

การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ฝั่ง  
อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน



จิตตินันท์ ชาติทองสุข

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต  
แขนงวิชาการจัดการการเกษตร สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

พ.ศ. 2563

**Production and Marketing Management of Collaborative Farms  
in the Beekeepers Group in Muang District, Lamphun Province**

**Jittinun Chattongsuk**



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for  
the Degree of Master of in Agricultural Resources Management

School of Agriculture and Cooperatives

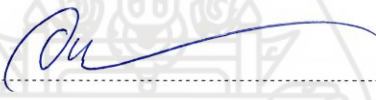
Sukhothai Thammathirat Open University

2020

หัวข้อวิทยานิพนธ์ การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ฝั่ง  
อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน  
ชื่อและนามสกุล นางสาวจิตตินันท์ ชาติทองสุข  
แขนงวิชา การจัดการการเกษตร  
สาขาวิชา เกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช  
อาจารย์ที่ปรึกษา 1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภวัต เจียมจินฉัตร  
2. รองศาสตราจารย์ ดร.กฤษณา รุ่งโรจน์วิชัย


วิทยานิพนธ์นี้ ได้รับความเห็นชอบให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา  
ตามหลักสูตรระดับปริญญาโท เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2564

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

  
..... ประธานกรรมการ  
(อาจารย์ ดร.อภิชาติ พงษ์ศิริหุดฉัย)

  
..... กรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภวัต เจียมจินฉัตร)

  
..... กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร.กฤษณา รุ่งโรจน์วิชัย)

  
..... ประธานกรรมการบัณฑิตศึกษา  
(รองศาสตราจารย์ ดร.สมพร พุทธาพิทักษ์ผล)

**ชื่อวิทยานิพนธ์** การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ฝั่่ง อำเภอมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

**ผู้วิจัย** นางสาวจิตตินันท์ ชาติทองสุข รหัสนั้กศึกษา 2619001759

**ปริญญา** เกษตรศาสตรมหาบัณฑิต (การจัดการทรัพยากรเกษตร)

**อาจารย์ที่ปรึกษา** (1) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภวดี เจียมจินฉนวนัตร์ (2) รองศาสตราจารย์ ดร.กฤษณา รุ่งโรจน์วัณชัย

**ปีการศึกษา** 2563

### บทคัดย่อ

การวิจัยนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ข้อมูลพื้นฐานของเกษตรกรสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่่ง อำเภอมืองลำพูน จังหวัดลำพูน 2) การจัดการการผลิตและการตลาด ของเกษตรกรสมาชิกกลุ่มฯ 3) การดำเนินงานของกลุ่มฯ 4) แนวทางการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มฯ

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณและคุณภาพ โดยการวิจัยเชิงปริมาณ ศึกษาจากเกษตรกรจากสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่่ง อำเภอมืองลำพูน จังหวัดลำพูน โดยเก็บข้อมูลจากสมาชิกทุกราย จำนวน 30 ราย โดยใช้แบบสอบถาม และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา ส่วนการวิจัยเชิงคุณภาพ รวบรวมข้อมูลจากคณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ จำนวน 2 ราย และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง จำนวน 2 ราย โดยใช้แบบสัมภาษณ์ และวิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา และวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

ผลการวิจัยพบว่า 1) ข้อมูลพื้นฐาน สมาชิกส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 60 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย มีประสบการณ์การเลี้ยงฝั่่ง เฉลี่ย 15 ปี มีจำนวนรังฝั่่งที่เลี้ยง น้อยกว่า 100 รัง 2) การจัดการการผลิตและการตลาด สมาชิกส่วนใหญ่ตั้งรังฝั่่งในบริเวณสวนลำไย และมีการเคลื่อนย้ายรังภายในจังหวัดลำพูน เกษตรกรส่วนใหญ่มีการปฏิบัติการเลี้ยงฝั่่งตามมาตรฐาน GAP ผลผลิตที่ได้รับจากการเลี้ยงฝั่่ง มีน้ำฝั่่ง เกสรฝั่่ง และไข่ฝั่่ง ช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการขายส่ง 3) การดำเนินงานของกลุ่ม สมาชิกส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อการดำเนินงานของกลุ่มในระดับมาก นอกจากนี้ การทำงานของคณะกรรมการกลุ่ม มีการแบ่งหน้าที่ตามโครงสร้างของกลุ่ม มีการวางแผนการจัดซื้อปัจจัยการผลิต และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในนามของกลุ่ม 4) แนวทางการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่่ง ได้แก่ การวางแผนการผลิต พัฒนาสินค้าให้หลากหลาย มีคุณภาพและมาตรฐาน เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า และมีการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

**คำสำคัญ** การจัดการการผลิต การจัดการการตลาด แปลงใหญ่ฝั่่ง

**Thesis title:** Production and Marketing Management of Collaborative Farms in the Beekeepers Group in Muang District, Lamphun Province

**Researcher:** Miss Jittinun Chattongsuk; **ID:** 2619001759

**Degree:** Master of Agriculture (Agricultural Resources Management)

**Thesis advisors:** (1) Dr. Bhawat Chiamjinnawat, Assistant Professor; (2) Dr. Krisana Rungrojwanich, Associate Professor;

**Academic year:** 2020

### **Abstract**

This research aimed to study 1) socio-economic status of members of the collaborative farms of beekeepers group in Muang District, Lamphun Province, 2) production and marketing management of the group's members, 3) operations of the farmer group, 4) development guidelines for production and marketing management of the farmer group.

This study was both quantitative and qualitative research. The quantitative research was a study of all 30 members of the collaborative beekeepers farmer group in Muang District, Lamphun Province using questionnaire as the research instrument. Data were analyzed by using descriptive statistics. For the qualitative research, data were collected from interviews with 2 committee members of the farmer group and 2 relevant government officers. The qualitative data were analyzed by using content analysis and SWOT analysis.

The findings showed that 1) most of the members were male, average age 60 years, graduated from high school, and had an average of 15 years of beekeeping experience with less than 100 beehives. 2) For production and marketing management, most of the members set up beehives in longan orchards and moved them within Lamphun Province. Most farmers complied with GAP standard for their farm operations. The products obtained from beekeeping include honey, bee pollen and bee's wax. Distribution channels were mostly wholesale. 3) For the group's operations, most of the members were satisfied with the group's performance at a high level. The group operated according to the organization structure, and planned pooled purchasing of inputs and distribution of products on behalf of the group. 4) Development guidelines for production and marketing management of the farmer group included production planning,

developing a variety of products with high quality and standard to increase the value of the product and having supports from relevant government agencies.

**Keyword:** Production and marketing management, Bee collaborative farm



## กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภวัต เจียมจิณฉัตร อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก และรองศาสตราจารย์ ดร.กฤษณา รุ่งโรจน์วิเศษย์ อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม ที่ให้ความกรุณาและอนุเคราะห์ แนะนำแนวทางการวิจัย ขั้นตอนการวิจัย การวิเคราะห์ข้อมูล ให้คำแนะนำ ตรวจสอบข้อมูลการวิจัย และติดตามผลการดำเนินการ จนสามารถจัดทำวิทยานิพนธ์ได้บรรลุตามวัตถุประสงค์

ขอขอบคุณ นายนิรศร์ คงสมบูรณ์ ผู้อำนวยการศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตร จังหวัดจันทบุรี ที่ให้ความกรุณาแนะนำหัวข้อการวิจัยพร้อมทั้งกลุ่มแปลงใหญ่สิ่งพืชน้ำที่น่าสนใจในการเก็บข้อมูลรวมทั้งพี่ๆ ในกลุ่มส่งเสริมแมลงเศรษฐกิจ ซึ่งช่วยในการให้คำแนะนำและช่วยเก็บข้อมูล รวมทั้งช่วยเสนอแนะทั้งก่อนและระหว่างสัมภาษณ์ และนางรัตนาภรณ์ อินทจักร ประธานแปลงใหญ่สิ่ง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน คณะกรรมการกลุ่มฯ สมาชิกกลุ่มฯ และเจ้าหน้าที่ ที่สละเวลา และให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลและตอบแบบสอบถาม

ท้ายที่สุด ขอขอบพระคุณคุณแม่สุจิตนันท์ ชาติทองสุข ซึ่งเป็นกำลังใจตั้งแต่การตัดสินใจเรียนปริญญาโท ในครั้งนี้ แม้มommyจะจากไปก่อนแล้ว แต่คำสัญญาที่จะเรียนและทำวิจัยให้จบ นั้นยังคงเป็นแรงบันดาลใจในการจัดทำวิทยานิพนธ์ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ หากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีข้อผิดพลาดและบกพร่องประการใด ผู้วิจัยขอน้อมรับความผิดพลาดไว้แต่เพียงผู้เดียว

จิตตินันท์ ชาติทองสุข

กรกฎาคม 2564

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย .....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ .....	จ
กิตติกรรมประกาศ .....	ช
สารบัญตาราง .....	ญ
สารบัญภาพ .....	ฎ
บทที่ 1 บทนำ .....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา .....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย .....	2
กรอบแนวคิดการวิจัย .....	2
ขอบเขตการวิจัย .....	4
นิยามศัพท์เฉพาะ .....	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ .....	4
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง .....	6
ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับผึ้งและผลิตภัณฑ์จากผึ้ง .....	6
การปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับฟาร์มผึ้ง .....	9
โครงการระบบส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่ .....	14
แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการการผลิต .....	16
แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการการตลาด .....	25
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ .....	28
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	28
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย .....	31
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง .....	31
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย .....	31
การเก็บรวบรวมข้อมูล .....	33
การวิเคราะห์ข้อมูล .....	34



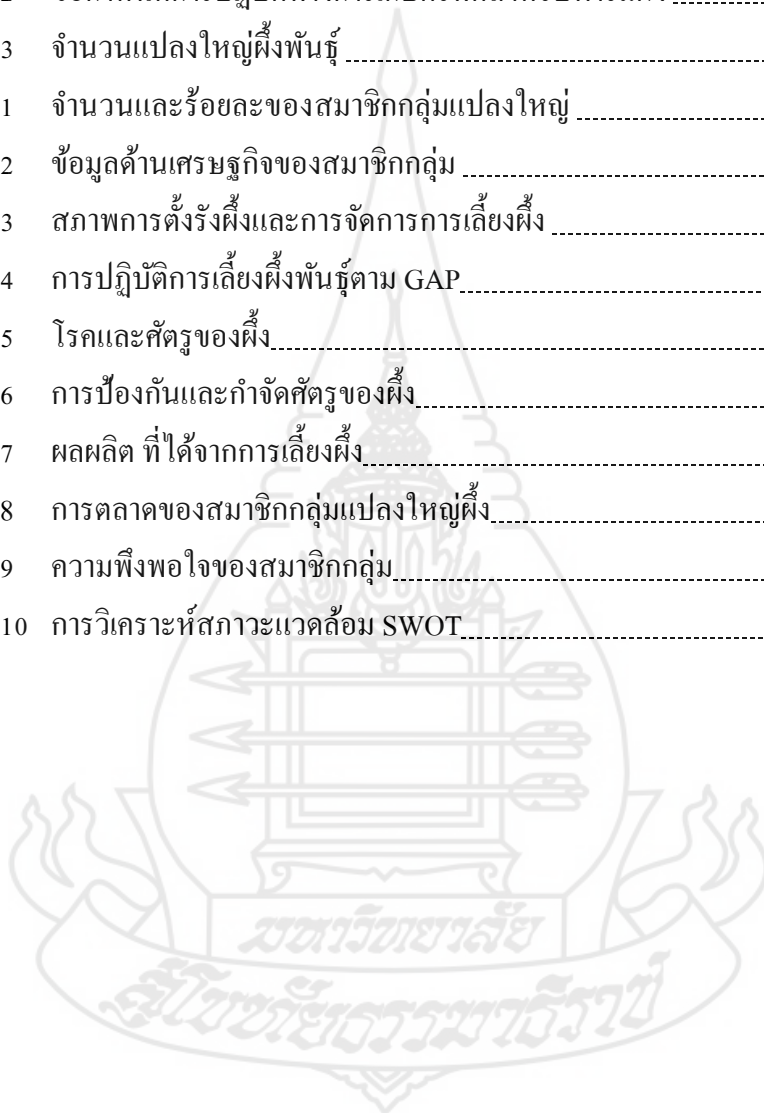
## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล .....	35
ตอนที่ 1 สภาพพื้นฐานของสมาชิกกลุ่ม .....	35
ตอนที่ 2 การจัดการการผลิตและการตลาด .....	41
ตอนที่ 3 การดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ .....	55
ตอนที่ 4 แนวทางการพัฒนาการผลิตและการตลาด .....	66
บทที่ 5 สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ .....	68
สรุปการวิจัย .....	68
อภิปรายผล .....	74
ข้อเสนอแนะ .....	77
บรรณานุกรม .....	79
ภาคผนวก .....	82
ก แบบสอบถามชุดที่ 1 .....	84
ข แบบสอบถามชุดที่ 2 .....	97
ค แบบสอบถามชุดที่ 3 .....	109
ประวัติผู้วิจัย .....	113



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 ความสัมพันธ์ของผึ้งในการผสมเกสรพืชชนิดต่าง ๆ .....	6
ตารางที่ 2.2 ข้อกำหนดการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับฟาร์มผึ้ง .....	10
ตารางที่ 2.3 จำนวนแปลงใหญ่ผึ้งพันธุ์ .....	16
ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ .....	36
ตารางที่ 4.2 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของสมาชิกกลุ่ม .....	39
ตารางที่ 4.3 สภาพการตั้งรังผึ้งและการจัดการการเลี้ยงผึ้ง .....	41
ตารางที่ 4.4 การปฏิบัติกรเลี้ยงผึ้งพันธุ์ตาม GAP .....	43
ตารางที่ 4.5 โรคและศัตรูของผึ้ง .....	48
ตารางที่ 4.6 การป้องกันและกำจัดศัตรูของผึ้ง .....	49
ตารางที่ 4.7 ผลผลิต ที่ได้จากการเลี้ยงผึ้ง .....	51
ตารางที่ 4.8 การตลาดของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง .....	53
ตารางที่ 4.9 ความพึงพอใจของสมาชิกกลุ่ม .....	56
ตารางที่ 4.10 การวิเคราะห์สถานะแวดล้อม SWOT .....	65



สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 กรอบแนวความคิด .....	3
ภาพที่ 2.1 การจัดเรียงคอน .....	19
ภาพที่ 2.2 การจัดการตลาดสินค้าเกษตร .....	25
ภาพที่ 2.3 ส่วนประสมการตลาด .....	27
ภาพที่ 4.1 โครงสร้างองค์การของกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง .....	60
ภาพที่ 4.2 น้ำผึ้งขวดพลาสติก ขนาด 400 มิลลิลิตร .....	63
ภาพที่ 4.3 ขวดแก้ว ขนาด 240 มิลลิลิตร .....	63



# บทที่ 1

## บทนำ

### 1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยเริ่มมีการเลี้ยงผึ้งเมื่อปี พ.ศ. 2496 โดยศาสตราจารย์หลวงสมานวนกิจ คณบดีคณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ในขณะนั้น ได้นำผึ้งพันธุ์จากประเทศออสเตรเลียมาเลี้ยงเป็นครั้งแรก แต่ยังไม่ประสบผลสำเร็จ ต่อมาได้มีการแลกเปลี่ยนความรู้กับไต้หวัน พบว่าบริเวณภาคเหนือตอนบนของประเทศไทยมีความเหมาะสมในการเลี้ยงผึ้ง จึงได้นำผึ้งพันธุ์ต่างประเทศเข้ามาทดลองเลี้ยง ต่อมาในปี 2519 – 2522 มีการรวมตัวกันจัดตั้งบริษัทประกอบธุรกิจการเลี้ยงผึ้ง โดยมีผลการดำเนินงานที่น่าพอใจ ภายหลังกกรมส่งเสริมการเกษตรได้ดำเนินการศึกษาและพัฒนาการเลี้ยงผึ้ง โดยเริ่มดำเนินการถ่ายทอดความรู้ตั้งแต่ปี 2520 เป็นต้นมา (กรมส่งเสริมการเกษตร 2557) ในปี 2561/62 มีเกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งจำนวน 1,313 ราย จำนวนรังผึ้ง 382,022 รัง ได้ผลิตน้ำผึ้งประมาณ 11,460 ตัน และมีปริมาณการส่งออก 10,275 ตัน คิดเป็นมูลค่า 778.25 ล้านบาท โดยส่งออกไปประเทศสหรัฐอเมริกา 41.85 % ไต้หวัน 23.13 % แคนาดา 7.83 % เยอรมันนี 6.96 % อินโดนีเซีย 4.68 % และอื่น ๆ 15.56 % (สำนักส่งเสริมและจัดการสินค้าเกษตร 2562:92)

ผลิตภัณฑ์จากผึ้งถูกมนุษย์นำมาใช้ประโยชน์ได้ทั้งในการบริโภคโดยตรง และประโยชน์ใช้สอยอื่นๆ เช่น เป็นอาหาร เป็นยารักษาโรค เป็นส่วนประกอบในเครื่องสำอาง รวมทั้งใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ เป็นต้น นอกจากนี้ผึ้งยังมีประโยชน์ต่อระบบนิเวศ โดยช่วยผสมเกสรพืชให้มีผลผลิตมากขึ้นและไม่สูญพันธุ์ไป โดยผลิตภัณฑ์ที่ได้จากผึ้งสร้างรายได้ให้กับเกษตรกร ทำให้เกษตรกรจำนวนหนึ่งประกอบอาชีพเลี้ยงผึ้งเป็นอาชีพหลัก แต่ในการเลี้ยงผึ้ง เกษตรกรต้องมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับวิธีการเลี้ยง และมีการจัดการที่เหมาะสม นอกจากนี้การเลี้ยงผึ้งให้ได้มาตรฐานยังมีต้นทุนสูงด้วย ดังนั้นภาครัฐจึงมีการส่งเสริมให้เกษตรกรรวมกลุ่มกันเป็นกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง เพื่อลดต้นทุนการผลิต เพิ่มผลผลิต พัฒนาคุณภาพผลผลิต รวมทั้งการตลาดและการบริหารจัดการ ให้เกิดความยั่งยืนในการประกอบอาชีพและมีรายได้ที่มั่นคง

เกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งจำนวน 30 คน ในอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน ได้รวมกลุ่มกัน เป็นแปลงใหญ่ผึ้งเมื่อวันที่ 10 มิถุนายน 2560 โดยมีวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มเพื่อ แลกเปลี่ยน ความรู้และประสบการณ์ในการเลี้ยงผึ้งระหว่างสมาชิกในกลุ่ม เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์จากผึ้งที่มี คุณภาพ และลดต้นทุนการผลิต โดยการรวมกลุ่มกันซื้อปัจจัยการผลิตในปริมาณมาก เพื่อให้ได้ ราคาถูกลง

จากเหตุผลดังกล่าว ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน ในประเด็นเกี่ยวกับการจัดการการผลิต และการตลาด รวมทั้งศึกษา ความคิดเห็นของกรรมการ และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร เกี่ยวกับการดำเนินงานแปลงใหญ่ผึ้ง เพื่อเป็นแนวทางให้แปลงใหญ่ผึ้งกลุ่มอื่นได้นำไปพัฒนาและใช้ประโยชน์ต่อไป

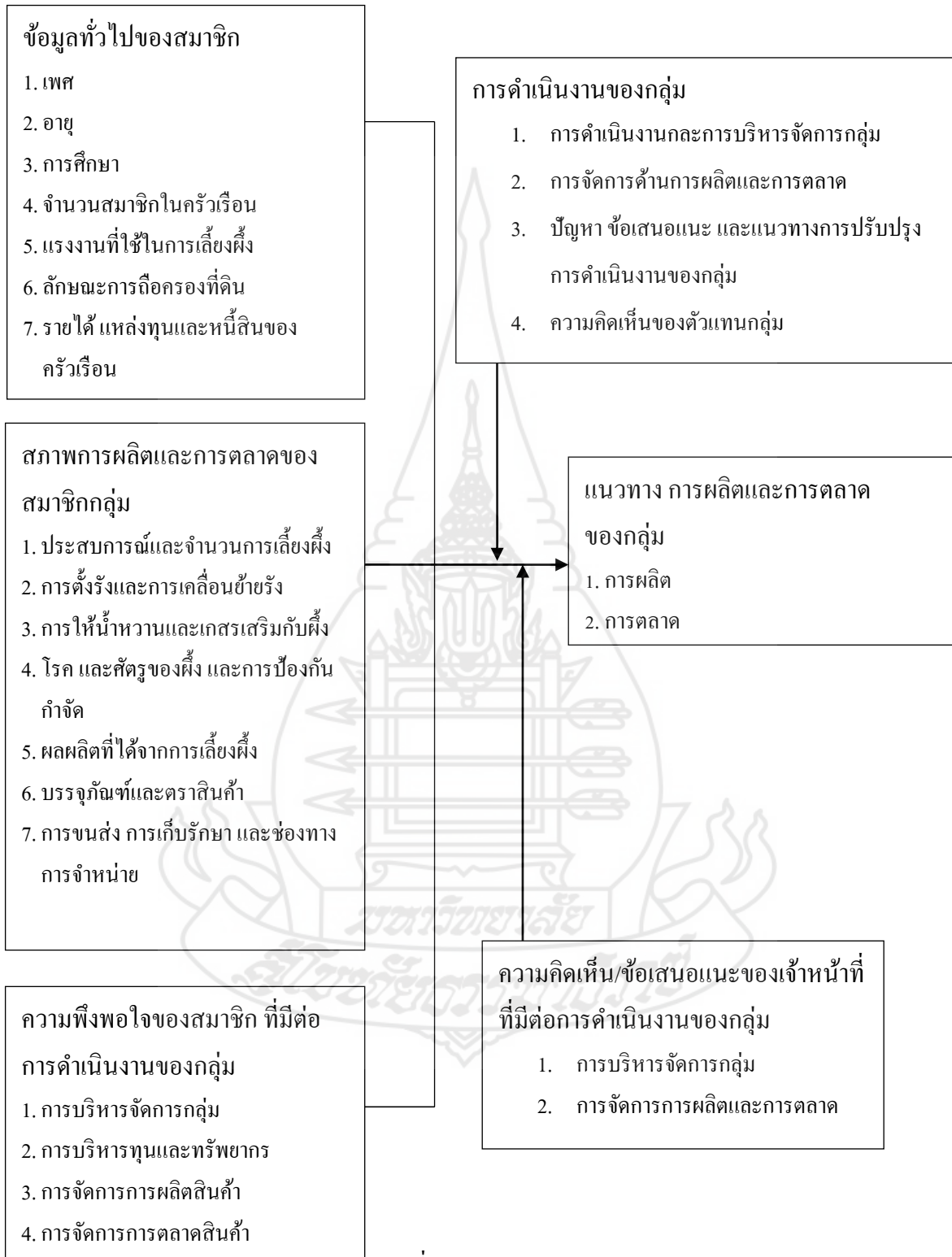
## 2. วัตถุประสงค์การวิจัย

- 2.1 เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานของเกษตรกรสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน
- 2.2 เพื่อศึกษา การจัดการการผลิตและการตลาด ของเกษตรกรสมาชิกกลุ่มเกษตรกร แปลงใหญ่ผึ้ง อำเภอเมืองลำพูน
- 2.3 เพื่อศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน
- 2.4 เพื่อจัดทำแนวทางการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มแปลง ใหญ่ผึ้ง อำเภอเมืองลำพูนจังหวัดลำพูน

## 3. กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการศึกษาวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการผลิตน้ำผึ้งและผลิตภัณฑ์จากผึ้ง สามารถกำหนดกรอบแนวคิดการวิจัย โดยคำนึงถึงตัวแปร ดังนี้

## กรอบแนวคิด



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวความคิด

#### 4. ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ ของกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้งในจังหวัดลำพูน เก็บข้อมูลสมาชิกทั้งหมด 30 ราย คณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้งพันธุ์ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน จำนวน 2 ราย เจ้าหน้าที่ภาครัฐ จำนวน 2 ราย แบบเฉพาะเจาะจง ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึงเดือน กุมภาพันธ์ 2563

#### 5. นิยามศัพท์เฉพาะ

5.1 ผึ้งพันธุ์ หมายถึง ผึ้งที่มีการนำเข้ามาจากยุโรปและอเมริกา มีชื่อวิทยาศาสตร์ว่า *Apis mellifera* มีนิสัยไม่ดุร้าย ไม่ทิ้งรัง สามารถเลี้ยงได้และให้ผลตอบแทนสูง มีจำนวนประชากรประมาณ 20,000 – 60,000 ตัวต่อรัง

5.2 กลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง หมายถึง เกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ ที่เป็นสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้งพันธุ์ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

5.3 ระบบส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่ หมายถึง การรวมกลุ่มของเกษตรกรรายย่อย โดยใช้ระบบการผลิตและการบริหารจัดการในแนวทางเดียวกัน

5.4 การจัดการการผลิต หมายถึง การวางแผนการผลิตน้ำผึ้ง กระบวนการเลี้ยงผึ้ง จนถึง การเก็บเกี่ยวน้ำผึ้ง การจัดการแรงงาน กลุ่มแปลงใหญ่ และการควบคุมการผลิต เพื่อให้ได้น้ำผึ้งที่มีคุณภาพ

5.5 การจัดการการตลาด หมายถึง การจัดการผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การสื่อสารถึงผู้บริโภค ของกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้งพันธุ์ อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

5.6 การบริหารจัดการกลุ่ม หมายถึง การวางแผนการดำเนินงานของกลุ่ม การปฏิบัติงาน และการประเมินผลการทำงานของกลุ่ม

#### 6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

6.1 เพื่อทราบถึงการจัดการการผลิตและการตลาด ของเกษตรกรสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ผึ้ง อำเภอเมืองลำพูน

6.2 เพื่อทราบถึงกระบวนการจัดการการผลิตและการตลาด ของกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้งพันธุ์ อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

6.3 เพื่อทราบถึงขั้นตอนการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

6.4 เพื่อจัดทำแนวทางการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน เพื่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำข้อมูลไปประกอบการพัฒนากลุ่มแปลงใหญ่ฝ้ายในอนาคต





## บทที่ 2

### วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่องการจัดการการผลิตและการตลาด ของกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าจากวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับฝ้าย และผลิตภัณฑ์จากฝ้าย
2. การปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับฝ้าย
3. โครงการระบบส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่
4. แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการการผลิต
5. แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการการตลาด
6. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับฝ้ายและผลิตภัณฑ์จากฝ้าย

##### 1.1 ความสำคัญและประโยชน์ของฝ้าย

ฝ้ายเป็นแมลงที่มีความสำคัญต่อระบบนิเวศ ช่วยผสมเกสรตามธรรมชาติ ส่งผลให้เกิดความหลากหลายทางชีวภาพ ในด้านการเกษตร ประโยชน์ของฝ้ายที่สำคัญคือเป็นแมลงช่วยผสมเกสร โดยพืชผลทางการเกษตรนอกจากจะต้องมีการดูแลเอาใจใส่อย่างดีแล้ว การที่จะให้ผลผลิตที่ดีด้วยนั้น พืชจะต้องแข็งแรง ดอกมีความสมบูรณ์โดยทั่วไปหากไม่มีฝ้ายช่วยผสมเกสร จะได้ผลผลิตพืชเพียงร้อยละ 40 – 60 เท่านั้น นอกจากนี้อาจมีความผิดปกติของผล เนื่องจากได้รับการผสมเกสรไม่เต็มที่ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2557)

ตารางที่ 2.1 ความสัมพันธ์ของฝ้ายในการผสมเกสรพืชชนิดต่าง ๆ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2534)

ชนิดพืช	การช่วยผสมเกสร	ประโยชน์ต่อฝ้าย	
		เกสร	น้ำหวาน
กาแฟ ( <i>Coffea spp.</i> )	- พันธุ์อาราบิก้า ช่วยเพิ่มผลผลิต - พันธุ์อื่น ๆ ช่วยเพิ่มผลผลิต	/	/
งา ( <i>Sesamum indicum</i> )	ผลผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 20	/	/

ตารางที่ 2.1 ความสัมพันธ์ของพืชในการผสมเกสรพืชชนิดต่างๆ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2534) (ต่อ)

ชนิดพืช	การช่วยผสมเกสร	ประโยชน์ต่อพืช	
		เกสร	น้ำหวาน
เงาะ ( <i>Nephelium appceum</i> )	ช่วยเพิ่มผลผลิต 5 เท่า	/	/
แตงกวา ( <i>Cucumis sativa</i> )	ช่วยให้ทรงผลของแตงกวามีความสมบูรณ์	/	/
แตงโม ( <i>Citrullus lanatus</i> )	ดอกแตงโมจะต้องมีพืชช่วยผสมเกสร มากกว่า 8 ครั้ง จึงจะได้ผลรูปร่างกลม	/	/
ถั่วเหลือง ( <i>Glycine max</i> )	ไม่มีความจำเป็นต้องใช้พืชช่วยผสมเกสร แต่หากจะทำการปรับปรุงพันธุ์ จำเป็นต้อง ใช้พืชช่วย	/	/
ถั่วลิสง ( <i>Arachis hypogaea</i> )	ผลผลิตปกติไม่จำเป็นต้องใช้พืชช่วย เนื่องจากเป็นพืชผสมตัวเอง แต่หากมีพืช ช่วยผสมเกสรจะทำให้เกิดการผสมข้าม และได้รับผลผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 - 11	/	/
ทานตะวัน ( <i>Helianthus annus</i> )	เป็นพืชผสมข้าม โดยทานตะวันพื้นเมือง จำเป็นต้องใช้พืชช่วยผสมเกสร จึงจะได้ ผลผลิต 85 – 99 %	/	/
มะพร้าว ( <i>Cocos nucifera</i> )	ดอกตัวผู้และดอกตัวเมียบานไม่พร้อมกัน ทำให้ไม่สามารถผสมตัวเองได้ ต้องใช้พืช ช่วยผสมเกสร	/	/
มะม่วง ( <i>Mangifera indica</i> )	เป็นพืชผสมข้ามและผสมตัวเอง พืชจะช่วย ให้การผสมเกสรมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น	/	/
ส้มโอ ( <i>Citrus grandis</i> )	เป็นพืชผสมข้ามและต้องการเกสรตัวผู้จาก ต่างต้นต่างสายพันธุ์ จึงมีความจำเป็นต้อง ใช้พืชช่วยผสมเกสร	/	/
ลำไย ( <i>Dimocarpus longan</i> )	สามารถเพิ่มผลผลิตได้ 9 เท่า เมื่อเทียบกับ ลำไยที่ไม่ได้ใช้พืชช่วยผสมเกสร	/	/
ลิ้นจี่ ( <i>Litchi chinensis</i> )	สามารถเพิ่มผลผลิตได้ 2 เท่า เมื่อเทียบกับ ลิ้นจี่ที่ไม่ได้ใช้พืชช่วยผสมเกสร	/	/

## 1.2 ชีววิทยาของผึ้ง

### 1.2.1 ลักษณะทั่วไปและวงจรชีวิตของผึ้ง

ผึ้งพันธุ์ (*Apis mellifera*) เป็นผึ้งที่นำเข้ามาจากยุโรปและอเมริกา มีขนาดใหญ่กว่าผึ้งโพรงแต่เล็กกว่าผึ้งหลวง มีขนาดลำตัวยาวประมาณ 16 มิลลิเมตร กว้าง 4 มิลลิเมตร ใน 1 รัง มีจำนวนประชากรประมาณ 20,000 – 60,000 ตัว/รัง นิสัยไม่ดุและไม่ทิ้งรัง

ผึ้งแบ่งออกเป็น 3 วรรณะ ได้แก่

1) ผึ้งนางพญา (queen) มีลำตัวยาว ปีกสั้นเมื่อเทียบกับลำตัว ได้รับอาหารพิเศษจากผึ้งงาน มีเหล็กในไว้ต่อสู้กับนางพญาตัวอื่นเท่านั้น ไม่มีการออกหาอาหาร มีหน้าที่ผสมพันธุ์ วางไข่ และควบคุมสังคมของผึ้งในสภาวะปกติ

2) ผึ้งงาน (worker) มีขนาดเล็กที่สุด และมีปริมาณมากที่สุดในรัง เกิดจากไข่ที่ได้รับการผสมกับน้ำเชื้อของตัวผู้ เป็นผึ้งเพศเมีย แต่ไม่สมบูรณ์ มีอวัยวะที่สำคัญ เช่น ต่อมไขผึ้ง ตระกร้อเก็บเกสร มีหน้าที่ทำความสะอาดรัง หาอาหาร ซ่อมแซมรัง ให้อาหารตัวอ่อน และป้องกันรัง โดยขึ้นกับอายุของผึ้งงาน ดังนี้

อายุ 1 – 3 วัน มีหน้าที่ทำความสะอาดรัง

อายุ 4 – 11 วัน มีหน้าที่ ให้อาหารตัวอ่อน

อายุ 12 – 17 วัน มีหน้าที่ สร้างและซ่อมแซมรัง

อายุ 18 – 21 วัน มีหน้าที่ ป้องกันรัง

อายุ 22 – ดาย มีหน้าที่ หาอาหาร และน้ำ

3) ผึ้งตัวผู้ (drone) เกิดจากไข่ที่ไม่ได้รับการผสม มีขนาดใหญ่ ไม่มีเหล็กใน ลิ้นสั้น จึงต้องคอยรับอาหารจากผึ้งงานเท่านั้น มีหน้าที่ผสมพันธุ์ หลังจากผสมพันธุ์จะตาย

## 1.3 ผลผลิตจากผึ้ง

### 1.3.1 น้ำผึ้ง (honey)

อัญชลี สวัสดิ์ธรรม และคณะ (2555) ได้ทำการศึกษาองค์ประกอบทางเคมี และฤทธิ์ทางชีวภาพของน้ำผึ้งไทย เพื่อการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์อาหารสุขภาพ พบว่าโดยทั่วไป น้ำผึ้งประกอบด้วย น้ำตาลโมเลกุลเดี่ยว กลูโคส และฟรุกโตส เป็นหลัก นอกจากนั้นยังมีน้ำตาล โอลิโกแซคคาไรด์จำนวนมาก และยังประกอบไปด้วยแร่ธาตุหลายชนิด เช่น แคลเซียม (Ca), ทองแดง (Cu), เหล็ก (Fe), แมกนีเซียม (Mg), แมงกานีส (Mn), โซเดียม (Na) และ ฟอสฟอรัส (P) เป็นต้น โดยปริมาณของแร่ธาตุต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับชนิดของดอกไม้ นอกจากนี้ ยังมีผลถึงลักษณะทางกายภาพ สี กลิ่น รส ที่แตกต่างกัน

