

บทที่ 6

สรุป อภิปราย ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

จากการนำแนวความคิดการรวมกลุ่มวิสาหกิจมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย เมื่อได้มีการนำมาวิเคราะห์ผลตามเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ทั้ง 4 อย่าง ซึ่งได้แก่ วิเคราะห์ความสามารถการแข่งขันระดับประเทศ (Diamond Model), วิเคราะห์แรงกดดันจากสภาพแวดล้อม (Five Forces Model), วิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค SWOT Analysis และปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Factors) ของเครือข่ายวิสาหกิจ สามารถสรุปแยกตามหัวข้อได้ว่า

6.1 สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถการแข่งขันระดับประเทศ

จากการวิเคราะห์ความสามารถการแข่งขันระดับประเทศของชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย ทำให้ทราบถึงข้อได้เปรียบหรือข้อเสียอันยวความสามารถทางการแข่งขันในระดับประเทศของชมรม และข้อเสียเปรียบหรืออุปสรรคของความสามารถทางการแข่งขันในระดับประเทศของชมรม โดยข้อได้เปรียบจากการวิเคราะห์ความสามารถทางการแข่งขันระดับประเทศนั้น ได้แก่

1. เงื่อนไขปัจจัย (Factor Conditions) ซึ่งจะมีข้อได้เปรียบที่ประกอบได้ด้วย ความได้เปรียบของแรงงาน ความได้เปรียบด้านวัตถุดิบ และความได้เปรียบด้านสภาพแวดล้อมหรือพื้นที่ทำเลในการประกอบกิจกรรมการเลี้ยงนกกระจอกเทศ
2. ปัจจัยความต้องการ (Demand Conditions) ที่มีความได้เปรียบในเรื่องของความต้องการผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพความได้เปรียบของเกณฑ์การเลือกซื้อผลิตภัณฑ์และความเฉพาะของกลุ่มลูกค้าที่จะส่งผลให้ชมรมเกิดการพัฒนาในเรื่องของผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีขึ้น แต่ควรปรับปรุงด้านข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการของลูกค้า
3. อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน (Related and Supporting Industries) ทางด้านความเชื่อมโยงกันในแนวตั้งหรือความเชื่อมโยงแบบห่วงโซ่อุปทาน ยังมีความเชื่อมโยงกันอยู่แบบหลวม (Fragment)
4. กลยุทธ์กิจการ โครงสร้างและสภาพการแข่งขัน (Context for Firm Strategy and Rivalry) ที่ยังเป็นอุปสรรค

ข้อเสียเปรียบจากการวิเคราะห์ความสามารถทางการแข่งขันระดับประเทศ ได้แก่

1. เงื่อนไขปัจจัย (Factor Conditions) มีข้อที่เสียเปรียบและเป็นอุปสรรคต่อการแข่งขันในเรื่องของแหล่งเงินทุน การจัดการเงินทุน และการบริหารเงินทุนของสมาชิกในชมรม อีกทั้งด้านการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมยังคงเป็นข้อเสียเปรียบอยู่
2. ปัจจัยความต้องการ (Demand Conditions) ยังเป็นปัจจัยที่ผู้บริโภคเป็นแรงให้เกิดการพัฒนา จึงไม่ใช่ข้อเสียเปรียบจากการวิเคราะห์
3. อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน (Related and Supporting Industries) ทางด้านความสัมพันธ์ของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและหน่วยงานต่างๆ ที่สนับสนุนยังไม่มีคุณสมบัติ ไม่ก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ การถ่ายทอดเทคโนโลยี และการพัฒนาเครือข่ายเท่าที่ควร
4. กลยุทธ์กิจการโครงสร้างและสภาพการแข่งขัน (Context for Firm Strategy and Rivalry) ไม่ว่าจะเป็นในด้านนโยบายที่สอดคล้องของภาครัฐ การกำหนดยุทธศาสตร์ การวางแผนปฏิบัติ กลยุทธ์การแข่งขันของกลุ่มชมรม และการบริหารงาน ยังถือว่าเป็นข้อเสียเปรียบในการแข่งขัน

จากการสรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถการแข่งขันระดับประเทศจะทำให้ได้พบข้อได้เปรียบและข้อเสียเปรียบของการแข่งขันของชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย ซึ่งจะทำให้ได้รู้ถึงสภาพความพร้อมของการแข่งขันของทางชมรม และจะเป็นตัวช่วยในการวางแผนปฏิบัติของทางชมรมต่อไป

6.2 สรุปผลการวิเคราะห์แรงกดดันจากสภาพแวดล้อม

จากผลการวิเคราะห์แรงกดดันจากสภาพแวดล้อมของชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย ทั้ง 5 ด้าน ซึ่งได้แก่ด้าน แรงกดดันจากนักลงทุนหน้าใหม่ (New Entry), แรงกดดันจากอำนาจต่อรองของกลุ่มผู้ซื้อ (Buyer), แรงกดดันจากอำนาจต่อรองของผู้ผลิตและผู้ป้อนวัตถุดิบ (Supplier), แรงกดดันจากสินค้าแทนแทน (Substitute) และแรงกดดันจากคู่แข่งในธุรกิจนั้นๆ (Competitor) พบแรงกดดันที่เข้ามากระทบแล้วก่อให้เกิดการกระตุ้นให้ทางชมรมมีการพัฒนาตัวเอง มีการวางกลยุทธ์ใหม่ๆ มีการวางแผน และมีแรงสนับสนุนให้เกิดการยกระดับของกลุ่มชมรมคือ แรงกดดันจากนักลงทุนหน้าใหม่ที่เข้ามาพร้อมกับความได้เปรียบหลายอย่าง และเข้ามาพร้อมกับการเปิดการค้าเสรี, แรงกดดันจากอำนาจต่อรองของกลุ่มผู้ซื้อที่เข้ามามีผลต่อการเร่งพัฒนาสินค้า ไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิต การตลาด การวิจัยต่างๆ เป็นต้น และแรงกดดันจากตัวคู่แข่งในธุรกิจนั้นๆ ที่ตัว

อาศัยเรื่องของการพัฒนาเรื่องความชัดเจนของข้อมูล การกำหนดแผนการรับมือและนโยบายต่างๆ ทั้งนี้แรงกดดันที่เป็นข้ออุปสรรคจะก่อให้เกิดการพัฒนาของกลุ่มชมรม และแรงกดดันที่เป็นข้อได้เปรียบจะเป็นตัวกำหนดให้ทางกลุ่มชมรมต้องมีการวางแผนการรักษาข้อได้เปรียบนั้นๆ ให้คงอยู่กับทางชมรม อย่างเช่น แรงกดดันของทางด้านอำนาจต่อรองของผู้ป้อนวัตถุดิบที่ปัจจุบันนั้นมีความพร้อม แต่จำเป็นจะต้องคำนึงถึงการวางแผนการพัฒนาของผู้ป้อนวัตถุดิบให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพการแข่งขันในอนาคต และแรงกดดันของสินค้าทดแทนที่ยังไม่มี ก็ควรจะมีการเตรียมการเรื่องการสร้างแผนป้องกันการเข้ามาของสินค้าทดแทนในอนาคต ไม่ว่าจะเป็นการชิงส่วนแบ่งการตลาด การสร้างเทคโนโลยีที่เฉพาะยากต่อการเลียนแบบ การสร้างอุปสรรคต่างๆ ที่ทำให้การเข้ามาของสินค้าทดแทนมีความลำบากขึ้น ดังนั้นผลของการวิเคราะห์แรงกดดันจากสภาพแวดล้อมจึงแบ่งเป็น แรงกระตุ้นที่จะทำให้ทางกลุ่มชมรมเกิดการพัฒนา และแรงกระตุ้นที่จะทำให้ทางกลุ่มชมรมเกิดการรักษาข้อได้เปรียบ

6.3 สรุปผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

ผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของชมรม นอกจากจะทราบถึงภาพโดยรวมของชมรมแล้ว ทำให้ได้ทราบถึงแนวทางการกำหนดกลยุทธ์ของทางชมรม ทั้ง 4 แนวทาง ซึ่งได้แก่

1. แนวทางการกำหนดกลยุทธ์ที่สัมพันธ์กันระหว่างจุดแข็ง-โอกาส (S-O Strategies) ซึ่งจะมีความหมายว่าเป็นการเสริมสร้างจุดแข็ง การเตรียมจุดแข็ง ให้มีความพร้อมต่อโอกาสที่ทางชมรมสามารถช่วงชิงมาได้ หากมีพร้อมคีย์อ้อมจะได้รับส่วนแบ่งของโอกาสนั้นได้มากและเต็มประสิทธิภาพ
2. แนวทางการกำหนดกลยุทธ์ที่สัมพันธ์กันระหว่างจุดอ่อน-โอกาส (W-O Strategies) คือการกำหนดแนวทางการแก้ไขปรับปรุงจุดอ่อนเพื่อให้ทางชมรมสามารถเพิ่มความเป็นไปได้ที่จะนำโอกาสมาใช้ให้เกิดประโยชน์
3. แนวทางการกำหนดกลยุทธ์ที่สัมพันธ์กันระหว่างจุดแข็ง-อุปสรรค (S-T Strategies) เป็นการนำจุดแข็งที่มีความสัมพันธ์กับอุปสรรคที่เกิดขึ้นมาเป็นตัวกำหนดแนวทางการลด หรือหลีกเลี่ยงความเสียหายที่จะเกิดขึ้นของอุปสรรค
4. แนวทางการกำหนดกลยุทธ์ที่สัมพันธ์ระหว่างจุดอ่อน-อุปสรรค (W-T Strategies) คือนอกจากการแก้ไขปรับปรุงจุดอ่อนที่เกิดขึ้นแล้ว ควรมีการหลีกเลี่ยงการปะทะระหว่างจุดอ่อนกับอุปสรรค เพราะจัดว่าจะพบกันของจุดอ่อนกับอุปสรรคเป็นความอ่อนไหวของ

องค์กรมาก ดังนั้นหากไม่มีการเตรียมการที่ดีในเรื่องจุดอ่อนควรลด และหลีกเลี่ยงการนำจุดอ่อนของชมรมเข้าสู่อุปสรรค อันจะทำให้เกิดความเสียหายอย่างมาก

การกำหนดแนวทางการวางกลยุทธ์จากความสัมพันธ์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของชมรมผู้เล็งนกระจอกเทศแห่งประเทศไทย เป็นแนวทางการกำหนดกลยุทธ์อย่างหนึ่งที่สำคัญ ความสัมพันธ์ของข้อมูลปัจจัยภายใน และข้อมูลปัจจัยภายนอก เพื่อเป็นแนวทางแก้ไข ปรับปรุงเตรียมการ และแนวทางดำเนินงานของชมรม

6.4 สรุปผลปัจจัยแห่งความสำเร็จของเครือข่ายวิสาหกิจ

จากการประเมินผลปัจจัยแห่งความสำเร็จของชมรมผู้เล็งนกระจอกเทศแห่งประเทศไทย ตามขอบเขตเครือข่ายวิสาหกิจ ทั้ง 6 ปัจจัยซึ่งได้แก่

1. การเข้าใจเป้าหมายและนโยบายของการแข่งขันในทิศทางเดียวกัน
2. มีกลุ่มธุรกิจหลักเป็นผู้นำในการรวมกลุ่ม
3. การมีความสัมพันธ์ในเครือข่ายและความก้าวหน้า
4. ตัวแทนผู้ประสานความร่วมมือ
5. การมีผู้เชี่ยวชาญในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ
6. บทบาทของทุกฝ่ายในกลุ่ม

พบว่ามีปัจจัยด้านการมีกลุ่มที่เป็นกลุ่มธุรกิจหลักเป็นผู้นำในการรวมกลุ่มตรงตามปัจจัยแห่งความสำเร็จ เพราะว่ากลุ่มชมรมผู้เล็งนกระจอกเทศแห่งประเทศไทยมีการจัดตั้งรวมกลุ่มกันมาจากกลุ่มผู้ทำการเล็งนกระจอกเทศ แล้วจึงมีการขยายความเชื่อมโยงมาสู่กลุ่มอื่นๆ ในเวลาต่อมา และในเรื่องของความสัมพันธ์ของเครือข่ายและความก้าวหน้าของเครือข่ายก็อยู่ในระดับกลาง คือ ความสัมพันธ์เชื่อมโยงของเครือข่ายในแนวตั้งจัดว่าดีพอใช้ แต่ความสัมพันธ์เชื่อมโยงในแนวนอนจัดว่าต้องได้รับการปรับปรุง เพราะความสัมพันธ์ยังไม่ก่อให้เกิดความก้าวหน้า การแลกเปลี่ยนความรู้ และการพัฒนา นอกจากนี้ปัจจัยด้านการเข้าใจเป้าหมายและนโยบายของการแข่งขันในทิศทางเดียวกัน, การมีตัวแทนผู้ประสานความร่วมมือ, การมีผู้เชี่ยวชาญในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ และการรับรู้บทบาทหน้าที่ของทุกฝ่ายในกลุ่มเครือข่าย ยังไม่ดี ควรมีการแก้ไขปรับปรุง

