

# การดำเนินธุรกิจการส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศจีนของ

## ห้างหุ้นส่วนจำกัด แหลมทองรังนกไทย

### Exporting business of bird's nest products to China of Lamthong Thai Birds Nest Limited Partnership

สุไลยา กุวิง<sup>1</sup> และ ลาวันย์ พงษ์สุวรรณศิริ<sup>2</sup>

<sup>1</sup>สาขาวิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

<sup>2</sup>สาขาวิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

<sup>1</sup>Email: sulaiya.k@yru.ac.th; <sup>2</sup>Email: lawan.t@yru.ac.th

#### บทคัดย่อ

การศึกษาดำเนินธุรกิจการส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศจีนของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด แหลมทองรังนกไทย เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพที่รวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการ และผู้ทำงานในสถานประกอบการที่มีการส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศจีน ด้วยการคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลสำคัญโดยใช้หลักการอ้างอิงผู้เชี่ยวชาญสาขาต่างๆ ของสถานประกอบการ ซึ่งประกอบด้วยฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบ ฝ้ายผลิต รวมถึงฝ่ายจัดจำหน่าย เพื่อศึกษาวิธีการการดำเนินธุรกิจส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศจีน ผลการศึกษา พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุดต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศจีน คือ ปัจจัยด้านคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการและบุคลากรทุกคนจะเน้นคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์เป็นสำคัญ ผลิตภัณฑ์ต้องเป็นรังนกแท้ มีสีและกลิ่นตามธรรมชาติของรังนก ไม่มีสีหรือกลิ่นผิดปกติ สะอาด ปราศจากสิ่งแปลกปลอมที่มองเห็นได้ด้วยสายตา มีความชื้นไม่เกิน 18 % โดยน้ำหนัก ปัจจัยรองลงมาคือปัจจัยด้านราคา ซึ่งทางบริษัทจะเน้นเรื่องคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ในราคาที่สูงกว่าคู่แข่งไม่ได้ ทำให้ลูกค้าจีนสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานในราคาไม่สูงจนเกินไป และสามารถนำสินค้าไปทำตลาดที่จีนได้ง่ายขึ้น ปัจจัยต่อมาคือการจัดจำหน่าย โดยทางลูกค้าชาวจีนจะมีการจำหน่ายในศูนย์ Shop ตามแหล่งของลูกค้าเกรด A ใช้บริการอยู่ เป็นที่รู้จักของชาวจีนมากยิ่งขึ้น และสามารถหาซื้อได้ง่ายขึ้น

**คำสำคัญ:** การส่งออกไปประเทศจีน, รังนก, ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งออก

#### Abstract

This research studies the export of bird's nest products to China of Lamthong Thai Birds Nest Limited Partnership, a qualitative research. The study uses data collection methods. In-depth interview with entrepreneurs with the target group who are working in bird's nest business establishments that have exported bird's nest products to China Select key informants using the reference principles of experts in various fields of the workplace. Comprised of raw material procurement department, production department and distribution department to study the factors affecting the export of bird's nest products to China From the study, it is found that the most influential factor in the export of bird's nest products to China of Lamthong Thai Birds Nest Limited Partnership is the product quality and standard factors. The product will focus on the quality and standard of the product as the genuine bird's nest, with

natural color and aroma of the bird's nest. No abnormal color or smell, clean, free from foreign objects that can be seen by eyes Moisture content not more than 18% by weight, followed by price factors Which the company will focus on the quality and standard of the product At a price that competitors cannot Allowing Chinese customers to buy products that meet quality standards at an affordable price. And able to easily bring products to market in China The next factor is distribution. Which Chinese customers will sell in the Shop center according to the grade A customers' sources. Better known to the Chinese people and can be easier to buy

**Keywords:** exports to China, bird's nest, factors affecting exports

## 1. บทนำ

ประเทศจีนได้นำเข้ารังนกจาก 3 ประเทศหลัก คือ ไทย อินโดนีเซีย และมาเลเซีย โดยก่อนหน้าปี พ.ศ. 2555 จีนได้ห้ามนำเข้าทั้งรังนกถ้ำจากธรรมชาติและรังนกบ้านจากทุกประเทศ เนื่องจากการตรวจพบสารไนโตรที่ ซึ่งเป็นวัตถุเจือปนอาหารเกินมาตรฐาน ในรังนกถ้ำที่นำเข้ามาจากมาเลเซีย ในการเปิดตลาดอีกครั้ง มีการจัดระบบใหม่ด้วยการขึ้นทะเบียน การควบคุมคุณภาพ ทั่วโรค ความสะอาดและการป้องกันสารตกค้าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสารไนโตรที่ มีการควบคุมคุณภาพรังนกตั้งแต่ต้นทางถึงปลายทาง โดยการ จัดระบบตั้งแต่ถ้ำรังนก โรงคัดล้างบรรจุ จนถึงผลิตภัณฑ์สุดท้าย [1]

ในการส่งออกรังนกของไทยไปจีนจะต้องผ่านการรับรองจาก 2 หน่วยงาน คือ สำนักงานรับรองและควบคุมคุณภาพจีน (CNCA) และกระทรวงควบคุมคุณภาพ ตรวจสอบและกักกันโรคแห่งประเทศไทย (AQSIQ) ซึ่งมีข้อกำหนดในการขึ้นทะเบียนแหล่งผลิตรังนกต้องมีการจัดระบบการป้องกันโรคไข้หวัดนกและโรคนิวคาสเซิล มีแผนการ ตรวจสอบสารตกค้าง โลหะ รวมถึงศูนย์รวบรวมรังนกต้องมีระบบ GMP และ HACCP ที่ได้รับรองโดยกรมปศุสัตว์ สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (มกอช.) [2]

