

**การศึกษาห่วงโซ่อุปทานและห่วงโซ่คุณค่า เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน
ของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ**
**THE SUPPLY CHAIN AND VALUE CHAIN TO INCREASE THE COMPETITIVENESS
OF GROWER POMELO IN THE BANTAEN DISTRICT CHAIYAPHUM PROVINCE**

วุฒิชัย เครือไกรวรรณ¹

ทิพย์วรรณ งามศักดิ์²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1). ศึกษาสภาพการผลิตทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ 2). ศึกษาห่วงโซ่อุปทานและห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตส้มโอและ 3). ศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของเกษตรกร การศึกษาใช้แบบสอบถาม มีกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร จำนวน 55 คนและ ใช้การสัมภาษณ์ ผู้ส่งออก ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีกและผู้บริโภค ผลการศึกษาพบว่าเกษตรกรมีรายได้จากการเกษตรเฉลี่ย 231,364 บาทต่อปี พื้นที่ปลูกทั้งหมด 304 ไร่ ปริมาณผลผลิตทั้งหมด 974,320 กิโลกรัม ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อไร่ 27,700 บาท ห่วงโซ่อุปทานประกอบด้วย เกษตรกร ผู้ส่งออก ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีกและผู้บริโภค ห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตส้มโอประกอบด้วย การพัฒนา สายพันธุ์ส้มโอ แหล่งน้ำ คุณภาพผลผลิต เทคโนโลยีการผลิต บรรจุภัณฑ์ให้เป็นเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น ตลาดใหม่ การปรับปรุงคุณภาพดิน การลดต้นทุนการผลิต สร้างตราสินค้า การรวมกลุ่มเกษตรกร การรับรองคุณภาพ GAP โอกาสในการแข่งขันในตลาดส้มโอจากสิ่งแวดล้อมภายนอก อยู่ในระดับสูง ยกเว้น เทคโนโลยี อัตราค่าจ้างขั้นต่ำ ที่อยู่ในระดับปานกลาง ความสามารถในการแข่งขันในตลาดส้มโอจากสิ่งแวดล้อมภายใน อยู่ในระดับปานกลาง ยกเว้นปัจจัยด้านความง่ายในการเข้ามาประกอบอาชีพอยู่ในระดับสูง ในการเพิ่มศักยภาพการแข่งขัน แนะนำให้เกษตรกร ใช้ทรัพยากรที่เกิดขึ้นจากสูงสุด ลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำสุด พัฒนาผลผลิตให้มีคุณภาพ แสวงหาตลาดใหม่ วางแผนการผลิตและกำหนดมาตรฐานคุณภาพผลผลิต มีการสร้างตราสินค้าที่ใช้ร่วมกัน สร้างเครือข่ายระหว่างเกษตรกร ผู้ค้า และผู้ส่งออก พัฒนาและปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น

คำสำคัญ : ห่วงโซ่อุปทานและห่วงโซ่คุณค่า ศักยภาพในการแข่งขัน เกษตรกรผู้ปลูกส้มโอ

Abstract

The objectives of this study were to 1) study the production conditions of the pomelo growers in Bantaen district, Chaiyaphum province, 2) study the supply chain and value chain in pomelo production and 3) study the competitiveness of pomelo growers. The objectives using questionnaires to collect data from of 55 growers and using in depth interview to collect data from exporters wholesaler, retailer and consumer. The results found that the growers have an average agricultural sector revenue 231,364 bahts per year, total planting areas 304 rais, total production 974,320 kilograms, average expenses per rai 27,700 bahts. Supply chain in pomelo contains the exporters wholesalers, retailers and consumers. Value chain contains development of variety, water reservoir, quality of produces, technology for production, new market and packaging to identify local image, improvement of soil, and, lower of production cost , brand building, group grower together and GAP certificate. For the competitiveness found that from external environment the opportunity for compete in the market was at high level, but for the technology was at low level, low wage cost was at moderate level. Ability to compete in the market was at moderate level, except that of treat of new entrants was at high level. In the increasing competitive potential, it was suggested for the growers to utilize maximum resources, try to lower production cost, develop quality standard of their produces, find new market, planning for production, shared branding, creation of networks between farmers, traders and exporters and develop local image packaging.