6.5 อภิปรายผล

ในการศึกษาเรื่องการนำแนวความคิดการรวมกลุ่มวิสาหกิจมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย ได้มีการทำการวิเคราะห์ถึงความสามารถของการแข่งขันของชมรมในระดับประเทศ การวิเคราะห์แรงกดดันของสภาพแวดล้อมของชมรม การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน และการพิจารณาปัจจัยของความสำเร็จในการเป็นเครือข่ายของชมรม ทำให้ได้ข้อมูลหลายส่วนที่มาทำการสรุปผล โดยข้อมูลที่ทั้งข้อมูลภาพรวมของชมรม ข้อมูลข้อได้เปรียบข้อเสียเปรียบ จึงทำให้สามารถมองภาพของชมรมในมุมกว้างได้ และจากการพิจารณาเรื่องลักษณะของคลัสเตอร์ที่สมบูรณ์ กับผลสรุปการวิเคราะห์ชมรมทำให้สามารถพิจารณาในเบื้องต้นว่าทางชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทยมีลักษณะใดที่ตรงตามลักษณะของคลัสเตอร์ที่สมบูรณ์ดังรายละเอียดในบททวนวรรณกรรมบทที่ 2 เมื่อเปรียบเทียบ สามารถแยกอภิปรายได้ดังนี้

1. การรวมกลุ่มอย่างหนาแน่นของกลุ่มพื้นฐาน (Concentration) อยู่ในระดับกลาง
2. การเชื่อมโยงซึ่งกันและกัน (Connectivity) จัดอยู่ในระดับควรพัฒนา
3. ความร่วมมือ (Collaboration) จัดอยู่ในระดับกลาง
4. การเรียนรู้ร่วมกัน (Collective Learning) อยู่ในระดับควรพัฒนา
5. การแข่งขัน (Competition) ยังอยู่ในระดับควรพัฒนา
6. ประสิทธิภาพโดยรวม (Collective Efficiency) อยู่ในระดับควรพัฒนา

โดยส่วนใหญ่พบว่าทางชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศควรต้องมีการพัฒนาลักษณะต่างๆ เพื่อที่จะเป็นการสร้างความสมบูรณ์ของกลุ่ม

นอกจากนี้การจัดระดับของกลุ่มชมรมตามการจัดระดับศักยภาพเครือข่ายของทางสำนักคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ที่อาศัยข้อสำคัญ 2 ข้อที่ใช้เป็นหลักในการพิจารณาอันได้แก่ ระดับของการรวมกลุ่ม และความน่าสนใจของอุตสาหกรรมที่มีผลกับขนาดของตลาดโลก และจากการพิจารณาโดยนำผลสรุปการวิเคราะห์ชมรมพบว่าชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทยจัดอยู่ในระดับระหว่างการรวมตัวแบบหลวม (Fragmented Cluster) กับการรวมตัวที่เริ่มเข้มแข็ง (Seeking Direction Cluster) กล่าวคือ เป็นกลุ่มที่มีการรวมตัวในอยู่ในระดับต้น มีความสัมพันธ์ของเครือข่ายที่เอื้อให้เกิดการพัฒนาในกลุ่มในระดับต้น มีความน่าสนใจในตัวธุรกิจหรืออุตสาหกรรมระดับน้อย และมีความต้องการของตลาดโดยรวมอยู่ในปริมาณไม่มากนัก ดังนั้นจึงเป็นการบอกระดับศักยภาพของของกลุ่ม ที่เน้นการวางแผนในภาพรวม อย่างในกรณีของชมรมก็ควรมีการพัฒนา หาความร่วมมือในเรื่องของความสัมพันธ์ ความเข้มแข็งของกลุ่ม และการสร้างความน่าสนใจให้กับตัวธุรกิจอุตสาหกรรมที่จะส่งผลถึงความต้องการของตลาดโดยรวม และนี่ก็เป็นการวางแนวทางการพัฒนาของชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศได้

เมื่อได้มีการพิจารณาถึงระดับของการรวมกลุ่มของชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย จากการพิจารณาพบว่ายังอยู่ในระยะเริ่มแรกของการรวมกลุ่ม และเมื่อมีการสรุปแนวคิดของการดำเนินการพัฒนาคลัสเตอร์ ก็สามารถที่จะสรุปได้ว่าชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย มีระยะการพัฒนาที่เข้าสู่การรวมกลุ่มอยู่ในระยะเริ่มต้น ทั้งนี้ในการพัฒนาคลัสเตอร์ที่สามารถจะนำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาชมรม มีระยะการพัฒนาอยู่ 4 ระยะ ซึ่งได้แก่ ระยะเริ่มต้น (Initiation) ระยะบ่มเพาะ (Incubation) ระยะการสร้างคลัสเตอร์ (Implementation) และระยะการพัฒนาปรับปรุงคลัสเตอร์ (Improvement) ดังนั้นจึงได้มีการเสนอแนะแนวทางการพัฒนาชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทยตามแนวความคิดของการรวมกลุ่มวิสาหกิจมาประยุกต์ใช้ โดยการเสนอแนวทางการพัฒนาจะอยู่ในรายละเอียดของข้อเสนอแนะที่ 6.7.3 ในส่วนต่อไป

จากผลการสรุปข้อมูลของชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย เมื่อได้มีการนำเป้าหมายของการรวมกลุ่มความเปรียบเทียบกับ กลุ่มคลัสเตอร์สิ่งทอ จังหวัดชัยภูมิ ที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล โดยได้รับการสนับสนุนด้านต่างๆ จะพบว่า เป้าหมายของการรวมกลุ่มเป็นกลุ่มคลัสเตอร์ของคลัสเตอร์สิ่งทอ จังหวัดชัยภูมิ มีเป้าหมายที่ชัดเจนอยู่ 3 ข้อ คือ เป้าหมายการพัฒนาด้านการบริหารตลาดสมัยใหม่ เป้าหมายด้านการพัฒนาการกำหนดทิศทางและแนวโน้มสิ่งทอ และเป้าหมายการพัฒนาเทคนิคการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ดังนั้นจะเห็นได้ว่าเป้าหมายทั้งหมดได้เน้นไปที่การร่วมกันพัฒนา เพราะถ้าหากการกำหนดเป้าหมายสามารถบรรลุผลได้ ย่อมจะทำให้ทุกความเชื่อมโยงในกลุ่มคลัสเตอร์ได้รับประโยชน์โดยทั่วกัน หากทางกลุ่มชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศมีการเน้นการวางเป้าหมายเพื่อการพัฒนาที่สามารถส่งประโยชน์ไปสู่ทุกกลุ่มความเชื่อมโยงได้ย่อมก่อให้เกิดกลุ่มที่มีศักยภาพอีกกลุ่มหนึ่ง และได้รับการสนับสนุนช่วยเหลือจากภาครัฐ คล้ายกับกลุ่มคลัสเตอร์สิ่งทอ จังหวัดชัยภูมิ ได้

ในส่วนการพิจารณาด้านความเชื่อมโยงของชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย จะมีความเชื่อมโยงที่เป็นลักษณะในแนวตั้งอย่างเดียว เพราะความสัมพันธ์เชื่อมโยงในแนวนอนที่มีทั้งภาครัฐ หน่วยงาน สถาบันวิจัย ยังไม่มีความเชื่อมโยง เมื่อทำการพิจารณาถึงรูปความเชื่อมโยงของกลุ่มชมรมแล้วมีความคล้ายกับคลัสเตอร์ของเครื่องหนังรองเท้าและแฟชั่นอิตาลี ที่มีความเชื่อมโยงของกลุ่มธุรกิจ เป็นความเชื่อมโยงในแนวตั้ง หรือแบบห่วงโซ่อุปทานหลายชั้น ที่ในแต่ละความเชื่อมโยงนั้นมีความสัมพันธ์ที่เข้มแข็ง และมีความน่าสนใจในตัวอย่างอุตสาหกรรม ที่สำคัญในรูปแบบของคลัสเตอร์ไม่มีสถาบันของภาครัฐอยู่ในกลุ่มนั้นแสดงในเห็นถึงการสร้างความเข้มแข็งของคลัสเตอร์ด้วยตัวเอง ดังนั้นในรูปแบบความเชื่อมโยงของชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศก็สามารถที่จะสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มเองได้ โดยเน้นที่จะช่วยเหลือพัฒนาตัวเองมากกว่าการได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ

6.6 ข้อค้นพบ

6.6.1 ข้อมูลในส่วนของความได้เปรียบของกลุ่มชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย

ในส่วนข้อมูลความได้เปรียบของกลุ่ม ที่ได้จากการใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์กลุ่มทั้งสามเครื่องมือ เราสามารถพิจารณาออกมาได้ทั้งหมด 8 ข้อ ซึ่งได้แก่

1. สมาชิกโดยส่วนใหญ่มีประสบการณ์และความชำนาญในการทำธุรกิจปศุสัตว์
2. มีผู้จัดส่งวัตถุดิบ (Supplier) ที่ดี
3. มีสภาพพื้นที่เลี้ยงเหมาะสม
4. การบริหารงานแบบมีส่วนร่วมของสมาชิกทุกคน
5. ชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศเป็นชมรมที่มีสมาชิกมากมีการแลกเปลี่ยนความรู้และคำแนะนำกันอยู่ตลอด
6. สามารถยกระดับเป็นกลุ่มที่มีการบริหารอย่างมีประสิทธิภาพได้
7. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา ทั้งทางด้านความหลากหลาย ด้านคุณภาพ ด้านบริการ ด้านราคา เป็นต้น
8. ตลาดการบริโภคผลิตภัณฑ์จากนกกระจอกเทศมีแนวโน้มที่สูงขึ้น โดยเฉพาะตลาดในประเทศ

ข้อได้เปรียบของทางชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศทั้ง 8 ข้อ มีรายละเอียดในแต่ละข้อดังนี้

1. สมาชิกโดยส่วนใหญ่มีประสบการณ์ และความชำนาญในการทำธุรกิจปศุสัตว์

ชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทยได้เริ่มก่อตั้งขึ้นมากกว่า 5 ปี โดยการรวมกลุ่มในครั้งนั้นเป็นการรวมกลุ่มของผู้ที่มีความชำนาญในการเลี้ยงนกกระจอกเทศ และได้มีการพัฒนาความรู้อยู่ตลอดเวลา เมื่อมีสมาชิกเพิ่มขึ้นมา ก็ได้รับการถ่ายทอดวิชาความรู้ต่างๆ มีการแลกเปลี่ยนข้อมูล ทักษะประสบการณ์กันอยู่อย่างต่อเนื่องจนเกิดความชำนาญทั้งนี้ความรู้ และประสบการณ์ที่เพิ่มขึ้น ไม่แต่เพียงความรู้ในการเลี้ยงนกกระจอกเทศเท่านั้น แต่ยังมีความรู้ในด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ การตลาดสินค้าเกษตร เทคนิคการการตัดแต่ง การฟอกหนัง และอื่นๆอีกมากมาย ส่งผลให้ชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย และสมาชิกทุกคนในชมรมมีความรู้ มีประสบการณ์ และความชำนาญในการทำธุรกิจปศุสัตว์ โดยเฉพาะการเลี้ยงนกกระจอกเทศ

2. มีผู้จัดส่งวัตถุดิบ (Supplier) ที่ดี

การมี Supplier ที่ดีหมายถึงการมีวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และมีปริมาณที่เพียงพอต่อการนำไปใช้ได้อย่างไม่ขาดเหลือ ซึ่งปัจจัยวัตถุดิบของทางชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกแห่งประเทศไทยนั้นจัดว่า มีปัญหาน้อย เพราะชมรมเป็นชมรมใหญ่มีสมาชิกมากมายหลายธุรกิจเกี่ยวเนื่อง เช่น สมาชิกที่ทำการแปรรูปเนื้อมนกระจอกเทศ ก็สามารถหาวัตถุดิบเนื้อมนกระจอกเทศได้กับสมาชิกที่ทำการชำแหละเนื้อมนกระจอกเทศได้ตลอดเวลา หรือกรณีที่วัตถุดิบเฉพาะไม่สามารถหาได้จากสมาชิกชมรม เช่น รั้วเหล็กล้อมคอกนก ก็สามารถติดต่อได้กับผู้ค้าที่มีความสนิทสนมกับสมาชิกบางคนในชมรมได้ เพราะสมาชิกดังกล่าวจะมีความสนิทสนม และติดต่อการค้าขายกันมาเป็นระยะเวลาที่นาน จึงสามารถที่จะต่อรองกับได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. มีสภาพพื้นที่เลี้ยงเหมาะสม