องค์ประกอบของน้ำตาลที่อยู่ในน้ำผึ้ง ส่งผลให้น้ำผึ้งที่มีสัดส่วนของน้ำตาลกลูโคส มากกว่าน้ำตาลชนิดอื่น ๆ มีผลให้น้ำผึ้งมีการตกผลึก (crystallization) ได้ง่าย แม้จะอยู่ในอุณหภูมิห้อง เช่น น้ำผึ้งดอกทานตะวัน น้ำผึ้งดอกลิ้นจี่ และน้ำผึ้งดอกยางพารา ที่ตกผลึกได้ง่ายในอุณหภูมิต่ำ นอกจากนี้ยังพบสารกลุ่มฟลาโวนอยด์ และสารประกอบโพลีฟีนอล ซึ่งมีคุณสมบัติในการต้านอนุมูลอิสระ และยับยั้งการเจริญเติบโตของแบคทีเรีย

**1.3.2 ไขผึ้ง (beeswax)** กรมส่งเสริมการเกษตร (2557, การผลิตน้ำผึ้งคุณภาพ) กล่าวว่า ไขผึ้งมีลักษณะเป็นเกร็ด มีสีขาว ผลิตจากต่อมไขผึ้ง เพื่อใช้ในการซ่อมแซมรังและปิดฝาหลอดรวง ไขผึ้งมีคุณสมบัติ ไม่ละลายในน้ำ แต่ละลายในน้ำมัน โดยเฉพาะน้ำมันสน มีจุดหลอมเหลวที่ 63 – 65 °C หากอยู่ในอุณหภูมิต่ำ ไขผึ้งจะเปราะ และแตกได้ง่าย

**1.3.3 รอยัลเจลลี่ (royal jelly)** มีลักษณะเป็นครีมสีขาวจนถึงสีเหลืองอ่อน มีรสเปรี้ยว มีฤทธิ์เป็นกรด มีโปรตีนสูง เป็นอาหารที่ป้อนให้กับผึ้งนางพญาเท่านั้น โดยผลิตจากต่อมไฮโปฟาริงของผึ้งงาน ถูกนำมาใช้เป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและเครื่องสำอาง

**1.3.4 เกสรผึ้ง (bee pollen)** คือ เกสรจากดอกไม้หลากหลายชนิดที่ผึ้งเก็บรวบรวมจากดอกไม้ ซึ่งอุดมไปด้วยโปรตีนและกรดอะมิโน จึงถูกนำมาใช้เป็นอาหารเสริมสุขภาพ โดยนำไปผสมกับกาแฟหรือเครื่องดื่มอื่น ๆ รวมทั้งเป็นส่วนผสมของเครื่องสำอาง

**1.3.5 พรอพอลิส (propolis)** พรอพอลิสเป็นสารที่ผึ้งรวบรวมจากยางไม้ มีลักษณะเป็นยางเหนียวสีน้ำตาลส้มถึงแดง มีคุณสมบัติเป็นสารปฏิชีวนะตามธรรมชาติ มีส่วนประกอบของสารฟลาโวนอยด์ (flavonoid) มีคุณสมบัติต่อต้านเชื้อแบคทีเรีย ไวรัส และเชื้อรา และต้านการอักเสบ ลักษณะโดยทั่วไปของพรอพอลิส มีลักษณะเหนียวข้น มีสีเหลืองถึงน้ำตาล มีลักษณะแข็งที่อุณหภูมิ 15 °C และนิ่มเมื่ออุณหภูมิสูงขึ้น และหลอมเหลวที่อุณหภูมิ 60-69 °C

## 2. การปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับฟาร์มผึ้ง

สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (2559, น.3-6) ได้กำหนดเกณฑ์การปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับฟาร์มผึ้ง เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ถูกสุขลักษณะ และปลอดภัยต่อผู้บริโภค ตามตารางที่ 2.2 ดังนี้

ตารางที่ 2.2 ข้อกำหนดการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับฟาร์มผึ้ง

รายการ	ข้อกำหนด
1. ทำเลที่ตั้งของฟาร์ม	1.1 อยู่ในสภาพแวดล้อมที่ไม่มีเสี่ยงต่อการปนเปื้อนจากอันตรายทางกายภาพ เคมี และชีวภาพ
(1) สถานที่ตั้งรังผึ้ง	1.2 เป็นบริเวณที่มีพืชอาหารเลี้ยงผึ้ง เช่น เกสร และน้ำหวานดอกไม้ ที่สมดุลกับจำนวนรังผึ้ง
	1.3 ใกล้แหล่งน้ำธรรมชาติหรือจัดแหล่งน้ำสำหรับผึ้งอย่างเพียงพอ
(2) อุปกรณ์สำหรับเลี้ยงผึ้ง	1.4 มีอุปกรณ์ที่จำเป็น เช่น ก่อรังผึ้ง คอนผึ้ง แผ่นฐานรวงผึ้ง ขาดังรังผึ้ง รังผึ้ง โดยต้องตั้งให้อยู่สูงจากพื้นไม่น้อยกว่า 15 เซนติเมตร (หรือ 6 นิ้ว) เครื่องพ่นควัน เหล็กกันรั้ง อุปกรณ์แยกน้ำผึ้ง หมวกตาข่าย ถุงมือและชุดปฏิบัติงาน
	1.5 วัสดุและอุปกรณ์ส่วนที่สัมผัสกับผลิตภัณฑ์จากผึ้งโดยตรง ต้องไม่เป็นพิษและไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อน
	1.6 มีสถานที่เป็นส่วนตามวัตถุประสงค์ของการเลี้ยงผึ้ง เช่น พื้นที่สำหรับเก็บผลิตผล อุปกรณ์ อาหารเสริม ยาและสารเคมี
	1.7 อุปกรณ์แยกน้ำผึ้งส่วนที่สัมผัสโดยตรงกับน้ำผึ้ง ต้องทำด้วยวัสดุที่อนุญาตให้ใช้กับอาหาร ไม่เป็นสนิม และทำความสะอาดง่าย
	1.8 ก่อรังผึ้งและอุปกรณ์ในการเลี้ยงผึ้งที่ใช้แล้ว ให้มีมาตรการในการควบคุมโรคและป้องกันการปนเปื้อนจากสารตกค้าง
2. อาหารสำหรับผึ้ง	2.1 มีพืชอาหารสำหรับผึ้ง ได้แก่ พืชตามธรรมชาติหรือที่ปลูกเพื่อให้ น้ำหวานและเกสร ที่ผึ้งสามารถเก็บเป็นอาหารได้อย่างเหมาะสม สำหรับการเจริญเติบโตในแต่ละช่วงการเลี้ยง
	2.2 กรณีขาดแคลนพืชอาหารตามธรรมชาติ ต้องให้อาหารเสริมสำหรับผึ้ง

## ตารางที่ 2.2 (ต่อ)

รายการ	ข้อกำหนด
3. น้ำ	กรณีแหล่งน้ำธรรมชาติขาดแคลน ต้องจัดเตรียมน้ำสะอาดสำหรับฝึ้อย่างเพียงพอ
4. การจัดการในการเลี้ยงผึ้ง	4.1 จัดการรังผึ้งตามวัตถุประสงค์ โดยมีการวางแผน เช่น การสำรวจและเลือกแหล่งที่ตั้งรังผึ้ง การเพิ่มประชากร การแยกขยายและเพิ่มจำนวนรังผึ้ง การควบคุมดูแลความสมดุลในรังผึ้งทุครั้งในการเพิ่มประชากรผึ้ง
(1) การเลี้ยงผึ้ง	4.2 เตรียมความพร้อมของผึ้งและอุปกรณ์การเลี้ยงผึ้งตามวัตถุประสงค์ของการเลี้ยง
- ช่วงก่อนการเก็บเกี่ยว	4.3 ป้องกัน ควบคุม กำจัด โรคและศัตรูผึ้ง ห้ามใช้ยาและสารเคมีกับรังผึ้ง ก่อนเก็บน้ำผึ้ง เป็นเวลา 8 สัปดาห์
- ช่วงระหว่างการเก็บเกี่ยว	น้ำผึ้ง
ผลผลิต	4.4 ย้ายรังผึ้งไปตั้งในแหล่งพืชอาหารตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้ และสกัดน้ำผึ้งหัวคอน (น้ำผึ้งที่อยู่ในรวงผึ้งก่อนฤดูการผลิต) ออกให้หมดก่อนที่จะมีการสกัดน้ำผึ้งออกจากพืชอาหารหลักครั้งแรก
	4.5 ห้ามใช้อาหารเสริม ยา และสารเคมี
	4.6 ให้สกัดน้ำผึ้งจากคอนรวงผึ้งที่มีคุณภาพ ตามชนิดของพืชอาหารและสภาพภูมิอากาศ โดยการตรวจสอบและปิดหลอดน้ำผึ้ง
	4.7 กรองน้ำผึ้งและเก็บในภาชนะที่ทำจากวัสดุที่อนุญาตให้ใช้กับอาหาร
	รอยัลเจลลี่
	4.8 ในช่วงระหว่างการผลิตรอยัลเจลลี่ห้ามใช้ยาและสารเคมี
	4.9 อุปกรณ์ที่ใช้ในการเก็บรอยัลเจลลี่ ต้องสะอาด และพร้อมใช้งานได้
	4.10 รอยัลเจลลี่ที่เก็บได้ต้องผ่านการกรองสิ่งปนเปื้อน และบรรจุในภาชนะที่อนุญาตให้ใช้กับอาหารได้ สะอาด และเก็บในสภาพเย็น เช่น ถังบรรจุน้ำแข็ง ตลอดเวลาไม่เกิน 2 ชั่วโมง

## ตารางที่ 2.2 (ต่อ)

รายการ	ข้อกำหนด
- ช่วงระหว่างการเก็บเกี่ยว ผลผลิต (ต่อ)	หลังจากนั้นให้เก็บไว้ในตู้แช่แข็งทันที <b>เกสรผึ้ง</b> 4.11 เก็บเกสรผึ้งที่จะนำไปบริโภคได้ เช่น เกสรจากไมยราบ เป็นต้น 4.12 กล่องดักเกสรผึ้งควรมีความแข็งแรง ทนทาน ไม่เป็นพิษ ง่ายต่อการทำความสะอาด ไม่มีการสะสมของสิ่งสกปรก 4.13 เกสรผึ้งเพื่อการบริโภคควรลดความชื้น โดยวิธีการตาก หรืออบแห้งทันทีเพื่อป้องกันเชื้อรา
- ช่วงหลังการเก็บเกี่ยว ผลผลิต	4.14 ป้องกัน ควบคุม กำจัด โรคและศัตรูผึ้ง โดยทำความสะอาด หน้าเชื้อในรังผึ้งอุปกรณ์เลี้ยงผึ้ง
(2) คู่มือการจัดการฟาร์ม	4.15 มีคู่มือการจัดการฟาร์ม เช่น การคัดเลือกฟึ้งนางพญา การ ขยายรัง การขนย้ายผึ้ง เป็นต้น
(3) บุคลากร	4.16 ผู้ปฏิบัติงานที่ทำหน้าที่เลี้ยงผึ้งต้องได้รับการฝึกอบรมมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับฟาร์มผึ้ง 4.17 ผู้ปฏิบัติงานในฟาร์มต้องได้รับการตรวจสุขภาพอย่าง น้อยปีละ 1 ครั้ง และได้รับใบรับรองแพทย์ว่าไม่เป็น โรคติดต่อร้ายแรง 4.18 ผู้ปฏิบัติงานกับผึ้ง ต้องสวมเครื่องแต่งกายที่สะอาดและ รักษาสุขลักษณะส่วนบุคคลในระดับที่เหมาะสม
(4) การทำความสะอาดและ บำรุงรักษา	4.19 รักษาความสะอาดอุปกรณ์ที่ใช้ในการเลี้ยงผึ้ง สถานที่ เลี้ยง และบริเวณโดยรอบ 4.20 วัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับผลิตน้ำผึ้งและผลิตภัณฑ์ ก่อนการใช้งานต้องสะอาดและแห้ง ปราศจากสัตว์พาหะนำ โรค และมีสภาพพร้อมใช้งาน

## ตารางที่ 2.2 (ต่อ)

รายการ	ข้อกำหนด
5. สุขภาพสัตว์	5.1 ระบุแหล่งที่มาของฝั้ว แยกเลี้ยงสำหรับฝั้วใหม่ที่น่าเข้าฟาร์ม
(1) การป้องกันและควบคุมโรค	รังฝั้วใหม่ต้องคัดแยกและติดฉลากระบุ แยกรังฝั้วที่เป็นโรคออกเพื่อรักษาหรือทำลาย ควบคุมไม่ให้โรคแพร่กระจาย
	5.2 มีมาตรการควบคุมโรคและศัตรูฝั้ว กรณีที่เกิดโรคระบาดหรือสงสัยว่าเกิดโรคระบาด ต้องปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยโรคระบาดสัตว์
(2) การบำบัดโรค	5.3 ให้หลอมรวงฝั้วที่หมดสภาพการใช้ และมีวิธีจัดการเศษเหลืออย่างเหมาะสมเพื่อป้องกันการแพร่ระบาดของโรค
	5.4 อยู่ภายใต้ความควบคุมดูแลของสัตวแพทย์ควบคุมฟาร์มตามข้อกำหนดใน มกษ. 9032 มาตรฐานสินค้าเกษตร เรื่อง ข้อปฏิบัติการควบคุมการใช้ยาสัตว์
6. การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม	6.1 การจัดการขยะมูลฝอยควรรวบรวมไว้ในภาชนะที่มีฝาปิดมิดชิด และนำไปทิ้งในบริเวณที่เหมาะสม
	6.2 ในกรณีที่มีน้ำเสียจากฟาร์มฝั้วออกสู่แหล่งน้ำสาธารณะ ต้องมีการจัดการที่เหมาะสม
7. การบันทึกข้อมูล	7.1 ให้บันทึกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการฟาร์ม เช่น บันทึกข้อมูลสุขภาพ โรคและศัตรูฝั้ว การใช้ยา สารเคมี การจัดบ่งโครงสร้างการดำเนินงาน การแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ จำนวนแรงงาน ข้อมูลด้านสุขภาพผู้ปฏิบัติงาน ประวัติและการฝึกอบรมของผู้ปฏิบัติงานในฟาร์ม
	7.2 ให้บันทึกข้อมูลด้านการผลิต เช่น แผนการผลิต ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับฝั้วที่เลี้ยง พืชอาหาร รวมถึงการจัดการตามวัตถุประสงค์ แหล่งที่มาของผลิตผล (สถานที่ตั้งรังฝั้ว สถานที่สลัดน้ำฝั้ว) สุขภาพฝั้ว การป้องกันและควบคุมโรค และการจัดการสิ่งแวดล้อม
	7.3 เก็บรักษานบันทึกไว้ให้ตรวจสอบอย่างน้อย 3 ปี



### 3. โครงการระบบส่งเสริมเกษตรแปลงใหญ่

#### 3.1 ความเป็นมาของโครงการฯ

กรมส่งเสริมการเกษตร (2563) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้กำหนดนโยบายสำคัญในการพัฒนาภาคเกษตร คือ รักษาเสถียรภาพราคาสินค้าและรายได้ให้กับเกษตรกร ลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตที่เหมาะสม ส่งเสริมการรวมกลุ่มเกษตรกร เพื่อสร้างความเข้มแข็งและพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือระหว่างกลุ่มเกษตรกร วิสาหกิจชุมชน และสหกรณ์ รวมถึงเชื่อมโยงถึงผู้ประกอบการภาคเอกชน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าเกษตร คู่มือเกษตรกรที่มีรายได้น้อยให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้

#### 3.2 วัตถุประสงค์

โครงการระบบส่งเสริมเกษตรแปลงใหญ่มีวัตถุประสงค์ ดังนี้ 1) เพื่อส่งเสริมการรวมกลุ่มเกษตรกร สร้างความเข้มแข็งและพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือระหว่างกลุ่มเกษตรกร วิสาหกิจชุมชน และสหกรณ์ รวมถึงเชื่อมโยงไปถึงผู้ประกอบการภาคเอกชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 2) เพื่อให้เกษตรกรสามารถลดต้นทุนการผลิต มีผลผลิตต่อหน่วยเพิ่มขึ้น ผลผลิตมีคุณภาพได้มาตรฐาน และสอดคล้องกับความต้องการของตลาด ภายใต้การบูรณาการของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

#### 3.3 หลักการและแนวคิดในการดำเนินการส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่

กรมส่งเสริมการเกษตร (2558) ได้กล่าวถึงองค์ประกอบของการส่งเสริมการเกษตรแปลงใหญ่ ดังนี้

- 1) ผู้จัดการพื้นที่ (field manager) ทำหน้าที่ในการบริหารจัดการกิจกรรมต่าง ๆ ในพื้นที่
- 2) พื้นที่แปลงใหญ่ คือ การรวบรวมเกษตรกรที่มีพื้นที่แปลงขนาดเล็กมารวมกัน เพื่อให้มีพื้นที่ขนาดใหญ่ในการร่วมกันผลผลิตสินค้า โดยมีการบริหารจัดการพื้นที่โดยผู้จัดการแปลง
- 3) กลุ่มเกษตรกร คือเกษตรกรเจ้าของแปลงที่มารวมกลุ่มกัน เพื่อเกิดการศึกษา วิเคราะห์ และกำหนดเป้าหมายการผลิตการตลาด จัดทำแผน และร่วมกันกำหนดเทคโนโลยีต่าง ๆ ร่วมกัน

4) การบริหารจัดการแปลง โดยผู้จัดการพื้นที่เป็นผู้บริหารจัดการตลอดห่วงโซ่อุปทาน เพื่อให้สามารถดำเนินกิจกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เพื่อให้เกิดการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต โดยการสร้างความเข้มแข็งให้กับเกษตรกรรายย่อย สามารถบริหารจัดการการผลิตการตลาดร่วมกัน และเป็นการพัฒนางานให้สอดคล้องกับศักยภาพของพื้นที่

### 3.4 เงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการระบบส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่

1) เกษตรกรรวมกลุ่มเข้าร่วมดำเนินการ โดยเป็นการรวมแปลงผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน แปลงไม่จำเป็นต้องอยู่ติดเป็นผืนเดียว แต่ควรอยู่ใกล้เคียงกัน

2) ขนาดพื้นที่และจำนวนเกษตรกร จำแนกเป็น 3 ประเภทสินค้า ดังนี้

ข้าว พืชไร่ ปาล์ม น้ำมัน และยางพารา มีพื้นที่รวมกันไม่น้อยกว่า 300 ไร่ และเกษตรกรสมัครใจเข้าร่วมโครงการไม่น้อยกว่า 30 ราย

ไม้ผล พืชผัก ไม้ดอก ไม้ประดับ สมุนไพร หรือพืชอื่น ๆ มีพื้นที่รวมกันไม่น้อยกว่า 300 ไร่ หรือเกษตรกรสมัครใจเข้าร่วมโครงการไม่น้อยกว่า 30 ราย

ประมง ปศุสัตว์ ฟาร์มและแมลงเศรษฐกิจ มีพื้นที่รวมกันไม่น้อยกว่า 300 ไร่ หรือเกษตรกรสมัครใจเข้าร่วมโครงการไม่น้อยกว่า 30 ราย

- โค 1 ตัว	เท่ากับ 0.65 หน่วย
- กระบือ 1 ตัว	เท่ากับ 0.70 หน่วย
- แพะ/แกะ 1 ตัว	เท่ากับ 0.10 หน่วย
- สัตว์ปีก 1 ตัว	เท่ากับ 0.01 หน่วย
- ฟาร์มพันธุ์/ฟาร์มโรง/ชันโรง 1 ไร่	เท่ากับ 0.60 หน่วย
- จิ้งหรีด 1 ป่อ	เท่ากับ 0.60 หน่วย
- สุกร 1 ตัว	เท่ากับ 0.40 หน่วย

สำนักส่งเสริมและจัดการสินค้าเกษตร (2563) ได้มีการจัดเก็บข้อมูลแปลงใหญ่พืชพันธุ์ ตั้งแต่ปี 2560 – 2562 มีจำนวนทั้งสิ้น จำนวน 7 แปลง แบ่งเป็นแปลงปี 2560 จำนวน 4 แปลง แปลงปี 2561 จำนวน 3 แปลง และในปี 2562 ไม่มีการจัดตั้งแปลงใหญ่พืช โดยมียุทธศาสตร์ ตามตารางที่ 2.3 ดังนี้

ตารางที่ 2.3 จำนวนแปลงใหญ่ผัสดังพันธุ์

ที่	ปีที่จัดตั้ง	ชื่อแปลง
1	2560	แปลงใหญ่ผัสดังพันธุ์ หมู่ 5 ตำบลแม่อาว อำเภอแม่อาว จังหวัดเชียงใหม่
2	2560	แปลงใหญ่ผัสดังพันธุ์ ตำบลน้ำปัว อำเภอเวียงสาจังหวัดน่าน
3	2560	แปลงใหญ่ผัสดังพันธุ์ หมู่ 4 ตำบลวังซัง อำเภอเมือง จังหวัดแพร่
4	2560	สหกรณ์ผู้เลี้ยงผัสดังพันธุ์อุดรดิตถ์ จำกัด
5	2561	แปลงใหญ่ผัสดังพันธุ์ หมู่ 9 ตำบลบ้านกาด อำเภอแม่อาย จังหวัดเชียงใหม่
6	2561	แปลงใหญ่ผัสดังพันธุ์ หมู่ 5 ตำบลบ้านกลาง อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่
7	2561	แปลงใหญ่ผัสดังพันธุ์ อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

#### 4. แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการการผลิต

การจัดการ หมายถึง การดำเนินงานให้บรรลุเป้าหมาย การทำงานอย่างเป็นกระบวนการ โดยมีกิจกรรม 4 กิจกรรม คือ การวางแผน การจัดการองค์การ การนำ และการควบคุม โดยการจัดการธุรกิจเกษตร มีความหมายเช่นเดียวกับการจัดการธุรกิจอื่น ๆ เช่นกัน (ลัดดา พิศาลบุตร 2557: 2-18)

**4.1 การจัดการตามกระบวนการ** คือ การจัดการที่มีประสิทธิภาพ มีการดำเนินงานเป็นขั้นตอน ประกอบด้วย

**4.1.1 การวางแผน** เป็นขั้นตอนแรกในกา กำหนดเป้าหมายและวิธีในการปฏิบัติงาน สามารถแบ่งได้เป็น 3 ขั้นตอน คือ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม การกำหนดทิศทาง และกำหนดแผนงาน

**4.1.2 การจัดองค์การ** คือ ขั้นตอนที่ 2 ของกระบวนการจัดการ มีกิจกรรมที่สำคัญ คือ การจัดคนเข้าทำงาน การกำหนดหน้าที่ ตลอดจนการบังคับบัญชา และการประสานงานเพื่อให้องค์การสามารถดำเนินการตามแผน และบรรลุวัตถุประสงค์

**4.1.3 การนำ** คือ ผู้นำซึ่งเป็นผู้บริหารองค์การ ดำเนินการบริหารงานไปสู่เป้าหมายที่กำหนด

**4.1.4 การควบคุม** คือ การควบคุมการดำเนินงานภายในองค์กรให้เป็นไปตามมาตรฐาน สามารถวัดผลงานได้ โดยผู้นาองค์กรต้องกำหนดมาตรฐานและวิธีประเมินผลงาน เพื่อให้การควบคุมมีประสิทธิภาพ เมื่อเกิดปัญหาที่แก้ไขได้ต้อง

**4.2 การจัดการการผลิตหรือการจัดการการปฏิบัติการ** คือ การจัดการระบบการผลิตสินค้า หรือการบริการทางการเกษตร เพื่อให้ได้สินค้าที่มีปริมาณ คุณภาพ ตามที่กำหนด รวมทั้งสามารถส่งมอบตรงตามเวลา มีความสามารถในการแข่งขัน โดยการจัดการการปฏิบัติการทางการเกษตรมีความสำคัญ คือ ทำให้ได้ปริมาณผลผลิตตามที่กำหนด มีประสิทธิภาพในการปฏิบัติการ ได้สินค้าที่มีคุณภาพตามที่กำหนด สามารถส่งมอบผลผลิตได้ตามเวลา มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำและมีความสามารถในการแข่งขัน (สุวีณา ตังโพธิสุวรรณ, 2557)

จากที่กล่าวข้างต้น จึงสรุปได้ว่า การจัดการผลิต คือ การจัดการการผลิตสินค้า ให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพและปริมาณ ตามต้องการโดยขั้นตอนที่สำคัญคือ การวางแผน การปฏิบัติการ และการควบคุมการผลิต

### 4.3 การจัดการการผลิตน้ำผึ้ง

#### 4.3.1 อุปกรณ์การเลี้ยงผึ้งพันธุ์

1) รังเลี้ยงผึ้ง (Bee Hive) หรือหีบเลี้ยงผึ้ง หรือกล่องเลี้ยงผึ้ง ที่นิยมมี 2 แบบ ได้แก่ แบบยุโรปหรือแบบแลงสตร็อธ และแบบไต้หวัน ทั้งสองแบบมีลักษณะที่คล้ายกัน ต่างกันที่ความยาวของแบบไต้หวันมีความยาวมากกว่า จึงทำให้สามารถใส่คอนได้มากกว่า ในประเทศไทยนิยมเลี้ยงโดยใช้รังแบบไต้หวัน

2) คอนหรือเฟรม เป็นที่สำหรับผึ้งใช้ในการสร้างรวงผึ้ง ทำจากไม้ มีความยาว 19 นิ้ว เท่ากันทั้งรังแบบยุโรปและไต้หวัน

3) คอนรวงผึ้งหรือคอมบ์ คือคอนที่ผึ้งดึงหลอดรังหกเหลี่ยมขึ้นมาเติมแผ่นทั้ง 2 ด้านของแผ่นรังเทียมที่ใส่เข้าไปในรัง โดยจะเสริมคอมบ์เพื่อเป็นการเสริมคอน แต่ไม่ต้องรอให้ผึ้งดึงหลอดรัง (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2541)

4) แผ่นฐานรวงหรือแผ่นรังเทียม คือแผ่นไม้ที่ปัดเป็นรอยฐานหกเหลี่ยมเพื่อเป็นฐานสำหรับให้ผึ้งสร้างหลอดรวงได้เร็วขึ้น ขนาดหลอดฐานรังของผึ้งพันธุ์และผึ้งโพรงมีขนาดไม่เท่ากัน โดยของผึ้งพันธุ์จะใหญ่กว่า ยึดแผ่นรังเทียมติดกับคอนโดยมีลวด 4 เส้นเป็นตัวยึด

5) ขาดังรังผึ้ง ทำจากไม้เนื้อแข็ง ไม้ไผ่ หรือเหล็ก สำหรับตั้งรังผึ้ง เนื่องจากในประเทศไทยมีความชื้นสูงและมีมด และปลวก ทำให้ไม่สามารถตั้งรังผึ้งกับพื้นดินได้โดยตรง

6) ไม้กั้นหน้ารัง เป็นไม้ที่วางอยู่ระหว่างฐานรัง มีช่องสำหรับเป็นทางเข้า-ออกของผึ้ง และเปิด - ปิดทางเข้ารังของผึ้ง ให้มีขนาดที่เหมาะสมกับประชากร

7) เครื่องพ่นควัน เป็นเครื่องมือที่สำคัญสำหรับคนเลี้ยงผึ้ง ทำจากกระป๋องสังกะสี อลูมิเนียม หรือสแตนเลส มีฝาครอบรูปกรวยสำหรับพ่นควัน เจาะรูด้านหลังเพื่อให้ลมเข้า และมีที่ปั๊มลม วัสดุสำหรับเผาให้เกิดควัน นิยมใช้หญ้าหรือใบไม้แห้ง หากมีเปลือกส้มก็สามารถใส่ร่วมด้วย หากควันมีกลิ่นเหม็นมากเกินไปผึ้งจะไม่ชอบ

8) เหล็กกักรัง เป็นแผ่นเหล็กยาว 6 – 8 นิ้ว ปลายด้านหนึ่งแบนไว้สำหรับแฉะเปิดฝารัง และขุดทำความสะอาด

9) หมวกตาข่ายสำหรับกันผึ้งต่อยหน้า

10) ถุงมือ เป็นถุงมือที่หนาและมีความเหนียวพอที่จะกันผึ้งต่อยได้เมื่อเริ่มเลี้ยงควรใส่ถุงมือเพื่อป้องกันไม่ให้ผึ้งต่อยบริเวณมือและนิ้ว หากมีประสบการณ์มากขึ้นก็จะไม่ใช่ถุงมือ

11) ชุดสวมใส่เวลาทำงาน โดยส่วนใหญ่จะใส่ชุดหมีสีขาว หากไม่มีสามารถใช้เสื้อแขนยาวรัดข้อมือและข้อเท้า ที่มีเนื้อผ้าหนา ส่วนรองเท้าควรเป็นรองเท้ายางหรือรองเท้าบูทจะดีที่สุด

12) อุปกรณ์สลัดน้ำผึ้งออกจากรวง ประกอบไปด้วย แปรงปิดผึ้ง ถังเหวี่ยงสลัดน้ำผึ้ง มีดไฟฟ้า หรืออาจใช้มีดธรรมดาแช่น้ำร้อน ตะแกรงกรองน้ำผึ้ง และถังเก็บน้ำผึ้ง

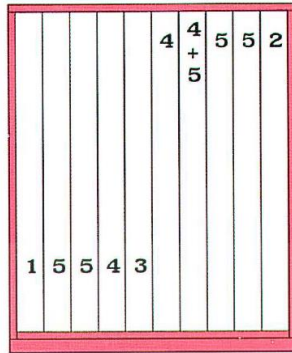
13) อุปกรณ์อื่น ๆ ได้แก่ กล้องเครื่องมือ ที่ประกอบไปด้วยค้อน คีม เลื่อย ลวด มีด และกรรไกร

#### 4.3.2 การเลี้ยงผึ้งพันธุ์

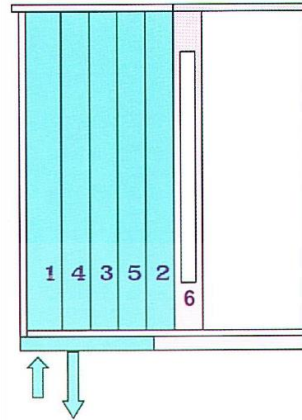
กรมส่งเสริมการเกษตร (2556) กล่าวว่า การเลี้ยงผึ้งเพื่อการผลิตน้ำผึ้ง ต้องมีการจัดการให้มีประชากรของผึ้งงาน ในช่วงฤดูดอกไม้บาน หรือเรียกว่าฤดูการเก็บน้ำผึ้ง เพื่อให้การจัดการการเลี้ยงผึ้งประสบผลสำเร็จ มีดังนี้

##### 1) การจัดการภายในรังผึ้ง

(1) การเรียงลำดับคอน คอนของรังผึ้งที่เลี้ยงจะเหมือนกับคอนของผึ้งในธรรมชาติ หลอดรังผึ้งที่อยู่ด้านบนสุดมีขนาดหลอดรังใหญ่ จะเป็นที่เก็บน้ำผึ้ง ถัดลงมาจะเป็นหลอดรังสำหรับเก็บเกสร ตรงกลางรังจะเป็นที่อยู่ของดักแด้ ตัวหนอน และไข ดังนั้นเมื่อทำการตรวจรังผึ้งคอนที่อยู่ริมสุดกับด้านข้างรังมักเป็นคอนเก็บเกสร และคอนที่อยู่ริมนอกสุดชิดกับกล่องให้น้ำหวานจะเป็นคอนที่เก็บน้ำหวาน ส่วนคอนที่อยู่ตรงกลางจะเป็นคอนไข ตัวหนอน และดักแด้



ภาพลักษณะการจัดเรียงคอน แบบ 10 คอน



ภาพลักษณะการจัดเรียงคอน แบบ 5 คอน

- คอนที่ 1 คอนอาหาร
- คอนที่ 2 คอนน้ำหวาน
- คอนที่ 3 คอนไข่
- คอนที่ 4 คอนตัวหนอน
- คอนที่ 5 คอนดักแด่ บางครั้งอาจพบไข่ และตัวหนอนด้วย
- คอนที่ 6 คอนสำหรับใส่น้ำเชื่อมในช่วงที่ขาดแคลน

ภาพที่ 2.1 การจัดเรียงคอน

(2) การเสริมคอนที่เป็นคอมบ์แล้ว มีข้อดีที่ผึ้งไม่ต้องดึงหลอดตัวเอง โดยเฉพาะการใส่แผ่นรังเทียมในรังที่มีประชากรไม่แข็งแรง จะทำให้ผึ้งโทรมเร็ว และในฤดูดอกไม้บาน หากต้องการน้ำผึ้งมาก การใส่คอนที่เป็นคอมบ์ให้ชิดกับคอนน้ำหวาน หรือเกสร เพื่อผึ้งอนุบาลสามารถเลี้ยงตัวอ่อนได้ง่ายโดยคอมบ์ชุดหนึ่งไม่ควรใช้เกิน 2 ปี

(3) การเสริมคอนที่เป็นแผ่นรังเทียม เสริมในกรณีที่ประชากรในรังเพิ่มขึ้น โดยสามารถสังเกตจากผึ้งมีการสร้างไขผึ้งบนหลังคอนหรือก่อรวงเพิ่มขึ้น จำเป็นต้องใส่คอนเพิ่ม โดยใส่ทีละ 1 คอน ชิดกับคอนเก็บน้ำหวาน และต้องให้น้ำเชื่อมแก่ผึ้งเต็มที่ ป้องกันการกัดแผ่นรังเทียม เมื่อผึ้งขาดน้ำหวาน

(4) การให้อาหารแก่ผึ้ง ให้เมื่ออาหารขาดแคลน โดยเฉพาะน้ำหวาน และเกสร

ก. การให้น้ำเชื่อมแก่ผึ้งแทนน้ำหวานจากดอกไม้ น้ำเชื่อมที่ใช้ในการเลี้ยงผึ้งจะใช้น้ำตาลทรายขาว เนื่องจากน้ำตาลทรายแดงจะบูดเสียได้ง่าย และทำให้คอมบ์มีสีคล้ำ หากพบว่าด้านบนของคอนแห้ง มีแต่หลอดรังเปล่า ๆ ควรรีบให้น้ำเชื่อม โดยช่วงที่ผึ้ง

จะขาดอาหารมากที่สุดคือ ระหว่างเดือนพฤษภาคม - ตุลาคม การให้น้ำตาลควรให้ในช่วงเย็น เพื่อป้องกันการขโมยน้ำผึ้ง การให้น้ำเชื่อมสามารถให้ได้ทั้งในรูปแบบน้ำเชื่อมและน้ำตาลทรายผง

