

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง การผลิตหนูขาวเพื่อการค้าของเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่ (White Mouse Commercial Production by Farmers in Chiang Mai Province) สาระนำมาสรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และมีข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

#### สรุปผลการวิจัย

##### 1. วัตถุประสงค์การวิจัย

การศึกษาเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ

- 1) ศึกษาสภาพพื้นฐานทั่วไปทางเศรษฐกิจ และสังคมของผู้ผลิตหนูขาวเพื่อการค้าในจังหวัดเชียงใหม่
- 2) ศึกษาสภาพการผลิตหนูขาวเพื่อการค้าของผู้ผลิตหนูขาว
- 3) ศึกษาความพึงพอใจในการผลิตหนูขาวเพื่อการค้าของผู้ผลิตหนูขาว
- 4) ศึกษาปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะในการผลิตหนูขาวเพื่อการค้าของผู้ผลิตหนูขาว

## 2. วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลคือ แบบสัมภาษณ์ เครื่องบันทึกเสียงและกล้องถ่ายรูปเพื่อให้ได้ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้และกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้เป็นผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 4 ราย

## 3. ผลการวิจัย

### ลักษณะพื้นฐานทั่วไปของผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าในจังหวัดเชียงใหม่

จากการศึกษาพบว่า ผู้ผลิตหนุขาวผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมดเป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 29-40 ปี ทั้งหมดมีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตอำเภอเมือง ผู้ผลิตหนุขาวทั้งหมดจบการศึกษาในระดับปริญญาตรีขึ้นไป แต่ไม่ได้จบการศึกษาในสาขาวิชาสัตวศาสตร์ หรือสาขาวิชาที่เกี่ยวข้องกับการผลิตหนุขาวเลย ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าทั้งหมดมีสาเหตุและแรงจูงใจในการผลิตหนุขาวเพื่อการค้าในลักษณะเดียวกันคือ เริ่มต้นจากการผลิตหนุขาวเพื่อเป็นอาหารของสัตว์เลี้ยงของตน เนื่องจากหนุขาวมีราคาค่อนข้างแพง เมื่อเหลือจากการใช้เป็นอาหารของสัตว์เลี้ยงแล้วจึงนำออกจำหน่าย เมื่อสังเกตเห็นว่าการจำหน่ายหนุขาวสามารถสร้างผลกำไรที่ดี ผู้ผลิตหนุขาวจึงเริ่มทำการผลิตหนุขาวเพื่อการค้าอย่างจริงจัง โดยในครั้งแรกผู้ผลิตหนุขาวทั้งหมด ได้ซื้อพ่อแม่พันธุ์หนุขาวมาจากผู้ผลิตหนุขาวในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ในด้านแหล่งข้อมูลข่าวสารในการผลิตหนุขาวนั้น ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าทั้งหมดมีแหล่งข้อมูลข่าวสารที่เหมือนกันคือ จากการเรียนรู้จากผู้ที่มีประสบการณ์ในการเลี้ยงหนุขาว จากเว็บไซต์ต่างๆทางอินเทอร์เน็ต การพูดคุยระหว่างผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าทั้งในจังหวัดเชียงใหม่และต่างจังหวัด และการเรียนรู้โดยการลงมือทดลองของผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าเอง

## การผลิตหนุขาวเพื่อการค้าของผู้ผลิตหนุขาวในจังหวัดเชียงใหม่

### การเพาะขยายพันธุ์หนุขาว

ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าทั้งหมดมีวิธีการเพาะขยายพันธุ์หนุขาวถูกต้องตามหลักการคือ เริ่มจากการเตรียมพ่อแม่พันธุ์หนุขาวที่มีอายุ และความสมบูรณ์ที่เหมาะสม โดยสัดส่วนพ่อแม่พันธุ์หนุขาวที่ใช้ในการเพาะขยายพันธุ์คือ พ่อพันธุ์ 1 ตัวต่อแม่พันธุ์ 3-4 ตัวต่อ 1 กล่องเพาะขยายพันธุ์

### วิธีการผลิตหนุขาว

ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าส่วนใหญ่มีวิธีการผลิตหนุขาวดังต่อไปนี้