จีนเป็นตลาดนำเข้ารังนกที่ใหญ่ที่สุดของไทย ชาวจีนส่วนใหญ่เห็นว่ารังนกเป็นสินค้าพรีเมียมของทุกเพศทุกวัย จนได้สมญานามว่า ไช่หมุกแห่งเอเชีย และได้รับความนิยมให้ผู้ป่วยบริโภค หรือเป็นของขวัญให้กับผู้ใหญ่ โดยจีนเป็นตลาดนำเข้ารังนกที่ใหญ่ที่สุดของไทยและรังนกไทยได้รับความนิยม เนื่องจากมีคุณภาพสูง เนื้อแน่น หอมนุ่ม และไม่ละลายง่าย จึงคาดว่า การเปิดตลาดครั้งนี้ จะช่วยให้ราคารังนกในประเทศให้สูงขึ้น ทั้งนี้รังนกในพื้นที่ภาคใต้ตอนล่างของไทย เป็นผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุดในโลก รังนกจากพื้นที่เหล่านี้จึงเป็นที่ชื่นชอบของชาวจีนมาก [5] ห้างหุ้นส่วนจำกัด แผลมทองรังนกไทย จึงมีเป้าหมายที่จะขยายตลาดส่งออกรังนกไปประเทศจีน ซึ่งจะช่วย

พัฒนาระบบเศรษฐกิจ อีกทั้งช่วยเพิ่มการจ้างงานให้แก่คนในพื้นที่สามจังหวัดอีกด้วย

ผู้วิจัยจึงมีความประสงค์จะศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจการส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศจีนของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด แผลมทองรังนกไทย เพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ที่สนใจดำเนินธุรกิจลักษณะเดียวกัน ช่วยให้ผู้ประกอบการได้เพิ่มศักยภาพการส่งออก และช่วยให้เกิดการขยายปริมาณการส่งออกรังนกในเขตจังหวัดปัตตานีไปประเทศจีนอีกด้วย

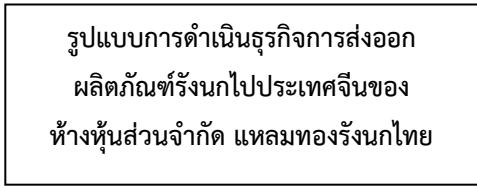
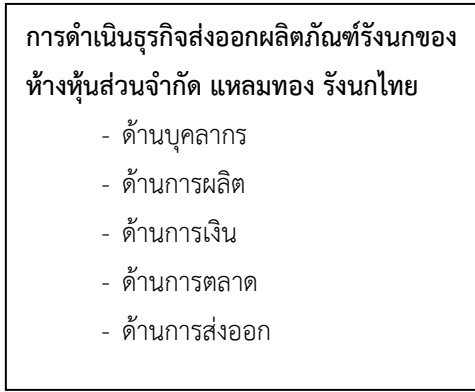
## 2. วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศจีนของผู้ประกอบการในเขตจังหวัดปัตตานี
2. เพื่อศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศจีนของผู้ประกอบการในเขตจังหวัดปัตตานี

## 3. ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

1. ประโยชน์ทางด้านวิชาการ เป็นการเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางด้านการจัดการธุรกิจ เพื่อให้เข้าใจความสัมพันธ์เชิงเหตุและผลระหว่างปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ การส่งออกรังนกไทยไปยังประเทศจีน
2. ประโยชน์ในการนำไปประยุกต์ใช้ของผู้ประกอบการ ได้รับทราบรูปแบบการดำเนินธุรกิจการส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศจีน สามารถเป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์การแข่งขัน เป็นประโยชน์ในการแก้ไข ปรับปรุง พัฒนาแนวทางการส่งออกรังนกไทยไปประเทศจีน

#### 4. กรอบแนวคิดในการวิจัย



รูปที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

#### 5. วิธีดำเนินการวิจัย

บทความวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ที่รวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เจาะลึก (In-depth Interview) ผู้ประกอบการและบุคคลที่เกี่ยวข้องทั้งหมดในห้างหุ้นส่วนจำกัด แผลมทองรังนกไทย ตั้งแต่ ฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบ ฝ่ายผลิต ไปจนถึงฝ่ายจัดจำหน่าย โดยวิธีการดำเนินการมีดังนี้

1. กลุ่มประชากรเป้าหมายที่ศึกษา ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจรังนกในเขตจังหวัดปัตตานีที่มีการส่งออกไปประเทศจีน โดยการสัมภาษณ์เจาะลึกผู้ประกอบการและบุคคลที่เกี่ยวข้องทั้งหมดในห้างหุ้นส่วนจำกัด แผลมทองรังนกไทย ตั้งแต่ ฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบ ฝ่ายผลิต ไปจนถึงฝ่ายจัดจำหน่าย เพื่อศึกษาวิธีการดำเนินงาน และปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ การส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศ

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสัมภาษณ์ โดยการศึกษาจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง นำมาสร้างแบบสัมภาษณ์ ซึ่งเป็นแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structure Interview) มีการติดต่อผู้ให้สัมภาษณ์เพื่อนัดหมายการสัมภาษณ์ โดยใช้คำถามที่มีการเตรียมไว้ล่วงหน้า

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการให้สัมภาษณ์เจาะลึกจากกลุ่มเป้าหมาย ดังนี้

- 1) คุณ ภาวัต เต็นสันติกุล กรรมการผู้จัดการ
- 2) คุณ ปราโมทย์ เต็นสันติกุล ผู้จัดการทั่วไป
- 3) คุณ ชาริษา แวหามะ ฝ่ายการเงินและบัญชี

- 4) คุณ อามีนะ เจ๊ะอาแซ ฝ่ายทรัพยากรมนุษย์
- 5) คุณ อาวีเสาะ ดอเลาะ ฝ่ายผลิต
- 6) คุณ สุโรดา เจ๊ะอุบง ฝ่ายส่งออก

#### 4. การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ทำการศึกษาเอกสาร เพื่อวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจรังนก โดยอาศัยข้อมูลทุติยภูมิที่รวบรวมจากหน่วยงานต่างๆ มาใช้ในการวิเคราะห์เชิงพรรณนา เพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศจีน

ขั้นตอนที่ 2 นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เป็นกรอบแนวคิด ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ การส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศจีน และรูปแบบการดำเนินงานของห้างหุ้นส่วนจำกัด แผลมทอง รังนกไทย

ขั้นตอนที่ 3 ใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ และข้อมูลที่ได้รวบรวมจากหน่วยงานต่างๆ มาใช้ในการวิเคราะห์เชิงพรรณนา ด้วยการจัดหมวดหมู่ การจัดรูปแบบ การตีความ และสรุปความต้องการของผู้วิจัย เพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกสู่ประเทศจีนของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด แผลมทองรังนกไทย

#### 6. ผลการวิจัย

รูปแบบการดำเนินธุรกิจการส่งออกผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศจีนของผู้ประกอบการในเขตจังหวัดปัตตานี ห้างหุ้นส่วนจำกัด แผลมทอง รังนกไทย จากการวิจัย สามารถสรุปผลได้ดังนี้

##### 6.1 ด้านบุคลากร

การคัดเลือกบุคลากรด้านการผลิตจะเน้นบุคคลในพื้นที่จังหวัดปัตตานีที่มีประสบการณ์ในการทำงาน สามารถทำความเข้าใจความต้องการได้ตามรูปแบบที่กำหนด มีความขยันอดทน ซื่อสัตย์ และไม่มีปัญหาเรื่องสายตา เนื่องจากการทำความเข้าใจงานละเอียด งานฝีมือ จะต้องใช้สายตาเป็นหลัก โดยไม่ได้มีการจำกัดวุฒิการศึกษา จำนวนบุคลากร 30 ราย แบ่งเป็นฝ่ายที่มีความชำนาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์รังนก 26 รายและบุคลากรที่มีความชำนาญด้านการส่งออก 4 ราย ซึ่งบุคลากรที่มีความชำนาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์รังนกโดยจะแบ่งเป็น 5 ส่วน คือ

- 1) ฝ่ายการคัดแยกผลิตภัณฑ์รังดิบ
- 2) ฝ่ายการจ่ายงานผลิตภัณฑ์
- 3) ฝ่ายการคัดเลือกความสะอาดผลิตภัณฑ์ มี 3 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ รังเปล รังหมึก และรังเส้น
- 4) ฝ่ายประกอบผลิตภัณฑ์ตามข้อกำหนดของลูกค้า
- 5) ฝ่ายบรรจุผลิตภัณฑ์ตามออเดอร์ของลูกค้า

ส่วนบุคลากรที่มีความชำนาญด้านการส่งออกจะแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

- 1.ฝ่ายบัญชีการส่งออก โดยการจัดทำบัญชีปิดสต็อก งบกำไรขาดทุน งบดุล ภายในและต่างประเทศ ประจำเดือน และประจำปี

- 2.ฝ่ายมาตรฐานการส่งออก จะประกอบไปด้วย GMP CODEX, HACCP CODEX, ฮาลาล, อย., IQTC (ศูนย์วิเคราะห์ผลิตภัณฑ์รังนกแห่งประเทศไทย) อีกทั้งจัดทำใบสั่งซื้อ (Purchase Order) ที่ระบุรายการผลิตภัณฑ์และจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้ากำหนด และจัดทำใบแจ้งหนี้ที่ระบุราคาสินค้าที่ลูกค้าต้องดำเนินการชำระหลังจากที่สินค้าได้ส่งมอบถึงลูกค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ระยะเวลาในการขนส่งผลิตภัณฑ์ภายใน 7 วัน โดยทางพนักงานจะติดต่อกับลูกค้าผ่านทาง E-mail หรือ Line ส่วนตัวของลูกค้า ปัจจัยด้านการบริหารบุคคลถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สำคัญเช่นกัน เพราะการทำธุรกิจระหว่างประเทศหากบุคลากรขาดความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าในต่างประเทศก็จะไม่สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้ตรงกลุ่มเป้าหมาย