ข. การให้อาหารเสริม เพื่อทดแทนเกสรจากดอกไม้ หรือไม่ได้ทำการดักเกสรเก็บไว้ใช้ เกสรที่ได้จากธรรมชาติเป็นแหล่งโปรตีนสำหรับหนอน และนางพญา โดยผึ้งจะเก็บเกสรไว้ในหลอดรังใกล้ที่เก็บน้ำผึ้ง เมื่อยกคอนตรวจดูจะพบเกสรอยู่กระจายตามหลอดรัง แต่ถ้าไม่มีอยู่เลยจะต้องรีบนำเกสรที่ดักเก็บไว้ หรือเกสรเทียมมาชดเชยให้ เพื่อป้องกันการขาดเกสรส่งผลให้ผึ้งสร้างตัวหนอนได้ช้า ผึ้งงานจะมีน้อย

(5) การให้น้ำแก่ผึ้ง น้ำสะอาดเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับผึ้ง ทั้งการบริโภค และช่วยระบายความร้อนภายในรังในช่วงอากาศร้อน สามารถทำได้โดยใส่ในภาชนะปากกว้าง และใส่ก่อนกิน 4 - 5 ก่อน เพื่อเป็นที่ยึดเกาะเวลากินน้ำ

(6) การรวมผึ้งต่างรังเข้าด้วยกัน เพื่อรักษาสภาพผึ้งในรังเมื่อรังขาดนางพญา และหาใหม่ไม่ทัน หรือนางพญาไม่วางไข่ เสริมให้ผึ้งมีความแข็งแรง มีประชากรมากขึ้น วิธีรวมรังมีดังนี้

(7) การแยกขยายรังผึ้ง เพื่อเพิ่มจำนวนรัง ได้รังใหม่ชดเชยรังที่สูญเสีย และป้องกันการอพยพ โดยสภาพที่เหมาะสมที่ควรแยกขยายรัง คือ มีประชากรแน่นจนล้นรัง มีอาหารเพียงพอ และสามารถหานางพญาใหม่ที่ดีได้

## 2) การจัดการการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ก่อนฤดูดอกไม้บาน

เมื่อถึงช่วงเวลาที่ดอกไม้เริ่มผลิดอกและดอกไม้บาน เกษตรกรต้องเตรียมความพร้อมให้ผึ้งอยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ ดังนี้

(1) การจัดการประชากรผึ้ง โดยประชากรผึ้งงานอยู่ในวัยที่สามารถบินออกไปเก็บน้ำหวานได้มีปริมาณมาก และนางพญา มีความสมบูรณ์แข็งแรง โดย สามารถวางไข่ได้สม่ำเสมอ ทว่าทั้งคอน ผึ้งงานมีลักษณะที่ดี ตัวโต ขยัน และไม่มีการสร้างหลอดนางพญาขึ้นในรังบ่อย ๆ

(2) นางพญา มีความสมบูรณ์แข็งแรง คัดเลือกจากสายพันธุ์ที่ดี และควรเปลี่ยนนางพญาอย่างน้อย ปีละ 1 ครั้ง

(3) เตรียมความพร้อมของอุปกรณ์ให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน เช่น คอนรวงผึ้ง (คอมป์) ที่มีการดึงหลอดรังแล้ว เพื่อให้ผึ้งสามารถเก็บน้ำหวานในหลอดรวงได้ทันที ไม่ต้องเสียเวลาในการสร้างหลอดรวงใหม่

(4) *หาสถานที่ที่เหมาะสม* แหล่งดอกไม้บานมีอากาศที่เหมาะสม ซึ่งทั้งผึ้งและเกษตรกรไม่สามารถควบคุมได้ โดยการสำรวจและหาแหล่งอาหารที่ตั้งรังผึ้ง ต้องสำรวจและหาแหล่งที่จะทำการโยกย้ายผึ้งก่อน โดยมีหลักพิจารณา ดังนี้

ก. *การเลือกสวน* ควรเลือกสวนที่มีพืชกระจายเป็นแนวกว้างมากกว่ากระจายเป็นแนวแคบ มีความร่มรื่น มีไม้บังลมเพื่อลดอุณหภูมิจากการบินของผึ้ง ไม่แห้งแล้ง มีแหล่งน้ำเพียงพอ เพราะจะส่งผลต่อการให้น้ำหวานของดอกไม้

ข. *สวนหรือที่ตั้งรัง* ไม่มีการพ่นสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช ในระยะดอกไม้บาน และบริเวณข้างเคียงในรัศมี 1 กิโลเมตร

ค. *ที่ตั้งรัง* ต้องไม่มีศัตรูตามธรรมชาติของผึ้งมากนัก เช่น ต่อ นก มด เป็นต้น รวมทั้งศึกษาหรือหาข้อมูลการเกิดภัยธรรมชาติในบริเวณที่จะตั้งรัง

ง. *มีการคมนาคมที่สะดวก* ง่ายต่อการขนย้ายรัง

3) *การจัดการการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ในฤดูดอกไม้บาน* เมื่อมีการเตรียมความพร้อมของรัง อุปกรณ์ และเคลื่อนย้ายผึ้งไปตั้งในพื้นที่แล้ว เกษตรกรมีวิธีการดูแลผึ้ง ดังนี้

(1) *การบันทึกน้ำหนักรัง* ควรทำในตอนเย็น หลังจากที่ผึ้งเข้ารังหมดทุกตัวแล้ว หรือตอนเช้ามีด ก่อนที่ผึ้งจะออกจากรัง เพื่อดูการเพิ่มของน้ำหนัก หรือปริมาณอาหารที่ผึ้งนำเข้ามาในรัง เมื่อพบว่า น้ำหนักไม่เพิ่ม ติดต่อกัน และสภาวะในการเก็บน้ำผึ้งมีความเหมาะสม แสดงให้เห็นถึงการสิ้นสุดของฤดูกาลดอกไม้บาน โดยการนำรังผึ้งตั้งวางบนเครื่องชั่งน้ำหนัก และจดบันทึกทุกวัน

(2) *การตรวจรังผึ้งระหว่างฤดูดอกไม้บาน* สิ่งที่สำคัญที่สุดในระหว่างฤดูดอกไม้บาน คือ ระวังไม่ให้ผึ้งสัมผัสกับสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช เพราะแหล่งของน้ำหวานและเกสรที่จะสามารถเก็บผลผลิตและใช้เป็นการค้าได้นั้น เป็นพื้นที่ทำการเกษตร โดยเฉพาะสวนผลไม้ ผู้เลี้ยงผึ้งจึงต้องทราบถึงช่วงเวลาในการฉีดพ่นสารเคมีของสวนที่จะนำผึ้งไปตั้งและสวนใกล้เคียงที่อยู่ในรัศมีการบินหาอาหารของผึ้ง เพื่อป้องกันการปนเปื้อนของสารเคมี หากพบการตายอย่างผิดปกติ ให้รีบปิดรังและเคลื่อนย้ายรังผึ้งออกไปจากบริเวณที่มีสารเคมี หากไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ จะต้องป้องกันและลดความร้อนภายในรัง โดยอาจใช้ตะแกรงมุ้งลวดปิดแทนฝาครอบรัง และปิดปากทางเข้าออกรังพร้อมใช้กระสอบป่านหรือผ้าห่อหุ้มรัง และใช้ผ้าชุบน้ำตลอดเวลากลางวัน นอกจากสารเคมีแล้ว ควรตรวจดูว่านางพญามีพื้นที่วางไข่เพียงพอหรือไม่ เพราะส่งผลกับจำนวนของผึ้งงาน หากมีความหนาแน่นของประชากรมากเกินไป พื้นที่วางไข่ไม่เพียงพออาจส่งผลให้ผึ้งมีการแยกรัง และสูญเสียประชากรได้



(3) การเก็บรวมน้ำผึ้งจากรัง การเลี้ยงผึ้งโดยใช้รังแบบชั้นเดียวหรือแบบได้หัววัน จะต้องเก็บน้ำผึ้งบ่อยครั้ง โดยการเก็บครั้งหนึ่ง ใช้เวลาห่างกัน 7 – 10 วัน เพราะเนื้อที่เก็บน้ำผึ้งภายในรังมีจำกัด การเก็บน้ำผึ้งจะต้องเลือกคอนที่มีการปิดฝาหลอดรวงแล้ว 30 – 70 เปอร์เซ็นต์ เพื่อไม่ให้น้ำผึ้งมีความชื้นมากเกินไป หรือเกิน 21 เปอร์เซ็นต์ เพื่อเกษตรกรไม่ต้องนำน้ำผึ้งไปอบหรือไล่ความชื้น แล้วเสียคุณค่าทางโภชนาการไป รวมทั้งเป็นการลดต้นทุนการผลิตอีกด้วย ขั้นตอนการเก็บน้ำผึ้งจากรวงผึ้ง มีวิธีการปฏิบัติดังนี้

ก. ใช้แปรงปัดหรือเขย่า โดยดึงคอนที่มีน้ำผึ้งออกมาทีละคอน และใช้แปรงปัดตัวผึ้งออกมาให้หมด

ข. การปาดฝาหลอดรวงน้ำผึ้ง โดยใช้มีดปาดหลอดรวงหรือมีดปาดหลอดรวงไฟฟ้า ทำให้สามารถหลอมไขผึ้งทำให้ปาดได้ง่ายขึ้น

ค. นำคอนน้ำผึ้งใส่ถังสไลด์ โดยการเหวี่ยงสไลด์น้ำผึ้งออกจนหมดหลอดรวง แล้วนำคอนเปล่ากลับไปใส่ไว้ในรังเหมือนเดิม เพื่อผึ้งจะได้้นำน้ำผึ้งกลับมาเก็บในหลอดรวงต่อไป

#### (4) การจัดการน้ำผึ้ง

ก. นำมารองในตะแกรงหยาบ และกรองละเอียด เพื่อกรองเอาตัวผึ้งและเศษไขผึ้งออก

ข. นำน้ำผึ้งที่กรองแล้วใส่ในถังบ่ม 15 วัน เพื่อให้เศษไขผึ้งที่ยังเหลืออยู่ลอยขึ้นมาด้านบนของน้ำผึ้ง หลังจากนั้นเปิดก๊อกน้ำผึ้งด้านล่าง ก็จะได้น้ำผึ้งที่สะอาด

ค. นำน้ำผึ้งบรรจุใส่ภาชนะ โดยต้องเป็นภาชนะสำหรับบรรจุอาหารตามที่ต้องการ

#### 4) การจัดการการเลี้ยงผึ้งพันธุ์หลังฤดูคอกไม้บาน

(1) ดำเนินการย้ายรังผึ้งออกจากสถานที่ตั้งรังเพื่อเก็บน้ำหวานเตรียมความพร้อมของผึ้ง ก่อนรวมรัง และย้ายมาตั้งในสถานที่ที่มีแหล่งน้ำหวานเพียงพอ

(2) ทำการลดคอน หรือรวมรัง ตามความเหมาะสมของแต่ละรัง และดำเนินการให้เสร็จโดยเร็ว

(3) ให้อาหารเสริม ทั้งน้ำตาลและเกสรเทียมกับผึ้ง เพื่อป้องกันการขาดอาหาร หลังจากที่ได้สไลด์น้ำผึ้งออกไปจนหมดแล้ว

(4) ตรวจรังผึ้งและสังเกตไรศัตรูผึ้ง เพื่อป้องกันและกำจัด เนื่องจากในช่วงนี้ยังไม่ได้มีการเก็บน้ำผึ้งตั้งเป็นเวลาที่เหมาะสมกับการป้องกันกำจัดศัตรูผึ้ง

4.3.3 **สุขอนามัยผึ้ง** กรมส่งเสริมการเกษตร (2557) กล่าวว่า ศัตรูตามธรรมชาติของผึ้ง ไม่ว่าจะเป็นโรค ตัวเบียน และตัวห้ำ ก่อให้เกิดความเสียหายต่อการเลี้ยงผึ้ง จึงต้องมีการแก้ไขไม่ให้มีการแพร่กระจายออกไป

#### 1) โรคผึ้ง

(1) **โรคหนอนเน่าอเมริกัน** สาเหตุเกิดจากเชื้อแบคทีเรีย (*Paenibacillus larvae*) โดยโรคจะมีผลกับตัวอ่อนเท่านั้น โดยตัวอ่อนจะตายภายในหลอดรวง ที่มีการปิดฝาหลอดรวงผิดปกติ เมื่อมีการเน่าจะมีลักษณะเป็นยางเหนียวสีน้ำตาลเกือบดำทดสอบได้โดยการใช้ไม้จิ้มยี่หวักตัวหนอนที่ตาย โดยตัวหนอนจะยึดติดมากับปลายไม้ การป้องกันและกำจัด โดยวิธีการทำลายผึ้งที่เป็นโรคพร้อมอุปกรณ์ทั้งหมด

(2) **โรคหนอนเน่ายุโรปเบียน** เกิดจากเชื้อแบคทีเรีย (*Melissococcus pluton*) ตัวอ่อนที่เป็นโรคนี้จะมีลักษณะบิดเป็นเกลียว สีขาวขุ่น และกลายเป็นสีเทา หรือน้ำตาล เมื่อเน่ามีกลิ่นเหม็นเปรี้ยว สามารถตรวจสอบได้โดยใช้ไม้จิ้มยี่หวักลงบนตัวหนอน เมื่อยกขึ้นตัวหนอนจะไม่ยืดออกมา การป้องกันและกำจัด หากมีการระบาดไม่มากจะทำการเพิ่มจำนวนผึ้งเพื่อเพิ่มความแข็งแรง และเพิ่มจำนวนผึ้งที่มีหน้าที่ทำความสะอาดให้ขนย้ายตัวอ่อนที่ตายออกจากรัง

(3) **โรคชอล์คบรูค** เกิดจากเชื้อรา (*Ascophaera apis*) โดยสายพันธุ์ที่พบในประเทศไทย เป็นสายพันธุ์ที่สร้างสปอร์และเส้นใย ทำให้ตัวหนอนที่ตายจะถูกปกคลุมด้วยเส้นใยที่มีลักษณะคล้ายแท่งชอล์กสีขาว และสปอร์สีดำ ผึ้งที่เป็นโรคจะอยู่ในระยะตัวอ่อนและคักแต่ถูกปกคลุมด้วยเส้นใยหรือสปอร์ คล้ายมัมมี่ แห้งตายอยู่ในหลอดรวง การป้องกันกำจัด โรคนี้ยังไม่มียาหรือวิธีการควบคุม แต่วิธีที่ให้ผลดีที่สุดคือการดูแลให้ประชากรผึ้งมีความแข็งแรง สภาพของรังมีอากาศถ่ายเทที่ดี ไม่มีความชื้น

(4) **โรคแซคบรูค** เกิดจากเชื้อไวรัส โดยเกิดกับตัวอ่อน หลังจากผึ้งเป็นโรคเข้าคักแล้วจะมีการปิดฝาหลอดรวงเรียบร้อยแล้ว ตัวที่เป็นโรคและตาย บริเวณส่วนหัวจะมีสีดำ ลำตัวเป็นสีเหลืองซีด จนถึงสีน้ำตาล ตัวอ่อนจะตายอยู่ในถุง ที่เต็มไปด้วยน้ำ การป้องกันกำจัด ยังไม่มีสารเคมีที่ใช้ในการรักษาหรือป้องกันได้ โดยผู้เลี้ยงต้องจัดการสภาพภายในรังให้ดี เปลี่ยนฟองนางพญาใหม่ และดูแลให้ประชากรผึ้งแข็งแรงอยู่เสมอ

(5) **โรคโนซีมา** สาเหตุเกิดจากเชื้อโปรโตซัว เกิดจากผึ้งกินสปอร์เข้าไป และเชื้อเจริญเติบโตในทางเดินอาหาร โดยเชื้อสามารถใช้นางพญาเป็นพาหะของโรคได้ ผึ้งที่เป็นโรคจะเป็นอัมพาต ปล้องท้องยึดยาวผิดปกติ ทางเดินอาหารบวม วิธีการป้องกันกำจัด โดยแยกผึ้งรังที่เป็นโรคออกจากรังอื่น ๆ ใช้สารฟูมาจิลิน ในอัตราส่วน 25 มิลลิกรัมต่อน้ำเชื่อม 1 ลิตร ให้ผึ้งกินจะช่วยลดการเข้าทำลายได้ และควรเปลี่ยนรวงผึ้งทุกปี

## 2) สัตว์ศัตรูของผึ้ง

(1) ไรศัตรูผึ้ง มีทั้งที่เกาะอยู่ภายนอกลำตัวและภายในลำตัวของผึ้ง โดยการดูดกินของเหลวหรือเลือดของผึ้งเป็นอาหาร ส่งผลให้ผึ้งอ่อนแอ ไรศัตรูผึ้งที่สำคัญ มีดังนี้

ก. ไรวาร์ริว (*Varoa jacobson* และ *V. destructor*) บุญมี กวินเสกสรרך (2555) กล่าวว่า ไรวาร์ริว เป็นศัตรูที่ร้ายแรงของผึ้งพันธุ์ เนื่องจากผึ้งพันธุ์มีความต้านทานน้อย ไรวาร์ริว มีลักษณะลำตัวแบน มีขนาดลำตัวกว้างมากกว่าความยาว ประมาณ 1.5-1.6 มิลลิเมตร ยาว 1.1-1.2 มิลลิเมตร มีสีน้ำตาลแดง สามารถมองเห็นได้ด้วยตาเปล่า โดยจะมีเฉพาะไรเพศเมียตัวเต็มวัยเท่านั้นที่จะพบบนตัวผึ้ง และจะเกาะอยู่บริเวณรอยต่อระหว่างหัวกับอก หรือระหว่างอกกับท้อง ตัวอ่อนของผึ้งที่ถูกไรดูดกินของเหลว อาจจะตายก่อนที่จะเจริญไปเป็นผึ้ง แต่ถ้ามีชีวิตรอดอยู่รอดได้ จะมีลักษณะแคระแกรน ปีกกุด หากรังไหนที่ถูกไรวาร์ริวคุกคามอาจทำให้ผึ้งอ่อนแอ ให้ผลผลิตน้อย และผึ้งจะทิ้งรังได้

ข. ไทรออปทีลแลปส์ มี 2 ชนิด คือ ไทรออปทีลแลปส์ แคลรีอี (*Tropilaelaps clareae*) และ ไทรออปทีลแลปส์ คอนิเจอร์ม (*Tropilaelaps koenigerum*) ไทรออปทีลแลปส์ แคลรีอี (*Tropilaelaps clareae*) มีขนาดเล็กกว่าไรวาร์ริว แต่ยังสามารถมองเห็นได้ด้วยตาเปล่า สามารถเคลื่อนที่ได้อย่างรวดเร็ว โดยเพศผู้มีขนาดยาว 0.92 มิลลิเมตร กว้าง 0.49 มิลลิเมตร ส่วนไรเพศเมียมีขนาดยาว 0.97 มิลลิเมตร และกว้าง 0.49 มิลลิเมตร

## (2) ตัวห้ำของผึ้ง

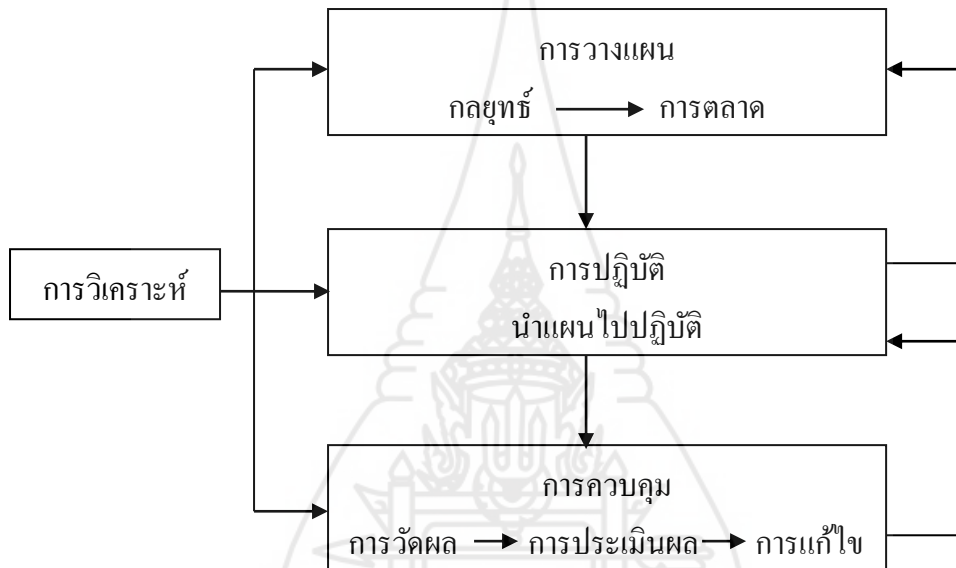
ก. มด เข้าทำลายผึ้งโดยการกิน ไม่ว่าจะเป็นตัวอ่อน หรือตัวเต็มวัย และน้ำผึ้ง โดยจะเข้าทำลายรังที่อ่อนแอ มีประชากรน้อย หรือคักจับผึ้งที่หน้ารัง ในธรรมชาติผึ้งจะใช้วิธีการทิ้งรังเพื่อหนีการเข้าทำลายของมด วิธีการป้องกันกำจัด โดยการหารังมดและทำลายรังมด หรือใช้น้ำมันหรือจารบีทาที่ขาตั้งรัง

ข. ต่อ เป็นศัตรูที่พบมากในฤดูฝน โดยจับผึ้งกินได้ทุกวัย และหากรังผึ้งอ่อนแอจะสามารถเข้าไปทำลายผึ้งในรังได้ การป้องกันและกำจัดสามารถทำได้โดยการใช้กรงกับคักต่อ หรือใช้สารเคมีฉีดลงบนตัวต่อและปล่อยกลับรัง

## 5. แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการการตลาด

5.1 การจัดการการตลาด หมายถึง การวิเคราะห์ การวางแผนการปฏิบัติตามแผน และการควบคุมให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามแผนการตลาด

การจัดการตลาดสินค้าเกษตร ประกอบไปด้วยกระบวนการวิเคราะห์ วางแผน การปฏิบัติ และการควบคุม เพื่อตอบสนองความต้องการและเกิดความพึงพอใจของผู้บริโภค ดังภาพที่ 2.1



ที่มา : เสาวภา มีถาวรกุล 2557: 9-6

ภาพที่ 2.2 การจัดการตลาดสินค้าเกษตร

5.1.1 การวิเคราะห์ เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา จึงต้องมีการปรับกลยุทธ์เพื่อเพิ่มการขาย สภาพแวดล้อมที่เกิดการเปลี่ยนแปลงส่งผลกระทบต่อการทำงาน โดยสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ 1) สภาพแวดล้อมภายใน เป็นสภาพที่สามารถควบคุมได้ เช่น การจัดการบุคลากร ทุน การเลือกตลาด เป้าหมายการจัดการองค์การ ส่วนประสมการตลาด 2) สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นสภาพที่ไม่สามารถควบคุมได้ แต่มีความจำเป็นต้องศึกษาเพื่อนำมาพิจารณาในการวางแผนการตลาด (เสาวภา มีถาวรกุล, 2557)

5.1.2 การวางแผน การวางแผนที่ดีต้องมีกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งโดยเฉพาะ และดำเนินการศึกษาความต้องการของผู้บริโภค และหาปัจจัยการตลาด เช่น ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และส่งเสริมการตลาด

5.1.3 การปฏิบัติ เป็นการนำแผนไปปฏิบัติเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ความสำเร็จของการนำแผนไปปฏิบัติ ขึ้นอยู่กับทรัพยากร เช่น กำลังคน งบประมาณ อุปกรณ์ รวมทั้งการประสานกิจกรรมของแต่ละฝ่าย และการจูงใจผู้ปฏิบัติงานให้สามารถทำงานได้เต็มความสามารถ

5.1.4 การควบคุม หลังจากนำแผนไปปฏิบัติ จะต้องมีการควบคุมการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ โดยการติดตามผลการดำเนินงานจากการรายงานย้อนกลับ เช่น รายงานจากฝ่ายบัญชี ฝ่ายขาย ฝ่ายผลิต รายงานสภาพเศรษฐกิจจากหน่วยงานต่าง ๆ รวมทั้งรายงานการวิจัยถึงพฤติกรรมของผู้บริโภค และเมื่อเกิดปัญหาจะต้องดำเนินการแก้ไขปรับปรุงให้ตรงตามความต้องการของตลาดมากที่สุด

5.2 การจัดการส่วนประสมการตลาด คือ การกำหนดแนวทางการดำเนินงานเพื่อสนองความต้องการของตลาด ส่งผลให้บรรลุวัตถุประสงค์ ส่วนประสมการตลาด มี 4 องค์ประกอบ คือ

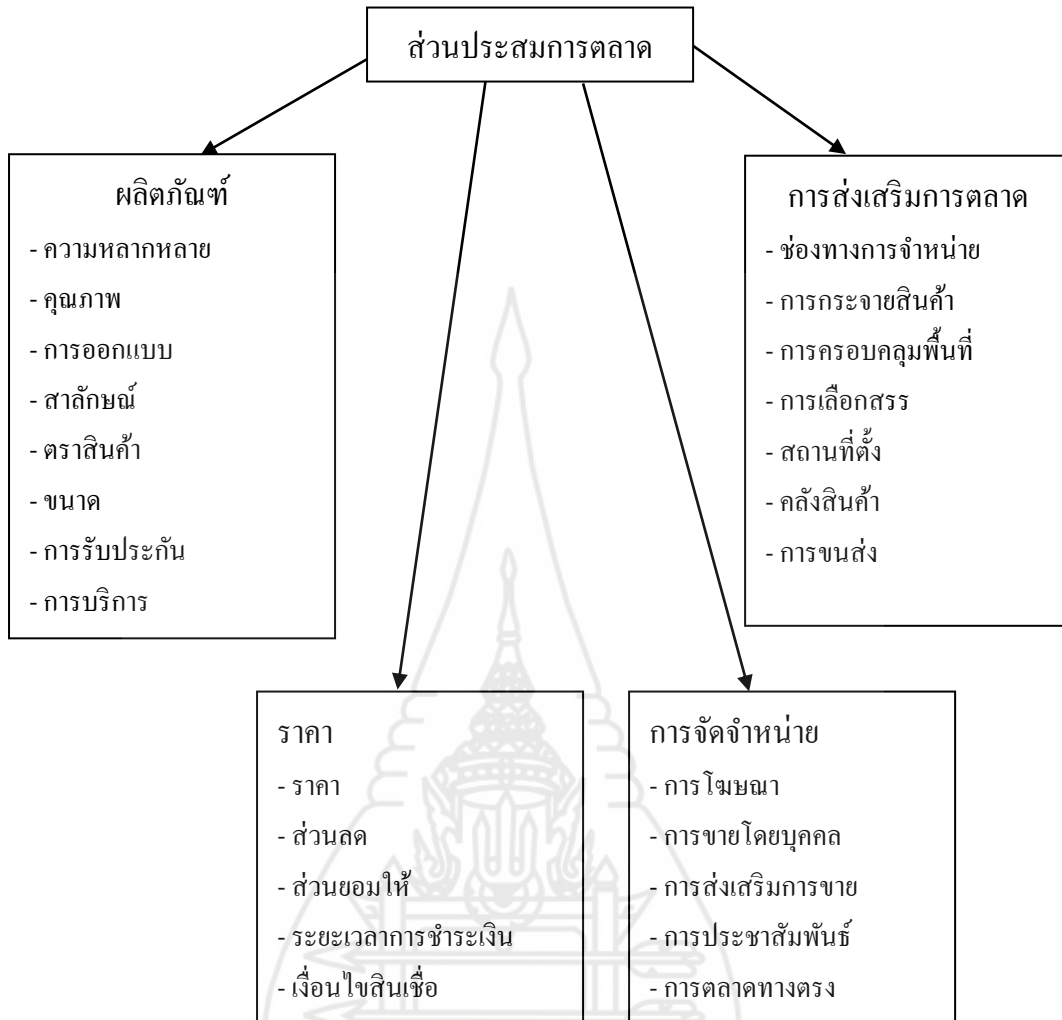
5.2.1 ผลิตภัณฑ์ (product) คือ ผลิตภัณฑ์ที่จะนำเข้าสู่ตลาด สร้างความต้องการและสนใจจากผู้บริโภค เป็นการเพิ่มยอดขายและได้รับผลตอบแทนมากที่สุด

5.2.2 ราคา (price) คือ การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ในตลาดสามารถใช้วิธีการตั้งราคาจากต้นทุน อุปสงค์ หรือคู่แข่งในตลาด หรือคุณค่า เป็นเกณฑ์ โดยกำหนดราคาให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

5.2.3 การจัดจำหน่าย (place) คือ กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งหรือเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค ประกอบด้วย ช่องทางการจัดจำหน่าย และการกระจายสินค้า

5.2.4 การส่งเสริมการตลาด (promotion) คือ การติดต่อสื่อสารระหว่างผู้จำหน่ายและผู้บริโภค เพื่อเป็นการให้ข้อมูลข่าวสารแก่กลุ่มเป้าหมาย เพื่อชักจูงให้ซื้อผลิตภัณฑ์ หรือ 4Ps รายละเอียดดังแผนภาพที่ 2.2





ที่มา : ลัดดา พิศาลบุตร (2557 : 9-68)

ภาพที่ 2.3 ส่วนประสมการตลาด

### 5.3 สถานการณ์การตลาดน้ำผึ้งของประเทศไทย

กลุ่มส่งเสริมแมลงเศรษฐกิจ (2563) รายงานว่า ในปี พ.ศ. 2562 มีจำนวนเกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ จำนวน 1,273 ราย มีจำนวนรัง 367,749 รัง โดยมีผลผลิตน้ำผึ้งเฉลี่ย 30 กิโลกรัมต่อรัง โดยน้ำผึ้งที่ผลิตได้ทั้งหมดมีการจำหน่ายในประเทศ ร้อยละ 30 และส่งออกไปต่างประเทศ ร้อยละ 70 โดยเกษตรกรมีรายได้จากการขายน้ำผึ้งเฉลี่ย 3,000 – 3,600 บาทต่อรัง และข้อมูลจากกรมศุลกากร (2563) การส่งออกน้ำผึ้งในปี 2562 มีมูลค่า 617.53 ล้านบาท ปริมาณ 7,922.95 ตัน

## 6. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

การจะควบคุมความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในการทำธุรกิจให้อยู่ในระดับต่ำที่สุด นั้น จะต้องมีการวางแผนให้มีความสอดคล้องกับสภาพแวดล้อม สภาพแวดล้อมขององค์กร ประกอบไปด้วย

1. สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นสภาพภายนอกที่เกิดขึ้น และส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ซึ่งสามารถเป็นได้ทั้งโอกาส (opportunities) และอุปสรรค (threats) เช่น เศรษฐกิจ การเมือง กฎหมาย เทคโนโลยี อัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น

2. สภาพแวดล้อมภายในองค์กร ซึ่งเกิดขึ้นภายในองค์กรเองและสามารถควบคุมได้ การวิเคราะห์ส่งผลให้สามารถเห็นจุดแข็ง (strengths) และจุดอ่อน (weaknesses) ที่มีและส่งผลกระทบต่อการทำงาน เช่น ความสามารถในการผลิต การตลาด และบุคลากรขององค์กร เป็นต้น

### การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

1) การวิเคราะห์จุดแข็ง (Strength: S) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากผู้ที่อยู่ในองค์กร ปัจจัยใดเป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นที่จะนำมาใช้พัฒนาได้

2) การวิเคราะห์จุดอ่อน (Weakness : W) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากผู้ที่อยู่ในองค์กร ปัจจัยใดเป็นข้อเสียเปรียบ หรือจุดด้อย

3) การวิเคราะห์โอกาส (Opportunity : O) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกขององค์กร ปัจจัยใดส่งผลให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงาน

4) การวิเคราะห์อุปสรรค (Threats : T) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกขององค์กร ปัจจัยใดส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อการดำเนินงาน

## 7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

รุ่งอรุณ อ้นสุคติ (2561) การศึกษาเทคโนโลยีการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ในเขตภาคกลาง จังหวัดกาญจนบุรี สระบุรี และจังหวัดลพบุรี พบว่า 1) สภาพพื้นฐานทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ เกษตรกรร้อยละ 83.3 เป็นเพศชาย มีอายุเฉลี่ย 50.1 ปี แรงงานในครัวเรือนเฉลี่ย 2.15 คน มีประสบการณ์ในการเลี้ยงผึ้งเฉลี่ย 8.37 ปี ปริมาณน้ำผึ้งที่ผลิตได้เฉลี่ย 7,213.33 กิโลกรัม 2) สภาพการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ของเกษตรกร มีจำนวนรังเฉลี่ย 124.30 รัง ร้อยละ 93.3 ตั้งในสวนลำไย และมีการเคลื่อนย้ายรังในจังหวัด ผลิตนางพญาผึ้งเอง มีการให้อาหารเสริมกับผึ้ง และน้ำผึ้งเก็บจากดอกลำไย การจำหน่ายผลิตภัณฑ์มีทั้งการจำหน่ายแบบขายปลีกและขายส่ง 3) การปฏิบัติการเลี้ยง

ฝั้งของเกษตรกร ตาม GAP พบว่า จากมาตรฐาน 10 ข้อ เรียงลำดับการปฏิบัติมากที่สุดไปน้อยที่สุด คือ ทำเลที่ด้้ง การจัดการการเลี้ยงในฤดูดอกไม้บาน การจัดการด้้านผลผลิต การจัดการการเลี้ยงก่อน ฤดูดอกไม้บาน การจัดการด้้านสุขภาพ การจัดการการเลี้ยงหลังฤดูดอกไม้บาน การจัดการด้้าน บุคคลากร และการจัดการภายในฟาร์ม ตามลำดับ 4) ข้อเสนอแนะ ด้้องการให้ภาครรัฐช้ช้อย ประชาสัมพันธ์การบริโภคน้้าฝั้ง ประโยชน์ และลดการใช้สารเคมีในพืชอาหารของฝั้ง

