

การพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นเพื่อเพิ่มมูลค่าเพิ่มการจัดการโซ่อุปทานของสินค้าเกษตรใบเตยหอม ในบริบทพื้นที่จังหวัดนครปฐม

The Increasing potential competition , value added and supply chain management of pandan leaves agricultural products in Nakhon Pathom province.

สุดารัตน์ พิมลรัตนกานต์*

(Sudarat Pimonrattnakan)

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อยกระดับความสามารถในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน มูลค่าเพิ่ม และการจัดการโซ่อุปทานของผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอม ในบริบทพื้นที่จังหวัดนครปฐม ใช้ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ วิจัยแบบปรากฏการณ์วิทยา ผู้ให้ข้อมูลหลักคือเกษตรกรหรือประธานวิสาหกิจชุมชน จำนวน 25 ท่าน ใช้การเลือกแบบเจาะจง เครื่องมือได้แก่ การสัมภาษณ์เชิงลึก การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม ใช้การตรวจสอบแบบสามเส้า การเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลวิธีวิเคราะห์เนื้อหา ผลการวิจัยพบว่า แนวทางความสามารถในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน มูลค่าเพิ่ม และการจัดการโซ่อุปทานของผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอมที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของเกษตรกร 1) ศักยภาพการแข่งขันมีความสำคัญและมีผลต่อการจัดการโซ่อุปทานในผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอม 2) การสร้างมูลค่าเพิ่มมีความสำคัญและมีผลต่อการจัดการโซ่อุปทานในผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอม 3) การจัดการโซ่อุปทานมีความสำคัญและมีผลต่อผลการดำเนินงานของเกษตรกร โดยเป็นการยกระดับการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการแปรรูปผลิตภัณฑ์ใบเตยหอมตามภูมิปัญญาท้องถิ่นโดยพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใบเตยหอมตามภูมิปัญญาท้องถิ่นจำนวน โดยใช้แอปพลิเคชันเพจใบเตยหอม และมีเกษตรกรต้นแบบในการจัดการโซ่อุปทานในผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอมของจังหวัดนครปฐม ซึ่งประโยชน์ที่ได้ทำให้เกิดการจัดการโซ่อุปทานในความคิดสร้างสรรค์ของภูมิปัญญาท้องถิ่นกลุ่มเกษตรกรต่อไป

คำสำคัญ: การพัฒนาศักยภาพในการแข่งขัน มูลค่าเพิ่ม การจัดการโซ่อุปทาน

* อาจารย์ประจำวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา. 73170

Lecturer at College of Logistics and Supply Chain Suan Sunandha Rajabhat University.73170

Corresponding Author; sudarat.pi@ssru.ac.th

Abstract

This research aims to elevate ability the increasing potential competition, value-added and supply chain management of pandan leaves agricultural products in Nakhon Pathom province. Using qualitative research, phenomenological Approach. The key informants were 25 farmers or the president of community enterprise, tools such as in-depth interviews and non-engaging observations, together with studying data from documents. Data collection and data analysis with content analysis methods. The findings showed that the guidelines for ability the Increasing potential competition , Value-added and supplt chain management of pandan leaves agricultural products that will affect farmers Performance. 1) The potential competition is important and affects the supply chain management of local wisdom in pandan leaves agricultural products. 2) The value-added is important and affects the supply chain management of local wisdom in pandan leaves agricultural products. 3) The supply chain management is important and affects the farmers Performance. By upgrading product development by processing pandan products according to local wisdom by developing products including distribution channels of pandan products according to local wisdom by using the application of the pandan leaf page And there are model farmers in supply chain management in pandan agricultural products of Nakhon Pathom province. In which the benefits of supply chain mangement and creativity of local wisdom to farmers

.

Keywords: Increasing potential competition, value added, supply chain management

Article history:

Received 31 July 2021

Revised 18 October 2021

Accepted 20 October 2021

SIMILARITY INDEX = 2.95 %

1. บทนำ

จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560-2564) สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ได้จัดทำบนพื้นฐานของกรอบยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2560-2579) ซึ่งเป็นแผนหลักของการพัฒนาประเทศและเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) รวมทั้งการปรับโครงสร้างประเทศไทยไปสู่ประเทศไทย 4.0 ที่ต่อเนื่องจากแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 9-11 ซึ่งเป็นการเตรียมพร้อมด้านกำลังคนและการพัฒนาศักยภาพของประชากร มุ่งเน้นการยกระดับคุณภาพทุนมนุษย์ของประเทศ ส่งผลให้การพัฒนาประเทศสู่ความสมดุลและยั่งยืนได้อย่างมั่นคงยั่งยืน และหนึ่งในแนวทางการดำเนินการคือ เพิ่มการใช้องค์ความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ให้เป็นเครื่องมือหลักในการขับเคลื่อนพัฒนาประเทศในทุกภาคส่วนของประเทศ (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2560) และหนึ่งในหลักการขับเคลื่อนการพัฒนาประเทศ คือในภาคส่วนของผู้ประกอบการสินค้าเกษตรที่เป็นผู้ประกอบการรายย่อยในประเทศไทย