## 6.2 ข้อมูลด้านการผลิต

วัสดุและอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการผลิต ประกอบด้วย รังนก, แหนบ, ถ้วย, แผ่นบล็อก, กรวย, กล้องจุลทรรศน์ส่องความสะอาดรังนก, ตาชั่ง, เครื่องวัดความชื้น, เครื่องลดความชื้น, พัดลม เป็นต้น

ลักษณะและรูปแบบการผลิตจะไม่ใช้เครื่องจักรแต่จะใช้แรงงานฝีมือในการผลิตคัดแยกความสะอาดโดยกระบวนการผลิตจะเริ่มตั้งแต่การนำวัตถุดิบ(รังนกแห้ง) มาคัดแยกประเภทรัง ซึ่งแบ่งเป็น รังเป็ล, รังหมึก และเศษรัง แล้วนำรังนกที่คัดแยกประเภทเศษรัง เรียบร้อยแล้วมาล้างทำความสะอาดสิ่งสกปรกทั้งหมดเพื่อที่จะได้นำรังนกที่สะอาดมาอัดบล็อกขึ้นรูปทำเป็นรังเป็ลและนำเศษรังมาทำเป็นรังแผ่น แล้วนำบล็อกรังนกมาเป่าด้วยพัดลมเพื่อให้อแห้ง หลังจากตากแห้งได้ความชื้น 5-10 % ตามมาตรฐานของบริษัท แล้วก็แกะรังนกออกจากบล็อกด้วยความระมัดระวังเพื่อไม่ให้เกิดขึ้นแตก จากนั้นก็ทำการชั่งน้ำหนักผลิตภัณฑ์เพื่อควบคุมน้ำหนักต่อกล่องให้เป็นไปตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์และตรวจเช็คคุณภาพผลิตภัณฑ์เพื่อควบคุมคุณภาพและความสมบูรณ์ของรังนกแห้งก่อนบรรจุตามเกรด, ขนาด ตามที่ลูกค้าหรือบริษัทกำหนด

กำลังการผลิตต่อปีที่ประมาณ 2,400 กิโลกรัม โดยเฉลี่ยวันละ 6.7 กิโลกรัม และ 200 กิโลกรัมต่อเดือน และลักษณะการควบคุมคุณภาพโดยการเช็คกับเครื่องมือตรวจวัดที่ผ่านการสอบเทียบ เช่น ตาชั่งน้ำหนัก, เครื่องวัดความชื้น, และทำการจัดบันทึกใส่เอกสาร GMP

การจัดเก็บสินค้า จะจัดเก็บตามอุณหภูมิห้อง ซึ่งผลิตภัณฑ์จะถูกรักษาในกล่องพลาสติก เมื่อมีมอเตอร์พัดลมจะเอามาฉีดความชื้นที่ 18 % เพื่อให้ได้ตามมาตรฐานที่ได้ทำการตกลงไว้กับลูกค้า

การคลังสินค้าจะนำผลิตภัณฑ์รังนกที่ได้ไปจัดเก็บในสภาวะที่เหมาะสมเพื่อรอจำหน่าย จากนั้นก็ดำเนินการส่งมอบผลิตภัณฑ์ โดยการขนส่งสินค้าจะต้องควบคุมสภาพแวดล้อมในการขนส่งให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์เพื่อถนอมรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ตั้งแต่บริษัทจนถึงมือลูกค้า

ประเภทการขนส่งของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะใช้การขนส่งผ่านทางไปรษณีย์ และ Kerry ค่าขนส่ง 2,000 บาทต่อกล่อง ต้นทางปัตตานี - กรุงเทพมหานคร - ไต้หวัน - ประเทศจีน จะคิดเป็นน้ำหนักการขนส่งที่กำหนด

## 6.3 ข้อมูลด้านการเงิน

เงินลงทุนเริ่มต้นของบริษัท ห้างหุ้นส่วนจำกัด แผลมทอง รังนกไทย จะเป็นเงินทุนที่ได้ดำเนินการกู้มาจากสถาบันการเงินต่างๆ เช่น สถาบันการเงินธนาคารกรุงไทย, ธนาคารกสิกรไทย, ธนาคารกรุงเทพ, ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME), ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย SME ตามแนวพระราชริฏโดยกระทรวงอุตสาหกรรม และธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (Exim Bank) เป็นเงินทุนเริ่มต้นในการจัดการธุรกิจในด้านต่างๆ โดยเงินทุนจากสถาบันการเงินตามที่ทางบริษัทได้ริเริ่มกู้สถาบันการเงินใช้เป็นการหมุนเวียนเงินทุนในกระบวนการผลิตตั้งแต่จุดเริ่มต้นจนถึงการขนส่งไปยังลูกค้า โดยรายได้รวมของบริษัทอยู่ที่ประมาณ 100-150 ร้อยล้านบาทต่อปี