ประเทศไทยเป็นอยู่ในเขตเส้นศูนย์สูตรโลก มีภูมิอากาศแบบร้อนชื้น อากาศมีลักษณะอบอุ่นมีลมพัดผ่านตลอดเวลา มีพันธุ์พืชธรรมชาติ และสิ่งมีชีวิตที่หลากหลาย ดังนั้นหากมีการทำปศุสัตว์โดยการเลี้ยงนกกระจอกเทศในประเทศไทยจึงมีข้อได้เปรียบอยู่หลายประการ เช่น อากาศมีความเหมาะสมกว่าหลายประเทศ อาหารในการเลี้ยงสามารถหาได้จากธรรมชาติ มีพื้นที่ราบที่เหมาะสมต่อการเลี้ยงอยู่ทุกภาคทั่วประเทศ และมีพื้นที่ที่ติดทะเล ติดประเทศเพื่อนบ้านอยู่หลายจังหวัดจึงมีความสะดวกในเรื่องของการขนส่งเป็นอย่างดี ดังนั้นจึงสามารถบอกได้ว่าประเทศไทยมีความพร้อมด้านพื้นที่ในการเลี้ยงกว่าหลายๆประเทศ

4. การบริหารงานแบบมีส่วนร่วมของสมาชิกทุกคน

ทางชมรมมีนโยบายตั้งแต่เริ่ม ในเรื่องของความเป็นประชาธิปไตยในการบริหารงาน สมาชิกทุกคนสามารถมีส่วนร่วมได้ในเรื่องของการเสนอข้อคิดเห็นต่างๆ ซึ่งเป็นผลดีในด้านสามารที่จะรับทราบข้อมูลต่างๆ ของสมาชิกได้ ดังนั้นการบริหารจะไม่เป็นแบบรวมอำนาจอยู่ที่ประธานเพียงคนเดียว การดำเนินงานจึงมีการตรวจสอบ พิจารณา ทบทวน จากสมาชิก และคณะกรรมการจนเป็นที่ตกลงกัน ถึงมีการสรุปใช้ การดำเนินงานจึงเป็นไปอย่างโปร่งใส และมีประสิทธิภาพมาก

5. ชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศเป็นชมรมที่มีสมาชิกมากมีการแลกเปลี่ยนความรู้ และคำแนะนำกันอยู่ตลอด

ปัจจุบันทางชมรมมีสมาชิกกว่า 200 คน มีสายอาชีพที่หลากหลาย มีการแลกเปลี่ยนความรู้ทักษะ ระบบการจัดการฟาร์มรูปแบบใหม่ การหาช่องทางการตลาดใหม่

และอื่นๆที่เป็นประโยชน์อีกมาก หากสมาชิกชมรมร่วมมือกันพัฒนาชมรมอย่างจริงจังไม่มีการกำหนดโควต้า กำหนดราคากลาง ให้เกิดการแข่งขันอย่างเสรี แข่งขันกันพัฒนา ย่อมจะเกิดประโยชน์กับทางชมรมในระยะยาว

6. สามารถยกระดับชมรมให้เป็นกลุ่มที่มีการบริหารอย่างมีประสิทธิภาพได้

เมื่อพิจารณาจากสภาพของชมรมแล้วพบว่าทางชมรมมีความพร้อมที่จะพัฒนาตัวเอง ทั้งทางด้านโครงสร้าง และด้านนโยบายต่างๆ ดังนั้นการที่ชมรมจะยกระดับให้เป็นชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศที่ประสบความสำเร็จทางด้านการบริหารงาน การตลาด และด้านการผลิต ย่อมเป็นไปได้อย่างมาก ถือว่าเป็นโอกาสที่ดีเพราะว่าองค์กรที่มีประสิทธิภาพจะสามารถเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันได้ระดับหนึ่ง

7. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา ทั้งทางด้านความหลากหลาย ด้านคุณภาพ ด้านบริการ และด้านราคา

ทางชมรมมีสมาชิกที่เป็นผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากนกกระจอกเทศอยู่มาก มีสินค้าที่หลากหลาย สามารถเพิ่มปริมาณการผลิตเพียงพอดต่อความต้องการได้ มีการควบคุมคุณภาพสินค้า มีการพัฒนาสินค้า ดังนั้นแล้ว ไม่ว่าความต้องการของตลาดจะเป็นไปในลักษณะใดทางชมรมก็จะมีสินค้า และบริการที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าได้ตลอด

8. ตลาดการบริโภคผลิตภัณฑ์จากนกกระจอกเทศมีแนวโน้มที่สูงขึ้น โดยเฉพาะตลาดในประเทศ

เนื่องจากหลายปีที่ผ่านมา ผลิตภัณฑ์จากนกกระจอกเทศเริ่มเป็นที่รู้จักของคนเป็นจำนวนมาก มีสินค้าที่หลากหลายออกสู่ตลาด และที่สำคัญมีจำนวนผู้บริโภคมีเพิ่มมากขึ้น ทั้งเป็นผู้บริโภคที่บริโภคอยู่เดิมแต่มีปริมาณที่มากขึ้น และผู้ที่เข้ามาบริโภคใหม่ ดังจะเห็นได้จากว่ามีกรนำเข้าเนื้อมนกระจอกเทศที่เพิ่มขึ้นสูงในทุกๆปี ดังนั้น มีความเป็นไปได้ อย่างสูงที่ตลาดการบริโภคผลิตภัณฑ์จากนกกระจอกเทศจะขยายตัวขึ้นอีก

6.6.2 ข้อมูลปัญหาหรือข้อแก้ไขของกลุ่มชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย

จากผลการวิเคราะห์ทำให้สามารถทราบข้อมูลปัญหาหรือข้อแก้ไขของกลุ่มชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย โดยแบ่งออกได้เป็น 13 ข้อปัญหา ดังนี้

1. ปัญหาด้านการจัดกลุ่มสมาชิกออกเป็นหมวดหมู่
2. ปัญหาด้านความชัดเจนของเป้าหมาย และนโยบาย
3. การกระจายตัวของสมาชิกที่ยากต่อการติดต่อ

4. ความพึงพอใจในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค
5. ปัญหาด้านการจัดเก็บ และการหาข้อมูลใหม่
6. ปัญหาด้านการจัดระบบมาตรฐานฟาร์มสากล
7. การเข้ามาของผู้ค้ารายใหม่ และการเปิดเสรีทางการค้า
8. โรคระบาด และภัยธรรมชาติ
9. ปัญหาการจัดสรรเงินทุน บริหารเงินทุน และแหล่งเงินทุน
10. ปัญหาด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐ และเอกชน
11. ประสิทธิภาพการดำเนินงานของสมาชิกบางกลุ่ม
12. กลยุทธ์ที่ใช้สำหรับการแข่งขัน
13. ด้านเทคโนโลยีต่างๆ

จากปัญหาทั้ง 13 ข้อ ที่ได้กล่าวมา เป็นปัญหาที่ทางกลุ่มชมรมผู้เลี้ยงนกกระเจอกเทศแห่งประเทศไทยได้ประสบมาโดยตลอดระยะเวลาการดำเนินกิจการชมรมตั้งแต่แรก และในปัญหาบางข้อ จะทวีความรุนแรงขึ้นอีก โดยรายละเอียดของปัญหาทั้ง 10 ข้อ จะได้นำเสนอต่อจากนี้

1. ปัญหาด้านการจัดกลุ่มสมาชิกออกเป็นหมวดหมู่

จุดเริ่มของปัญหาอยู่ที่ว่า เดิมทางชมรมได้มีการรวมสมาชิกแต่เพียงผู้ที่ทำหน้าที่เลี้ยงนกกระเจอกเทศเท่านั้น ณ ปัจจุบันเมื่อชมรมมีการขยายขนาดขึ้น ทำให้สมาชิกชมรมมีความหลากหลายมากขึ้นตาม เมื่อคูผิวเดินแล้วอาจไม่พบว่ามีปัญหาอะไร แต่เมื่อพิจารณาละเอียดแล้วพบว่าหลายครั้งที่ทางชมรมวางนโยบาย และเป้าหมายไม่สอดคล้องกับสภาพชมรม ผลประโยชน์จากนโยบายของชมรมก็ส่งผลถึงสมาชิกอย่างไม่ทั่วถึง และเป็นการยากที่จะมีการทำการวางกลยุทธ์ต่างๆ ที่จะแข่งขันกับกลุ่มอื่นๆ เพราะไม่ทราบว่าเรามีข้อได้เปรียบอะไร และต้องแก้ไขในจุดไหน

2. ปัญหาด้านความชัดเจนของเป้าหมาย และนโยบาย

การวางเป้าหมาย และนโยบายต่างๆ ส่วนมากเป็นลักษณะแบบตั้งรับ ออกนโยบายจากภายในสู่ภายนอก แต่ถ้าหากจะวางแผนหรือนโยบายใดๆ ควรมีการศึกษาถึงภายนอกก่อน แล้วค่อยนำมาพิจารณา จะทำให้การกำหนดเป้าหมาย และนโยบายของชมรมมีความสอดคล้อง ทำให้สมาชิกมีความเข้าใจ เห็นพร้อมต้องกันกับนโยบายนั้นๆ

3. การกระจายตัวของสมาชิกที่ยากต่อการติดต่อ

ทางชมรมมีสมาชิกกว่า 200 รายกระจายอยู่ทุกภาคทั่วประเทศ ดังนั้นจึงมีความยากลำบากในการติดต่อ การประสานงาน การวางแผน การระดมความคิด และการอธิบาย

ข้อสงสัยที่เกิดขึ้น ปัจจุบันยังไม่ได้มีตัวแทนอย่างเป็นทางการที่จะคอยประสานงานกับชมรม จึงพบว่าน่าจะเป็นปัญหาอย่างหนึ่ง ที่จะส่งผลไปถึงการรับรู้ข้อมูล การให้ความร่วมมือ ความเข้าใจ และเป็นต้นทุนที่ไม่มีประสิทธิภาพในการผลิตสินค้าได้

4. ความพึงพิถันในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค

ปัจจุบันผู้บริโภคมีความใส่ใจในด้านการเลือกซื้อสินค้าเป็นอย่างมาก ดังนั้นจึงเป็นเรื่องที่จะต้องพิจารณาอยู่ตลอดเวลา เพราะว่าปัจจัยในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภคนั้นมีความซับซ้อนมากขึ้น ไม่เพียงแต่คุณภาพกับราคาเท่านั้น หากแต่ยังมีปัจจัยด้านความหลากหลาย วิธีการเลือกซื้อ วิธีการชำระเงิน ช่องทางการจัดจำหน่าย บรรจุกัมภ์ และอีกมากมาย ถ้าไม่มีการเตรียมตัวให้พร้อมไว้ในอนาคตจะทำให้แข่งขันได้ยาก

5. กลยุทธ์ที่ใช้สำหรับการแข่งขัน

ทางด้านของชมรมที่ยังไม่ได้มีการเตรียมความพร้อมกับการรับมือของการเปลี่ยนแปลงของสภาพการแข่งขัน ทำให้ทางชมรมยังไม่มีกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับการแข่งขันเท่าที่ควร ดังนั้นจึงเป็นเรื่องที่จำเป็น ในการวางแผนเพื่อที่จะทำการกำหนดกลยุทธ์ที่ใช้สำหรับการแข่งขัน เพราะจะทำให้ทางชมรมมีความได้เปรียบและมีความพร้อมเสมอในสถานการณ์การแข่งขันสากล

6. ปัญหาด้านการจัดเก็บข้อมูล และการหาข้อมูลใหม่

การคำนึงถึงการจัดเก็บข้อมูล และการสรรหาข้อมูลใหม่ๆ เป็นเรื่องที่สำคัญมาก เพราะชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทยเป็นชมรมที่ใหญ่มีสมาชิกมาก มีข้อมูลมาก ดังนั้นข้อมูลต่างๆ จึงมีประโยชน์ต่อการตัดสินใจในการวางแผน การกำหนดนโยบาย การพัฒนาในเรื่องของข้อมูลถือว่าเป็นข้อได้เปรียบสำคัญที่จะเข้าไปทำการแข่งขันทุกการแข่งขัน เพราะจะทำให้ไม่พลาดเมื่อถึงเวลาปฏิบัติจริง