สถานที่เลี้ยง (โรงเรือน) เป็นสถานที่ที่มีสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม มีอุณหภูมิที่ไม่สูงจนเกินไป มีความชื้นสัมพัทธ์ในอากาศไม่สูงหรือต่ำมาก และมีการระบายอากาศที่ดี มีผู้ผลิตหนุขาวเพียงรายเดียวที่มีวิธีการผลิตหนุขาวที่แตกต่างออกไปคือ มีการควบคุมอุณหภูมิและความชื้นสัมพัทธ์ในอากาศให้คงที่อยู่เสมอ แต่ก็มีการระบายอากาศที่ดี

ในด้านกล่องเลี้ยงหนุขาวนั้นผู้ผลิตหนุขาวส่วนใหญ่จะใช้กล่องเลี้ยงแบบที่ขายตามท้องตลาดทั่วไป มีลักษณะเป็นกล่องทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า มีฝาเป็นตะแกรงปิดด้านบน มีผู้ผลิตหนุขาวรายเดียวที่ประยุกต์ใช้กะละมังมีตาข่ายลวดปิดด้านบน

ในเรื่องการให้อาหารหนุขาวผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าทั้งหมดมีความถี่ในการให้อาหารที่เหมือนกันคือ ให้อาหารวันละ 1 ครั้ง แต่จะแตกต่างกันที่ชนิดของอาหารที่ให้ ซึ่งขึ้นอยู่กับวิธีการผลิตของผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าแต่ละราย

ในเรื่องการให้น้ำหนุขาว ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าทั้งหมดมีวิธีการ ให้น้ำโดยใช้ระบบขวด ทั้งนี้เพื่อสะดวกต่อการจัดการ ซึ่งความถี่ในการให้น้ำ ขึ้นอยู่กับปริมาณน้ำที่เหลืออยู่ในขวด

และในด้านวัสดุรองพื้น ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าทั้งหมดใช้ขี้เลื่อยเป็นวัสดุในการรองพื้น โดยจะเปลี่ยนวัสดุรองพื้นเฉลี่ยประมาณ 1-2 ครั้งต่อสัปดาห์ ขึ้นอยู่กับความชื้นของวัสดุรองพื้น

### ลักษณะสินค้า (หนูขาว) ที่ผู้ผลิตหนูขาวเพื่อการค้าจำหน่าย

ผู้ผลิตหนูขาวเพื่อการค้าทั้งหมดจะแบ่งลักษณะและขนาดหนูขาวที่จำหน่ายตามมาตรฐานที่ฟาร์มผลิตหนูขาวกำหนดไว้ คือ แบ่งเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ หนูขาวเป็นและหนูขาวแช่แข็ง และแบ่งตามขนาด 4 ขนาด ได้แก่ ขนาดหนูแดง (Pinky) ขนาดหนูกลาน (Fuzzy) ขนาดหนูวิ่ง (Sub Adult) และขนาดหนูปลด (Adult)

### การเก็บผลผลิตหนูขาว

ผู้ผลิตหนูขาวเพื่อการค้าส่วนใหญ่จะใช้เวลาในการเก็บผลผลิตหนูขาวให้ได้ทุกขนาดที่ได้กล่าวมาข้างต้น ประมาณ 2-3 สัปดาห์ แต่มีผู้ผลิตเพียงรายเดียวที่เก็บผลผลิตตามเวลาการเจริญเติบโตของหนูขาวแต่ละขนาดตามมาตรฐานที่ฟาร์มผลิตหนูขาวกำหนดไว้ คือ ขนาดหนูแดง (Pinky) ประมาณ 3-5 วัน ขนาดหนูกลาน (Fuzzy) ประมาณ 6-10 วัน ขนาดหนูวิ่ง (Sub Adult) ประมาณ 3-4 สัปดาห์ และขนาดหนูปลด (Adult) ประมาณ 4-5 สัปดาห์ หรือหนูขาวที่ให้ผลผลิตต่ำกว่าคอกละ 10 ตัวเพราะปกติแล้วแม่พันธุ์หนูขาวจะให้ลูกได้ประมาณคอกละ 10 ตัวขึ้นไป

### ราคาสินค้า (หนูขาว) ที่ผู้ผลิตหนูขาวเพื่อการค้าจำหน่าย

ผู้ผลิตหนูขาวเพื่อการค้าจะกำหนดราคาหนูขาวที่จำหน่ายจากลักษณะหนูขาวเป็นและหนูขาวแช่แข็ง ขนาดของหนูขาว และลักษณะของบรรจุภัณฑ์คือ หนูขาวเป็นที่ได้รับการแปรรูปเป็นหนูขาวแช่แข็งและมีการบรรจุภัณฑ์ที่ดี จะมีราคาที่สูงกว่าหนูขาวเป็นที่ไม่ได้รับการแปรรูป