ปิยะนุช พระล้บรักษา (2554) ทำการศึกษาการจัดการการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์ จากฝั้ง จังหวัดขอนแก่น จากการศึกษาสรุปได้ว่า เกษตรกรที่ทำการศึกษ แบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ ราย ใหญ่ รายกลาง และรายเล็ก โดยมีอายุเฉลี่ย 56 51.25 และ 47 ปี ตามลำดับ ผลผลิตที่ได้เฉลี่ย 11,070 4,450 และ 1,722.50 กิโลกรัม ตามลำดับราคาที่ขายได้เฉลี่ย 72.50 94.24 และ 110.52 บาท ตามลำดับ เกษตรกรทุกกลุ่มรู้จักแหล่งอาหารของฝั้งที่อุดมสมบูรณ์ โดยจะย้ายไปด้้งตามสวนผลไม้ ด้่าง ด้่าง มีการให้อาหารเสริมกับฝั้ง การขายน้้าฝั้งมีการขายเป็นกิโลกรัม และบรรจุขวดขายส่งและขาย ปลีก ต้นทุนของเกษตรกรรายเล็กสูงกว่ารายใหญ่ เนื่องจากชื้ออุปกรณ์ในราคาขายปลีก

ศราวุฒิ ม่วงศรี (2550) การเลี้ยงฝั้งพันธุ์เพื่อการผลิตน้้าฝั้งเดือนห้า ในพื้นที่จังหวัดเลย โดยทำการศึกษโดยใช้ฝั้งพันธุ์จำนวน 90 ด้ง โดยการเก็บน้้าหนักของด้งฝั้ง ในพื้นที่ที่ด้่างด้่างกัน แบ่งเป็น 5 ด้ง 10 ด้ง และ 15 ด้ง ต่อพื้นที่ โดยใช้แผนการทดลองแบบ Completely Randomized Design (CRD) พบว่า จำนวนด้งต่อพื้นที่ไม่มีผลต่อความสามารถในการเก็บน้้าหวานมาสะสม ภายในด้งฝั้ง

วันเพ็ญ เจริญจิต (2553) ศึกษาการเปรียบเทียบการเลี้ยงฝั้งพันธุ์และฝั้ง โพรงของ เกษตรกรในจังหวัดชุมพร พบว่า 1) เกษตรกรผู้เลี้ยงฝั้งพันธุ์ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุเฉลี่ย 43.84 ปี มีอาชีพหลักทำสวน และเลี้ยงฝั้งเป็นอาชีพรอง มีประสบการณ์ในการเลี้ยงฝั้งเฉลี่ย 5.36 ปี ต้นทุน เฉลี่ย 1,976 บาทต่อด้ง 2) แรงจูงใจในการเลี้ยงฝั้งพันธุ์และฝั้ง โพรง คือช่วยผสมเกสรพืช ได้ทดลอง ทำสิ่งใหม่ ด้่าง และสุขภาพดีไม่เสี้ยงต่อการใช้สารเคมี 3) การจัดการการเลี้ยงฝั้งพันธุ์และฝั้ง โพรง เกษตรกรปฏิบัติตามการจัดการการเลี้ยงฝั้ง

ศิริเกษม ศิริลักษณ์ และคณะ (2549) ศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนารูปแบบการจัด จำหน่ายน้้าฝั้งโดยผู้ผลิตในเขตภาคเหนือตอนล่าง พบว่า คุณภาพของผลิตภัณฑ์และการเก็บรักษาที่ ดี มีความสำคัญที่สุด การกำหนดราคาที่เป็นระบบ ปริมาณการผลิตที่มีความเหมาะสมเป็นสิ่งสำคัญ ช่องทางการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด คือ นิตยสารและวารสารทางการแพทย์ ช่องทางการ จัดจำหน่ายที่ช้มากที่สุดคือ การจำหน่ายโดยตรงกับผู้บริโภค แต่ระบบการขนส่งยังไม่มี ประสิทธิภาพเพียงพอ จึงสมควรศึกษาความเป็นไปได้ในการสร้างเครือข่ายร้านสะดวกชื้อและนำ เทคโนโลยีที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้ ในส่วนของบรรจุภัณฑ์จำเป็นต้องชื้อองค์ความรู้จาก



สถาบันการศึกษา เนื่องจากการรักษาคุณภาพเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมากที่สุด รวมทั้งพบว่าเกษตรกรมีการรวมตัวกันเป็นรูปแบบภาคีโดยอาศัยหน่วยงานภาครัฐเป็นตัวเชื่อมประสาน แต่ยังไม่มียุทธศาสตร์ที่ชัดเจน

วรรณภัสสรณ์ มณีเพ็ญ (2555) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความรู้ ทักษะและการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีของผู้เลี้ยงผึ้งในจังหวัดเชียงใหม่ โดยศึกษาจากผู้เลี้ยงผึ้งที่ผ่านมาตรฐานฟาร์มผึ้งจำนวน 67 ราย และผู้เลี้ยงผึ้งที่ไม่ผ่านมาตรฐานฟาร์มผึ้ง จำนวน 65 รายพบว่า ผู้ผ่านมาตรฐานฟาร์มผึ้ง ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 47 ปี ประสบการณ์เลี้ยงผึ้งเฉลี่ย 11 ปี มีจำนวนรังเฉลี่ย 306 รัง พืชอาหารที่สำคัญคือลำไย ผลผลิตภัณฑ์ผึ้งส่วนใหญ่คือน้ำผึ้ง จำนวนแรงงานเฉลี่ย 4 คน แหล่งเงินทุนที่สำคัญคือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร มีรายได้จากผลผลิตภัณฑ์ผึ้งเฉลี่ย 644,358 บาท ได้เข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีเฉลี่ย 1 ครั้งต่อ 2 ปี ส่วนผู้ไม่ผ่านมาตรฐานฟาร์มผึ้งส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 43 ปี ประสบการณ์เลี้ยงผึ้งเฉลี่ย 5 ปี มีจำนวนรังเฉลี่ย 241 รัง พืชอาหารที่สำคัญคือลำไย ผลผลิตภัณฑ์ผึ้งส่วนใหญ่คือน้ำผึ้ง จำนวนแรงงานเฉลี่ย 4 คน แหล่งเงินทุนที่สำคัญคือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร มีรายได้จากผลผลิตภัณฑ์ผึ้งเฉลี่ย 405,384 บาท และไม่ได้เข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี และเมื่อทำการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยที่มีผลต่อความรู้ ทักษะและการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีของผู้เลี้ยงผึ้ง พบว่า ประสบการณ์ในการเลี้ยงผึ้ง ขนาดของฟาร์ม ส่งผลต่อผู้ไม่ผ่านมาตรฐาน โดยปัญหาที่พบคือ ระบบการจัดการด้านแมลงโดยเฉพาะการป้องกันโรค ขาดปฏิบัติตามเกณฑ์มาตรฐานมีข้อจำกัดด้านต้นทุน ส่งผลให้มีต้นทุนสูงขึ้นเช่นเดียวกัน



### บทที่ 3

## วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มแปลงใหญ่พืช อำเภอลำพูน จังหวัดลำพูน เป็นการวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัย ดังนี้

#### 1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ทำการศึกษา แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มได้แก่

1) สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่พืช อำเภอลำพูน จังหวัดลำพูน จากข้อมูลของกรมส่งเสริมการเกษตร พบว่าในปี 2562 มีกลุ่มแปลงใหญ่พืชในจังหวัดลำพูน จำนวน 1 กลุ่ม คือ กลุ่มแปลงใหญ่พืช อำเภอลำพูน จังหวัดลำพูน ซึ่งมีสมาชิกทั้งหมดจำนวน 30 ราย ทำการเก็บข้อมูลเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถาม จากประชากรที่ศึกษาทั้งหมด

2) กรรมการกลุ่มแปลงใหญ่พืช คณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่พืช อำเภอลำพูน จังหวัดลำพูน จำนวน 7 ราย กำหนดขนาดตัวอย่างของกลุ่ม จำนวน 2 ราย ใช้การเลือกผู้ให้ข้อมูลแบบเจาะจง ทำการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยใช้แบบสัมภาษณ์

3) เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบงานแปลงใหญ่หรือเกี่ยวข้องกับกลุ่มแปลงใหญ่พืช อำเภอลำพูน จังหวัดลำพูน ได้แก่ นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรที่รับผิดชอบโครงการส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่ จากสำนักงานเกษตรจังหวัดลำพูน จำนวน 2 ราย ใช้การเลือกผู้ให้ข้อมูลแบบเจาะจง ทำการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยใช้แบบสัมภาษณ์

#### 2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย มีวิธีการสร้างแบบสอบถาม ดังนี้

- 1) ศึกษาเอกสาร แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 2) สร้างแบบสอบถามแบบมีโครงสร้างตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย

3) นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นเสนออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์เพื่อตรวจแก้ไขความถูกต้อง

4) ปรับปรุงแก้ไขเนื้อหา ตามที่อาจารย์ที่ปรึกษาให้ความเห็นและข้อเสนอแนะไว้

5) นำแบบสอบถามที่สมบูรณ์ไปใช้ในการเก็บข้อมูล

แบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ ที่ใช้ในการเก็บข้อมูล แบ่งตามกลุ่มประชากรได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

2.1 แบบสอบถามเกษตรกร ที่เป็นสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน โดยใช้แบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 3 ตอน ได้แก่

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้ายอำเภอเมืองลำพูน ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา จำนวนสมาชิกในครัวเรือน ผู้มีส่วนในการตัดสินใจในการเลี้ยงฝ้าย ประสบการณ์ในการเลี้ยงฝ้ายพันธุ์ แรงงานที่ใช้ในการเลี้ยงฝ้าย ลักษณะพื้นที่การถือครองในการเกษตร จำนวนฝ้ายที่เลี้ยง รายได้ทั้งหมดในปีที่ผ่านมา (ปี 2562) การประกอบอาชีพและรายได้ของครัวเรือนนอกจากการเลี้ยงฝ้าย และสถานะหนี้สินและแหล่งเงินทุนของครัวเรือน โดยเป็นคำถามปลายปิดและคำถามปลายเปิด เพื่อให้เลือกตอบหรือเติมข้อความลงในช่องว่าง

ตอนที่ 2 สภาพการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ประกอบด้วย สภาพพื้นที่ในการตั้งรังฝ้าย การเคลื่อนย้ายรังฝ้าย ในรอบปีที่ผ่านมา สถานที่เก็บน้ำหวาน ประเภทน้ำหวาน ช่วงเวลาในการเก็บน้ำหวาน แหล่งที่มาของนางพญาฝ้ายของฟาร์ม การให้น้ำหวานแก่ฝ้าย การให้อาหารเสริมแก่ฝ้าย โรคและศัตรูของฝ้าย วิธีการป้องกันและกำจัด วิธีการสกัดน้ำฝ้าย การเข้าสู่ระบบมาตรฐาน GAP การปฏิบัติการเลี้ยงฝ้ายพันธุ์ของเกษตรกร ผลผลิตก้นท์และปริมาณผลผลิตจากฝ้ายที่ท่านผลิตได้ ปี 2562 การบรรจุ ตราสินค้า การรับรองคุณภาพ การขนส่ง การเก็บรักษา ช่องทางการจำหน่ายน้ำฝ้ายและผลิตภัณฑ์ฝ้าย และช่องทางในการสื่อสารข้อมูลของกลุ่มและผลิตภัณฑ์ โดยเป็นคำถามปลายปิดและคำถามปลายเปิด เพื่อให้เลือกตอบหรือเติมข้อความลงในช่องว่าง และหัวข้อการปฏิบัติการเลี้ยงฝ้ายพันธุ์ของเกษตรกร เป็นคำถามให้เลือกตอบ แบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ ปฏิบัติ ไม่ปฏิบัติ และหากเลือกไม่ปฏิบัติให้ระบุเหตุผลที่ไม่ปฏิบัติ

ตอนที่ 3 ความพึงพอใจของสมาชิกกลุ่ม ต่อการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ประกอบด้วย ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม ด้านการบริหารทุนและทรัพยากร ด้านการจัดการการผลิตสินค้า และด้านการจัดการการตลาดสินค้า เป็นคำถามให้เลือกตอบตามมาตราลิเคอร์ต (Likert type scale) แบ่งเป็น 5 ระดับ ได้แก่ น้อยที่สุด น้อย ปานกลาง มาก และมากที่สุด ตามลำดับ

2.2 แบบสอบถามคณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน ใช้การสัมภาษณ์ แบ่งเป็น 3 ประเด็น ดังนี้

ประเด็นที่ 1 ความเป็นมาและการบริหารจัดการกลุ่มแปลงใหญ่ โดยมีประเด็นคำถาม ได้แก่ 1) ข้อมูลของกลุ่ม ประวัติ ความเป็นมาในการรวมกลุ่ม 2) การบริหารจัดการกลุ่ม การจัดทำแผนการดำเนินงาน การกำหนดโครงสร้างและการแบ่งหน้าที่ การกำหนดกฎระเบียบและข้อบังคับกลุ่ม การประชุมวางแผนการดำเนินงาน การประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่ม 3) การบริหารทุนและทรัพยากร ต้นทุนการเลี้ยงผึ้งและแนวทางการลดต้นทุน การได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ การประเมินผลการดำเนินงาน

ประเด็นที่ 2 การจัดการด้านการผลิตและการตลาดของกลุ่มแปลงใหญ่ โดยมีประเด็นคำถาม ได้แก่ 1) การผลิต 2) ด้านการตลาด แบ่งเป็น 5 หัวข้อย่อย ได้แก่ ตลาดเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดของกลุ่มแปลงใหญ่

ประเด็นที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะของกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง โดยมีประเด็นคำถาม ได้แก่ 1) ปัญหาในการเลี้ยงผึ้ง 2) ปัญหาในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผึ้ง 3) ข้อเสนอแนะ และ 4) แนวทางการปรับปรุงการดำเนินงานของกลุ่ม

2.3 เจ้าหน้าที่ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน แบ่งออกเป็น 3 ประเด็น ดังนี้

ประเด็นที่ 1 การดำเนินงานของกลุ่ม โดยมีประเด็นคำถาม ได้แก่ การมีส่วนร่วมหรือแนวทางการจัดทำแผนการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ และการสนับสนุนของหน่วยงาน

ประเด็นที่ 2 แนวทางการจัดการด้านการผลิตและการตลาด โดยมีประเด็นคำถาม ดังนี้ 1) แนวทางในการลดต้นทุนการผลิตกลุ่มแปลงใหญ่ 2) แนวทางในการเพิ่มผลผลิตกลุ่มแปลงใหญ่ 3) แนวทางในการพัฒนาคุณภาพกลุ่มแปลงใหญ่ 4) แนวทางในการจัดการด้านการตลาดกลุ่มแปลงใหญ่ และ 5) แนวทางในการบริหารจัดการกลุ่มแปลงใหญ่

ประเด็นที่ 3 การวิเคราะห์ SWOT Analysis ของกลุ่มแปลงใหญ่

### 3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ ดังนี้

**3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ** รวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน คณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ และเจ้าหน้าที่ภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มแปลงใหญ่ โดยทำการรวบรวมข้อมูลระหว่างเดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563

**3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ** รวบรวมข้อมูลจากเอกสาร บทความทางวิชาการ วิทยานิพนธ์ โดยนำมาช่วยในการกำหนดเนื้อหาของแบบสอบถาม โดยเฉพาะในส่วนของการจัดการการผลิตผึ้ง และผลิตภัณฑ์

#### 4. การวิเคราะห์ข้อมูล

4.1 ข้อมูลเชิงปริมาณ วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ข้อมูลสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าเฉลี่ย ค่าสูงสุด ค่าต่ำสุด ร้อยละ และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

4.2 ข้อมูลเชิงคุณภาพ วิเคราะห์ข้อมูลโดยการถอดเทปการสัมภาษณ์ การวิเคราะห์เนื้อหา และการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)



## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน ได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 4 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 สภาพพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้ายอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

ตอนที่ 2 การจัดการการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้ายอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

ตอนที่ 3 การดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้ายอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

ตอนที่ 4 แนวทางการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้ายอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

#### ตอนที่ 1 สภาพพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้ายอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

การศึกษาข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน มีปัจจัยพื้นฐานเกี่ยวกับ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สมาชิกในครัวเรือน จำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ช่วยเหลือฝ้าย ประสบการณ์ในการเลี้ยงฝ้าย ผู้มีส่วนในการตัดสินใจเลี้ยงฝ้าย อาชีพหลักและรายได้ หนี้สิน และเนื้อที่ถือครองทางการเกษตร โดยแสดงเป็นค่าสถิติ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง จำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา และสมาชิกในครัวเรือน

N = 30

สภาพพื้นฐานของสมาชิก	จำนวน	ร้อยละ
<b>1. เพศ</b>		
ชาย	22	73.33
หญิง	8	26.67
<b>2. อายุ</b>		
41-50 ปี	5	16.67
51-60 ปี	13	43.33
61-70 ปี	8	26.67
71 ขึ้นไป	4	13.33
ค่าต่ำสุด = 45 ปี ค่าสูงสุด = 82 ปี ค่าเฉลี่ย = 60 ปี $\sigma = 9.42$		
<b>3. ระดับการศึกษา</b>		
ระดับประถมศึกษา	8	26.67
ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น	5	16.67
ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	10	33.33
อนุปริญญา/ปวส.	4	13.33
ระดับปริญญาตรี	3	10.00
<b>4. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน</b>		
1-2 คน	2	6.67
3-4 คน	18	60.00
5 คน ขึ้นไป	10	33.33
ค่าต่ำสุด = 2 คน ค่าสูงสุด = 7 คน ค่าเฉลี่ย = 4 คน $\sigma = 1.21$		
<b>5. จำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ช่วยงาน</b>		
1 คน	5	16.67
2 คน	16	53.33
3 คน	6	20.00
4 คน	3	10.00
ค่าต่ำสุด = 1 คน ค่าสูงสุด = 4 คน ค่าเฉลี่ย = 2 คน $\sigma = 1.21$		

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

N = 30

สภาพพื้นฐานของสมาชิก	จำนวน	ร้อยละ
<b>6. ประสบการณ์การเลี้ยงฝัง</b>		
1-10 ปี	15	50.00
11-20 ปี	8	26.67
21-30 ปี	6	20.00
30 ปี ขึ้นไป	1	3.33
ค่าต่ำสุด = 1 ปี ค่าสูงสุด = 35 ปี ค่าเฉลี่ย = 15 ปี $\sigma = 9.80$		
<b>7. ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลี้ยงฝัง</b>		
ตนเอง	19	63.33
สมาชิกในครอบครัว	6	20.00
เพื่อน	5	16.67
<b>8. เนื้อที่ถือครองทางการเกษตร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	19	63.33
ค่าต่ำสุด = 1 ไร่ ค่าสูงสุด = 6 ไร่ ค่าเฉลี่ย = 2.8 ไร่ $\sigma = 1.80$		
เช่า	7	23.33
ค่าต่ำสุด = 1 ไร่ ค่าสูงสุด = 1 ไร่ ค่าเฉลี่ย = 1 ไร่		
บุคคลอื่นให้ใช้ประโยชน์	8	26.67
ค่าต่ำสุด = 5 ไร่ ค่าสูงสุด = 15 ไร่ ค่าเฉลี่ย = 9.17 ไร่ $\sigma = 4.92$		
<b>9. จำนวนรังที่เลี้ยง</b>		
น้อยกว่า 100 รัง	20	66.67
101 – 200 รัง	4	13.33
201 – 300 รัง	4	13.33
มากกว่า 300 รัง	2	6.67
ค่าต่ำสุด = 20 รัง ค่าสูงสุด = 400 รัง ค่าเฉลี่ย = 134 รัง $\sigma = 110.07$		

จากตารางที่ 4.1 สภาพพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่งอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน ปรากฏผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้



**เพศ** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 73.33 เพศหญิง จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.67

**อายุ** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง ร้อยละ 43.33 มีอายุระหว่าง 51-60 ปี รองลงมา ร้อยละ 26.67 มีอายุระหว่าง 61-70 ปี ร้อยละ 16.67 มีอายุระหว่าง 41-50 ปี ร้อยละ 13.33 มีอายุ 71 ปีขึ้นไป ตามลำดับ โดยอายุมากที่สุด คือ 82 ปีอายุน้อยที่สุด 45 ปี เฉลี่ย 60 ปี

**ระดับการศึกษา** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง ร้อยละ 33.33 จบชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวส. รองลงมา ร้อยละ 26.67 จบระดับประถมศึกษา ร้อยละ 16.67 จบระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ร้อยละ 13.33 จบระดับอนุปริญา/ปวส. และร้อยละ 10.00 จบระดับปริญญาตรี ตามลำดับ

**จำนวนสมาชิกในครัวเรือน** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง ร้อยละ 60.00 มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน 3-4 คน รองลงมา ร้อยละ 33.33 มีสมาชิกในครัวเรือนจำนวน 5 คนขึ้นไป และร้อยละ 6.67 มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนจำนวน 1-2 คน ตามลำดับ

**จำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ช่วยงาน** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง ร้อยละ 53.33 มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ช่วยงานจำนวน 2 คน รองลงมา ร้อยละ 20.00 มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ช่วยงาน จำนวน 6 คน ร้อยละ 16.67 มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ช่วยงาน จำนวน 4 คน และ ร้อยละ 10.00 มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ช่วยงาน จำนวน 3 คน

**ประสบการณ์การเลี้ยงผึ้ง** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง ร้อยละ 50.00 มีประสบการณ์การเลี้ยงผึ้ง 1-10 ปี รองลงมา ร้อยละ 26.67 มีประสบการณ์การเลี้ยงผึ้ง 11-20 ปี ร้อยละ 20.00 มีประสบการณ์เลี้ยงผึ้ง 21-30 ปี และร้อยละ 3.33 มีประสบการณ์การเลี้ยงผึ้ง 30 ปีขึ้นไป ตามลำดับ

**ผู้ที่มีส่วนช่วยตัดสินใจในการเริ่มเลี้ยงผึ้ง** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง ร้อยละ 63.33 ตัดสินใจเลี้ยงผึ้งด้วยตัวเอง รองลงมา ร้อยละ 20.00 สมาชิกในครอบครัวมีส่วนช่วยในการตัดสินใจในการเริ่มเลี้ยงผึ้ง และร้อยละ 16.67 พบว่าเพื่อนมีส่วนช่วยในการตัดสินใจในการเริ่มเลี้ยงผึ้ง

**เนื้อที่ถือครองทางการเกษตร** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง ร้อยละ 63.33 สมาชิกเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์เอง รองลงมา ร้อยละ 26.67 บุคคลอื่นให้ใช้ประโยชน์ และร้อยละ 23.33 เป็นการเช่า ตามลำดับ

**จำนวนรังที่เลี้ยง** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง ร้อยละ 66.67 มีจำนวนรังผึ้ง 1-100 รัง รองลงมาคือร้อยละ 13.33 มีจำนวนรังผึ้ง 101-200 รัง และ 201-300 รัง ร้อยละ 6.67 มีจำนวนรังผึ้ง 301-400 รัง

ตารางที่ 4.2 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

N = 30

ข้อมูลด้านเศรษฐกิจ	จำนวน	ร้อยละ
<b>10. รายได้จากการเลี้ยงผึ้ง (บาท/ปี)</b>		
น้อยกว่า 50,000 บาท	6	20.00
50,001-100,000 บาท	11	36.67
100,001-200,000 บาท	5	16.67
200,001-300,000 บาท	2	6.66
มากกว่า 300,000 บาท	6	20.00
ค่าต่ำสุด = 7,000 บาท ค่าสูงสุด = 928,000 บาท ค่าเฉลี่ย 173,620 บาท		
<b>11. รายได้จากภาคการเกษตรอื่น (n=18)</b>		
น้อยกว่า 30,000 บาท	4	22.22
30,001-50,000 บาท	5	27.78
50,001-70,000 บาท	3	16.66
70,001-90,000 บาท	5	27.78
มากกว่า 90,000 บาท	1	5.56
ค่าต่ำสุด = 12,000 บาท ค่าสูงสุด = 100,000 บาท ค่าเฉลี่ย 55,111 บาท		
<b>12. รายได้นอกภาคการเกษตร (n=13)</b>		
น้อยกว่า 100,000 บาท	2	15.38
100,001-200,000 บาท	3	23.08
200,001-300,000 บาท	-	-
300,001-400,000 บาท	4	30.77
มากกว่า 400,000 บาท	4	30.77
ค่าต่ำสุด = 72,000 บาท ค่าสูงสุด = 500,000 บาท ค่าเฉลี่ย 301,231 บาท		
<b>13. สถานะหนี้สินของครัวเรือน</b>		
ไม่มีหนี้	16	53.33
มีหนี้	14	46.67

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

N = 30

ข้อมูลด้านเศรษฐกิจ	จำนวน	ร้อยละ
<b>14. จำนวนหนี้ในปัจจุบัน (n=14)</b>		
น้อยกว่า 100,000 บาท	2	14.28
100,001-300,000 บาท	6	42.86
มากกว่า 300,000 บาท	6	42.86
ค่าต่ำสุด = 60,000 บาท ค่าสูงสุด = 400,000 บาท ค่าเฉลี่ย 106,800 บาท		
<b>15. ที่มาของแหล่งเงินกู้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
ธกส.	13	72.22
สถาบันการเงินอื่น ๆ	1	5.56
กองทุนหมู่บ้าน	2	11.11
อื่น ๆ (ระบุ) กลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง/ นายทุน	2	11.11

จากตารางที่ 4.2 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน ปรากฏผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

รายได้จากการเลี้ยงฝั่ง พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง ร้อยละ 36.67 มีรายได้จากการเลี้ยงฝั่ง ระหว่าง 50,001-100,000 บาท รองลงมา ร้อยละ 20.00 มีรายได้จากการเลี้ยงฝั่ง น้อยกว่า 50,000 บาท และ มากกว่า 300,000 บาท ร้อยละ 16.67 มีรายได้จากการเลี้ยงฝั่ง ระหว่าง 100,001-200,000 บาท และร้อยละ 6.66 มีรายได้จากการเลี้ยงฝั่ง ระหว่าง 200,001-300,000 บาท

รายได้จากการทำการเกษตรอื่น ๆ พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง ร้อยละ 27.78 มีรายได้ระหว่าง 300,001-500,000 บาท และ รายได้ระหว่าง 70,001-90,000 บาท รองลงมา ร้อยละ 22.22 มีรายได้น้อยกว่า 30,000 บาท ร้อยละ 16.66 มีรายได้ระหว่าง 50,001-70,000 บาท และร้อยละ 5.56 มีรายได้มากกว่า 90,000 บาท

รายได้จากการทำงานนอกภาคเกษตร พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง ร้อยละ 30.77 มีรายได้จากการทำงานนอกภาคเกษตร ระหว่าง 300,001-400,000 บาท และ มากกว่า 400,000 บาท รองลงมา ร้อยละ 23.08 มีรายได้จากการทำงานนอกภาคเกษตร ระหว่าง 100,001-200,000 บาท และร้อยละ 15.38 มีรายได้จากการทำงานนอกภาคเกษตร น้อยกว่า 100,000 บาท

สถานะหนี้สินของครัวเรือน พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝักร้อยละ 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.33 ไม่มีหนี้ และสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ที่มีหนี้สิน มีจำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.67

จำนวนหนี้ในปัจจุบัน พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝักร้อยละ 6 ราย มีหนี้ระหว่าง 100,001-300,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 42.86 สมาชิกจำนวน 6 ราย มีหนี้มากกว่า 300,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 42.86 และ สมาชิกจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.28

ที่มาของแหล่งเงินกู้ พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝักร้อยละ 72.22 มีแหล่งแหล่งเงินกู้ดังต่อไปนี้ สมาชิก 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 72.22 กู้เงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) สมาชิก 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.11 กู้เงินจากกองทุนหมู่บ้าน สมาชิก 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.11 กู้เงินจากกลุ่มแปลงใหญ่ฝักร้อยละ หรือนายทุน และสมาชิกจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.56 กู้เงินจากสถาบันการเงินอื่น ๆ

## ตอนที่ 2 การจัดการการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝักร้อยละอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

การจัดการการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝักร้อยละอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน ดังนี้

2.1 การจัดการการผลิตของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ฝักร้อยละอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน ตารางที่ 4.3 สภาพการตั้งรังฝักร้อยละและการจัดการการเลี้ยงฝักร้อยละ

N = 30

การจัดการการผลิต	จำนวน	ร้อยละ
1. การตั้งรังฝักร้อยละ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
บริเวณบ้านตนเอง	5	16.67
สวนลำไย	26	86.67
สวนลิ้นจี่	1	3.33
สวนป่า	5	16.67
อื่น ๆ (ยางพารา ข้าว โปด ปาล์ม น้ำมัน)	4	13.33

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

N = 30

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>2. การเคลื่อนย้ายรัง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
ภายในจังหวัดลำพูน	30	93.33
จังหวัดเชียงใหม่	2	6.67
<b>3. ที่มาของนางพญาผึ้ง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
ผลิตและขยายพันธุ์เอง	29	96.67
ซื้อจากฟาร์มอื่น ๆ	1	3.33
รับจากศูนย์ฯ ผึ้ง เชียงใหม่	29	96.67
<b>4. การให้น้ำหวานแก่ผึ้ง</b>		
น้ำตาลทรายขาว	30	100.00
<b>5. การให้อาหารเสริม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
แป้งถั่วเหลือง	13	43.33
แป้งถั่วเหลืองผสมเกสรผึ้ง	19	60.00
เกสรผึ้งอย่างเดียว	11	36.67
อื่น ๆ (เกสรผสมน้ำตาล และเกสรผสมน้ำตาลและน้ำผึ้ง)	7	23.33
<b>6. การเข้าสู่ระบบมาตรฐาน GAP</b>		
ได้รับ GAP	2	6.67
ไม่ได้ขอรับรอง GAP	12	40.00
เคยได้รับ GAP แต่ไปรับรองหมดอายุแล้ว และไม่ได้ดำเนินการต่ออายุ	16	53.33

จากตารางที่ 4.3 สภาพการตั้งรังผึ้งและการจัดการการเลี้ยงผึ้ง ปรากฏผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

การตั้งรังผึ้ง ของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง ร้อยละ 86.68 ตั้งรังผึ้งไว้บริเวณสวนลำไย รองลงมา ร้อยละ 16.67 ตั้งรังผึ้งไว้บริเวณบ้านตนเอง และสวนป่า ร้อยละ 13.33 ตั้งไว้บริเวณอื่น ๆ เช่น สวนยางพารา ข้าวโพด และปาล์มน้ำมัน และร้อยละ 3.33 ตั้งรังผึ้งไว้บริเวณสวนลิ้นจี่

การเคลื่อนย้ายรัง ของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้ จะเคลื่อนย้ายไปตั้งในแหล่งอาหารที่อุดมสมบูรณ์ พบว่าร้อยละ 93.33 มีการเคลื่อนย้ายรังภายในจังหวัดลำพูน และร้อยละ 6.67 มีการเคลื่อนย้ายรังไปในจังหวัดเชียงใหม่

ที่มาของนางพญาฝั้ พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้ ร้อยละ 96.67 สมาชิกมีการผลิตและขยายพันธุ์นางพญาด้วยตัวเอง ร้อยละ 96.67 รับจากศูนย์ส่งเสริมเทคโนโลยีการเกษตรด้านแมลงเศรษฐกิจ จังหวัดเชียงใหม่ และร้อยละ 3.33 ซื้จากฟาร์มอื่น ๆ

การให้น้ำหวานแก่ฝั้ พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้ ร้อยละ 100 ให้น้ำตาลทรายขาวเป็นน้ำหวานเสริมแก่ฝั้

การให้อาหารเสริม พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้ มีการให้อาหารเสริมแก่ฝั้ โดยร้อยละ 60.00 ให้เป็นแป้งถั่วเหลืองผสมเกสรฝั้ รองมาร้อยละ 43.33 ให้แป้งถั่วเหลือง ร้อยละ 36.67 ให้เกสรฝั้อย่างเดียว และร้อยละ 23.33 ให้ เกสรฝั้ผสมกับน้ำตาลหรือน้ำฝั้เป็นอาหารเสริม

การเข้าสู่ระบบมาตรฐาน GAP พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้ ร้อยละ 53.33 เคยได้รับมาตรฐาน GAP แต่หมดอายุ และไม่ได้ดำเนินการขอรับรองมาตรฐานต่อ ร้อยละ 40.00 ไม่ได้รับ GAP และร้อยละ 6.67 ได้รับ GAP และมีใบรับรองซึ่งยังไม่หมดอายุ

#### ตารางที่ 4.4 การปฏิบัติการเลี้ยงฝั้พันธุ์ตาม GAP

N = 30

รายการ	ร้อยละ การปฏิบัติ	ร้อยละ ไม่ปฏิบัติ	เหตุผล
<b>1.ที่ตั้งของฟาร์มฝั้</b>			
1.1 ตั้งรังฝั้ในสถานที่ที่ดูแลได้โดยสะดวก	96.67	3.33	พื้นที่จำกัด
1.2 ฟาร์มฝั้อยู่ห่างชุมชน เมือง และ โรงงาน	100	-	-
<b>อุตสาหกรรมที่มีการปล่อยมลพิษ</b>			
1.3 โรงเรือนปฏิบัติการในฟาร์มฝั้มีการจัดแบ่งพื้นที่อย่างมีระเบียบ และสะอาด	96.67	3.33	พื้นที่จำกัด
1.4 ตั้งรังฝั้ในที่ที่ร่มรื่น และมีแหล่งน้ำสะอาด	100	-	-
1.5 ตั้งรังฝั้ให้อยู่สูงจากพื้นดินไม่น้อยกว่า 6 นิ้ว	100	-	-

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

N = 30

รายการ	ร้อยละ การปฏิบัติ	ร้อยละ ไม่ปฏิบัติ	เหตุผล
<b>2. การจัดการภายในฟาร์มเลี้ยง</b>			
2.1 โรงเรือนเก็บวัสดุอุปกรณ์มีความสะอาดและ สะดวกต่อการปฏิบัติงาน	100	-	-
2.2 มีอุปกรณ์พื้นฐานสำรองไว้ใช้ในการเลี้ยง เช่น ถังเลี้ยงคอก ลวดและแผ่นรังเทียม เป็นต้น	100	-	-
2.3 มีตู้เก็บยาและสารเคมีแยกเป็นสัดส่วน และมี ฉลากแนะนำการใช้ติดไว้ชัดเจน	96.67	3.33	พื้นที่จำกัด
<b>3. การจัดการด้านบุคลากร</b>			
3.1 ได้รับความรู้และเทคโนโลยีเกี่ยวกับการเลี้ยง 3.2 มีการจัดแบ่งหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน	100	-	-
	83.33	16.67	แรงงานมี จำกัด
<b>4. การบันทึกข้อมูล</b>			
4.1 มีการจดบันทึกข้อมูลการทำงาน เช่น บุคลากร แรงงาน การผลิตและผลผลิต	96.67	3.33	แรงงานมี จำกัด
<b>5. การจัดการผลผลิต (น้ำผึ้ง)</b>			
5.1 มีฉลากแสดงชื่อผู้ผลิต	66.67	33.33	ขายส่ง
5.2 มีฉลากแสดงชนิดของน้ำผึ้ง	66.67	33.33	ขายส่ง
5.3 มีฉลากแสดงปริมาณการบรรจุ	66.67	33.33	ขายส่ง
5.4 มีฉลากแสดงแหล่งที่เก็บผลผลิต	56.67	43.33	ขายส่ง
5.5 มีฉลากแสดงวัน เดือน ปี ที่ผลิต	53.33	46.67	ขายส่ง
5.6 ภาชนะบรรจุ มีความสะอาดและใช้บรรจุ อาหารเท่านั้น	100	-	-
5.7 เก็บผลิตภัณฑ์ในสถานที่เก็บถูกต้องและ สะอาด	100	-	-
5.8 น้ำผึ้งที่เก็บต้องไม่ถูกแสงอาทิตย์โดยตรง	100	-	-

## ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

N = 30

รายการ	ร้อยละ การปฏิบัติ	ร้อยละ ไม่ปฏิบัติ	เหตุผล
<b>6. การจัดการเลี้ยงผึ้งก่อนฤดูดอกไม้บาน</b>			
6.1 มีการวางแผน การแยกขยายรังผึ้ง ตำรวจและ เลือกแหล่งที่ตั้งรังผึ้ง	100	-	-
6.2 มีการเพิ่มขยายจำนวนรังผึ้ง จากเดิมที่มีอยู่ให้ มากกว่าเดิม	100	-	-
6.3 มีการเปลี่ยนนางพญาผึ้ง อย่างน้อย ปีละ 1 ครั้ง	100	-	-
6.4 มีการเตรียมความพร้อมของผึ้ง โดยมีผึ้งไม่ น้อยกว่า 6 คอน/ รัง	100	-	-
6.5 มีการตรวจเช็ครังผึ้งทุก 7 วัน	100	-	-
<b>7. การจัดการเลี้ยงผึ้งในฤดูดอกไม้บาน</b>			
7.1 มีการขนย้ายรังผึ้ง ไปตั้งไว้ในแหล่งพืชอาหาร ที่กำลังออกดอกตามแผนที่ได้กำหนดไว้	100	-	-
7.2 มีการสกัดน้ำผึ้งหัวคอนออกก่อนเก็บน้ำผึ้ง	100	-	-
7.3 ไม่มีการให้อาหารเสริมใด ๆ ในช่วงการเก็บ ผลผลิตน้ำผึ้ง	100	-	-
7.4 ก่อนสกัดน้ำผึ้ง ทุกครั้ง ได้คัดเลือกคอนน้ำผึ้ง ที่ปิดหลอดรวมแล้ว ร้อยละไม่ต่ำกว่า 30	100	-	-
7.5 อุปกรณ์การเก็บ และบรรจุ น้ำผึ้ง หรือ ผลิตภัณฑ์ผึ้ง มีการทำความสะอาด และเป็นวัสดุสำหรับ บรรจุอาหาร	100	-	-



ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

N = 30

รายการ	ร้อยละ การปฏิบัติ	ร้อยละ ไม่ปฏิบัติ	เหตุผล
<b>8. การจัดการเลี้ยงผึ้งหลังฤดูดอกไม้บาน</b>			
8.1 มีการลดจำนวนคอนรวงผึ้ง และควบคุมดูแล ความสมดุล ภายในรัง	100	-	-
8.2 มีการให้อาหารเสริม เช่น น้ำหวาน และ เกสร	100	-	-
<b>9. การจัดการด้านสุขภาพผึ้ง</b>			
9.1 มีการตรวจเช็ค ป้องกันและกำจัดศัตรูผึ้ง	100	-	-
9.2 การใช้สารเคมีต้องใช้คำแนะนำในฉลากหรือ ปรึกษาเจ้าหน้าที่	100	-	-
<b>10. การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม</b>			
10.1 วัสดุเหลือใช้ มีการจัดเก็บและทิ้ง ผึ่งกลบ ที่ถูกต้อง	100	-	-

จากตารางที่ 4.4 การปฏิบัติการจัดการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ตาม GAP ปรากฏผลการวิเคราะห์ดังนี้  
ที่ตั้งของฟาร์มผึ้ง พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง ร้อยละ 96.67 ตั้งรังผึ้งในสถานที่ที่  
ดูแลได้สะดวก และสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ ร้อยละ 3.33 ไม่ได้ตั้งรังผึ้งในสถานที่ที่ดูแลได้สะดวก  
เนื่องจากตำแหน่งที่มีอาหารเพียงพอต่อความต้องการของผึ้ง ตั้งอยู่ในที่ที่ดูแลได้ยาก ร้อยละ 100  
ตั้งฟาร์มผึ้งอยู่ห่างชุมชน เมือง และโรงงานอุตสาหกรรมที่มีการปล่อยมลพิษ ร้อยละ 96.67 มี  
โรงเรือนปฏิบัติการในฟาร์มผึ้งมีการจัดแบ่งพื้นที่อย่างมีระเบียบ และสะอาด โดยมีสมาชิก  
ร้อยละ 3.33 ไม่สามารถปฏิบัติได้เนื่องจากพื้นที่มีจำกัด ร้อยละ 100 ตั้งรังผึ้งในที่ที่ร่มรื่น และมี  
แหล่งน้ำสะอาด และตั้งรังผึ้งให้อยู่สูงจากพื้นดินไม่น้อยกว่า 6 นิ้ว

การจัดการภายในฟาร์มผึ้ง พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง ร้อยละ 100 มีโรงเรือนเก็บ  
วัสดุอุปกรณ์มีความสะอาด และสะดวกต่อการปฏิบัติงาน และมีอุปกรณ์พื้นฐานสำรองไว้ใช้ในการ  
เลี้ยงผึ้ง เช่น ก่อเลี้ยงผึ้ง คอน ลวดและแผ่นรังเทียม เป็นต้น สมาชิกร้อยละ 96.67 มีตู้เก็บยาและ

สารเคมีแยกเป็นสัดส่วน และมีฉลากแนะนำการใช้ติดไว้ชัดเจน และร้อยละ 3.33 ไม่สามารถปฏิบัติได้เนื่องจากพื้นที่มีจำกัด

**การจัดการด้านบุคลากร** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ร้อยละ 100 ได้รับความรู้ และเทคโนโลยีเกี่ยวกับการเลี้ยงฝ้าย ร้อยละ 83.33 มีการจัดแบ่งหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน และร้อยละ 16.67 ไม่ได้มีการแบ่งหน้าที่ที่ชัดเจน เนื่องจากแรงงานมีจำกัด ส่งผลให้ไม่สามารถแบ่งงานอย่างชัดเจนได้

**การบันทึกข้อมูล** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ร้อยละ 96.67 มีการจดบันทึกข้อมูลการทำงาน เช่น บุคลากร แรงงาน การผลิตและผลผลิต และไม่มีมีการจดบันทึกร้อยละ 3.33 เนื่องจากแรงงานมีจำกัด ทำให้ไม่สามารถบันทึกข้อมูลได้ทั้งหมด จะบันทึกเฉพาะน้ำหนักรังเท่านั้น

**การจัดการผลผลิต (น้ำฝ้าย)** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ร้อยละ 66.67 มีฉลากแสดงชื่อผู้ผลิต ฉลากแสดงชนิดของน้ำฝ้าย และฉลากแสดงปริมาณการบรรจุ สมาชิกร้อยละ 56.67 มีฉลากแสดงแหล่งที่เก็บผลผลิต และสมาชิกร้อยละ 53.33 มีฉลากแสดงวัน เดือน ปี ที่ผลิต ส่วนสมาชิกร้อยละ 3.33 ไม่มีฉลากแสดงชื่อผู้ผลิต ฉลากแสดงชนิดของน้ำฝ้าย ไม่มีฉลากแสดงปริมาณการบรรจุ สมาชิกร้อยละ 46.67 ไม่มีฉลากแสดงวัน เดือน ปี ที่ผลิต ร้อยละ 43.33 ไม่มีฉลากแสดงแหล่งที่เก็บผลผลิต เนื่องจากจำหน่ายผลผลิตในลักษณะการขายส่ง สมาชิกร้อยละ 100 บรรจุน้ำฝ้ายในภาชนะบรรจุ ที่มีความสะอาดและใช้บรรจุอาหารเท่านั้น ร้อยละ 100 เก็บผลิตภัณฑ์ในสถานที่เก็บถูกต้อง และสะอาด และร้อยละ 100 เก็บน้ำฝ้ายโดยไม่ถูกแสงอาทิตย์โดยตรง

**การจัดการเลี้ยงฝ้ายก่อนฤดูดอกไม้บาน** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ร้อยละ 100 มีการวางแผนการแยกขยายรังฝ้าย ตำรวจและเลือกแหล่งที่ตั้งรังฝ้าย มีการเพิ่มขยายจำนวนรังฝ้าย จากเดิมที่มีอยู่ให้มากกว่าเดิม มีการเปลี่ยนนางพญาฝ้าย อย่างน้อย ปีละ 1 ครั้ง มีการเตรียมความพร้อมของฝ้าย โดยมีฝ้ายไม่น้อยกว่า 6 คอน/ รัง และ มีการตรวจเช็ครังฝ้ายทุก 7 วัน

**การจัดการเลี้ยงฝ้ายในฤดูดอกไม้บาน** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ร้อยละ 100 มีการขนย้ายรังฝ้ายไปตั้งไว้ในแหล่งพืชอาหารที่กำลังออกดอกตามแผนที่ได้กำหนดไว้ และมีการสลัดน้ำฝ้ายหัวคอนออกก่อนเก็บน้ำฝ้าย

**การจัดการเลี้ยงฝ้ายหลังฤดูดอกไม้บาน** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ร้อยละ 100 มีการลดจำนวนคอนรวงฝ้าย และควบคุมดูแลความสมดุล ภายในรัง และมีการให้อาหารเสริม เช่น น้ำหวาน และเกสร

**การจัดการด้านสุขภาพฝ้าย** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ร้อยละ 100 มีการตรวจเช็คป้องกันและกำจัดศัตรูฝ้าย และการใช้สารเคมีต้องให้คำแนะนำในฉลากหรือปรึกษาเจ้าหน้าที่

การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ร้อยละ 100 มีการจัดการวัสดุเหลือใช้ โดยมีการจัดเก็บและทิ้งสิ่งของที่ถูกต้อง

ตารางที่ 4.5 โรคและศัตรูของฝ้าย

N = 30		
รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>1. โรคและศัตรูของฝ้าย</b>		
<b>โรค (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
โรคหนอนเน่าอเมริกัน (อเมริกันฟิวรี่)	0	-
โรคหนอนเน่ายุโรป	0	-
โรคขอล์คอบรูค	0	-
โรคแซคคอบรูค	0	-
โรคโนซีมา	0	-
อื่น ๆ	0	-
<b>ไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
ไรวาร์ริว	30	100
ไรทรอปิเลแลปส์	4	13.33
ไรตัวเบียนภายในท่อหายใจ	0	-
อื่น ๆ	0	-
<b>ศัตรูอื่น ๆ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
มด	28	93.33
นกกินฝ้าย	26	86.67
ต่อ	27	90.00
อื่น ๆ (จิ้งจก)	1	3.33

จากตารางที่ 4.5 โรคและศัตรูของฝ้าย ปรากฏผลการวิเคราะห์ ดังนี้  
**โรค** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ยังไม่พบโรคที่เกิดในฝ้ายที่เลี้ยง  
**ไร** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย พบว่าสมาชิกร้อยละ 100 พบการระบาดของไรวาร์ริว และ ร้อยละ 13.33 พบการระบาดของไรทรอปิเลแลปส์

ศัตรูอื่น ๆ พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง พบว่าสมาชิกร้อยละ ร้อยละ 93.33 พบการระบาดของ มด รองลงมา ร้อยละ 90.00 คือ ต่อ ร้อยละ 86.67 ก็ือนกกินผึ้ง และร้อยละ 3.33 คือศัตรูอื่น ๆ เช่น จิ้งจก

ตารางที่ 4.6 การป้องกันและกำจัดศัตรูของผึ้ง

N = 30		
รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>1. การป้องกันและกำจัดไร</b>		
ไรวาร์ริว (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	30	
ตะไคร้หอมทุบใส่ด้านล่างของรัง	3	10.00
กรดฟอร์มิก	14	46.67
ตะไคร้หอมทุบใส่ด้านล่างของรังร่วมกับกรด ฟอร์มิก	13	43.33
ไรทรอปิเลแลปส์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	4	
ตะไคร้หอมทุบใส่ด้านล่างของรัง	1	25.00
กรดฟอร์มิก	2	50.00
ตะไคร้หอมทุบใส่ด้านล่างของรังร่วมกับกรด ฟอร์มิก	1	25.00
<b>2. การป้องกันและกำจัดศัตรูอื่น ๆ</b>		
มด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	28	
สารกำจัดมด	21	75.00
ผ้าชุบน้ำมันพันขาตั้งรัง	2	7.14
สารกำจัดมดร่วมกับผ้าชุบน้ำมันพันขาตั้งรัง	5	17.86
นกกินผึ้ง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	26	
ย้ายที่ตั้งรังผึ้ง	24	92.31
กั้นตาข่าย	4	15.39

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

N = 30

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ต่อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	27	
ย้ายที่ตั้งรังผึ้ง	6	22.22
กล่องคัก	15	55.56
กล่องคักร่วมกับการย้ายที่ตั้งรัง	5	18.52
น้ำผึ้งวางล่อหน้ารัง	1	3.70
อื่น ๆ (จึงจก) (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	1	
ไล่	1	3.33

จากตารางที่ 4.6 การป้องกันและกำจัดศัตรูของผึ้ง ปราบกฏผลการวิเคราะห์ ดังนี้

ไร พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง มีการป้องกันและกำจัดไรวารัวร์ โดยร้อยละ 46.67 ใช้กรดฟอร์มิค รองลงมา ร้อยละ 43.33 ใช้ตะไคร้หอมทุบใส่ด้านล่างของรังร่วมกับกรดฟอร์มิค และร้อยละ 10.00 ใช้ตะไคร้หอมทุบใส่ไว้ในรัง ส่วนการป้องกันและกำจัดไรทรอปิเลแลปส์ พบว่าสมาชิก ร้อยละ 50.00 ใช้กรดฟอร์มิค รองลงมา ร้อยละ 25.00 ใช้ตะไคร้หอมร่วมกับกรดฟอร์มิค และใช้ตะไคร้หอมทุบใส่ไว้ในรัง

ศัตรูอื่น ๆ พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง มีการป้องกันและกำจัด มด โดยร้อยละ 75.00 ใช้ยากำจัดมด รองลงมา ร้อยละ 17.86 ใช้สารกำจัดมดร่วมกับผ้าชุบน้ำมันพันขาตั้งรัง และร้อยละ 7.14 ใช้ผ้าชุบน้ำมันพันขาตั้งรัง ส่วนการป้องกันและกำจัดนกกินผึ้ง สมาชิกมีการป้องกันและกำจัด โดย ร้อยละ 92.31 ใช้วิธีการย้ายที่ตั้งรังผึ้ง และร้อยละ 15.39 ใช้การกันตาข่าย การป้องกันและกำจัดต่อ สมาชิกมีการป้องกันและกำจัด โดย ร้อยละ 55.56 ใช้กล่องคัก รองลงมา ร้อยละ 22.22 ใช้การย้ายที่ตั้งรังผึ้ง ร้อยละ 18.52 ใช้กล่องคักร่วมกับการย้ายที่ตั้งรัง และร้อยละ 3.70 ใช้ น้ำผึ้งวางล่อหน้ารัง และศัตรูอื่น ๆ เช่น จึงจก ใช้วิธีการไล่

ตารางที่ 4.7 ผลผลิต ที่ได้จากการเลี้ยงผึ้ง

N = 30

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>1. ผลผลิตที่ได้จากการเลี้ยงผึ้ง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
น้ำผึ้งดอกกล้วย (N= 30)	30	100.00
เกสรผึ้ง (n = 8)	8	26.67
ไขผึ้ง (n = 19)	19	63.33
<b>2. ปริมาณผลผลิตน้ำผึ้ง (N= 30)</b>		
น้อยกว่า 1,000 กิโลกรัม	11	36.67
1,001 – 3,000 กิโลกรัม	13	43.33
3,001 – 5,000 กิโลกรัม	4	13.33
มากกว่า 5,000 กิโลกรัม	2	6.67
ค่าต่ำสุด 100 กิโลกรัม ค่าสูงสุด 8,000 กิโลกรัม ค่าเฉลี่ย 1,933 กิโลกรัม		
<b>3. ปริมาณผลผลิตเกสรผึ้ง (n = 8)</b>		
น้อยกว่า 20 กิโลกรัม	1	12.50
20 – 40 กิโลกรัม	4	50.00
41 – 60 กิโลกรัม	2	25.00
มากกว่า 60 กิโลกรัม	1	12.50
ค่าต่ำสุด 20 กิโลกรัม ค่าสูงสุด 100 กิโลกรัม ค่าเฉลี่ย 38 กิโลกรัม		
<b>4. ปริมาณผลผลิตไขผึ้ง (n = 19)</b>		
น้อยกว่า 25 กิโลกรัม	5	26.32
25 – 50 กิโลกรัม	9	47.37
51 – 75 กิโลกรัม	1	5.26
76 - 100 กิโลกรัม	2	10.53
มากกว่า 100 กิโลกรัม	2	10.53
ค่าต่ำสุด 10 กิโลกรัม ค่าสูงสุด 150 กิโลกรัม ค่าเฉลี่ย 55 กิโลกรัม		
<b>5. ช่วงเวลาในการเก็บผลผลิตน้ำผึ้ง (เดือน) (N= 30)</b>		
กุมภาพันธ์ - เมษายน	21	70.00
มีนาคม - เมษายน	8	26.67
มีนาคม	1	3.33

จากตารางที่ 4.7 ผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการเลี้ยงผึ้ง ปราบผลการวิเคราะห์  
ดังนี้

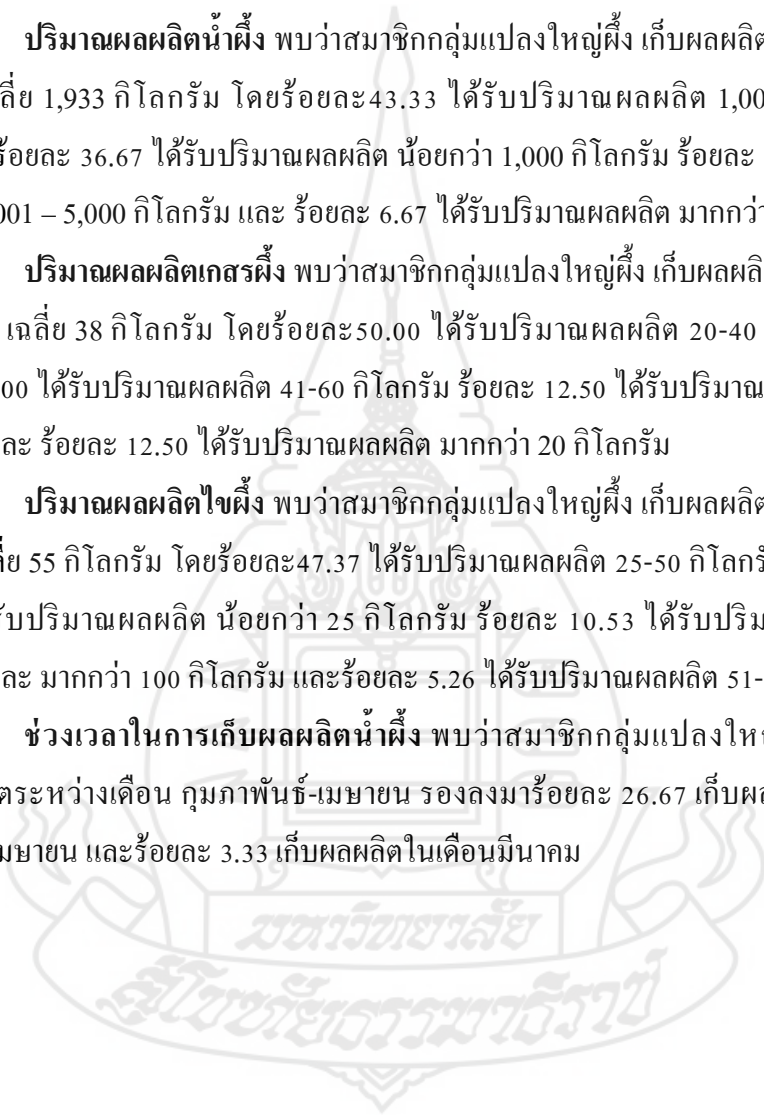
**ผลผลิตที่ได้จากการเลี้ยงผึ้ง** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง มีผลผลิตที่ได้จากการ  
เลี้ยงผึ้ง เป็นน้ำผึ้งดอกกล้วย ร้อยละ 100.00 รองลงมาคือไขผึ้ง ร้อยละ 63.33 และเกสรผึ้ง ร้อยละ  
26.67

**ปริมาณผลผลิตน้ำผึ้ง** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง เก็บผลผลิตน้ำผึ้งในปีที่ผ่านมา  
(2562) เฉลี่ย 1,933 กิโลกรัม โดยร้อยละ 43.33 ได้รับปริมาณผลผลิต 1,001 – 3,000 กิโลกรัม  
รองลงมา ร้อยละ 36.67 ได้รับปริมาณผลผลิต น้อยกว่า 1,000 กิโลกรัม ร้อยละ 13.33 ได้รับปริมาณ  
ผลผลิต 3,001 – 5,000 กิโลกรัม และ ร้อยละ 6.67 ได้รับปริมาณผลผลิต มากกว่า 5,000 กิโลกรัม

**ปริมาณผลผลิตเกสรผึ้ง** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง เก็บผลผลิตเกสรผึ้งในปีที่ผ่าน  
มา (2562) เฉลี่ย 38 กิโลกรัม โดยร้อยละ 50.00 ได้รับปริมาณผลผลิต 20-40 กิโลกรัม รองลงมา  
ร้อยละ 25.00 ได้รับปริมาณผลผลิต 41-60 กิโลกรัม ร้อยละ 12.50 ได้รับปริมาณผลผลิต น้อยกว่า 20  
กิโลกรัม และ ร้อยละ 12.50 ได้รับปริมาณผลผลิต มากกว่า 20 กิโลกรัม

**ปริมาณผลผลิตไขผึ้ง** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง เก็บผลผลิตไขผึ้งในปีที่ผ่านมา  
(2562) เฉลี่ย 55 กิโลกรัม โดยร้อยละ 47.37 ได้รับปริมาณผลผลิต 25-50 กิโลกรัม รองลงมา ร้อยละ  
26.32 ได้รับปริมาณผลผลิต น้อยกว่า 25 กิโลกรัม ร้อยละ 10.53 ได้รับปริมาณผลผลิต 76-100  
กิโลกรัม และ มากกว่า 100 กิโลกรัม และร้อยละ 5.26 ได้รับปริมาณผลผลิต 51-75 กิโลกรัม

**ช่วงเวลาในการเก็บผลผลิตน้ำผึ้ง** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง ร้อยละ 70.00  
เก็บผลผลิตระหว่างเดือน กุมภาพันธ์-เมษายน รองลงมา ร้อยละ 26.67 เก็บผลผลิตระหว่างเดือน  
มีนาคม - เมษายน และร้อยละ 3.33 เก็บผลผลิตในเดือนมีนาคม



## ตารางที่ 4.8 การตลาดของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง

N = 30

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>1. การบรรจุและราคาจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
ขวดแก้ว ขนาด 750 มล. ราคาเฉลี่ย 200 บาท	17	56.67
ขวดพลาสติก ขนาด 750 มล. ราคาเฉลี่ย 200 บาท	8	26.67
ถังแก๊สลอนพลาสติก ขนาด 5 ลิตร ราคาเฉลี่ย 700 บาท	7	23.33
ถังแก๊สลอนพลาสติก ขนาด 30 ลิตร ราคาเฉลี่ย 3,500 บาท	3	10.00
อื่น ๆ ระบุ ถัง ขนาด 200 ลิตร ราคาเฉลี่ย 21,000 บาท/ถัง	26	86.67
<b>2. ตราสินค้า</b>		
ไม่มี	24	80.00
มี	6	20.00
<b>3. การรับรองคุณภาพ</b>		
ไม่มี	29	96.67
มี (อย.)	1	3.33
<b>4. การขนส่ง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
พาหนะที่ใช้ในการขนส่ง		
รถยนต์	2	5.71
รถกระบะ	26	74.29
รถบรรทุก	2	5.71
รถยนต์และรถกระบะ	1	2.86
รถยนต์และรถบรรทุก	1	2.86
รถกระบะและรถบรรทุก	3	8.57



ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

N = 30

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>5. การเก็บรักษา</b>		
โรงเก็บน้ำผึ้งที่บ้านละบริเวณบ้าน	29	96.67
อื่น ๆ (กลุ่มแปลงใหญ่ฯ)	1	3.33
<b>6. ช่องทางการจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
จำหน่ายโดยตรง	15	50.00
บริษัท (พัฒนกิจ/ เนสเล่)	19	63.33
ผู้รับซื้อชาวจีน/ไต้หวัน พ่อค้าคนกลาง	10	33.33
กลุ่มแปลงใหญ่ฯ	2	6.67
<b>7. ช่องทางการสื่อสารข้อมูลของกลุ่มและผลิตภัณฑ์</b>		
แผ่นพับ	2	6.67
ป้ายโฆษณา	2	6.67
ออนไลน์ (เฟสบุ๊ก ไลน์)	2	6.67
งานแสดงสินค้า	11	36.67
อื่น ๆ (กิจกรรมของกลุ่มแปลงใหญ่ฯ การบอกเล่า	3	10.00
แบบปากต่อปาก ไม่มีการสื่อสาร)		
ไม่มีการสื่อสาร	10	33.33

จากตารางที่ 4.8 การบรรจุผลิตภัณฑ์ ตราสินค้า และการขนส่ง ปรากฏผลการวิเคราะห์ ดังนี้

การบรรจุ พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง จำนวน 26 รายคิดเป็นร้อยละ 42.62 บรรจุผลผลิต ในถังบรรจุ ขนาด 200 ลิตร ราคาขายเฉลี่ย 21,000 บาท/ถัง รองลงมา จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.87 บรรจุในขวดแก้ว ขนาด 750 มล. จำนวน 10 ราย คิดเป็น ร้อยละ 16.39 บรรจุในถังแกลลอนพลาสติก โดยแบ่งเป็น จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 70 บรรจุในแกลลอนขนาด 5 ลิตร และจำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 30 บรรจุในแกลลอนขนาด 30 ลิตร และจำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.11 บรรจุ ขวดพลาสติก ขนาด 750 มล.

**ตราสินค้า** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ร้อยละ 80.00 ไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง และร้อยละ 20.00 มีตราสินค้าเป็นของตนเอง

**การรับรองคุณภาพ** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ร้อยละ 96.67 สินค้าไม่มีการรับรองคุณภาพ และร้อยละ 3.33 มีรับการรับรองมาตรฐานจากองค์การอาหารและยา (อย.)

**การขนส่ง** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ใช้พาหนะในการขนส่ง ร้อยละ 74.29 ใช้รถกระบะ รองลงมา ร้อยละ 8.57 ใช้รถกระบะและรถบรรทุก ร้อยละ 5.71 ใช้รถยนต์ และรถบรรทุก และ ร้อยละ 2.86 ใช้รถยนต์และรถกระบะ และรถยนต์และรถบรรทุก

**การเก็บรักษา** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ร้อยละ 60.00 เก็บน้ำฝ้ายไว้บริเวณบ้าน รองลงมา ร้อยละ 36.67 เก็บไว้ที่โรงเก็บน้ำฝ้าย และร้อยละ 3.33 เก็บไว้ที่กลุ่มแปลงใหญ่

**ช่องทางการจำหน่าย** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ร้อยละ 63.33 ขายส่งให้กับบริษัท รองลงมา ร้อยละ 50.00 จำหน่ายโดยตรง ร้อยละ 33.33 จำหน่ายให้พ่อค้าคนกลาง ผู้ซื้อชาวจีน/ไต้หวัน และร้อยละ 6.67 จำหน่ายให้กลุ่มแปลงใหญ่

**ช่องทางในการสื่อสารข้อมูลของกลุ่มและผลิตภัณฑ์** พบว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ร้อยละ 36.67 ใช้งานแสดงสินค้าเป็นช่องทางในการสื่อสารข้อมูล รองลงมา 33.33 ไม่มีการสื่อสาร ร้อยละ 10.00 กิจกรรมของกลุ่มแปลงใหญ่ และการบอกเล่าแบบปากต่อปากของผู้บริโภค ร้อยละ 6.67 ใช้แผ่นพับ ป้ายโฆษณา และการขายทางออนไลน์ โดยใช้โซเชียลมีเดีย เช่น เฟสบุ๊ก และไลน์

### ตอนที่ 3 การดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้ายอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

การดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้ายประกอบไปด้วย ความพึงพอใจของสมาชิกกลุ่มต่อการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ความคิดเห็นของคณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย และเจ้าหน้าที่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย ดังนี้

**3.1 ความพึงพอใจของสมาชิกกลุ่ม ต่อการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย** ใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม ด้านการบริหารทุนและทรัพยากร ด้านการจัดการการผลิตสินค้า และด้านการจัดการการตลาดสินค้า

ตารางที่ 4.9 ความพึงพอใจของสมาชิกกลุ่ม ต่อการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ผู้

N = 30

รายการ	ค่าเฉลี่ย $\mu$	$\sigma$	แปลผล
<b>1. ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม</b>			
1. มีการจัดทำแผนการดำเนินงานของกลุ่ม	3.83	.531	มาก
2. มีการกำหนดโครงสร้างและการแบ่งหน้าที่ ของกรรมการและสมาชิกอย่างชัดเจน	4.10	.607	มาก
3. มีการกำหนดกฎระเบียบหรือข้อบังคับในการ ดำเนินงานของกลุ่ม	3.83	.592	มาก
4. ความถี่ในการประชุมกลุ่ม	3.67	.606	มาก
5. ความร่วมมือของสมาชิกในการเข้าร่วมประชุม กลุ่ม	3.53	.629	มาก
6. การติดต่อประสานงานกับกลุ่มอื่น ๆ	3.67	.547	มาก
7. การประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและ เอกชน	3.93	.691	มาก
8. การประเมินผลการดำเนินงาน	3.80	.551	มาก
9. ประโยชน์จากการเข้าร่วมกลุ่ม	4.00	.587	มาก
<b>ค่าเฉลี่ย/ แปลผล</b>	<b>3.82</b>		<b>มาก</b>

ตารางที่ 4.9 (ต่อ)

N = 30

รายการ	ค่าเฉลี่ย $\mu$	$\sigma$	แปลผล
<b>2. ด้านการบริหารทุนและทรัพยากร</b>			
1. มีการใช้ทุนและทรัพยากรเพื่อการดำเนินงาน ของกลุ่มอย่างเหมาะสม	4.10	.607	มาก
2. มีอาคาร/ สถานที่ พร้อมทั้งวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ ในการทำงานร่วมกันของกลุ่ม	4.17	.648	มาก
3. มีการจัดบันทึกการเงินหรือบัญชี	4.23	.626	มากที่สุด
4. มีการตรวจสอบบัญชีและหลักฐานทางการเงิน	3.97	.490	มาก
5. มีการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต รายรับ-รายจ่าย	3.90	.548	มาก
6. มีการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและข้อมูลอื่น ๆ แก่สมาชิก	4.17	.699	มาก
<b>ค่าเฉลี่ย/ แปลผล</b>	<b>3.93</b>	<b>.129</b>	<b>มาก</b>
<b>3. ด้านการจัดการการผลิตสินค้า</b>			
1. มีการวางแผนการผลิตของกลุ่ม	3.73	.521	มาก
2. มีการจัดการลดต้นทุนการผลิต (การปฏิบัติงาน การขนย้ายรัง การเก็บน้ำผึ้ง)	3.43	.504	มาก
3. มีการควบคุมคุณภาพสินค้า (น้ำผึ้ง)	3.77	.568	มาก
<b>ค่าเฉลี่ย/ แปลผล</b>	<b>3.64</b>	<b>.184</b>	<b>มาก</b>

ตารางที่ 4.9 (ต่อ)

N = 30

รายการ	ค่าเฉลี่ย $\mu$	$\sigma$	แปลผล
<b>4. ด้านการจัดการการตลาดสินค้า</b>			
1. มีการกำหนดแหล่งจำหน่ายและกลุ่มเป้าหมาย	3.97	.615	มาก
2. มีการพัฒนา/ ออกแบบผลิตภัณฑ์	3.83	.592	มาก
3. ร่วมกันกำหนดราคาสินค้า	3.93	.640	มาก
4. มีตลาด/ ช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย	3.73	.521	มาก
5. มีสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์ เข้าถึงลูกค้าได้ ง่าย	2.47	.629	น้อยที่สุด
6. การเชื่อมโยงเครือข่ายสินค้า/ ผลิตภัณฑ์กับ กลุ่มอื่น ๆ	3.47	.681	มาก
<b>ค่าเฉลี่ย/ แปลผล</b>	<b>3.57</b>	<b>.568</b>	<b>มาก</b>
<b>รวมเฉลี่ยทั้งหมด</b>	<b>3.92</b>	<b>0.42</b>	<b>มาก</b>

จากตารางที่ 4.9 แสดง ค่าเฉลี่ย และแปลผลความพึงพอใจของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผู้ตั้งต่อการดำเนินงานของกลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า โดยรวมสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ มีความพึงพอใจมาก ( $\mu = 3.92$ ) ต่อการดำเนินงานของกลุ่มในภาพรวม และเมื่อพิจารณากิจกรรมด้านต่าง ๆ ของการดำเนินงานกลุ่ม พบว่าสมาชิกมีความพึงพอใจมากที่สุด คือ ด้านการบริหารทุนและทรัพยากร ( $\mu = 3.93$ ) รองลงมาคือ ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม ( $\mu = 3.82$ ) ด้านการจัดการการผลิตสินค้า ( $\mu = 3.64$ ) และด้านการจัดการการตลาดสินค้า ( $\mu = 3.57$ ) ตามลำดับ เมื่อพิจารณาในแต่ละด้าน พบว่าสมาชิกมีความพึงพอใจดังนี้

**ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม** ผลการศึกษาพบว่า ระดับความพึงพอใจในการดำเนินงานของกลุ่ม อยู่ในระดับมาก ดังนี้ กลุ่มมีการกำหนดโครงสร้างและการแบ่งหน้าที่ของกรรมการ และสมาชิกอย่างชัดเจน ( $\mu = 4.10$ ) ประโยชน์จากการเข้าร่วมกลุ่ม ( $\mu = 4.00$ ) การประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ( $\mu = 3.93$ ) มีการจัดทำแผนการดำเนินงาน ( $\mu = 3.83$ ) มีการกำหนดกฎระเบียบหรือข้อบังคับในการดำเนินงานของกลุ่ม ( $\mu = 3.83$ ) การประเมินผลการดำเนินงาน ( $\mu = 3.80$ ) ความถี่ในการประชุมกลุ่ม ( $\mu = 3.67$ ) การติดต่อประสานงานกับกลุ่มอื่น ๆ ( $\mu = 3.67$ ) และความร่วมมือของสมาชิกในการเข้าร่วมประชุมกลุ่ม ( $\mu = 3.53$ ) ตามลำดับ

**ด้านการบริหารทุนและทรัพยากร** ผลการศึกษาพบว่า ระดับความพึงพอใจในการบริหารทุนและทรัพยากรของกลุ่ม อยู่ในระดับความพึงพอใจมาก ( $\mu = 3.93$ ) โดยมีความพึงพอใจในการจัดบันทึกการเงินหรือบัญชีมากที่สุด ( $\mu = 4.23$ ) มีอาคาร/ สถานที่ พร้อมทั้งวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงานร่วมกันของกลุ่ม ( $\mu = 4.17$ ) มีการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและข้อมูลอื่น ๆ แก่สมาชิก ( $\mu = 4.17$ ) มีการใช้ทุนและทรัพยากรเพื่อการดำเนินงานของกลุ่มอย่างเหมาะสม ( $\mu = 4.10$ ) มีการตรวจสอบบัญชีและหลักฐานทางการเงิน ( $\mu = 3.97$ ) มีการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต รายรับ-รายจ่าย ( $\mu = 3.90$ ) ตามลำดับ

**ด้านการจัดการการผลิตสินค้าและทรัพยากร** ผลการศึกษาพบว่า ระดับความพึงพอใจในด้านการจัดการการผลิตสินค้าและทรัพยากรของกลุ่ม อยู่ในระดับความพึงพอใจมาก ( $\mu = 3.64$ ) โดยมีความพึงพอใจในการควบคุมคุณภาพสินค้า (น้ำผึ้ง) ( $\mu = 3.77$ ) มีการวางแผนการผลิตของกลุ่ม ( $\mu = 3.73$ ) และ มีการจัดการลดต้นทุนการผลิต (การปฏิบัติงาน การขนย้ายรัง การเก็บน้ำผึ้ง) ( $\mu = 3.43$ ) ตามลำดับ

**ด้านการจัดการการตลาดสินค้า** สมาชิกกลุ่มมีความพึงพอใจในด้านการจัดการการตลาด ในภาพรวมในระดับมาก ( $\mu = 3.57$ ) โดยมีความพึงพอใจมีการกำหนดแหล่งจำหน่ายและกลุ่มเป้าหมาย ( $\mu = 3.97$ ) ร่วมกันกำหนดตราสินค้า มีการพัฒนา/ ออกแบบผลิตภัณฑ์ ( $\mu = 3.83$ ) มีตลาด/ ช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย ( $\mu = 3.73$ ) การเชื่อมโยงเครือข่ายสินค้า/ ผลิตภัณฑ์กับกลุ่มอื่น ๆ ( $\mu = 3.47$ ) มีสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์ เข้าถึงลูกค้าได้ง่ายในระดับน้อยที่สุด ( $\mu = 2.47$ ) ตามลำดับ

### 3.2 การบริหารจัดการกลุ่ม ของคณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้งอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

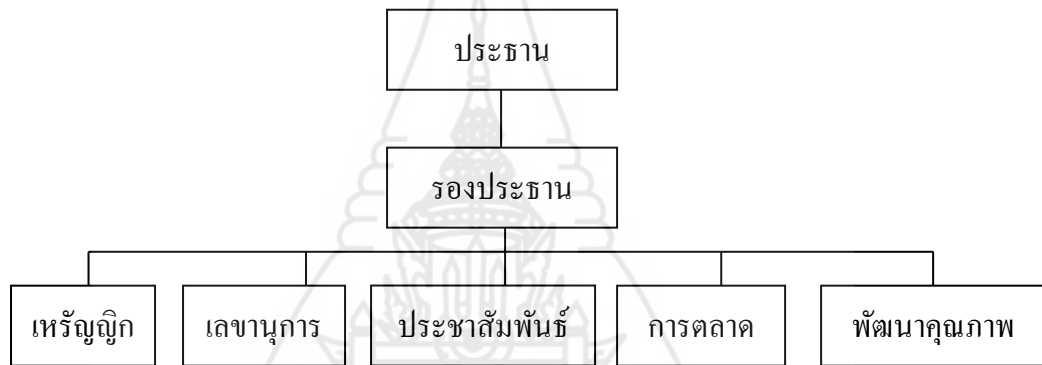
**3.2.1 ความเป็นมาของกลุ่ม** กลุ่มแปลงใหญ่เริ่มก่อตั้งเมื่อวันที่ 10 มิถุนายน 2560 ตามนโยบายของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในขณะนั้น โดยมีวัตถุประสงค์หลักของกลุ่มเพื่อสร้างเครือข่ายระหว่างผู้เลี้ยงผึ้งในอำเภอเมืองลำพูน ร่วมกันต่อรองราคาปัจจัยการผลิต และลดต้นทุนการผลิตได้โดยมีสมาชิก จำนวน 30 ราย การเข้าร่วมกลุ่ม กลุ่มมีการจัดเก็บค่าหุ้น หุ้นละ 100 บาท สมาชิกต้องมีหุ้นอย่างน้อย 1 หุ้น และสมาชิกสามารถร่วมสมทบทุนเพิ่มเติมในกองทุนน้ำตาล โดยมีค่าน้ำตาลกระสอบละ 1,000 บาท เพื่อเป็นทุนสำหรับซื้อน้ำตาลของกลุ่ม

### 3.2.2 การจัดการกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่งอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

1) การวางแผน ในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มแปลงใหญ่ มีการจัดการประชุมกลุ่มเพื่อชี้แจงการดำเนินการ และระดมความคิดเห็นของสมาชิก โดยเฉลี่ย 3-4 ครั้งต่อปี มีการประชุมวางแผนการผลิตและความต้องการปัจจัยการผลิต เพื่อให้สามารถสั่งซื้อได้ในราคาถูก รวมทั้งติดต่อประสานงานกับเจ้าหน้าที่ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในด้านการสนับสนุนงบประมาณจากโครงการระบบส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่ และการฝึกอบรม

#### 2) การจัดองค์การ

(1) แผนภาพโครงสร้างองค์การ บทบาทและหน้าที่ของฝ่ายต่าง ๆ และสมาชิก



ภาพที่ 4.1 โครงสร้างองค์การของกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่งอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

(2) การสมัครเข้าเป็นสมาชิก การสมัครสมาชิก มีหุ้นละ 100 บาท ปัจจุบันมีหุ้นจำนวน 361 หุ้น และกองทุนน้ำตาล จำนวน 174 กระสอบ กระสอบละ 1,000 บาท

3) การนำ ประธานจะมีการเรียกประชุมกลุ่มในเรื่องที่จะต้องขอมติจากคณะกรรมการและสมาชิก มาตรฐานน้ำผึ้ง หรือกิจกรรม/โครงการจากภาครัฐ

4) การควบคุม มีการจดบันทึกและทำรายงานการประชุมทุกครั้ง ในส่วนของรายรับ - รายจ่าย ของกลุ่ม มีการทำบัญชีและชี้แจงในที่ประชุม

### 3.2.3 ด้านการบริหารทุนและทรัพยากร

1) แหล่งทรัพยากรประเภททุน แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ของเกษตรกรมาจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

2) แหล่งทรัพยากรประเภทแรงงาน แรงงานในการดูแลรักษาฝั้จะใช้แรงงานในครัวเรือนเป็นหลักและมีการจ้างบางส่วน ในส่วนของการขนย้ายจะใช้เป็นแรงงานจ้างซึ่งเป็นผู้รับจ้างในพื้นที่

3) แหล่งทรัพยากรประเภทวัตถุดิบ โดยส่วนใหญ่หากเป็นวัตถุดิบที่ต้องซื้อจะเน้นรวมกลุ่มกันซื้อในปริมาณที่มาก เช่น น้ำตาล และบางส่วนเป็นวัตถุดิบที่เป็นผลพลอยได้จากการเลี้ยงฝั้ เช่น เกสร หากเก็บได้ในปริมาณที่ไม่มาก จะไม่มีการจำหน่ายแต่จะนำไปเป็นอาหารเสริมให้กับฝั้แทน

3.2.4 ด้านการจัดการการผลิตสินค้า การผลิตสินค้าของกลุ่มแปลงใหญ่ เป็นการผลิตเพื่อรอจำหน่าย (made-to-stock)

#### 1) การวางแผน

(1) กำหนดวัตถุประสงค์การผลิต ไม่มีการกำหนดวัตถุประสงค์การผลิตเนื่องจากส่วนใหญ่ขายส่งให้บริษัทหรือผู้รับซื้อ เมื่อเหลือจากการขายแล้วจึงจะนำมาบรรจุขวดจำหน่ายเองหรือส่งให้กลุ่มแปลงใหญ่เพื่อจำหน่าย

(2) การวางแผนจัดหาปัจจัยการผลิต ปัจจัยการผลิตหลักที่ใช้คือ น้ำตาล โดยกลุ่มมีกองทุนน้ำตาล และมีการสอบถามความต้องการน้ำตาลของสมาชิกกลุ่ม เพื่อดำเนินการสั่งซื้อในปริมาณที่มาก นอกจากนี้ในส่วนของอุปกรณ์อื่น ๆ เช่น รัง เฟอร์ หรือคอน จะมีการรวมกันซื้อเช่นกัน

(3) การวางแผนด้านแรงงาน การผลิตผลผลิตในนามกลุ่มแปลงใหญ่ สมาชิกจะนำน้ำฝั้มารวมกันที่ทำการกลุ่มและนำไปบรรจุในภาชนะเพื่อรอการจำหน่าย

(4) การกำหนดการผลิต ผลผลิตที่ส่งให้กลุ่มจะไม่มีการกำหนดหรือการวางแผนการผลิต เนื่องจากส่วนใหญ่ขายส่งให้กับบริษัทและผู้รับซื้อก่อน เมื่อเหลือจึงจะนำมารวมที่กลุ่มเพื่อจำหน่ายในนามของกลุ่มต่อไป

#### 2) การปฏิบัติการ

(1) ปัจจัยการผลิต อุปกรณ์ที่ใช้ในการเลี้ยงฝั้ ประกอบด้วย กล่องเลี้ยงฝั้ คอนหรือเฟอร์ ฐานแผ่นรองหรือแผ่นรังเทียม ขาดัง เครื่องพ่นควัน เหล็กถักรังฝั้ เครื่องเหวี่ยงสลัดน้ำฝั้ และอุปกรณ์อื่น ๆ เช่น ลวด สแตน มีด ฯลฯ

วัตถุดิบ ประกอบด้วย น้ำตาลทราย เกสรเสริม สารเคมีและยาต่าง ๆ

#### (2) การจัดหาปัจจัยการผลิต

ก. ซื้อหรือแลกเปลี่ยนภายในกลุ่ม ได้แก่ นางพญาฝั้



ข. ชื่อจากภายนอก โดยจะรวมกลุ่มกันชื่อปัจจัยการผลิตคราวละมาก ๆ เพื่อให้ได้ในราคาถูก เช่นน้ำตาล สารเคมีต่าง ๆ รวมทั้งการสั่งทำกล่องและอุปกรณ์เลี้ยงผึ้ง

(3) *กระบวนการเลี้ยงผึ้ง* สมาชิกต่างคนต่างเลี้ยงไม่ได้มีการวางแผนร่วมกัน โดยการเลี้ยงแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

ก. ก่อนฤดูดอกไม้บาน สำรวจและติดต่อสวนหรือสถานที่ที่จะตั้งรังผึ้ง เพื่อเก็บน้ำหวาน เตรียมความพร้อมของรังผึ้ง ทำการคัดเลือกรังที่ดี

ข. ช่วงฤดูดอกไม้บาน ตรวจสอบรังผึ้ง โดยการเช็คสภาพรัง การเก็บน้ำผึ้ง และการบรรจุน้ำผึ้ง

ค. หลังฤดูดอกไม้บาน ตรวจสอบรังผึ้ง และป้องกันกำจัดศัตรู

3) *การควบคุม* มีสมาชิกที่จะนำผลผลิตมาจำหน่ายหรือฝากขายในนามของกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง จะมีการตรวจสอบคุณภาพน้ำผึ้งโดยน้ำผึ้งที่ได้ต้องสะอาดและไม่มีสิ่งเจือปน

### 3.2.5 ด้านการจัดการการตลาดสินค้า

#### 1) การวางแผน

(1) *การกำหนดวัตถุประสงค์การตลาด* ไม่ได้มีการกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาดว่าจะต้องขายได้เท่าไร เนื่องจากกำลังการผลิตมีไม่แน่นอน ส่งผลให้มีผลิตภัณฑ์จำหน่ายไม่แน่นอนด้วย

(2) *การกำหนดตลาดเป้าหมาย* ตลาดเป้าหมายแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ 1) บริษัทหรือผู้รวบรวม ส่วนใหญ่เป็นการรับซื้อน้ำผึ้งเพื่อนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่น ๆ 2) ผู้ที่ซื้อเพื่อไปจำหน่ายต่อหรือพ่อค้าคนกลาง และ 3) ลูกค้าทั่วไป

#### (3) การกำหนดกลยุทธ์การตลาด

ก. *ด้านผลิตภัณฑ์* ผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งดอกลำไย ของกลุ่มแปลงใหญ่ อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน กำลังอยู่ในขั้นตอนการดำเนินการขอมาตรฐาน อย.

ข. *ด้านราคา* มีการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ชัดเจน โดยอ้างอิงจากการผลิตของกลุ่ม ดังนี้ 1) น้ำผึ้งขวดแก้วและพลาสติก ขนาด 700 มิลลิลิตร ราคา 220 บาท 2) น้ำผึ้งขวดพลาสติก ขนาด 400 มิลลิลิตร ราคา 150 บาท และ 3) ขวดแก้ว ขนาด 240 มิลลิลิตร ราคา 100 บาท



ภาพที่ 4.1 น้ำผึ้งขวดแก้วและพลาสติก ขนาด 700 มิลลิลิตร



ภาพที่ 4.2 น้ำผึ้งขวดพลาสติก ขนาด 400 มิลลิลิตร



ภาพที่ 4.3 ขวดแก้ว ขนาด 240 มิลลิลิตร

ค. **ด้านการจัดจำหน่าย** แบ่งการจัดจำหน่ายเป็น 1) การจัดจำหน่ายทางตรงให้กับผู้ซื้อทั่วไป โดยจำหน่าย ณ ที่ทำการกลุ่ม จำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ที่หน่วยงานราชการเป็นผู้จัด โดยกลุ่มกำหนดราคาขายเอง 2) การขายส่ง ได้แก่ การจำหน่ายให้กับบริษัท ผู้รวบรวม และพ่อค้าคนกลาง โดยผู้กำหนดราคาคือ บริษัทและพ่อค้าคนกลาง

ง. **ด้านการส่งเสริมการตลาด** เข้าร่วมงานแสดงสินค้า และการประชาสัมพันธ์ที่หน่วยงานราชการเป็นผู้จัด

(4) **การกำหนดแผนปฏิบัติการตลาด** กลุ่มมิได้ดำเนินการเอง แต่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการ

2) **การปฏิบัติการ** ประธานเป็นผู้ดำเนินการหลัก ส่วนใหญ่เป็นการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

3) **การควบคุม** มีการประเมินผลจากคำแนะนำและติชมจากผู้ซื้อ และนำไปปรับปรุงแก้ไข

3.3 **การมีส่วนร่วมในบริหารจัดการกลุ่มของเจ้าหน้าที่ผู้เกี่ยวข้องกับกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่งอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน**

### 3.3.1 การมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการกลุ่ม

บทบาทของเจ้าหน้าที่ต่อกลุ่มแปลงใหญ่ ได้แก่ การจัดเวทีวิเคราะห์และจัดทำแผนกิจกรรมของกลุ่ม และเป็นผู้จัดการแปลงเมื่อเริ่มจัดตั้งกลุ่ม ส่งเสริมและสนับสนุนการให้องค์ความรู้เกี่ยวกับการรวมกลุ่ม การจัดฝึกอบรม การศึกษาดูงาน ความสำคัญและวิธีการดำเนินงานของกลุ่ม พร้อมทั้งจัดเก็บข้อมูลของสมาชิกกลุ่ม และวิเคราะห์จัดทำแผนของกลุ่มและจัดทำแผนธุรกิจ โดยใช้ข้อมูลจากการทำแผนการผลิตรายบุคคล มาปรับปรุงและประกอบการวิเคราะห์

### 3.3.2 การจัดการด้านการผลิตและการตลาด

ร่วมจัดทำต้นทุนการผลิต วิเคราะห์ปัญหาทั้งการผลิตและการตลาด เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม และส่งเสริมให้สมาชิกมีการรวมกลุ่มและดำเนินกิจกรรมร่วมกัน ได้แก่

1) การลดต้นทุนการผลิต โดยส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มร่วมกันซื้อปัจจัยการผลิต เพื่อให้สามารถสั่งซื้อได้ในปริมาณมาก ลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งและได้สินค้าราคาถูก

2) การเพิ่มผลผลิต โดยจัดการฝึกอบรม ถ่ายทอดความรู้ และการศึกษาดูงานให้กับกลุ่ม เช่น การเลี้ยงผึ้งโดยใช้รัง 2 ชั้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ เพิ่มจำนวนต่อพื้นที่ และบริหารจัดการการเก็บน้ำผึ้งได้ง่าย รวมทั้งการพัฒนาการผลิตตามมาตรฐาน GAP

3) การพัฒนาคุณภาพ ส่งเสริมและให้ความรู้เพื่อให้สมาชิก ตระหนักถึงความสำคัญของ GAP และได้รับการรับรองมาตรฐาน GAP

4) การตลาด ส่งเสริม สนับสนุนองค์ความรู้ด้านการตลาด การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

5) การบริหารจัดการ จัดให้มีการประชุมกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และองค์ความรู้ อบรมด้านการบริหารจัดการกลุ่ม เพื่อให้สมาชิกสามารถรวมกลุ่มกันเป็นแปลงใหญ่ และดำเนินกิจกรรมในรูปแบบกลุ่มได้อย่างยั่งยืน

### 3.4 การวิเคราะห์สถานะแวดล้อม SWOT โดยคณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ และเจ้าหน้าที่ผู้เกี่ยวข้อง

จากการสัมภาษณ์คณะกรรมการกลุ่มและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง

ตารางที่ 4.10 การวิเคราะห์ SWOT

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. สมาชิกส่วนใหญ่มีประสบการณ์และความชำนาญในการเลี้ยงผึ้งสูง	1. การประชาสัมพันธ์สินค้ายังน้อย
2. มุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพของผลผลิต	2. ผลผลิตส่วนใหญ่ส่งขายให้กับบริษัท หรือผู้รวบรวม ทำให้กำหนดราคาไม่ได้
3. มีการระดมทุนจากสมาชิกและมีกองทุนน้ำตาล เพื่อให้สมาชิกที่ขาดแคลนทุนทรัพย์หรือมีความต้องการใช้น้ำตาล ชื่อน้ำตาลได้ในราคาถูก	3. ผึ้งพันธุ์มีความอ่อนแอ เนื่องจากเป็นผึ้งนำเข้าจากต่างประเทศ และไม่ต้านทานกับศัตรูผึ้ง
4. จังหวัดลำพูนมีพื้นที่ปลูกลำไยจำนวนมาก เหมาะสมกับการผลิตน้ำผึ้งจากดอกลำไย	4. ผู้ประกอบการมีอายุมาก
	5. ไม่สามารถบริหารจัดการผลผลิตได้
	6. ผลิตสินค้าได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการ

ตารางที่ 4.10 (ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การส่งเสริมจากภาครัฐ การสนับสนุนองค์ความรู้ และการศึกษาดูงาน</li> <li>2. รัฐมีการฝึกอบรมและให้การสนับสนุนด้านการประชาสัมพันธ์สินค้าเป็นประจำ</li> <li>3. สินค้าแปลงใหญ่เป็นที่ต้องการ และมีมาตรฐาน</li> <li>4. กลุ่มแปลงใหญ่ มีเครือข่ายผู้เลี้ยงผึ้งในพื้นที่ นอกจากสมาชิกกลุ่ม</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ความเชื่อและอคติของผู้บริโภคต่อน้ำผึ้งที่มาจากผึ้งเลี้ยง</li> <li>2. ปัจจัยการผลิตบางอย่างไม่สามารถควบคุมราคาได้</li> <li>3. ไม่สามารถควบคุมการใช้สารเคมีของเจ้าของสวนลำไยได้</li> <li>4. ระเบียบ กฎหมาย และมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง</li> <li>5. แหล่งอาหารของผึ้งมีไม่เพียงพอทำให้ต้องมีการเคลื่อนย้ายผึ้งอยู่บ่อยครั้ง</li> </ol>

#### ตอนที่ 4 แนวทางการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้งอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

จากการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2561 พบว่า สมาชิกประสบปัญหาหลายด้าน ได้แก่ ผลผลิตมีปริมาณไม่แน่นอน มีการใช้สารเคมีมากขึ้นส่งผลให้เกิดการสูญเสียประชากรผึ้งเป็นจำนวนมากหลังการเก็บเกี่ยวผลผลิต ไม่สามารถกำหนดราคาได้เอง โดยเฉลี่ยบริษัทจะรับซื้อที่ราคา 70 – 120 บาท ต่อกิโลกรัม ปัจจัยการผลิตมีราคาสูง ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน ขาดแคลนแรงงานและคนรุ่นใหม่ที่สนใจประกอบอาชีพเลี้ยงผึ้งมีจำนวนลดลง ไม่เห็นความสำคัญของการเลี้ยงผึ้งให้ได้การรับรองมาตรฐาน GAP ไม่มีความรู้ด้านการตลาด ไม่สามารถหาตลาดใหม่ได้ รวมทั้งมีคู่แข่งในตลาดมาก มีการขายตัดราคา ทศนคตที่ไม่ดีของผู้บริโภคที่มีต่อน้ำผึ้งที่ได้จากการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ และยังประสบปัญหาความอ่อนแอของผึ้ง ซึ่งผึ้งที่เลี้ยงเป็นผึ้งพันธุ์ต่างประเทศ จึงไม่ทนต่อสภาวะอากาศของประเทศไทย โดยมีแนวทางการจัดการและการพัฒนาดังนี้

##### 4.1 คณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง

1) *การพัฒนาการผลิต* กลุ่มควรมีพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน GAP มีการวางแผนการผลิตของกลุ่ม เพื่อให้สามารถบริหารจัดการผลผลิตได้ และแลกเปลี่ยน

เรียนรู้กันระหว่างสมาชิกภายในกลุ่ม เกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้ง เกษตรกรผู้ปลูกลำไย และนักวิชาการ เพื่อพัฒนาองค์ความรู้ให้ทันสมัย และเกิดความเข้าใจระหว่างเกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งและเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

2) **การพัฒนาการตลาด** กลุ่มควรมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นส่งเสริมการขายออนไลน์ เพิ่มช่องทางการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ในช่องทางอื่น ๆ เช่น ตลาดเกษตรกร งานแสดงสินค้า เป็นต้น พร้อมทั้งคิดค้นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากน้ำผึ้ง เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับน้ำผึ้ง สร้างเรื่องราวให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อดึงดูดและสร้างจุดสนใจให้กับผู้บริโภค

#### 4.2 เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง

1) **การพัฒนาการผลิต** สินค้าของกลุ่มแปลงใหญ่ ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภค และเป็นที่ต้องการ หากได้รับการรับรองมาตรฐาน GAP จะยิ่งทำให้ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นในคุณภาพของน้ำผึ้งของกลุ่มมากขึ้น จึงมีความจำเป็นจึงต้องส่งเสริมและสร้างความเข้าใจให้สมาชิกกลุ่มได้ตระหนักถึงความสำคัญของการได้รับการรับรองมาตรฐาน GAP มีการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งและเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในพื้นที่ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการขนย้าย วางแผนการผลิตอย่างรอบด้านเนื่องจากมีผู้ผลิตน้ำผึ้งในภาคเหนือหลายราย ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกเพิ่มขึ้น

2) **การพัฒนาการตลาด** พัฒนาสินค้าใหม่ๆ เช่น การทำคอนเล็กเพื่อจำหน่ายพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย เหมาะสมกับเทศกาล สวยงามและง่ายต่อการขนส่ง พร้อมทั้งประชาสัมพันธ์สินค้าในงานต่าง ๆ มากขึ้น รวมทั้งส่งเสริมให้ความรู้แก่สมาชิกในการขายออนไลน์

## บทที่ 5

### สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง การจัดการการผลิตและการตลาด ของกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้ว อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพและปริมาณ ผู้วิจัยได้สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ ซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

#### 1. สรุปการวิจัย

##### 1.1 วัตถุประสงค์การวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาสภาพพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้ว อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน (2) การจัดการการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้วอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน (3) ศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้ว อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน (4) จัดทำแนวทางการพัฒนาการจัดการผลิตและการตลาดของกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้ว อำเภอเมืองลำพูนจังหวัดลำพูน

##### 1.2 วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ และปริมาณ โดยกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ใช้ศึกษาวิจัยในครั้งนี้คือ (1) สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้วอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน โดยทำการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มทุกราย จำนวน 30 ราย (2) คณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ จำนวน 2 ราย และ (3) นักวิชาการที่เกี่ยวข้อง จำนวน 2 ราย

การวิจัยแบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ 1) แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง โดยมีลักษณะคำถามปลายปิด (closed-ended questions) ตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย แบ่งออกเป็น 4 ตอน โดยใช้สถิติวิเคราะห์ข้อมูลคือ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าต่ำสุดของข้อมูล ค่าสูงสุดของข้อมูล และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 2) แบบสัมภาษณ์คณะกรรมการกลุ่ม จำนวน 2 ราย และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง จำนวน 2 ราย โดยการบันทึกเสียง ได้ผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

### 1.3 ผลการวิจัย

ผู้วิจัยได้แยกการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1.3.1 ส่วนที่ 1 ผลการวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้สถิติพรรณนา ประกอบด้วย ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย อธิบายประเด็นดังต่อไปนี้

1) **ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝักรำเมืองลำพูนจังหวัดลำพูน**  
พบว่า มีสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝักรำเมือง จำนวน 30 ราย พบว่า ร้อยละ 73.33 เป็นเพศชาย ร้อยละ 43.33 มีอายุระหว่าง 51 - 60 ปี ร้อยละ 33.33 จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช. โดยมีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย จำนวน 4 คน และมีสมาชิกในครัวเรือนที่ช่วยงานเฉลี่ย จำนวน 2 คน มีประสบการณ์การเลี้ยงฝักรำเมือง 15 ปี ผู้มีส่วนตัดสินใจเลี้ยงฝักรำเมือง ร้อยละ 63.33 ตัดสินใจด้วยตนเอง มีเนื้อที่ถือครองทางการเกษตร โดยร้อยละ 63.33 เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ จำนวนรังที่เลี้ยง ร้อยละ 66.67 มีจำนวนรังน้อยกว่า 100 รัง มีรายได้จากการเลี้ยงฝักรำเมือง เฉลี่ย 173,620 บาทต่อปี มีรายได้จากภาคเกษตรอื่น ๆ เฉลี่ย 55,111 บาทต่อปี และมีรายได้นอกภาคเกษตร เฉลี่ย 301,231 บาทต่อปี สภาวะหนี้สินของสมาชิกพบว่า ร้อยละ 53.33 ไม่มีหนี้ และร้อยละ 46.67 มีหนี้ โดยร้อยละ 72.22 มีแหล่งเงินกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์เพื่อการเกษตร

2) **การจัดการการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝักรำเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน** สมาชิกร้อยละ 86.67 มีการนำรังฝักรำเมืองไปขาย นอกจากนี้ร้อยละ 93.33 มีการเคลื่อนย้ายรังฝักรำเมืองภายในจังหวัดลำพูน ร้อยละ 96.67 มีการใช้นางพญาฝักรำเมืองที่ผลิตเองและรับจากศูนย์ส่งเสริมเทคโนโลยีการเกษตรด้านแมลงเศรษฐกิจ จังหวัดเชียงใหม่ เมื่อหมดฤดูการเก็บเกี่ยวน้ำฝักรำเมืองแล้ว สมาชิกมีการให้น้ำหวานและอาหารเสริมแก่ฝักรำเมือง การปฏิบัติการเลี้ยงฝักรำเมือง ตามมาตรฐาน GAP พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝักรำเมืองได้รับการรับรองมาตรฐาน GAP ร้อยละ 6.67 และร้อยละ 53.33 สมาชิกกลุ่มเคยได้รับการรับรองมาตรฐาน GAP แต่ไม่ได้ดำเนินการต่ออายุเมื่อใบรับรองหมดอายุ แต่ยังมีกรนำหลักการปฏิบัติการเลี้ยงฝักรำเมืองตามมาตรฐาน GAP มาใช้ในการเลี้ยงฝักรำเมือง โดยมีการปฏิบัติ ดังนี้

(1) ที่ตั้งของฟาร์มฝักรำเมือง ร้อยละ 100.00 โดยตั้งฟาร์มฝักรำเมืองห่างจากชุมชน เมือง และโรงงานอุตสาหกรรมที่มีการปล่อยมลพิษ ตั้งรังในที่ร่มรื่น อยู่สูงจากพื้นดิน และ ร้อยละ 96.67 ตั้งรังในสถานที่ที่ดูแลได้โดยสะดวก โรงเรือนปฏิบัติการมีการจัดแบ่งพื้นที่อย่างเป็นระเบียบ โดยมีร้อยละ 3.33 ที่ไม่ปฏิบัติ เนื่องจากพื้นที่ตั้งรัง และโรงเรือนมีพื้นที่จำกัด

(2) การจัดการภายในฟาร์ม ร้อยละ 100.00 มีโรงเรือนเก็บวัสดุอุปกรณ์ และมีอุปกรณ์พื้นฐานสำรอง และร้อยละ 96.67 มีตู้ยาและสารเคมีแยกเป็นสัดส่วน โดย ร้อยละ 3.33 ไม่ได้ปฏิบัติ เนื่องจากมีการตั้งร่วมกับสารเคมีอื่น ๆ



(3) การจัดการด้านบุคลากร ร้อยละ 100.00 ได้รับความรู้และเทคโนโลยีเกี่ยวกับการเลี้ยงผึ้ง ร้อยละ 83.33 มีการจัดแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจน และร้อยละ 16.67 ไม่ได้แบ่งหน้าที่การทำงาน

(4) การจัดบันทึกข้อมูลการทำงาน ร้อยละ 96.67 บันทึกข้อมูลรังผึ้ง น้ำหนักรัง การใช้สารเคมี เป็นต้น และร้อยละ 3.33 ไม่มีการบันทึก เนื่องจากแรงงานมีจำกัดไม่สามารถจัดบันทึกข้อมูลได้

(5) การจัดการผลผลิต (น้ำผึ้ง) ร้อยละ 100.00 ใช้ภาชนะบรรจุมีความสะอาด ใช้สำหรับบรรจุอาหาร เก็บผลิตภัณฑ์ในสถานที่เก็บและสะอาด น้ำผึ้งไม่ถูกแสงอาทิตย์โดยตรง ร้อยละ 66.67 มีสลากแสดงชื่อผู้ผลิต ชนิดของน้ำผึ้ง ปริมาณการบรรจุ ร้อยละ 56.67 มีสลากแสดงแหล่งเก็บผลผลิต ร้อยละ 53.33 มีสลากแสดงวัน เดือน ปี ที่ผลิต

(6) การจัดการเลี้ยงผึ้งก่อนฤดูดอกไม้บาน ร้อยละ 100.00 มีการวางแผน การแยกขยายรัง การเพิ่มจำนวนรัง การเปลี่ยนนางพญาผึ้ง การเตรียมความพร้อมของผึ้ง และตรวจเช็ครังผึ้ง ทุก 7 วัน

(7) การจัดการการเลี้ยงผึ้งในฤดูดอกไม้บาน ร้อยละ 100.00 มีการขนย้ายรังผึ้งไปตั้งไว้ในแหล่งอาหารตามแผนที่กำหนด มีการสัดน้ำผึ้งหัวคอนออกก่อนเก็บน้ำผึ้ง ไม่มีการให้อาหารเสริมในช่วงการเก็บน้ำผึ้ง เลือกรังผึ้งที่พร้อมสัดน้ำผึ้ง อุปกรณ์การเก็บและบรรจุน้ำผึ้งมีความสะอาดและเป็นภาชนะสำหรับบรรจุอาหาร

(8) การจัดการการเลี้ยงผึ้งหลังฤดูดอกไม้บาน ร้อยละ 100.00 มีการลดจำนวนคอน และควบคุมสมดุลภายในรัง พร้อมทั้งให้อาหารเสริม

(9) การจัดการด้านสุขภาพผึ้ง ร้อยละ 100.00 มีการตรวจเช็ค ป้องกันศัตรูผึ้ง และใช้สารเคมีตามคำแนะนำในฉลากหรือปรึกษาเจ้าหน้าที่

(10) การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ร้อยละ 100.00 มีการจัดเก็บและทิ้งวัสดุเหลือใช้อย่างถูกต้อง

นอกจากนี้ในส่วนของโรคและศัตรูของผึ้ง พบว่า สมาชิกยังไม่มีการพบโรคระบาดในผึ้งที่เลี้ยง ส่วนศัตรูของผึ้งที่พบการระบาด ได้แก่ ร้อยละ 100.00 พบว่าเป็นไรวาร์ริว และร้อยละ 13.33 เป็นไรทรอปิเลแลปส์ และศัตรูอื่น ๆ ที่พบมากที่สุด ร้อยละ 93.33 คือ มด รองลงมาร้อยละ 90.00 คือ ต่อ โดยมีการป้องกันและกำจัดศัตรูของผึ้ง พบว่า สมาชิกมีวิธีป้องกันกำจัดไรวาร์ริว โดยร้อยละ 46.67 ใช้กรดฟอรั่มิก รองลงมาร้อยละ 43.33 ใช้ตะไคร้หอมทูปใส่ด้านต่างของรังร่วมกับกรดฟอรั่มิก การป้องกันและกำจัดไรทรอปิเลแลปส์ ร้อยละ 50.00 สมาชิกใช้กรดฟอรั่มิก การป้องกันกำจัดมด ร้อยละ 75.00 สมาชิกใช้สารกำจัดมด การป้องกันกำจัดนกกินผึ้ง ร้อยละ 96.00 สมาชิกใช้การย้ายที่ตั้งรังผึ้ง

การป้องกันและกำจัดต่อ สมาชิกร้อยละ 55.56 ใช้กล่องคัก และการป้องกันกำจัดศัตรูอื่น ๆ เช่น จิ้งจก สมาชิก ใช้วิธีการไล่ ผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการเลี้ยงผึ้ง พบว่า ผลผลิตน้ำผึ้งทั้งหมดของสมาชิก กลุ่มแปลงใหญ่ เป็นน้ำผึ้งดอกกล้วย ได้ผลผลิตระหว่าง 1,001 – 3,000 กิโลกรัม เฉลี่ย 1,933 กิโลกรัม และยังได้รับผลผลิตอื่น ๆ คือ ใบผึ้ง ได้รับผลผลิต ระหว่าง 25 – 50 กิโลกรัม เฉลี่ย 55 กิโลกรัม และ เกสรผึ้ง ได้รับผลผลิต ระหว่าง 20 – 40 กิโลกรัม เฉลี่ย 38 กิโลกรัม โดยช่วงเวลาที่สมาชิกเก็บผลผลิต น้ำผึ้ง ร้อยละ 70.00 เก็บผลผลิตในเดือน กุมภาพันธ์ ถึง เมษายน ส่วนการบรรจุผลผลิตภัณฑ์ ตรายีนค้ำ และการขนส่ง พบว่า การบรรจุผลผลิต สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ ร้อยละ 42.62 บรรจุในถังขนาด 200 ลิตร ราคาเฉลี่ย 21,000 บาท นอกจากนี้ยังมีการบรรจุในขวดแก้ว หรือขวดพลาสติก ขนาด 750 มิลลิลิตร ราคาเฉลี่ย 200 บาท และถังแกลอนพลาสติกขนาด 5 ลิตร ราคาเฉลี่ย 700 บาท และ 30 ลิตร ราคาเฉลี่ย 3,500 บาท ตรายีนค้ำ ของสมาชิกกลุ่ม พบว่า ร้อยละ 80.00 ไม่มีตรายีนค้ำเป็นของตนเอง การรับรองคุณภาพของน้ำผึ้ง พบว่าสมาชิกร้อยละ 96.67 ไม่มีการรับรองคุณภาพของตรายีนค้ำ และร้อยละ 3.33 มีการรับรองโดยขอมาตรฐานจาก ออย. การขนส่ง พบว่าสมาชิก ร้อยละ 74.29 ใช้รถกระบะเป็นพาหนะในการขนส่ง การเก็บรักษาผลผลิต สมาชิกร้อยละ 96.67 นำผลผลิตที่เก็บได้เก็บไว้ที่โรงเก็บน้ำผึ้งและบริเวณบ้าน เพื่อรอการจำหน่าย โดยสมาชิกร้อยละ 63.33 จำหน่ายให้กับบริษัทที่รับซื้อน้ำผึ้ง และสมาชิกร้อยละ 50.00 มีการจำหน่ายน้ำผึ้งโดยตรง นอกจากนี้สมาชิกยังมีช่องทางการจำหน่ายผลผลิตอื่น ๆ เช่น ขาย ให้พ่อค้าคนกลาง ผู้รับซื้อชาวจีน รวมทั้งกลุ่มแปลงใหญ่ อีกด้วย โดยมีช่องทางการสื่อสารข้อมูลของกลุ่มและผลิตภัณฑ์ โดยสมาชิกร้อยละ 36.67 มีช่องทางการสื่อสารโดยการจัดแสดงและจำหน่ายตรายีนค้ำ ในงานแสดงตรายีนค้ำต่าง ๆ นอกจากนี้ ยังสามารถสื่อสารผ่านกิจกรรมของกลุ่มแปลงใหญ่ แผ่นพับ ป้าย โฆษณา และช่องทางออนไลน์ ผ่านสื่อโซเชียลมีเดีย เช่น เฟสบุ๊ก หรือไลน์ เป็นต้น

**3) การดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่** พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ มีความพึงพอใจต่อการดำเนินงานของกลุ่ม จำนวน 4 ด้าน เรียงจากมากไปน้อย ได้แก่ ด้านการบริหารทุน และทรัพยากร ( $\mu=3.93$ ) ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม ( $\mu=3.82$ ) ด้านการจัดการการผลิตตรายีนค้ำ ( $\mu=3.64$ ) และด้านการจัดการการตลาดตรายีนค้ำ ( $\mu=3.57$ )

**(1) การบริหารจัดการกลุ่ม** พบว่า สมาชิกกลุ่มมีความพึงพอใจมาก ( $\mu=3.82$ ) ต่อการบริหารจัดการกลุ่ม เมื่อพิจารณาประเด็นต่าง ๆ พบว่า ความพึงพอใจที่สมาชิกพึงพอใจมาก เรียงลำดับ จากมากไปน้อย 3 ลำดับ ได้แก่ กลุ่มมีการกำหนดโครงสร้างและการแบ่งหน้าที่ของกรรมการและสมาชิกอย่างชัดเจน ( $\mu=4.10$ ) ประโยชน์จากการเข้าร่วมกลุ่ม ( $\mu=4.00$ ) การประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ( $\mu=3.93$ )

**(2) การบริหารทุนและทรัพยากร** พบว่า สมาชิกกลุ่มมีความพึงพอใจมาก ( $\mu=3.93$ ) ต่อการบริหารทุนและทรัพยากร เมื่อพิจารณาประเด็นต่าง ๆ พบว่า ความพึงพอใจที่สมาชิก

พึงพอใจมาก เรียงลำดับ จากมากไปน้อย 3 ลำดับ ได้แก่ มีการจัดบันทึกการเงินหรือบัญชี ( $\mu=4.23$ ) มีอาคาร/ สถานที่ พร้อมทั้งวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงานร่วมกันของกลุ่ม ( $\mu=4.17$ ) มีการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและข้อมูลอื่น ๆ แก่สมาชิก ( $\mu=4.17$ )

(3) **ด้านการจัดการการผลิตสินค้า** พบว่า สมาชิกกลุ่มมีความพึงพอใจมาก ( $\mu=3.64$ ) ต่อการจัดการการผลิตสินค้า เมื่อพิจารณาประเด็นต่าง ๆ พบว่า ความพึงพอใจที่สมาชิกพึงพอใจมาก เรียงลำดับ จากมากไปน้อย ได้แก่ มีการควบคุมคุณภาพสินค้า ( $\mu=3.77$ ) มีการวางแผนการผลิตของกลุ่ม ( $\mu=3.73$ ) และการจัดการลดต้นทุนการผลิต (การปฏิบัติงาน การขนย้ายรัง การเก็บน้ำผึ้ง) ( $\mu=3.43$ )

(4) **ด้านการจัดการการตลาด** พบว่า สมาชิกกลุ่มมีความพึงพอใจมาก ( $\mu=3.57$ ) ต่อการจัดการการตลาดสินค้า เมื่อพิจารณาประเด็นต่าง ๆ พบว่า สมาชิกมีความพึงพอใจมาก เรียงลำดับ จากมากไปน้อย 3 ลำดับ ได้แก่ มีการกำหนดแหล่งจำหน่ายและกลุ่มเป้าหมาย ( $\mu=3.97$ ) ร่วมกันกำหนดราคาสินค้า ( $\mu=3.93$ ) มีการพัฒนา/ ออกแบบผลิตภัณฑ์ ( $\mu=3.83$ ) แต่สมาชิกมีความพึงพอใจน้อยที่สุดในส่วนของกรณีสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์ เข้าถึงลูกค้าได้ง่าย ( $\mu=2.47$ )

1.3.2 ส่วนที่ 2 จากการสัมภาษณ์ คณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง

#### 1) คณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้ว อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

(1) **ความเป็นมาของกลุ่ม** เริ่มการรวมกลุ่มและจัดตั้งเป็นกลุ่มแปลงใหญ่ ในปี 2560 ตามนโยบายของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยมีสมาชิกจำนวน 30 ราย เพื่อสร้างเครือข่ายระหว่างสมาชิก แลกเปลี่ยนเรียนรู้ และรวมกลุ่มกันซื้อปัจจัยการผลิต โดยการเข้าเป็นสมาชิก มีค่าหุ้น หุ้นละ 100 บาท และกองทุนน้ำตาล แรกเริ่ม จำนวน 174 กระสอบ โดยการสมทบทุนเพิ่มเติมจากสมาชิกนอกเหนือจากค่าหุ้น

#### (2) การบริหารจัดการกลุ่ม การบริหารทุนและทรัพยากร

จากการวิจัยพบว่า กลุ่มแปลงใหญ่มีการวางแผนการ โดยการประชุมกลุ่ม 3 – 4 ครั้งต่อปี เพื่อชี้แจงแนวทางการดำเนินงาน และวางแผนการผลิต โดยเฉพาะปัจจัยการผลิต เพื่อให้สามารถรวมกันซื้อในปริมาณที่มาก การกำหนดโครงสร้างและการแบ่งหน้าที่ มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ ดังนี้ ประธานกลุ่ม รองประธาน เภรัญญิก เลขานุการ ประชาสัมพันธ์ การตลาด และการพัฒนาคุณภาพ กลุ่มมีการประเมินผลการดำเนินงาน โดยชี้แจงผลและสรุปผลการดำเนินงานในการประชุมกลุ่ม มีการจัดบันทึกและรายงานการประชุมทุกครั้ง มีการประสานงานและติดต่อหน่วยงาน

ภาครัฐเกี่ยวกับองค์ความรู้ และได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากการเข้าร่วมโครงการระบบส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่

### (3) การจัดการด้านการผลิตและการตลาดของกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้ง

กลุ่มแปลงใหญ่ไม่มีการกำหนดวัตถุประสงค์ในการผลิต เนื่องจากสมาชิกผลิตเพื่อขายส่งบริษัท พ่อค้าคนกลางหรือผู้รวบรวม เมื่อเหลือจากการส่งแล้วจึงจะนำไปจำหน่ายเองหรือในนามของกลุ่มแปลงใหญ่ ปัจจัยการผลิตที่สำคัญของการเลี้ยงฝั้งคือ น้ำตาล จึงได้รวมกันซื้อในนามของกลุ่ม เพื่อให้ได้ราคาที่ถูกลง นอกจากนี้ยังมีในส่วนของกล่องเลี้ยงฝั้ง และอุปกรณ์อื่น ๆ ที่จะมีการแจ้งความประสงค์ไว้และรวมกันซื้อหรือสั่งทำพร้อมกัน

กระบวนการเลี้ยงฝั้งเพื่อผลิตน้ำฝั้ง สมาชิกต่างคนต่างเลี้ยงและผลิตน้ำฝั้งเพื่อจำหน่าย

การจัดจำหน่าย กลุ่มแปลงใหญ่ไม่ได้มีการกำหนดปริมาณการผลิตไว้ชัดเจน เนื่องจากไม่สามารถคาดการณ์ปริมาณผลผลิตที่แน่นอนได้ โดยกลุ่มเป้าหมายคือ ลูกค้าทั่วไป ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายคือ น้ำฝั้งดอกกล้วย โดยมึบรรจุภัณฑ์ขนาดต่าง ๆ และกำหนดราคา ดังนี้  
1) ขวดแก้วและพลาสติกขนาด 750 มิลลิลิตร ราคา 220 บาท 2) ขวดพลาสติกขนาด 400 มิลลิลิตร ราคา 150 บาท และ 3) ขวดแก้ว ขนาด 240 มิลลิลิตร ราคา 100 บาท โดยจำหน่าย ณ ที่ทำการกลุ่มฯ งานแสดงสินค้าต่าง ๆ และมีการประเมินผลการขาย ข้อเสนอแนะจากลูกค้า เพื่อปรับปรุงแก้ไขต่อไป

### 2) เจ้าหน้าที่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับกลุ่มแปลงใหญ่ฝั้ง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

(1) การมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการกลุ่ม พบว่า โครงการระบบส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่ เป็นโครงการที่กระทรวงเกษตรกรและสหกรณ์ จัดทำขึ้นเพื่อรวมกลุ่มเกษตรกรรายย่อย โดยเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานภาครัฐให้ความรู้ด้านการรวมกลุ่ม และเตรียมความพร้อมของกลุ่ม รวมทั้งเป็นผู้จัดการแปลงให้กับกลุ่มแปลงใหญ่เมื่อเริ่มก่อตั้งกลุ่ม

(2) การจัดการด้านการผลิตและการตลาด พบว่า เจ้าหน้าที่ มีการจัดฝึกอบรม การศึกษาดูงาน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ 5 ด้าน คือการลดต้นทุนการผลิต การเพิ่มผลผลิต การพัฒนาคุณภาพ การตลาด และการบริหาร

3) การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน พบว่า สมาชิกส่วนใหญ่มีประสบการณ์การและความชำนาญในการเลี้ยงฝั้ง มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง มีเครือข่ายทั้งกลุ่มผู้เลี้ยงฝั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด และจังหวัดลำพูนมีการปลูกกล้วยมาก เหมาะสมต่อการเก็บน้ำฝั้งดอกกล้วยที่มี

คุณภาพ แต่สมาชิกแปลงใหญ่ยังขาดการประชาสัมพันธ์สินค้า การจัดจำหน่ายยังคงจำหน่ายให้กับบริษัทและผู้รวบรวม ไม่สามารถกำหนดราคาเองได้ ขาดเกษตรกรรุ่นใหม่ ๆ การผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการ และบริหารจัดการการผลิตไม่ได้

การวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรค พบว่า กลุ่มมีโอกาสได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐผ่านการรวมกลุ่มแปลงใหญ่ ทั้งเงินทุน องค์ความรู้ การประชาสัมพันธ์ และสินค้าแปลงใหญ่เป็นที่ต้องการของตลาด แต่ยังมีความเข้าใจผิดของผู้บริโภคเกี่ยวกับน้ำผึ้ง ปัจจัยการผลิตไม่สามารถควบคุมราคาได้ รวมทั้งการใช้สารเคมีของสวนลำไย สภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลง และข้อจำกัดของระเบียบ ข้อกฎหมายของราชการ

## 2. อภิปรายผล

จากการศึกษาจะเห็นได้ว่าสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มีประเด็นปัญหาในเรื่องการจัดการการผลิตและการตลาด ทั้งผลผลิตที่มีปริมาณและราคาไม่แน่นอน ขาดแคลนแรงงาน ไม่เห็นความสำคัญของมาตรฐาน GAP จากปัญหาดังกล่าว จึงเป็นประเด็นนำมาอภิปรายผล ดังนี้

### 2.1 สภาพพื้นฐานของกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ส่วนใหญ่ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 51 -60 ปี ด้านการศึกษา พบว่าสมาชิกจำนวนมากมีการศึกษาอยู่ในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย สมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4 คน ประสบการณ์ในการเลี้ยงฝ้ายเฉลี่ย 15 ปี ซึ่งสอดคล้องกับ รุ่งอรุณ อ้นสุดใจ (2561) ผู้เลี้ยงส่วนใหญ่ตัดสินใจเลี้ยงฝ้ายด้วยตนเอง มีจำนวนรังเฉลี่ย 134 รัง มีรายได้จากการขายน้ำผึ้ง เฉลี่ย 173,620 บาท โคนส่วนใหญ่มีแหล่งเงินทุนจาก ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

### 2.2 สภาพการผลิต

ผลการศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ มีประสบการณ์ในการเลี้ยงฝ้าย แต่ยังขาดองค์ความรู้ทางวิชาการ การขาดแคลนแรงงาน และการเห็นถึงความสำคัญของมาตรฐาน GAP เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ ซึ่งสอดคล้องกับ คำแนะนำของ กรมส่งเสริมการเกษตร (2557) ดังนี้

2.2.1 การตั้งรัง ในการจัดการฟักพันธุ์ มีการเคลื่อนย้ายฟักพันธุ์ไปยังแหล่งอาหารที่อุดมสมบูรณ์ในถูดอกไม้บ้าน โคนเป็นการเคลื่อนย้ายภายในจังหวัดลำพูน เนื่องจากจังหวัดลำพูนมีพื้นที่ปลูกลำไยมาก และลดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีปริมาณมากแล้ว และยังคง

คลองกับกลุ่มส่งเสริมแมลงเศรษฐกิจ กรมส่งเสริมการเกษตร (2562) พบว่า สถานการณ์การผลิตฝ้ายพันธุ์ มีแหล่งผลิตที่สำคัญคือ จังหวัดเชียงใหม่ เชียงราย ลำพูน แพร่ อุดรดิตถ์ ลำปาง เป็นต้น

2.2.2 การจัดการฝ้ายก่อนฤดูดอกไม้บาน พบว่าสมาชิกจะเตรียมการสำรวจพื้นที่ที่จะตั้งรังฝ้ายซึ่งส่วนใหญ่คือสวนลำไย พร้อมทั้งเตรียมฝ้ายให้มีความแข็งแรง ตรวจสอบนางพญาฝ้ายและประชากรฝ้ายงานที่อยู่ในวัยที่เหมาะสมกับ เนื่องจากนางพญาฝ้ายมีส่วนสำคัญในการผลิตฝ้ายงานที่มีคุณภาพ และพร้อมการออกหาน้ำหวาน รวมทั้งตรวจและเตรียมอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้พร้อม โดยเฉพาะ คอนที่ฝ้ายมีการดึงหลอดเรียงร้อยแล้ว รังละ 10 คอน

2.2.3 การจัดการฝ้ายระหว่างฤดูดอกไม้บาน สมาชิกเมื่อนำรังฝ้ายไปตั้งยังสถานที่สำหรับเก็บน้ำหวานแล้ว จะต้องมีการตรวจเช็ครังฝ้าย โดยใช้การชั่งน้ำหนักรัง นอกจากนี้ยังต้องระวังเรื่องสารเคมีจากทั้งสวนที่ไปตั้งรัง และสวนข้างเคียง รวมทั้งระยะเวลาการบานของดอกไม้ เพื่อให้สามารถจัดการกับฝ้ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ การเก็บเกี่ยวผลผลิต เกษตรกรจะนำรังฝ้ายกลับมาสดน้ำฝ้าย โดยใช้แปรงปัดฝ้ายออกทีละคอน แล้วใช้มีดปาดฝ้ายหลอดรวงออก แล้วจึงนำคอนใส่ในเครื่องเหวี่ยงสลัดจนหมด น้ำฝ้ายที่ได้จะนำมากรองผ่านตะแกรงหยาบ และกรองละเอียดเพื่อกรองเศษใยฝ้ายและสิ่งสกปรกอื่น ๆ ออก แล้วจึงนำน้ำฝ้ายใส่ในถังบ่ม เป็นเวลา 15 วัน เพื่อให้เศษใยฝ้ายที่ยังหลงเหลือลอยขึ้นมาด้านบน แล้วจึงเปิดก๊อกถังบ่มด้านล่าง จะได้น้ำฝ้ายที่สะอาด และนำไปบรรจุในภาชนะเพื่อรอการจำหน่าย

2.2.4 การจัดการฝ้ายหลังฤดูดอกไม้บาน สมาชิกจะตรวจสอบสภาพของรังฝ้าย และดำเนินการให้อาหารแก่ฝ้ายเนื่องจากอาหารของฝ้ายถูกนำไปแล้ว จึงต้องทำการลดคอนลงในรังที่ยังมีความสมบูรณ์ หรือรวมรังเข้าด้วยกันหากประชากรฝ้ายในรังมีน้อย รวมทั้งป้องกันและกำจัดศัตรูฝ้าย โดยเฉพาะไร เนื่องจากฝ้ายอยู่ในช่วงที่อ่อนแอ จะพบการระบาดได้มาก

2.2.5 โรคและศัตรูศัตรูที่พบในกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย อำเภอเมือลำพูน จังหวัดลำพูน พบว่ายังไม่พบการระบาดของโรค แต่พบการระบาดของไรวาร์ริว มากที่สุด และพบการระบาดของไรทรอปิเลแลปส์ บางส่วน และยังมีศัตรูอื่น เช่น มด นกกินฝ้าย และต่อ ซึ่งสอดคล้องกับ บุญมี กวินเสกสรรค์ (2555) พบว่าไรวาร์ริว เป็นศัตรูธรรมชาติของฝ้ายโพรง และเมื่อนำฝ้ายพันธุ์มาเลี้ยงในประเทศไทยพบว่าฝ้ายพันธุ์ไม่มีความต้านต่อไรวาร์ริว และกลายเป็นศัตรูที่ร้ายแรงของฝ้ายพันธุ์ โดยสมาชิกจะใช้กรดฟอร์มิก หรือตะไคร้หอมทุบและวางไว้ด้านล่างของรัง

2.2.6 การปฏิบัติการเลี้ยงฝ้ายพันธุ์ตาม GAP พบว่า การผลิตส่วนใหญ่ ร้อยละ 55.33 เคยได้รับการรับรองมาตรฐาน GAP แต่เมื่อไปรับรองหมาอายุ ไม่ได้มีการขอต่ออายุ มีเพียงร้อยละ 6.67 ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน GAP โดยเกษตรกรมีการปฏิบัติตามมาตรฐาน GAP สอดคล้องกับ รุ่งอรุณ อ้นสุใจ (2561) ที่เกษตรกรมีการปฏิบัติการเลี้ยงฝ้ายตามมาตรฐาน GAP มากที่สุด

( $\mu=4.54$ ) เหตุที่เกษตรกรเน้นการส่งให้กับบริษัท จึงเป็นเพียงการปฏิบัติตามมาตรฐาน แต่ไม่ให้ความสำคัญกับการขอการรับรองมาตรฐาน GAP เนื่องจากการจัดการฟุ้งของเกษตรกรสอดคล้องกับการเลี้ยงฟุ้งตามมาตรฐานอยู่แล้ว และบริษัทที่รับซื้อ หรือผู้บริโภคไม่ได้ให้ความสำคัญกับใบรับรองมาตรฐาน รวมทั้งหากมีการขอการรับรองจะเป็นการเพิ่มต้นทุน และยังขาดเงินทุนหรือแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ สำหรับการซ่อมแซมหรือปรับปรุงอุปกรณ์อื่น ๆ และการขอรับรองมาตรฐาน GAP ต้องขอเป็นรายบุคคล ไม่สามารถขอในนามกลุ่มได้ ซึ่งสอดคล้องกับวรรณภัสสรณ์ มณีเป็ญ (2555) พบว่าการปฏิบัติตามมาตรฐาน GAP จะส่งผลให้ต้นทุนเพิ่มสูงขึ้น และผลตอบแทนลดลง และขาดแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ที่มีทุนน้อย

### 2.3 สภาพการตลาด

ผลการศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฟุ้ง มีการบรรจุน้ำฟุ้งในถัง 200 ลิตร เพื่อส่งขายให้กับบริษัท นอกจากนี้ยังมีบรรจุภัณฑ์อื่น ๆ โคนส่วนใหญ่เป็นการขายปลีกมีการจัดจำหน่ายโดยบรรจุขวดแก้วและพลาสติกขนาด 750 มิลลิลิตร และ 400 มิลลิลิตร ขวดแก้ว ขนาด 240 มิลลิลิตร รวมทั้งแกลลอน ขนาด 5 ลิตร และ 30 ลิตร แต่บรรจุภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมคือบรรจุภัณฑ์จากแก้ว โดยผู้บริโภคที่มีการสั่งซื้อน้ำฟุ้งจากกลุ่มแปลงใหญ่หรือจากการขายโดยตรงของสมาชิกพบว่าขวดแก้วสามารถจำหน่ายได้มากกว่าขวดพลาสติก ซึ่งเป็นอุปสรรคในการขนส่งเนื่องจากขวดแก้วมีน้ำหนักมาก และต้องมีอุปกรณ์กันกระแทกเพื่อลดความสูญเสียจากการขนส่งส่งผลให้เป็นการเพิ่มต้นทุนการขนส่งและเกิดความสูญเสียในระหว่างขนส่งมีมากกว่าขวดพลาสติกได้แก่ ขวดแก้วและขวดพลาสติก แกลลอนพลาสติก นอกจากนี้สมาชิกส่วนใหญ่ไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง เนื่องจากเน้นการขายส่งให้กับบริษัทและพ่อค้าคนกลางหรือผู้รวบรวม พาหนะที่ใช้ในการขนส่งส่วนใหญ่ใช้รถกระบะเป็นหลัก เนื่องจากรถกระบะสามารถบรรทุกของได้ในจำนวนมาก ทั้งการขนย้ายรัง การซื้อปัจจัยการผลิต และขนส่งเพื่อจำหน่าย และสมาชิกส่วนใหญ่มีรถกระบะเป็นของตนเอง และมีการจ้างรถบรรทุกสำหรับการขนส่งน้ำฟุ้งให้กับบริษัท หรือเป็นรถของบริษัทที่มารับน้ำฟุ้ง นอกจากนี้ยังมีการใช้รถยนต์เพื่อการขนส่งสินค้า ส่วนใหญ่เป็นการขนส่งในปริมาณที่น้อยหรือนำไปส่งให้กับลูกค้าหรือบริษัทขนส่ง การเก็บรักษาน้ำฟุ้งสมาชิกจะมีพื้นที่บริเวณบ้าน ช่องทางการจัดจำหน่ายของสมาชิกเน้นการขายส่งให้กับบริษัท ผู้รวบรวมหรือพ่อค้าคนกลาง และมีการจำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยตรง โดยมีช่องทางในการสื่อสารข้อมูลโดยใช้งานแสดงสินค้า ซึ่งจัดโดยหน่วยงานภาครัฐเป็นหลัก ทำสามารถเข้าถึงลูกค้าที่หลายหลาย และหน่วยงานมีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเดินทาง การขนส่ง ซึ่งเป็นแรงจูงใจให้นำสินค้าเข้ามาจำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ และผู้บริโภคที่ซื้อผลผลิตภัณฑ์ไปบางส่วนยังมีการบอกเล่าแบบ

ปากต่อปาก และติดต่อซื้อผลผลิตกันเป็นประจำ นอกจากนี้ยังมีเจ้าหน้าที่ภาครัฐที่เข้ามาให้ความรู้เรื่องการขายออนไลน์ จึงเริ่มมีการจำหน่ายผ่านโซเชียลมีเดียเพิ่มขึ้น

### 2.3 การดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ฝัองอำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

ผลการศึกษาพบว่า สมาชิกมีความพึงพอใจในการจัดตั้งกลุ่มและการบริหารงานของกลุ่ม โดยเฉพาะด้านการบริหารทุนและทรัพยากร ที่สมาชิกมีความพึงพอใจมากที่สุด เนื่องจากมีการใช้เงินทุนอย่างเหมาะสม มีการตรวจสอบบัญชี และหลักฐานทางการเงินที่ชัดเจน แต่สมาชิกมีความเห็นว่ากลุ่มยังขาดการดำเนินงานในเรื่องการจัดการการตลาดสินค้า ที่สมาชิกมีความเห็นว่ายังไม่มีการประชาสัมพันธ์ มีสื่อโฆษณา ที่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ง่าย

## 3. ข้อเสนอแนะ

### 3.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลวิจัยไปใช้

#### 3.1.1 สำหรับกลุ่มแปลงใหญ่ฝัอง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

- 1) ควรมีการพัฒนากลุ่ม นอกจากการรวมกันซื้อปัจจัยการผลิต และสมาชิกควรมีส่วนร่วมมากขึ้น เพื่อให้มีความเข้มแข็ง มีอำนาจในการต่อรอง และร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ
- 2) สร้างจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ ให้มีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองต่อค่านิยมและทัศนคติของผู้บริโภค
- 3) ส่งเสริมให้สมาชิกเข้ารับการขอมาตรฐาน GAP ให้ครบทุกราย เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค
- 4) พัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์ให้สามารถขนส่งได้สะดวก ลดการเกิดความเสียหายจากการขนส่ง

#### 3.1.2 สำหรับหน่วยงานภาครัฐในการสนับสนุนกลุ่มแปลงใหญ่

- 1) ภาครัฐควรช่วยประชาสัมพันธ์ สร้างความเข้าใจเรื่องน้ำฝัอง ให้เป็นที่รู้จัก และสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องกับผู้บริโภค สร้างจิตสำนึกการอนุรักษ์ฝัอง และการใช้สารเคมีทางการเกษตร
- 2) ภาครัฐควรสนับสนุนแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ เพื่อเป็นแหล่งเงินกู้ให้กับเกษตรกรรายใหม่หรือเกษตรกรรุ่นใหม่ที่สนใจแต่ขาดเงินทุน



3) หน่วยงานราชการควรเป็นสื่อกลางในการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกลุ่มแปลงใหญ่ผู้ผลิตและผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งหน่วยงานภาครัฐ เอกชน รวมทั้งเกษตรกรชาวสวนลำไย

4) นักวิชาการควรจัดฝึกอบรมให้กับเกษตรกรด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์ รวมทั้งด้านการบริหารจัดการ และมาตรฐานสินค้า เพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมในการขนส่ง รวมทั้งการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า

5) ภายหลังจากสิ้นสุดโครงการ หน่วยงานภาครัฐควรมีการศึกษาความยั่งยืนของกลุ่ม การดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้เกษตรกรยังคงมีการรวมกลุ่มต่อไป

### 3.1.3 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1) ควรมีการศึกษาวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทนในการจัดการผลิตน้ำผึ้งที่มีคุณภาพ

2) ควรมีการศึกษาทัศนคติของผู้บริโภคต่อน้ำผึ้งที่มาจาก การเลี้ยงผึ้งพันธุ์ ผึ้งโพรง ชันโรง และน้ำผึ้งที่ไม่ทราบแหล่งที่มา





## บรรณานุกรม

- กรมปศุสัตว์ (2554) หลักเกณฑ์การตรวจประเมินการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับฟาร์มผึ้ง สืบค้นจาก  
<http://region7.dld.go.th/webnew/images/region7-2562/matratan/Public%20Relations/5May62/9.pdf>
- กรมส่งเสริมการเกษตร (2555) แบบประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน (ฉบับปรับปรุง 2555) สืบค้นจาก  
<https://smce.doe.go.th/Download/ofsmce.pdf>
- \_\_\_\_\_ (2556). คู่มือปฏิบัติงานเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร เรื่อง องค์ความรู้ เพิ่ม  
 ประสิทธิภาพการผลิต ผู้การเป็น *smart officer* : ผึ้งและแมลงเศรษฐกิจ. (พิมพ์ครั้งที่ 1)  
 กรุงเทพมหานคร: ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย
- \_\_\_\_\_ (2557). การผลิตน้ำผึ้งคุณภาพ. (พิมพ์ครั้งที่ 1) กรุงเทพมหานคร: ชุมนุมสหกรณ์  
 การเกษตรแห่งประเทศไทย
- \_\_\_\_\_ (2561). ระบบส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่ สืบค้นจาก  
<https://ssnet.doe.go.th/wp-content/uploads/2018/02/1.ระบบส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่.pdf>
- \_\_\_\_\_ (2563). สถานการณ์การผลิตพืช 2562/63 สืบค้นจาก  
<http://www.agriman.doe.go.th/home/news/of%20newsyear%202562.html>
- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. (2558). คู่มือการดำเนินงานการส่งเสริมการเกษตรในรูปแบบแปลงใหญ่  
 ปีงบประมาณ 2558. กรุงเทพมหานคร: กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
- กรมศุลกากร (2563) รายงานสถิติ สืบค้น 26 กันยายน 2563 สืบค้นจาก  
[https://www.customs.go.th/statistic\\_report.php?show\\_search=1&s=LTs2kjdJEqqWXrm](https://www.customs.go.th/statistic_report.php?show_search=1&s=LTs2kjdJEqqWXrm)
- บุญมี กวินเสกสรร. (2555). “ศัตรูของผึ้ง” ใน *ชีววิทยาของผึ้ง*. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,  
 กรุงเทพฯ.
- ลัดดา พิศาลบุตร (2557). การจัดการธุรกิจการเกษตร. ใน *ประมวลสาระชุดวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร*  
 (หน่วยที่ 2, น. 18-20) นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
- สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (2556)  
 มาตรฐานสินค้าเกษตร มกษ. 8003-2556 “น้ำผึ้ง” กรุงเทพฯ: มกอช.
- \_\_\_\_\_ (2559) มาตรฐานสินค้าเกษตร มกษ. 8200-2559 “การปฏิบัติที่ดีสำหรับฟาร์มผึ้ง”  
 กรุงเทพฯ: มกอช.

- เสาวภา มีถาวรกุล (2557). การจัดการธุรกิจการเกษตร. ใน *ประมวลสาระชุดวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร* (หน่วยที่ 9, น. 1-95) นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
- ประกาศกระทรวงสาธารณสุข (ฉบับที่ 211) พ.ศ. 2543 เรื่องน้ำผึ้ง ในราชกิจจานุเบกษา เล่มที่ 118 ตอนพิเศษ 6 ง. ลงวันที่ 24 มกราคม 2544
- ปิยะนุช พระลัทธิรักษา. (2554). *การจัดการการผลิต และการตลาดผลิตภัณฑ์จากผึ้ง* จังหวัดขอนแก่น. (รายงานการศึกษาอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยขอนแก่น, ขอนแก่น
- ปิยะวดี พระลัทธิรักษา. (2552). *ธุรกิจการเลี้ยงผึ้งในจังหวัดขอนแก่น ปี 2551* (รายงานการศึกษาอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยขอนแก่น, ขอนแก่น
- พันธวีร์ มะโนวรรณ และ รุจ ศิริสัตย์ลักษณ์. (2560) ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้มาตรฐานฟาร์มผึ้งของเกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งในจังหวัดเชียงใหม่. *แก่นเกษตร*, 45(1), 1,540-1,544
- รุ่งอรุณ อันสุคใจ. (2561) การส่งเสริมการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ของเกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้ง ในจังหวัดกาญจนบุรี จังหวัดสระบุรี และจังหวัดลพบุรี วิทยานิพนธ์ปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์เกษตร มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
- วันเพ็ญ เจริญจิต. (2553). *การเปรียบเทียบการจัดการการเลี้ยงผึ้งพันธุ์และผึ้งโพรงของเกษตรกรในจังหวัดชุมพร*. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการทรัพยากรเกษตร มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
- วรรณภัสสรณ์ มณีเป็ญ. (2555). *ความรู้ ทำคนคิดและการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีของผู้เลี้ยงผึ้งในจังหวัดเชียงใหม่* (รายงานการค้นคว้าแบบอิสระ ปริญญาโทมหาบัณฑิต) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, เชียงใหม่
- อัญชลี สวาสดิ์ธรรม และคณะ. (2555). *การศึกษาองค์ประกอบทางเคมีและฤทธิ์ทางชีวภาพของน้ำผึ้งไทย เพื่อการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์อาหารสุขภาพ* (รายงานการวิจัย). ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ภาคผนวก

มหาวิทยาลัย

สกลนครราชภัฏ



ภาคผนวก ก  
แบบสอบถามชุดที่ 1

## แบบสอบถาม ชุดที่ 1

เลขที่

--	--	--

แบบสอบถาม

## แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ฝั่ม อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

## คำชี้แจง :

1. แบบสอบถามชุดนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาลักษณะเกษตรศาสตร์มหาบัณฑิต วิชาเอก การจัดการทรัพยากรเกษตร สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
2. การวิจัยเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์และเนื้อหาของแบบสัมภาษณ์ แบ่งเป็น 3 ตอน ดังนี้
  - ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ม อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน
  - ตอนที่ 2 สภาพการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ม อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน
  - ตอนที่ 3 ความพึงพอใจของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ม ต่อการดำเนินงานของกลุ่ม อำเภอเมืองลำพูนจังหวัดลำพูน
3. ผู้วิจัยขอความกรุณาตอบแบบสัมภาษณ์ตามความเป็นจริงหรือตามความเห็นที่แท้จริงของท่านเพื่อที่จะนำผลการศึกษานี้ไปใช้ประโยชน์ต่อไป และขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสัมภาษณ์นี้

นางสาวจิตตินันท์ ชาติทองสุข  
นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต  
วิชาเอกการจัดการทรัพยากรเกษตร  
สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั ง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

1. เพศ  ชาย  หญิง
2. อายุ \_\_\_\_\_ ปี
3. ระดับการศึกษา  1. ต่ำกว่าประถมศึกษา  2. ประถมศึกษา  
 3. มัธยมศึกษาตอนต้น  4. มัธยมศึกษา  
 ตอนปลาย/ ปวช.  5. อนุปริญญา/ ปวส.  6. ปริญญาตรี  
 7. สูงกว่าปริญญาตรี
4. จำนวนสมาชิกในครัวเรือนของท่าน \_\_\_\_\_ คน (รวมผู้ตอบแบบสอบถาม)
5. ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจในการเลี้ยงฝั ง \_\_\_\_\_
6. ประสบการณ์ในการเลี้ยงฝั งพันธุ์ (ระบุ) \_\_\_\_\_ ปี
7. แรงงานที่ใช้ในการเลี้ยงฝั ง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
  - 7.1 แรงงานที่ใช้ในการดูแลฝั ง
    1. แรงงานในครัวเรือน \_\_\_\_\_ คน (รวมผู้ตอบแบบสอบถาม)  
 ทำหน้าที่อะไร \_\_\_\_\_
    2. แรงงานจ้าง \_\_\_\_\_ คน  
 ทำหน้าที่อะไร \_\_\_\_\_
  - 7.2 แรงงานที่ใช้ในการเก็บน้ำฝั ง
    1. แรงงานในครัวเรือน \_\_\_\_\_ คน (รวมผู้ตอบแบบสอบถาม)
    2. แรงงานจ้าง \_\_\_\_\_ คน
8. ลักษณะพื้นที่การถือครองในการเกษตร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
  1. เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ จำนวน \_\_\_\_\_ ไร่  
 การใช้ประโยชน์ของพื้นที่ \_\_\_\_\_
  2. พื้นที่เช่า จำนวน \_\_\_\_\_ ไร่ ค่าเช่า \_\_\_\_\_ บาท/ปี  
 การใช้ประโยชน์ของพื้นที่ \_\_\_\_\_
  3. พื้นที่บุคคลอื่นให้ทำกินเปล่า จำนวน \_\_\_\_\_ ไร่  
 การใช้ประโยชน์ของพื้นที่ \_\_\_\_\_
9. จำนวนฝั งที่เลี้ยง \_\_\_\_\_ ไร่ ได้น้ำฝั ง \_\_\_\_\_ กิโลกรัม/ ไร่ ราคา กิโลกรัมละ \_\_\_\_\_ บาท
10. รายได้ทั้งหมดในปีที่ผ่านมา (2562) \_\_\_\_\_ บาท



## 11. การประกอบอาชีพและรายได้ของครัวเรือนนอกจากการเลี้ยงผึ้ง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ทำนา รายได้.....บาท
- ( ) 2. ทำไร่ รายได้.....บาท
- ( ) 3. ทำสวน รายได้.....บาท
- ( ) 4. รับจ้าง รายได้.....บาท
- ( ) 5. รับราชการ หน่วยงาน.....รายได้.....บาท
- ( ) 6. ค้าขาย รายได้.....บาท
- ( ) 7. อื่นๆ.....รายได้.....บาท

## 12. สถานะหนี้สินและแหล่งเงินทุนของครัวเรือน

- ( ) 12.1 ไม่มีหนี้สิน
- ( ) 12.2 มีหนี้สิน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. สหกรณ์.....บาท
- ( ) 2. กองทุนหมู่บ้าน.....บาท
- ( ) 3. ธกส./สถาบันการเงินอื่น.....บาท
- ( ) 4. ญาติหรือเพื่อนบ้าน.....บาท
- ( ) 5. นายทุน บริษัท ห้าง ร้าน.....บาท
- ( ) 6. อื่นๆ.....บาท

## ตอนที่ 2 สภาพการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

ด้านการผลิต

## 1. สภาพพื้นที่ในการตั้งรังผึ้ง (ตอบมากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ตั้งในบริเวณบ้านตนเอง
- ( ) 2. สวนลำไย
- ( ) 3. สวนลิ้นจี่
- ( ) 4. สวนป่า
- ( ) 5. อื่นๆ (ระบุ).....

## 2. การเคลื่อนย้ายรังผึ้ง ในรอบปีที่ผ่านมา

( ) 2.1 กรณีไม่มีการเคลื่อนย้าย ได้นำผึ้งจากแหล่งใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. สวนลำไย

( ) 2. สวนลิ้นจี่

( ) 3. สวนป่า

( ) 4. อื่นๆ (ระบุ).....

( ) 2.2 กรณีเคลื่อนย้าย

สถานที่เก็บน้ำหวาน (จังหวัด)	ประเภทน้ำหวาน (พืชอะไร)	ช่วงเวลาในการเก็บ (ระบุเดือน)

## 3. แหล่งที่มาของนางพญาผึ้งของฟาร์ม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. ผลิตและขยายพันธุ์เอง

( ) 2. ซื้อจากฟาร์มอื่นๆ

( ) 3. รับจากศูนย์ฯ ผึ้ง เชียงใหม่

( ) 4. อื่นๆ (ระบุ).....

## 4. การให้น้ำหวานแก่ผึ้ง

( ) 4.1 ไม่มี

( ) 4.2 มี

กรณีถ้าให้น้ำหวานแก่ผึ้ง ใช้สิ่งใดให้ความหวาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. น้ำตาล

( ) 2. อื่นๆ (ระบุ).....

## 5. การให้เกษตรกรเสริมกับผึ้ง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 5.1 ไม่มี

( ) 5.2 มี

กรณีให้เกษตรกรเสริมกับฟุ้ง ให้อะไรเป็นอาหาร

- ( ) 1. แปะงั่วเหลือง  
 ( ) 2. แปะงั่วเหลืองผสมเกษตรกรฟุ้ง  
 ( ) 3. เกสรฟุ้งอย่างเดียว  
 ( ) 4. อื่นๆ (ระบุ).....

6. วิธีการสลัดน้ำฟุ้ง

- ( ) 6.1 เครื่องสลัดน้ำฟุ้ง  
 ( ) 6.2 อื่นๆ (ระบุ).....

7. การเข้าสู่ระบบมาตรฐาน GAP

- ( ) 7.1 เข้าสู่ระบบ พ.ศ.....  
 ( ) 7.2 ยังไม่ได้เข้า

8. การปฏิบัติการเลี้ยงฟุ้งพันธุ์ของเกษตรกร

การปฏิบัติการเลี้ยงฟุ้งพันธุ์	การปฏิบัติการเลี้ยงฟุ้งพันธุ์		
	ปฏิบัติ	ไม่ปฏิบัติ	เหตุผลที่ไม่ปฏิบัติ
<b>1. ที่ตั้งของฟาร์มฟุ้ง</b>			
1.1 ตั้งรังฟุ้งในสถานที่ คูแผลได้โดยสะดวก			
1.2 ฟาร์มฟุ้งอยู่ห่างชุมชน เมือง และ โรงงาน อุตสาหกรรมที่มีการปล่อยมลพิษ			
1.3 โรงเรือนปฏิบัติการในฟาร์มฟุ้งมีการจัดแบ่ง พื้นที่อย่างมีระเบียบ และสะอาด			
1.4 ตั้งรังฟุ้งในที่ที่ร่มรื่น และมีแหล่งน้ำสะอาด			
1.5 ตั้งรังฟุ้งให้สูงจากพื้นดินไม่น้อยกว่า 6 นิ้ว			
<b>2. การจัดการภายในฟาร์มฟุ้ง</b>			
2.1 โรงเรือนเก็บวัสดุอุปกรณ์มีความสะอาดและ สะดวกต่อการปฏิบัติงาน			
2.2 มีอุปกรณ์พื้นฐานสำรองไว้ใช้ในการเลี้ยงฟุ้ง เช่น กถ่องเลี้ยงฟุ้ง คอน ลวดและแผ่นรังเทียม เป็นต้น			
2.3 มีตู้เก็บยาและสารเคมีแยกเป็นสัดส่วน และมี			

การปฏิบัติการเลี้ยงผึ้งพันธุ์	การปฏิบัติการเลี้ยงผึ้งพันธุ์		
	ปฏิบัติ	ไม่ปฏิบัติ	เหตุผลที่ไม่ปฏิบัติ
ฉลากแนะนำการใช้ติดไว้ชัดเจน			
<b>3. การจัดการด้านบุคลากร</b>			
3.1 ได้รับความรู้และเทคโนโลยีเกี่ยวกับการเลี้ยงผึ้ง			
3.2 มีการจัดแบ่งหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน			
<b>4. การบันทึกข้อมูล</b>			
4.1 มีการจดบันทึกข้อมูลการทำงาน เช่น บุคลากร แรงงาน การผลิตและผลผลิต			
<b>5. การจัดการผลผลิต (น้ำผึ้ง)</b>			
5.1 มีสลากแสดงชื่อผู้ผลิต			
5.2 มีสลากแสดงชนิดของน้ำผึ้ง			
5.3 มีสลากแสดงปริมาณการบรรจุ			
5.4 มีสลากแสดงแหล่งที่เก็บผลผลิต			
5.5 มีสลากแสดงวัน เดือน ปี ที่ผลิต			
5.6 ภาชนะบรรจุ มีความสะอาดและใช้บรรจุอาหารเท่านั้น			
5.7 เก็บผลิตภัณฑ์ในสถานที่เก็บถูกต้องและสะอาด			
5.8 น้ำผึ้งที่เก็บต้องไม่ถูกแสงอาทิตย์โดยตรง			
<b>6. การจัดการเลี้ยงผึ้งก่อนฤดูดอกไม้บาน</b>			
6.1 มีการวางแผน การแยกขยายรังผึ้ง สำรวจและเลือกแหล่งที่ตั้งรังผึ้ง			
6.2 มีการเพิ่มขยายจำนวนรังผึ้ง จากเดิมที่มีอยู่ให้มากกว่าเดิม			
6.3 มีการเปลี่ยนนางพญาผึ้ง อย่างน้อย ปีละ 1 ครั้ง			
6.4 มีการเตรียมความพร้อมของผึ้ง โดยมีผึ้งไม่น้อยกว่า 6 คอน/ รัง			
6.5 มีการตรวจเช็ครังผึ้งทุก 7 วัน			

การปฏิบัติการเลี้ยงผึ้งพันธุ์	การปฏิบัติการเลี้ยงผึ้งพันธุ์		
	ปฏิบัติ	ไม่ปฏิบัติ	เหตุผลที่ไม่ปฏิบัติ
<b>7. การจัดการเลี้ยงผึ้งฤดูดอกไม้บาน</b>			
7.1 มีการขนย้ายรังผึ้งไปตั้งไว้ในแหล่งพืชอาหารที่กำล้งออกดอกตามแผนที่ได้กำหนดไว้			
7.2 มีการสลัดน้ำผึ้งหัวคอนออกก่อนเก็บน้ำผึ้ง			
7.3 ไม่มีการให้อาหารเสริมใด ๆ ในช่วงการเก็บผลผลิตน้ำผึ้ง			
7.4 ก่อนสลัดน้ำผึ้ง ทุกครั้ง ได้คัดเลือกคอนน้ำผึ้งที่ปิดหลอดรวงแล้ว ร้อยละไม่ต่ำกว่า 30			
7.5 อุปกรณ์การเก็บ และบรรจุ น้ำผึ้ง หรือผลิตภัณฑ์ผึ้ง มีการทำความสะอาด และเป็นวัสดุสำหรับบรรจุอาหาร			
<b>8. การจัดการเลี้ยงผึ้งหลังฤดูดอกไม้บาน</b>			
8.1 มีการลดจำนวนคอนรวงผึ้ง และควบคุมดูแลความสมดุล ภายในรัง			
8.2 มีการให้อาหารเสริม เช่น น้ำหวาน และเกสร			
<b>9. การจัดการด้านสุขภาพผึ้ง</b>			
9.1 มีการตรวจเช็ค ป้องกันและกำจัดศัตรูผึ้ง			
9.2 การใช้สารเคมีต้องให้คำแนะนำในฉลากหรือปรึกษาเจ้าหน้าที่			
<b>10. การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม</b>			
10.1 วัสดุเหลือใช้ มีการจัดเก็บและทิ้ง ผึ่งกลบ ที่ถูกต้อง			

9. โรคของฝ้ายที่ระบาดและทำลายฝ้ายมากที่สุดในฟาร์มฝ้ายของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

โรค	วิธีการป้องกันและกำจัด
( ) 9.1 โรคหนอนเน่าอเมริกัน (อเมริกันฟาวล์บรูค)	
( ) 9.2 โรคหนอนเน่ายุโรป	
( ) 9.3 โรคชอล์คบรูค	
( ) 9.4 โรคแซคบรูค	
( ) 9.5 โรคโนซีมา	
( ) 9.6 อื่นๆ (ระบุ).....	

10. ไรศัตรูของฝ้ายที่ระบาดและทำลายฝ้ายมากที่สุดในฟาร์มฝ้ายของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ไรศัตรูฝ้าย	วิธีการป้องกันและกำจัด
( ) 10.1 ไรวาร์ริว	
( ) 10.2 ไรทรอปิเลแลปส์	
( ) 10.3 ไรตัวเบียนภายในท่อหายใจ	
( ) 10.4 อื่นๆ (ระบุ).....	

11. ศัตรูอื่น ๆ ของฝ้ายที่ระบาดและทำลายฝ้ายมากที่สุดในฟาร์มฝ้ายของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ศัตรูอื่น ๆ ของฝ้าย	วิธีการป้องกันและกำจัด
( ) 11.1 มด	
( ) 11.2 นกกินฝ้าย	
( ) 11.3 ต่อ	
( ) 11.4 อื่นๆ (ระบุ).....	

12. ผลผลิตก้นและปริมาณผลผลิตจากฝ้ายที่ท่านผลิตได้ ปี 2562 (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 12.1 น้ำฝ้าย.....กิโลกรัม/ปี
- ( ) 12.2 เกสรฝ้าย.....กิโลกรัม/ปี
- ( ) 12.3 นมฝ้าย.....กิโลกรัม/ปี
- ( ) 12.4 ไชฝ้าย.....กิโลกรัม/ปี
- ( ) 12.5 อื่นๆ (ระบุ).....กิโลกรัม/ปี

**ด้านการตลาด**

1. ผลผลิตน้ำผึ้งที่ท่านจำหน่ายเป็นผลผลิตจากพืชใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1.1 ดอกลำไย ..... กิโลกรัม
- ( ) 1.2 ดอกสาบเสือ ..... กิโลกรัม
- ( ) 1.3 ดอกลิ้นจี่ ..... กิโลกรัม
- ( ) 1.4 ดอกไม้ป่า ..... กิโลกรัม
- ( ) 1.5 อื่นๆ ระบุ ..... กิโลกรัม

2. การบรรจุท่านใช้ภาชนะใด และราคาที่ท่านขายได้

- ( ) 2.1 ขวดแก้ว ขนาด ..... ราคา .....
- ( ) 2.2 ขวดพลาสติก ขนาด ..... ราคา .....
- ( ) 2.3 ถังแกลลอนพลาสติก ขนาด ..... ราคา .....
- ( ) 2.4 อื่น ๆ ระบุ ..... ขนาด ..... ราคา .....

3. ตราสินค้า

- ( ) 15.1 ไม่มี
- ( ) 15.2 มี ระบุ .....

4. การรับรองคุณภาพ

- ( ) 16.1 ไม่มี
- ( ) 16.2 มี ระบุ .....

5. การขนส่ง

1) พาหนะที่ใช้ในการขนส่ง

.....

.....

.....

.....

2) บรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในการขนส่ง

.....

.....

.....

.....

## 6. การเก็บรักษา

## 1) สถานที่

.....

.....

.....

.....

## 2) ระยะเวลา

.....

.....

.....

.....

.....

## 7. ช่องทางการจำหน่ายน้ำผึ้งและผลิตภัณฑ์ผึ้ง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 7.1 จำหน่ายโดยตรง (ไลน์ ไปรษณีย์ เปิดตู้)

ระบุ.....

( ) 7.2 ขายส่ง

บริษัท ระบุ.....

ร้านค้า/ผู้รวบรวม ระบุ.....

( ) 7.3 อื่นๆ ระบุ.....

## 8. ช่องทางในการสื่อสารข้อมูลของกลุ่มและผลิตภัณฑ์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 8.1 แผ่นพับ

( ) 8.2 ป้ายโฆษณา

( ) 8.3 ออนไลน์

( ) 8.4 งานแสดงสินค้า

( ) 8.5 อื่น ๆ ระบุ.....



ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่ม ต่อการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ง อำเภอเมืองลำพูน  
จังหวัดลำพูน

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ประเด็นความคิดเห็น	ระดับคะแนน				
	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
<b>ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม</b>					
1. มีการจัดทำแผนการดำเนินงานของกลุ่ม					
2. มีการกำหนด โครงสร้างและการแบ่งหน้าที่ของ กรรมการและสมาชิกอย่างชัดเจน					
3. มีการกำหนดกฎระเบียบหรือข้อบังคับในการดำเนินงาน ของกลุ่ม					
4. ความถี่ในการประชุมกลุ่ม					
5. ความร่วมมือของสมาชิกในการเข้าร่วมประชุมกลุ่ม					
6. การติดต่อประสานงานกับกลุ่มอื่น ๆ					
7. การประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน					
8. การประเมินผลการดำเนินงาน					
9. ประโยชน์จากการเข้าร่วมกลุ่ม					
<b>ด้านการบริหารทุนและทรัพยากร</b>					
1. มีการใช้ทุนและทรัพยากรเพื่อการดำเนินงานของกลุ่ม อย่างเหมาะสม					
2. มีอาคาร/ สถานที่ พร้อมทั้งวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการ ทำงานร่วมกันของกลุ่ม					
3. มีการจัดบันทึกการเงินหรือบัญชี					
4. มีการตรวจสอบบัญชีและหลักฐานทางการเงิน					
5. มีการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต รายรับ-รายจ่าย					
6. มีการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและข้อมูลอื่น ๆ แก่สมาชิก					

ประเด็นความคิดเห็น	ระดับคะแนน				
	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
<b>ด้านการจัดการการผลิตสินค้า</b>					
1. มีการวางแผนการผลิตของกลุ่ม					
2. มีการจัดการลดต้นทุนการผลิต (การปฏิบัติงาน การขนย้ายรั้ง การเก็บน้ำผึ้ง)					
3. มีการควบคุมคุณภาพสินค้า (น้ำผึ้ง)					
<b>ด้านการจัดการการตลาดสินค้า</b>					
1. มีการกำหนดแหล่งจำหน่ายและกลุ่มเป้าหมาย					
2. มีการพัฒนา/ ออกแบบผลิตภัณฑ์					
3. ร่วมกันกำหนดราคาสินค้า					
4. มีตลาด/ ช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย					
5. มีสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์ เข้าถึงลูกค้าได้ง่าย					
6. การเชื่อมโยงเครือข่ายสินค้า/ ผลิตภัณฑ์กับกลุ่มอื่น ๆ					

ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่ม

.....

.....

.....

ขอบพระคุณทุกท่าน  
 ที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม



ภาคผนวก ข  
แบบสอบถามชุดที่ 2

## แบบสอบถาม ชุดที่ 2

เลขที่แบบสอบถาม

--	--	--

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ฝั ง อำเภอมืองลำพูน  
จังหวัดลำพูน

## คำชี้แจง :

1. แบบสอบถามชุดนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต วิชาเอก  
การจัดการทรัพยากรเกษตร สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
2. การวิจัยเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์และเนื้อหาของแบบสัมภาษณ์ ดังนี้  
ประเด็นการสัมภาษณ์เชิงลึกประธานและคณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ฝั ง อำเภอมืองลำพูน จังหวัด  
ลำพูน
3. ผู้วิจัยขอความกรุณาตอบแบบสัมภาษณ์ตามความ เป็นจริงหรือตามความเห็นที่แท้จริงของ  
ท่านเพื่อที่จะนำผลการศึกษาไปใช้ประโยชน์ต่อไป และขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการ  
ตอบแบบสัมภาษณ์นี้

นางสาวจิตตินันท์ ชาติทองสุข

นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต

วิชาเอกการจัดการทรัพยากรเกษตร

สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

สุโขทัยธรรมาธิราช

ประเด็นการสัมภาษณ์เชิงลึกประธานและคณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ผึ่ง อำเภอมืองลำพูน จังหวัด  
ลำพูน

ตอนที่ 1 ความเป็นมาและการบริหารจัดการกลุ่มแปลงใหญ่ผึ่ง อำเภอมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

### 1. ข้อมูลกลุ่ม

ความเป็นมาของกลุ่ม

---



---



---

### 2. การบริหารจัดการกลุ่ม

1) กลุ่มของท่านมีการจัดทำแผนการดำเนินงานอย่างไร

---



---



---

2) กลุ่มของท่านมีการกำหนดโครงสร้างและการแบ่งหน้าที่ของกรรมการและสมาชิกอย่างไร

---



---



---

3) กลุ่มของท่านมีการกำหนดกฎระเบียบและข้อบังคับของกลุ่มอย่างไร

---



---



---

4) กลุ่มของท่านมีการประชุมวางแผนการดำเนินงานของกลุ่มอย่างไร

---



---



---

5) กลุ่มของท่านมีการประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนอย่างไร

---

---

---

6) กลุ่มของท่านมีการประเมินผลการดำเนินงานอย่างไร

---

---

---

7) ท่านคิดว่าจุดแข็งที่สำคัญของกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ม จังหวัดลำพูนคืออะไร

---

---

---

8) ท่านคิดว่ากลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ม จังหวัดลำพูน มีจุดอ่อนอะไรบ้าง

---

---

---

9) ท่านคิดว่าโอกาสอะไรที่ส่งผลดีต่อกกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ม จังหวัดลำพูนได้บ้าง

---

---

---

10) ท่านคิดว่าอุปสรรคใดที่จะส่งผลกระทบต่อกลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ม จังหวัดลำพูน ได้บ้าง

---

---

---

**3. การบริหารทุนและทรัพยากร**

1) ต้นทุนการเลี้ยงผึ้งในแต่ละครั้งมีอะไรบ้าง มีแนวทางลดต้นทุนการผลิตอย่างไร

---

---

---

2) การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ (การฝึกอบรม หรือเงินทุน)

---

---

---

**ตอนที่ 2 การจัดการด้านการผลิตและการตลาดของกลุ่มแปลงใหญ่ผึ้ง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน**

**1. การผลิต**

1) การเลือกสภาพพื้นที่ในการตั้งรังผึ้ง

---

---

---

2) การจัดหาพันธุ์ผึ้งและนางพญา

---

---

---

3) การจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ในการเลี้ยงผึ้ง

---

---

---

4) การจัดหาแรงงาน

---

---

---

5) แหล่งเงินทุน

---

---

---

6) การจัดการฝั่งก่อนฤดูดอกไม้บาน

---

---

---

7) การจัดการฝั่งในฤดูดอกไม้บาน

---

---

---

8) การจัดการฝั่งหลังฤดูดอกไม้บาน

---

---

---

9) การเก็บเกี่ยวผลผลิต

---

---

---



10) ศัตรูที่สำคัญในการเลี้ยงผึ้ง และการป้องกันกำจัด

---

---

---

11) ผลิตรภัณฑ์ผึ้งที่ผลิตได้มีอะไรบ้าง

---

---

---

## 2. ด้านการตลาด

### 2.1 ตลาดเป้าหมายของผลิตรภัณฑ์

1) ตลาดเป้าหมายของท่านคือ

---

---

---

2) เหตุใดท่านจึงเลือกตลาดเป้าหมายนี้

---

---

---

3) ตลาดเป้าหมายที่เลือกมามีความต้องการอย่างไรบ้าง

---

---

---

**2.2 ผลិតภัณฑ์**

1) แตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่นหรือไม่ อย่างไร

---

---

---

2) ผลิตภัณฑ์ของท่านมีการควบคุมคุณภาพอย่างไร

---

---

---

3) ชื่อตราสินค้า

---

---

---

4) สลากสินค้า

---

---

---

5) ท่านมีแนวทางในการพัฒนาเกี่ยวกับรูปแบบบรรจุภัณฑ์ อย่างไร

---

---

---

6) การบรรจุและขนาดของบรรจุภัณฑ์

---

---

7) การบริการและการรับประกันสินค้า

.....  
.....  
.....

8) การคืนและเปลี่ยนสินค้า

.....  
.....  
.....

2.3 ราคา

1) ท่านมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ของท่านอย่างไร

.....  
.....  
.....

2) ราคาของผลิตภัณฑ์

.....  
.....  
.....

3) ส่วนลดหรือเงื่อนไขทางการค้าและการชำระเงิน

.....  
.....  
.....

2.4 การจัดจำหน่าย

1) ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

.....  
.....

2) การขนส่งสินค้า

---

---

---

3) การควบคุมสินค้าคงคลัง

---

---

---

4) กระบวนการการตั้งชื่อ

---

---

---

**2.5 การส่งเสริมการตลาด**

1) ท่านมีการประชาสัมพันธ์สินค้าของท่านอย่างไร

---

---

---

2) ท่านมีการโฆษณาให้ผู้ซื้อรู้จักสินค้าของท่านอย่างไร

---

---

---

3) ท่านมีการส่งเสริมการขายสินค้าของท่านอย่างไร

---

---

---

4) ท่านมีการจัดทำฐานข้อมูลของลูกค้าท่านอย่างไร

---

---

---

5) ท่านมีพนักงานขายหรือผู้ที่ให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ของท่านหรือไม่

---

---

---

ตอนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะของกลุ่มแปลงใหญ่ผิง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

1. ปัญหาในการเลี้ยงผิงพันธุ์

---

---

---

2. ปัญหาในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผิง

---

---

---

3. ข้อเสนอแนะ

---

---

---

4. แนวทางการปรับปรุงการดำเนินงานของกลุ่ม

---

---

---

ผู้วิจัยต้องขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามนี้เป็นอย่างดี

จิตตินันท์ ชาติทองสุข

ผู้วิจัย





ภาคผนวก ค

แบบสอบถามชุดที่ 3

มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

สกลนคร

## แบบสอบถาม ชุดที่ 3

เลขที่แบบสอบถาม

--	--	--

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ฝั่ม อำเภอมืองลำพูน  
จังหวัดลำพูน

## คำชี้แจง :

1. แบบสอบถามชุดนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต วิชาเอก  
การจัดการทรัพยากรเกษตร สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
2. การวิจัยเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์และเนื้อหาของแบบสัมภาษณ์ ดังนี้  
ประเด็นการสัมภาษณ์เชิงลึกเจ้าหน้าที่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง กลุ่มแปลงใหญ่ฝั่ม อำเภอมืองลำพูน จังหวัด  
ลำพูน
3. ผู้วิจัยขอความกรุณาตอบแบบสัมภาษณ์ตามความ เป็นจริงหรือตามความเห็นที่แท้จริงของ  
ท่านเพื่อที่จะนำผลการศึกษานี้ไปใช้ประโยชน์ต่อไป และขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการ  
ตอบแบบสัมภาษณ์นี้

นางสาวจิตตินันท์ ชาติทองสุข

นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต

วิชาเอกการจัดการทรัพยากรเกษตร

สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช



ประเด็นการสัมภาษณ์เชิงลึกเจ้าหน้าที่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง กลุ่มแปลงใหญ่ฝั ง อำเภอมืองลำพูน จังหวัดลำพูน

ตอนที่ 1 การดำเนินงานของกลุ่ม

1. การบริหารจัดการกลุ่ม

1) ท่านมีส่วนร่วมหรือมีแนวทางการจัดทำแผนการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่อย่างไร

---

---

---

---

---

---

---

---

2) ท่านคิดว่าจุดแข็งที่สำคัญของกลุ่มแปลงใหญ่ฝั ง จังหวัดลำพูนคืออะไร

---

---

---

---

---

---

---

---

3) ท่านคิดว่ากลุ่มแปลงใหญ่ฝั ง จังหวัดลำพูน มีจุดอ่อนอะไรบ้าง

---

---

---

---

---

---

---

---

4) ท่านคิดว่าโอกาสอะไรที่ส่งผลดีต่อกลุ่มแปลงใหญ่ฝั ง จังหวัดลำพูนได้บ้าง

---

---

---

---

---

---

---

---

5) ท่านคิดว่าอุปสรรคใดที่จะส่งผลกระทบต่อกลุ่มแปลงใหญ่ฝ้าย จังหวัดลำพูน ได้บ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

6) หน่วยงานของท่านมีการสนับสนุนแปลงใหญ่ฝ้าย จังหวัดลำพูน อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

**ตอนที่ 2 แนวทางการจัดการด้านการผลิตและการตลาด**

1) ท่านคิดว่าแนวทางในการลดต้นทุนการผลิตกลุ่มแปลงใหญ่ควรเป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

2) ท่านคิดว่าแนวทางในการเพิ่มผลผลิตกลุ่มแปลงใหญ่ควรเป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

3) ท่านคิดว่าแนวทางในการพัฒนาคุณภาพกลุ่มแปลงใหญ่ควรเป็นอย่างไร

.....

.....

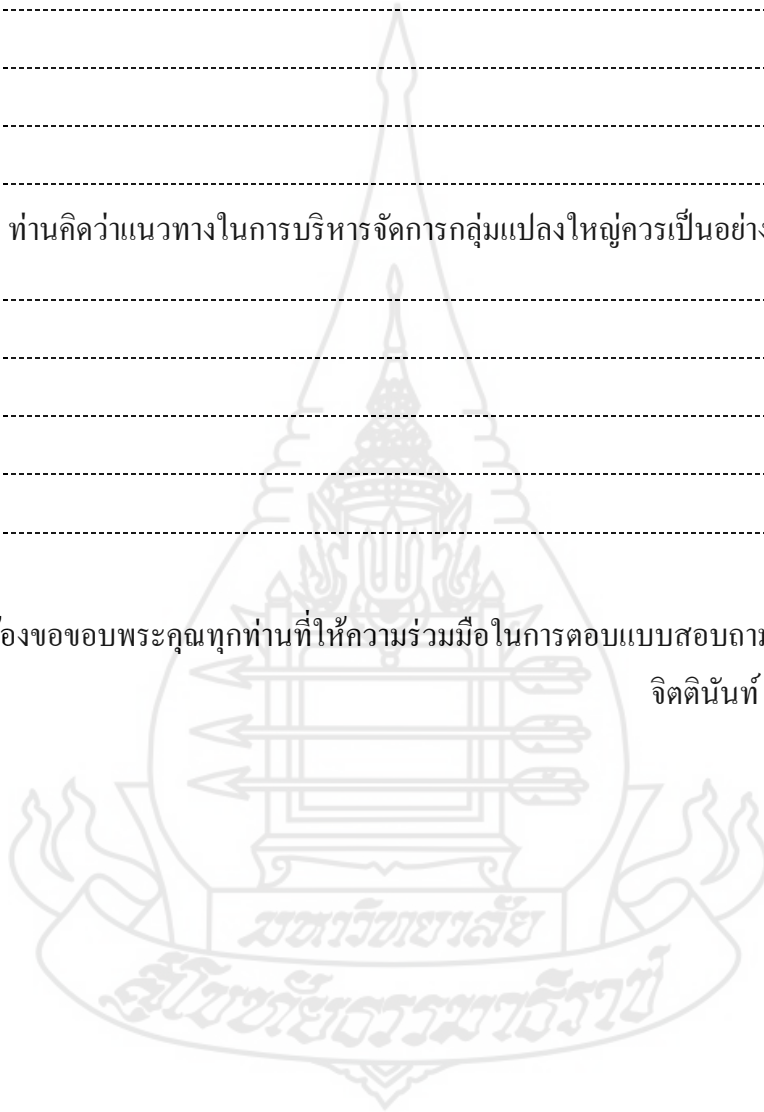
4) ท่านคิดว่าแนวทางในการจัดการด้านการตลาดกลุ่มแปลงใหญ่ควรเป็นอย่างไร

5) ท่านคิดว่าแนวทางในการบริหารจัดการกลุ่มแปลงใหญ่ควรเป็นอย่างไร

ผู้วิจัยต้องขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามนี้เป็นอย่างดี

จิตตินันท์ ชาติทองสุข

ผู้วิจัย



## ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ	นางสาวจิตตินันท์ ชาดิทองสุข
วัน เดือน ปีเกิด	4 พฤษภาคม 2534
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร
ประวัติการศึกษา	วิทยาศาสตรบัณฑิต (วิทยาศาสตรเกษตร) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ พ.ศ. 2556
สถานที่ทำงาน	กรมส่งเสริมการเกษตร
ตำแหน่ง	นักวิชาการเกษตรปฏิบัติการ