7. ปัญหาด้านการจัดระบบมาตรฐานฟาร์มสากล

ไม่ว่าจะเป็นฟาร์มในชมรม ฟาร์มนอกชมรม หรือฟาร์มของกรมปศุสัตว์เอง ก็ยังไม่มีกำหนดมาตรฐานกันอย่างชัดเจน แต่ในขณะที่ในบางประเทศได้มีการวางระบบมาตรฐานฟาร์มผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศมานานหลายปีแล้ว เช่น ประเทศในแถบแอฟริกา สหรัฐอเมริกา และออสเตรเลีย เป็นต้น ซึ่งจะมีผลต่อคุณภาพผลิตภัณฑ์อย่างมาก และที่สำคัญมีผลกระทบไปถึงการส่งออกด้วย

8. ประสิทธิภาพการดำเนินงานของสมาชิกบางกลุ่ม

ปัญหาด้านการควบคุมประสิทธิภาพการดำเนินงานของสมาชิกในชมรมบางกลุ่ม ยังเป็นเรื่องที่ยังไม่ได้รับการแก้ไข เพราะการที่ในชมรมมีการประสานงานกันเชื่อมโยงกัน

แบบห่วงโซ่อุปทาน ดังนั้นในการพัฒนากลุ่มจะต้องไปพร้อมๆกันหากกลุ่มในชมรมยังไม่ได้ประสิทธิภาพการดำเนินงานเช่น ยังวางหน้าที่ความรับผิดชอบของตัวเองไม่ดีพอ การไม่แสวงหาความรู้ใหม่ๆ และการไม่ได้มีการปรับตัวเพื่อการพัฒนา ย่อมจะส่งผลเสียกับทางกลุ่มชมรมและสมาชิกทั้งหมด

9. ด้านเทคโนโลยีต่างๆ

ทางด้านการศึกษา และการแสวงหาเทคโนโลยีใหม่ๆมาใช้ ย่อมจะทำให้องค์กรนั้นๆ สามารถสร้างความได้เปรียบ และสร้างอุปสรรคให้กับคู่แข่งเป็นอย่างดี ดังนั้น แม้ปัจจุบันจะยังมีได้มีแนวทางการพัฒนาด้านดังกล่าว แต่ควรจะมีการศึกษาถึงความจำเป็นใช้ เพราะในปัจจุบันหากผู้ที่ทำการแข่งขันกันมีฝีมือด้านการจัดการต่างๆที่เท่ากัน แต่อีกฝ่ายมีเทคโนโลยีที่ดีกว่า มีนวัตกรรมที่ก้าวหน้ากว่า ย่อมจะสร้างความได้เปรียบของการแข่งขันในเวทีนั้น

10. การเข้ามาของผู้ค้ารายใหม่ และการเปิดเสรีทางการค้า

การเปิดการค้าเสรี เป็นการเปิดประตูประเทศเพื่อให้โอกาสกับผู้ค้ารายใหม่เข้ามาทำการแข่งขันกับชมรม ดังนั้น จึงเป็นเรื่องที่สำคัญมากที่ทางชมรมจะต้องมีการเข้าใจ เพราะไม่เช่นนั้นแล้วหากไม่มีการเตรียมตัว จะทำให้เกิดผลเสียมากกว่าจะเกิดผลได้

11. โรคระบาด และภัยธรรมชาติ

ที่ผ่านมาการระบาดของโรคไข้หวัดนกส่งผลกระทบต่ออย่างมากกับการกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์ปีกเกือบทุกราย ไม่เว้นสัตว์ปีกที่ได้ชื่อว่าทนต่อโรคที่สุดอย่างนกอกระจอกเทศ เพราะนกอกระจอกเทศจัดเป็นสัตว์ป่าและมีภูมิต้านทานที่มากกว่าว้าว กระบือ เป็ด ไก่ แต่ก็ไม่ได้พ้นจากการเป็นสัตว์ควบคุม ที่จะต้องมีการทำลายทิ้งในกรณีเกิด โรคระบาด ส่งผลเสียหายกับเกษตรกรผู้เลี้ยงอย่างมากที่สุด อีกประการคือภัยธรรมชาติก็ส่งผลเช่นกัน เพราะ ในปีนี้และปีที่แล้วอัตราการเกิดอุทกภัยมาก และอากาศผิดปกติมากกว่า 3 ครั้งต่อปี ส่งผลให้เกิดความเสียหายหนักกับเกษตรกร จนอาจเกิดปรากฏการณ์วิกฤตการณ์นี้สินล้นพ้นตามมาได้

12. ปัญหาการจัดสรรเงินทุน บริหารเงินทุน และแหล่งเงินทุน

กว่าครึ่งของสมาชิกชมรม โดยเฉพาะที่เป็นเกษตรกร ยังไม่มีความรู้ด้านการบริหารเงิน มีความไม่เข้าใจของการลงทุนในธุรกิจเกษตร ไม่มีการวางแผนทางการเงิน จึงเป็นเรื่องที่สำคัญที่จะทำความเข้าใจกับเกษตรกรผู้เลี้ยงในเรื่องของการบริหารการเงิน เพราะสมาชิกโดยส่วนใหญ่ของชมรมผู้เลี้ยงนกอกระจอกเทศแห่งประเทศไทยเป็นเกษตรกร ดังนั้นจึงต้องพิจารณาปัญหาดังกล่าว

13. ปัญหาด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐ และเอกชน

ปัญหาข้อนี้เป็นเรื่องที่สำคัญมาก เพราะปัจจุบันทางชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศ แห่งประเทศไทย ถือว่าไม่ได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ สถาบันการศึกษา และองค์กรต่างๆเท่าที่ควร หากปัญหาดังกล่าวยังคงดำเนินต่อไปอาจจะทำให้เกิดความเสียหายอย่างคาดไม่ถึง เพราะปัจจุบันทางชมรมได้ช่วยเหลือตัวเองและสังคม อาทิ การเป็นแหล่งศึกษาหาความรู้ของเยาวชนคนทั่วไป การเป็นที่พบปะรับฟังปัญหาของเกษตรกร การเป็นส่วนสำคัญในธุรกิจปศุสัตว์ของประเทศ เพราะสมาชิกชมรมไม่เพียงแต่ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวกับนกกระจอกเทศเท่านั้น แต่บางรายยังมีการเลี้ยงวัว หมู ไก่ เป็ด ปลา และการทำเกษตรเพาะปลูกด้วย จึงเป็นประเด็นที่สำคัญมาก

6.7 ข้อเสนอแนะ

6.7.1 ข้อเสนอแนะการจัดการกับข้อได้เปรียบ

จากผลการวิเคราะห์และนำมาสรุปทำให้เราได้ทราบข้อ ได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบหรือปัญหาออกมา จึงได้มีการนำข้อมูลดังกล่าวมาทำการพิจารณาหาแนวทางการจัดการกับข้อได้เปรียบ ในส่วนนี้จะเป็นการเสนอแนะแนวทางการจัดการกับข้อได้เปรียบที่เกิดขึ้นกับชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทยเพื่อที่จะเป็นการเสริมสร้างความเข้มแข็ง และการคงรักษาข้อได้เปรียบให้มีความได้เปรียบอยู่ตลอด และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยข้อได้เปรียบจากการสรุปมีทั้งหมด 8 ข้อ และมีรายละเอียดการจัดการดังนี้

1. สมาชิกโดยส่วนใหญ่มีประสบการณ์ และความชำนาญในการทำธุรกิจปศุสัตว์ จึงสมควรที่จะมีการสรรหาเทคนิคใหม่ที่ได้จากการประยุกต์ ที่ได้จากประสบการณ์มาสร้างเป็นจุดแข็งที่ยากต่อการลอกเลียนแบบ อีกทั้งควรมีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาช่วยในการเสริมสร้างการทำงานเพื่อเป็นการสร้างผลิตภาพ (Productive) ของทางกลุ่มชมรมได้

2. มีผู้จัดส่งวัตถุดิบ (Supplier) ที่ดี จัดเป็นข้อได้เปรียบที่จะส่งผลถึงการพัฒนาสินค้าและบริการให้ตรงใจผู้บริโภคได้ เพราะการรักษาผู้จัดส่งวัตถุดิบและวัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพจะทำให้การบริหารงานแบบห่วงโซ่อุปทานประสบผลสำเร็จ นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างความมั่นใจในผู้บริโภคสินค้าได้

3. มีสภาพพื้นที่เลี้ยงเหมาะสม จะมีความได้เปรียบที่มากขึ้นหากมีการกำหนดสภาพพื้นที่อย่างเป็นมาตรฐานสากล ทั้งนี้พื้นที่เลี้ยงจัดเป็นปัจจัยสำคัญของการดำเนินกิจการ เพราะจะไปเกี่ยวข้องในเรื่องของต้นทุนการคมนาคม ต้นทุนการปรับปรุงพื้นที่ การเป็นแหล่งอาหารเลี้ยงความปลอดภัยจากพื้นที่เสี่ยงต่อการติดโรค ดังนั้นทางที่จัดการที่ประเทศไทยมีพื้นที่ส่วนใหญ่เหมาะสม

กับการเลี้ยงนกกระจอกเทศ ก็ควรมีการกำหนดแนวทางปรับปรุงพื้นที่ การพัฒนาพื้นที่ ให้มีความ
ได้เปรียบอยู่ตลอดเวลา

4. การบริหารงานแบบมีส่วนร่วมของสมาชิกทุกคนเป็นการบริหารงานแบบ
ประชาธิปไตย ดังนั้นความกดดันของทุกฝ่ายก็มีไม่มาก ดังนั้นหากมีการเน้นในเรื่องของการประชุม
ให้มีการพัฒนาที่ดีขึ้น ทั้งด้านการกำหนดวาระการประชุม การพิจารณาข้อเสนอต่างๆของสมาชิก
การปฏิบัติ การเก็บข้อมูล และการประเมินผลจะเกิดประโยชน์กับทางชมรมสูงสุด

5. ชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศเป็นชมรมที่มีสมาชิกมากมีการแลกเปลี่ยนความรู้
และคำแนะนำกัน ควรพิจารณาถึงข้อมูลความรู้ที่เป็นประโยชน์แท้จริงเป็นเรื่องสำคัญ หากทำการ
พิจารณาเลือกคัดความรู้ที่สามารถทำให้ชมรมพัฒนาขึ้น ความรู้ที่ก่อให้เกิดภูมิปัญญา ความรู้ที่
ก่อให้เกิดการพัฒนานวัตกรรมควรจะมีการสนับสนุน รับรู้ร่วมกันและมีการต่อยอดความรู้ต่างๆ

6. สามารถยกระดับเป็นกลุ่มที่มีการบริหารอย่างมีประสิทธิภาพได้ โอกาสของ
การได้รับความสนับสนุนจากภาครัฐในปัจจุบันก็มีมากดังนั้น หากมีการเน้นหนักเรื่องยกระดับ
กลุ่มทั้งทางด้านการบริหารงาน และการแก้ไขปัญหา ที่สำคัญการเน้นการสร้างความน่าสนใจของ
ตัวธุรกิจอุตสาหกรรมของกลุ่ม ย่อมจะทำให้เป็นการเปิดโอกาสอีกหลายๆอย่าง เช่น การได้รับการ
ตอบจากตลาด การมีการลงทุนเพิ่ม และการพัฒนาขีดความสามารถของการแข่งขัน ได้

7. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา ทั้งทางด้านความหลากหลาย ด้าน
คุณภาพ ด้านบริการ ด้านราคา ข้อมส่งผลดีกับกลุ่มผู้บริโภค และถือเป็นการวางแผนที่เหมาะสม แต่
ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จะเป็นการมองจากด้านนอกเข้าด้านใน ซึ่งหมายถึงว่า จะต้องมีการทราบ
ข้อมูลที่ชัดเจนของวัตถุประสงค์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ว่าเพื่อศึกษา หรือเพื่อตอบสนองความต้องการ
ของผู้บริโภค ก็จะทำให้การพัฒนานั้นก่อให้เกิดประโยชน์การตัวชมรม

8. ตลาดการบริโภคผลิตภัณฑ์จากนกกระจอกเทศมีแนวโน้มที่สูงขึ้น โดยเฉพาะ
ตลาดในประเทศ การมีโอกาสของการขยายตัวของโอกาสเป็นเรื่องที่สำคัญที่จะต้องมีการพิจารณา
ถึงความสอดคล้องภายในกลุ่มว่าโอกาสดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับข้อได้เปรียบอะไรในตัวชมรม
และหากมีการเตรียมการที่ดี ทางชมรมสามารถที่จะใช้ประโยชน์จากโอกาสนั้นอย่างสูงสุด