Keywords: supply chain and value chain, competitive potential, pomelo growers

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น หมายเลขโทรศัพท์ 095-6219562 E-mail : wuttichai.kr@kku.ac.th

² รองศาสตราจารย์ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

จังหวัดชัยภูมิเป็นแหล่งปลูกส้มโอที่สำคัญของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีพื้นที่ปลูกจำนวน 1,449 ไร่ ซึ่งมีแหล่งที่เพาะปลูกที่สำคัญคืออำเภอเกษตรสมบูรณ์มีพื้นที่ปลูกจำนวน 900 ไร่ อำเภอบ้านแท่นมีพื้นที่ปลูกจำนวน 514 ไร่และอำเภออื่นๆ มีพื้นที่ปลูกรวมจำนวน 35 ไร่ (สำนักงานเกษตรจังหวัดชัยภูมิ 2557) ส้มโอบ้านแท่นมีคุณลักษณะพิเศษที่ได้รับความนิยม คือ เปลือกบาง เนื้อมีปริมาณมากและมีรสหวาน ได้รับความนิยมจากต่างประเทศจากการศึกษาของปริญญาธน์ อุดม สุรชัย จันทร์จรัส และ ธนาภรณ์ อธิปัญญากุล (2557) พบว่า ปัญหาในการผลิตคือ ต้นทุนการผลิตสูง ปัญหาด้านการตลาด คือ ราคาผลผลิตตกต่ำ เกษตรกรไม่มีการรวมกลุ่มกันเพื่อจำหน่ายผลผลิต ในด้านการส่งเสริมจากภาครัฐอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ในด้านศักยภาพด้านการผลิต จังหวัดชัยภูมิ มีความเข้มแข็งและความสามารถในการแข่งขันมาก

ดังนั้นจึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจในการศึกษาถึงกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นในการผลิตส้มโอ เพื่อศึกษาห่วงโซ่อุปทานและห่วงโซ่คุณค่า ในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะเป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่นในการนำไปพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิตส้มโอ ต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. ศึกษาสภาพทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ
2. ศึกษาห่วงโซ่อุปทานและห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตส้มโอของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ
3. ศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ

วิธีการดำเนินการศึกษา

วิธีดำเนินการศึกษา เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ มีรูปแบบการวิจัยเชิงสำรวจ โดยใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์ มีวิธีการศึกษา ดังนี้

1. ศึกษาสภาพทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ
ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ คือ เกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ จำนวน 63 คน จึงใช้เป็นประชากรทั้งหมดทำการศึกษา แต่ในช่วงระยะเวลาที่เก็บข้อมูลมีเกษตรกรอยู่ในพื้นที่และยินดียินยอมแบบสอบถามเพียง 55 คน โดยใช้แบบสอบถามในการรวบรวมข้อมูลและใช้สถิติเชิงพรรณนาวิเคราะห์ผลการศึกษาและเพื่ออธิบายข้อมูล
2. ศึกษาห่วงโซ่อุปทานและห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตส้มโอของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ
ประชากรและกลุ่มตัวอย่างใช้วิธีเลือกตัวอย่างแบบก้อนหิมะ(Snowball Sampling) โดยการสัมภาษณ์ ประกอบด้วย ผู้ส่งออก จำนวน 1 คน ค้าส่งจำนวน 1 คน ผู้ค้าปลีกจำนวน 2 คนและผู้บริโภคจำนวน 1 คน โดยใช้การวิเคราะห์เชิงพรรณนาวิเคราะห์ผลการศึกษาและเพื่ออธิบายข้อมูล
3. ศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ
ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ คือ เกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ จำนวน 63 คน จึงใช้เป็นประชากรทั้งหมดทำการศึกษา แต่ในช่วงระยะเวลาที่เก็บข้อมูลมีเกษตรกรอยู่ในพื้นที่และยินดียินยอม

แบบสอบถามเพียง 55 คน และใช้แบบสอบถามตามแนวคิดจาก Five Forces Model, PESTS Analysis การวิเคราะห์ SWOT และ TOWS matrix เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ผลการศึกษาและเพื่ออธิบายข้อมูล