สภาพในปัจจุบันของประเทศไทยนั้นมีการเติบโตทางเศรษฐกิจแบบชะลอตัวและอยู่ในระดับต่ำ โดยมีปัจจัยสำคัญจากการพึ่งพาต่างประเทศสูงทั้งด้านการค้า การลงทุน และเทคโนโลยี จึงทำให้ความผันผวนของเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าสำคัญ อาทิ สหรัฐอเมริกา ยุโรป และญี่ปุ่น ส่งผลกระทบต่อสถานะเศรษฐกิจ การค้า และการลงทุนในไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ นอกจากนั้นทิศทางการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศเพื่อการก้าวพ้นจากประเทศรายได้ปานกลางสู่ประเทศรายได้สูงนั้น ไม่สามารถใช้วิธีการผลิตในปริมาณมากด้วยแรงงานต้นทุนต่ำแบบเดิมได้ แต่ต้องปรับสู่การยกระดับการผลิตสินค้าและบริการที่เน้นการใช้ทุนด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม และทุนมนุษย์มากขึ้น ดังนั้นประเทศจึงต้องมีการลงทุนด้านนวัตกรรมและทุนมนุษย์ที่สูงขึ้น เพื่อสร้างคุณค่าให้แก่สินค้าและบริการตั้งแต่ระดับต้นทางถึงปลายทาง เพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลาย ทั้งแบบทั่วไปและแบบเฉพาะเจาะจง ปัจจุบันบุคคลและองค์กร ครอบคลุมมิติทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ตลอดจนรองรับความต้องการทั้งภายในประเทศและต่างประเทศได้เสมือนเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่มูลค่าของโลก (Global Value Chain) ดังนั้นประเทศไทยจึงจำเป็นต้องยกระดับประเทศไปสู่การผลิตและบริการในระดับที่สูงขึ้น (สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, 2560) และส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนของภาคส่วนคือผู้ประกอบการสินค้าเกษตรที่ปลูกใบเตยหอมเป็นผู้ประกอบการรายย่อยในประเทศไทย

ซึ่งจากแผนพัฒนาจังหวัดนครปฐมใบเตยหอมอยู่ในประเภทเป็นพืชผักที่มีการขายเป็นใบสดและมีการส่งออกใบเตยอบแห้งจำหน่ายเป็นผลิตภัณฑ์ชาใบเตยและทำการส่งออกในตลาดประเทศญี่ปุ่น และประเทศจีน ซึ่งจังหวัดนครปฐมจึงเป็นพื้นที่หนึ่งที่มีเกษตรกรปลูกใบเตยหอม กำลังประสบปัญหาคือด้านศักยภาพและการควบคุมคุณภาพในการผลิตให้มีประสิทธิภาพ (แผนพัฒนาจังหวัดนครปฐม ปี พ.ศ. 2561- พ.ศ. 2565, 2561) อย่างไรก็ตาม หากเกษตรกรหันมาผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ เป็นการเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า ก็เชื่อว่ น่าจะเป็นช่องทางที่ช่วยเพิ่มมูลค่าให้มากขึ้นได้อีก จะต้องให้ความสำคัญกับมาตรฐานและคุณภาพของ จึงต้องให้ความสำคัญกับการแปรรูปผลิตภัณฑ์ เพื่อการเก็บรักษา แต่ต้องสร้างมูลค่าเพิ่มอื่นๆ ได้ อาทิ ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์ รวมถึงกระบวนการจัดเก็บสินค้า การคมนาคมขนส่ง เพื่อให้มีคุณภาพดีตามมาตรฐานการได้ ขณะที่ความต้องการของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

อย่างไรก็ตามเกษตรกรและผู้ประกอบการควรมีการหาแนวทางการผลิตใหม่ที่จะช่วยลดต้นทุนการผลิตลง ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ รวมถึงการเพาะปลูก โดยนำเอาเทคโนโลยีมาใช้เพื่อสร้างความหลากหลาย และหมุนเวียน หากปรับตัวและพัฒนาศักยภาพสินค้าของตนได้ตามที่กล่าวก็น่าจะเป็นข้อได้เปรียบ ที่จะเป็พื้นฐานการผลิตที่สำคัญในการเป็นศูนย์กลางกระจายการใบเตยหอมไปยังประเทศต่างๆ ทั่วโลกซึ่งในการผลิตธุรกิจ

หรือเพื่อการค้าจะต้องมีการศึกษาข้อมูลพื้นฐานเป็นการเบื้องต้นก่อน รวมถึงเรื่องเทคโนโลยี และนวัตกรรม การผลิต การบรรจุหีบห่อ การขนส่ง และการตลาด ซึ่งเกษตรกรและผู้ประกอบการส่วนมากจะละเลย ก่อให้เกิดปัญหาที่ตามมา อันได้แก่ ต้นทุนในการผลิตสูง การสูญเสียผลผลิตระหว่างการขนส่ง และราคาที่ขาย ได้ไม่สูงนัก สิ่งสำคัญคือผู้ที่เกี่ยวข้องต้องเริ่มตระหนักคือการทำหน้าที่ที่ต้องเผชิญการแข่งขันที่โดยต้องเร่งพัฒนาการผลิตเพื่อมุ่งเพิ่มคุณภาพของใบเตยหอมกำลังเผชิญความท้าทายใหม่โดยที่ผู้ที่เกี่ยวข้องต้องเร่งปรับตัวเพื่อรักษา ตลาดเดิมและเร่งขยายตลาดใหม่

จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้น ผู้วิจัยจึงเล็งเห็นถึงความสำคัญของการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ของสินค้าเกษตรใบเตยหอม เกี่ยวกับศักยภาพ และการควบคุมคุณภาพในการผลิตให้มีประสิทธิภาพ ตั้งแต่ระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ของสินค้าเกษตรใบเตยหอม ตั้งแต่การจัดซื้อจัดหา การผลิต การจัดการ ภายใน การจัดการสิ่งอำนวยความสะดวก การจัดการสารสนเทศ การจัดการการขนส่ง การกระจายสินค้าเพื่อนำส่งสินค้าให้ลูกค้าด้วยต้นทุนต่ำ เพื่อการปรับโครงสร้างการปลูกใบเตยหอมเพื่อให้ได้ตามมาตรฐานที่สำคัญต่างๆ ได้แก่ GAP เพิ่มความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งจะส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ เกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยส่งผลต่อผลการดำเนินงานของเกษตรกรที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพราะเนื่องจากใบเตยหอม เป็นพืชเศรษฐกิจที่นับว่ามีความสำคัญอย่างหนึ่งของไทยที่จะเพิ่มมูลค่าให้มีความยั่งยืนรวมถึงการเพิ่มรายได้ของเกษตรกรที่มากขึ้นและสามารถแข่งขันกับประเทศอื่นๆ ได้

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อยกระดับเพื่อยกระดับความสามารถในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน มูลค่าเพิ่ม และการจัดการโซ่อุปทานของผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอม ในบริบทพื้นที่จังหวัดนครปฐม

2. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยศึกษาทฤษฎีที่สามารถใช้เป็นกรอบในการอธิบายการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน มูลค่าเพิ่ม และการจัดการโซ่อุปทานของผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอม ในบริบทพื้นที่จังหวัดนครปฐม ซึ่งทฤษฎีพื้นฐานที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาทฤษฎีที่สามารถนำมาใช้เป็นกรอบในการอธิบาย ศักยภาพองค์กรแห่งการเรียนรู้ ประกอบด้วย ทฤษฎีฐานทรัพยากรของกิจการ (Resource Base View of the Firm) ที่มุ่งเน้นการบริหาร ทรัพยากรขององค์กรเพื่อตอบสนองการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมและการสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน โดยผู้วิจัยได้นำทฤษฎีมาสังเคราะห์เพื่อใช้เป็นกรอบในการอธิบายการวิจัยได้ดังนี้

2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาศักยภาพการแข่งขัน (Increasing potential competition)

ศักยภาพการแข่งขันเป็นความสามารถสูงสุดที่เป็นไปได้ของบุคคลนั้นหรือองค์กรในการพัฒนาธุรกิจ และถ้าหากบุคคลนั้นได้รับการบำรุงส่งเสริมอย่างเต็มที่และถูกทางทั้งทางกายและทางจิตก็จะนำพาองค์กรสู่การพัฒนาในธุรกิจได้ต่อไปในอนาคต (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เครือข่ายมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์, 2559) รวมถึงศักยภาพของผู้ประกอบการเป็นศักยภาพในการรับรู้โอกาส การเริ่มต้นธุรกิจใหม่ การสร้างความสำเร็จและการจัดการเพื่อการเติบโตและการเก็บเกี่ยวผลตอบแทนจากการลงทุน โดยประยุกต์จากกระบวนการการเป็นผู้ประกอบการที่เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไป (Baron & Shane, 2008)

อีกทั้งแนวคิดการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันโดยใช้แบบจำลองระบบเพชร (Diamond Model) (Porter, 1990) ในการพัฒนาโมเดลในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจตามแนวคิดแบบจำลองไดมอนด์เพื่อใช้วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ มี 4 ด้าน คือ 1) ปัจจัยนำเข้า ซึ่งเป็นปัจจัยด้านทรัพยากรที่เข้าไปในส่วนหนึ่งของวัตถุดิบที่เข้าสู่กลุ่มอุตสาหกรรม 2) กลยุทธ์ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขันขององค์กร 3) กิจกรรมสนับสนุนและเกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นการมีอยู่ของธุรกิจต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับองค์กรในกลุ่มอุตสาหกรรม 4) สถานะอุปสงค์ ได้แก่ ทัศนคติ รสนิยม และความต้องการของผู้บริโภคในประเทศต่อสินค้าและบริการ (Porter, 1990)

จากที่กล่าวมาผู้วิจัยสรุปได้ว่า การพัฒนาศักยภาพการแข่งขัน หมายถึงความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจในการประเมินศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจ ในปัจจัยด้านการผลิตปัจจัยด้านอุปสงค์การแข่งขันและกลยุทธ์รวมถึงนโยบายของภาครัฐ

2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับมูลค่าเพิ่ม (Value-added)

แนวคิดการสร้างมูลค่าเพิ่ม มีวิธีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับของตลาด ได้ 4 รูปแบบด้วยกัน ได้แก่ 1) การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ มีเยื่อหุ้มสินค้าการค้าและมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามเหมาะในการจัดจำหน่าย 2) การแปรรูปผลิตภัณฑ์ บรรจุของจำหน่าย การพัฒนาผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมเพื่อให้เกิดความเป็นสากล 3) การจัดหาสถานที่จำหน่าย โดยมีการจัดจำหน่ายทางสื่อออนไลน์ การออกร้านจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าและการวางจำหน่ายให้แก่ภัตตาคาร 4) การประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ อีกทั้งมีการใช้ช่องทางออนไลน์ที่หลากหลายในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ (กัลยรัตน์ คุณชมพู่, 2554) จากที่กล่าวมาผู้วิจัยสรุปได้ว่า การสร้างมูลค่าเพิ่ม หมายถึง การสร้างมูลค่าเพิ่มสามารถให้กับผลิตภัณฑ์ ในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ การแปรรูปผลิตภัณฑ์ การจัดหาสถานที่จำหน่ายและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับของตลาด

2.3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการจัดการโซ่อุปทาน (Supply chain management)

โซ่อุปทาน หรือ Supply Chain เป็นกระบวนการในการรวมหรือบูรณาการขององค์กรต่าง ๆ ที่มีส่วนร่วมการเปลี่ยนวัตถุดิบให้เป็นสินค้าสำเร็จรูปและส่งผ่านสินค้าเหล่านั้นให้แก่ผู้บริโภคคนสุดท้าย โซ่อุปทานยังรวมเอาต้นทุน เวลา การขนส่ง การบรรจุ และการจัดเก็บทั้งหมด และเกี่ยวกับขั้นตอนต่าง ๆ ในกระบวนการผลิต เพื่อให้สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างเหมาะสม และในปัจจุบันโซ่อุปทานยังรวมถึงสินค้าที่ถูกส่งกลับคืนหลังจากที่ใช้งานเสร็จแล้ว ซึ่งได้แก่วัสดุทดแทน บรรจุภัณฑ์ที่นำกลับมาใช้ใหม่ (Re-useable) รวมถึงการนำเศษของเสียมาใช้ประโยชน์ (Vogel, 2005) อีกทั้งการจัดการโซ่อุปทานมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาขอบเขตงานวิจัยที่จะปรับปรุงความเข้าใจในการจัดการโซ่อุปทาน และสามารถช่วยให้นักวิจัยได้ศึกษาโครงสร้างที่สำคัญของการบริหารโซ่อุปทานและผลกระทบที่เกิดกับความสามารถในการโซ่อุปทานทั้งจากทฤษฎีและการสังเกต แบ่งการศึกษาออกเป็น 3 ส่วนคือส่วนที่ 1 เป็นการนำเสนอที่สอดคล้องและจัดลำดับความรู้ที่เป็นโครงสร้างหลักในการบริหารโซ่อุปทาน ส่วนที่ 2 เป็นการพัฒนารอบการวิจัยของการบริหารโซ่อุปทาน ส่วนที่ 3 เป็นการตอบสนองต่อความต้องการสร้างทฤษฎีในงานบริหารที่แสดงให้เห็นว่าธุรกิจที่ดำเนินการโดยไม่มีความร่วมมือกับผู้อื่นจะไม่สามารถทำการแข่งขันในระยะยาวได้ แต่จะสามารถแข่งขันแข่งขันได้หากมีการดำเนินการธุรกิจในลักษณะของโซ่อุปทาน (Chen & Paulraj, 2004)

