

การศึกษาห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรีภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019

The value chain study of Hom Thong's Bananas in Phetchaburi Province under the Coronavirus disease 2019 epidemic situation

กานต์กนก พุดวัฒน์¹, โสภณ แยมกลิน^{1*} และ เออวดี เปรมษ์เจียร¹

Kankanok Pudwat¹, Sophon Yamklin^{1*} and Aerwadee Premashtira¹

¹ ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กรุงเทพฯ 109001

¹ Department of Agricultural and Resource Economics, Faculty of Economics, Kasetsart University, Bangkok 10900

บทคัดย่อ: การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรและผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี และผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ที่ส่งผลต่อห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรและผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี ทั้ง 4 กลุ่มตามช่องทางการจำหน่าย คือ จำหน่ายตลาดทั่วไป จำหน่ายให้กับสหกรณ์การเกษตร 2 แห่ง และจำหน่ายให้กับโรงกล้วยเอกชน งานวิจัยนี้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพโดยสัมภาษณ์เชิงลึกเกษตรกรและผู้รวบรวมกล้วยหอมทอง จำนวน 32 คน ด้วยวิธีเฉพาะเจาะจง ผลวิจัยพบว่า เกษตรกรที่จำหน่ายกล้วยหอมทองแบบไม่ประกันราคาได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 มากที่สุด คือ ปัจจัยนำเข้า และด้านการตลาดและการขาย และผู้รวบรวมกล้วยหอมทองที่รับซื้อผลผลิตแบบประกันราคาได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 มากที่สุด คือ ด้านการตลาดและการขาย ซึ่งงานวิจัยนี้เป็นแนวทางให้แก่ผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรีในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ฉุกเฉินที่เกิดโรคระบาด เพื่อให้สามารถปรับปรุงแนวทางการจำหน่ายและวางแผนการผลิตให้เหมาะสมมากที่สุด

คำสำคัญ: กล้วยหอมทอง; ห่วงโซ่คุณค่า; จังหวัดเพชรบุรี; โควิด-19

ABSTRACT: This research aimed to study the value chain of farmers and Hom Thong's bananas collectors and the impact of the COVID-19 epidemic affects the value chain of farmers and Hom Thong's bananas collectors in Phetchaburi Province. The farmers and collectors are grouped by distribution channels: a general market, two agricultural cooperatives, and a private company. This research used a qualitative research method by using an in-depth interview with 32 purposive selected farmers and Hom Thong's banana collectors. The results showed that farmers who sold Hom Thong's bananas without price guarantees were most affected by the spread of COVID-19, especially in marketing, sales, and inbound logistics. For Hom Thong's banana collectors, those who buy products under price guarantees are mostly affected by the spread of COVID-19, especially in marketing and sales. This research provides guidelines for Hom Thong's banana collectors in Phetchaburi province to improve their production and distribution channels during the epidemic situation.

Keywords: Hom Thong's bananas; value chain; Phetchaburi Province; COVID-19

* Corresponding author: sophon.y@ku.th

บทนำ

การระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) และมาตรการควบคุมการระบาดของรัฐบาล เช่น การห้ามการเดินทาง การปิดห้างสรรพสินค้า การห้ามออกจากเคหสถานในเวลากลางคืน เป็นต้น ได้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมจำนวนมาก รวมถึงธุรกิจการเกษตรด้วยเช่นกัน อาทิ การลดค่าใช้จ่ายในการรับประทานอาหารของคนไทย (ชาญชัย, 2564) หรือการลดลงของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ส่งผลต่อปริมาณความต้องการสินค้าเกษตร (สภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2563) ซึ่งหนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่ได้รับผลกระทบคือ กล้วยหอมทองซึ่งเป็นสินค้าที่มีความต้องการของตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศที่ผู้บริโภคนิยมบริโภคกันอย่างแพร่หลาย โดยในปี 2562 ก่อนหน้าจะมีการระบาดของเชื้อโควิด-19 นั้น กล้วยหอมมีอัตราการเติบโตถึง 966% จาก 15,614 ตันในปี 2552 เป็น 166,512 ตันในปี 2562 โดยกล้วยหอมกลายเป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญและเป็นประเด็นยุทธศาสตร์ในการพัฒนาด้านการเกษตร โดยภาครัฐเองให้ความสำคัญกับการปลูกกล้วยหอมทองโดยมีการส่งเสริมให้เกษตรกรเพาะปลูกกล้วยหอมทอง และเป็นพืชที่จัดอยู่ในพืชมีมูลค่าสูงเพื่อสร้างรายได้ (crash crop) (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2563) และมีการนำเข้ามาขายในห้างสรรพสินค้าขนาดกลาง และร้านสะดวกซื้อ เช่น ร้าน 7-11 ที่มียอดขายเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยมีกล้วยหอมทองที่จำหน่ายผ่านร้าน 7-11 สูงถึงวันละเกือบ 100,000 ผล (สำนักจัดซื้อของเซเว่นฯ ซีพี ออลล์, 2558)

กล้วยหอมทองมีการปลูกมากในจังหวัดภาคกลาง เช่น ปทุมธานี เพชรบุรี สระบุรี เป็นต้น โดยจังหวัดเพชรบุรีเป็นแหล่งผลิตกล้วยหอมทองขนาดใหญ่อันดับ 2 ของประเทศไทย ในปี 2561 มีปริมาณผลผลิตสูง 29,870 ตัน แต่เป็นจังหวัดที่ผลิตกล้วยหอมทองเพื่อขายในประเทศมากที่สุด (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2563) โดยขายห้างสรรพสินค้าขนาดกลางและร้านสะดวกซื้อ ทำให้ได้รับผลกระทบจากการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมค่าใช้จ่ายของผู้บริโภคจากการระบาดของโควิด-19 ทั้งห่วงโซ่คุณค่าตั้งแต่ระบบเกษตรกรไปจนถึงผู้รวบรวม โดยส่งผลกระทบในหลายด้านทั้งในด้านการจัดหาวัตถุดิบ การผลิต การขนส่ง รวมถึงด้านการตลาด ซึ่งต่างเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของการวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจที่พัฒนาโดย Michael Porter (Porter, 1985)

ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจในการศึกษาห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี โดยใช้การวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี ก่อนและหลังการเกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ซึ่งเป็นการวิเคราะห์กิจกรรมซึ่งเป็นสภาพแวดล้อมภายในของธุรกิจ ทั้งกิจกรรมหลัก และกิจกรรมสนับสนุน นอกจากนี้ยังมองไปถึงปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อกิจการของตนเองตั้งแต่การจัดการแหล่งวัตถุดิบ การแปรรูป ตลอดจนจนถึงกระบวนการส่งมอบสินค้าและบริการให้กับลูกค้า (Porter, 1985) ซึ่งข้อมูลจากงานวิจัยนี้จะเป็นข้อมูลที่สำคัญที่ช่วยในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ฉุกเฉินที่เกิดโรคระบาดของผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี เพื่อให้สามารถปรับปรุงแนวทางการจำหน่าย และวางแผนการผลิตให้เหมาะสมมากที่สุด โดยงานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์การวิจัยเพื่อศึกษาห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี ก่อนสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด 19 และเพื่อศึกษาผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 ที่ส่งผลกระทบต่อห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี

โดยการศึกษาห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรีในครั้งนี้ ใช้แนวคิดเกี่ยวกับทฤษฎีการวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain Analysis) ของ Michael Porter (Porter, 1985) ซึ่งเป็นเครื่องมือในการศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจและกิจกรรมต่างๆ โดยมีกิจกรรมหลักคือ การขนส่งขาเข้า การปฏิบัติการ การขนส่งขาออก การตลาดและการขาย การบริการ กิจกรรมสนับสนุนอย่างการบริหารทรัพยากรมนุษย์ การพัฒนาเทคโนโลยี การจัดหาวัตถุดิบ และโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งเป็นเครื่องมือที่เหมาะสมในการวิเคราะห์กับสินค้าด้านการเกษตร เช่น การศึกษาสถานการณ์กระบวนการผลิตและส่งออกกล้วยหอมทองของสหกรณ์การเกษตรท่ายาง (นันทนา, 2548) การศึกษาการตลาดของกล้วยหอมทองของกลุ่มเกษตรกรจังหวัดเพชรบุรี (สุธนย์, 2545) การศึกษาห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจส่งออกผลไม้แปรรูป (ขวัญฤทัย, 2558) พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปช่วงสถานการณ์ COVID-19 ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร (มนัสชนก, 2563) และการหาโอกาสใหม่ในการดำเนินธุรกิจหลังจบวิกฤตการณ์ของกลุ่มธุรกิจไวน์ในประเทศไทย (ศุภกิจ, 2564)

วิธีการศึกษา

เนื่องจากการวิจัยนี้ต้องศึกษาถึงกิจกรรมการดำเนินงานในห่วงโซ่คุณค่าและผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดโรคโควิด-19 ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่เป็นปัจจุบัน (Contemporary) ที่ยังมีการศึกษาเชิงวิชาการน้อย และลักษณะของข้อมูลยังเป็นข้อมูลเชิงลึกที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการ ระเบียบวิธีวิจัยที่เหมาะสมกับงานวิจัยครั้งนี้จึงเป็นระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้สัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) กับผู้เกี่ยวข้องในห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทอง ได้แก่ 1. การศึกษาห่วงโซ่คุณค่าเกษตรกรซึ่งเป็นเกษตรกรที่มีหน้าที่ในการปลูกกล้วยหอมทอง และ 2. ผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี เท่านั้น โดยเริ่มศึกษาตั้งแต่การจัดหาปัจจัยการผลิต การปลูก และกระบวนการต่างๆ ของเกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทอง และการศึกษาห่วงโซ่ของผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี ซึ่งผู้รวบรวมเป็นผู้ซื้อคนถัดไปเพียงเท่านั้น แต่ไม่รวมถึงการกระจายสินค้าถึงผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยเริ่มต้นศึกษาตั้งแต่การได้มาของกล้วยหอมทองถึงผู้รวบรวม จนถึงการส่งมอบให้กับจากผู้รวบรวมไปยังผู้ซื้อคนถัดไป แต่ไม่รวมถึงการกระจายสินค้าถึงผู้บริโภคคนสุดท้าย ซึ่งเป็นกระบวนการขององค์กรอื่น เว้นแต่ผู้รวบรวมขายตรงถึงผู้บริโภคคนสุดท้ายเอง โดยผู้วิจัยได้ศึกษาพบว่าจังหวัดเพชรบุรีมีผู้รวบรวมหลักอยู่ 4 ส่วนคือ ตลาดกลางสินค้าเกษตร สหกรณ์การเกษตร 2 แห่ง และโรงกล้วยเอกชน โดยแต่ละกลุ่มต่างมีเกษตรกรเครือข่ายของตนเอง