6.7.2 ข้อเสนอแนะการจัดการแก้ไขปัญหา

จากข้อปัญหาทั้ง 13 ข้อ ที่ได้กล่าวมานั้น จะได้มีการเสนอแนะข้อคิดเห็นในเรื่อง
วิธีการแก้ไขปัญหาความหลักการวางแผนที่จำแนกตามระยะเวลา โดยจะมีการแบ่งกลุ่มการแก้ไข
ปัญหาออกเป็น 3 ระยะ ดังนี้

- ระยะเวลาหนึ่ง หรือระยะสั้น เป็นปัญหาที่สามารถแก้ไขได้ทันทีที่มีการเตรียมตัวระดับเบื้องต้น และจำเป็นต้องแก้ไขอย่างรวดเร็ว เพราะสามารถที่จะส่งผลกระทบต่อผู้อื่นได้ คือ การเตรียมตัวที่สามารถทำได้โดยไม่มีขั้นตอนที่ยุ่งยาก และที่สำคัญควรจะมีระยะเวลาการดำเนินงานไม่เกิน 1 ปี
- ระยะเวลาสอง หรือระยะกลาง ปัญหาที่ต้องแก้ไขอย่างเร่งด่วน แต่ไม่สามารถดำเนินการแก้ไขได้ภายในระยะ 2 ปี ทั้งนี้ เพราะจะมีความซับซ้อนของปัญหาที่มากขึ้น และต้องอาศัยการเตรียมตัวทั้งระบบ แต่ไม่ควรให้มีระยะดำเนินการที่มากกว่า 5 ปี
- ระยะที่สาม หรือระยะยาว หมายถึงการแก้ไขปัญหาที่จำเป็นจะต้องมีความพร้อมของข้อมูลสูง มีความสมบูรณ์ของระบบการบริหาร ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะต้องแก้ไขปัญหาในระยะสั้น และกลางก่อน แล้วจึงค่อยๆดำเนินการแก้ไขปัญหาในระยะยาวตามความพร้อม ระยะเวลาตั้งแต่ 5 ปีเป็นต้นไป

ตารางที่ 6.1 การจัดกลุ่มปัญหาในระยะต่างๆ ทั้งสามระยะ

การแบ่งระยะเวลาการแก้ไขปัญหา	ปัญหาต่างๆ
ระยะสั้น	<ol style="list-style-type: none"> 1. ปัญหาด้านการจัดกลุ่มสมาชิกออกเป็นหมวดหมู่ 2. ปัญหาด้านความชัดเจนของเป้าหมาย และนโยบาย 3. การกระจายตัวของสมาชิกที่ยากต่อการติดต่อ 4. ความพึงพอใจในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค 5. กลยุทธ์ที่ใช้สำหรับการแข่งขัน
ระยะกลาง	<ol style="list-style-type: none"> 6. ปัญหาด้านการจัดเก็บ และการหาข้อมูลใหม่ 7. ปัญหาด้านการจัดระบบมาตรฐานฟาร์มสากล 8. ประสิทธิภาพการดำเนินงานของสมาชิกบางกลุ่ม 9. ด้านเทคโนโลยีต่างๆ 10. การเข้ามาของผู้ค้ารายใหม่ และการเปิดเสรีทางการค้า 11. โรคระบาด และภัยธรรมชาติ
ระยะยาว	<ol style="list-style-type: none"> 12. ปัญหาการจัดสรรเงินทุน บริหารเงินทุน และแหล่งเงินทุน 13. ปัญหาด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐ และเอกชน

ในส่วนนี้จะนำเสนอข้อเสนอแนะทางการแก้ไขปัญหา ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ การแก้ไขปัญหาระยะสั้น การแก้ไขปัญหาระยะกลาง และการแก้ไขปัญหาระยะยาว

ตารางที่ 6.2 ปัญหา เป้าหมาย และแนวทางแก้ไขปัญหาระยะสั้น ระยะกลางและระยะยาว

ปัญหาระยะสั้น	เสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหา	เป้าหมาย
1. ปัญหาด้านการจัดกลุ่มสมาชิกออกเป็นหมวดหมู่	<ul style="list-style-type: none"> - การประชุมเพื่ออธิบาย - การลงบันทึกชื่อและรายละเอียด - การกำหนดบทบาทของหมวดหมู่ 	<ul style="list-style-type: none"> - ทราบข้อมูลสมาชิก และสามารถแยกสมาชิกเป็นหมวดหมู่ได้
2. ปัญหาด้านความชัดเจนของเป้าหมายและนโยบาย	<ul style="list-style-type: none"> - การพิจารณาขยายเดิม - การสร้างความเข้าใจต่างๆ - การติดตามผลการปฏิบัติงาน 	<ul style="list-style-type: none"> - การกำหนดนโยบาย และเป้าหมายที่สอดคล้องเข้าใจกันทุกฝ่าย
3. การกระจายตัวของสมาชิกที่ยากต่อการติดต่อ	<ul style="list-style-type: none"> - รายละเอียดสมาชิก - การกำหนดพื้นที่ - แต่งตั้งผู้รับผิดชอบพื้นที่ - การประสานงานและติดตามผล 	<ul style="list-style-type: none"> - การมีตัวแทนภาคที่มีประสิทธิภาพในการประสานงานทุกด้าน
4. ความพึงพอใจในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภคที่ทางชมรมยังไม่มีความพร้อม	<ul style="list-style-type: none"> - คุณภาพสินค้า - ราคาสินค้า - การผลิตสินค้า - การพัฒนา และวิจัย 	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นและภักดีในสินค้าบริการ
5. กลยุทธ์ที่ใช้สำหรับการแข่งขัน	<ul style="list-style-type: none"> - การพิจารณาสภาพชมรม - การวางแผนเป้าหมาย - การกำหนดกลยุทธ์ไปสู่เป้าหมาย 	<ul style="list-style-type: none"> - การมีกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับชมรม
ปัญหาระยะกลาง	เสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหา	เป้าหมาย
6. ปัญหาด้านการจัดเก็บ และการหาข้อมูลใหม่	<ul style="list-style-type: none"> - การรวบรวมข้อมูลเก่า - การวิเคราะห์ข้อมูล - ผู้ดูแลด้านข้อมูล 	<ul style="list-style-type: none"> - สามารถนำข้อมูลมาใช้ประโยชน์ได้ทันการณ์ และข้อมูลมีความถูกต้องสูง
7. ปัญหาด้านการจัดระบบมาตรฐานฟาร์มสากล	<ul style="list-style-type: none"> - พิจารณาระบบฟาร์มเดิม 	<ul style="list-style-type: none"> - ฟาร์มมีมาตรฐานสากลเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป

	<ul style="list-style-type: none"> - การดูงานฟาร์มที่ได้มาตรฐาน สากลและการหาระบบมาตรฐาน สากลที่เหมาะสม - การทดลองระบบ - ผลักดันในภาครัฐเห็นชอบ - การปฏิบัติจริง และการวิเคราะห์ 	
8. ประสิทธิภาพการดำเนินงานของสมาชิกบางกลุ่ม	<ul style="list-style-type: none"> - การสำรวจชมรม - การกำหนดระเบียบมาตรฐาน - การประเมินผล 	<ul style="list-style-type: none"> - ความมีมาตรฐานของการดำเนินงานของสมาชิกทุกกลุ่ม
9. ด้านเทคโนโลยีต่างๆ	<ul style="list-style-type: none"> - พิจารณาการดำเนินงานเดิม - ประโยชน์ที่ได้รับ - การนำไปใช้ 	<ul style="list-style-type: none"> - การสร้างความได้เปรียบโดยอาศัยเทคโนโลยี
10. การเข้ามาของผู้ค้ารายใหม่ และการเปิดเสรีทางการค้า	<ul style="list-style-type: none"> - ทำการศึกษาวิจัย - ทำการประชุมกลุ่ม - กำหนดนโยบาย - การติดตามผลทุกระยะ 	<ul style="list-style-type: none"> - การมีความพร้อมสำหรับการแข่งขันกับโลกยุคใหม่
11. โรคระบาย และภัยธรรมชาติ	<ul style="list-style-type: none"> - ทำการศึกษาวิจัยในรายละเอียด - การกำหนดดัชนีชี้วัด - การวางแผนป้องกัน - การกระจายความเสี่ยง 	<ul style="list-style-type: none"> - มีความเข้าใจ และมีการบริหารความเสี่ยงต่างๆที่จะเกิดขึ้น
ปัญหาระยะยาว	เสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหา	เป้าหมาย
12. ปัญหาการจัดสรรเงินทุน บริหารเงินทุน และแหล่งเงินทุน	<ul style="list-style-type: none"> - รวบรวมรายละเอียดสมาชิก - การสร้างความเข้าใจเบื้องต้น - การมอบหมายหน้าที่รับผิดชอบ - การนำเสนอผล - การทดลองปฏิบัติจริง 	<ul style="list-style-type: none"> - เข้าใจ และสามารถบริหารการเงินอย่างเป็นระบบได้
13. ปัญหาด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐ และเอกชน	<ul style="list-style-type: none"> - ทำการศึกษาวิจัย - การประชุม และมอบหมายหน้าที่ - การพัฒนากลุ่ม การสร้างความเข้มแข็ง 	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับความสนใจ และการสนับสนุนอย่างมีประสิทธิภาพจากหน่วยงานต่างๆจนเป็นกลุ่มชมรมที่เข้มแข็ง

	-การสรุปและเสนอกับรัฐบาล หน่วยงาน - การทดลองปฏิบัติ - ติดตามผล แก้ไข	
--	---	--

1. รายละเอียดข้อเสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหาระยะสั้นแบ่งออกเป็น 5 ประเด็น

คือ ปัญหาด้านการจัดกลุ่มสมาชิกออกเป็นหมวดหมู่, ปัญหาด้านความชัดเจนของเป้าหมายและนโยบาย, การกระจายตัวของสมาชิกที่ยากต่อการติดต่อ, ความพิถีพิถันในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค และกลยุทธ์ที่ใช้สำหรับการแข่งขัน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ปัญหาด้านการจัดกลุ่มสมาชิกออกเป็นหมวดหมู่

การประชุมเพื่ออธิบาย – เป็นการประชุมสมาชิกเพื่ออธิบายเหตุผลว่าทำไมทางชมรมจึงต้องมีการจัดระบบรายชื่อสมาชิกใหม่ เพื่อให้สมาชิกทุกคนได้ทราบรายละเอียดของแต่ละหมวดหมู่ของตนเองว่าตนเองอยู่หมวดหมู่อะไรมีหน้าที่อะไร แล้วทำหน้าที่ตนเองอย่างดีที่สุด

การลงบันทึกชื่อและรายละเอียด – หลังจากได้ที่การประชุมทำความเข้าใจกันแล้ว ต่อไปจะต้องมีการขอความร่วมมือกับทางสมาชิกด้วย โดยการลงรายละเอียดของตนเอง ในรายละเอียดจำเป็นจะต้องประกอบไปด้วยข้อมูลพื้นฐาน ข้อมูลธุรกิจบางส่วน ข้อมูลความถนัดด้านต่างๆ ในกรณีที่สมาชิกมีธุรกิจอยู่หลายอย่างก็จะต้องลงรายละเอียดธุรกิจที่เกี่ยวข้องด้วย เพื่อที่ว่าทางชมรมจะได้นำมาจัดเป็นกลุ่ม เป็นหมวดหมู่ หรือแม้กระทั่งความเชื่อมโยงแต่ละกลุ่มด้วย

การกำหนดบทบาทของหมวดหมู่ – เมื่อมีการลงบันทึกรายละเอียดแล้ว นำข้อมูลที่ได้มาทำการพิจารณาในความสำคัญของแต่ละหมวดหมู่ อาทิ ผู้ที่ทำการเลี้ยง ผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์ ผู้จัดส่งวัตถุดิบ ผู้ผลิตอาหารเลี้ยง ลูกฟาร์ม ตัวแทนจำหน่าย เป็นต้น ว่ามีความจำเป็นมากน้อยเพียงใด จะยุบหรือขยายอย่างไร มีความเชื่อมโยงกับอะไรบ้าง แล้วจึงทำการกำหนดบทบาทหน้าที่ของแต่ละหมวดหมู่ ในเรื่องของภาระความรับผิดชอบ แต่ส่วนใหญ่แล้วบทบาทหน้าที่จะเป็นในลักษณะที่ตรงกับความถนัดของแต่ละหมวดหมู่เป็นหลักเพื่อจะได้ง่ายต่อการปฏิบัติ และสามารถพัฒนาหน้าที่ของตนเองได้เป็นอย่างดี