ผลการศึกษา

1. ศึกษาสภาพทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ

เกษตรกรผู้ปลูกส้มโอส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 60 ช่วงอายุมากกว่า 60 ปี จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 36.4 ระดับการศึกษาประถมศึกษา จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 70.9 มีอาชีพเป็นเกษตรกร จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 96.4 จำนวนสมาชิกในครัวเรือนจำนวน 4-6 คน จำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 78.2 รายได้ภาคการเกษตรมีรายได้เฉลี่ย 231,363.64 บาท มีพื้นที่ปลูกทั้งหมด 304 ไร่ ปริมาณผลผลิตทั้งหมด 974,320 กิโลกรัม มูลค่า 30,308,951.70 บาท ค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 27,700 บาทต่อไร่

2. ศึกษาห่วงโซ่อุปทานและห่วงโซ่มูลค่าในการผลิตส้มโอของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ

ห่วงโซ่อุปทานในการผลิตส้มโอของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิประกอบด้วย เกษตรกร ทำหน้าที่ในการผลิตส้มโอ ผู้ส่งออก ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการรวบรวมผลผลิตส้มโอจากเกษตรกร เพื่อส่งต่อไปยังผู้บริโภค ผู้บริโภค มีทั้งในประเทศและต่างประเทศ

สายห่วงโซ่อุปทาน ที่เกิดขึ้นในการผลิตส้มโอของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ ประกอบด้วยห่วงโซ่ทั้งหมด 4 สาย ดังนี้ (รูปภาพที่ 1)

สายที่ 1 เกษตรกร → ผู้ส่งออก → ผู้บริโภคในต่างประเทศ

ในห่วงโซ่นี้ จากเกษตรกรไปยังผู้ส่งออกจนถึงผู้บริโภคในต่างประเทศ โดยมีผู้ส่งออกคือบริษัท ฉีหลิน อิมพอร์ต เอกซ์พอร์ต จำกัด มีการทำสัญญาซื้อขายกันล่วงหน้าโดยระยะเวลาสัญญา ซึ่งจะรับซื้อส้มโอที่ได้คุณภาพตามเกณฑ์มาตรฐานที่ทางบริษัทกำหนด คือ รสชาติต้องมีความหวานตั้งแต่ 10 บริกซ์ขึ้นไปและมีผิวสวยไม่เป็นรอยหรือจุดดำหนิต่างๆ ซึ่งทางบริษัทจะส่งส้มโอไปยังประเทศจีน จากการศึกษา มีปริมาณซื้อ 299,213.67 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 30.71 เปอร์เซ็นต์ มูลค่า 12,866,187.90 บาท

สายที่ 2 เกษตรกร → ผู้ค้าส่ง → ผู้บริโภคในประเทศ

ในห่วงโซ่นี้ จากเกษตรกรไปยังผู้ค้าส่งจนถึงผู้บริโภคในประเทศ โดยมีผู้ค้าส่งซึ่งเป็นพ่อค้าในจังหวัดหรือจากต่างจังหวัด โดยมารับซื้อส้มโอจากเกษตรกรถึงสวน แล้วส่งไปขายยังคนกลางในตลาดถัดไป เพื่อนำไปจำหน่ายให้ผู้บริโภคในประเทศ จากการศึกษา มีปริมาณซื้อ 480,242.33 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 49.29 เปอร์เซ็นต์ มูลค่า 12,006,058.20 บาท

สายที่ 3 เกษตรกร → ผู้ค้าปลีก → ผู้บริโภคในประเทศ

ในห่วงโซ่นี้ จากเกษตรกรไปยังผู้ค้าปลีกจนถึงผู้บริโภคในประเทศ เริ่มต้นจากเกษตรกรเป็นผู้ผลิตส้มโอ โดยมีผู้ค้าปลีกมารับซื้อ เพื่อนำไปจำหน่ายให้ผู้บริโภคในประเทศ จากการศึกษา มีปริมาณซื้อ 129,681.99 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 13.31 เปอร์เซ็นต์ มูลค่า 3,242,049.80 บาทและผู้ค้าปลีกที่ขายให้ห้างสรรพสินค้า มีปริมาณซื้อ 18,024.92 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 1.85 เปอร์เซ็นต์ มูลค่า 720,996.80 บาท