ผู้วิจัยได้มีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยเป็นการสุ่มตัวอย่างเป็นการสุ่มกรณีเด่น (Unique Sampling) โดยได้เลือกสัมภาษณ์กับตัวอย่างทั้งหมด 32 คน แบ่งเป็นผู้รวบรวมกล้วยหอมทองจำนวน 12 คนซึ่งครอบคลุมผู้รวบรวมทุกส่วนในจังหวัดเพชรบุรี และเกษตรกรอีก 20 คนที่ปลูกและขายให้กับผู้รวบรวมทั้ง 4 ส่วนของจังหวัดเช่นกัน โดยผู้วิจัยเป็นผู้สัมภาษณ์ด้วยตนเองทุกคนซึ่งได้ขออนุญาตผู้รวบรวมก่อนการสัมภาษณ์และบันทึกข้อมูลทุกครั้ง ซึ่งการสัมภาษณ์ใช้เวลาคนละ 1-1.30 ชั่วโมง ในช่วงระหว่างเดือนธันวาคม 2563 - เมษายน 2564 โดยใช้แบบการสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi-structured Interview) เนื่องจากเป็นการสัมภาษณ์ที่มีการกำหนดคำถามไว้ล่วงหน้าแล้วโดยจะสัมภาษณ์ใช้คำถามแบบเดียวกัน มีลำดับขั้นตอนเรียงเหมือนกัน โดยการตั้งคำถามเป็นในทำนองเดียวกันมีคำถามที่ต้องการคำตอบเฉพาะเจาะจง และคำถามที่ให้ตอบได้ตามความต้องการ ประกอบด้วย 4 ส่วน คือ ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์ และข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการดำเนินงาน ถ้าเป็นในลักษณะองค์กรจะประกอบด้วยรายละเอียด เช่น ลักษณะขององค์กร ธุรกิจหลักขององค์กร เป็นต้น ส่วนที่ 2: ข้อมูลเกี่ยวกับกิจกรรมการดำเนินงานตามการวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า ได้แก่ กิจกรรมหลัก และกิจกรรมสนับสนุน ส่วนที่ 3: ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 ที่ส่งผลต่อห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี ส่วนที่ 4: การปรับตัวของกิจกรรมการดำเนินงานในห่วงโซ่คุณค่าหลังจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 โดยงานวิจัยฉบับนี้ได้ผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการงานวิจัยในมนุษย์แล้ว เลขที่ COA No. COA64/022

ผลการศึกษา

ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 1 ห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี โดยแบ่งการศึกษออกเป็น 2 ห่วงโซ่คุณค่า คือ ห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทอง และการศึกษาห่วงโซ่ของผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี

1. ห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทอง มีจำหน่ายให้กับผู้รวบรวมสามารถแบ่งการจำหน่ายได้ 2 รูปแบบ คือ การจำหน่ายแบบประกันราคาขั้นต่ำ และการจำหน่ายตามราคาตลาดกลางทั่วไป โดยเกษตรกรเป็นผู้จัดการปัจจัยการผลิต การปลูก และกระบวนการต่างๆ ซึ่งนำมาวิเคราะห์ตามแนวคิดห่วงโซ่คุณค่าในกิจกรรมหลัก และกิจกรรมสนับสนุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

กิจกรรมหลัก

1. ด้านปัจจัยนำเข้า (Inbound Logistics)

สำหรับการผลิตกล้วยหอมทอง เกษตรกรจำเป็นต้องมีการใช้หน่อพันธุ์ที่มีคุณภาพโดยหน่อที่ใช้ปลูกส่วนใหญ่ซึ่งเป็นพันธุ์พื้นเมืองที่ปลูกกันมานานแล้วมีทั้งเป็นของตัวเองและขอซื้อจากแหล่งอื่น โดยนิยมใช้กล้วยพันธุ์ กล้วยหอมทอง มีชื่อสามัญ Gros Michel “Kluai Hom Thong” ด้านแหล่งน้ำที่เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่ ใช้น้ำจากแหล่งน้ำธรรมชาติ และอ่างเก็บน้ำ และการใช้ปุ๋ย ซึ่งเกษตรกรใช้ปุ๋ยชนิดต่าง ๆ เช่น ปุ๋ยคอก ปุ๋ยวิทยาศาสตร์ ปุ๋ยหมัก โดยสามารถจัดทำได้ภายในท้องถิ่นหรือพื้นที่ใกล้เคียง

ปุ๋ยคอกที่ใส่ เช่น มูลวัว มูลไก่ และปุ๋ยวิทยาศาสตร์หรือปุ๋ยเคมี ที่นิยมใช้ เช่น 20-20-0, 15-15-15 และ 13-13-21 เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีเครื่องจักรกลและวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ เช่น รถไถดิน เครื่องตัดหญ้า เครื่องสูบน้ำ สปริงเกอร์ ท่อน้ำ สายยางพลาสติก ไม้ค้ำยัน ถุงพลาสติก เกษตรกรจะจัดหาได้ภายในท้องถิ่นหรือพื้นที่ใกล้เคียง

2. การปฏิบัติการ (Operations manufacturing)

เกษตรกรจะดูแลแปลงปลูกจนถึงขั้นตอนการเก็บเกี่ยวเองทั้งหมด เริ่มตั้งแต่การเตรียมดิน การปลูกเริ่มจากการเตรียมพื้นที่ โดยแบ่งเป็น 2 แบบ คือ การเตรียมพื้นที่แบบร่อง และการเตรียมพื้นที่แบบกระพรวน ขั้นตอนถัดไปคือการคัดเลือกหน่อพันธุ์ การคัดเลือกหน่อพันธุ์ที่จะนำมาปลูกโดยส่วนใหญ่จะคัดเลือกหน่อพันธุ์ที่ไม่อ่อนและไม่แก่จนเกินไป มีลักษณะใบเขียวแหลมเรียกว่า “หน่อใบดาบ” ขั้นตอนถัดไปคือ การปลูก โดยมีระยะห่างประมาณ 2x2 เมตร หรือ 2 x 1.5 เมตร โดยชุดหลุมลึกประมาณ 30 เซนติเมตร การให้น้ำ การให้น้ำเพียงอาทิตย์ละ 1 ครั้ง ลักษณะการให้น้ำที่นิยมทำกันโดยทั่วไปการให้น้ำแบบสปริงเกอร์ การใส่ปุ๋ย จะใช้ทั้งปุ๋ยอินทรีย์ และใช้ปุ๋ยเคมีปริมาณการใส่โดยทั่วไปประมาณ 50 กิโลกรัมต่อไร่ การใส่ปุ๋ยจะใส่บริเวณรอบ โคนต้นห่างประมาณ 50 เซนติเมตร ช่วงอายุที่ใส่คือ 1 เดือน 3 เดือน และ 6 เดือน การตัดแต่งทาง จะทำการตัดแต่งใบกล้วยเมื่อกล้วยมีการเจริญเติบโตขึ้น จะมีใบใหม่เกิดขึ้นทดแทนใบเก่า ซึ่งแห้งลงไป การกำจัดวัชพืช วัชพืชเป็นปัญหาอีกอย่างหนึ่งที่เกษตรกรจะต้องดูแลแปลงอย่างเป็นประจำ โดยทั่วไปจะใช้การตัดด้วยเครื่องตัดหญ้า เนื่องจากสะดวกและรวดเร็วค่อนข้างประหยัดค่าใช้จ่าย การตัดปลีกล้วย การตัดปลีกล้วยเป็นอีกกิจกรรมการดูแลที่ต้องปฏิบัติเมื่อกล้วยอายุได้ 6-7 เดือน หลังจากปลีออกได้ประมาณ 7-10 วัน จะทำการตัดปลีกล้วยทิ้งเพื่อให้อาหารไปสะสมที่เครือมาก ๆ เครือจะมีความสมบูรณ์ช่วยให้ได้เครือที่น้ำหนักดี การค้ำยัน เนื่องจากต้นกล้วยหอมทองมีความบอบบางมากเมื่อมีเครือหากเป็นเครือใหญ่มากน้ำหนักดี ต้นกล้วยเอียงอาจทำให้กล้วยโคนล้ม หรือหากมีลมแรงกล้วยอาจล้มเสียหายดังนั้นการค้ำยันต้นจะช่วยให้โอกาสที่กล้วยจะเสียหายจากการล้มน้อยลง การหุ้มเครือ เมื่อตัดปลีได้ประมาณ 10-15 วัน ปลายผลกล้วยจะขึ้นขึ้น เกษตรกรจะทำการหุ้มเครือ ด้วยถุงพลาสติกทั้งเครือและหุ้มทุกเครือ เพื่อให้ผิวกล้วยสวยจะช่วยป้องกันแมลงทำลาย ป้องกันผิวกล้วยจากแสงแดด และการเสียดสีจากใบกล้วย และขั้นตอนสุดท้ายการเก็บเกี่ยวผลผลิตก่อนการตัดจะต้องมีการตรวจสอบปลีกล้วยเพื่อคัดเลือกกล้วยที่มีความแก่ 80-85% แล้วจึงสามารถจำหน่ายผลผลิตได้

3. ด้านปัจจัยนำออก (Outbound Logistics)

การนำผลผลิตออกจำหน่าย และการขนส่งเพื่อการจำหน่าย จะแบ่งเป็น 2 แบบ คือ เกษตรกรที่จำหน่ายตลาดสินค้าเกษตรซึ่งเป็นการจำหน่ายแบบราคาตลาดกลางทั่วไปเกษตรกรจะเป็นผู้เก็บเกี่ยวผลผลิตเองและตัดแยกหวีกล้วย โดยทำการตัดแยกหวีกล้วยจากเครือ จะต้องใช้ความชำนาญ ในการตัดและเช็คปลีกล้วยเพื่อคัดเลือกกล้วยที่มีความสุก คือ 80-85% หลังจากนั้นเกษตรกรจะขนส่งไปยังตลาดกลางสินค้าเกษตรเพื่อจำหน่าย ต่อไป และเกษตรกรที่จำหน่ายแบบประกันราคาจะมีเจ้าหน้าที่จากผู้รวบรวมเข้าตรวจสอบแปลงปลูกและประมาณจำนวนเครือที่นำจะตัดได้ โดยการตัดกล้วย จะเป็นมีเจ้าหน้าที่แผนกเก็บเกี่ยวผลผลิตเข้ามาเก็บเกี่ยวกล้วยที่มีความสุกประมาณ 80-85 % และใช้รถขนส่งของผู้รวบรวมเพื่อขนส่งจากแปลงเกษตรกรไปยังโรงงาน

4. การตลาดและการขาย (Marketing and Sales)

การตลาดและการขายทำการตลาด สามารถแบ่งได้ 2 รูปแบบ คือ การจำหน่ายตามราคาตลาดกลางทั่วไปเมื่อเกษตรกรเก็บเกี่ยวกล้วยหอมทองที่มีความสุก คือ 80-85% และทำการตัดแยกหวีกล้วยจากเครือแล้ว จะนำไปจำหน่ายให้กับแม่ค้าในตลาดกลางสินค้าเกษตรโดยมีราคาเฉลี่ยประมาณผลละ 1.50 บาท ซึ่งเกษตรกรจะจำหน่ายให้กับแม่ค้าประจำของตนเองเนื่องจากสามารถต่อรองราคาและมีความยืดหยุ่นในเรื่องไซการขายมากกว่า และการจำหน่ายแบบประกันราคาขั้นต่ำ เมื่อเจ้าหน้าที่จากผู้รวบรวมสำรวจแปลงแล้วได้ความแก่ตามมาตรฐานที่ตลาดต้องการจะมีเจ้าหน้าที่กำหนดวันมาเก็บเกี่ยวกล้วยหอมทองที่มีความสุก คือ 80-85% และนำเข้าโรงงานเพื่อตัดแต่งคัดแยกและบรรจุเพื่อจัดจำหน่ายต่อไป โดยมีราคาเฉลี่ยประมาณผลละ 2 บาท

5. การบริการ (Services)

การบริการเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลผลิตของเกษตรกรที่จำหน่ายกล้วยหอมทองให้กับตลาดกลางสินค้าเกษตรจะมีการตัดแต่งกล้วยหอมทองเป็นหวีออกจากเครือที่มีคุณภาพดีและคัดผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพออกจากรัน แล้วจึงขนส่งไปยังแม่ค้าด้วยตัวเองแต่สำหรับเกษตรกรที่จำหน่ายกล้วยหอมทองให้กับผู้รวบรวมการบริการของเกษตรกรจะแตกต่างกันออกไปคือ เกษตรกรจะบริการเพื่อเพิ่มมูลค่าของ