ปัญหาด้านความชัดเจนของเป้าหมาย และนโยบาย

การพิจารณานโยบายเดิม – คือการนำนโยบายที่ได้กำหนดใช้เดิมมาทำการพิจารณาอย่างละเอียดถี่ถ้วน ว่านโยบายใดเหมาะสม ถ้านโยบายใดไม่เหมาะสมก็จะตัดทิ้งหรือทำการแก้ไข และถ้าหากจำเป็นต้องกำหนดนโยบายใหม่ ก็ให้ทำการพิจารณาถึงประโยชน์ของชมรม และสมาชิกส่วนใหญ่

การสร้างความเข้าใจต่างๆ – หลังจากที่มีการพิจารณาหรือออกนโยบายแล้วควรทำความเข้าใจ

ตอบข้อซักถามต่างๆ และที่สำคัญต้องกำหนดบทบาทหน้าที่ของผู้ที่เกี่ยวข้องกับนโยบายอย่างชัดเจน

การติดตามผลการปฏิบัติงาน – เมื่อเข้าใจกันอย่างพร้อมเพรียงแล้ว ควรมีการทำการปฏิบัติจริง เพื่อที่จะได้ทราบว่าจุดใดควรแก้ไขอีก การกำหนดคนนโยบายต้องกำหนดให้สามารถปฏิบัติได้ และสอดคล้องกับสภาพความเป็นจริง แต่ตราบดีที่ยังไม่ได้มีการทดลองใช้จริง ก็เสมือนเป็นแค่บทความที่จะต้องทำความเข้าใจเท่านั้น แต่จะไม่มีประโยชน์และไม่สามารถบรรลุเป้าหมายได้

การกระจายตัวของสมาชิกที่ยากต่อการติดต่อ

รายละเอียดสมาชิก – การที่จะทราบรายละเอียดสมาชิกนั้น คือชมรมควรปฏิบัติตามข้อเสนอแนะข้อแรก และทำการประชุมหารือข้อมูลในด้านนี้ ทางชมรมก็จะทราบว่าสมาชิกมีทั้งหมดกี่ราย กระจายอยู่ในที่ใดบ้าง มีใครเป็นผู้รับผิดชอบ (ในกรณีที่มีการแต่งตั้งกันมาก่อน)

การกำหนดพื้นที่ – หลังจากได้ทราบข้อมูลพื้นที่สมาชิกแล้ว ควรมีการทำการกำหนดพื้นที่ ว่ามีความเหมาะสมที่จะกำหนดเขตกันอย่างไร แบ่งตามปัจจัยอะไร ภูมิภาค จังหวัด เขต หรืออย่างอื่น

แต่งตั้งผู้รับผิดชอบพื้นที่ – หากการกำหนดพื้นที่ได้แล้วควรแต่งตั้งผู้ทำหน้าที่รับผิดชอบในพื้นที่นั้นๆ โดยจะต้องเป็นผู้ที่สมาชิกในกลุ่มนั้นรู้จักกันดี เดินทางไม่ลำบาก มีความคิดสร้างสรรค์ ยอมรับฟังความคิดเห็น และมีความเป็นผู้นำเพราะผู้รับผิดชอบพื้นที่จะต้องมีหน้าที่ในการประสานงานกับชมรมอธิบายเรื่องต่างๆที่เกิดขึ้น คอยกระจายข่าว รวบรวมกลุ่มเพื่อทำการประชุมภายในหรือประชุมชมรม

การประสานงานและติดตามผล – หลังจากที่ได้มีการทำงานของผู้รับผิดชอบกลุ่มได้ประมาณ 3 เดือนจะต้องมีการประสานงานและติดตามผลการดำเนินงานว่าบกพร่องอะไรบ้าง แล้วจึงทำการแก้ไขในเวลาต่อไป

ความพิถีพิถันในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค

คุณภาพสินค้า – คุณภาพสินค้าของชมรมก็จัดอยู่ในเกณฑ์ที่ดี แต่จำเป็นต้องมีการพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ดีขึ้นไปอีกในระดับสากล โดยเฉพาะสินค้าประเภทแฟชั่นจะต้องมีการศึกษาอยู่ตลอด

ราคาสินค้า – การกำหนดราคาสินค้าจะต้องอยู่ภายใต้ระดับราคาที่สามารถแข่งขันได้ มีความเหมาะสมกับตัวสินค้าอย่างดี ดังนั้นในเรื่องการเพิ่มลดราคาสินค้าควรเป็นการบริหารต้นทุนให้ได้ราคาที่ดีที่สุด แต่สำหรับการเข้าไปแข่งขันสินค้าในระดับต่างๆ เช่น ระดับล่าง ระดับกลาง ระดับสูง จะต้องมีการคำนึงถึงลูกค้าเป็นสำคัญว่าต้องการสินค้าคุณภาพราคาในระดับใด

การผลิตสินค้า – ในส่วนเรื่องของการผลิตสินค้า ก็เป็นส่วนของการบริหารการผลิต คือ จะต้องมีการคำนึงถึงระยะเวลาการส่งมอบ ปริมาณสินค้า การควบคุมการผลิตทุกขั้นตอน รวมถึงเรื่องของการบริการ และที่สำคัญจะต้องตรงใจลูกค้าหรือสามารถดึงความสนใจลูกค้าได้

การวิจัยและพัฒนา - ถือว่ามีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะการทำการวิจัยพัฒนา จะทำให้เราทราบถึงความต้องการของลูกค้า และผลิตสินค้าที่ออกมาตรงใจ การวิจัยพัฒนายังรวมหมายถึงการที่จะผลิต

สินค้าในรูปแบบใหม่ๆ ออกมา ทั้งความหลากหลายของสินค้าและบริการ

กลยุทธ์ที่ใช้สำหรับการแข่งขัน

การพิจารณาสภาพชมรม – สำหรับการวางกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับชมรมจำเป็นที่จะต้องทราบถึงสภาพของชมรมว่ามีจุดแข็งจุดอ่อนอะไรบ้างและสถานการณ์การแข่งขันเป็นอย่างไร เสริมข้อได้เปรียบและปรับปรุงข้อเสียเปรียบ

การวางแผนเป้าหมาย – หลังจากที่ชมรมได้ทราบถึงสภาพโดยรวมแล้วควรมีการพิจารณาถึงเป้าหมายต่างๆของผลการวิเคราะห์ที่ได้ ดังนั้นการวางแผนเป้าหมายควรวางให้สอดคล้องกับความเป็นไปได้ของการปฏิบัติ และเป้าหมายควรมีความท้าทายต่อการปฏิบัติไม่ง่ายไม่ยากเกินความสามารถที่ปฏิบัติ

การกำหนดกลยุทธ์ไปสู่เป้าหมาย – คือการกำหนดวิธีการดำเนินการที่จะทำให้เป้าหมายที่วางบรรลุผล อย่างเช่น การวางกลยุทธ์ที่เกี่ยวข้องกับการตลาดก็หมายถึงวิธีที่จะทำให้ชมรมสามารถมีการขยายตัวของตลาด การตอบสนองต่อผู้บริโภคอย่างตรงจุด การมีแผนการรับมือกับคู่แข่ง และรายละเอียดอีกหลายอย่างที่อยู่ในกลยุทธ์

2. รายละเอียดข้อเสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหาระยะกลางแบ่งออกเป็น 6 ประเด็น

คือ ปัญหาด้านการจัดเก็บและการหาข้อมูลใหม่, ปัญหาด้านการจัดระบบมาตรฐานฟาร์มสากล, ประสิทธิภาพการดำเนินงานของสมาชิกบางกลุ่ม, ด้านเทคโนโลยีต่างๆ, การเข้ามาของผู้ค้ารายใหม่การเปิดเสรีทางการค้า, โรคระบาดและภัยธรรมชาติ

ปัญหาด้านการจัดเก็บ และการหาข้อมูลใหม่

การรวบรวมข้อมูลเก่า – คือการที่ทางชมรมควรมีการรวบรวมบันทึกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับชมรมทั้งหมดทั้งข้อมูลสมาชิก ข้อมูลประวัติ ข้อมูลลูกค้า เป็นต้น อีกทั้งยังจะต้องมีการหาข้อมูลที่เป็นประโยชน์อื่นๆ อีก เช่น ข้อมูลสภาพธุรกิจนกระจอกเทศปัจจุบัน สภาพเศรษฐกิจ ข้อมูลคู่แข่ง และอีกมาก เพราะข้อมูลจะเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ เป็นอย่างดี

การวิเคราะห์ข้อมูล – ข้อมูลที่เข้ามาจะมีจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้นเพื่อเป็นการจัดระบบข้อมูลเราจะมีการวิเคราะห์ข้อมูลว่า ข้อมูลใดจำเป็นใช้ ข้อมูลใดไม่จำเป็นใช้ ข้อมูลใดซ้ำ และข้อมูลใดรวบรวมได้ จะ ได้เป็นการประหยัดพื้นที่ข้อมูลด้วย

ผู้ดูแลด้านข้อมูล – ข้อมูลอยู่จำนวนหนึ่งแล้วจำเป็นจะต้องมีผู้ดูแลด้านข้อมูล มีหน้าที่ในการแนะนำการใช้ประโยชน์จากข้อมูลดังกล่าว การรวบรวมข้อมูลจากการอบรมประชุมต่างๆด้วย และการแสวงหาข้อมูลที่มีประโยชน์ใหม่ๆ รวมถึงการดูแลอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการเก็บข้อมูลด้วย

ปัญหาด้านการจัดระบบมาตรฐานฟาร์มสากล

พิจารณาระบบฟาร์มเดิม – หมายถึงจะต้องดูว่าฟาร์มที่เป็นอยู่ปัจจุบันมีข้อดีข้อเสียสำคัญอะไร และทำการบันทึกเพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาต่อไป

การดูงานฟาร์มที่ได้มาตรฐานสากล และการหาระบบมาตรฐานสากลที่เหมาะสม – การที่จะเริ่มปฏิบัติตามระบบฟาร์มการเลี้ยงนกกระจอกเทศที่ได้มาตรฐานสากลจะต้องมีการไปดูตัวอย่างที่ทำได้แล้ว และประสบผลสำเร็จ หรือไม่เช่นนั้นในเบื้องต้นอาจมีการนำระบบของฟาร์มมาตรฐานของการทำสุสต์ตัวอื่นๆ มาประยุกต์ เช่น ฟาร์มไก่ระบบปิด ฟาร์มหมู ฟาร์มสัตว์น้ำของเครือเจริญโภคภัณฑ์ เป็นต้น

การทดลองระบบ – เมื่อทำการพิจารณาอย่างละเอียดแล้วจึงทดลองระบบและทำการติดตามผลอย่างใกล้ชิด เพื่อสรุปผล

ผลักดันให้ภาครัฐเห็นชอบ – หลังจากที่ได้ลองปฏิบัติจนเป็นที่เรียบร้อยแล้ว นำเสนอผลสรุปจากเรื่องการจัดมาตรฐานฟาร์มเลี้ยงนกกระจอกเทศในประเทศไทย ให้กับภาครัฐ โดยเฉพาะกรมปศุสัตว์ เพื่อที่ทางกรมจะได้นำไปพิจารณาร่วมกันหาข้อปฏิบัติต่อไป

การปฏิบัติจริง และการวิเคราะห์ – ในกรณีว่าทางภาครัฐเห็นชอบแล้วจะต้องมีการปฏิบัติกันอย่างทั่วหน้า และต้องมีการศึกษาวิเคราะห์ผลการปฏิบัติเพื่อพัฒนาระบบฟาร์มต่อไป

ประสิทธิภาพของการดำเนินงานของสมาชิกบางกลุ่ม

การสำรวจชมรม – ควรทำการสำรวจชมรม โดยเฉพาะความรู้ความสามารถในการดำเนินงาน เช่น เรื่องการเข้าประชุม การติดตามผลการประชุม การมีความเข้าใจในหน้าที่ การหาความรู้เพิ่มเติม และการพัฒนาหน้าที่ของตนเอง ซึ่งควรมีการสำรวจดูว่าสมาชิกกลุ่มใดยังมีข้อบกพร่องดังกล่าวยังอยู่เพื่อที่จะได้กำหนดการแก้ไขต่อไปได้