สายที่ 4 เกษตรกร → ผู้บริโภคในประเทศ

ในห่วงโซ่นี้ จากเกษตรกรไปยังผู้บริโภคในประเทศ โดยผู้บริโภคในประเทศมารับซื้อ ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่อยู่ในพื้นที่อำเภอบ้านแท่น เป็นการซื้อเพื่อบริโภคเองและซื้อเป็นของฝากจากการศึกษา มีปริมาณซื้อ 47,157.09 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 4.84 เปอร์เซนต์ มูลค่า 1,473,659.00 บาท

ห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตส้มโอของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ ประกอบด้วยกิจกรรมหลัก 5 ข้อ ดังนี้ (รูปภาพที่ 2)

การนำเข้าปัจจัยการผลิต (Inbound) พัฒนาสายพันธุ์ส้มโอ ปรับปรุงคุณภาพดิน แหล่งน้ำ กระบวนการผลิต (Operations) พัฒนาคุณภาพผลผลิต ลดต้นทุนการผลิต พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต ผลผลิต (Outbound) สร้างตราสินค้า การรวมกลุ่มเกษตรกร ฝึกอบรมคุณภาพ GAP การตลาด (Marketing and Sales) หาดตลาดใหม่ๆ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ เฉพาะท้องถิ่น

การให้บริการ (Customer Services) รับประกันคุณภาพผลผลิต

3. ศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ

ระดับความคิดเห็นต่อโอกาสในการแข่งขันในตลาดส้มโอจากสิ่งแวดล้อมภายนอก

จากการประเมินของตนเองของเกษตรกร เห็นว่า ด้านสภาพเศรษฐกิจ ตลาดส้มโอในประเทศ และต่างประเทศเป็นโอกาสระดับสูง ด้านเทคโนโลยีการผลิตส้มโอ เป็นโอกาสระดับปานกลาง ด้านนโยบายของรัฐ มีการสนับสนุนจากภาครัฐในด้านการผลิต การตลาด และปัจจัยการผลิต เป็นโอกาสระดับสูง ด้านสภาวะแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรม ส้มโอเป็นที่ยอมรับและมีความแตกต่าง เป็นโอกาสระดับสูง ด้านสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ ภูมิประเทศ ภูมิอากาศ แหล่งน้ำ เป็นโอกาสระดับสูง

ระดับความคิดเห็นต่อความสามารถในการแข่งขันในตลาดส้มโอจากสิ่งแวดล้อมภายใน

จากการประเมินของตนเองของเกษตรกร เห็นว่า ด้านสภาพการแข่งขันภายใน คุณภาพและต้นทุนการผลิต มีสามารถแข่งขันได้ในระดับปานกลาง ผู้แข่งขันรายใหม่ ช่องทางการจัดจำหน่าย เทคโนโลยีการผลิต เงินลงทุน มีสามารถแข่งขันได้ในระดับปานกลาง ยกเว้น ความง่ายในการเข้ามาประกอบอาชีพนี้ ด้านสินค้าทดแทน มีสามารถแข่งขันได้ในระดับปานกลาง ด้านอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ อำนาจต่อรองในการเลือกซื้อ มีสามารถแข่งขันได้ในระดับปานกลาง ด้านอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต ปัจจัยการผลิต มีสามารถแข่งขันได้ในระดับปานกลาง

การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายในและสิ่งแวดล้อมภายนอกด้วยวิธีการ TOWS matrix

กลยุทธ์เชิงรุก (SO Strategy) เกษตรกรควรใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีอยู่เพื่อให้เกิดประโยชน์และมีประสิทธิภาพอย่างสูงสุด รวมถึงการบริหารจัดการต้นทุนการผลิตให้ต่ำสุด มีการปรับปรุงและพัฒนาผลผลิตให้มีคุณภาพสูงสุด พร้อมทั้งหาตลาดใหม่ๆ เพื่อกระจายผลผลิตในตลาดเพิ่มขึ้น

กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST Strategy) เกษตรกรควรมีการเตรียมพร้อมในการปรับตัวเพื่อรองรับสภาวะเศรษฐกิจที่ไม่มีความแน่นอน หาแนวทางป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้น ในด้านต้นทุนการผลิตต้องมีการควบคุม และมีการใช้จ่ายอย่างประหยัด ในด้านเทคโนโลยีการผลิตต้องมีการศึกษาและเรียนรู้เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น เพื่อให้ผลผลิตที่ได้มีคุณภาพ

กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO Strategy) เกษตรกรควรสร้างความเข้มแข็งภายในกลุ่มโดยมีการแลกเปลี่ยนความรู้กัน เพื่อวางแผนการผลิตและกำหนดมาตรฐานคุณภาพผลผลิตให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันและมีการ

สร้างตราสินค้าที่ใช้ร่วมกันภายในกลุ่ม เพื่อเป็นเครื่องหมายในการรับประกันถึงคุณภาพและเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่น รวมถึงการสร้างเครือข่ายระหว่างเกษตรกร ผู้ค้า และผู้ส่งออก ในการพัฒนาความร่วมมือกันด้านการค้า

กลยุทธ์เชิงรับ (WT Strategy) เกษตรกรควรมีการรักษาคุณภาพและมาตรฐานในการผลิตให้เกิดความน่าเชื่อถือในตลาด พร้อมทั้งมีการพัฒนาและปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นหรือเป็นเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น เพื่อให้เกิดการจดจำในผลิตภัณฑ์และมีการกลับมาซื้อซ้ำ

สรุปผลการศึกษา

เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ช่วงอายุมากกว่า 60 ปี การศึกษาประถมศึกษา อาชีพหลักเป็นเกษตรกร จำนวนสมาชิกในครัวเรือน 4-6 คน รายได้ภาคการเกษตรเฉลี่ย 231,363.64 บาทต่อปี พื้นที่ปลูกทั้งหมด 304 ไร่ ปริมาณผลผลิตทั้งหมด 974,320 กิโลกรัม ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อไร่ 27,700 บาท

ห่วงโซ่อุปทาน ประกอบด้วย เกษตรกร ผู้ส่งออก ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีกและผู้บริโภค ห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตส้มโอ การพัฒนาสายพันธุ์ส้มโอ ปรับปรุงคุณภาพดิน แหล่งน้ำ ผลิตพัฒนาคุณภาพผลผลิต ลดต้นทุนการผลิต พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต สร้างตราสินค้า การรวมกลุ่มเกษตรกร มีใบรับรองคุณภาพ GAP หาดตลาดใหม่ๆ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น มีรับประกันคุณภาพผลผลิต

โอกาสในการแข่งขันในตลาดส้มโอจากสิ่งแวดล้อมภายนอก อยู่ในระดับสูง ยกเว้น เทคโนโลยี อัตราค่าจ้างขั้นต่ำ ที่อยู่ในระดับปานกลาง ความสามารถในการแข่งขันในตลาดส้มโอจากสิ่งแวดล้อมภายใน อยู่ในระดับปานกลาง ยกเว้นปัจจัยด้านความง่ายในการเข้ามาประกอบอาชีพอยู่ในระดับสูง