## 6.4 ข้อมูลด้านการตลาด

### 6.4.1 ข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของห้างหุ้นส่วนจำกัด แผลมทองรังนกไทยจะเป็นที่รู้จักในนาม สีตา อิมเพรชโซผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรังนกสดรังนกแปรรูปและผลิตภัณฑ์เวชสำอางค์ ที่คัดสรรพิเศษจากธรรมชาติเพื่อตอบโจทย์สำหรับผู้ใส่ใจในสุขภาพและความงาม ซึ่งเป็นสินค้างานฝีมือ ลวดลายและสีจะทำตามออเดอร์ที่ลูกค้ากำหนด โดยผลิตภัณฑ์จะควบคุมกับมาตรฐานสินค้า ซึ่งจะผ่านกระบวนการ GMP (หลักปฏิบัติที่ดีในการผลิตอาหาร) และ กระบวนการ HACCP (การวิเคราะห์และควบคุมจุดวิกฤต) ตั้งแต่เริ่มต้นกระบวนการผลิตจนถึงกระบวนการส่งออก เอกลักษณะของผลิตภัณฑ์ เป็นรังนกแท้ มีสีและกลิ่นตามธรรมชาติของรังนก ไม่มีสีหรือกลิ่นผิดปกติ สะอาดปราศจากสิ่งแปลกปลอมที่มองเห็นได้ด้วยสายตา มีความชื้นไม่เกิน

18 % โดยน้ำหนัก มาตรฐานการรับรองสินค้าที่สถานประกอบการได้รับมีดังนี้

- 1) Good Manufacturing Practice (GMP CODEX) จากสถาบัน National Food Institute (NFI)
- 2) (HACCP CODEX) จากสถาบัน National Food Institute (NFI)
- 3) การรับรองฮาลาล
- 4) การอบรมฮาลาลแห่งประเทศไทย
- 5) การรับรองจากสถาบันอาหารและยา (อย.)
- 6) การอบรมคัดเลือกความสะอาดรังนก
- 7) ใบอนุญาตผลิตอาหาร จากกระทรวงสาธารณสุข

#### 6.4.2 ข้อมูลด้านราคา

การกำหนดราคาจะขึ้นอยู่กับการทำข้อตกลงกับลูกค้า โดยพิจารณาจากราคารังนกดิบตั้งต้น ส่วนระยะเวลาในการชำระเงินขึ้นอยู่กับเงื่อนไขที่ได้ทำการตกลงกันไว้ รังนกเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาสูง เพราะเป็นอาหารเสริมบำรุงสุขภาพชั้นดีที่มีสรรพคุณครบถ้วนรวมทั้งเพื่อสุขภาพและความงาม ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นมีมาตรฐาน ใช้กระบวนการผลิตที่มีคุณภาพระดับสากล จึงสามารถกำหนดราคาได้ค่อนข้างสูง

#### 6.4.3 การจัดจำหน่าย

แหล่งตลาดส่วนใหญ่จะอยู่ในประเทศจีนที่นิยมรับประทานผลิตภัณฑ์รังนก เช่น สนามบิน (ขาออก), ศูนย์การค้าขนาดใหญ่, มินิมาร์ท, ผู้บริโภคโดยตรง, ศูนย์ทัวร์ต่างๆ ในประเทศไทย และจัดจำหน่ายโดย ลิตา อิมเพอร์โซ

#### 6.4.4 ข้อมูลด้านการส่งเสริมการตลาด

การโฆษณาผลิตภัณฑ์ทางโซเชียล โดยการสร้างเพจ เฟสบุค ไลน์และอินสตาแกรม เป็นต้น ซึ่งเวลามีสินค้าใหม่ๆทางบริษัทฯ จะส่งข้อมูลให้ตัวแทนจำหน่ายโดยตรงเพื่อประชาสัมพันธ์ให้กับลูกค้าต่อไป และส่งเสริมการขายโดยการตั้งศูนย์ Shop ตามแหล่งของลูกค้าเกรด A ใช้บริการอยู่มาก เช่น สนามบิน (ขาออก), ศูนย์การค้าขนาดใหญ่, มินิมาร์ท, ผู้บริโภคโดยตรงและศูนย์ทัวร์

### 6.5 ข้อมูลด้านการส่งออก

#### 6.5.1 ข้อมูลด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ปัจจัยด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศนั้นเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อส่งออกไม่มากนัก เนื่องจากผู้ประกอบการเลือกป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนโดยเลือกให้ลูกค้าชาวจีนชำระเงินเป็นสกุลเงินบาท

#### 6.5.2 ข้อมูลด้านมาตรการทางการค้า

การส่งออกรังนกไทยไปจีนได้ต้องผ่านการรับรองจาก 2 หน่วยงาน คือ CNCA และ AOSIQ ซึ่งมีข้อกำหนดในการขึ้นทะเบียนแหล่งผลิตรังนกต้องมีการจัดการระบบการป้องกันโรค ใช้หวัดนกและโรคนิวคาสเซิล มีแผนการตรวจสอบสารตกค้าง โลหะหนัก รวมถึงที่ศูนย์รวบรวมรังนกต้องมีระบบ GMP และ HACCP ดังนั้นปัจจัยด้านมาตรการทางการค้าถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญของการส่งออก

ข้อกำหนดการนำเข้าผลิตภัณฑ์รังนกจากไทย

##### 1) ขอบเขตของการนำเข้าผลิตภัณฑ์รังนก

ขอบเขตของการนำเข้าผลิตภัณฑ์รังนก : ผลิตภัณฑ์รังนกจากประเทศไทย ผลิตภัณฑ์รังนก คือ ผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการคายน้ำลายของนกนางแอ่นหรือนกสายพันธุ์เดียวกัน ได้รับการกำจัดสิ่งสกปรกและขนเรียบร้อยแล้ว เป็นผลิตภัณฑ์จากรังนกที่เหมาะสมแก่การบริโภคของมนุษย์ ผลิตภัณฑ์รังนกขาวจากไทย คือ ผลิตภัณฑ์รังนกเพื่อการบริโภคที่มีสีขาว สีเหลืองหรือสีทอง (สีของรังนกขึ้นอยู่กับแหล่งที่อยู่อาศัยของนก) (อ้างอิงจากมาตรฐานเกษตรไทย ฉบับที่ TAS 6705-2014)