จากที่กล่าวมาผู้วิจัยสรุปได้ว่า การจัดการโซ่อุปทาน หมายถึง กระบวนการในการรวมหรือบูรณาการที่มีส่วนร่วมการปรับเปลี่ยนวัตถุดิบให้เป็นสินค้าสำเร็จรูปและทำการส่งผ่านสินค้าเหล่านั้นให้แก่ผู้บริโภคคน

สุดท้ายประกอบด้วยต้นทุน เวลา การขนส่ง การบรรจุ การจัดเก็บ และเกี่ยวกับขั้นตอนในกระบวนการผลิต เพื่อให้สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

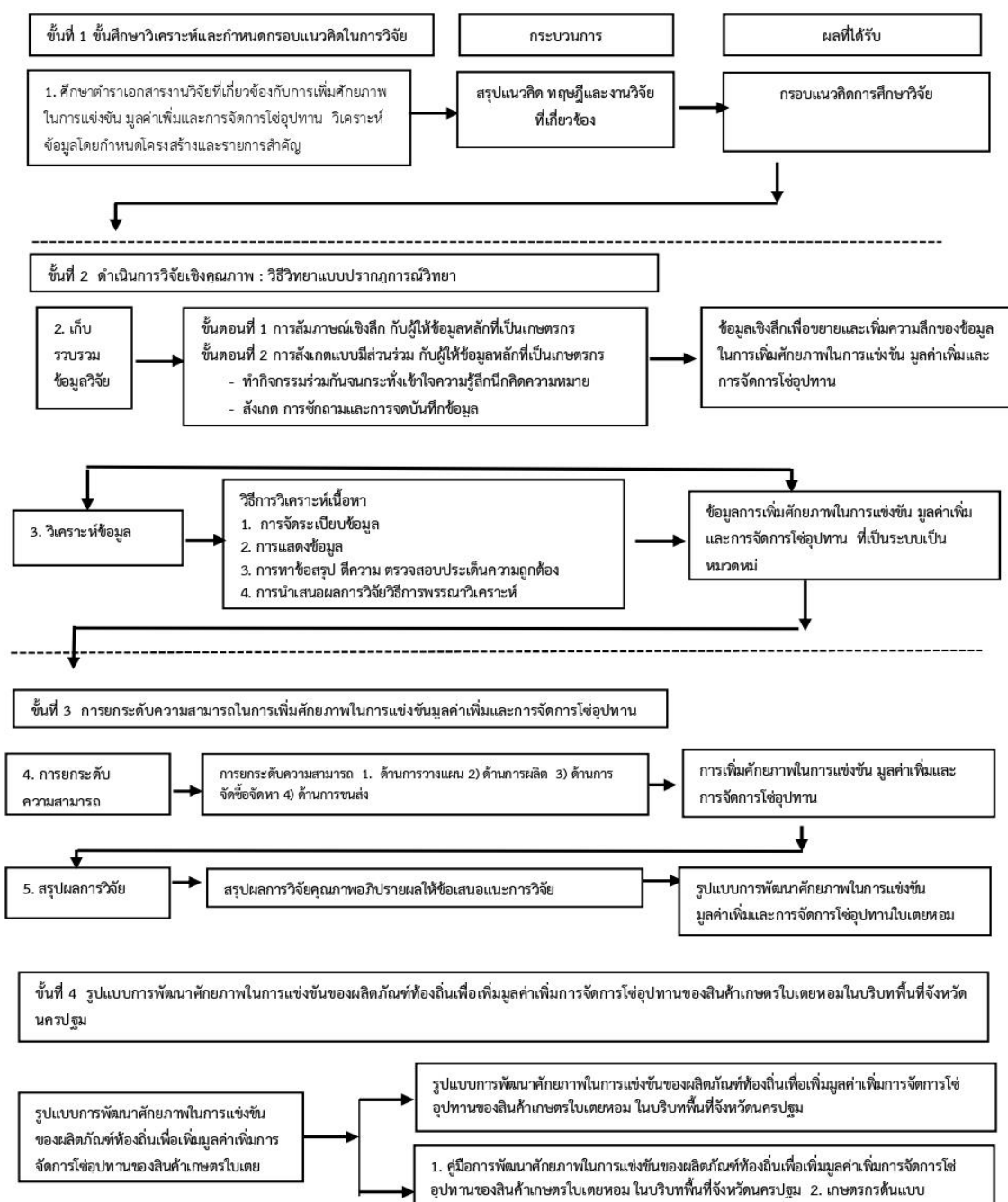
2.4 แนวคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของเกษตรกร (Performance)

ระบบการวัดผลการดำเนินงานขององค์กรที่มีประสิทธิภาพสามารถวัดผลได้อย่างองค์รวมทั้ง 2 ด้าน ได้แก่การวัดผลทางด้าน เศรษฐกิจที่มีตัววัดเช่น อัตราส่วนทางการเงิน ความสามารถในการสร้างกำไร การเติบโตของส่วนแบ่งทางการตลาด และการวัดผลทางด้านการสร้างความพึงพอใจแก่ผู้มีส่วนได้เสียขององค์กร ได้แก่ ความพึงพอใจของลูกค้า ความพึงพอใจของพนักงาน ผลประกอบการด้านสังคม และผลประกอบการด้านสิ่งแวดล้อม (Santos & Brito, 2012 ; Huang 2012)

จากที่กล่าวมาผู้วิจัยสรุปได้ว่า ผลการดำเนินงานของเกษตรกร หมายถึง ผลการดำเนินงานของเกษตรกรในด้านผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน ได้แก่ กำไร ยอดขาย รายได้ ในการดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมาย และผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน ซึ่งได้แก่ ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ลูกค้าเก่ากลับมาซื้อซ้ำ หรือการมีจำนวนที่เพิ่มขึ้นของลูกค้าใหม่

โดยสรุปทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้มีพื้นฐานมาจากทฤษฎีฐานทรัพยากร สามารถเชื่อมโยงและประยุกต์ให้เหมาะสมกับการวิจัยนี้ การเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน มูลค่าเพิ่ม และการจัดการโซ่อุปทานของผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอมในบริบทพื้นที่จังหวัดนครปฐม ด้วยมุมมองบนพื้นฐานทรัพยากร พบว่าทฤษฎีนี้จะมีมุมมองจากฐานทรัพยากรโดยเอาทรัพยากรทั้งที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้และความสามารถมาบูรณาการร่วมกัน และเมื่อนำมารวมเข้ากับความรู้เดิมของแล้วก็จะเกิดการสร้างความรู้ใหม่ เมื่อมีความรู้เพิ่มขึ้น สามารถที่นำไปสู่ความสำเร็จได้โดยการอาศัยการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขัน มุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่ม การจัดการโซ่อุปทานที่เกิดขึ้นส่งผลให้มีผลการดำเนินงานของเกษตรกรดีขึ้นก็จะทำให้สามารถนำไปประยุกต์ใช้งานได้มากขึ้น นำไปสู่การสร้างความสำเร็จได้เปรียบในการแข่งขันในระยะยาวและผลการดำเนินงานที่ดีต่อไป

กรอบดำเนินการวิจัย



แผนภาพที่ 1 กรอบดำเนินการวิจัย

3. วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพวิธีวิทยาแบบปรากฏการณ์วิทยา ซึ่งเป็นวิธีการแสวงหาความรู้ความจริงจากการศึกษาปรากฏการณ์และประสบการณ์ชีวิตของมนุษย์ โดยมุ่งทำความเข้าใจความหมายประสบการณ์ชีวิตที่บุคคลได้ประสบเป็นหลัก (ชาย โพธิ์สีตา, 2556) ตลอดจนความรู้ ของความสามารถในการจัดการนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรมะม่วงเพื่อการส่งออกในบริบทพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยดำเนินการศึกษาตามลำดับขั้นตอนดังต่อไปนี้

3.1 ผู้ให้ข้อมูลหลัก เกษตรกรหรือประธานวิสาหกิจชุมชน ผู้วิจัยเลือกประชากรตัวอย่างในงานวิจัยเชิงคุณภาพ เลือกผู้ให้ข้อมูลหลัก จำนวน 25 ท่าน ใช้การเลือกแบบเจาะจง (Purposive Selection) ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลหลักที่มีความหลากหลายที่ให้งานมองและการตอบคำถามที่สามารถตอบได้ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย มีคุณสมบัติต่างๆ ที่เป็นตัวอย่างที่ดีในการศึกษาได้ (ชาย โพธิ์สีตา, 2556) กำหนดเกณฑ์การเลือก คือ เป็นเจ้าของสวนเกษตรไบเบิ้ลที่มีความหลากหลายมีความแตกต่างกันตามจำนวนเนื้อที่การเพาะปลูก คือ 5-10 ไร่ 11-15 ไร่ 16-20 ไร่ และมากกว่า 20 ไร่

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบสัมภาษณ์เชิงลึก โดยวิธีวิทยาแบบปรากฏการณ์วิทยา ตามแนวคิดปรากฏการณ์วิทยาตามแนวทางของ ไฮเดกเกอร์ ที่เน้นการหาความหมายโดยการมองผ่านจากสิ่งที่ปรากฏ ไปยังความหมายที่อยู่เบื้องหลังของสิ่งนั้น โดยมุ่งทำความเข้าใจความหมายประสบการณ์ชีวิตที่บุคคลได้ประสบเป็นหลัก (Heidegger, 1962) โดยใช้แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้างเครื่องมือที่สำคัญเพื่อช่วยให้สามารถเก็บข้อมูลได้ครบถ้วนตรงตามวัตถุประสงค์

3.3 การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล ผู้วิจัยใช้การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า พิสูจน์ว่าข้อมูลนั้นได้มาถูกต้องหรือไม่ โดยการตรวจสอบแหล่งของข้อมูลและแหล่งที่มาเพื่อนำมาพิจารณาในการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล ได้แก่ การตรวจสอบสามเส้าด้านทฤษฎี การตรวจสอบสามเส้าด้านแหล่งข้อมูล เป็นการใช้อยู่ข้อมูลจากหลายแหล่งภายใต้วิธีการเดียวกันด้วยการสัมภาษณ์ การตรวจสอบสามเส้าด้านวิธีการรวบรวมข้อมูล คือการใช้วิธีการเก็บข้อมูลมากกว่า 1 วิธี โดยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้ข้อมูลหลักคือเกษตรกรและประธานวิสาหกิจชุมชน ร่วมกับวิธีการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมให้ข้อมูลหลักคือเกษตรกร เพื่อเป็นการยืนยันและหาข้อมูลเพื่อความชัดเจน

3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล ศึกษาจากบทความ เอกสาร หนังสือ และงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับโดยใช้แนวคิดการจัดการโซ่อุปทานอุตสาหกรรมเกษตรเพื่อให้ทราบถึงความหมายและหลักการของแนวคิดนี้ โดยมีขั้นตอนการวิจัยดังนี้ ขั้นตอนหนึ่ง ดำเนินการเลือกผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informants) จำนวน 25 คน ได้แก่ เจ้าของสวนเกษตรไบเบิ้ลหอม ขั้นตอนที่สอง เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีที่หลากหลายโดยการสัมภาษณ์เชิงลึก ขั้นตอนที่สาม เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ ตัวผู้วิจัยซึ่งเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญ ในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยเป็นผู้ที่ออกแบบแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้างทำหน้าที่ในการสัมภาษณ์ขั้นตอนที่สี่ การพิทักษ์สิทธิ์ผู้ให้ข้อมูลหลักผู้วิจัยจึงนำเสนอข้อมูลโดยใช้นามสมมติของผู้ให้ข้อมูลหลักโดยไม่เปิดเผยชื่อจริง

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยวิธีการวิเคราะห์เนื้อหา ประกอบด้วย 1) การจัดระเบียบข้อมูล เป็นการทำให้ข้อมูลมีความเป็นระบบเพื่อสะดวกในการจัดเก็บและนำไปใช้งานสามารถแบ่งเป็นการจัดระเบียบทางกายภาพข้อมูล 2) การแสดงข้อมูล เป็นการนำเอาข้อมูลที่ใส่รหัสแล้วนั้นกลับเข้ามารวมกันใหม่ให้เป็นกลุ่ม โดยจำแนกตามประเด็นหัวข้อในการวิเคราะห์ 3) การหาข้อสรุป ดีความ และตรวจสอบประเด็นความถูกต้องของผลงานวิจัย 4) การนำเสนอผลการวิจัยใช้วิธีการพรรณนาวิเคราะห์ เป็นการนำข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลและนำมาวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ และเรียบเรียงเชื่อมโยงกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย (ชาย โพธิ์สีตา, 2556)

4. ผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัย ผู้วิจัยได้สรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

4.1 ศักยภาพการแข่งขัน ลักษณะด้านศักยภาพการแข่งขัน มีความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ ในการประเมินศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจ ในปัจจัยด้านการผลิตปัจจัยด้านอุปสงค์การแข่งขันและกลยุทธ์รวมถึงนโยบายของภาครัฐ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าศักยภาพการแข่งขันซึ่งถ้าเป็นด้านปัจจัยนำเข้าโดยการที่เกษตรกรมีการคัดเลือกใบเตยหอมที่มีคุณภาพ อีกทั้งเกษตรกรยังมีความรู้ความสามารถในการในด้านการใช้เครื่องมือในการแปรรูปใบเตยหอม แต่สัดส่วนของยอดขายจะน้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 ทำให้มีผลกระทบต่อยอดขาย ด้านการแข่งขันและกลยุทธ์เกษตรกรได้มีการวางกลยุทธ์ในการนำผลิตภัณฑ์ลงสู่โซเชียลมีเดีย และด้านนโยบายภาครัฐโดยที่หน่วยงานภาครัฐได้มีการส่งเสริมและพัฒนาในด้านต่างๆ โดยมีการนำองค์ความรู้การสร้างและการใช้แอปพลิเคชันในการพัฒนาช่องทางการตลาดใหม่ที่หลากหลาย รวมถึงในด้านการผลิต การแปรรูป ผลิตภัณฑ์ใบเตยหอม

4.2 การสร้างมูลค่าเพิ่ม ลักษณะการสร้างมูลค่าเพิ่ม เพื่อเป็นการเพิ่มความสามารถให้กับผลิตภัณฑ์ในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ การแปรรูปผลิตภัณฑ์ การจัดหาสถานที่จำหน่ายและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับของตลาด แสดงให้เห็นว่าการสร้างมูลค่าเพิ่ม เกษตรกรมีการปรับตัวสภาพแวดล้อมในการแข่งขัน ซึ่งถ้าเป็นด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์จะเป็นการแปรรูป และได้ทำการเพิ่มศักยภาพให้กับกลุ่มเกษตรกรโดยการแปรรูป อีกทั้งด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์จะเป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าโดยเน้นความสะดวก ความสวยงาม ความทันสมัย และออกแบบผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทให้ สวยงาม เพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ในผลิตภัณฑ์ใบเตยหอม และสำหรับด้านการจัดหาสถานที่จำหน่าย เป็นการนำผลิตภัณฑ์ใบเตยหอมที่ผ่านการแปรรูปแล้วและได้ออกแบบผลิตภัณฑ์มาทำการจำหน่ายในช่องทางโซเชียลมีเดียที่เป็นแอปพลิเคชันในการพัฒนาช่องทางการตลาดใหม่ที่หลากหลาย ทำการประชาสัมพันธ์กับชุมชนเพื่อทำการสร้างการรับรู้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอม

4.3 การจัดการโซ่อุปทาน ลักษณะของการจัดการโซ่อุปทาน การนำการจัดการโซ่อุปทานมาพัฒนาและปรับปรุงขั้นตอนการให้บริการรวมถึงการสร้างความสะดวกเพิ่มบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าและที่สำคัญได้มาซึ่งผลกำไรของที่เพิ่มขึ้นหรือผลการดำเนินงานของเกษตรกรที่ดีขึ้น ซึ่งถ้าเป็นด้านผลิตภัณฑ์มีการพัฒนาคิดค้นการดูแลรักษาใบเตยหอมรักษาคุณภาพ โดยมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ออกแบบบรรจุภัณฑ์เอง เพื่อเป็นการยกระดับการโซ่อุปทานในผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอมรวมถึงการสร้าง ความอัตลักษณ์ของภูมิปัญญาท้องถิ่นของผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอม สำหรับด้านการผลิต กลุ่มเกษตรกรมีการใช้อุปกรณ์เครื่องมือมาช่วยอำนวยความสะดวกในกระบวนการการผลิตและกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์

4.4 ผลการดำเนินงานของเกษตรกร ลักษณะของผลการดำเนินงานของเกษตรกร เป็นความสามารถในการสร้างผลกำไร การมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการขยายฐานลูกค้ารายใหม่ และการสร้างความเชื่อมั่นกับลูกค้า แสดงให้เห็นว่ามีผลการดำเนินงานของเกษตรกร ซึ่งถ้าเป็นผลการดำเนินงานทางการเงินจะเป็นรายได้ในรูปแบบความสามารถในการทำกำไรที่มีการเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นรายได้ที่ได้มาจากส่วนแบ่งทางการตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และสำหรับผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ด้านการเงิน จะเป็นรายได้ในรูปแบบการขยายฐานลูกค้ารายใหม่ที่มีการเพิ่มขึ้น และความสามารถในการสร้างความเชื่อมั่นและการมีสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้าในระยะยาวต่อไป

ตารางที่ 1 สรุปผลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก เกษตรกรปลูกใบเตยหอม

ประเด็น	สรุป
1. การพัฒนาศักยภาพในการแข่งขัน ผู้ปลูกใบเตยหอม	การพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันผู้ปลูกใบเตยหอมมีความสำคัญเนื่องจากเกษตรกรที่ปลูกใบเตยหอมนั้นทราบถึงการเปลี่ยนแปลงในภาวะปัจจุบันต้องมีการพัฒนาศักยภาพการแข่งขันธุรกิจที่ต้องปรับตัวเพื่อความอยู่รอดอย่างยั่งยืน มีความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการประเมินศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจในปัจจุบันด้านการผลิตปัจจัยด้านอุปสงค์การแข่งขันและกลยุทธ์รวมถึงนโยบายของภาครัฐ
2. การสร้างมูลค่าเพิ่ม ผู้ปลูกใบเตยหอม	การสร้างมูลค่าเพิ่มผู้ปลูกใบเตยหอมมีความสำคัญ เนื่องจากเกษตรกรนั้นทราบถึงการสร้างมูลค่าเพิ่ม เพื่อเป็นการเพิ่มความสามารถให้กับผลิตภัณฑ์ใบเตยหอมในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ การแปรรูปผลิตภัณฑ์ใบเตยหอม การจัดหาช่องทางการจำหน่ายที่เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบันโดยเพิ่มช่องทางการจำหน่ายที่เป็นออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ก ไลน์ เป็นต้น
3. การจัดการโซ่อุปทาน ผู้ปลูกใบเตยหอม	การจัดการโซ่อุปทานผู้ปลูกใบเตยหอมมีความสำคัญเนื่องจากการนำการจัดการโซ่อุปทานมาพัฒนาและปรับปรุงขั้นตอน คือ 1) ขั้นตอนการวางแผน 2) การผลิต 3) การจัดซื้อจัดหา 4) การขนส่ง 5) การตลาด เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า อีกทั้งการจัดการโซ่อุปทานช่วยตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าและได้มาซึ่งมีผลการดำเนินงานของเกษตรกรที่เป็นด้านการเงินและที่ไม่ใช่ด้านการเงินหรือกำไรของเกษตรกรที่เพิ่มขึ้น
4. ผลการดำเนินงานของเกษตรกรปลูกใบเตยหอม	ลักษณะของผลการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกใบเตยหอมมีความสำคัญเนื่องจากเป็นความสามารถในการสร้างผลกำไรในระยะยาว และการขยายฐานลูกค้ารายใหม่และการสร้างความเชื่อมั่นกับลูกค้าทั้งรายใหม่และรายเก่า รวมถึงการที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดที่เพิ่มขึ้นด้วย

จากการวิจัย ผู้วิจัยสรุปผลการวิจัย โดยมีรูปแบบองค์ประกอบหลัก 4 ด้าน ได้แก่ ด้านที่ 1 ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการจัดการโซ่อุปทานใบเตยหอม ประกอบไปด้วย ศักยภาพการแข่งขัน และการสร้างมูลค่าเพิ่ม ด้านที่ 2 การยกระดับการจัดการโซ่อุปทานผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอม ประกอบด้วย 1) ด้านการวางแผน 2) ด้านการผลิต 3) ด้านการจัดซื้อจัดหา 4) ด้านการขนส่ง ซึ่งในด้านนี้เป็นองค์ความรู้การพัฒนาด้านการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์โดยการแปรรูปผลิตภัณฑ์ใบเตยหอม จำนวน 2 ผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการแปรรูปผลิตภัณฑ์ใบเตยหอมตามภูมิปัญญาท้องถิ่นโดยพัฒนาผลิตภัณฑ์ 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ 1) ไข่เค็มเพื่อสุขภาพใบเตยหอม Organic 2) น้ำยาล้างจาน Organic กลิ่นใบเตยหอม ด้านที่ 3 ผลลัพธ์ของการจัดการโซ่อุปทานใบเตยหอม ประกอบด้วย ผลการดำเนินงานของเกษตรกร ซึ่งในด้านนี้เป็นผลิตภัณฑ์โดยการการผลิตในขั้นตอนการแปรรูปผลิตภัณฑ์ใบเตยหอมตามภูมิปัญญาท้องถิ่นโดยพัฒนาผลิตภัณฑ์เกษตรใบเตยหอม 2 ผลิตภัณฑ์ ที่มีแบรนด์ของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มชุมชนบ้านศาลาดิน ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม และด้านที่ 4 เกษตรกรต้นแบบในการจัดการโซ่อุปทานในผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอมของจังหวัดนครปฐม โดยในด้านนี้เป็นช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใบเตยหอมตามภูมิปัญญาท้องถิ่นจำนวน 2 ผลิตภัณฑ์ โดยใช้แอปพลิเคชันเพจใบเตยหอม และมีเกษตรกรต้นแบบในการจัดการโซ่อุปทาน ในผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอมของจังหวัดนครปฐม

สภาพการแข่งขันขององค์กร กิจกรรมสนับสนุนและเกี่ยวข้อง และสถานะอุปสงค์ได้แก่ ความต้องการของผู้บริโภคในประเทศต่อสินค้าและบริการ ทักษะคนและรสนิยมของผู้บริโภค

2. การสร้างมูลค่าเพิ่มมีความสำคัญและมีผลต่อความสามารถจัดการโซ่อุปทานในผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอม ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มเกษตรกรนั้นทราบถึงการสร้างมูลค่าเพิ่ม เพื่อเป็นการเพิ่มความสามารถให้กับผลิตภัณฑ์ในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ การแปรรูปผลิตภัณฑ์ การจัดหาสถานที่จำหน่ายและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับของตลาด ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Prunea, (2014) โดยในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับของตลาดในการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม การแปรรูปผลิตภัณฑ์บรรจุของจำหน่ายเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์การจัดจำหน่ายผ่านทางสื่อออนไลน์

3. การจัดการโซ่อุปทานมีความสำคัญและมีผลต่อผลการดำเนินงานของเกษตรกร ทั้งนี้เนื่องจากการนำการจัดการโซ่อุปทานมาพัฒนาและปรับปรุงขั้นตอนการผลิต อีกทั้งที่ได้จากการผลิตและพัฒนา การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ด้านเทคโนโลยีช่วยสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและที่สำคัญได้มาซึ่งผลกำไรของกลุ่มเกษตรกรที่เพิ่มขึ้นหรือผลการดำเนินงานของเกษตรกรที่ดีขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Basadur & Gelade (2006) ; Lawson & Samson (2011) ผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพสามารถวัดผลได้อย่างองค์รวม 2 ด้าน ได้แก่การวัดผลทางด้าน เศรษฐกิจที่มีตัววัด ได้แก่ อัตราส่วนทางการเงิน ความสามารถในการสร้างกำไร การเติบโตของส่วนแบ่งทางการตลาด และการวัดผลทางด้าน การสร้างความพึงพอใจแก่ผู้มีส่วนได้เสียขององค์กร

5.2 ข้อเสนอแนะในเชิงนโยบาย

1. การพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของท้องถิ่นให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอมอย่างยั่งยืนด้วยตนเอง ต้องยกระดับศักยภาพในการแข่งขัน มูลค่าเพิ่มและการจัดการโซ่อุปทานในผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรใบเตยหอมอันนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อการส่งออก และได้ส่งเคราะห์ตัวแบบขึ้นรูปเพื่อนำตัวแบบถ่ายทอดไปสู่การปฏิบัติในการยกระดับศักยภาพเพื่อส่งเสริมการส่งการผลิตใบเตยหอมให้มีคุณภาพตามมาตรฐานของตลาดโลก

2. ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต้องกำหนดให้มีความสามารถในการจัดการโซ่อุปทานของภูมิปัญญาท้องถิ่นให้กับกลุ่มเกษตรกรภายในเครือข่ายของผู้ประกอบการสินค้าเกษตร เพื่อสร้างความร่วมมือเพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางแลกเปลี่ยนข้อมูล ความรู้และความคิดเห็น จัดตั้งระบบฐานข้อมูลกลาง เพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางแลกเปลี่ยนข้อมูล ความรู้และความคิดเห็น

5.3 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในครั้งต่อไป

ผู้ที่สนใจ อาจนำผลการวิจัยที่ได้ในครั้งนี้นำไปทำการศึกษาในธุรกิจอื่น หรืออุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อเปรียบเทียบและยืนยันผลการศึกษา รวมถึง ทำการศึกษาโดยแยกเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมของธุรกิจ เพื่อทำการทดสอบว่ามีความแตกต่างกันหรือไม่อย่างไรในเรื่องการจัดการโซ่อุปทานของอุตสาหกรรม

เอกสารอ้างอิง

- กัลยารัตน์ คุณชมภู. (2554). การสร้างมูลค่าราคาให้กับผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องอำเภอแม่ทาจังหวัดลำพูน. **รายงานการค้นคว้าอิสระ รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต**. วิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ชาย โพธิ์สีตา. (2556). **ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ**. กรุงเทพฯ : อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง.
- แผนพัฒนาจังหวัดนครปฐม ปี พ.ศ. 2561- พ.ศ. 2565. (2561). **ข้อมูลการปลูกพืชเศรษฐกิจจังหวัดนครปฐม**. [ออนไลน์]. สืบค้นเมื่อ 1 สิงหาคม 2563 จาก [https://sme.go.th/](http://www.nakhonpathom.go.th/สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เครือข่ายมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์. (2559). การศึกษาศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) เพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้า กรณีศึกษา : จังหวัดสงขลา. [ออนไลน์]. สืบค้นเมื่อ 1 สิงหาคม 2563 จาก <a href=)
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2560). **สรุปสาระสำคัญร่างแผนพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 -2564)**. [ออนไลน์]. สืบค้นเมื่อ 1 สิงหาคม 2563 จาก <http://www.nesdb.go.th>
- สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี. (2560). **รายงานการศึกษาความเหมาะสมการ (Feasibility Study) การจัดตั้งเขตส่งเสริมเศรษฐกิจพิเศษ เขตนวัตกรรมระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก**. [ออนไลน์]. สืบค้นเมื่อ 1 สิงหาคม 2563 จาก <https://www.eeci.or.th>
- Baron, R., & Shane S. (2008). **Entrepreneurship: A process Perspective**. (2nd ed). Canada: Thomson South-Western.
- Basadur, M & Gelade, G.A. (2006). The Role of Knowledge Management in the Innovation Process, **The Authors Journal compilation**, 15(1), 59-75.
- Chen, I. J., & Paulraj, A. (2004). Towards a theory of supply chain management: the constructs and measurements. **Journal of operations management**, 22(2), 119-150.
- Craciun, E. (2015). Human capital-A quality factor for the competitiveness of IT companies. **Manager**, (21), 44-51.
- Heidegger, M. (1962). **Being and time**. In J. Macquarrie, & E. Robinson, (Trans.), New York, NY: Harper & Row.
- Huang,P.A. (2012). **The Effect of human resource practices on firm performance in chinese Smes : an empirical study in service sector**. Degree of Philosophy, UNIVERSITE DU QUEBEC.
- Lawson, B., & Samson, D. (2011). Developing innovation capability in organizations: A dynamic capabilities approach. **International Journal of Innovation Management**, 5, 377.
- Porter, M. E. (1990). **The Competitive Advantage of Nations**. London: Macmillan.
- Prunea, A. (2014). Competitive Advantage in the Enterprise Performance. **Annals of the University of Oradea. Economic Science Series**, 23(1), 524-531.

- Santos, J. B. & Brito, L. A. L. (2012). Toward a subjective measurement model for firm performance. *Brazilian Administration Review*, 9(6), 95-117.
- Vogel, D. J. (2005). Is There a Market for Virtue? The Business Case for Corporate Social Responsibility. *California Management Review*, 47(4), 19-45.
- .