ผลผลิต ในขั้นตอนการดูแลกล้วยหอมทอง ตั้งแต่การดูแลแปลงปลูกเพื่อให้สะดวกต่อการเข้าดำเนินงานของเจ้าหน้าที่โดยเกษตรกรจะแต่งใบกล้วยที่เหี่ยวออกเพื่อไม่ให้รกและเป็นที่ยู่ออาศัยของโรคและแมลง และเกิดความสะอาดในแปลง การค้าขายซึ่งเป็นที่ยอมรับโดยทั่วกันในผู้ปลูกกล้วยหอมทองว่าต้นกล้วยหอมทองมีความบอบบางมากเมื่อมีเครือหากเป็นเครือใหญ่มาน้ำหนักต้นกล้วยเอียงอาจทำให้กล้วยโค่นล้ม หรือหากมีลมแรงกล้วยอาจล้มเสียหายดังนั้นการค้าขายต้นจะช่วยให้โอกาสที่กล้วยจะเสียหายจากการล้มน้อยลง

กิจกรรมสนับสนุน

1. การจัดซื้อ (Procurement)

การต่อราคาของผู้ขายปัจจัยการผลิตกับเกษตรกร ได้แก่ วัสดุอุปกรณ์ทางการเกษตร เครื่องสูบน้ำ ท่อน้ำ สายยางพลาสติก เครื่องตัดหญ้า มีด ปุ๋ยเคมีและค่าปุ๋ยอินทรีย์ ถุงห่อผลวัสดุห่อกล้วยหอมทอง ถุงที่ใช้ขี้นิยมใช้ถุงพลาสติกหรือโพลีเอททีลีน ราคาถุงพลาสติกหรือ โพลีเอททีลีน เกษตรกรมีการซื้อเป็นกิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 500 บาท (ประมาณ 100 ใบ) สารเคมีกำจัดวัชพืชและศัตรูพืช รวมถึงน้ำมันเชื้อเพลิง ที่ใช้สำหรับเครื่องสูบน้ำและเครื่องตัดหญ้า เกษตรกรจะจัดหาด้วยตนเองสามารถจัดหาได้ภายในท้องถิ่นหรือพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งสามารถชำระเป็นเงินสดหรือเป็นสินเชื่อก็ได้

2. การพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development)

การเทคโนโลยีที่ใช้ในการปลูกกล้วยไม่ได้มีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยแต่มีการใช้เครื่องจักรกลอุปกรณ์ สำหรับในด้านการเพาะปลูกจะมีเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้ได้แก่ รถไถพรวนดิน ยกร่อง แต่การดูแลโดยส่วนใหญ่ตั้งแต่การขุดหลุมปลูก การใส่ปุ๋ย การตัดใบ การห่อเครือ การตัดปลี จนถึงการค้าจัดวัชพืช รวมถึงการเก็บเกี่ยวจะใช้แรงงานคนทั้งหมด และในด้านการเรียนรู้ การพัฒนาเทคนิคการปลูกและดูแลรักษากล้วยหอมทองส่วนใหญ่จะอยู่ในขั้นการปลูกและดูแลรักษาทั้งการตัดปลีกล้วยเป็นอีกกิจกรรมการดูแลที่สมาชิกต้องปฏิบัติเมื่อกล้วย อายุได้ 6-7 เดือน หลังจากปลีออกได้ประมาณ 7-10 วัน และการค้าขาย เพื่อป้องกันกล้วยจะเสียหายจากการโค่นล้ม นอกจากนี้สิ่งที่เกษตรกรส่วนใหญ่มีการเรียนรู้เพิ่มเติม คือ ด้านการดูแลรักษากล้วยหอมทอง ได้แก่ การเขตกรรมกำจัดวัชพืชการตัดแต่งใบกล้วยเมื่อกล้วยมีการเจริญเติบโตขึ้น และการกำจัดโรคแมลงโดยใช้สารชีวภัณฑ์ รวมถึงการใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านในการทำกับดักแมลงศัตรูกล้วยหอมทอง เช่น ดั้ว

3. การบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management)

สำหรับการจัดการแรงงานโดยส่วนใหญ่แล้วเกษตรกรจะดูแลแปลงปลูกจนถึงเก็บเกี่ยวผลผลิตและการขนส่งกล้วยหอมทองในการจำหน่ายด้วยตัวเอง ใช้แรงงานในครัวเรือนของตนเอง หรือจ้างแรงงานเป็นกรณี เช่น การปลูก การฉีดสารกำจัดศัตรูพืช การค้าขาย รวมถึงกระบวนการดูแลต่าง

4. โครงสร้างพื้นฐาน (Firm Infrastructure)

การผลิตกล้วยหอมทองโดยส่วนใหญ่เกษตรกรจะใช้แหล่งเงินทุนจากธนาคารเพื่อการเกษตร (ธกส.) รวมถึงการศึกษาถึงข้อมูลข่าวสารของการปลูกกล้วยหอมทองเกษตรกรจะรับทราบข้อมูลข่าวสารจากการประชาสัมพันธ์ของสหกรณ์การเกษตร และทางสื่อโทรทัศน์หรืออินเทอร์เน็ต เป็นต้น (Figure 1)

Support Activities	Firm Infrastructure: Finance and Accounting. A study of farmers funding resources. Most of the farmers will use funding from the Bank for Agriculture (BAAC) to study information of the Gros Michel banana plantation, farmers will be informed of news from the company's public relations, on television or on the Internet, etc.					
	Human Resource Management: For labor management, most of the time, Farmers tend to take care of the planting to harvest and transport the Gros Michel bananas for sale themselves or use their own household labor.					
	Technology Development: There is no modern technology, but in the field of cultivation, there are agricultural machines used, such as tractors to help in agriculture. But mostly, from digging a planting hole, fertilizing, cutting leaves, bundling, pruning, to weeding and the harvest will be all done by humans.					
	Procurement: Farmers will procure their own inputs and agricultural equipment, which can be procured locally or nearby or from the cooperative which can be paid in cash or in loan.					
Primary Activities	1) Inbound Logistics	2) Operations	3) Outbound Logistics	4) Marketing and Sales	5) Services	Profits
	- Farmers use water from natural water sources	- Starting from soil reparation before planting and selection of quality, disease-free cultivars for planting	It is divided into 2 types: - Farmers harvest the produce and cut the bananas by themselves.	collectors in Phetchaburi which can be divided according to product price guarantee which the price will go up and down according to the central market price, including	Farmers will take care of the fields to make it easier for the staff to harvest. And in the case of farmers who sell their produce by themselves, the Hom Thong's banana will be cut into pieces from the good quality and the unquality separately.	
	- Most of the cultivars used for planting are both own and buy from other sources	- Watering and fertilizing according to the age of growth	After that, the farmers will transport them to the Central Agricultural Market for further distribution	1. Collector of 2 agricultural cooperatives and a private bananas factory. Which is sold as a price guarantee		
	- Farmers will supply the factors locally produced or nearby areas such as fertilizers, machinery, agricultural, equipment, etc	- Trimming paths when bananas are growing and weeding to prevent weeds from taking nutrients from the bananas	- Collectors will have harvesting department staff responsible for harvesting the produce of farmers and transporting them from the field to the factory	2.The collectors in the Central Agricultural market is a non-guaranteed sale		
		- Cutting banana bossom to allow nutrients to cumulate in the bunch of bananas				
	- Bracing and cladding to					

Figure 1 The value chain of Hom Thong's Bananas farmers in Phetchaburi Province

2. การศึกษาห่วงโซ่ของผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี โดยการจำหน่ายกล้วยหอมทองของผู้รวบรวมในจังหวัดเพชรบุรี จะเป็นการจำหน่ายแบบตลาดระหว่างองค์กรหนึ่งกับอีกองค์กรหนึ่ง (Business-to-Business) อาทิ ร้านสะดวกซื้อห้างสรรพสินค้าขนาดกลาง พ่อค้าตลาดกรุงเทพมหานคร และโรงแรม โดยผ่านผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี ได้แก่ สหกรณ์การเกษตร โรงกล้วยเอกชน และผู้รวบรวมในตลาดกลางสินค้าเกษตรซึ่งนำมาวิเคราะห์ตามแนวคิดห่วงโซ่คุณค่าในกิจกรรมหลักและกิจกรรมสนับสนุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

กิจกรรมหลัก

1. ด้านปัจจัยนำเข้า (Inbound Logistics)

การจำหน่ายกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรีแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ การจำหน่ายตามราคาตลาดกลางทั่วไป และ แบบประกันราคาขั้นต่ำ โดยการจำหน่ายแบบราคาตลาดกลางทั่วไปผ่านผู้รวบรวมตลาดกลางสินค้าเกษตรโดยจัดหาผลผลิตมาจากเกษตรกรทั่วไปที่ปลูกกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี โดยเกษตรกรจะเป็นผู้เก็บเกี่ยวผลผลิตกล้วยหอมทอง ตัดแต่งแยกหวีกล้วยจากเครือ และขนส่งไปจำหน่ายยังผู้รวบรวมตลาดกลางสินค้าเกษตร โดยมีราคาการรับซื้อเฉลี่ยผลละประมาณ 1-4 บาท ซึ่งแตกต่างจากเกษตรกรที่จำหน่ายแบบประกันราคาขั้นต่ำผ่านผู้รวบรวมสหกรณ์และโรงกล้วยเอกชน การซื้อผลผลิตจะรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรที่เป็นเกษตรกรเครือข่ายเท่านั้น โดยจะต้องมีการยินยอมรับเงื่อนไขตั้งแต่การปลูกจนการเก็บเกี่ยวผลผลิตให้กับผู้รวบรวม คือ การปลูกกล้วยจะต้องขายให้ผู้รวบรวมทั้งหมดในราคาประกัน ถ้าราคาตลาดสูงกว่าราคาประกันจะซื้อขายตามราคาตลาดแต่ถ้าราคาตลาดต่ำกว่าราคาประกันจะซื้อขายตามราคาประกัน แปลงปลูกจะต้องมีทางเข้าออกสะดวก ดูแลผลผลิตให้ได้ตามมาตรฐาน และจะมีทีมส่งเสริมเข้าตรวจเยี่ยมแปลงเดือนละ 1 ครั้ง ซึ่งมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายส่งเสริมวางแผนการผลิตกล้วยหอมทองให้กับเกษตรกร และเมื่อถึงเวลาเก็บเกี่ยวผลผลิตเข้าโรงงาน

โดยผู้รวบรวมจะดำเนินงานเองทั้งหมดโดยเริ่มจากการสำรวจรายชื่อสมาชิกที่มีผลผลิตพร้อมเก็บเกี่ยวที่ความสุก 80-85% หลังจากนั้นจะแจ้งรายชื่อให้กับเจ้าหน้าที่ฝ่ายไร่เพื่อเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยเจ้าหน้าที่เก็บเกี่ยวผลผลิตจะทำการแยกกล้วยเป็นหวีเบื้องต้นจากในแปลง และต้องหุ้มเครือด้วยแผ่นพองน้ำกันกระแทกเพื่อป้องกันการช้ำแล้วจึงนำเข้าโรงงานเพื่อตัดแต่ง คัดแยก บรรจุ และชั่งน้ำหนักเพื่อตรวจสอบปริมาณกล้วยที่เข้ามาในแต่ละวัน โดยมีการประกันราคารับซื้อขั้นต่ำผลละ 2 บาท

2. การปฏิบัติการ (Operations manufacturing)