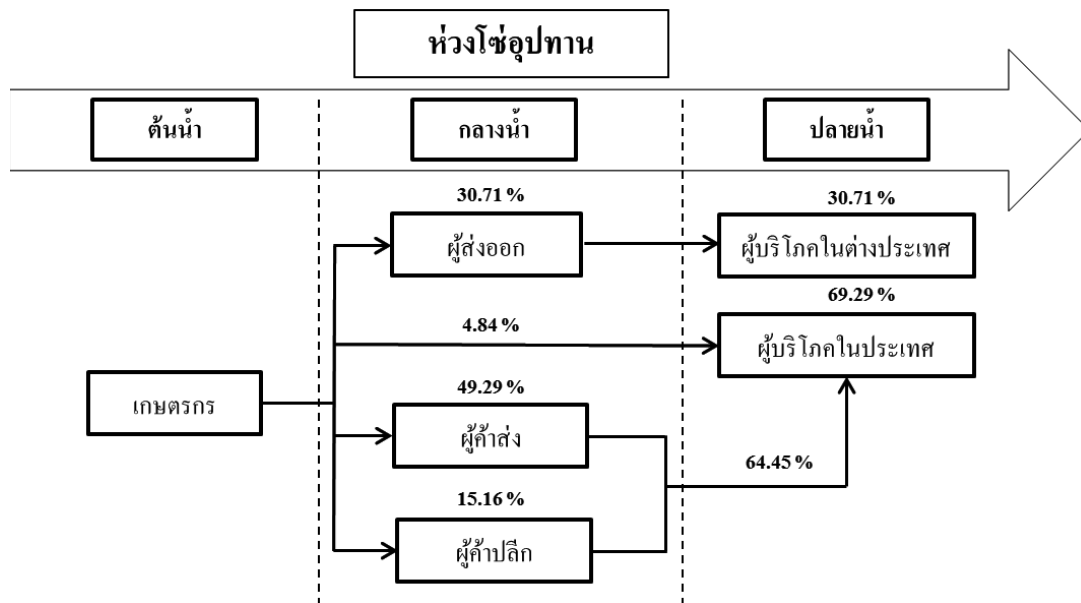
การเพิ่มศักยภาพการผลิตโดย กลยุทธ์เชิงรุก ใช้ทรัพยากรที่เกิดประโยชน์จากสูงสุด ลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำสุด พัฒนาผลผลิตให้มีคุณภาพ แสวงหาดตลาดใหม่ๆ กลยุทธ์เชิงป้องกัน ต้องเตรียมพร้อมและหาแนวทางป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้น กลยุทธ์เชิงแก้ไข ต้องวางแผนการผลิตและกำหนดมาตรฐานคุณภาพผลผลิตให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันและมีการสร้างตราสินค้าที่ใช้ร่วมกัน รวมถึงการสร้างเครือข่ายระหว่างเกษตรกร ผู้ค้า และผู้ส่งออก กลยุทธ์เชิงรับ มีการพัฒนาและปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นหรือเป็นเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น

กิตติกรรมประกาศ

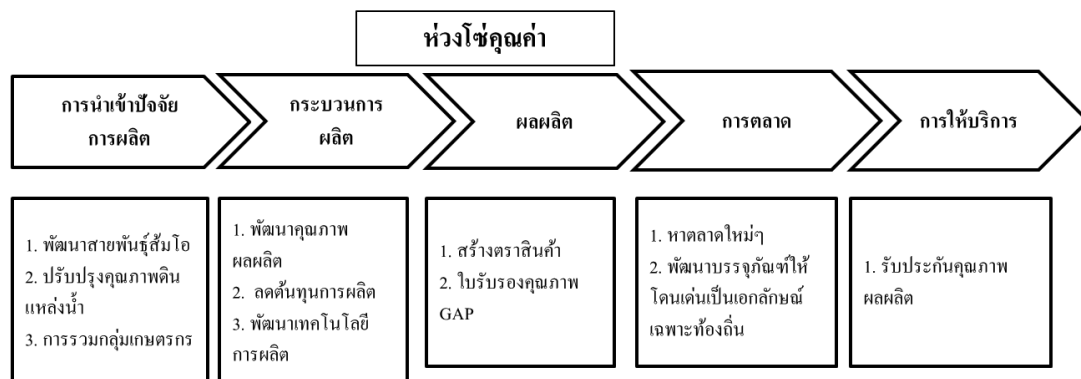
ท้ายสุดนี้ขอขอบคุณของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิทุกท่านที่ให้ข้อมูลรวมถึงมีส่วนช่วยเหลือในด้านต่างๆ เป็นอย่างดียิ่ง ซึ่งทำให้การศึกษานี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

เอกสารอ้างอิง

- [1] ธนาภรณ์ อธิปัญญากุล และสุรชัย จันทร์จรัส. 2557. โครงการระบบการผลิตและการตลาดส้มโอในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนของไทย. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- [2] จุฑามาศ ต๊ะก่าและยอร์ด โคเสนครานส์. 2551. การบริหารจัดการแบบบูรณาการห่วงโซ่อุปทานของผลไม้จากภูมิภาคอาเซียน. เชียงใหม่: โครงการเอเชียลงทุนของคณะกรรมการยุโรป.



ภาพที่ 1 ห่วงโซ่อุปทานในการผลิตส้มโอของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ



ภาพที่ 2 ห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตส้มโอของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอบ้านแท่น จังหวัดชัยภูมิ