, sound and microbes in dash* (Research report). Phitsanulok: Naresuan University. [in Thai]
- Wiratphintu, S., (2020, June 15). Neurologist and conservationist, specialist in ecology biology and zoology. (Interview). [in Thai]
- Yang, M., Cheung, S. H., Li, S. C., & 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.