เกษตรกรจะดูแลแปลงปลูกจนถึงขั้นตอนการเก็บเกี่ยวเองทั้งหมด และสำหรับการจำหน่ายผ่านผู้รวบรวมตลาดกลางสินค้าเกษตรเมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตกล้วยแล้วเกษตรกรขนส่งมายังผู้รวบรวมตลาดกลางสินค้าเกษตรแล้วผู้รวบรวมจะนำไปบ่มโดยใช้แก๊สเอทิลีนเป็นเวลา 23 ชั่วโมง หลังจากนั้นจะนำกล้วยหอมทองที่บ่มซึ่งการบ่มจะให้กล้วยหอมทองสุกที่ตลาดปลายทางพอดี และพ่อค้าจากตลาดปลายทางมารับซื้อและขนส่งไปยังตลาดในกรุงเทพมหานคร เช่น ตลาดไท ตลาดบางแค ตลาดสี่มุมเมือง เป็นต้น ซึ่งแตกต่างจากการจำหน่ายผ่านผู้รวบรวมสหกรณ์การเกษตรและโรงกล้วยเอกชนคือ จะมีเจ้าหน้าที่มาเก็บเกี่ยวผลผลิตให้กับเกษตรกรแล้วนำเข้าโรงงานเพื่อชั่งน้ำหนักเพื่อตรวจสอบปริมาณกล้วยที่เข้ามาในแต่ละวันแล้ว หลังจากนั้นเด็ดเกสรกล้วยออกแล้วนำไปล้างด้วยน้ำเปล่า 1 ครั้งในถังน้ำขนาดใหญ่ หลังจากนั้นจะใส่แผ่นพองน้ำกันกระแทก 1 ลูก/1 หวี แล้วนำไปใส่ตะกร้าละ 5-6 หวี แล้วนำไปพักไว้เป็นเวลา 18-20 ชั่วโมง เข้าตู้บ่มด้วยแก๊สเอทิลีน ควบคุมอุณหภูมิอยู่ที่ 20-23 องศาเซลเซียส หลังจากออกจากตู้บ่มเข้าห้องเย็นอุณหภูมิอยู่ที่ 18-22 องศาเซลเซียส พักไว้ 1 วัน เพื่อให้กล้วยพัฒนาสีจากสีเขียวเป็นสีเหลือง แล้วนำมาออกมาตัดแต่งเป็นผลแล้วบรรจุหีบห่อถุงละ 1 ผล น้ำหนักผลละไม่ต่ำกว่า 120 กรัม แล้วนำไปเรียงใส่ตะกร้า และตรวจสอบคุณภาพ 4 ขั้นตอน คือ ตรวจสอบคุณภาพตัดกล้วย ตรวจสอบคุณภาพในการล้าง ตรวจสอบคุณภาพในการตัดแต่ง ตรวจสอบคุณภาพหลังจากบรรจุหีบห่อ แล้วนำขึ้นรถขนส่งไปยังลูกค้า

3. ด้านปัจจัยนำออก (Outbound Logistics)

เมื่อผู้รวบรวมตลาดกลางสินค้าเกษตรจะมีการจัดเก็บผลผลิตหลังจากบ่มแล้วจะมีพ่อค้าจากตลาดปลายทางในกรุงเทพมหานคร และลูกค้ามารับผลผลิตจากตลาดกลางสินค้าเกษตรเอง โดยการขายปลีกลูกค้าสามารถเข้ามาซื้อผลผลิตได้ที่อาคารกล้วยได้ด้วยตนเอง และการขายส่งจะมีพ่อค้าทั้งจากตลาดกรุงเทพมหานคร และลูกค้าจากโรงงานขนมหรือโรงงานกล้วยกวนมารับกล้วยหอมทองที่ผู้รวบรวมด้วยตนเอง ซึ่งแตกต่างจากการจำหน่ายผ่านผู้รวบรวมสหกรณ์การเกษตรและโรงกล้วยเอกชนคือ จะมีเจ้าหน้าที่มาเก็บเกี่ยวผลผลิตให้กับเกษตรกรแล้วนำเข้าโรงงานเพื่อตัดแต่งและบรรจุหีบห่อจนครบตามจำนวนปริมาณความต้องการของลูกค้าแล้วจะมีการจัดเก็บก่อนส่งถึงมือลูกค้าคือจะจัดเก็บในห้องควบคุมอุณหภูมิที่ 18-22 องศาเซลเซียส หลังจากนั้นขนส่งไปยังลูกค้าของผู้รวบรวม อาทิ ร้านสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้าขนาดกลาง และโรงแรม ซึ่งการขนส่งจะใช้รถขนส่งของผู้รวบรวมโดยการขนส่งโดยรถควบคุมอุณหภูมิในกรณีระยะทางค่อนข้างไกล และใช้รถขนส่งปกติในพื้นที่ใกล้เคียง

4. การตลาดและการขาย (Marketing and Sales)

การจำหน่ายกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรีผ่านผู้รวบรวมมีการจำหน่ายในรูปแบบตลาดระหว่างองค์กรหนึ่งกับอีกองค์กรหนึ่ง (Business-to-Business) ได้แก่ ร้านสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้าขนาดกลาง พ่อค้าตลาดกรุงเทพมหานคร และโรงแรม สำหรับผู้รวบรวมตลาดกลางสินค้าเกษตรจำหน่ายต่อให้กับพ่อค้าตลาดกรุงเทพมหานคร เช่น ตลาดไท ตลาดสี่มุมเมือง และตลาดบางแค เป็นต้น ซึ่งพ่อค้าจะมารับกล้วยหอมทองจากตลาดกลางสินค้าเกษตรเอง รวมถึงโรงงานขนมและโรงงานกล้วยกวนที่มารับซื้อผลผลิตจากผู้รวบรวมตลาดกลางสินค้าเกษตรเช่นกัน โดยผู้รวบรวมรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรโดยมีราคาเฉลี่ยประมาณผลละ 1.50 บาท และเกษตรกรสามารถรับเงินได้ทันที โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ของผู้รวบรวมแต่ละราย ซึ่งแตกต่างจากผู้รวบรวมสหกรณ์การเกษตรและโรงกล้วยเอกชนที่จำหน่ายให้กับร้านสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้าขนาดกลาง และโรงแรม โดยผู้รวบรวมจะซื้อผลผลิตจากเกษตรกรที่เป็นสมาชิกเครือข่ายเท่านั้น ซึ่งเป็นการรับซื้อแบบการประกันราคา โดยมีเงื่อนไขคือ การปลูกกล้วยจะต้องขายให้ผู้รวบรวมทั้งหมดในราคาประกัน ถ้าราคาตลาดสูงกว่าราคาประกันจะซื้อ-ขาย ตามราคาตลาดแต่ถ้าราคาตลาดต่ำกว่าราคาประกันจะซื้อ-ขาย ตามราคาประกัน โดยมีการประกันราคาขั้นต่ำผลละ 2 บาท และเกษตรกรสามารถรับเงินหลังจากการจำหน่าย 1-3 วันทำการ โดยวิธีรับเงินคือ รับด้วยตัวเอง หรือโอนเข้าบัญชีได้เช่นกัน ในส่วนของการซื้อ-ขาย ของผู้รวบรวมกับลูกค้าจะมีเงื่อนไขเครดิตอยู่ประมาณ 15 - 20 วัน สำหรับการส่งเสริมและประชาสัมพันธ์ในการปลูกกล้วยหอมทองจะประชาสัมพันธ์ผ่านกลุ่มสมาชิกรายเก่า และเว็บไซต์

5. การบริการ (Services)

สำหรับผู้รวบรวมที่เป็นสหกรณ์การเกษตรจะมีการให้ค่าชดเชยกรณีเกษตรกรเครือข่ายผู้ปลูกกล้วยหอมทองได้รับความเสียหายจากภัยธรรมชาติ ซึ่งแตกต่างจากผู้รวบรวมโรงกล้วยเอกชนและตลาดกลางสินค้าเกษตรที่ไม่มีการชดเชยให้เกษตรกร และในส่วนการบริการก่อนและหลังการส่งมอบผลผลิตให้ผู้ปลูกกล้วยหอมทองทุกกลุ่มจะมีการตรวจคุณภาพผลผลิตก่อนส่งมอบเพื่อป้องกันการเกิดความเสียหายแต่ทั้งนี้ในกรณีที่ผลผลิตได้รับความเสียหายมากผิดปกติทางผู้รวบรวมจะตรวจสอบและชดเชยโดยการเปลี่ยนผลผลิตใหม่ให้กับลูกค้า

กิจกรรมสนับสนุน

1. การจัดหา (Procurement)

การจัดหาผลผลิตของผู้รวบรวมในตลาดกลางสินค้าเกษตร จะซื้อผลผลิตจากเกษตรกรในพื้นที่และจังหวัดใกล้เคียง แต่การเก็บเกี่ยวเกษตรกรจะเป็นผู้เก็บเกี่ยวและตัดแต่งเป็นหวีแล้วขนส่งมายังผู้รวบรวมภายในอาคารกล้วยในตลาดกลางสินค้าเกษตรเพื่อจำหน่ายด้วยตนเอง ซึ่งเกษตรกรสามารถรับเงินจากผู้รวบรวมได้ทันที ในส่วนของผู้รวบรวมสหกรณ์การเกษตรและโรงกล้วยเอกชนจะรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรที่เป็นสมาชิกเครือข่าย และอยู่ในพื้นที่บริการเท่านั้น ซึ่งกระบวนการจัดหาผลผลิตผู้รวบรวมจะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายส่งเสริมการปลูกตั้งแต่การวางแผนการผลิตแต่ละรอบของสมาชิกซึ่งจะทำให้รู้รอบการเก็บเกี่ยวของแต่ละแปลงซึ่งมีเจ้าหน้าที่เก็บเกี่ยวลงพื้นที่ไปเก็บเกี่ยวและขนส่งผลผลิตเข้าโรงงานให้กับเกษตรกร โดยราคาที่รับซื้อจะขึ้น-ลง ตามราคาตลาด โดยเกษตรกรจะได้รับเงินจากการจำหน่ายผลผลิตหลังการเก็บเกี่ยว 1-3 วัน โดยวิธีรับเงินคือ รับด้วยตัวเอง หรือโอนเข้าบัญชี

2. การพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development)

สำหรับการพัฒนาเทคโนโลยีในกระบวนการผลิตกล้วยหอมทองของผู้รวบรวมทุกกลุ่มจะไม่มีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยหรือเครื่องมือเครื่องจักรแทนแรงงานคน เนื่องจากกล้วยหอมทองมีลักษณะทางกายภาพที่ต่างกันแต่ละผลและมีความละเอียดอ่อนในแต่ละขั้นตอนของการตัดแต่งผลผลิตก่อนบรรจุและขนส่งถึงมือลูกค้า แต่มีการนำเทคโนโลยีพื้นฐานมาใช้แค่ขั้นตอนที่เป็นสายพานลำเลียงผลผลิตเท่านั้น

3. การบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management)

ผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในตลาดกลางสินค้าเกษตรและโรงกล้วยเอกชนจะใช้แรงงานจากคนเป็นหลักเนื่องกระบวนการผลิตและขนส่งกล้วยหอมทองค่อนข้างละเอียดและมีลักษณะทางกายภาพที่ต่างกันจึงต้องอาศัยความชำนาญและประสบการณ์ของแรงงานในการทำงานจึงใช้แรงงานที่มีความชำนาญในการสอนแรงงานรายใหม่ๆ เพื่อให้เกิดความผิดพลาด ในการทำงานน้อยที่สุด โดยค่าตอบแทนของแต่ละแผนกจะใช้ตามแรงงานขั้นต่ำที่กฎหมายกำหนด และสำหรับผู้รวบรวมสหกรณ์การเกษตรจะมีการสอบคัดเลือกเข้าบรรจุเป็นพนักงานโดยการสอบข้อเขียนและความสามารถเฉพาะตำแหน่ง ซึ่งพนักงานแต่ละแผนก เมื่อเข้ามาบรรจุแล้วจะต้องมีการฝึกอบรมความรู้เฉพาะแผนกเพื่อให้เกิดความเข้าใจในการทำงานที่ตรงกัน

4. โครงสร้างพื้นฐาน (Firm Infrastructure)