##### 2) ขอนั้นทะเบียนรัง (ถ้า) นกนางแอ่นและบริษัทแปรรูป

ผลิตภัณฑ์รังนกที่ขนส่งมายังจีนจะต้องมาจากรัง (ถ้า) นกนางแอ่นที่ได้รับการขึ้นทะเบียนแหล่งผลิตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของไทย (กำหนดการกรมปศุสัตว์) เรียบร้อยแล้ว อีกทั้งบริษัทที่รับแปรรูปผลิตภัณฑ์รังนกจะต้องได้รับการขึ้นทะเบียนกับสำนักงานรับรองและควบคุมคุณภาพจีน (Certification and Accreditation Administration of the People's Republic of China : CNCA)

##### 3) ข้อกำหนดด้านการจัดการระบบควบคุมคุณภาพ

3.1. หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องของไทยจะต้องเข้าควบคุมดูแลสุขอนามัย โดยกำหนดระบบการควบคุมด้านสุขอนามัยในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวและการขนส่งรังนก รวมถึง กำหนดแผนประจำปีด้านการเฝ้าระวังการแพร่ระบาด ควบคุมโรคที่เกิดจากสัตว์และสารพิษตกค้างในผลิตภัณฑ์

3.2. บริษัทที่แปรรูปผลิตภัณฑ์รังนกจะต้องติดตั้งระบบควบคุมคุณภาพและระบบการตรวจสอบย้อนกลับ

4) ข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตด้านการควบคุมโรคของผลิตภัณฑ์รังนกที่ขนส่งไปจีนนั้น ผลิตภัณฑ์รังนกที่นำเข้าจีนทุกล็อต (ยกเว้นผลิตภัณฑ์รังนกที่ผ่านการแปรรูปแล้ว) จะต้องได้รับใบอนุญาตผ่านการตรวจสอบและกักกันโรคพืชและสัตว์ จาก AOSIQ

##### 5) ข้อกำหนดใบอนุญาตนำเข้าผลิตภัณฑ์รังนก

ผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นต้องนำเข้าจะต้องมีใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า ใบรับรองสุขภาพใบออกโดยหน่วยงานภาครัฐไทยที่เกี่ยวข้อง (กรมศุลกากร) ให้สอดคล้องกับกฎระเบียบและมาตรฐานของจีน

#### ขั้นตอนการส่งออกจีน

1) ตรวจสอบสิทธิพิเศษทางการค้าระหว่างประเทศ เพื่อขอหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า เช่น Form A, Form D, Form E, Form FTA, Form JTEPA, Form C/O ทั่วไป ฯลฯ

2) ตรวจสอบและขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากกรมศุลกากร เช่น การขอคืนเงินชดเชยค่าภาษีอากร, ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ, คลังสินค้าทัณฑ์บน, เขตปลอดอากร หรือสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน หรือการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ในเขตประกอบการเสรี หรือสำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตเศรษฐกิจพิเศษ ฯลฯ

3) ตรวจสอบกฎระเบียบของประเทศผู้นำเข้า และขอใบอนุญาต / ใบรับรอง จากหน่วยงานที่ควบคุมหรือที่เกี่ยวข้องตามที่ประเทศผู้นำเข้าต้องการ เช่น ขอใบอนุญาตแสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ขอหนังสือรับรองผลิตภัณฑ์ Certificate of Free Sale จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ขอใช้เครื่องหมายรับรองฮาลาลและขอใบรับรองผลิตภัณฑ์ฮาลาล เพื่อการส่งออกจากสำนักงานคณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทย

4) การผ่านพิธีการศุลกากร (e-Customs) โดยกลงทะเบียนเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรทางอิเล็กทรอนิกส์ (Paperless) และส่งข้อมูลเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร (e-Export)

5) เลือกรูปแบบการส่งออกทางบก ทางน้ำหรือทางอากาศตามที่ตกลงกับลูกค้า

6) ขอหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า จาก กรมการค้าต่างประเทศ เช่น Form A, Form D, Form E, Form FTA, Form JTEPA, Form C/O ทั่วไป ฯลฯ ขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Form C/O) จาก หอการค้าไทย หรือสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

7) ส่งเอกสารทางการค้าที่เกี่ยวข้อง (Shipping Documents) ไปยังผู้นำเข้าในต่างประเทศ

#### 6.5.3 ข้อมูลด้านการชำระเงินระหว่างประเทศ

วิธีการทำสัญญาซื้อขาย ฝ่ายส่งออกจะติดต่อส่งใบสั่งซื้อไปทางอีเมลหรือไลน์ส่วนตัวของลูกค้า ซึ่งลูกค้าจะดำเนินการชำระค่า

สินค้าโดยการโอนเงินเข้าทางบัญชีธนาคารของบริษัทฯ เช่น ธนาคารกสิกรไทย ผ่าน Swib Code ซึ่งมีระยะเวลาการชำระเงินภายในหนึ่งสัปดาห์หลังจากที่ได้รับสินค้าทั้งหมด การเรียกเก็บเงินระหว่างประเทศฝ่ายส่งออกจะทำการเรียกเก็บเงินค่าสินค้าในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ซึ่งโดยปกติจะเป็นหนึ่งสัปดาห์หลังจากที่ลูกค้าได้รับสินค้าแล้ว และยังมีกรให้เครดิตแก่ลูกค้าประจำเท่านั้น

6.5.4 ข้อมูลการได้รับการส่งเสริม และความต้องการการสนับสนุนการส่งออก ไม่ได้ได้รับการส่งเสริมแต่อย่างใด ไม่ว่าจะเป็นการส่งเสริมจากหน่วยงานของรัฐบาลหรือเอกชน การส่งออกจีนมีกฎหมาย กฎระเบียบและข้อกำหนดในการส่งออกค่อนข้างเยอะมากทางบริษัทจึงต้องการการสนับสนุนการส่งออก ได้แก่ ด้านกฎหมาย การส่งออกระหว่างประเทศ, การสนับสนุนในการลดอัตราภาษีการส่งออก จากหน่วยงานรัฐบาลที่เกี่ยวข้องในเรื่องการส่งออก หรือจาก BOI (Board of Investment) ที่รู้จักในนาม สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, และต้องการให้สนับสนุนเรื่องการขนส่งและเอกสารในการส่งออกให้ง่ายและสะดวกมากกว่านี้

## 7. อภิปรายผลการวิจัย

การดำเนินธุรกิจการส่งออกผลิตภัณฑ์จีนไปประเทศจีนของห้างหุ้นส่วนจำกัด แพลมทองรุ่งนงไทย ได้แก่ การบริหารบุคลากร โดยการเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการทำงาน มีความสามารถด้านการส่งออก มีความเชี่ยวชาญด้านการตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะตลาดผู้บริโภคหลักคือชาวจีน และเน้นจ้างงานคนในพื้นที่จังหวัดปัตตานี เพื่อสร้างงานสร้างอาชีพก่อให้เกิดความรักต่อสินค้าท้องถิ่นและผูกพันต่อสถานประกอบการสอดคล้องกับงานวิจัยของ อุษณีย์ พรหมศรียา และคณะ [3] ที่ศึกษาถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อดำเนินงานของธุรกิจของกลุ่มผู้ผลิตโอท็อปประเภทผ้าและเครื่องแต่งกายของผู้ประกอบการโอท็อป 5 ดาว ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดยะลา พบว่าธุรกิจสามารถประสบความสำเร็จได้ เพราะการบริหารด้านบุคลากร โดยส่วนใหญ่มีประสบการณ์ และเป็นคนในพื้นที่ มีความชำนาญ

ในด้านการควบคุมคุณภาพให้อยู่ในระดับสากลโลก คือ ผ่านมาตรฐาน GMP และ HACCP พบว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีการรักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์และรักษาเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์เป็นจีนแท้ไม่ปนเปื้อน และมีแพ็คเกจที่ปรับไปตามรสนิยมของผู้บริโภคชาวจีน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ อัปสร อีซอ และคณะ [4] พบว่าความสำเร็จของการได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์โอท็อป 5 ดาว เกิดจากผลิตภัณฑ์ที่ได้คุณภาพ รวมถึงการสร้างอัตลักษณ์ผลิตภัณฑ์ที่

แตกต่างกันไปจากคู่แข่ง เน้นปรับผลิตภัณฑ์ให้เหมาะกับรสนิยม และ ความชอบของลูกค้าในแต่ละประเทศ

กล่าวโดยสรุปพบว่า การดำเนินธุรกิจการส่งออกผลิตภัณฑ์ รังนกไปประเทศจีนของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด แหลมทองรังนกไทย ได้ ให้ความสำคัญปัจจัยด้านคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ โดย ผลิตภัณฑ์จะเป็นรังนกแท้ มีสีและกลิ่นตามธรรมชาติของรังนก ไม่มี สีหรือกลิ่นผิดปกติ สะอาด ปราศจากสิ่งแปลกปลอมที่มองเห็นได้ ด้วยสายตา มีความชื้นไม่เกิน 18 % โดยน้ำหนัก ปัจจัยรองลงมาคือ ปัจจัยด้านราคา ซึ่งทางบริษัทจะเน้นเรื่องคุณภาพและมาตรฐานของ ผลิตภัณฑ์ ในราคาที่คู่แข่งทำไม่ได้ ทำให้ลูกค้าจีนสามารถซื้อ ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานในราคาไม่สูงจนเกินไป และสามารถนำสินค้าไปทำตลาดที่จีนได้ง่ายขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัย ของ มรณีย์ อาบู และคณะ [6] ที่อธิบายถึงการกำหนดราคาสินค้าให้ ไม่สูงจนเกินไป เหมาะสมกับคุณภาพสินค้า ทำให้เพิ่มยอดขาย จัดจำหน่ายในจีนได้หลายๆเมือง ปัจจัยต่อมาคือการจัดจำหน่าย โดย ทางลูกค้าชาวจีนจะมีการจำหน่ายในศูนย์ Shop ตามแหล่งของ ลูกค้าเกรด A ใช้บริการอยู่ เป็นที่รู้จักของชาวจีนมากยิ่งขึ้น และสามารถหาซื้อได้ง่ายขึ้น

## 8. ข้อเสนอแนะ

### 8.1 ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

1. ผู้ประกอบการที่มีการขยายตลาดผลิตภัณฑ์รังนกไป ประเทศจีน ควรมีบุคลากรที่มีศักยภาพทางด้านภาษาจีนมากกว่า 1-2 คน เพราะชาวจีนนิยมใช้ภาษาจีนเป็นหลักใช้ภาษาต่างประเทศ น้อย หากบุคลากรสามารถสื่อสารภาษาจีนได้ก็จะสามารถสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้าชาวจีนได้อย่างดี และควรจัดบุคลากร ออกไปเสาะแสวงตลาดใหม่ๆ เช่น การออกบูทแสดงสินค้า เพื่อการ เดิบทของธุรกิจในตลาดจีน

2. การประชาสัมพันธ์ ผู้ประกอบการควรจัดกิจกรรมพิเศษ เช่น การจัดอีเวนต์ การออกบูชตามเมืองหรือมณฑลต่างๆ ที่มี ประชากรจีนอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าเฉพาะ กลุ่มให้ได้มากยิ่งขึ้น

3. ข้อมูลด้านอัตราแลกเปลี่ยน ผู้ประกอบการควรเพิ่ม ทางเลือกการชำระเงินให้กับลูกค้า นอกจากให้ลูกค้าชำระเป็นสกุล เงินบาทแล้ว ในขณะที่อัตราแลกเปลี่ยนเงินสกุลบาทและหยวนไม่มี ความผันผวนมากจนเกินไป ก็ควรให้ลูกค้าได้มีสิทธิ์เลือกชำระเงิน สกุลอื่นๆด้วย เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า และยังสามารถ เพิ่มลูกค้าที่สะดวกชำระเป็นสกุลเงินอื่นๆ อีกด้วย

4. ข้อมูลด้านมาตรการทางการค้า รัฐบาลไทยควรเข้ามา สนับสนุนการส่งออกรังนกและให้ความช่วยเหลือในการทำข้อตกลง กับรัฐบาลจีนเพื่อลดข้อกีดกันในการส่งออกรังนกไปประเทศจีน เนื่องจากจีนเป็นตลาดนำเข้ารังนกที่ใหญ่ที่สุดของไทย และเป็นรังนก ไทยเป็นที่นิยมของชาวจีน เนื่องจากมีคุณภาพสูง เนื้อแน่น หอมนุ่ม และไม่ละลายง่าย

## 8.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรทำการศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก ผลิตภัณฑ์รังนกไปประเทศจีนของผู้ประกอบการ โดยแยกเป็นแต่ละ ด้าน เช่น ปัญหาด้านบุคลากร, ด้านการผลิต, ด้านการเงิน, ด้าน การตลาด และด้านการส่งออก เป็นต้น เพื่อนำไปสู่การวางแผน กิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาศักยภาพให้ผลิตภัณฑ์รังนก สามารถออกสู่ตลาดโลกได้อย่างมีมาตรฐานสากล

2. ควรทำการศึกษาถึงปริมาณและความต้องการผลิตภัณฑ์ รังนกของชาวจีนในเขตพื้นที่ที่มีประชากรจีนที่นิยมรับประทาน ผลิตภัณฑ์รังนกอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก เพื่อสามารถนำไปสู่การ ส่งออกได้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น

## 6. เอกสารอ้างอิง

- [1] ประชาชาติธุรกิจออนไลน์. (5 กันยายน 2560). “จีนอนุญาต นำเข้ารังนกไทยหลังถูกระงับมา 5 ปี คาดราคารังนกขยับ สูงขึ้น” สืบค้นจาก <https://www.prachachat.net/economy/news-34269>
- [2] เดลินิวส์ออนไลน์. (19 พฤษภาคม 2560). “กรมปศุสัตว์หนุน ส่งออก รังนก ไทย ไป จีน” สืบค้นจาก <https://www.dailynews.co.th/politics/574846>
- [3] อุษณีย์ พรหมศรียา, และคณะ. (2560). ปัญหาและความ ต้องการเพื่อการส่งออกผลิตภัณฑ์ประเภทผ้า และเครื่องแต่ง กายของผู้ประกอบการโอท็อป 5 ดาว ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดยะลา. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏ ยะลา.
- [4] อัปสร อีซอ, ปวีณา เจาะอรัง, สุทธิดา วัฒนยืนยง, และ ภูตรา อาแล, “การถอดบทเรียนการดำเนินงานด้านการตลาดของ ธุรกิจโอท็อประดับ 5 ดาว ในเขตอำเภอเมือง จังหวัด ยะลา,” วารสารวิทยาการจัดการ., ปีที่ 3, ฉบับที่ 1, หน้า 63-82, 2559.

- [5] ศูนย์ข้อมูลเพื่อธุรกิจไทยจีน. (2560). ข้อมูลเกี่ยวกับประเทศจีน. [online]. เข้าถึงได้จาก : <http://www.thaibizchina.com/thaibizchina/th/china-info/economy/>.
- [6] มุรณี อาบู, มนาลต์ ตือเร๊ะ, รุสมานี สาอู “การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกไปประเทศจีนของผู้ประกอบการ ธุรกิจเสื้อผ้ามุสลิม ในเขตจังหวัดยะลา กรณีศึกษา : บริษัท นูนูห์ อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา,” 2561.