### รายได้จากการจำหน่ายสินค้า (หนูขาว) ของผู้ผลิตหนูขาวเพื่อการค้า

ผู้ผลิตหนูขาวเพื่อการค้าส่วนใหญ่มีรายได้ดีจากการจำหน่ายหนูขาวและได้รับผลกำไรสามารถนำรายได้ไปเลี้ยงครอบครัวได้ อีกทั้งยังสามารถนำรายได้เหล่านั้นมาเป็นเงินทุนสำรองในการทำธุรกิจการผลิตหนูขาวเพื่อการค้า และธุรกิจอื่นๆ ได้อีกด้วย แต่มีผู้ผลิตหนูขาวเพื่อการค้าเพียงรายเดียวที่มีรายได้ไม่ค่อยดีจากการจำหน่ายหนูขาว โดยยังไม่ได้รับผลกำไรที่แท้จริง เนื่องจากผู้ผลิตหนูขาวเพื่อการค้ารายนี้ยังคงต้องนำรายได้จากการจำหน่ายหนูขาวไปใช้จ่ายในทางอื่นๆ ทั้งค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกิจอื่นๆ และค่าใช้จ่ายในบ้านอีกด้วย

### ความต้องการสินค้า (หนุขาว) ของตลาดผู้บริโภคร

ตลาดผู้บริโภครหนุขาวยังมีความต้องการหนุขาวอย่างต่อเนื่อง การศึกษาในครั้งนี้ยังไม่พบปัญหาเรื่องการขาดตลาด เนื่องจากผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้ามีการวางแผนการผลิตที่ดี และในอนาคตมีแนวโน้มว่า ตลาดผู้บริโภครจะมีความต้องการหนุขาวที่เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์จำพวกสัตว์เลื้อยคลานมีการขยายตัวมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

### ด้านการจัดการ (4M's - คน (Men), เงินทุน (Money), วัสดุอุปกรณ์ (Material), การจัดการ (Management))

ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าส่วนใหญ่ประกอบกิจการการผลิตหนุขาวเพื่อการค้าเพียงด้วยตนเอง โดยไม่มีการจ้างแรงงานอื่น เนื่องจากเป็นอาชีพที่สามารถทำได้ง่าย ไม่ยุ่งยาก และใช้เวลาในการทำไม่มาก ในเรื่องการลงทุน ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าทั้งหมดมีการลงทุนด้วยเงินทุนของตนเอง ไม่มีผู้ร่วมลงทุน หรือไปกู้ยืมจากสถาบันทางการเงินใดๆ เนื่องจากเป็นอาชีพที่มีการลงทุนไม่สูง มีค่าใช้จ่ายไม่มาก ส่วนในเรื่องวัสดุอุปกรณ์ที่ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าใช้ในการผลิตหนุขาวนั้น ส่วนใหญ่ซื้อหาอุปกรณ์จากผู้จำหน่ายในจังหวัดกรุงเทพมหานคร และอุปกรณ์เพียงบางอย่างเท่านั้นที่ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าสามารถประยุกต์ใช้จากวัสดุเหลือใช้ได้ เพื่อเป็นการประหยัดต้นทุนในการลงทุน เช่น ขวดน้ำเลี้ยงหนุ เป็นต้นในด้านการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าส่วนใหญ่ มีการทำบัญชีรายรับรายจ่ายอย่างเป็นระบบ ทำให้ผู้ผลิตหนุขาวสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการผลิตได้เป็นอย่างดี ในด้านการจัดการผลิตหนุขาว ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าทั้งหมดมีการวางแผนกำหนดปริมาณในการผลิตหนุขาวจากการประเมินสภาพตลาดในแต่ละช่วงเวลา (ฤดูกาล) ให้เหมาะสมคือ จะผลิตหนุขาวในฤดูหนาวในปริมาณที่น้อย และผลิตหนุขาวเตรียมไว้ในฤดูร้อนในปริมาณที่มาก เพื่อไม่ให้หนุขาวขนาดตลาดหรือมีมากเกินไปเกินความต้องการของตลาดในด้านการควบคุมดูแล ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าทั้งหมดมีการควบคุมดูแลการผลิตหนุขาวเพื่อการค้าด้วยตนเองเนื่องจากการผลิตหนุขาวเพื่อการค้ามีการจัดการที่ง่าย และในด้านการประสานงาน ผู้ผลิตหนุขาวมีการติดต่อประสานงานกับผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าทั้งด้วยกัน เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ และข้อมูลในการผลิตหนุขาว อีกทั้งยังมีการติดต่อเพื่อจำหน่ายหนุขาวแก่ภาครัฐอีกด้วย