การกำหนดระเบียบมาตรฐาน – หลังจากที่ได้มีการทราบความบกพร่องต่างๆแล้ว ควรทำการระบุเกณฑ์มาตรฐานของข้อที่บกพร่องนั้น เช่น การกำหนดรายละเอียดหน้าที่ของการปฏิบัติงาน การจัดระเบียบวาระการประชุมทุกครั้ง และมีการประเมินผล เพื่อที่จะทำให้ประสิทธิภาพของการดำเนินงานของคณะกรรมการ และกลุ่มสมาชิกดีขึ้น

การประเมินผล – เป็นขั้นตอนต่อเนื่องจากการกำหนดกฎระเบียบมาตรฐาน เพราะจะทำให้ได้ทราบถึงสภาพการดำเนินกิจการในช่วงนั้นๆ และเป็นการวางแนวทางการกำหนดระเบียบมาตรฐานของกลุ่มสมาชิก สมาชิก คณะกรรมการ และชมรมต่อไปได้

ด้านเทคโนโลยีต่างๆ

พิจารณาการดำเนินงานเดิม – คือการทำการพิจารณาการดำเนินงานกิจกรรมต่างๆ ของชมรม รวมถึงในแต่ละกลุ่มสมาชิกว่าในจุดใดควรได้รับการพัฒนาโดยการนำเทคโนโลยีใหม่ๆมาใช้ หรือจุด

ใดควรมีการพัฒนานวัตกรรมเพื่อที่จะได้เปรียบคู่แข่ง

ประโยชน์ที่ได้รับ — เมื่อมีการวิเคราะห์แล้วว่าจุดใดหากมีการพัฒนานวัตกรรม การใช้เทคโนโลยีแล้วจะได้รับประโยชน์ ก็ควรทำการพิจารณาถึงข้อประโยชน์สูงสุดที่จะได้รับ เทียบการผลการลงทุนและผลกระทบ หากจุดได้รับประโยชน์มากกว่าการเสียประโยชน์ก็ควรค่าแก่การนำไปใช้

การนำไปใช้ — หากมีการพิจารณาที่จะใช้เทคโนโลยีต่างๆแล้วการนำไปใช้ควรมีการศึกษาถึงวิธีการได้รับประโยชน์สูงสุด การมีผู้รับผิดชอบ การติดตามผลการทดลอง การใช้เทคโนโลยีต่างๆไม่ว่าจะเป็นระบบคอมพิวเตอร์ เครื่องมือเครื่องจักร ควรมีการตามข่าวสารตลอด เพราะจะมีความไวต่อการพัฒนาเปลี่ยนแปลงมาก

การเข้ามาของผู้ค้ารายใหม่ และการเปิดเสรีทางการค้า

ทำการศึกษาวิจัย — ในเรื่องของการเปิดเขตการค้าเสรี จะให้ประโยชน์กับผู้เห็นช่องทางก่อน และจะส่งผลกระทบต่อผู้ที่ไม่ทราบรายละเอียด ดังนั้นเพื่อเป็นสร้างความได้เปรียบต้องมีการศึกษาวิจัย ทำการเตรียมความพร้อมสำหรับเรื่องดังกล่าว ไม่เพียงแต่เรื่องการค้าเสรีเท่านั้น แต่การศึกษาเรื่องที่เกี่ยวข้องก็จำเป็น เช่น การศึกษาข้อกีดกันที่ไม่ว่าด้วยเรื่องภาษี สภาพเศรษฐกิจในแต่ละพื้นที่ รวมถึงการเข้ามาของผู้ค้ารายใหม่ที่จะต้องพิจารณาให้ดี

ทำการประชุมกลุ่ม — จะเป็นการประชุมเพื่อหาข้อตกลงร่วมกัน ว่าควรปฏิบัติตัวอย่างใดในสถานการณ์นั้นๆ และก่อนการประชุมควรมีการกำหนดแนวทางอย่างหยอบในการหาข้อตกลง เช่น การเสนอแนวทางวิธีปฏิบัติตามแนวคิดของแต่ละกลุ่มออกมา

กำหนดนโยบาย — จะต้องทำการกำหนดนโยบายและเป้าหมายออกมาอย่างชัดเจน ทำการระบุบทบาทหน้าที่ของผู้ที่มีส่วนในการรับผิดชอบในเรื่องต่างๆ ตรงนี้อาจเป็นกลุ่มสมาชิก คณะกรรมการ หรือการขอความร่วมมือจากหน่วยงานอื่นด้วย

การติดตามผลทุกระยะ — จากนั้นควรมีการติดตามผลอย่างต่อเนื่อง เพราะจะทำให้งานดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

โรคระบาด และภัยธรรมชาติ

ทำการศึกษาวิจัยในรายละเอียด — ศึกษาในเรื่องของรายละเอียดของโรคนั้นๆ ว่าเป็นโรคชนิดใดทำความเสียหายอย่างไร มีวิธีป้องกันอย่างไร ช่วงใด มักจะระบาดกับสัตว์ใด นอกจากนี้การศึกษาถึงรายละเอียดของภัยธรรมชาติก็จำเป็นอย่างยิ่ง เพราะจะเป็นข้อมูลที่จะใช้ในการวางแผนป้องกันเป็นไปได้อันที่จะต้องได้รับความร่วมมือกับทางสถาบันการศึกษา กรมปศุสัตว์ คณะสัตวแพทย์ หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

การกำหนดดัชนีชี้วัด — คือการกำหนดว่า ตัวบ่งชี้ใดที่จะเป็นตัวบอกเหตุล่วงหน้าในการเกิดโรคระบาด และภัยธรรมชาติ เช่น ฤดูกาลที่มักจะเกิด อุณหภูมิ ความชื้น เกิดในพื้นที่ใดและสัตว์ชนิด

ใดก่อน เป็นต้น

การวางแผนป้องกัน – ก็เป็นผลจากการนำข้อมูลที่ได้ทำการศึกษา และการกำหนดดัชนีชี้วัด มาทำการวางแผนป้องกัน เพื่อกำหนดวิธีการ และช่วงการปฏิบัติที่ดีที่สุด

การกระจายความเสี่ยง – เป็นการลดความเสี่ยงจากเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดมาอยู่ในระดับที่พอรับได้ตรงนี้มีวิธีการอยู่หลายรูปแบบ อาทิ การทำประกัน การประกันความเสี่ยงกับภาครัฐ การทำสัญญา การวางแผนป้องกัน เป็นต้น

3. รายละเอียดข้อเสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหาระยะยาวแบ่งออกเป็น 2 ประเด็น

คือ ปัญหาการจัดสรรเงินลงทุนบริหารเงินทุนและแหล่งเงินทุน และปัญหาด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน

ปัญหาการจัดสรรเงินลงทุน บริหารเงินทุน และแหล่งเงินทุน

รวบรวมรายละเอียดสมาชิก – เป็นการรวบรวมรายละเอียดในเรื่องของการลงทุน การจัดสรรเงินทุน และวิธีการบริหารสินทรัพย์ของตน

การสร้างความเข้าใจเบื้องต้น – เมื่อมีการได้รับรายละเอียดเรื่องวิธีการบริหารทุนของสมาชิกแล้ว จึงพอจะแบ่งออกเป็น กลุ่มผู้ที่มีวิธีการบริหารทุนที่ได้อยู่แล้ว กลุ่มผู้ที่พอเข้าใจแล้วและปฏิบัติในระดับดีปานกลาง และกลุ่มที่ไม่เข้าใจเลย ทั้งนี้เป้าหมายคือจะต้องทำให้สมาชิกมีความเข้าใจอยู่ในระดับเดียวกัน

การมอบหมายหน้าที่รับผิดชอบ – คือการมีผู้ที่จะทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาอธิบายเรื่องการเงิน หรืออาจจะเป็นเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการเงินก็ได้

การนำเสนอผล – หลังจากได้มีการทำความเข้าใจในเบื้องต้นทดลองนำเสนอวิธีปฏิบัติในเรื่องของการบริหารการเงินของแต่ละสมาชิก เพื่อทำการพัฒนาความรู้ต่อไป

การทดลองปฏิบัติจริง – จากที่ได้มีการทดลองใช้แบบในกระดาษ ก็ต้องมีการนำไปปฏิบัติจริง คือ ต้องมีการบันทึกทำบัญชีการเงิน การทดลองวางแผนทางการเงิน การจัดสรรเงินทุน การหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม จนมีความชำนาญ และสามารถทำงานเป็นนิสัยได้

ปัญหาด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐ และเอกชน

ทำการศึกษาวิจัย – ขั้นตอนตั้งแต่การรวบรวมข้อมูลชมรม สมาชิก วัตถุประสงค์ในการรวมกลุ่ม ผลดีผลเสีย โอกาสที่จะได้รับการสนับสนุน และข้อมูลที่เกี่ยวข้อง เพื่อเตรียมไว้ในการประชุม

การประชุม และมอบหมายหน้าที่ – ทำการประชุมในเรื่องการทำอะไรเพื่อจะได้รับการ

สนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ตลอดจนการมอบหมายหน้าที่ในเรื่องที่จำเป็น และเกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

การพัฒนากลุ่ม การสร้างความเข้มแข็ง – ชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทยจะมีความพร้อม มีความเข้มแข็ง และมีโอกาสที่จะแข่งขันในระดับชาติได้ นั่นก็จำเป็นต้องพิจารณาในเรื่องการวางวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ และแนวทางการแก้ปัญหาทั้งหมดที่กล่าวมา

การสรุป และเสนอกับรัฐบาล หน่วยงาน – เมื่อมีความพร้อมในระดับหนึ่งจะต้องมีการสรุปผล และนำเสนอแนวทาง นโยบาย วิธีปฏิบัติ และรายละเอียดกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องรวมถึงภาครัฐด้วย

การทดลองปฏิบัติ – ควรทำการปฏิบัติจริงอย่างจริงจัง หลังจากมีการสรุปแนวทาง

ติดตามผล แก้ไข – หลังจากทำการทดลองปฏิบัติจริงแล้ว ควรนำผลดังกล่าวมาพิจารณาติดตามแก้ไข แม้ว่าจะการดำเนินงานจะไม่มีอุปสรรค แต่ควรที่จะติดตามผลตลอด และที่สำคัญจะต้องมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องต่อไป

6.7.3 ข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาชมรมตามแนวคิดการรวมกลุ่มวิสาหกิจ

สาเหตุและปัจจัยของการรวมกลุ่มวิสาหกิจของแต่ละอุตสาหกรรมมีจุดกำเนิดของการรวมกลุ่มที่ต่างกัน ขึ้นอยู่กับสาเหตุต่างๆทางด้าน วัตถุประสงค์การรวมกลุ่ม วัฒนธรรม โอกาสต่างๆ สภาพปัจจัยภายนอก ปัจจัยภายใน และเป้าหมายกลุ่มเป็นต้น ดังนั้นการจะพัฒนาอุตสาหกรรมใดจึงมีกระบวนการที่ไม่เหมือนกัน ควรจะมีการวิเคราะห์อย่างละเอียดถึงข้อมูลสำคัญต่างๆในกลุ่ม เพราะจะเป็นตัวชี้แนวทางการพัฒนากลุ่ม

สำหรับในการพัฒนาชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย ได้มีการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสำรวจสัมภาษณ์แล้ว ทำให้สามารถเสนอแนวทางการพัฒนาชมรมตามแนวความคิดการรวมกลุ่มวิสาหกิจได้เป็นลำดับขั้นตอนดังนี้

1. การจัดการกับข้อได้เปรียบและการเร่งแก้ไขข้อเสียเปรียบที่พบในชมรม
2. การปรับปรุงลักษณะของการรวมกลุ่ม
3. การดำเนินการพัฒนาการรวมกลุ่มตามแนวคิดการพัฒนาคลัสเตอร์

ขั้นตอนแรกเรื่องการจัดการกับข้อได้เปรียบและการเร่งแก้ไขข้อเสียเปรียบ ปัญหาที่พบในชมรม ก็คือการนำแนวทางการจัดการที่ได้มีการระบุไว้ในหัวข้อที่ 6.7.1 และหัวข้อที่ 6.7.2 มาทำการพิจารณาเพื่อปฏิบัติ

ขั้นตอนที่สองการปรับปรุงลักษณะของการรวมกลุ่ม จากการอธิบายผลเปรียบเทียบลักษณะของการรวมกลุ่มของชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย กับการรวมกลุ่มของคลัสเตอร์ที่เจริญสมบูรณ์ ก็ทำให้ทราบว่าทางชมรมยังควรมีการพัฒนาในหลายเรื่อง ดังนี้