โครงสร้างพื้นฐาน ทางด้านผู้รวบรวมกล้วยหอมทองจะมีการแบ่งส่วนแบ่งฝ่ายและแผนกต่างๆอย่างชัดเจน โดยโรงกล้วยเอกชนจะแยกเป็นฝ่ายต่างๆได้แก่ ส่วนสำนักงาน ฝ่ายโรงงาน ฝ่ายส่งเสริมและดูแลแปลงปลูก ฝ่ายไร่เก็บเกี่ยวผลผลิต ฝ่ายขนส่งสินค้า รวมถึงแผนกกล้วยหอมทอง โครงสร้างพื้นฐานได้แก่ ส่วนสำนักงาน ฝ่ายโรงงาน ฝ่ายส่งเสริมและดูแลแปลงปลูก ฝ่ายไร่เก็บเกี่ยวผลผลิต และสหกรณ์การเกษตร ประกอบไปด้วย ธุรกิจสินเชื่อ ธุรกิจรวบรวมผลผลิต ธุรกิจตลาดกลาง และธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย รวมถึงตลาดกลางสินค้าเกษตรที่แยกอาคารต่างๆภายในตลาดอย่างชัดเจน ได้แก่ อาคารพีชไร้ 1-4 อาคารมะนาว 1-3 อาคารผลไม้ อาคารคัดแยกสินค้า 1-2 อาคารตลาดสด โรงอาหาร ร้านค้าสหกรณ์ และห้องแถว (Figure 2)

Support Activities	<p>Firm Infrastructure: The infrastructure of the banana factory is divided into different departments, namely: Office Division, Factory Division, Plantation Promotion and Care Department, Farmers harvesting produce, Agricultural cooperatives consist of credit businesses, Product collection business, Central Market Business and the business of procuring products for distribution.</p>					Profits
	<p>Human Resource Management: Recruitment will match skilled employees with new hires to train new employees and will require departmentspecific training. In order to understand the corresponding work. The remuneration rate of each department will be based on the minimum labor</p>					
	<p>Technology Development: No modern technology or machines are used to replace human labor because Gros Michel bananas have different physical characteristics. There is a delicacy in each step of trimming the product before packing and transporting it to the customer.</p>					
	<p>Procurement: Collectors go to the field to harvest and transport the produce to the factory itself. By trading with agriculturists, they are traded under price guarantee. Farmers can receive money after cutting 1 day. The method of receiving money are self-pickup or transfer to your account. In terms of buyine and selline with customers, there will be credit terms for about 15 - 20 days.</p>					
Primary Activities	<p>1) Inbound Logistics Collectors help plan the production of Hom Thong's banana for farmers - Farmers who grow Hom Thong's banana must have quality control and take care of the produce until the harvesting process - The collector will be the operator. Visit the field to harvest the produce and transport the to the</p>	<p>2) Operations The produce arrives at the factory to be weighed, cleaned and trimmed - Enter the incubator with ethylene gas, control the temperature at 20-23 degrees Celsius. After that rest it for 1 day - Check the quality of the product - Brought out and cut into pieces and then packed</p>	<p>3) Outbound Logistics When packaged, it will be stored before being delivered to the customers - The transport will use the collector's cars. By transporting with temperature controlled cars for the case of relatively long distances, and use normal cars in nearby areas</p>	<p>4) Marketing and Sales - Farmers who interested in participating in the Gros Michel Banana production project. Can contact the collectors and acknowledge the conditions -Minimum price guarantee conditions, trading according to central market price fluctuations - Public relations through member groups or contact the collectors directly through various channels - The distribution of agricultural cooperatives 2 is</p>	<p>5) Services - Production planning for members - Agricultural cooperatives will mainly purchase products from members of their own agricultural community - Cooperative collectors provide compensation in case agriculturists receive damage from natural disasters - Transportation of produce to customers will be quality checked before receiving the product.</p>	

Figure 2 The value chain of Hom Thong's bananas collector in Phetchaburi Province

จากการศึกษาห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี ตามวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 1 พบว่า การดำเนินงานเกี่ยวกับห่วงโซ่คุณค่าที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและในการประกอบธุรกิจทั้งกิจกรรมหลัก ได้แก่ ด้านปัจจัยนำเข้า การปฏิบัติการ ปัจจัยนำออก และการบริการ กิจกรรมสนับสนุน ได้แก่ ด้านการจัดซื้อจัดหา การพัฒนาเทคโนโลยี การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และโครงสร้างพื้นฐาน ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจ ซึ่งการเชื่อมโยงกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าตั้งแต่การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ การแปรรูป ตลอดจนถึงกระบวนการส่งมอบสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้าเป็นการสร้างความสามารถในการแข่งขันในแต่ละกิจกรรม ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดห่วงโซ่คุณค่าของ Porter (1985) สำหรับห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทอง มีจำหน่ายให้กับผู้รวบรวมสามารถแบ่งการจำหน่ายได้ 2 รูปแบบ คือ การจำหน่ายแบบประกันราคาขั้นต่ำ และการจำหน่ายตามราคาตลาดกลางทั่วไป และห่วงโซ่คุณค่าของผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี จะเป็นการจำหน่ายแบบตลาดระหว่างองค์กรหนึ่งกับอีกองค์กรหนึ่ง (Business-to-Business) ได้แก่ ร้านสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้าขนาดกลาง พ่อค้าตลาดกรุงเทพมหานคร และโรงแรม สำหรับผู้รวบรวมตลาดกลางสินค้าเกษตรจำหน่ายต่อให้กับพ่อค้าตลาดกรุงเทพมหานคร เช่น ตลาดไท ตลาดสี่มุมเมือง และตลาดบางแค เป็นต้น โดยจะมีพ่อค้าจะมีมารับกล้วยหอมทองจากตลาดกลางสินค้าเกษตรเอง ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของสุรนัย (2545) ที่ศึกษาการตลาดของผลิตภัณฑ์กล้วยหอมทอง: ศึกษาเฉพาะกรณี กลุ่มเกษตรกร อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี พบว่า ตลาดที่วางจำหน่าย คือตลาดกลางสินค้าเกษตรท่ายาง โดยมีพ่อค้าคนกลางซื้อเพื่อไปจำหน่ายต่อเป็นตลาดภายในประเทศ ส่วนในตลาดต่างประเทศทางสหกรณ์การเกษตรท่ายาง จำกัด เป็นผู้จัดหาให้ได้แก่ตลาดประเทศญี่ปุ่นโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์กล้วยหอมทองปลอดสารพิษเท่านั้น และในการวิเคราะห์ตามแนวคิดห่วงโซ่คุณค่าในกิจกรรมหลัก และกิจกรรมสนับสนุน ของห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทอง พบว่า เกษตรกรเป็นผู้

การจัดการปัจจัยการผลิต การปลูก และกระบวนการต่างๆ รวมถึงการปฏิบัติการ (Operations manufacturing) ที่เป็นขั้นตอนสำคัญในห่วงโซ่คุณค่าโดยเกษตรกรจะดูแลแปลงปลูกจนถึงขั้นตอนการเก็บเกี่ยวเองทั้งหมด ซึ่งสอดคล้องกับ นันทนา (2548) ที่ศึกษาสถานการณ์กระบวนการผลิตและส่งออกกล้วยหอมทองปลอดสารพิษ : ศึกษาเฉพาะกรณี “สหกรณ์การเกษตรท่ายาง จำกัด” จังหวัดเพชรบุรี พบว่าสมาชิกสหกรณ์ที่เป็นสมาชิกโครงการส่งเสริมการผลิตกล้วยหอมทองปลอดสารพิษเพื่อการส่งออก พบว่า มีวิธีการปลูกโดยทำเป็นแปลงยกร่องไร่ละ 300-400 ต้น ไม่ใช้ปุ๋ยเคมีและสารเคมี ใช้ปุ๋ยคอก ปุ๋ยหมัก และการกำจัดศัตรูพืชด้วยวิธีธรรมชาติ และสมาชิกสหกรณ์ที่เป็นสมาชิกโครงการ มีปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงาน ผลผลิตเสียหายจากโรคแมลง และดินเสื่อมสภาพ ราคาผลผลิตตกต่ำและการขนส่งไม่สะดวก ปัญหาเกี่ยวกับขั้นตอนการขอสินเชื่อที่มีความยุ่งยากและเสียเวลาและค่าใช้จ่ายสูงขาดหลักประกันและได้รับเงินกู้ไม่เพียงพอในการผลิต รวมถึงการวิเคราะห์ตามแนวคิดห่วงโซ่คุณค่าในกิจกรรมหลัก และกิจกรรมสนับสนุน ของห่วงโซ่คุณค่าของผู้รวบรวมกล้วยหอมทองทุกกลุ่มได้ให้ความสำคัญกับด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management) เป็นอย่างมาก เนื่องจากใช้แรงงานจากคนเป็นหลักเนื่องกระบวนการผลิตและขนส่งกล้วยหอมทองค่อนข้างละเอียดและมีลักษณะทางกายภาพที่แตกต่างกันจึงต้องอาศัยความชำนาญและประสบการณ์ของแรงงาน ซึ่งสอดคล้องกับ ขวัญฤทัย (2558) ที่ศึกษาห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจส่งออกผลไม้แปรรูปของผู้ประกอบการไทยในตลาดโลก พบว่า เมื่อพิจารณาเป็นรายปัจจัยย่อยของห่วงโซ่คุณค่าแล้ว พบว่าการจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์ส่งผลต่อประสิทธิภาพของผู้ประกอบการมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ ด้านการจัดหา ด้านปัจจัยนำออกด้านปัจจัยนำเข้า และการตลาดและการขาย ตามลำดับ

ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ต่อห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี

ผลการศึกษาผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบต่อห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี ตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 พบว่า จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อการทำงานของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี เป็นอย่างมากเนื่องจากจังหวัดเพชรบุรีส่งจำหน่ายกล้วยหอมทองมากที่สุดในประเทศ ตั้งแต่ระดับเกษตรกรผู้ผลิตกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรีจนถึงระดับผู้รวบรวมกล้วยหอมทอง

1. ผลกระทบที่เกิดขึ้นในห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรผู้ผลิตกล้วยหอมทอง เนื่องจากการผลิตกล้วยหอมทองของเกษตรกรที่มีต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นจากการปรับราคาของปุ๋ย สารกำจัดวัชพืช วัสดุอุปกรณ์ เป็นต้น ซึ่งกิจกรรมหลักได้รับผลกระทบมากที่สุดหลัก คือ ปัจจัยการนำเข้า และการตลาดและการขาย และกิจกรรมสนับสนุน คือ โครงสร้างพื้นฐาน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

กิจกรรมหลัก

1. ปัจจัยการนำเข้า (Inbound Logistics)

เกษตรกรจะเป็นผู้จัดหาปัจจัยการผลิตด้วยตัวเองทั้งหมด อาทิ ปุ๋ย สารกำจัดวัชพืช วัสดุอุปกรณ์ เป็นต้น ซึ่งการจัดการปัจจัยการผลิตเหล่านี้จะหาได้จากพื้นที่ใกล้เคียงหรือจากสหกรณ์การเกษตร ทำให้เกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทองได้รับผลกระทบจากการจัดหาปัจจัยการผลิตที่มีราคาต้นทุนการผลิตสูงขึ้นจากการปรับตัวสูงขึ้นของราคาปุ๋ยและสารกำจัดวัชพืช เนื่องจากการขนส่งและการนำเข้าปัจจัยการผลิตหลายอย่างมีการชะลอตัวและหยุดชะงักจากสถานการณ์การแพร่ระบาดโรคโควิด-19

2. ด้านการปฏิบัติการ (Operations)

ด้านการปฏิบัติการ ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทองจะได้รับผลกระทบจากเกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดโรคโควิด-19 โดยเกษตรกรทั่วไปได้รับผลกระทบค่อนข้างมากเนื่องจากผู้รวบรวมตลาดกลางสินค้าเกษตรมีการลดปริมาณกล้วยหอมทองลง ส่งผลให้เกษตรกรต้องมีการเปลี่ยนแปลงปริมาณการปลูกกล้วยหอมทองลง โดยลดพื้นที่การปลูกกล้วยหอมทองเฉลี่ยประมาณ 3-5 ไร่/ครัวเรือน เป็น 1-3 ไร่/ครัวเรือน หรือลดลงครึ่งหนึ่งของการปลูกเดิมทำให้รายได้ของเกษตรกรลดลง แต่เพื่อเป็นการป้องกันกล้วยหอมทองล้นตลาด ไม่มีผู้รับซื้อทำให้ผลผลิตที่ออกมาเน่าเสียหาย และประสบปัญหาขาดทุน เกษตรกรจึงมีความจำเป็นต้องผลิตกล้วยหอมทอง ตามความต้องการของตลาดที่รับซื้อเท่านั้น และในส่วนของเกษตรกรที่จำหน่ายแบบประกันราคาให้กับผู้รวบรวมสหกรณ์การเกษตร และโรงกล้วยเอกชน ได้รับผลกระทบเล็กน้อย เนื่องจากการจำหน่ายแบบประกันราคาทำให้ผู้รวบรวมรับซื้อกล้วยหอมทองทั้งหมดที่มีการผลิตออกมาตามแผนของผู้รวบรวม ซึ่งมีการลดปริมาณการผลิตกล้วยหอมทองของเกษตรกรที่ลดน้อยลงทำให้รายได้ของเกษตรกรลดลง เนื่องจากผู้รวบรวมได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดโรคโควิด-19 เช่นกัน

3. ด้านการตลาดและการขาย

ด้านการตลาดการขายเป็นด้านที่เกษตรกรได้รับผลกระทบเป็นอย่างมากเนื่องจากมีรายได้ที่ลดลงจากเดิม โดยเกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทองที่จำหน่ายผลผลิตให้กับตลาดกลางสินค้าเกษตรซึ่งเป็นการจำหน่ายแบบไม่ประกันราคาเพราะแม้จะมีผลผลิตจำนวนมากเพิ่มขึ้นแต่ไม่สามารถนำออกสู่ตลาดเพื่อจำหน่ายได้ จากเดิมที่เกษตรกรเคยขายผลผลิตได้ตามปกติในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ตลาดในประเทศบางตลาดถูกปิดตัวลงจากมาตรการพระราชกำหนดฉุกเฉินทั่วประเทศ และบังคับใช้เคอร์ฟิว นอกจากนี้ผู้รวบรวมที่รับซื้อในตลาดกลางสินค้าเกษตรยังลดน้อยลงและบางรายปิดตัวลง เนื่องจากการกำหนดมาตรการจำกัดการเดินทางข้ามจังหวัดส่งผลให้การขนส่งไปยังตลาดกรุงเทพมหานครหรือตลาดต่างจังหวัดหยุดชะงัก ส่งผลให้ปริมาณความต้องการผลผลิตกล้วยหอมทองในตลาดลดลงจึงทำให้ผู้รวบรวมมีการลดปริมาณการจำหน่ายผลผลิตกล้วยหอมทองออกสู่ตลาดด้วยเช่นกัน แต่สำหรับเกษตรกรที่จำหน่ายแบบประกันราคาจะได้รับผลกระทบน้อยเนื่องจากผู้รวบรวมยังเข้าเก็บเกี่ยวผลผลิตจากแปลงเกษตรกรเช่นเดิมแต่อาจจะมีการเข้าเก็บเกี่ยวล่าช้าเนื่องจากการชะลอตัวของปริมาณผลผลิตที่ออกสู่ตลาด

กิจกรรมสนับสนุน

1. โครงสร้างพื้นฐาน

ด้านการการเงินและบัญชี การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเกษตรกร ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ผลกระทบด้านการตลาดแล้วเกษตรกรยังได้รับผลกระทบด้านโครงสร้างพื้นฐานเหล่านี้ เนื่องจากการชะลอตัวของตลาดและการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคส่งผลให้ปริมาณความต้องการผลผลิตกล้วยหอมทองในตลาดลดลงทำให้ผู้รวบรวมผลผลิตในตลาดกลางสินค้าเกษตรลดปริมาณการจำหน่ายผลผลิตกล้วยหอมทองออกสู่ตลาด ทำให้เกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทองได้รับผลกระทบโดยตรงเนื่องจากมีรายได้ลดลง และเกิดภาวะหนี้สิน เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่จะใช้แหล่งเงินทุนจากธนาคารเพื่อการเกษตร (ธกส.)

2. ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ต่อห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรีในระดับผู้รวบรวม พบว่าจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อจำหน่ายกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี เป็นอย่างมากเนื่องจากการจำหน่ายแบบตลาดระหว่างองค์กรหนึ่งกับอีกองค์กรหนึ่ง (Business-to-Business) อาทิ ร้านสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้าขนาดกลาง พ่อค้าตลาดกรุงเทพมหานคร และโรงแรม รวมถึงการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมค่าใช้จ่ายของผู้บริโภค ที่ส่งผลต่อผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี ซึ่งมีหน้าที่ต้องดูแลเกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทองในเครือข่ายทั้งหมดให้ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 น้อยที่สุด ทำให้ผู้รวบรวมมีจำเป็นต้องเก็บเกี่ยวผลผลิตออกจากสวนของเกษตรกรให้ได้มากที่สุด เพื่อป้องกันผลผลิตไม่ให้เกิดค้างและเกิดการเน่าเสีย ทำให้ผู้รวบรวมส่งจำหน่ายกล้วยหอมทองจึงต้องแบกรับค่าใช้จ่ายในการเก็บเกี่ยวผลผลิตทั้งหมดไว้ที่ผู้รวบรวม โดยจะเห็นได้ว่าผลกระทบส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นกับผู้รวบรวมกล้วยหอมทองเป็นอย่างมากในกิจกรรมหลัก คือ ปักจายนำออกและการตลาดและการขาย กิจกรรมสนับสนุน คือ โครงสร้างพื้นฐาน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. ปักจายนำออก

ด้านปักจายนำออกผลกระทบจะเกิดขึ้นกับผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรีเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากการขนส่งผลผลิตของผู้รวบรวมกล้วยหอมทองไปยังลูกค้า อาทิ ร้านสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้าขนาดกลาง และโรงแรม หรือการขนส่งที่พ่อค้าจากกรุงเทพมหานครหรือพ่อค้าต่างจังหวัดเดินทางมาซื้อผลผลิตกล้วยหอมทองจากผู้รวบรวม ซึ่งได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 เนื่องจากมีพระราชกำหนดฉุกเฉินทั่วประเทศ มีการห้ามการเดินทาง และบังคับใช้เคอร์ฟิว ส่งผลให้การขนส่งไปยังตลาดกรุงเทพมหานครหรือตลาดต่างจังหวัดหยุดชะงักก่อให้เกิดความติดขัดและการขนส่งผลผลิตไปตลาดปลายล่าช้าลงไป ทำให้ผลผลิตบางส่วนได้รับความเสียหายซึ่งการชดเชยหรือความรับผิดชอบภาระค่าใช้จ่ายเหล่านี้เกิดขึ้นกับผู้รวบรวมผลผลิต กล้วยหอมทอง

2. ด้านการตลาดและการขาย

ผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรีถือว่าได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 เป็นอย่างมาก ในผู้รวบรวมกล้วยหอมทอง เนื่องจากจังหวัดเพชรบุรีเป็นจังหวัดที่มีการส่งจำหน่ายกล้วยหอมทองมากที่สุดในประเทศ ซึ่งจากสถานการณ์ดังกล่าว ส่งผลให้ปริมาณความต้องการผลผลิตกล้วยหอมทองในตลาดภายในประเทศลดลงเป็นจำนวนมาก ซึ่งมีสาเหตุมาจากการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมค่าใช้จ่ายที่มีจำกัดของผู้บริโภคที่มีการใช้จ่ายลดลง สถานบริการการท่องเที่ยวและโรงแรมปิดตัวลง

ส่งผลกระทบต่อการผลิตกล้วยหอมทอง ยกตัวอย่าง เช่น ผู้รวบรวมโรงกล้วยเอกชนที่มีการส่งจำหน่ายกล้วยหอมทองในประเทศวันละกว่า 100,000 ผล กลับมีการลดลงเหลือเพียง 70,000 ผล สหกรณ์การเกษตร ส่งจำหน่ายกล้วยหอมทองให้กับโรงแรมในกรุงเทพมหานครสัปดาห์ละกว่า 8,000-10,000 ผล ลดลงเหลือเพียง 3,000-4,000 ผล ซึ่งเป็นการลดลงจำนวนมาก หรือผู้รวบรวมในตลาดกลางสินค้าเกษตรซึ่งได้รับผลกระทบจากการลดลงของความต้องการของตลาดในประเทศเช่นกัน นอกจากนี้การเก็บเกี่ยวผลผลิตกล้วยหอมทองผู้รวบรวมยังคงเข้าเก็บเกี่ยวผลผลิตจากเกษตรกรเครือข่ายเหมือนเดิมเนื่องจากรับซื้อแบบประกันราคา และการป้องกันผลผลิตเสียหายในแปลงเกษตรกรและเพื่อป้องกันให้เกษตรกรเครือข่ายได้รับผลกระทบน้อยที่สุด ดังนั้นทั้งผู้รวบรวมสหกรณ์การเกษตรและโรงกล้วยเอกชน จะต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายในการรับซื้อผลผลิตกล้วยหอมทองทั้งหมดซึ่งผู้รวบรวมมีการปรับตัวโดยการส่งจำหน่ายให้กับโรงงานแปรรูปกล้วยหอมทอง หรือการนำไปแจกหรือจำหน่ายให้กับลูกค้าในพื้นที่ที่มีการประกอบอาหารเอง

กิจกรรมสนับสนุน

1. โครงสร้างพื้นฐาน

ด้านการการเงินและบัญชีของผู้รวบรวมที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 เนื่องจากต้นทุนการผลิตที่ผู้รวบรวมต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายเช่น ค่าขนส่ง ค่าแรงงานเท่าเดิม รวมถึงค่าผลผลิตกล้วยหอมทองที่ซื้อจากเกษตรกรเครือข่ายจำนวนเท่าเดิมแต่ปริมาณความต้องการของตลาดกลับลดลงไม่ว่าจะเป็นปริมาณการสั่งซื้อผลผลิตของร้านสะดวกซื้อห้างสรรพสินค้าขนาดกลาง และโรงแรมที่ลดลงจากการพระราชกำหนดฉุกเฉินทั่วประเทศ ห้ามการเดินทาง และบังคับใช้เคอร์ฟิวรวมไปถึงการปิดห้างสรรพสินค้า สถานที่สาธารณะ สถานที่ประกอบการที่มีความเสี่ยงสูงต่อการแพร่กระจายเชื้อไวรัสโควิด-19 รวมถึงจากการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคที่จำกัดการใช้จ่ายทำให้ผลผลิตซึ่งผลกระทบดังกล่าว ส่งผลต่อความเสียหายให้กับผลผลิตกล้วยหอมทองทำให้ผลผลิตค้างอยู่ที่ผู้รวบรวมและเกิดความเสียหายเกิดการเน่าเสีย และประสบภาวะขาดทุน ส่งผลต่อรายรับของผู้รวบรวมลดลงอีกด้วย

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อการทำงานในบางด้านของห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี จึงทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งในเกษตรกรและผู้รวบรวมกล้วยหอมทองเพื่อปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ฉุกเฉิน (Table 1) ดังนี้

Table 1 Changing the value chain of Hom Thong’s bananas in Phetchaburi province before and after the Covid-19 epidemic situation

Value Chain		affectation	Before covid-19	After covid-19	Differentiation
Primary Activities	Inbound Logistics	Farmers	<ul style="list-style-type: none"> - Farmers provide banana shoots, and the production factors themselves from the area or nearby provinces. - The collectors has two types of purchasing products, namely price guarantee and general market price. 	<ul style="list-style-type: none"> - The farmers' factors of production are higher than before. - The collectors reduce the amount of purchases of produce. 	<ul style="list-style-type: none"> - The farmers' factors of production are higher because transportation and imports of many many factors of production have slowed and stopped. - The collectors reduce the number of purchases of produce according to market demand.
	Operations	Farmers	Farmers have an average of 3-5 rai/household growing Hom Thong’s bananas.	Farmers reduce the area of Hom Thong’s bananas plantation to only 1-3 rai/household.	Reduce the average golden banana planting area of approximately 3-5 rai/household to 1-3 rai/household. or halving the original planting, resulting in lower income of farmers.
	Outbound Logistics	Collectors	Transportation will be carried out by the collector’s transport, transported by a temperature-controlled vehicle in case of relatively long distances. and will use regular transportation in nearby areas	Collectors need to adjust their transportation cycles more than ever as curfews are enforced, requiring more travel times and more frequent transportation.	The disruption of transport to other provinces caused delays in the delivery of produce to the terminal market and causing damage to the produce, which compensation or liability for these expenses incurred by the Hom Thong’s banana collectors.
	Marketing and Sales	Farmers and Collectors	Distribution is divided into two types: <ul style="list-style-type: none"> - No price guarantee by the agricultural commodity central market collectors buys products from general agriculture without limiting and the amount of prices that go up and down according to the market. - Price guarantee by agricultural cooperatives and private banana company Buying produce from farmers in the network who plan to produce Hom Thong's bananas throughout the year 	Distribution is divided into two types: <ul style="list-style-type: none"> - No price guarantee by the agricultural commodity central market collectors has adjusted by reducing the sales volume in accordance with the market demand. - - Price guarantee by agricultural cooperatives and private banana company using planning to reduce the production of network farmers. 	<ul style="list-style-type: none"> - Farmers who sell without prices guaranteed because although the increase in production but cannot be brought to the market for distribution. - The Hom Thong’s banana collectors purchased in the Central Agricultural Market has decreased and some have closed. - A private banana company collector that sells more than 100,000 pieces Hom Thong's bananas in the country per day, has dropped to just 70,000 pieces. Agricultural cooperatives sell more than 8,000-10,000 pieces. Hom Thong's bananas per week to hotels in Bangkok, down to only 3,000-4,000 pieces.
Support Activities	Firm Infrastructure	Farmers and Collectors	<ul style="list-style-type: none"> - Source of funds from the Bank for Agriculture (BAAC) - The Hom Thong’s banana Collector will have a clear division of infrastructure into sections and departments. 	<ul style="list-style-type: none"> - Farmers have from having reduced income and resulting in debt because of the change in consumer behavior and the quantity of market demand has decreased - The collector is affected by financial and accounting because of the production costs that have to bear expenses such as transportation costs, labor costs, as well as the cost of Hom Thong’s banana products purchased from network farmers. 	Collectors have to bear the costs such as transportation costs, labor costs as before, including the cost of golden banana products purchased from network farmers. And causing rotten and damaged bananas. Decrease in income and suffer a loss Therefore, adjustment is required by reducing the amount of the network farmers' production plans. and entering into the debt moratorium and interest reduction project with the government.

จากการศึกษาผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ที่ส่งผลต่อห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี ตามวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 2 พบว่า การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ทำให้มีการปรับตัวเพื่อรับมือกับสถานการณ์การแพร่ระบาดในการดำเนินงานของห่วงโซ่คุณค่าทั้งกิจกรรมหลัก และกิจกรรมสนับสนุน ทั้งในระดับเกษตรกรและผู้รวบรวมโดยเฉพาะผู้รวบรวมที่ได้รับผลกระทบค่อนข้างมากทำให้ผู้รวบรวมกล้วยหอมทองได้เพิ่มรูปแบบการจำหน่ายกล้วยหอมทองจากผลสดเป็นการแปรรูป หรือการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้มากขึ้นโดยการจำหน่ายกล้วยหอมทองผลสดหน้าร้านมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับศุภกิจ (2564) ที่ศึกษาความเสี่ยงและกลยุทธ์ทางธุรกิจหลังจบวิกฤติการณ์ COVID-19 และการหาโอกาสใหม่ในการดำเนินธุรกิจหลังจบวิกฤติการณ์ของกลุ่มธุรกิจไวน์ในประเทศไทย พบว่า กลุ่มผู้นำเข้าไวน์เปลี่ยนรูปแบบทางธุรกิจจาก B2B เป็น B2C และมีแนวโน้มจะเน้นด้านนี้มากขึ้น

วิจารณ์และสรุป

จากผลการศึกษาห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี ผู้วิจัยสามารถสรุปผลการวิจัยได้ตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. เพื่อศึกษาห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี ก่อนสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ตามวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 1 ในระดับเกษตรกรผู้ผลิตกล้วยหอมทองและระดับผู้รวบรวมในจังหวัดเพชรบุรี ได้แก่ ด้านปัจจัยนำเข้า ด้านปัจจัยนำออก ด้านการปฏิบัติการ ด้านการตลาดและการขาย การบริการลูกค้า ด้านการจัดหา ด้านเทคโนโลยีการพัฒนาระบบด้านโครงสร้างพื้นฐาน และด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจ พบว่า ในระดับเกษตรกรผู้ผลิตกล้วยหอมทอง มีการผลิตเพื่อจำหน่ายเป็น 2 รูปแบบ คือ การจำหน่ายแบบประกันราคาขั้นต่ำให้กับผู้รวบรวมสหกรณ์การเกษตรและโรงกล้วยเอกชน และการจำหน่ายตามราคาตลาดกลางทั่วไปให้กับผู้รวบรวมตลาดกลางสินค้าเกษตร ซึ่งเกษตรกรให้ความสำคัญเกี่ยวกับห่วงโซ่คุณค่า ด้านปัจจัยนำเข้า เกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทองให้ความสำคัญตั้งแต่พื้นที่ในการเพาะปลูกจนถึงปัจจัยการผลิตการเพาะปลูกกล้วยหอมทองให้มีคุณภาพจะต้องมีแหล่งน้ำที่สมบูรณ์ซึ่งส่วนใหญ่เกษตรกรจะใช้แหล่งน้ำธรรมชาติ หนองน้ำที่ใช้ปลูกส่วนใหญ่ นิยมใช้กล้วยพันธุ์กล้วยหอมทอง (Gros Michel “Kluai Hom Thong”) และปัจจัยการผลิต อาทิ ปุ๋ยชนิดต่าง ๆ ทั้งปุ๋ยคอกและปุ๋ยวิทยาศาสตร์ เกษตรกรจะต้องเลือกสูตรที่เหมาะสมกับอายุของกล้วยหอมทองเพื่อให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด ส่วนเครื่องจักรกลและวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ เช่น การใช้เครื่องตัดหญ้า แทนการใช้สารเคมีเพื่อผลิตเป็นกล้วยหอมทองปลอดสารพิษ การใช้ไม้ค้ำยันและถุงพลาสติก เพื่อให้ลักษณะทางกายภาพของกล้วยหอมทองสวยงามและเกิดความเสียหายน้อยที่สุด ด้านการปฏิบัติการ เป็นกิจกรรมที่สำคัญเนื่องจากการผลิตกล้วยหอมทองให้มีคุณภาพจะต้องเริ่มตั้งแต่การเตรียมดินก่อนการปลูก การคัดเลือกหน่อพันธุ์ที่มีคุณภาพไม่เป็นโรคมาปลูก การให้น้ำที่เพียงพอต่อการเจริญเติบโตของกล้วยหอมทอง การใส่ปุ๋ยตามช่วงอายุการเจริญเติบโต การตัดแต่งเมื่อกล้วยมีการเจริญเติบโตขึ้นจะมีใบใหม่เกิดขึ้นทดแทนใบเก่า การกำจัดวัชพืช เพื่อไม่ให้วัชพืชแย่งอาหารจากกล้วย และไม่เป็นที่สะสมของเชื้อโรคและแมลงศัตรูพืช การตัดปลีกล้วยทิ้งเพื่อให้อาหารไปสะสมที่เครือมากๆ เครือจะมีความสมบูรณ์ช่วยให้ได้เครือที่น้ำหนักดี การค้ำยันเพื่อป้องกันกล้วยโคนล้มเสียหาย การหุ้มเครือ เพื่อให้ผิวกล้วยสวยและช่วยป้องกันแมลงเข้าทำลาย และขั้นตอนการเก็บเกี่ยวกล้วยที่มีความสุกประมาณ 80-85% เพื่อให้คงคุณภาพและมาตรฐานของผลผลิต และด้านการตลาดและการขาย เกษตรกรให้ความสำคัญกับตลาดและการขายกล้วยหอมทองโดยส่วนใหญ่จะเลือกจำหน่ายให้กับผู้รวบรวมอยู่พื้นที่เดียวกับแปลงปลูกหรือความสะดวกในการขนส่งไปจำหน่าย สามารถรับเงื่อนไขการผลิตได้ และมีราคาการรับซื้อผลผลิตที่แน่นอน

สำหรับผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี มีการจำหน่ายในรูปแบบตลาดระหว่างองค์กรหนึ่งกับอีกองค์กรหนึ่ง (Business-to-Business) ได้แก่ ร้านสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้าขนาดกลาง พ่อค้าตลาดกรุงเทพมหานคร และโรงแรม โดยผู้รวบรวมให้ความสำคัญเกี่ยวกับห่วงโซ่คุณค่า ด้านปัจจัยนำเข้า ด้านการปฏิบัติการ ด้านปัจจัยนำออก ด้านการจัดหา และด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียด ดังนี้ ด้านปัจจัยนำเข้า ซึ่งผู้รวบรวมให้ความสำคัญตั้งแต่กระบวนการวางแผนการผลิตจนถึงขั้นตอนการเก็บเกี่ยวเข้าสู่โรงงานเพื่อให้ได้กล้วยหอมทองที่มีคุณภาพมากที่สุดและดีที่สุดในแง่ของเกี่ยวผลผลิตที่มีความความแก่ คือ 80-85% และได้รับมาตรฐานการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี (GAP) ด้านการปฏิบัติการการให้ความสำคัญกับด้านการปฏิบัติการเป็นสิ่งสำคัญเนื่องจากผู้รวบรวมจะมีการตรวจสอบคุณภาพในทุกขั้นตอนตั้งแต่การตรวจสอบคุณภาพตัดกล้วย ตรวจสอบคุณภาพในการล้าง ตรวจสอบคุณภาพในการตัดแต่ง จนถึงการตรวจสอบคุณภาพหลังจากบรรจุแพ็คเกจ เพื่อให้ได้

ผลผลิตกล้วยหอมทองที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน ด้านปัจจัยนำออก เป็นกิจกรรมสำคัญก่อนส่งถึงมือลูกค้าซึ่งผู้รวบรวมจะต้องมีการจัดเก็บผลผลิตในห้องควบคุมอุณหภูมิก่อนส่งถึงลูกค้าเนื่องจากการรักษาคุณภาพและความสุขของกล้วยหอมทองก่อนส่งถึงมือลูกค้าและการขนส่งไปยังลูกค้าจะมีรถขนส่งทั้งแบบควบคุมอุณหภูมิและไม่ควบคุมอุณหภูมิตามระยะทางโดยการขนส่งจะต้องใช้เวลาที่น้อยที่สุดก่อนถึงมือลูกค้าเพื่อรักษาความสดและคุณภาพของผลผลิต ด้านการจัดหาผู้รวบรวมให้ความสำคัญกับแหล่งผลิตกล้วยหอมทองที่มีคุณภาพ เชื่อถือได้ และได้รับมาตรฐานการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี (GAP) เพื่อเป็นการรักษาคุณภาพของกล้วยหอมทองให้อยู่ในมาตรฐานและเพียงพอสำหรับความต้องการของตลาด และด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ เป็นกิจกรรมที่สำคัญเนื่องจากธุรกิจรวบรวมกล้วยหอมทองไม่ได้มีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยหรือเครื่องมือเครื่องจักรแต่ใช้แรงงานคนเป็นส่วนใหญ่เนื่องจากกล้วยหอมทองมีลักษณะทางกายภาพที่แตกต่างกันแต่ละผลและมีความละเอียดอ่อนในแต่ละขั้นตอน

2. ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ต่อห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรีตามวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 2 พบว่า การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อเกษตรกรและผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรี ที่แตกต่างกัน คือ เกษตรกรที่ปลูกกล้วยหอมทองจำหน่ายแบบไม่ประกันราคาได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 มากที่สุด ในด้านการตลาดและการขาย เนื่องจากการจำหน่ายแบบไม่ประกันราคาเพราะแม้จะมีผลผลิตจำนวนเพิ่มมากขึ้น แต่ไม่สามารถนำออกสู่ตลาดเพื่อจำหน่ายได้ ซึ่งจากสถานการณ์ดังกล่าวส่งผลให้ปริมาณความต้องการผลผลิตกล้วยหอมทองลดลงเนื่องจากผู้บริโภคมีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมมาใช้จ่ายที่มีจำกัดการใช้จ่ายลง และด้านปฏิบัติการ เกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทองแบบไม่ประกันราคาจำหน่ายผ่านรวบรวมตลาดกลางสินค้าเกษตรจะได้รับผลกระทบค่อนข้างมากเนื่องจากผู้รวบรวมตลาดกลางสินค้าเกษตรมีการลดปริมาณกล้วยหอมทองลง ส่งผลให้เกษตรกรต้องมีการเปลี่ยนแปลงปริมาณการปลูกกล้วยหอมทองลง โดยลดพื้นที่การปลูกกล้วยหอมทองเฉลี่ยประมาณ 3-5 ไร่/ครัวเรือน เป็น 1-3 ไร่/ครัวเรือน หรือลดลงครึ่งหนึ่งของการปลูกเดิมทำให้รายได้ของเกษตรกรลดลง นอกจากนี้ในด้านโครงสร้างพื้นฐาน เกษตรกรทั้งแบบไม่ประกันราคาและประกันราคาได้รับผลกระทบโดยตรง เนื่องจากการชะลอตัวของตลาดและการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคส่งผลให้ปริมาณความต้องการผลผลิตกล้วยหอมทองในตลาดลดลงทำให้ผู้รวบรวมผลผลิตในตลาดกลางสินค้าเกษตรลดปริมาณการจำหน่ายผลผลิตกล้วยหอมทองออกสู่ตลาด ทำให้เกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทอง ได้รับผลกระทบโดยตรงเนื่องจากมีรายได้ลดลง และเกิดภาวะหนี้สิน รวมถึงด้านปัจจัยการนำเข้า ที่เกษตรกรทุกกลุ่มได้รับผลกระทบโดยตรง ซึ่งการจัดหาปัจจัยการผลิตของเกษตรกรมีราคาต้นทุนการผลิตสูงขึ้นจากการปรับตัวสูงขึ้นของราคาปุ๋ยและสารกำจัดวัชพืช เนื่องจากการขนส่งและการนำเข้าปัจจัยการผลิตหลายอย่างมีการชะลอตัวและหยุดชะงักจากการกักกันการเดินทาง และบังคับใช้เคอร์ฟิว

สำหรับผู้รวบรวมที่จำหน่ายกล้วยหอมทองแบบประกันราคาได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 มากที่สุดในด้านการตลาดและการขาย เนื่องจากจังหวัดเพชรบุรีเป็นจังหวัดที่มีการส่งจำหน่ายกล้วยหอมทองมากที่สุดในประเทศแต่จากสถานการณ์ดังกล่าวส่งผลให้ปริมาณความต้องการผลผลิตกล้วยหอมทองลดลงเนื่องจากผู้บริโภคมีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมมาใช้จ่ายที่มีจำกัดการใช้จ่ายลง นอกจากนี้ผู้รวบรวมยังคงต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายในการรับซื้อผลผลิตกล้วยหอมทองเพราะรับซื้อแบบประกันราคาจากเกษตรกร และด้านโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งผู้รวบรวมในแต่ละกลุ่มได้รับผลกระทบเช่นกัน เนื่องจากต้นทุนการผลิตที่ผู้รวบรวมต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่าย เช่น ค่าขนส่ง ค่าแรงงานเท่าเดิมรวมถึงค่าผลผลิตกล้วยหอมทองที่ซื้อจากเกษตรกรเครือข่ายจำนวนเท่าเดิมแต่ปริมาณความต้องการของตลาดกลับลดลงจากการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภค รวมถึงด้านปัจจัยนำออก ที่ผู้รวบรวมทุกกลุ่มได้รับผลกระทบจากการขนส่งผลผลิตไปยังลูกค้า อาทิ ร้านอาหารซื้อ ห้างสรรพสินค้าขนาดกลาง และโรงแรม หรือการขนส่งที่พ่อค้าจากกรุงเทพมหานครหรือพ่อค้าต่างจังหวัดเดินทางมาซื้อผลผลิตกล้วยหอมทองจากผู้รวบรวม เนื่องจากมีการกำหนดมาตรการจำกัดการเดินทางข้ามจังหวัดส่งผลให้การขนส่งไปยังตลาดกรุงเทพมหานครหรือตลาดต่างจังหวัดหยุดชะงักก่อให้เกิดความติดขัดและล่าช้าลงไป

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรและผู้รวบรวมกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรีภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 พบว่า ผลกระทบที่เกิดขึ้นในห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรผู้ผลิตกล้วยหอมทองมากที่สุดหลัก คือ ปัจจัยการนำเข้าจากการปรับราคาของปุ๋ย สารกำจัดวัชพืช วัสดุอุปกรณ์ ที่มีราคาสูงขึ้น นั้น เกษตรกรอาจรวมกลุ่มเพื่อศึกษาการปลูกกล้วยที่ลดการใช้สารเคมีลง เช่น การศึกษาการปลูกกล้วยอินทรีย์จากกรมวิชาการเกษตร ซึ่งมีการอบรมเพื่อลดการใช้ปุ๋ยและยาในการปลูกพืช และการตลาดและการขายเนื่องจากผู้รวบรวมมีปริมาณการจำหน่ายที่ลดลง ทำให้มีการลดปริมาณการรับซื้อจากเกษตรกรด้วยเช่นกัน ดังนั้นจากผลกระทบดังกล่าว จะเห็นได้ว่า ด้านการตลาดและการขาย เกษตรกรผู้ผลิตกล้วยหอมทองจำเป็นต้องมีการปรับตัวเพื่อการหาช่องทางจำหน่ายเพิ่มขึ้นในการระบายผลผลิตไปยังช่องทางอื่นๆ เช่น การจำหน่ายให้ผู้บริโภคโดยตรงผ่านช่องทางออนไลน์ หรือ การรวมกลุ่มเกษตรกรที่เพื่อรวบรวมผลผลิตที่ล้นตลาดนำไปจำหน่ายให้กับยังธุรกิจที่รับซื้อกล้วยเพื่อแปรรูป เช่น อุตสาหกรรมอาหาร เบเกอรี่ เป็นต้น เพื่อเป็นการบรรเทาผลกระทบชั่วคราวจากโควิด-19 และขยายช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ไปในขณะเดียวกัน

สำหรับผู้รวบรวมกล้วยหอมทองที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 มากที่สุด คือ ด้านการตลาดและการขาย เนื่องจากปริมาณความต้องการผลผลิตกล้วยหอมทองในตลาดภายในประเทศลดลงเป็นจำนวนมาก ซึ่งมีสาเหตุมาจากการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้จ่ายที่มีจำกัดของผู้บริโภคที่มีการใช้จ่ายลดลง สถานบริการการท่องเที่ยวและโรงแรมปิดตัวลง ดังนั้นผู้รวบรวมจึงควรพิจารณาในการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มเติม โดยเฉพาะการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ซึ่งมีหน่วยงานจากภาครัฐที่พร้อมให้บริการและสนับสนุน เช่น โครงการตลาดเกษตรกรออนไลน์.com ที่สนับสนุนโดยกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นต้น

เอกสารอ้างอิง

- Porter, M.E. 1985. COMPETITIVE ADVANTAGE (พิมพ์ครั้งที่ 1 ed.). United States: A Division of Simon & Schuster Inc. กรมส่งเสริมการเกษตร. 2563. รายงานข้อมูลภาวะการผลิตพืช พืชอายุยาว (รต.02). กรุงเทพมหานคร: ระบบสารสนเทศการผลิตทางด้านการเกษตร.
- ขวัญฤทัย เทพพิทักษ์. 2558. การศึกษาห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจส่งออกผลไม้แปรรูปของผู้ประกอบการไทยในตลาดโลก. (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยกรุงเทพ, กรุงเทพมหานคร.
- ชาญชัย ชัยประสิทธิ์. 2564. เจาะพฤติกรรมผู้บริโภคไทยที่เปลี่ยนไปในยุคโควิด-19. Retrieved from <https://www.pwc.com/th/en/pwc-thailand-blogs/blog-20210518.html>. สืบค้นเมื่อ 20 กรกฎาคม 2564.
- นันทนา แอวอ. 2548. การศึกษาสถานการณ์กระบวนการผลิตและส่งออกกล้วยหอมทองปลอดสารพิษ: ศึกษาเฉพาะกรณี สหกรณ์การเกษตรท่ายาง จำกัด จังหวัดเพชรบุรี. (วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์สหกรณ์), มหาวิทยาลัยแม่โจ้, เชียงใหม่.
- มนัสชนก ไชยรัตน์. 2563. พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปช่วงสถานการณ์ COVID-19 ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร. (บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบัญชี คณะบริหารธุรกิจ), มหาวิทยาลัยรามคำแหง, กรุงเทพมหานคร.
- ศุภกิจ พิมพ์เสน. 2564. ความเสี่ยงและกลยุทธ์ทางธุรกิจหลังจบวิกฤติการณ์ COVID-19 และการหาโอกาสใหม่ในการดำเนินธุรกิจหลังจบวิกฤติการณ์ของกลุ่มธุรกิจไวน์ในประเทศไทย. (ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยมหิดล, กรุงเทพมหานคร.
- สุธัญย์ วงศ์สินอุดม. 2545. การศึกษาการตลาดของผลิตภัณฑ์กล้วยหอมทอง: ศึกษาเฉพาะกรณี กลุ่มเกษตรกร อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี. (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการตลาด), มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต, กรุงเทพมหานคร.

สำนักจัดซื้อของเซเว่นอีเลฟเว่น. 2558. “เซเว่น อีเลฟเว่น” ส่งเสริม SMEs ไทย หนุนสหกรณ์ฯ ท้ายาง ปลุกกล้วยหอมทอง สร้างรายได้
เกษตรกร. Retrieved from <https://www.cpall.co.th/sme-talk/%E0%B9%80%E0%B8%8B%E0%B9%80%E0%B8%A7%E0%B9%88%E0%B8%99%E0%B8%AD%E0%B8%B5%E0%B9%80%E0%B8%A5%E0%B8%9F%E0%B9%80%E0%B8%A7%E0%B9%88%E0%B8%99%E0%B8%AA%E0%B9%88%E0%B8%87%E0%B9%80%E0%B8%AA>. สืบค้นเมื่อ 10 กรกฎาคม 2564.

สำนักสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และระบบสหประชาชาติประจำประเทศไทย. 2563. การประเมินผลกระทบรวมด้าน
เศรษฐกิจและสังคมจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ในประเทศไทย. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานผู้ประสานงาน
สหประชาชาติประจำประเทศไทย.