## ความพึงพอใจในการผลิตหนุขาวของผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าในจังหวัดเชียงใหม่

จากการศึกษาความพึงพอใจในการผลิตหนุขาวเพื่อการค้าของผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าในจังหวัดเชียงใหม่ ทั้ง 5 ด้าน พบว่า

### ความพึงพอใจต่อลักษณะและวิธีการผลิตหนุขาวของผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าในจังหวัดเชียงใหม่

โดยรวมพบว่า ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้ามีความพึงพอใจมากต่อลักษณะและวิธีการผลิตหนุขาวเพื่อการค้าเนื่องจากถึงแม้ว่า ลักษณะและวิธีการที่ใช้ผลิตหนุขาวของผู้ผลิตหนุขาวแต่ละรายจะมีความแตกต่างกัน แต่ก็ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า ได้ผลกำไรมาก และมีการจัดการที่ทำได้ง่าย

### ความพึงพอใจต่อลักษณะสินค้า (หนุขาว) ที่ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าจำหน่าย

โดยรวมพบว่าผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้ามีความพึงพอใจมากต่อลักษณะหนุขาวที่จำหน่ายเพราะหนุขาวที่ผู้ผลิตจำหน่ายมีคุณภาพและขนาดตามที่ผู้บริโภคต้องการ อีกทั้งผู้บริโภคยังให้การตอบรับที่ดีต่อหนุขาว แต่ในอนาคตผู้ผลิตหนุขาวยังต้องการพัฒนาลักษณะหนุขาวต่อไป

### ความพึงพอใจต่อราคาสินค้า (หนุขาว) ที่ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าจำหน่าย

โดยรวมพบว่าเกษตรกรมีความพึงพอใจมากต่อราคาหนุขาวที่จำหน่ายเพราะเป็นราคาที่คุ้มค่ากับการลงทุน และมีกำไรสุทธิที่สามารถนำไปเลี้ยงดูครอบครัว ใช้จ่ายอื่นๆ และต่อยอดทำธุรกิจอย่างอื่นได้อีกด้วย แต่ในอนาคตผู้ผลิตหนุขาวยังต้องการให้หนุขาวมีราคาที่สูงขึ้นอีก

### ความพึงพอใจต่อรายได้จากการจำหน่ายสินค้า (หนุขาว) ของผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้า

โดยรวมพบว่าผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้ามีความพึงพอใจมากต่อรายได้จากการจำหน่ายสินค้า (หนุขาว) เพราะรายได้จากการจำหน่ายหนุขาวที่เกษตรกรส่วนใหญ่ได้รับ สามารถเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้อย่างสุขสบาย และยังสามารถนำรายได้ที่ได้รับไปลงทุนต่อไปได้อีกเรื่อยๆ

### ความพึงพอใจต่อความต้องการสินค้า (หนุขาว) ของตลาดผู้บริโภคร

โดยรวมพบว่าผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้ามีความพึงพอใจมากต่อความต้องการหนุขาวของตลาดผู้บริโภคร เพราะถึงแม้ว่าในปัจจุบันตลาดผู้บริโภครยังมีความต้องการอย่างต่อเนื่อง ทำให้หนุขาวที่ผลิต สามารถจำหน่ายได้อยู่เรื่อยๆ กล่าวคือ ตลาดผู้บริโภครมีความต้องการหนุขาวอยู่เสมอถึงแม้ว่าผู้ผลิตผลิตหนุขาวออกในปริมาณที่มาก ก็สามารถจำหน่ายได้หมด

### ทัศนคติต่ออาชีพของผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้า

ทั้งหมดมีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพการผลิตหนุขาวเพื่อการค้า เพราะเป็นอาชีพที่สร้างความรู้ใจได้ เนื่องจากอาชีพการผลิตหนุขาวเป็นอาชีพที่สุจริต มีรายได้ดี สามารถเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้อย่างสุขสบาย

**ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะในการผลิตหนุขาวเพื่อการค้าของผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าในจังหวัดเชียงใหม่**

#### ปัญหา

จากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกถึงปัญหาของผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าสามารถสรุปได้ดังนี้

#### 1. โรค

โรคที่ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าทั้งหมดพบในการผลิตหนุขาวมีเพียงโรคเดียวคือ โรคเนื้องอก (Cyst) ในหนุขาวตัวเมียที่มีอายุมาก และถูกใช้ในการเป็นแม่พันธุ์มาเป็นเวลานาน

#### 2. ปัญหาอื่นๆ

ปัญหาที่ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าพบในการผลิตหนุขาวจะเกิดจากสภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และแปรปรวน ส่งผลให้หนุขาวเกิดความเครียดจึงไม่เข้าผสมพันธุ์ ทำให้ปริมาณผลผลิตลดน้อยลง

## วิธีการแก้ปัญหาต่างๆ

สามารถสรุปข้อมูลสำหรับผู้ผลิตหนูขาวเพื่อการค้าได้ให้ไว้ ดังนี้

- 1) ผลิตหนูขาวที่เป็น โรคมาเป็นอาหารของสัตว์เลี้ยงของผู้ผลิตหนูขาวเอง
- 2) ปัญหาที่เกิดจากสภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และแปรปรวน ผู้ผลิตหนูขาวจะแก้ปัญหาโดยการ เปิดพัดลมเพื่อช่วยในการระบายอากาศ เพื่อให้อากาศถ่ายเท ได้สะดวก  
ขึ้น

## อภิปรายผล

จากการศึกษาเรื่อง การผลิตหนูขาวเพื่อการค้าของเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่ (White Mouse Commercial Production by Farmers in Chiang Mai Province) ผู้วิจัยมีประเด็นสำคัญที่นำมาอภิปรายได้ดังนี้

### 1. การผลิตหนูขาวเพื่อการค้าของผู้ผลิตหนูขาวเพื่อการค้าในจังหวัดเชียงใหม่

จากผลการศึกษาสภาพการผลิตหนูขาวเพื่อการค้าของผู้ผลิตหนูขาวในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ผลิตหนูขาวมีการจัดการการเลี้ยงหนูขาวตามวิธีที่ถูกต้อง คือเริ่มจากการคัดเลือกพ่อแม่พันธุ์ที่มีความสมบูรณ์และอายุที่เหมาะสม เพื่อให้ผลผลิตหนูขาวที่ได้มีคุณภาพและขนาดตามมาตรฐาน ผู้ผลิตหนูขาวมีการเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ เพื่อให้พร้อมกับการผลิตหนูขาวที่มีคุณภาพ โดยเรื่องการจัดเตรียมสถานที่ให้มีความเหมาะสมทั้งอุณหภูมิ ความชื้นสัมพัทธ์ และมีการระบายอากาศที่ดี เรื่องการเตรียมกล่องเลี้ยง การเตรียมขวดน้ำ และการจัดการวัสดุรองพื้น ผู้ผลิตหนูขาวก็มีการเตรียมสิ่งเหล่านี้ให้มีความเหมาะสมกับการผลิตหนูขาวเพื่อให้ได้หนูขาวที่มีคุณภาพที่ดี มีขนาดที่ได้มาตรฐาน และมีปริมาณที่มาก เพื่อตอบสนองกับความต้องการของตลาดผู้บริโภคที่มีอยู่อย่างไม่จำกัด อีกทั้งการผลิตหนูขาว เป็นการประกอบการที่ใช้เวลาและเงินลงทุนที่น้อย ทำให้การผลิตหนูขาวเป็นอาชีพที่คุ้มค่ากับการลงแรงและการลงทุน ส่วนในเรื่องของราคาหนูขาวนั้นจากการศึกษาพบว่า หนูขาวที่ผู้ผลิตหนูขาวจำหน่ายมีราคาที่สูงมาก และสูงขึ้นเรื่อยๆตามลักษณะและขนาดของหนูขาว ส่งผลให้ผู้ผลิตหนูขาวมีรายได้ที่ดีจากการจำหน่ายหนูขาว และมีผลกำไรสุทธิ ที่



สามารถเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้อย่างสุขสบาย อีกทั้งยังสามารถนำรายได้ดังกล่าวไปใช้จ่าย และต่อยอดในการทำธุรกิจอื่นๆ ได้

จากผลการศึกษาในเรื่องการวางแผนการผลิตหมูพบว่า ผู้ผลิตหมูมีการวางแผนการผลิตอย่างมีระบบ มีการวางแผนว่าจะผลิตในช่วงเวลาที่เหมาะสม คือผู้ผลิตจะผลิตหมูจำหน่ายในฤดูหนาวเป็นจำนวนน้อย เนื่องจากตลาดและผู้บริโภคมีความต้องการหมูในปริมาณน้อย และผู้ผลิตจะผลิตหมูเพื่อเตรียมไว้จำหน่ายในฤดูร้อนในปริมาณที่มาก เนื่องจากตลาดและผู้บริโภคมีความต้องการหมูในปริมาณมาก อีกทั้งผู้ผลิตหมูมีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายที่มีระบบ ทำให้ผู้ผลิตหมูสามารถควบคุมการใช้จ่าย และทำให้ผู้ผลิตหมูสามารถวางแผนทางการเงินในด้านต่างๆ ได้อย่างเหมาะสมอีกด้วย

จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่า การผลิตหมูเพื่อการค้าของผู้ผลิตในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นการประกอบการเชิงพาณิชย์ที่สามารถทำได้ง่าย ลงทุนน้อย และสามารถสร้างรายได้และผลกำไรตอบแทนมากทำให้ผู้ผลิตหมูมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดี และสามารถต่อยอดเพื่อทำธุรกิจอื่นๆ ได้ และผู้วิจัยเห็นว่า การผลิตหมูเพื่อการค้าเป็นอาชีพที่น่าสนใจ เหมาะสมที่จะนำไปส่งเสริมให้เกษตรกรนำไปประกอบอาชีพการผลิตหมูเชิงพาณิชย์ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ตนเองและครอบครัวได้อีกด้วย

## 2. ความเป็นไปได้ในการนำไปส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตหมูเพื่อการค้า

ผลจากการศึกษาพบว่า หมูขาวเป็นสัตว์ที่มีความสำคัญต่อการทดลองต่างๆ เนื่องจากการทดลองหลายๆการทดลองได้นำหมูขาวไปใช้เป็นสิ่งทดลองเพื่อค้นหาคำตอบของโจทย์การวิจัยที่ตั้งไว้ อีกทั้งหมูขาวยังมีความสำคัญกับกับการเลี้ยงและการทำธุรกิจเกี่ยวกับสัตว์ประเภทสัตว์ผู้ล่าขนาดเล็ก (เช่น สัตว์สะเทินน้ำสะเทินบกและสัตว์เลี้ยงลูกด้วยนม เป็นต้น) เนื่องจากหมูขาวเป็นอาหารที่สำคัญกับสัตว์เหล่านี้ เมื่อกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์เหล่านี้มีการขยายตัวมากขึ้น ทำให้หมูขาวยิ่งมีความสำคัญมากขึ้นด้วย

หมูขาว เป็นสัตว์ที่สามารถขยายพันธุ์ได้ในปริมาณที่มากและสามารถขยายพันธุ์ได้อย่างรวดเร็ว ทำให้การผลิตหมูขาวเพื่อการค้าเป็นการประกอบการที่สร้างรายได้แก่ผู้ประกอบการได้

อย่างมาก อีกทั้งหนุขวยังสามารถนำมาแปรรูปเป็นหนุขาวแช่แข็ง เพื่อเพิ่มมูลค่าของหนุขาวในส่งออกขายทั้งในและต่างประเทศ เนื่องจากในปัจจุบันกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์ประเภทสัตว์ผู้ล่าขนาดเล็ก มีความต้องการที่จะใช้หนุขาวแช่แข็งในปริมาณที่มากขึ้น เพราะหนุขาวแช่แข็งมีความสะอาดและความปลอดภัยต่อสัตว์เลี้ยงและตัวผู้เลี้ยงด้วย

นอกจากนี้ยังพบว่าในปัจจุบันตลาดผู้บริโภคหนุขาวทั้งในท้องตลาดต่างๆ และกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์ประเภทสัตว์ผู้ล่า มีความต้องการหนุขาวในปริมาณที่มากขึ้นเรื่อยๆ แต่ปริมาณการผลิตก็ยังมีอยู่อย่างจำกัด ทำให้หนุขาวทั้งที่เป็นหนุขาวที่มีชีวิตและหนุขาวที่แปรรูปแล้วมีราคาแพง