1. เรื่องการรวมกลุ่มที่หนาแน่น คือ หมายถึงจะต้องเป็นกลุ่มที่มีขนาดใหญ่พอที่จะส่งผลต่างๆ กับสิ่งที่ใกล้เคียง เช่น เป็นกลุ่มใหญ่ที่มีผลต่อความเป็นอยู่ของแรงงานในพื้นที่ มีผลต่อส่วนแบ่งทางการตลาด และกลุ่มจำเป็นจะต้องมีความครบวงจรอยู่ในตัวด้วย
2. เรื่องความเชื่อมโยงกันและกัน จะต้องมีความสัมพันธ์กันจนก่อให้เกิดผลทั้งทางด้าน แลกเปลี่ยนข้อมูล การบันทึก การสื่อสาร กิจกรรมร่วมกัน การติดต่อกับหน่วยงานวิจัย การพัฒนาร่วมกันในความเชื่อมโยงกับซัพพลายเออร์ ความเชื่อมโยงซึ่งกันดังกล่าวจะต้องมีความเชื่อมโยงทั้งในแนวตั้ง และแนวนอนของการรวมกลุ่ม
3. เรื่องความร่วมมือ สมาชิกทุกคนในกลุ่มจะต้องมีหน้าที่ที่จะร่วมมือกันก่อให้เกิดการพัฒนา คือการร่วมมือกันพึ่งพากัน เพื่อวัตถุประสงค์ของการพัฒนากลุ่มจนสามารถแข่งขันในระดับสากลได้
4. การเรียนรู้ร่วมกัน ต้องเป็นการเรียนรู้ แลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น ความรู้ และประสบการณ์ ที่มีประโยชน์ต่อการยกระดับกลุ่มในด้านต่างๆ
5. ความเป็นอิสระในการแข่งขัน โดยที่การรวมกลุ่มขึ้นไม่ได้เพื่อการผูกขาด การกำหนดโควตา การจำกัดการผลิต การกำหนดกฎต่างๆ ที่ไม่ก่อให้เกิดการแข่งขันกันอย่างเสรี ที่จะเป็นเหตุผลอย่างหนึ่งของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การบริการ ระบบการจัดการ จนก่อให้เกิดการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ออกมา
6. การเน้นประสิทธิภาพ หมายถึงจะต้องปฏิบัติกิจกรรมความร่วมมืออย่างมีประสิทธิภาพในทุกด้าน ทั้งทางด้านแรงงาน วัตถุดิบ ระบบการจัดการข้อมูล การจัดการบริหารกลุ่มชมรม จนทำให้ชมรมเกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงานด้านต่างๆ อย่างเต็มที่

ในส่วนขั้นตอนที่หนึ่งและขั้นตอนที่สอง เป็นข้อเสนอแนะแนวทางการรับรู้ และการเตรียมการพัฒนาของชมรมผู้เลี้ยงนกกระจอกเทศแห่งประเทศไทย และจากผลการวิเคราะห์สรุปผลในการรวมกลุ่มของชมรม ถึงแม้ปัจจุบันทางกลุ่มชมรมจะมีรูปแบบการรวมตัวที่แตกต่างกับการรวมกลุ่มของคลัสเตอร์ที่สมบูรณ์ แต่ทางกลุ่มชมรมสามารถจะพัฒนาชมรมตามหลักการของการพัฒนากลุ่มคลัสเตอร์ได้จากการประยุกต์ใช้แนวความคิดดังกล่าว

ขั้นตอนต่อไปเป็นการดำเนินการพัฒนากลุ่มตามแนวความคิดการพัฒนาคลัสเตอร์ โดยในการดำเนินการพัฒนาคลัสเตอร์ของชมรม มีขั้นตอนกระบวนการพัฒนาอยู่ 4 ระยะ แบ่งเป็น 1.ระยะเริ่มต้น 2.ระยะบ่มเพาะ 3.ระยะการสร้างคลัสเตอร์ และ 4.ระยะการพัฒนาปรับปรุงคลัสเตอร์ ที่จะเสนอแนะรายละเอียดของแนวทางพิจารณาไว้ดังนี้

ข้อเสนอแนะในระยะเริ่มต้น

เป็นระยะแรกของการรวมกลุ่มมีจุดหมายที่จะร่วมกันพัฒนาชมรม มีข้อเสนอแนะดังนี้

- ควรมีการกำหนดขอบเขตกลุ่ม มีการระบุดูตสาหกรรม ระบุหน้าที่สมาชิกที่ชัดเจน ระบุขอบเขตของความร่วมมือ เพื่อเป็นการสร้างความน่าสนใจของกลุ่มอย่างหนึ่งกับหน่วยงานต่างๆ
- ควรมีการจัดการด้านข้อมูล มีการวิเคราะห์สภาพกลุ่มชมรม วิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ การรวบรวมข้อมูลด้านธุรกิจ รายรับรายจ่าย อีกทั้งการจัดการข้อมูลที่จะเป็นประโยชน์กับการแข่งขัน และการพัฒนาชมรม
- การจัดโครงสร้างองค์กร กำหนดคณะทำงาน ที่เป็นสากลถูกต้อง เป็นที่ยอมรับ มีความสะดวกต่อการทำการ การทำสัญญา การเจรจา และมีการพัฒนารูปแบบความเชื่อมโยงอย่างต่อเนื่อง
- สมาชิกทุกคน หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทุกหน่วย ควรมีส่วนร่วม มีการสร้างภาวะความผูกพัน มีผลประโยชน์ร่วมกันเพื่อเป็นแรงจูงใจ ทั้งนี้อาจจะจัดให้มีการประชุมวัดผล การปรับปรุงภาระหน้าที่ การมีส่วนร่วมในการระดมความคิด การร่วมกันแสวงหาโอกาสต่างๆ และการร่วมกันแก้ไขปัญหาอย่างเต็มความสามารถและมีความรับผิดชอบในหน้าที่ของตน

ข้อเสนอแนะในระยะบ่มเพาะ

เป็นระยะต่อเนื่องจากระยะเริ่มต้นของการพัฒนาชมรม ในระยะนี้มีแนวทางการปฏิบัติดังนี้

- ควรมีการสร้างต่อเนื่องของความผูกพันในลักษณะการมีส่วนร่วมได้ส่วนเสีย มีการกระตุ้นการทำงานของสมาชิก การกระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันจนสามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้ การสร้างความผูกพันควรมีการกำหนดออกมาเป็นเชิงกลยุทธ์ เพื่อบรรลุการสร้างผูกพันในกลุ่ม
- ให้มีการทำการวิเคราะห์ชมรม ควรระบุเหตุผลความน่าสนใจของกลุ่มชมรม การพิจารณาลักษณะความแตกต่างที่เฉพาะตัว การทำการวิเคราะห์ความเชี่ยวชาญ การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค เพราะการ

วิเคราะห์จะทำให้ได้ทราบถึงกลุ่มชมรมดีขึ้น และจะเป็นการทราบข้อมูล เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาต่อไป

- ควรมีการสร้างความเชื่อใจและสร้างชื่อเสียง มีการเลือกตั้งประธานร่วมในการประชุมและประสานงานกับกลุ่ม มีการระบุนโยบายของของกลุ่มอาจเป็นเรื่องของการสร้างตราสินค้า การมีกลยุทธ์ธุรกิจ และจะต้องมีการรับทราบเรื่องอย่างทั่วกันของสมาชิก
- การพัฒนาความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ต้องมีการกำหนดวิสัยทัศน์ร่วมกัน ความมือในกลยุทธ์ การกำหนดวัตถุประสงค์ การลำดับการดำเนินงานอย่างชัดเจน ซึ่งในการปฏิบัติสามารถใช้ประเด็นแนวคิดที่รวบรวมได้ในระยะเริ่มต้นของการพัฒนา
- การกำหนดแผนการปฏิบัติการเริ่ม โครงการ คือพัฒนาภาพพจน์ชื่อเสียงของกลุ่ม การสร้างตราสินค้า การสร้างความสัมพันธ์เครือข่ายในสายธุรกิจ และความสัมพันธ์กับองค์กรต่างๆ การกำหนดตลาดเป้าหมาย กลยุทธ์การตลาด รวมไปถึงการปฏิบัติในการกำหนดส่วนที่มีโอกาสในการพัฒนา

ข้อเสนอแนะในระหว่างการสร้างคลัสเตอร์

เป็นระยะที่สามเป็นการเน้นในส่วนของการสร้างกลุ่มให้สมบูรณ์มีรายละเอียดดังนี้

- การเน้นเรื่องการตลาด ให้ความสำคัญในเรื่องการบริการ โดยเฉพาะการพัฒนาความเข้าใจในบริการในตลาดใหม่ การตอบสนองความต้องการของตลาดอย่างดีที่สุด เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค
- การทำให้กลุ่มมีความสมบูรณ์ ซึ่งก็คือการพิจารณาเพิ่มเติมในช่องว่างต่างๆ ที่ขาดหายหรือไม่ครบถ้วนของกลุ่มชมรม เช่น การจัดการด้านข้อมูลความรู้ การพัฒนาความชำนาญ ทั้งนี้การระบุนโยบายละเอียดของความสมบูรณ์ย่อมขึ้นอยู่กับการวิเคราะห์สภาพปัจจัยต่างๆ ของกลุ่มชมรมเป็นสำคัญ
- ควรมีการพัฒนาความร่วมมือ ความสัมพันธ์เพื่อ ทำให้เกิดการสนับสนุนความร่วมมือของหน่วยงาน องค์กร ให้ขยายตัวออกไป แต่จะต้องมีการวางแนวทางในเชิงกลยุทธ์กันเรื่องความร่วมมือ

ข้อเสนอแนะในระหว่างการพัฒนาปรับปรุงคลัสเตอร์

ระยะการพัฒนาปรับปรุงคลัสเตอร์เป็นระยะที่จะได้เน้นไปในการพัฒนาในส่วนต่างๆที่จำเป็นสำหรับการแข่งขัน หากกลุ่มชมรมได้มีระยะการพัฒนามาถึงในขั้นนี้ ควรมีการคำนึงถึงการพัฒนาในเรื่องของ การพัฒนากลยุทธ์ การพัฒนาด้านทักษะฝีมือ พัฒนา

ด้านความรู้ เทคโนโลยี การสร้างทุนทางสังคม การสร้างตราสินค้า การบริหารงาน การพัฒนาการตลาดอัจฉริยะ การสร้างความซับซ้อนในการผลิต การพัฒนานวัตกรรม และการเน้นหนักในเรื่องของการวิจัยและพัฒนา ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน การสร้างสภาพะผู้นำในการค้าและตลาด เมื่อทางชมรมได้มีการปฏิบัติตามหลักการ โดยการนำข้อเสนอแนะไปเป็นข้อมูลในการพิจารณาเรื่องการพัฒนาของทางกลุ่มชมรมแล้ว คาดหวังว่าจะส่งผลให้ทางชมรมมีความสามารถในการยกระดับกลุ่มชมรม ให้เป็นการรวมกลุ่มที่มีความเข้มแข็ง มีการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขัน มีความสามารถในการพัฒนาผลิตภาพของสินค้าและบริการ มีการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ มีการพัฒนาเทคโนโลยี จนความเจริญเติบโตดังกล่าวส่งผลขยายไปสู่รอบด้าน เกิดการพัฒนาในภูมิภาค และเป็นกำลังสำคัญของของการพัฒนาประเทศชาติต่อไป

6.8 ข้อจำกัดในการศึกษา

ในการทำการค้นคว้าอิสระในเรื่องการนำความคิดการรวมกลุ่มวิสาหกิจมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาชมรมผู้เลี้ยงนกกระทาจอกเทศแห่งประเทศไทยได้มีข้อจำกัดในด้านวิธีการเก็บข้อมูล เนื่องจากการศึกษาเป็นการทำการรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์จากสมาชิกชมรมผู้เลี้ยงนกกระทาจอกเทศแห่งประเทศไทยเป็นส่วนใหญ่ ไม่ได้มีการสัมภาษณ์ถึงบางกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาเช่น กลุ่มผู้บริโภค กลุ่มคู่แข่งต่างๆ ไม่ได้มีการนำเอกสารรายละเอียดของทางชมรมมาประกอบข้อมูลเพราะทางชมรมยังไม่ได้มีการจัดเก็บ ดังนั้นข้อมูลส่งใหญ่จึงเป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ปากเปล่าระหว่างผู้ทำการศึกษาและผู้ให้สัมภาษณ์เท่านั้น ดังนั้นหากการจัดทำรายงานการค้นคว้าอิสระฉบับนี้เกิดความบกพร่องประการใด ทางผู้จัดทำจึงขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย