

ผลกระทบและการรับมือของ Young Smart Farmer ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภายใต้การระบาดของ COVID-19

Impact and coping of Young Smart Farmer, Northeast Thailand during COVID-19 outbreak

สุภกิจ สินสุข^{1,2}, ไกรเลิศ ทวีกุล² และ ยศ บริสุทธิ์^{2*}

Subhakij Sinsukh^{1,2}, Krailert Taweekul² and Yos Borisutdhi^{2*}

¹ สำนักงานส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรที่ 4 จ.ขอนแก่น อ.เมือง จังหวัดขอนแก่น 40000

¹ Office of Agricultural Extension and Development region 4, Khon Kaen Province 40260

² คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40002

² Faculty of Agriculture, Khon Kaen University, Mueang, Khon Kaen 40002

บทคัดย่อ: การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาผลกระทบและการรับมือของ Young Smart Farmer (YSF) ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภายใต้การระบาดของ COVID-19 ผู้ให้ข้อมูลในการศึกษา คือ สมาชิก YSF จาก 20 จังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดละ 6 คน รวม 120 คน ดำเนินการเก็บข้อมูลระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ 2564 ถึงเดือนตุลาคม 2565 โดยใช้แบบสอบถามและการจัดเวทีระดมสมอง วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนาและการวิเคราะห์สาระ พบว่า YSF อายุเฉลี่ย 35.56 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 61.67 มีประสบการณ์ในการทำเกษตรเฉลี่ย 5.64 ปี มีจำนวนแรงงานในภาคเกษตรเฉลี่ย 2.88 คน มีรายได้ในภาคการเกษตรเฉลี่ย 311,091.67 บาท การระบาดของโควิด-19 ส่งผลให้ YSF มีความสะดวกในการเดินทางคมนาคมอยู่ในระดับน้อย (ร้อยละ 41.67) อีกทั้งยังส่งผลกระทบเชิงลบให้ YSF มีรายได้ลดลง โดย YSF มีรายได้จากการจำหน่ายอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 39.17) ซึ่งอาจต้องการการวางแผนเพิ่มรายได้ให้มากขึ้น และส่งผลต่อเนื่องให้ไม่สามารถจำหน่ายผลผลิตออกไปได้ ประกอบกับไม่ได้เตรียมการจัดการผลผลิตหลังเก็บเกี่ยว ส่งผลต่อเนื่องให้ผลผลิตที่สดเน่าเสีย YSF จึงรับมือด้วยการจำหน่ายสินค้าผ่านสื่อ online และกลุ่มลูกค้าในชุมชน รวมถึงการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ซึ่งผลที่ได้คือ YSF ได้ช่องทางการขายสินค้าใหม่ ได้กลุ่มลูกค้าใหม่ และได้ผลิตภัณฑ์ใหม่ อย่างไรก็ตาม การระบาดของโควิด-19 ยังมีผลกระทบเชิงลบต่อ YSF คือ YSF บางรายมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการผลิตและจำหน่ายสินค้าสมุนไพร เช่น ฟ้าทะลายโจร กระชาย ที่เพิ่มขึ้น จึงทำให้ YSF เพิ่มกำลังการผลิต รวบรวมสินค้าจากแหล่งอื่นเพิ่มเติม และแปรรูปสมุนไพรเป็นสินค้าชนิดใหม่ รวมทั้งจำหน่ายสินค้าในรูปแบบ online

คำสำคัญ: เกษตรกรรุ่นใหม่; การระบาดของโควิด-19; ผลกระทบ; การรับมือ

ABSTRACT: The primary objective of this study is to examine the impact and response of Young Smart Farmers (YSF) in the Northeastern Region during the COVID-19 pandemic. The study involved data collection from YSF members across 20 northeastern provinces, with 6 participants from each province, resulting in a total of 120 individuals. Data was gathered between February 2021 and October 2022 through using questionnaires and brainstorming sessions. Analysis of the data employed descriptive statistics and content analysis. Findings revealed that the average age of YSF members was 35.56 years, with 61.67 percent holding a bachelor's degree. Participants reported an average of 5.64 years of experience in agriculture, employing an average of 2.88 workers in their agricultural operations, and earning an average income of 311,091.67 baht from agricultural activities. The COVID-19

* Corresponding author: yosboris@kku.ac.th

Received: date; September 18, 2024 Revised: date; February 21, 2025

Accepted: date; February 27, 2025 Published: date; May 30, 2025

pandemic significantly impacted YSF members, resulting in limited transportation convenience for 41.67 percent of respondents, and a negative effect on their income levels. While the income generated from sales was categorized as moderate for 39.17 percent of YSF members, there is a pressing need for strategic planning to enhance income potential. Additionally, many farmers faced challenges in selling their products, compounded by inadequate preparation for post-harvest management, leading to spoilage of fresh produce. In response to these challenges, YSF members are coping by utilizing online platforms for sales and engaging with customer groups within their communities. They also explored processing agricultural products, which resulted in the development of new sales channels and the acquisition of new customer bases. Notably, the pandemic had a positive impact on some YSF members, as they experienced increased income from the production and sale of herbal products, such as *Andrographis paniculata* and Krachai. This shift prompted YSF members to expand their production capacity, source additional products, and innovate by processing herbs into new offerings, including online sales avenues.

Keywords: Young Smart Farmer (YSF); the COVID-19 pandemic; impact; coping

บทนำ

Young Smart Farmer (YSF) คือ เกษตรกรรุ่นใหม่ que เริ่มต้นทำการเกษตร มีอายุตั้งแต่ 17-45 ปี และผ่านการประเมินคุณสมบัติในการเป็น Young Smart Farmer ของกรมส่งเสริมการเกษตร มีการบริหารจัดการการเกษตรด้วยเทคโนโลยีสมัยใหม่ ความคิดสร้างสรรค์ และนวัตกรรมในเชิงผู้ประกอบการเกษตรรุ่นใหม่ พึ่งพาตนเองได้ มีการเชื่อมโยงเครือข่าย และเป็นผู้นำทางการเกษตรในท้องถิ่น มีความพร้อมและความเชี่ยวชาญในการประกอบอาชีพทางการเกษตร โดยเน้นที่กระบวนการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และการสร้างเครือข่าย เพื่อให้เกษตรกรเป็นศูนย์กลางการเรียนรู้และออกแบบการเรียนรู้ด้วยตนเอง ผ่านแนวทางการเรียนรู้ตลอดชีวิต โดยสนับสนุนให้เกษตรกรเรียนรู้และพัฒนาทักษะอย่างต่อเนื่อง การมีส่วนร่วม โดยกระตุ้นให้เกิดการทำงานร่วมกันระหว่างเกษตรกรกับเกษตรกร และเกษตรกรกับเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร และการพึ่งพาตนเองอย่างยั่งยืน โดยการเสริมสร้างความสามารถในการดำรงชีวิตได้ด้วยตนเอง มีเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรทำหน้าที่เป็น "ผู้จัดการเรียนรู้" ซึ่งจะช่วยสนับสนุนเกษตรกรในการพัฒนาศักยภาพและคุณภาพชีวิต (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2563)

ประเทศไทยมีเกษตรกรรุ่นใหม่ที่ถูกพัฒนาให้เป็น YSF ตั้งแต่ปี 2557 - 2564 จำนวนทั้งสิ้น 16,885 ราย (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2564) โดยพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นพื้นที่ที่มีจำนวน YSF มากที่สุดในประเทศไทย โดยมีจำนวนสมาชิกรวมทั้งสิ้น 5,309 ราย หรือร้อยละ 31.44 ของจำนวน YSF ทั้งประเทศ (สำนักงานส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรที่ 4 จังหวัดขอนแก่น, 2564)

จากการระบาดของ COVID-19 (ช่วงเดือนมกราคม - มิถุนายน 2563) รัฐบาลได้ออกประกาศสถานการณ์ฉุกเฉินทั่วราชอาณาจักร มีการบังคับใช้กฎหมาย ประกาศและกฎกระทรวงต่างๆ ได้แก่ กำหนดเวลาออกนอกเคสสถานหรือช่วงเวลาเคอร์ฟิวทั่วประเทศ ห้ามบุคคลใดที่ราชอาณาจักรออกนอกเคสสถานระหว่างเวลา 22.00 น. ถึง 04.00 น. ของวันรุ่งขึ้นวันแต่มีความจำเป็น ห้ามจำกัดกิจกรรมกลุ่ม เช่น ปิดโรงเรียน มีคำสั่งให้ปิดทำการสถานที่ขนาดใหญ่ที่มีความเสี่ยงสูงชั่วคราว เช่น ห้างสรรพสินค้า สนามกีฬา และสถานบันเทิงต่างๆ เพราะจะมีคนจำนวนมากมารวมตัวกัน การปิดพื้นที่ (Lockdown measure) ถือเป็นมาตรการที่ผู้ว่าราชการของแต่ละจังหวัดจะประกาศปิดพื้นที่ห้ามเข้า-ออกตามดุลยพินิจ (ปาริชาติ, 2563) ส่งผลกระทบต่อการจ้างงาน ทำให้มีแรงงานตกงานหรือถูกลดเวลาทำงาน จากรายงานของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2563) การแพร่ระบาดของ COVID-19 และมาตรการ การปิดพื้นที่ (Lockdown measure) จากภาครัฐ การเว้นระยะห่างทางสังคม (Social Distancing) ตั้งแต่วันที่ 22 มีนาคม 2563 ส่งผลให้ไม่มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศเดินทางเข้ามายังประเทศไทย และกิจกรรมทางเศรษฐกิจทั้งภาคการผลิตและบริการต่าง ๆ ต้องหยุดชะงักลง ผลกระทบที่เกิดขึ้นยังส่งผลต่อการลดลงของแรงงานตามสาขาในภาคบริการ ได้แก่ สาขาการก่อสร้างและบริการก่อสร้าง สาขาบริการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า สาขาบริการทางการเงินและประกันภัย สาขาบริการทางวิชาชีพ วิทยาศาสตร์ และเทคนิค และสาขาบริการบริหารและสนับสนุน นอกจากนี้ ยังส่งผลกระทบต่อเกษตรกรไทย โดยส่วนใหญ่มีปัญหาด้านการตลาด ราคาผลผลิตตกต่ำ และรายได้ที่ลดลง สุมาลี (2563) รายงานว่า ปัญหาที่เกษตรกรไทยส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบในช่วงสถานการณ์การระบาดของ COVID-19 คือ ปัญหาด้านการตลาด ผลผลิตราคาตกต่ำ รายได้ลดลง จากที่เกษตรกรเคยขายผลผลิตได้ในตลาดปกติ แต่ในช่วงการระบาด ตลาดทั้งในและต่างประเทศได้ปิดตัวลง พ่อค้าคนกลางหายไป ผลผลิตค้างอยู่ที่ฟาร์ม ส่งผลให้คุณภาพลดลงและราคาตกต่ำ

จึงนำไปสู่คำถามในการศึกษาว่า YSF ซึ่งถูกพัฒนาให้เป็นเกษตรกรที่มีการบริหารจัดการการเกษตรด้วยเทคโนโลยีสมัยใหม่ มีความคิดสร้างสรรค์ และนวัตกรรมในเชิงผู้ประกอบการเกษตรรุ่นใหม่ สามารถพึ่งพาตนเองได้ มีการเชื่อมโยงเครือข่าย และเป็นผู้นำทางการเกษตรในท้องถิ่นนั้น ได้รับผลกระทบจากการระบาดของ COVID-19 อย่างไร และมีการรับมือภายใต้สถานการณ์การระบาดของ COVID-19 ดังกล่าวอย่างไร โดยคำตอบที่ได้จากการศึกษาในครั้งนี้ จะทำให้ทราบถึงแนวทางที่ YSF ใช้รับมือต่อสถานการณ์การระบาดของ COVID-19 อันจะเป็นประโยชน์ต่อเกษตรกร บุคคลทั่วไปที่สนใจในการทำการเกษตร รวมถึงเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมการเกษตร ที่จะใช้ในการดำเนินงานพัฒนา YSF ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ต่อไป

วิธีการศึกษา

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้ให้ข้อมูลหลัก ได้แก่ YSF จาก 20 จังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดละ 6 คน รวม 120 คน โดยมีเกณฑ์ในการคัดเลือก ดังนี้ 1) เป็น YSF ที่ผ่านกระบวนการพัฒนาของกรมส่งเสริมการเกษตร ในปี 2557-2564 จังหวัดละ 4 คน และ 2) เป็นคณะทำงานเครือข่าย YSF ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อย่างน้อยจังหวัดละ 1 คน และหรือเป็นคณะทำงานเครือข่าย YSF จังหวัด อย่างน้อยจังหวัดละ 1 คน เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลการดำเนินกิจกรรมในระดับเครือข่าย

การรวบรวมข้อมูล แบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอน ได้แก่

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาสภาพทั่วไปและระดับความสามารถในการดำเนินกิจกรรมของ YSF ก่อนและหลังเกิดการระบาดของโรค COVID-19 เครื่องมือที่ใช้ได้แก่ แบบสอบถามแบบสั้น (Short Questionnaire) ผ่านระบบออนไลน์ (Google Form) โดยการศึกษาสภาพทั่วไป มีประเด็นคำถาม ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา สมาชิกในครัวเรือน ประสบการณ์ในการทำการเกษตร แรงงานภาคการเกษตร จำนวนแรงงานในครัวเรือน จำนวนแรงงานจ้าง รายได้ในและนอกภาคการเกษตร ส่วนการศึกษาระดับความสามารถในการดำเนินกิจกรรมของ YSF แบ่งออกเป็นสภาพก่อนและหลังเกิดการระบาดของโรค COVID-19 ในด้านต่างๆ ได้แก่ 1) ด้านการใช้ชีวิตประจำวัน 2) ด้านการเข้าร่วมสังคม และแหล่งความรู้/ทักษะ 3) ด้านการทำฟาร์ม/การเกษตรระดับฟาร์ม 4) ด้านการแปรรูปผลผลิตและบรรจุภัณฑ์ และ 5) ด้านการจำหน่ายผลผลิต การบริการ และหนี้สิน การวิเคราะห์ทางสถิติ ใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าสูงสุด ค่าต่ำสุด ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งการวิเคราะห์ระดับความสามารถในการดำเนินกิจกรรมของ YSF ก่อนและหลังเกิดการระบาดของโรค COVID-19 ใช้ค่าเฉลี่ยตามระดับความสามารถในการดำเนินกิจกรรมของ YSF ก่อนและหลังเกิดการระบาดของโรค COVID-19 และตีความหมายข้อมูลโดยใช้ช่วงคะแนน แบ่งออกเป็น 5 ช่วง ตามทฤษฎีการแบ่งระดับ (Best 1997) ดังนี้ 1.00-1.80 คะแนน หมายถึง มีการใช้งานระดับน้อยมาก 1.81-2.60 คะแนน หมายถึง มีการใช้งานระดับน้อย 2.61-3.40 คะแนน หมายถึง มีการใช้งานระดับปานกลาง 3.41-4.20 คะแนน หมายถึง มีการใช้งานระดับมาก 4.21-5.00 คะแนน หมายถึง มีการใช้งานระดับมากที่สุด และการวิเคราะห์เนื้อหา

ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาผลกระทบและการรับมือของ Young Smart Farmer ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภายใต้การระบาดของ COVID-19: เครื่องมือที่ใช้ได้แก่ ประเด็นคำถาม (Sub-topic) ประกอบด้วย 1) ผลกระทบด้านการใช้ชีวิตประจำวัน 2) การเข้าร่วมสังคม และแหล่งความรู้/ทักษะ 3) การทำฟาร์ม/การเกษตรระดับฟาร์ม 4) การแปรรูปผลผลิตและบรรจุภัณฑ์ และ 5) การจำหน่ายผลผลิต การบริการ และหนี้สิน โดยจัดประชุมระดมสมองผ่านระบบออนไลน์ โดยใช้โปรแกรม Zoom meeting (เนื่องจากในช่วงเวลาที่เก็บข้อมูลเกิดการระบาดของ COVID-19 อย่างรุนแรงในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ช่วงเดือนสิงหาคม 2564) ผู้ศึกษาไม่สามารถลงพื้นที่เก็บข้อมูลได้) เพื่อให้ YSF ได้ร่วมแสดงความคิดเห็นและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน การวิเคราะห์ข้อมูล ได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยเทคนิค การวิเคราะห์เนื้อหา (content analysis)

ผลการศึกษา

ผลการศึกษาประกอบด้วย 3 ส่วนหลัก ได้แก่ 1. สภาพทั่วไปของ YSF ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2. ระดับความสามารถในการดำเนินกิจกรรมในด้านการใช้ชีวิตประจำวัน การเข้าร่วมสังคม และแหล่งความรู้/ทักษะ การทำฟาร์ม การแปรรูปผลผลิต และบรรจุ

ภัณฑ์ การจำหน่ายผลผลิต การบริการ และหนี้สิน ของ YSF ทั้งก่อนและหลังการระบาดของ COVID-19 และ 3. ผลกระทบ และการรับมือของสมาชิก YSF ภายใต้การระบาดของ COVID-19 โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

1. สภาพทั่วไปของสมาชิก YSF ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

สมาชิกกลุ่ม YSF ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือส่วนใหญ่ประกอบด้วยเพศชาย ร้อยละ 56.7 และเพศหญิง ร้อยละ 43.3 โดยมีอายุเฉลี่ยอยู่ที่ 35.56 ปี ซึ่งช่วงอายุที่พบมากที่สุดคือระหว่าง 45-43 ปี คิดเป็น ร้อยละ 45.00 ของสมาชิกทั้งหมด ในแง่ของการศึกษา สมาชิกส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาสูงสุดที่ ปริญญาตรี คิดเป็น ร้อยละ 61.67 สมาชิกส่วนใหญ่มีสถานะภาพ โสด คิดเป็น ร้อยละ 65.00 สมาชิกมีประสบการณ์ในการทำการเกษตรเฉลี่ย 5.64 ปี โดยกิจกรรมหลักในภาคการเกษตรคือ เกษตรผสมผสาน ซึ่งมีสมาชิกเข้าร่วมถึง ร้อยละ 63.3 รองลงมาคือ พืชสวน คิดเป็น ร้อยละ 45.0 และยังมีกิจกรรมอื่น ๆ เช่น ปศุสัตว์ แปรรูป พืชไร่ ประมง และการเป็นพ่อค้าคนกลาง มีจำนวนแรงงานในภาคเกษตรเฉลี่ย 2.88 คน ซึ่งส่วนใหญ่เป็น แรงงานในครัวเรือน รายได้เฉลี่ยจากภาคการเกษตรในปี 2563 อยู่ที่ 311,091.67 บาท ขณะที่รายได้จากนอกภาคการเกษตรในปีเดียวกันเฉลี่ยอยู่ที่ 309,041.67 บาท (Table 1)

Table 1 General information for YSF members in the Northeast (N = 120)

Data	average	S.D	Max - Min	Frequency	Percent
1. Sex					
Male				68	56.7
Female				52	43.3
2. Marital status					
Single				66	55.0
Married				54	45.0
3. Education level					
Primary education				2	1.67
junior high school education				2	1.67
High school / V.C.				16	13.33
diploma				16	13.33
Bachelor's degree				74	61.67
Master's degree				10	8.33
4. Main activities					
Horticulture					45.0
Field crops					24.2
Integrated agriculture					63.3
livestock					32.5
Fishery					23.3
Processing agricultural products					30.0
Middleman					8.3
5. Age	35.56	6.71	48 - 19		
6. Agricultural experience (years)	5.64	5.18	30-0		
7. Labor in the agricultural sector	2.88	1.60	10 - 1		
8. Household labor	2.73	1.26	6 - 1		
9. Hired labor	1.58	3.30	30 - 0		
10. Agricultural income	542,178.91	311,091.67	5,000,000 – 0		
11. Non-agricultural income	759,243.78	309,041.67	5,000,000 – 0		

1.2 ระดับความสามารถในการดำเนินกิจกรรมต่างๆของ YSF ก่อนเกิดการระบาดของโรค COVID-19

ความสามารถในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ของ YSF ออกเป็น 5 ด้านหลัก ได้แก่ 1. ด้านการชีวิตประจำวัน 2. ด้านการเข้าร่วมสังคมและแหล่งความรู้/ทักษะ 3. ด้านการทำฟาร์ม 4. ด้านการแปรรูปผลผลิตและบรรจุภัณฑ์ และ 5. ด้านการจำหน่ายผลผลิต การบริการ และการจัดการหนี้สิน มีรายละเอียด ดังนี้

1.2.1. ด้านการใช้ชีวิตประจำวัน

พบว่า YSF มีระดับความสามารถในการทำกิจกรรมต่างๆ ในชีวิตประจำวันอยู่ในระดับสูงมาก โดยเฉพาะในด้านการเดินทางคมนาคม (ร้อยละ 61.67) แสดงให้เห็นถึง YSF มีความสะดวกสบายในการเดินทางและการเข้าถึงระบบขนส่ง สำหรับระดับความสามารถในการติดต่อสื่อสารของ YSF ถือว่าอยู่ในระดับสูงมาก (ร้อยละ 46.67) แสดงให้เห็นว่า YSF สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพสูง YSF ส่วนใหญ่รู้สึกว่าคุณสมบัติของตนเองสามารถติดต่อสื่อสารได้อย่างสะดวกสบายในด้านการเข้าถึงสินค้าและบริการที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต พบว่า อยู่ ในระดับสูงมากเช่นกัน (ร้อยละ 54.17) บ่งบอกถึง YSF สามารถเข้าถึงสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวันได้อย่างง่ายดาย ด้านความสามารถในการเข้าถึงการบริโภคอาหารที่เห็นว่ามีมีความจำเป็นต่อการใช้ชีวิต อยู่ในระดับสูงมาก (ร้อยละ 54.17) และด้านความสามารถในการดูแลสุขภาพ พบว่า อยู่ในระดับสูงมาก (ร้อยละ 52.50) อาจบอกได้ว่า YSF สามารถเข้าถึงบริการและข้อมูลด้านสุขภาพได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Table 2)

1.2.2 ด้านการเข้าร่วมสังคม และแหล่งความรู้/ทักษะ

พบว่า ระดับความสามารถในการเข้าร่วมกิจกรรมของ YSF ก่อนเกิดการระบาดอยู่ในระดับสูงในทุกด้าน ซึ่งสะท้อนถึงการมีส่วนร่วมและความกระตือรือร้นในการพัฒนาตนเองและสังคมในระดับต่างๆ อย่างชัดเจน โดยเฉพาะการเข้าร่วมอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะอาชีพด้านการทำฟาร์ม (ร้อยละ 46.67) แสดงถึงความต้องการพัฒนาความรู้ในด้านการเกษตรของ YSF นอกจากนี้ในด้านการเข้าร่วมกิจกรรมทางสังคมระดับหมู่บ้าน ชุมชน และอำเภอ พบว่า YSF มีความสามารถในการเข้าร่วมในระดับสูง (ร้อยละ 44.17) แสดงให้เห็นถึงความสนใจและการมีส่วนร่วมที่สูงในกิจกรรมระดับท้องถิ่น ในด้านการเข้าร่วมกิจกรรมทางสังคม ระดับจังหวัด และเครือข่ายทางอาชีพ YSF มีความสามารถในการเข้าร่วมในระดับสูงเช่นกัน (ร้อยละ 44.17) แสดงถึงความสนใจในการเข้าร่วมกิจกรรมที่กว้างขึ้นนอกเหนือจากในระดับชุมชนท้องถิ่น ในด้านการเข้าร่วมอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะอาชีพด้านการแปรรูป/บรรจุภัณฑ์ พบว่า YSF มีความสามารถในการเข้าร่วมอบรมในระดับสูง (ร้อยละ 38.33) แสดงถึงความสนใจในการขยายทักษะด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ และในด้านการเข้าร่วมอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะอาชีพด้านการตลาด พบว่า YSF มีความสามารถในการเข้าร่วมอบรมในระดับสูงเช่นกัน (ร้อยละ 39.17) แสดงให้เห็นว่า YSF มีความต้องการพัฒนาความรู้ด้านการตลาด (Table 2)

1.2.3 ด้านการทำฟาร์ม

พบว่า YSF มีความสามารถในการทำกิจกรรมการเกษตรในระดับที่สูงถึงสูงมาก ซึ่งแสดงถึงความพร้อมและศักยภาพในการบริหารจัดการฟาร์มของ YSF ในช่วงก่อนการระบาดของโรค โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดการการผลิตในฟาร์ม อยู่ในระดับสูงมาก (ร้อยละ 45.00) บ่งบอกถึง YSF มีความชำนาญในการจัดการฟาร์มและการผลิตที่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ความสามารถในการทำกิจกรรมด้านการทำฟาร์มอื่นๆ ก็อยู่ในระดับสูงเช่นกัน โดยความสามารถในการเข้าถึงแหล่งหรือการจัดหาปัจจัย เครื่องมือ วัสดุ เพื่อใช้ในการผลิตทางการเกษตร (ร้อยละ 50.83%) หมายความว่า YSF ส่วนใหญ่มีความสามารถในการเข้าถึงทรัพยากรและเครื่องมือที่จำเป็นในการผลิตได้อย่างดี ในด้านความสามารถในการจัดเก็บผลผลิตในฟาร์มเพื่อรอจำหน่าย พบว่า YSF มีความสามารถในการในระดับสูง (ร้อยละ 47.50) ซึ่งหมายความว่า YSF มีการจัดการคลังสินค้าและการเก็บรักษาผลผลิตได้ดี สำหรับด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน พบว่า YSF มีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระดับสูง (ร้อยละ 40.83) ซึ่งแสดงให้เห็นว่า YSF มีความสามารถในการหาแหล่งเงินทุนเพื่อสนับสนุนกิจกรรมทางการเกษตรได้แม้จะมีอุปสรรคอยู่บ้าง และในด้านการจัดหาแรงงานได้อย่างเพียงพอ พบว่า YSF มีความสามารถในการในระดับสูง (ร้อยละ 39.17) ในการจัดหาแรงงานได้อย่างเพียงพอ (Table 2)

1.2.4 ด้านการแปรรูปผลผลิต และบรรจุภัณฑ์

พบว่า ความสามารถในการแปรรูปและบรรจุภัณฑ์ของ YSF ก่อนการระบาดอยู่ในระดับที่สูง โดยเฉพาะในด้านการจัดหาวัตถุดิบและเครื่องมือต่าง ๆ (ร้อยละ 45.83) ซึ่งสะท้อนถึงความพร้อมและประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตและจัดจำหน่าย

นอกจากนี้ ในส่วนของการจัดหาเครื่องมือ/อุปกรณ์สำหรับการแปรรูป/บรรจุภัณฑ์ พบว่า YSF มีความสามารถในการระดับสูง (ร้อยละ 45.83) แสดงให้เห็นว่า YSF มีความพร้อมในด้านนี้ รวมถึงมีความสามารถในการจัดหาแรงงานอยู่ในระดับสูงเช่นกัน (ร้อยละ 40.83) ซึ่งบ่งบอกว่า YSF สามารถหาแรงงานได้ตามความต้องการสำหรับการดำเนินงาน สุดท้ายความสามารถในการจัดเก็บผลิตภัณฑ์เพื่อรอจำหน่าย พบว่า YSF มีความสามารถในการดำเนินกิจกรรมในระดับสูง (ร้อยละ 40.00) แสดงถึงการมีระบบการจัดเก็บที่มีประสิทธิภาพ (Table 2)

1.2.5 ด้านการจำหน่ายผลผลิต การบริการ และหนี้สิน

พบว่า ระดับความสามารถในการทำกิจกรรมของ YSF ในด้านการจำหน่ายผลผลิต การบริการ และหนี้สินก่อนเกิดการระบาดของโรคอยู่ในระดับสูงในทุกด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่แน่นอน (ร้อยละ 48.33) สะท้อนถึงความมั่นคงและความเชื่อมั่นในระบบการจำหน่ายที่มีอยู่ สำหรับความสามารถในการมีปริมาณผลผลิต/สินค้าที่จำหน่ายได้ พบว่า YSF มีความสามารถในการระดับสูง (ร้อยละ 44.17) ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการจัดการและการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ของ YSF ในช่วงก่อนการระบาดของ COVID-19 นอกจากนั้น ในด้านความสะดวกในการจัดส่งสินค้าและบริการ มีการประเมินในระดับสูง (ร้อยละ 40.00) แสดงถึงการที่ YSF มีระบบการจัดส่งที่มีประสิทธิภาพและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี ส่งผลต่อเนื่องให้ YSF ประเมินว่ามีรายได้จากการจำหน่ายผลผลิตอยู่ในระดับสูง (ร้อยละ 42.50) แสดงให้เห็นถึงการกำหนดราคาที่เหมาะสมและการตลาดที่มีประสิทธิภาพ และสามารถจัดการภาระหนี้สินและการชำระหนี้สินอยู่ในระดับสูง (ร้อยละ 42.50) แสดงถึงความสามารถในการจัดการการเงินและหนี้สินของ YSF อย่างมีประสิทธิภาพ (Table 2)

Table 2 Level of YSF's activity ability before the COVID-19 outbreak

activity	Very low	Low	Moderate	High	Very high	$\bar{X}$ (S.D.)	Interpretation
1. Daily life							
1.1 Ease of communication	1 (0.83%)	1 (0.83%)	12 (10.00%)	50 (41.67%)	56 (46.67%)	4.33 (0.75)	very high
1.2 Convenience in traveling in transportation	4 (3.33%)	2 (1.67%)	10 (8.33%)	30 (25.00%)	74 (61.67%)	4.4 (0.95)	very high
1.3 Accessibility to consumer goods	1 (0.83%)	2 (1.67%)	11 (9.17%)	41 (34.17%)	65 (54.17%)	4.39 (0.79)	very high
1.4 The ability to access foods that are considered essential for life.	1 (0.83%)	2 (1.67%)	16 (13.33%)	36 (30.00%)	65 (54.17%)	4.35 (0.83)	very high
1.5 Ability to take care of health	1 (0.83%)	1 (0.83%)	11 (9.17%)	44 (36.67%)	63 (52.50%)	4.39 (0.76)	very high
2. Social engagement and knowledge/skills resources							
2.1 Participation in social activities at village, community and district levels	2 (1.67%)	1 (0.83%)	16 (13.33%)	53 (44.17%)	48 (40.00%)	4.2 (0.82)	very high
2.2 Participation in provincial social activities and professional networks	1 (0.83%)	4 (3.33%)	13 (10.83%)	53 (44.17%)	49 (40.83%)	4.21 (0.83)	very high
2.3 Participation in training to develop knowledge and professional skills in farming.	3 (2.50%)	3 (2.50%)	12 (10.00%)	56 (46.67%)	46 (38.33%)	4.16 (0.89)	very high
2.4 Participation in training to develop knowledge and	3 (2.50%)	5 (4.17%)	22 (18.33%)	46 (38.33%)	44 (36.67%)	4.03 (0.97)	very high

activity	Very low	Low	Moderate	High	Very high	$\bar{X}$ (S.D.)	Interpretation
professional skills in processing/packaging							
2.5 Participation in training to develop professional knowledge and skills in marketing.	3 (2.50%)	2 (1.67%)	22 (18.33%)	47 (39.17%)	46 (38.33%)	4.09 (0.92)	very high
3. Farming							
3.1 Access to sources or provision of factors, tools and materials for use in agricultural production	3 (2.50%)	3 (2.50%)	14 (11.67%)	61 (50.83%)	39 (32.50%)	4.08 (0.87)	very high
3.2 Access to funding	6 (5.00%)	11 (9.17%)	33 (27.50%)	49 (40.83%)	21 (17.50%)	3.57 (1.04)	very high
3.3 Farm production management	2 (1.67%)	22 (18.33%)	26 (21.67%)	54 (45.00%)	36 (30.00%)	4.33 (0.75)	very high
3.4 Sufficient labor supply	5 (4.17%)	8 (6.67%)	29 (24.17%)	47 (39.17%)	31 (25.83%)	3.76 (1.04)	very high
3.5 Storage of farm produce for sale	2 (1.67%)	5 (4.17%)	24 (20.00%)	57 (47.50%)	32 (26.67%)	3.93 (0.88)	very high
4. In terms of product processing and packaging							
4.1 Sufficient supply of raw materials for processing/packaging	3 (2.50%)	6 (5.00%)	24 (20.00%)	55 (45.83%)	32 (26.67%)	3.89 (0.94)	very high
4.2 Procurement of tools/equipment for processing/packaging	2 (1.67%)	7 (5.83%)	27 (22.50%)	55 (45.83%)	29 (24.17%)	3.85 (0.91)	very high
4.3 Labor sourcing for processing/packaging	3 (2.50%)	9 (7.50%)	27 (22.50%)	49 (40.83%)	32 (26.67%)	3.82 (0.99)	very high
4.4 Processing/Packaging Capacity	2 (1.67%)	8 (6.67%)	29 (24.17%)	53 (44.17%)	28 (23.33%)	3.81 (0.92)	very high
4.5 Product storage for distribution	2 (1.67%)	8 (6.67%)	31 (25.83%)	48 (40.00%)	31 (25.83%)	3.82 (0.95)	very high
5. Sales of products, services and debts							
5.1 Have a definite distribution channel for products.	1 (0.83%)	8 (6.67%)	21 (17.50%)	58 (48.33%)	32 (26.67%)	3.93 (0.88)	very high
5.2 Convenience in delivering products/services to customers or buyers	1 (0.83%)	8 (6.67%)	20 (16.67%)	48 (40.00%)	43 (35.83%)	4.03 (0.93)	very high
5.3 The amount of production/products that can be sold	1 (0.83%)	7 (5.83%)	24 (20.00%)	53 (44.17%)	35 (29.17%)	3.95 (0.89)	very high

activity	Very low	Low	Moderate	High	Very high	$\bar{X}$ (S.D.)	Interpretation
5.4 Income from product sales	1 (0.83%)	6 (5.00%)	30 (25.00%)	51 (42.50%)	32 (26.67%)	3.89 (0.88)	very high
5.5 Debt burden and debt repayment	6 (5.00%)	6 (5.00%)	35 (29.17%)	51 (42.50%)	22 (18.33%)	3.64 (1.00)	very high

1.3 ระดับความสามารถในการดำเนินกิจกรรมต่างๆของ YSF หลังหรือระหว่างเกิด COVID-19

1.3.1 ด้านการใช้ชีวิตประจำวัน

พบว่า ระดับความสามารถในการทำกิจกรรมด้านต่างๆ ของการใช้ชีวิตประจำวัน ส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง ยกเว้นด้านการเดินทางคมนาคมที่อยู่ในระดับน้อย (ร้อยละ 41.67) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงความท้าทายที่ YSF เผชิญในช่วงการระบาดของโรค โดยในด้านความสะดวกในการติดต่อสื่อสารอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 35.00) ซึ่งหมายความว่า YSF สามารถจัดการการสื่อสารได้ในระดับหนึ่ง แต่ยังมีข้อจำกัดบางประการที่ทำให้การสื่อสารไม่ได้สะดวกสบายอย่างเต็มที่ ด้านความสามารถในการเข้าถึงสินค้าอุปโภคบริโภคอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 41.67) แสดงให้เห็นว่า YSF สามารถหาสินค้าที่จำเป็นได้ แต่มีบางช่วงที่การเข้าถึงอาจจะไม่สะดวกนัก ด้านความสามารถในการเข้าถึงการบริโภคอาหารที่เห็นว่ามีมีความจำเป็นต่อการใช้ชีวิต การเข้าถึงอาหารที่จำเป็นมีการประเมินว่าอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 45.83) YSF สามารถจัดหาอาหารที่จำเป็นได้ แต่ยังคงมีอุปสรรคบางอย่างที่ทำให้การบริโภคอาหารไม่สะดวกอย่างเต็มที่ และด้านความสามารถในการดูแลสุขภาพ อยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 30.82) หมายความว่า YSF สามารถดูแลสุขภาพของตนเองได้ในระดับที่พอใช้ได้ แต่ยังมีข้อจำกัดบางอย่างที่อาจส่งผลกระทบต่อสุขภาพของพวกเขา (Table 3)

1.3.2 การเข้าร่วมสังคม และแหล่งความรู้/ทักษะ

พบว่า การเข้าร่วมสังคมและแหล่งความรู้/ทักษะ ในช่วงการระบาดของโรค อยู่ในระดับปานกลางในหลายๆ ด้าน ซึ่งแสดงถึงความพยายามในการพัฒนาตนเองและมีส่วนร่วมในชุมชนและอาชีพอย่างต่อเนื่อง โดยการเข้าร่วมกิจกรรมทางสังคมระดับหมู่บ้าน ชุมชน และอำเภออยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 35.00) ซึ่งแสดงถึงการมีส่วนร่วมที่ค่อนข้างดีในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง แตกต่างจากการเข้าร่วมในระดับจังหวัดและเครือข่ายทางอาชีพ ที่มีการมีส่วนร่วมน้อยกว่า (ระดับน้อย ร้อยละ 48.33) อาจเป็นเพราะข้อจำกัดในการเดินทาง ในด้านการเข้าร่วมอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะอาชีพด้านการทำฟาร์มอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 32.50) ซึ่งแสดงถึงความสนใจของ YSF ในการพัฒนาความรู้และทักษะในเรื่องนี้ ด้านการเข้าร่วมอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะอาชีพด้านการแปรรูป/บรรจุภัณฑ์ที่อยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 32.50) ซึ่งแสดงถึงความพยายามในการเพิ่มพูนทักษะที่สำคัญต่อการเพิ่มมูลค่าสินค้า และด้านการเข้าร่วมอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะอาชีพด้านการตลาด มีความสามารถในการเข้าร่วมในระดับปานกลางเช่นกัน (ร้อยละ 27.50) ซึ่งแสดงถึงความสนใจในการเพิ่มทักษะการตลาดเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า (Table 3)

1.3.3 ด้านการทำฟาร์ม

พบว่า YSF มีความสามารถในการทำกิจกรรมด้านการทำฟาร์มอยู่ในระดับ ปานกลาง โดยด้านการเข้าถึงแหล่งหรือการจัดหาปัจจัย เครื่องมือ วัสดุ เพื่อใช้ในการผลิตทางการเกษตร อยู่ในระดับ ปานกลาง (ร้อยละ 41.67) หมายความว่า การเข้าถึงปัจจัยการผลิตยังเป็นไปได้ แม้อาจมีข้อจำกัดบางประการ ด้านการจัดการการผลิตในฟาร์ม อยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 46.67) แสดงถึงการรักษาความต่อเนื่องในการผลิตแม้อาจมีข้อจำกัดที่ต้องปรับปรุง ด้านการจัดหาแรงงานได้อย่างเพียงพออยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 40.83) บ่งบอกถึง YSF มีแรงงานเพียงพอแต่ยังต้องการการปรับปรุงเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการ ด้านการจัดเก็บผลผลิตในฟาร์มเพื่อจำหน่ายอยู่ในระดับ ปานกลาง (ร้อยละ 39.17) แสดงถึง YSF มีความสามารถในการจัดเก็บผลผลิตที่เพียงพอ แต่ยังมีบางส่วนที่ต้องการการปรับปรุง ยกเว้นการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่พบว่ามีข้อจำกัดมากที่สุด (ระดับน้อย ร้อยละ 39.17) สะท้อนถึงความยากลำบากในการหาเงินทุนซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อดำเนินการฟาร์ม ควรมีการพัฒนาสนับสนุนในด้านการเงินเพื่อเพิ่มศักยภาพในการทำฟาร์มต่อไป (Table 3)

1.3.4 ด้านการแปรรูปผลผลิต และบรรจุภัณฑ์

พบว่า ความสามารถในการทำกิจกรรมด้านการแปรรูปผลผลิตและบรรจุภัณฑ์ของ YSF อยู่ในระดับปานกลาง ในทุกด้าน โดยในด้านการจัดหาวัตถุดิบถือว่า YSF มีความสามารถในระดับปานกลาง (ร้อยละ 48.33) แสดงให้เห็นถึงความท้าทายในการจัดหาวัตถุดิบอย่างเพียงพอในช่วงเวลานี้ ด้านการจัดหาเครื่องมือและอุปกรณ์ยังคงอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 50.83) แสดงถึงความสามารถของ YSF ในการจัดหาอุปกรณ์ที่ยังไม่เพียงพอ ด้านการจัดหาแรงงาน YSF มีความสามารถในระดับปานกลางเช่นกัน (ร้อยละ 50.00) ซึ่งอาจเกิดจากข้อจำกัดในการหาคนทำงานในช่วงการระบาด สำหรับขีดความสามารถในการแปรรูปและบรรจุภัณฑ์ได้รับการประเมินว่ามีระดับปานกลาง (ร้อยละ 50.00) ซึ่งบ่งบอกถึง YSF ไม่สามารถดำเนินการได้เต็มที่จากผลของการระบาดของ COVID-19 นอกจากนี้ ความสามารถในการจัดเก็บผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายก็อยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 48.33) ซึ่งแสดงถึงความท้าทายในการจัดการพื้นที่และวิธีการเก็บรักษาสลิตภัณฑ์ในช่วงการระบาด (Table 3)

1.3.5 ด้านการจำหน่ายผลผลิต การบริการ และหนี้สิน

พบว่า ความสามารถในการดำเนินกิจกรรมในด้านการจำหน่ายผลผลิต บริการ และการจัดการหนี้สินของ YSF อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งมีความจำเป็นต้องพัฒนาช่องทางการจำหน่ายและการจัดการทางการเงินเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในอนาคต โดยความสามารถในด้านการมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่แน่นอน มีความแน่นอนในระดับปานกลาง (ร้อยละ 36.67) ซึ่งหมายความว่า YSF บางส่วนยังคงประสบปัญหาในการหาช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้มั่นคง ด้านความสะดวกในการจัดส่งสินค้า/บริการ ให้กับลูกค้า หรือผู้ซื้อ พบว่า YSF มีความสะดวกในการจัดส่งอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 38.33) แสดงให้เห็นว่าการเข้าถึงลูกค้าของ YSF ยังมีอุปสรรคที่ต้องการการปรับปรุง ด้านปริมาณผลผลิต/สินค้าที่การจำหน่ายได้ พบว่า YSF มีปริมาณการจำหน่ายผลผลิตอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 45.83) บ่งบอกถึงความสามารถในการผลิตและจัดจำหน่ายที่ยังไม่เต็มที่ หรือมีข้อจำกัดที่ส่งผลต่อการผลิต ด้านรายได้จากการจำหน่ายผลผลิต YSF มีรายได้จากการจำหน่ายอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 39.17) ซึ่งอาจจะต้องการการวางแผนเพิ่มรายได้ให้มากขึ้น และในด้านความสามารถในการจัดการภาระหนี้สินและการชำระหนี้ของ YSF โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 33.33) ซึ่งแสดงถึงความสามารถในการจัดการปัญหาที่มีอยู่บ้าง แต่ยังมีส่วนที่ต้องการการปรับปรุงและพัฒนาเพิ่มเติม (Table 3)

Table 3 Level of YSF's activity ability after or during the COVID-19 outbreak

activity	Very low	Low	Moderate	High	Very high	$\bar{X}$ (S.D.)	Interpretation
1. Daily life							
1.1 Ease of communication	1 (0.83%)	29 (24.17%)	42 (35.00%)	28 (23.33%)	20 (16.67%)	3.31 (1.04)	moderate
1.2 Convenience in traveling in transportation	15 (12.50%)	50 (41.67%)	35 (29.17%)	14 (11.67%)	6 (5.00%)	2.55 (1.02)	low
1.3 Accessibility to consumer goods	2 (1.67%)	40 (33.33%)	50 (41.67%)	19 (15.83%)	9 (7.50%)	2.94 (0.92)	moderate
1.4 The ability to access foods that are considered essential for life.	2 (1.67%)	35 (29.17%)	55 (45.83%)	20 (16.67%)	8 (6.67%)	2.98 (0.89)	moderate
1.5 Ability to take care of health	1 (0.83%)	27 (22.50%)	37 (30.82%)	32 (26.67%)	23 (19.17%)	3.41 (1.06)	moderate
2. Social engagement and knowledge/skills resources							
2.1 Participation in social activities at village, community and district levels	10 (8.33%)	49 (40.83%)	42 (35.00%)	12 (10.00%)	7 (5.83%)	2.64 (0.97)	moderate

activity	Very low	Low	Moderate	High	Very high	$\bar{X}$ (S.D.)	Interpretation
2.2 Participation in provincial social activities and professional networks	9 (7.50%)	58 (48.33%)	33 (27.50%)	14 (11.67%)	6 (5.00%)	2.58 (0.96)	low
2.3 Participation in training to develop knowledge and professional skills in farming.	9 (7.50%)	51 (42.50%)	39 (32.50%)	16 (13.33%)	5 (4.17%)	2.64 (0.95)	moderate
2.4 Participation in training to develop knowledge and professional skills in processing/packaging	12 (10.00%)	50 (41.67%)	36 (30.00%)	16 (13.33%)	6 (5.00%)	2.62 (1.00)	moderate
2.5 Participation in training to develop professional knowledge and skills in marketing.	11 (9.17%)	52 (43.33%)	33 (27.50%)	18 (15.00%)	6 (5.00%)	2.63 (1.01)	moderate
3. Farming							
3.1 Access to sources or provision of factors, tools and materials for use in agricultural production	1 (0.83%)	42 (35.00%)	50 (41.67%)	19 (15.83%)	8 (6.67%)	2.93 (0.90)	moderate
3.2 Access to funding	15 (12.50%)	47 (39.17%)	42 (35.00%)	12 (10.00%)	4 (3.33%)	2.53 (0.95)	low
3.3 Farm production management	1 (0.83%)	27 (22.50%)	56 (46.67%)	24 (20.00%)	12 (10.00%)	3.16 (0.91)	moderate
3.4 Sufficient labor supply	6 (5.00%)	41 (34.17%)	49 (40.83%)	18 (15.00%)	6 (5.00%)	2.81 (0.92)	moderate
3.5 Storage of farm produce for sale	3 (2.50%)	41(34.17)%	47 (39.17%)	24 (20.00%)	5 (4.17%)	2.89 (0.89)	moderate
4. In terms of product processing and packaging							
4.1 Sufficient supply of raw materials for processing/packaging	4 (3.33%)	35 (29.17%)	58 (48.33%)	16 (13.33%)	7 (5.83%)	2.89 (0.89)	moderate
4.2 Procurement of tools/equipment for processing/packaging	4 (3.33%)	34 (28.33%)	61 (50.83%)	15 (12.50%)	6 (5.00%)	2.88 (0.85)	moderate
4.3 Labor sourcing for processing/packaging	9 (7.50%)	29 (24.17%)	60 (50.00%)	18 (15.00%)	4 (3.33%)	2.83 (0.89)	moderate
4.4 Processing/Packaging Capacity	6 (5.00%)	27 (22.50%)	60 (50.00%)	23 (19.17%)	4 (3.33%)	2.93 (0.86)	moderate
4.5 Product storage for distribution	6 (5.00%)	27 (22.50%)	58 (48.33%)	25 (20.83%)	4 (3.33%)	2.95 (0.87)	moderate
5. Sales of products, services and debts							
5.1 Have a definite distribution channel for products.	9 (7.50%)	39 (32.50%)	44 (36.67%)	21 (17.50%)	7 (5.83%)	2.82 (1.00)	moderate

activity	Very low	Low	Moderate	High	Very high	$\bar{X}$ (S.D.)	Interpretation
5.2 Convenience in delivering products/services to customers or buyers	7 (5.83%)	39 (32.50%)	46 (38.33%)	21 (17.50%)	7 (5.83%)	2.85 (0.97)	moderate
5.3 The amount of production/products that can be sold	5 (4.17%)	36 (30.00%)	55 (45.83%)	16 (13.33%)	8 (6.67%)	2.88 (0.92)	moderate
5.4 Income from product sales	9 (7.50%)	42 (35.00%)	47 (39.17%)	17 (14.17%)	5 (4.17%)	2.73 (0.94)	moderate
5.5 Debt burden and debt repayment	14 (11.67%)	31 (25.83%)	40 (33.33%)	22 (18.33%)	13 (10.83%)	2.91 (1.15)	moderate

2. ผลกระทบและการรับมือของสมาชิก YSF ภายใต้การระบาดของ COVID-19

ผลกระทบจากการระบาดของ COVID-19 ที่มีต่อสมาชิก YSF ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1. ผลกระทบเชิงลบ ซึ่งส่งผลให้เกิดความเสียหายหรือปัญหาต่างๆ กับ YSF และ 2. ผลกระทบเชิงบวก ซึ่งจะส่งผลดีต่อ YSF ในช่วงการระบาดของ COVID-19 (ช่วงเดือนมกราคม - เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2564) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

2.1 ผลกระทบเชิงลบ

ผลกระทบเชิงลบ แบ่งออกเป็น 2 ประเด็นย่อย ได้แก่ รายได้ลดลง เนื่องจากจำหน่ายสินค้าและบริการไม่ได้ และการนำเข้าของผลผลิต รายละเอียดตาม (Table 4)

1) รายได้ลดลงเนื่องจากจำหน่ายสินค้าและบริการไม่ได้

สมาชิก YSF ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ส่วนใหญ่สะท้อนเป็นเสียงเดียวกันว่า ในช่วงที่มีการระบาดของ COVID-19 พวกตนไม่สามารถจำหน่ายผลผลิตทางการเกษตรออกไปได้ ทำให้รายได้ที่เคยได้รับจากการจำหน่ายผลผลิตลดลง อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากพ่อค้าไม่เข้ามาซื้อผลผลิตในพื้นที่ ขณะเดียวกัน YSF เองก็ไม่สามารถนำผลผลิตของตนออกไปจำหน่ายให้ลูกค้าได้ เพราะการเดินทางข้ามเขตจังหวัดหรือพื้นที่เสี่ยงต่อการติดเชื้อโควิด-19 ต้องมีการขอใบอนุญาตและได้รับอนุญาตให้เข้าพื้นที่ก่อน ซึ่งพ่อค้าส่วนใหญ่เลือกที่จะไม่เข้าไปรับซื้อ รวมทั้งยังมีการปิดตลาดในพื้นที่ต่างๆ ซึ่งจำเป็นต้องปฏิบัติตามมาตรการควบคุม ป้องกันโควิด-19 ของภาครัฐ นอกจากนั้นยังเกิดจากการถูกยกเลิกคำสั่งซื้อจากโรงแรม ร้านอาหาร ที่ได้ติดต่อไว้ล่วงหน้า

ดังตัวอย่าง YSF จากจังหวัดมหาสารคาม รายที่หนึ่ง กล่าวว่า “กรณีแรกที่เราจะพูดถึงคือฟาร์มซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรและร้านอาหาร ที่นี้ได้รับผลกระทบจากการระบาดของโควิด-19 เกือบร้อยเปอร์เซ็นต์ จากที่เคยมีลูกค้าเข้ามามากมาย ตอนนี้เหลือเพียง 10 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น เมื่อก่อนฟาร์มจะรับสินค้าจากเพื่อนในกลุ่มมาจำหน่าย แต่ขณะนี้ไม่สามารถทำได้ เนื่องจากสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 สำหรับการจัดส่งสินค้านั้น พื้นที่ที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดจะเป็นในกรุงเทพฯ และภาคกลาง แต่ในกรณีของธุรกิจของผมซึ่งเกี่ยวข้องกับโรงงานผลิตไวน์ สิ่งที่สำคัญคือตอนนี้ผมจำหน่ายไวน์ตามร้านค้าและร้านเหล้าทั่วจังหวัดมหาสารคาม แต่เมื่อร้านเหล้าและคาเฟ่ต้องปิดทำให้การจำหน่ายลดลง” สอดคล้องกับ YSF จากจังหวัดมหาสารคาม รายที่ 2 ให้ความเห็นว่า “ประเด็นปัญหาการระบาดของโควิด-19 ในรอบนี้ที่สำคัญสำหรับ YSF จังหวัดมหาสารคาม คือเรื่องการจัดส่งสินค้าในด้านการจัดส่งสินค้านั้น ได้รับผลกระทบจากการจัดจำหน่ายสินค้าของสมาชิก รวมถึงกลุ่มต่างๆ ด้วยเช่นกัน”

เช่นเดียวกับ YSF จากจังหวัดหนองบัวลำภู ให้ความเห็นว่า “ทางไร่ของเราก็ประสบปัญหาเช่นเดียวกัน เนื่องจากเรามุ่งเน้นการขายที่ตลาดนัดคลองถม ซึ่งผลิตภัณฑ์หลักคือการคั้นน้ำอ้อย แต่เมื่อเผชิญกับวิกฤต (การระบาดของโควิด-19) เราจึงปรับเปลี่ยนกิจกรรม โดยใช้เวลามากขึ้นในการดูแลสวนและขยายพื้นที่ปลูกอ้อย นอกจากนี้เรายังมีเวลาให้กับการปลูกต้นกล้วยอะโวคา

โด ซึ่งทำให้กิจกรรมของเราเปลี่ยนไปจากการขายที่มีปริมาณสูง ปัจจุบันยอดขายลดลงเหลือวันละ 2,000-3,000 บาท แต่เราก็มีเวลามากขึ้นในการดูแลฟาร์มและไร่ของเราอย่างเต็มที่”

นอกจากนี้ YSF จากจังหวัดอุบลราชธานีก็ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 เช่นกัน โดยระบุว่า “การที่ตลาดปิด ทำให้การจำหน่ายสินค้าจากสวนเป็นไปได้ยากขึ้น เราได้พูดคุยกันเกี่ยวกับการปรับเปลี่ยนการขาย โดยการนำสินค้ามาขายที่หน้าสวน แต่ยอดขายก็ลดลง เนื่องจากผู้คนไม่ออกจากบ้าน ตลาดนัดโคกระบือยังอยู่ในสภาพที่จำเป็นต้องพัฒนา เพราะมีผู้ผลิตที่เลี้ยงวัวและปูจำนวนมาก ในส่วนของดอกไม้ เช่น เบญจมาศนอกฤดู สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ไม่กล้าปลูก และการจำหน่ายต้นพันธุ์ก็ต้องขายออนไลน์ แต่ก็เจอปัญหาเรื่องการขนส่งที่ล่าช้า” รวมถึง YSF จากจังหวัดสุรินทร์ก็ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 เช่นกัน โดยระบุว่า “เห็ดสดที่มีคุณภาพจากต่างประเทศรวมถึงเห็ดสมุนไพร เช่น เห็ดถั่งเช่า เห็ดหลินจือ และเห็ดหัวลิง ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 ที่มีการระบาดเป็นระลอก ในช่วงคลื่นแรกและสองยังไม่ชัดเจนมาก แต่ในคลื่นที่สาม ตลาดหลายแห่งถูกปิด รวมถึงตลาดสดบางแห่งที่ต้องปิดชั่วคราว นอกจากนี้ โรงเรียนซึ่งใช้เห็ดในการทำอาหารก็มีการหยุดชั่วคราว ส่งผลกระทบต่อการจำหน่ายเห็ดในช่วงเวลานั้น”

2) การนำเข้าของผลผลิต

เมื่อผลผลิตที่เก็บเกี่ยวมาแล้วไม่สามารถจำหน่ายออกไปได้ ประกอบกับเกษตรกรไม่ได้เตรียมสถานที่ หรือวิธีการไว้เพื่อรองรับการเก็บผลผลิตสดที่ผลิตออกมาแล้ว จึงทำให้ผลผลิตเหล่านั้นนำเข้าเสีย ดังตัวอย่างของ YSF จากจังหวัดหนองคาย กล่าวว่า “ผลกระทบจากสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 หนองคายหลักๆ จะเกี่ยวข้องกับเรื่องดังนี้ ตัวอย่างส่วนตัวของผมคือการเพาะเห็ดในโรงเรียน ผลกระทบที่เห็นได้ชัดคือ พ่อค้าแม่ค้าที่มารับเห็ดจากฟาร์มเราเพื่อไปขายนั้นหยุดชะงักไป โดยซื้อได้น้อยลง ตลาดหลักที่เราจำหน่ายคือการส่ง สปป. ลาว ซึ่งประสบปัญหาเรื่องขนส่ง ทำให้พ่อค้าแม่ค้ารับน้อยลงหรือเลิกกันไปเลย โดยเฉพาะเห็ดนางฟ้าที่เราทำเป็นหลัก นอกจากนี้ยังมีปัญหาในการขนส่งสินค้าเกษตร เนื่องจากบางช่วงเราต้องขออนุญาตข้ามจังหวัด ซึ่งทำให้ล่าช้าในการจัดส่ง อีกกิจกรรมที่ผมทำคือการปลูกสับปะรด ซึ่งได้รับผลกระทบอย่างมากจากพ่อค้าแม่ค้าต่างจังหวัดที่มารับซื้อที่หนองคายน้อยลง ทำให้ผลผลิตล้นเราต้องหันมาแปรรูป โดยเราทำแปรรูปอยู่แล้วและขายออนไลน์ได้ในช่วงแรก แต่ในช่วงที่สามกลับประสบปัญหาไม่สามารถส่งสินค้าพื้นที่สีแดงได้ ลูกค้าส่วนใหญ่สั่งของแปรรูป เช่น สับปะรดอบแห้ง น้ำสับปะรด แยมสับปะรด และผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ แต่ไม่สามารถส่งไปยังพื้นที่สีแดงได้” “สรุปได้ว่า ผลิตภัณฑ์ที่เป็นของสดและของที่นำเข้าง่ายได้รับผลกระทบด้านการตลาดอย่างมาก ลูกค้าที่เคยมาซื้อเพื่อนำไปขายต่อ ลดจำนวนลง การขนส่งสินค้าจากแหล่งผลิตก็ได้รับผลกระทบ โดยเฉพาะการขนส่งในพื้นที่สีแดง ทำให้ลูกค้าของฟาร์มเราหายไปมาก ในปัจจุบัน ผลกระทบลดลงประมาณ 50% รายได้ลดลงถึง 50% เช่นกัน โดยเฉพาะสับปะรด ที่หนึ่งไร่ต้องขายได้ประมาณแสนถึงแสนห้าหมื่น แต่ตอนนี้ราคาตกลงมาก” เช่นเดียวกับ YSF จังหวัดร้อยเอ็ด ระบุว่า “ผลกระทบจากสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 โดยเฉพาะการกระจายผลผลิตไปยังลูกค้าหรือผู้บริโภค ซึ่งมีปัญหาในด้านการขนส่ง ทั้งแบบรับเหมา รถขนส่ง และการส่งของสดผ่านบริการต่างๆ เช่น Kerry Express และ Flash Express โดยเฉพาะผลผลิตสดที่อาจจะเสียหายก่อนถึงมือผู้บริโภค ทำให้เกิดผลกระทบอย่างมาก นอกจากนี้ ผลผลิตที่เสียหายไปนั้นทำให้ไม่ได้รับเงิน และยังต้องเผชิญกับค่าตำหนิจากลูกค้า ซึ่งเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นกับเกือบทุกคนที่ขายของสด”

2.2 การรับมือต่อผลกระทบเชิงลบ

การรับมือกับผลกระทบเชิงลบ แบ่งออกเป็น 2 ประเด็นย่อย ได้แก่ จำหน่ายสินค้าผ่านสื่อ online และกลุ่มลูกค้าในชุมชน ในชุมชน และแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร รายละเอียดตาม Table 4

1) จำหน่ายสินค้าผ่านสื่อ online และกลุ่มลูกค้าในชุมชน

สมาชิก YSF จำหน่ายสินค้าผ่านสื่อ online และกลุ่มลูกค้าในชุมชน แทนการไปจำหน่ายยังตลาด เนื่องจากผู้คนในชุมชนเกิดความหวาดกลัวว่าคนต่างพื้นที่จะเป็นพาหะนำโควิด-19 มาระบาดในชุมชน ทำให้คนนอกไม่สามารถเข้ามาจำหน่ายขายผลผลิตทางการเกษตรได้ การขายผลผลิตในชุมชนจึงเป็นอีกวิธีหนึ่งที่เกษตรกรใช้

ดังตัวอย่างเกษตรกรจากจังหวัดนครราชสีมา กล่าวว่า “ในส่วนของโคราช โดยเฉพาะที่ไร่เย็นสบายซึ่งผมดูแลอยู่ เราทำการผลิตข้าว ผัก และผลไม้ บางชนิดมีความท้าทายในการขนส่ง เช่น ข้าวที่ไม่สามารถส่งออกได้ แต่ในช่วงวิกฤตนี้ก็ยัง

มีโอกาสใหม่ ๆ สินค้าของเราเน้นไปที่การผลิตในชุมชนมากขึ้น โดยเฉพาะผักที่ตอนนี้แทบไม่พอขาย เนื่องจากเมื่อเราจำหน่ายในท้องถิ่น ราคาที่เสนอจะสูงขึ้น เพื่อแข่งขันกับเกษตรกรและลูกค้า ส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตเทศบาลเรามีบริการส่งตรงถึงบ้านลูกค้า โดยร่วมมือกับบริการเพอร์เซลิเวอร์ ซึ่งมุ่งเน้นการจัดส่งในพื้นที่เขตเทศบาลประมาณ 10 กิโลเมตร ตอนนี้อยอดขายของเราดีมาก โดยเฉพาะการโพสต์ขายของในช่วงเช้า เพราะเรายังทำอาหารขายควบคู่ไปด้วย ทำให้ลูกค้าสั่งซื้อจากเราได้มากขึ้น ในท้องถิ่นผู้คนที่รู้จักเราอยู่แล้วจึงพยายามมีตลาดในท้องถิ่นมากขึ้น เพื่อประหยัดค่าขนส่ง ในขณะที่ไร่ของเราไม่มีการผลิตไม่ทัน บางครั้งต้องรับสินค้าจากสมาชิกหรือเครือข่ายใกล้เคียง แต่ไม่กล้ารับจากที่ไกลมากนัก ขณะนี้ถือว่าทั้งสองไรซ์คดี ซึ่งได้รับผลกระทบน้อย ส่วนบางตัวอาจมีผลกระทบบ้างแต่เราก็มีการปรับเปลี่ยนสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในรูปแบบสมาร์ตฟาร์มเมอร์ที่สามารถผลิตสินค้าหลายประเภท ได้อย่างมีความยืดหยุ่นในสถานการณ์ปัจจุบัน”

สอดคล้องกับ YSF จังหวัดยโสธร ที่ระบุว่า “ในฐานะประธานกลุ่มวิสาหกิจ ผมขายออนไลน์อยู่แล้ว จึงดึงสินค้าของกลุ่มและเครือข่ายมาขายผ่านช่องทางออนไลน์ ผมได้พูดคุยกับน้องๆ พี่ๆ ว่าเราต้องการสร้างตลาดออนไลน์ เนื่องจากปัญหาคือเราไม่สามารถหาลูกค้าได้ในขณะที่ลูกค้าอยู่บ้าน เราจึงพยายามแก้ปัญหาโดยสร้างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในรูปแบบแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น ไลน์แอด และเพจเฟซบุ๊ก เพื่อขายสินค้าจากเครือข่าย เช่น สมาร์ทยโสธรและเกษตรกรในจังหวัด”

เช่นเดียวกับกับ YSF จังหวัดร้อยเอ็ด ระบุว่า “ในช่วงการระบาดของโควิด-19 นั้น ได้รับผลกระทบตั้งแต่แรกแรก โดยเฉพาะการส่งออกที่ลดลงถึง 90 เปอร์เซ็นต์ แต่ในภายหลังได้ปรับกลยุทธ์การขายให้เน้นการขายออนไลน์ ทำให้ยอดขายเริ่มเติบโตขึ้น แม้จะยังไม่มากนัก การปรับตัวโดยการขายในท้องถิ่นและการโฆษณาผ่านสื่อท้องถิ่นก็ช่วยให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ดียิ่งขึ้น”

ในทางเดียวกัน YSF จังหวัดสุรินทร์ ระบุว่า “ในช่วงการระบาดของโควิด-19 ทำให้ต้องวางแผนการผลิตใหม่ เช่น การทำก้อนเห็ดและขายในตลาดในชุมชนให้มากขึ้น ก่อนหน้านี้เคยส่งเห็ดไปตามอำเภอต่างๆ แต่ตอนนี้เปลี่ยนกลับมาส่งในชุมชนมากขึ้น เพื่อสร้างการรับรู้และให้ผู้คนที่รู้จักฟาร์มมากขึ้น ทำให้สามารถขายเห็ดได้มากขึ้นที่ฟาร์มโดยไม่ต้องส่งไปที่ไกลๆ นอกจากนี้ตลาดออนไลน์ที่ทำอยู่ก็ได้รับผลกระทบ ราคาไม่เพิ่มขึ้นหรือลดลง แต่แนวโน้มผู้บริโภคมีความชัดเจนมากขึ้น”

2) แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เมื่อผลผลิตที่เก็บเกี่ยวมาแล้วไม่สามารถจำหน่ายออกไปได้ เกษตรกรจึงได้นำผลผลิตเหล่านั้นมาแปรรูป หรือวางแผนที่จะแปรรูป

ยกตัวอย่าง YSF จากจังหวัดมหาสารคาม กล่าวว่า “เพื่อปรับตัวต่อสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 เราจึงหันมาเน้นการแปรรูปอาหาร เช่น น้ำผลไม้ และน้ำมันเบอรี่ นอกจากนี้ เรายังเริ่มใช้ช่องทางออนไลน์ในการจำหน่ายสินค้า แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นคือการขนส่งที่มีอุปสรรคอย่างมาก อย่างไรก็ตาม จุดดีคือเกษตรกรจากแต่ละจังหวัดเริ่มสนใจที่จะทำการแปรรูปผลผลิตของตนเอง และต้องการให้เราช่วยผลิตโวน์และน้ำผลไม้ที่ได้รับมาตรฐาน อย. ทำให้เราได้ลูกค้ากลุ่มใหม่ในการผลิตสินค้าเป็นจำนวนมากขึ้น”

เช่นเดียวกับ YSF จังหวัดยโสธร ที่ระบุว่า “ ในสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 ตลาดลูกค้าใหม่หายากมาก ตลาดท้องถิ่นลดลงประมาณ 40% แต่ตลาดออนไลน์ยังคงสามารถจำหน่ายได้อยู่ แม้ยอดขายจะตกลงไป เราจึงต้องการหาช่องทางใหม่เพื่อติดต่อกับลูกค้าและรู้จักผลิตภัณฑ์ต้นน้ำ และด้วยสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 ทำให้การขายผลผลิตในตลาดท้องถิ่นเป็นเรื่องยากมาก ดังนั้นการสนับสนุนการแปรรูปจึงสำคัญ เพราะช่วยยืดอายุสินค้าและทำให้สามารถอยู่รอดได้”

จากผลการศึกษาข้างต้น ชี้ให้เห็นว่า สถานการณ์การระบาดของโควิด-19 ส่งผลกระทบเชิงลบต่อสมาชิก YSF ทำให้มีรายได้ลดลง จากการจำหน่ายสินค้าและบริการไม่ได้ สอดคล้องกับผลการศึกษาของ เพชรพริ้ง และ สุกัลยา (2564) ที่ระบุว่า เกษตรกรบางส่วนได้รับผลกระทบจากการปิดตลาดค้าส่ง ไม่สามารถนำผลผลิตไปขายได้และพ่อค้าคนกลางไม่เข้ามาซื้อผลผลิตในพื้นที่ โดยเกษตรกรรายหนึ่งกล่าวว่า ปลูกแคนตาลูป 5 ไร่ ซึ่งปกติสร้างรายได้ประมาณ 300,000 บาทต่อปีแต่เนื่องจากไม่มีพ่อค้า คนกลางมารับซื้อ จึงต้องขายเองในหมู่บ้าน ผลผลิตมากกว่าครึ่งเน่าเสีย ทำให้ปีนี้รายได้จาก แคนตาลูปลดลงเหลือเพียง 20,000 บาท เช่นเดียวกับการศึกษาของ สถาบันวิจัยสังคมจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มุลนิธิเกษตรกรรมยั่งยืน มูลนิธิชีววิถีและสถาบันชุมชนท้องถิ่นพัฒนาที่ระบุว่า ในช่วงวิกฤติโควิด-19 เกษตรกรส่วนใหญ่มีรายได้ลดลง เนื่องจากไม่สามารถขายผลผลิตทางการเกษตรได้จากการปิด

ตลาดตามมาตรการปิดเมือง (lockdown) และข้อจำกัดของการคมนาคมขนส่ง เช่นเดียวกับ ปิณฑัฐ และคณะ (2564) ที่ระบุว่า ในช่วงสถานการณ์การระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา-19 มีสิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นในครอบครัวของเกษตรกร ได้แก่ รายได้ของครอบครัวลดลง ร้อยละ 42.78 สมาชิกในครอบครัวมีความเครียดมากขึ้น ร้อยละ 11.82 ถูกยกเลิกการสั่งซื้อผลผลิต ร้อยละ 3.94 และเกิดการทะเลาะเบาะแว้งภายในครอบครัว ร้อยละ 1.69 ตามลำดับ ซึ่งสมาชิก Young Smart Farmer ปรับตัวต่อสถานการณ์โดยการจำหน่ายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ และกลุ่มลูกค้าในชุมชน สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ทิพวรรณ และคณะ (2564) ที่ระบุว่าผู้บริโภคหันมาซื้อสินค้าเกษตรออนไลน์เนื่องจากมีความสะดวกและประหยัดเวลาในการเดินทาง ซึ่งผู้บริโภคค้นหาข้อมูลสินค้าก่อนการซื้อ และตัดสินใจซื้อสินค้าเกษตรออนไลน์เนื่องจากการจัดส่งสินค้าตรงตามเวลา และไม่ต้องเสียเวลาเดินทางไปซื้อสินค้าเกษตรที่ร้าน ทั้งยังพบว่า เพศ อายุ ระดับการศึกษา และความคิดเห็นต่อการซื้อสินค้าเกษตรออนไลน์ของผู้บริโภคมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อสินค้าเกษตรออนไลน์

Table 4 Negative impact and coping of YSF, Northeast Region, Thailand

Cause	Impact	Coping	Results from adjustment
1. Transportation is not convenient. 2. The offline market is closed. 3. The customer cancels the order.	1. Income decreased 2. Fresh produce spoils.	1. Sell products through online media and to customer groups in the community. 2. Process agricultural products	1. YSF have more channels to sell their products. 2. Get more business partners 3. Get New products

2.3 ผลกระทบเชิงบวก

ผลกระทบเชิงบวก ได้แก่ การผลิตและจำหน่ายสินค้าสมุนไพรต่างๆ รวมถึงสินค้าที่ปลอดภัยต่อสุขภาพเพิ่มขึ้น โดยมีรายละเอียด ดังนี้

การผลิตและจำหน่ายสินค้าสมุนไพรต่างๆ รวมถึงสินค้าที่ปลอดภัยต่อสุขภาพเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ฟ้าทะลายโจร โดยสมาชิก YSF จังหวัดร้อยเอ็ด ระบุว่า ถึงแม้ว่าข่าวสารจะขายได้ปริมาณลดลง ทำให้ลูกค้าเดิมหายไป แต่การระบาดของโควิด-19 ทำให้คนหันมาให้ความสำคัญด้านสุขภาพมากขึ้น สินค้าเกี่ยวกับสมุนไพร/สินค้าปลอดภัย รวมทั้งผลิตภัณฑ์อินทรีย์ได้รับการตอบรับค่อนข้างดี ในทำนองเดียวกันกับสมาชิก YSF จังหวัดร้อยเอ็ด คนที่ 2 ได้แสดงความเห็นว่า สินค้าสมุนไพร เช่น ฟ้าทะลายโจร กระชาย จึง มี ยอดขายที่ดีสำหรับบุคคลทั่วไป

เช่นเดียวกับ YSF จังหวัดสุรินทร์ ที่ระบุว่า “ยอดขายถึงเข้าเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงก่อนโควิด แม้ว่าในช่วงนี้ยอดขายจะลดลง แต่ลูกค้าประจำยังคงซื้อสัปดาห์ละครั้งและซื้อเห็ดต่อไปเพราะรู้สึกดีต่อการบริโภค ในขณะที่ลูกค้าใหม่อาจลังเลในการเลือกซื้อเห็ดถึงเข้า แต่เห็ดสมุนไพรประเภทอื่นยังสามารถขายได้ดี เนื่องจากสามารถจำหน่ายออนไลน์และมีอายุการเก็บรักษาที่ยาวนาน นอกจากนี้ ยังได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เช่น เห็ดสมุนไพรรวม 5 ชนิด เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคได้ง่ายขึ้น ส่วนในด้านผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง เช่น สบู่เห็ดหลินจือ และน้ำตบเห็ด ถึงแม้จะมีคุณภาพดี แต่ในขณะนี้ผู้คนดูเหมือนจะใส่ใจเรื่องสุขภาพมากกว่าความงาม ทำให้การขายเครื่องสำอางอาจมีความยุ่งยากมากขึ้น”

2.4 การรับมือต่อผลกระทบเชิงบวก

จากผลกระทบดังกล่าว YSF รับมือด้วยวิธีการเพิ่มกำลังการผลิต รวบรวมสินค้าจากแหล่งอื่นเพิ่มเติม

สอดคล้องกับ YSF จังหวัดขอนแก่น ที่ผลิตผักมาตรฐาน GAP ได้ระบุว่า “ในส่วนของผักในปัจจุบันแทบไม่มีพ่อขาย เพราะการขนส่งระหว่างจังหวัดทำได้ยากมาก กลุ่มของผมใช้ชุมชนในการส่งผักให้เทศบาลใกล้เคียง แต่ก็ไม่พอส่งครบ บางครั้งเรือ่นราคาผักบางชนิดสูงขึ้น ทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มที่ปลูกผักบางชนิด ราคาที่สูงขึ้นอย่างเห็นได้ชัด เช่น ผักบุ้งที่ปลูก

ในช่วงฝนม้นยาก ทำให้ราคาสูงขึ้นกว่าเดิม 5 กิโลกรัมราคาเกือบ 200 บาท สินค้าบางอย่างราคาแพงขึ้น พวกเราจะต้องไปปรับตัวรับ โดยเฉพาะสมุนไพรที่มีราคาสูงขึ้น เช่น กระชายขาว ราคาอยู่ที่ 5-600 บาท/กิโลกรัม” (Table 5)

จากผลการศึกษา สอดคล้องกับ ลัทธิลิลล และคณะ (2566) ที่ระบุว่า การระบาดของโรคโควิด-19 ในช่วงแรก ได้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมต่าง ๆ ทั่วโลกอย่างรุนแรง โดยพบว่า ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ของ พ.ศ. 2563 ลดลงจากปี พ.ศ. 2562 มีเพียงการผลิตเภสัชภัณฑ์ เคมีภัณฑ์ ที่ใช้รักษาโรคและผลิตภัณฑ์จากพืชและสัตว์ที่ใช้รักษาโรค เท่านั้นที่เติบโตขึ้น ปัจจัยแรกที่ส่งเสริมให้การขยายจากสมุนไพรในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น คือ การใช้สมุนไพรไทยในการ รักษาอาการเมื่อเกิดการติดเชื้อโควิด-19 เบื้องต้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปี พ.ศ. 2563 ที่ยังไม่มีแนวทางรักษาชัดเจนและมีข้อจำกัดในการเข้าถึงวัคซีน ซึ่งสมุนไพรที่มีการใช้เพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก ได้แก่ ฟาโทะลายโจรและ กระชาย ปัจจุบันต่อมา คือ พฤติกรรม ผู้บริโภคที่ใส่ใจในการดูแลสุขภาพมากขึ้นจากการระบาดของโควิด-19 โดยเฉพาะการใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อเสริมภูมิคุ้มกันของร่างกาย เช่นเดียวกับ วัลลภ (2564) ที่ระบุว่า ปัจจุบัน (ปี 2564) มูลค่าทางการตลาดของพืชสมุนไพรฟาโทะลายโจรสูงขึ้นกว่าเดิมหลายเท่าตัว อันเป็นผลจากความตื่นตัวของผู้บริโภคในภาวะโรคไวรัสระบาดดังกล่าวที่ส่งผลให้สินค้าขาดตลาด เนื่องจากวัตถุดิบที่จะนำเข้าสู่กระบวนการสกัดเป็นยาซึ่งก็คือ ต้นฟาโทะลายโจร มีปริมาณไม่เพียงพอ โดยข้อมูลด้านราคาเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมราคาซื้อ - ขายปกติ 30 - 40 บาท/กิโลกรัม ปัจจุบันราคาปรับขึ้นไปถึง กิโลกรัมละ 120 - 150 บาท/กิโลกรัม

Table 5 Positive impact and copings of YSF, Northeast Region, Thailand

Cause	impact	Coping	Results from adjustment
1. Consumers have a demand for herbal products. (Andrographis paniculata)	1. Sales volume increases	1. Increase production capacity 2. Collect additional products from other sources. 3. Process fresh into new products. 4. Sell products online	1. Have increased income 2. Get more business partners 3. Get new products 4. Get more channels to sell products.

สรุป

สภาพทั่วไปของ YSF ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นเพศชาย ร้อยละ 56.7 และ เพศหญิง ร้อยละ 43.3 มีอายุเฉลี่ย 35.56 ปี โดยมีอายุอยู่ระหว่าง 45-43 ปี มากที่สุด ร้อยละ 45.00 มีระดับการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี ร้อยละ 61.67 มีสถานภาพโสด ร้อยละ 65.00 มีประสบการณ์ในการทำเกษตรอยู่เฉลี่ย 5.64 ปี มีกิจกรรมหลักทางการเกษตรทางด้านเกษตรผสมผสาน รองลงมาเป็นด้าน พืชสวน ร้อยละ 45.0 ถัดมาเป็นกิจกรรมหลักทางการเกษตรด้านปศุสัตว์ แปรรูป พืชไร่ ประมง และพื้ค้ำคนกลาง มีจำนวนแรงงานในภาคเกษตรเฉลี่ย 2.88 คน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นแรงงานในครัวเรือน มีรายได้ในภาคการเกษตรเฉลี่ย 311,091.67 บาท และรายได้นอกภาคการเกษตรเฉลี่ย 309,041.67 บาท

ระดับความสามารถในการดำเนินกิจกรรมในด้านต่างๆ ของ YSF ทั้งก่อนและหลังหรือระหว่างเกิดการระบาดของโรคโควิด-19 ทั้งประเด็นด้านการใช้ชีวิตประจำวัน การเข้าร่วมสังคมและแหล่งความรู้/ทักษะ การทำฟาร์ม การแปรรูปผลผลิตและบรรจุภัณฑ์ และประเด็นด้านด้านการจำหน่ายผลผลิต การบริการ และหนี้สิน ได้รับผลกระทบทั้งสิ้น โดยเฉพาะการคมนาคมขนส่ง จากมีความสะดวกในการเดินทางคมนาคมในระดับสูงมาก (ร้อยละ 61.67) ในช่วงก่อนการระบาดของโควิด-19 แต่เมื่อเกิดการระบาดแล้ว ความสะดวกในการเดินทางคมนาคมอยู่ในระดับน้อย (ร้อยละ 41.67) นอกจากนี้รายได้จากการจำหน่ายผลผลิต รวมถึงมีความสะดวกในการจัดส่งสินค้า

และบริการให้กับลูกค้าหรือผู้ซื้อ ซึ่งก่อนการระบาดที่อยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 44.17) ก็ได้รับผลกระทบเช่นกัน โดยรายได้จากการจำหน่ายผลผลิต (ร้อยละ 39.17) และความสะดวกในการจัดส่งสินค้า/บริการ ให้กับลูกค้าหรือผู้ซื้อช่วงหลังหรือระหว่างการระบาดของโควิด-19 อยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 38.33%)

นอกจากนั้น การระบาดของโควิด-19 ได้ส่งผลกระทบเชิงลบทำให้ YSF มีรายได้ลดลง รวมถึงผลผลิตสดเน่าเสียหาย จึงต้องปรับตัวด้วยการจำหน่ายผลผลิตผ่านระบบ online จำหน่ายในชุมชน และมีการแปรรูปผลผลิต อย่างไรก็ตามยังมีผลกระทบเชิงบวกต่อ YSF ในเรื่องการผลิตสินค้าสมุนไพรต่างๆ เพิ่มขึ้น จากการที่คนหันมาให้ความสำคัญด้านสุขภาพมากขึ้น สินค้าที่เกี่ยวกับสมุนไพร/สินค้าปลอดภัย รวมทั้งผลิตภัณฑ์อินทรีย์ได้รับการตอบรับค่อนข้างดี

ข้อเสนอแนะ

การปรับปรุงและพัฒนาในด้านต่างๆ เหล่านี้ จะช่วยให้ YSF สามารถรับมือกับความท้าทายที่เกิดจากการระบาดของโควิด-19 และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในอนาคต ได้แก่

- 1) การพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพของ YSF โดยใช้เทคโนโลยีในการจำหน่ายสินค้า เนื่องจากการระบาดของโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อการจำหน่ายและการขนส่งสินค้า ควรใช้เทคโนโลยีและออนไลน์แพลตฟอร์มในการจำหน่ายผลผลิต เพื่อขยายตลาดและเพิ่มรายได้
- 2) การพัฒนาทักษะและความรู้ของสมาชิก ควรจัดอบรมและสัมมนาเพื่อเพิ่มพูนทักษะด้านการเกษตร การแปรรูป และการตลาดให้กับสมาชิก YSF เพื่อให้สามารถปรับตัวและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ
- 3) การสร้างเครือข่ายและความร่วมมือกับชุมชนและองค์กรต่างๆ เพื่อแบ่งปันทรัพยากรและความรู้ รวมถึงการร่วมมือในการพัฒนาสินค้าและการตลาด
- 4) การวางแผนการเงินและจัดการความเสี่ยง โดยพิจารณาวางแผนการเงินที่ดีเพื่อรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด เช่น ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำหรือการระบาดของโรค
- 5) การสร้างช่องทางรายได้ใหม่ค้นหาช่องทางการสร้างรายได้ใหม่เพิ่มเติม เช่น การแปรรูปผลผลิต หรือการให้บริการเชิงสร้างสรรค์ที่เกี่ยวข้องกับเกษตรกรรม

เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2563. สรุปผลการประชุมชี้แจงแนวทางการขึ้นทะเบียนและปรับปรุงข้อมูลทะเบียนเกษตรกรเพื่อใช้ในโครงการช่วยเหลือเกษตรกรที่ได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์. แหล่งข้อมูล:<https://www.ssnet.doae.go.th/wp-content/uploads/2020/05/630508%E0%B9%80%E0%B8%AD%E0%B8%81%E0%B8%AA%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B9%81%E0%B8%99%E0%B8%9A.pdf>. ค้นเมื่อ 25 พฤศจิกายน 2563.
- ทิพวรรณ สะท้าน, พนาภาศ ตรีวรรณกุล และเมตตา เร่งชวนขวย. 2564. การตัดสินใจของผู้บริโภคต่อการซื้อสินค้าเกษตรออนไลน์. วารสารวิทยาศาสตร์และนวัตกรรมการเกษตร. 52: 11-19.
- ปาริชาติ คุณปลื้ม. 2563. การปรับตัวของธุรกิจหลังยุคโควิด-19. การเมือง การบริหารและกฎหมาย: คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ปิติณัฐ เครือจินา, ศิรส ทองเชื้อ และดุสิต อธิวันวัฒน์. 2564. คุณภาพชีวิตของเกษตรกรผู้ผลิตข้าวในยุคการระบาดของโรค ติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ระลอกที่ 1 ในประเทศไทย กรณีศึกษาจังหวัดอุบลราชธานีและศรีสะเกษ. วารสาร Thai Journal of Science and Technology. 10: 300-314.
- ยศ บริสุทธิ. 2558. การศึกษาชุมชน: แนวคิดฐานการวิจัยและกระบวนการทางวิทยาศาสตร์. ขอนแก่น: มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

- ลัทธิลิลลิต ศิริชัย, ณัฏกร ล้าเลิศกิจ และภคอร ภูเจริญวงศ์. 2566. การพัฒนาสมุนไพรไทยในยุคหลังโควิด-19. วารสารการแพทย์และสาธารณสุข. มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี. 6: 70-81.
- วัลลภ เฝ้าพนัส. 2564. สมุนไพรไทยต้านโควิด – 19. ศูนย์บริการวิชาการและถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตร. คณะเกษตรศาสตร์. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. แหล่งข้อมูล: https://www.agri.cmu.ac.th/2017/webs/mainmenu_detail/4/3618/3. ค้นเมื่อ 20 ตุลาคม 2564.
- สุมาลี พะสิม. 2563. ผลกระทบโควิด-19 ต่อภาคเกษตร ข้อเสนอและการปรับตัวของเกษตรกร. แหล่งข้อมูล: <https://landactionthai.org/2012-05-18-03-24-45/article/item/2393-19-2.html>. ค้นเมื่อ 25 พฤศจิกายน 2563.
- สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. 2563. ผลกระทบโควิด-19 ต่อการจ้างงานในภาคบริการของประเทศไทย. แหล่งข้อมูล: <https://tdri.or.th/2020/09/services-sectors-affected-by-the-covid-19/>. ค้นเมื่อ 30 เมษายน 2565.
- Best, J. W. 1997. Research in Education. New Jersey: Prentice Hall.
- World Health Organization [WHO]. 2022. Statement on the thirteenth meeting of the International Health Regulations (2005) Emergency Committee regarding the coronavirus disease (COVID-19) pandemic. Available: [https://www.who.int/news/item/18-10-2022-statement-on-the-thirteenth-meeting-of-the-international-health-regulations-\(2005\)-emergency-committee-regarding-the-coronavirus-disease-\(covid-19\)-pandemic](https://www.who.int/news/item/18-10-2022-statement-on-the-thirteenth-meeting-of-the-international-health-regulations-(2005)-emergency-committee-regarding-the-coronavirus-disease-(covid-19)-pandemic). Accessed Nov. 2, 2022.