จากผลการศึกษาจะเห็นได้ว่า การผลิตหนุขาวเพื่อการค้าเป็นอาชีพที่น่าสนใจ เหมาะแก่การนำไปประกอบเป็นอาชีพเสริม สร้างรายได้เพิ่มเติมจากอาชีพหลัก เนื่องจากการผลิตหนุขาวเป็นการประกอบกิจการที่ง่าย และใช้เวลาในการทำไม่มากอีกด้วย

เมื่อพิจารณาถึงลักษณะพื้นฐานของผู้ผลิตหนุขาวในจังหวัดเชียงใหม่ จะเห็นได้ว่า ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้า ไม่ได้มีความรู้ในการผลิตหนุขาวที่ได้รับจากการศึกษาในห้องเรียน ความรู้ที่ได้มาจากการศึกษาเรียนรู้ด้วยตนเอง การสอบถามผู้ที่มีประสบการณ์ในการผลิตหนุขาวเพื่อการค้า และจากการหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตทั้งสิ้น และจะสังเกตได้อีกว่า การประกอบอาชีพการผลิตหนุขาวเพื่อการค้าของผู้ผลิตหนุขาวที่ได้กล่าวมา มีจุดเริ่มต้นจากการที่มีความชอบส่วนตัวและจากราคาหนุขาวที่มีราคาแพงทั้งสิ้นดังนั้นการผลิตหนุขาวจึงไม่จำเป็นต้องจบการศึกษาตรงกับสาขาวิชาที่เกี่ยวข้อง เพียงอาศัยความชอบ และความสนใจเป็นส่วนตัว การผลิตหนุขาวเพื่อการค้าจึงเป็นอาชีพที่น่าจะนำไปส่งเสริมให้แก่เกษตรกร เพื่อนำไปประกอบอาชีพต่อไป

ในเรื่องวิธีการเลี้ยงหนุขาวและการจัดการนั้น เป็นการเลี้ยงที่ทำได้ง่าย ใช้พื้นที่และค่าใช้จ่ายไม่มาก มีการจัดการที่ไม่ยุ่งยาก แต่ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า เห็นผลกำไรที่ดี อีกทั้งยังสามารถนำรายได้จากการผลิตหนุขาวไปเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ และยังสามารถนำไปต่อยอดในการทำธุรกิจอื่นๆ ได้อีกด้วย จะเห็นได้ว่าการผลิตหนุขาวเป็นการประกอบกิจการที่ง่าย แต่ให้ผลตอบแทนที่ดี เหมาะแก่การนำไปประกอบเป็นอาชีพต่อไป

ในด้านความพึงพอใจของผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้า จะเห็นได้ว่าผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้า ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อการผลิตหนุขาวมากในทุกๆด้าน เนื่องจากเป็นอาชีพที่สามารถทำได้ง่าย มีผลตอบแทนที่ดี เห็นผลกำไร สามารถนำรายได้ไปเลี้ยงดูครอบครัวและนำไปต่อยอดในการทำธุรกิจอื่นๆได้ อีกทั้งในเรื่องโรคและปัญหาต่างๆ ก็พบเพียงโรคเดียวคือโรคเนื้องอกในหนุขาว สูงอายุ ซึ่งวิธีการแก้ไขก็เพียงปลดหนุขาวเหล่านั้นมาเป็นอาหารของสัตว์เลี้ยงของตน ส่วนในเรื่องปัญหาอื่นๆ ก็ปัญหาที่เกิดจากสภาพอากาศที่แปรปรวน ซึ่งวิธีการแก้ปัญหาก็สามารถทำได้ง่าย โดยการเปิดพัดลมเพื่อระบายอากาศให้อากาศถ่ายเทได้สะดวกเท่านั้น

ในด้านการตลาดพบว่า ในปัจจุบันความต้องการหนุขาวของผู้บริโภคยังมีอย่างต่อเนื่อง และมีแนวโน้มว่าจะสูงขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากตลาดผู้เลี้ยงสัตว์ผู้ล่าขนาดเล็กมีการขยายตัวขึ้นเรื่อยๆ ส่งผลให้ความต้องการหนุขาวของผู้บริโภคก็ขยายตัวมากขึ้นเรื่อยๆด้วย

ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่า การผลิตหนุขาวเพื่อการค้านั้น เป็นอาชีพที่สามารถส่งเสริมให้เกษตรกรทำได้ เนื่องจากเป็นอาชีพที่ทำได้ง่าย ไม่จำเป็นต้องจบการศึกษาในสาขาวิชาเฉพาะ มีการจัดการในเรื่องต่างๆที่ไม่ยุ่งยาก ใช้เงินลงทุนไม่มาก และสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีอีกด้วย

### **ประโยชน์ของการส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตหนุขาวเพื่อการค้า**

จากการศึกษาการผลิตหนุขาวเพื่อการค้า จะเห็นได้ว่าการส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตหนุขาวเพื่อการค้านั้นมีประโยชน์ดังนี้

- 1) ทำให้เกษตรกรมีรายได้เสริมจากรายได้หลัก
- 2) เป็นอาชีพที่สร้างผลกำไรที่ดี สามารถเลี้ยงดูครอบครัว และสามารถนำผลกำไรที่ได้ไปต่อยอดทำธุรกิจอื่นๆได้
- 3) เป็นการช่วยให้ห้องทดลอง และกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์ผู้ล่าขนาดเล็กมีหนุขาวไว้ใช้ประโยชน์อย่างเพียงพอ

## ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะ

### 1. ข้อจำกัดการวิจัยครั้งนี้มีข้อจำกัด คือ

- 1) ความลำบากด้านการเงิน ภาษี และอื่นๆ ที่ผู้ผลิตหนุขาวเพื่อการค้าไม่สามารถบอกได้
- 2) หนังสือ และเอกสารทางวิชาการต่างๆ ที่เกี่ยวกับหนุขาวมีอยู่อย่างจำกัด

### 2. ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้

- 1) ภาครัฐควรให้การสนับสนุนเรื่องข้อมูลในแหล่งข้อมูลต่างๆ ทั้งในเรื่องของความรู้ในการเลี้ยงหนุขาว การป้องกันและการแก้ไขปัญหาต่างๆ ในการเลี้ยงหนุขาว การผลิตหนุขาวให้ได้คุณภาพตามที่ตลาดต้องการ รวมไปถึงการให้ความรู้ในการบริหารจัดการการผลิตหนุขาวเพื่อการค้าในด้านต่างๆด้วย
- 2) ภาครัฐควรส่งเสริมตลาดสัตว์ผู้ล่าขนาดเล็กให้ขยายตัวมากขึ้น
- 3) ภาครัฐควรหาช่องทางหรือหาตลาดรองรับผลผลิตหนุขาวที่เกษตรกรผลิตเพื่อสร้างความมั่นใจในการผลิตหนุขาวเพื่อการค้าแก่เกษตรกร
- 4) ในการส่งเสริมให้มีการผลิตหนุขาวเพื่อการค้าสามารถทำได้ โดยจะต้องแนะนำให้ผู้ผลิตหนุขาวและเกษตรกรทราบถึงความต้องการหนุขาวของตลาด และให้ความรู้เกี่ยวกับหนุขาวและการเพาะเลี้ยงที่ได้มาตรฐาน รวมทั้งการจัดหาตลาดที่มีความมั่นคงให้แก่ผู้ผลิตหนุขาวและเกษตรกร

### 3. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ในการวิจัยครั้งต่อไปควรมีการศึกษาในเรื่องต่อไปนี้

- 1) ศึกษาวิจัยการผลิตหนุขาวเพื่อการค้าของผู้ผลิตหนุขาวในจังหวัดอื่นๆ เพื่อนำมาเปรียบเทียบข้อมูลที่ได้ว่ามีความแตกต่างกันหรือไม่อย่างไร

- 2) ศึกษาแนวทางการตลาดในการจำหน่ายหนุขาวในช่องทางอื่นๆ เช่น การผลิตหนุขาวเพื่อจำหน่ายให้แก่ห้องทดลองต่างๆ เป็นต้น
- 3) ศึกษารูปแบบการผลิตหนุขาวที่สร้างผลกำไรแก่ผู้ผลิตหนุขาวที่คุ้มค่าที่สุด เพื่อนำวิธีดังกล่าวไปส่งเสริมให้แก่เกษตรกรรายอื่นๆต่อไป



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved