

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องแรงจูงใจในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ ของผู้เลี้ยงผึ้งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ลักษณะพื้นฐานบางประการของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2) สภาพการเลี้ยงผึ้งและปัญหาอุปสรรคในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ 3) ปัจจัยที่เป็นแรงจูงใจให้ผู้เลี้ยงผึ้งเลี้ยงผึ้งพันธุ์และ 4) เปรียบเทียบแรงจูงใจของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์จำแนกตาม อายุ ระดับการศึกษา อาชีพหลัก รายได้จากการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ ระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้ง จำนวนรังผึ้งที่เลี้ยงของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ และระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวาน การวิจัยครั้งนี้เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่ขึ้นทะเบียนผู้เลี้ยงผึ้งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 118 ราย จากประชากร 490 ราย โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน วิเคราะห์ข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป Statistical Package for Social Sciences (SPSS/PC) ในการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าสถิติ ความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่า F – test ซึ่งผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

5.1.1 ลักษณะพื้นฐานบางประการทางด้านสังคมและเศรษฐกิจของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์

1) ลักษณะพื้นฐานบางประการทางด้านสังคมของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 96.6) เป็นชาย มีอายุเฉลี่ย 44.6 ปี ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ร้อยละ 41.5 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือสูงกว่า ร้อยละ 82.2 แต่งงานแล้วอยู่ด้วยกัน ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ร้อยละ 49.2 มีอาชีพรับราชการ ส่วนอาชีพร่อนนั้น ร้อยละ 81.4 มีอาชีพเลี้ยงผึ้ง มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1 – 9 คน เฉลี่ย 4.7 คน เลี้ยงผึ้งพันธุ์มาแล้วเฉลี่ย 4.6 ปี

2) ลักษณะพื้นฐานบางประการทางด้านเศรษฐกิจของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ ผู้เลี้ยงผึ้งมีจำนวนแรงงานในครอบครัวที่ใช้เลี้ยงผึ้ง 1–5 คน เฉลี่ย 1.6 คน จ้างแรงงานในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ร้อยละ 11.0 จำนวน 1–3 คน ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์มีรายได้ที่เป็นเงินสด จากผลผลิตทางการเกษตร เฉลี่ย 30,389.83 บาทต่อปี รายได้นอกภาคเกษตรเฉลี่ย 126,027.33 บาทต่อปี รายได้จากการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ 1,200–600,000 บาท เฉลี่ย 41,496.02 บาทต่อปี รายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อรังต่อปี 300–5,000 บาท เฉลี่ย 1,943.86 บาท ราคาน้ำผึ้งต่อกิโลกรัม 60–200 บาท เฉลี่ย 116.36

บาทต่อกิโลกรัม และมีรายได้รวม ปี 2539 เฉลี่ย 204,123.52 บาทต่อปี ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์มีค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงผึ้งต่อรังต่อปี เฉลี่ย 732.02 บาท ค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงผึ้งต่อปี เฉลี่ย 16,540.25 บาท จำนวนผึ้งที่เลี้ยง 3-200 รัง เฉลี่ย 20.85 รัง ผลผลิตน้ำผึ้งต่อรังต่อปี เฉลี่ย 19.30 กิโลกรัม ผลผลิตน้ำผึ้งรวม ปี 2539 เฉลี่ย 465.26 กิโลกรัม แหล่งเงินทุนในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ ร้อยละ 11.0 กู้ยืมเงินจากสหกรณ์ครู จำนวนเงินกู้เฉลี่ย 5,002.54 บาท

5.1.2 สภาพการเลี้ยงผึ้งของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

1) **ความรู้ในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์** ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ร้อยละ 95.8 ผ่านการฝึกอบรมการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ร้อยละ 87.3 ได้รับความรู้ในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์จากศูนย์อนุรักษ์และขยายพันธุ์ผึ้งร้อยละ 88.2 ได้รับการส่งเสริมการเลี้ยงผึ้งพันธุ์จากศูนย์อนุรักษ์และขยายพันธุ์ผึ้ง และผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ร้อยละ 94.2 ได้รับความรู้ในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ จากสื่อ เอกสารสิ่งพิมพ์

2) **การจัดการในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์** ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 94.2) เลี้ยงผึ้งพันธุ์อิตาเลียนสีเหลือง ร้อยละ 41.6 ซื้อพันธุ์ผึ้งจากศูนย์อนุรักษ์และขยายพันธุ์ผึ้ง ร้อยละ 48.3 ซื้ออุปกรณ์ในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์จากศูนย์อนุรักษ์และขยายพันธุ์ผึ้ง ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ ร้อยละ 55.9 ให้อาหารเสริมแก่ผึ้ง ร้อยละ 50.0 ให้เกสรเทียมแบบผงแก่ผึ้ง ร้อยละ 80.5 ให้น้ำตาลแก่ผึ้งในรูปน้ำเชื่อม ร้อยละ 78.8 ให้น้ำแก่ผึ้ง ร้อยละ 78.0 ตรวจดูผึ้ง 4-7 วันต่อครั้ง ร้อยละ 70.3 รวบรวมผึ้งโดยอาศัยกระดาษหนังสือพิมพ์ชั้นกลาง ร้อยละ 36.4 แยกขยายรังผึ้งโดยนำหลอดผึ้งแม่รังที่มีอายุหลังปิดฝา 6 วัน เสียบในรังผึ้ง ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ ร้อยละ 56.8 ต้องการน้ำหวานจากลำไย ร้อยละ 83.1 ตั้งรังผึ้งห่างจากแหล่งอาหารผึ้ง 1-3 กิโลเมตร ร้อยละ 55.9 ใส่ชั้นเก็บน้ำหวาน 1 ชั้น ระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานเฉลี่ย 138.7 กิโลเมตร ร้อยละ 46.6 ข่ายน้ำผึ้งไปเก็บน้ำหวานที่สวนผลไม้ในต่างจังหวัด ร้อยละ 41.5 เก็บน้ำหวานจากลำไยที่จังหวัดหนองคาย ร้อยละ 43.2 เสียค่าใช้จ่ายในการเก็บน้ำผึ้ง และไม่เสียค่าใช้จ่ายในสัดส่วนที่เท่ากัน ร้อยละ 87.3 ใช้เครื่องสลัดน้ำผึ้ง ร้อยละ 68.6 ใช้รถยนต์ส่วนตัวในการขนย้ายผึ้งไปเก็บน้ำหวาน ร้อยละ 78.8 จำหน่ายน้ำผึ้งที่ฟาร์ม และร้อยละ 55.1 กำหนดราคาน้ำผึ้งเอง

3) ปัญหาและอุปสรรคในการเลี้ยงผึ้งของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์

(1) ปัญหาด้านปัจจัยการผลิต พบว่า เป็นปัญหาอยู่ในระดับน้อยทั้งหมด ได้แก่ ปัญหาที่เกี่ยวกับผึ้งแม่รังและพันธุ์ผึ้งหายาก ปัญหาเกี่ยวกับขาดเงินทุนและแหล่งเงินทุน ปัญหาเกี่ยวกับอุปกรณ์ในการเลี้ยงผึ้งหายาก และปัญหาเกี่ยวกับแหล่งอาหารผึ้งมีไม่เพียงพอในบางฤดูกาล

(2) ปัญหาด้านการจัดการในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ พบว่า ปัญหาอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ปัญหาเกี่ยวกับการระบาดของโรคผึ้งและเป็นปัญหาอยู่ในระดับน้อย ได้แก่ ปัญหา

เกี่ยวกับการทำลายของแมลงศัตรูพืช ปัญหาเกี่ยวกับการจัดการหลังฤดูออกไม้ขาน ปัญหาเกี่ยวกับการจัดการก่อนฤดูออกไม้ขาน และปัญหาขาดแรงงานในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ ส่วนประเด็นอื่น ๆ ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ระบุว่าไม่มีปัญหา

(3) ปัญหาด้านผลผลิต และการตลาด พบว่า เป็นปัญหาอยู่ในระดับน้อย ได้แก่ ปัญหาเกี่ยวกับปริมาณผลผลิตน้ำผึ้งต่ำ ปัญหาเกี่ยวกับตลาดจำหน่ายผลผลิตมีจำกัด และปัญหาเกี่ยวกับราคาผลผลิตต่ำ ส่วนประเด็นอื่น ๆ ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ระบุว่าไม่มีปัญหา

4) การแก้ปัญหาในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ พบว่า เมื่อมีปัญหาในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ ร้อยละ 71.2 ปรึกษาเจ้าหน้าที่ของศูนย์อนุรักษ์และขยายพันธุ์ผึ้ง ร้อยละ 77.2 ได้รับข่าและสารเคมี ในการป้องกันกำจัดโรคแมลงศัตรูพืช จากศูนย์อนุรักษ์และขยายพันธุ์ผึ้ง เมื่อเกิดโรคระบาด ร้อยละ 71.2 ใช้สารเคมีในการป้องกันกำจัด เมื่อเกิดแมลงศัตรูผึ้งระบาด ร้อยละ 46.6 ใช้สารเคมีในการป้องกันกำจัด เมื่อสัตว์เลื้อยคลานทำลายผึ้ง ร้อยละ 63.6 ไม่ได้ปฏิบัติ เพราะไม่มีการทำลาย เมื่อเกิดนกทำลายผึ้ง ร้อยละ 59.3 ไม่ได้ปฏิบัติเพราะไม่มีความเสียหาย

5.1.3 แรงจูงใจในการเลี้ยงผึ้งของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์

1) แรงจูงใจภายในในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ พบว่า ประเด็นดังต่อไปนี้ จำนวน 6 ประเด็น เป็นแรงจูงใจในระดับน้อยที่จูงใจให้เกษตรกรเลี้ยงผึ้งพันธุ์ ได้แก่ การได้รับคำชมจากเจ้าหน้าที่ และเพื่อนบ้านว่ามีความสามารถในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ การได้รับการยอมรับจากสังคม และชุมชนว่าประสบความสำเร็จในชีวิต การได้รับการยอมรับจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องว่าประสบความสำเร็จในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ การได้รับการยอมรับว่ามีประสบการณ์ในการเลี้ยงผึ้ง การได้รับการยอมรับว่าผลผลิตมีมาตรฐาน และการได้รับความไว้วางใจจากแหล่งเงินทุน ส่วนประเด็นอื่นๆ ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ระบุว่าไม่ใช่แรงจูงใจ

2) แรงจูงใจภายนอกในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ พบว่า ความเป็นกันเองของเจ้าหน้าที่ส่งเสริม การสนับสนุนสารเคมีป้องกันและกำจัดโรคและศัตรูผึ้งได้รับทันต่อเวลา เอกสารให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเลี้ยงผึ้งมีเพียงพอ มีภูมิอากาศเหมาะสม พื้นที่ในการเลี้ยงเหมาะสม มีอาหารผึ้งในธรรมชาติเหมาะสม ใช้พื้นที่ในการเลี้ยงน้อย ใช้เวลาในการดูแลรักษาน้อย ใช้แรงงานในการเลี้ยงน้อย และราคาน้ำผึ้งหรือผลตอบแทนในการเลี้ยงสูง เป็นแรงจูงใจระดับมากที่จูงใจให้เกษตรกรเลี้ยงผึ้งพันธุ์ ความพอใจในรายได้จากการเลี้ยงผึ้ง รายได้คุ้มค่าต่อการลงทุน หลังจากเลี้ยงผึ้งแล้วมีรายได้สม่ำเสมอ การถ่ายทอดความรู้คำแนะนำของเจ้าหน้าที่เหมาะสมกับช่วงเวลา การถ่ายทอดความรู้และคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ตรงกับความต้องการของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ วัสดุอุปกรณ์หาง่ายและมีคุณภาพ การจัดหาพันธุ์และผึ้งแม่รังมีคุณภาพ เครื่องสัดน้ำผึ้งสามารถหาซื้อได้ง่าย การจัดการในการเลี้ยงไม่ยุ่งยาก มีตลาดรองรับผลผลิต และระยะทางจากฟาร์มถึง

แหล่งขายเหมาะสมเป็นแรงจูงใจในระดับน้อย สำหรับประเด็นอื่น ๆ ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ ระบุว่าไม่ใช่แรงจูงใจ

5.1.4 ผลการเปรียบเทียบระดับแรงจูงใจในการเลี้ยงผึ้งของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีสภาพพื้นฐานทางประการด้านสังคมและเศรษฐกิจ สภาพการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่แตกต่างกัน

การเปรียบเทียบระดับแรงจูงใจในการเลี้ยงผึ้งของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มี อายุ ระดับการศึกษา อาชีพหลัก ระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้ง รายได้จากการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ จำนวนผึ้งที่เลี้ยง และระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานในฤดูดอกไม้บาน ผลของการเปรียบเทียบสรุปได้ดังนี้

1) การเปรียบเทียบระดับแรงจูงใจในการเลี้ยงผึ้งของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ จำแนกตามอายุ

การเปรียบเทียบระดับแรงจูงใจของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีอายุแตกต่างกัน 5 กลุ่ม คือ อายุต่ำกว่า 35 ปี 35 – 40 ปี 41 – 45 ปี 46 – 50 ปี และมากกว่า 50 ปี พบว่าในส่วน ของแรงจูงใจภายใน ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนแรงจูงใจภายนอกนั้นมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเพียงประเด็นเดียว ได้แก่ การที่มีวัสดุอุปกรณ์ในการเลี้ยงผึ้งที่มีคุณภาพ และสามารถจัดหาได้ง่าย เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีอายุต่ำกว่า 35 ปี มากกว่ากลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีอายุ มากกว่า 50 ปี ขึ้นไป

2) การเปรียบเทียบระดับแรงจูงใจในการเลี้ยงผึ้งของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ จำแนกตามระดับการศึกษา

การเปรียบเทียบแรงจูงใจของผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกัน 4 กลุ่ม คือ จบชั้นประถมศึกษา 4 - 7 มัธยมศึกษา อาชีวศึกษา และปริญญาตรีหรือสูงกว่า พบว่า ในส่วนของแรงจูงใจภายใน ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนแรงจูงใจภายนอกนั้น มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจำนวน 2 ประเด็น ได้แก่ (1) การที่มีพื้นที่ในการเลี้ยงผึ้งเหมาะสม เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่จบชั้นประถมศึกษา 4 – 7 มากกว่ากลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่จบชั้นอาชีวศึกษา และปริญญาตรีหรือสูงกว่า (2) การใช้เวลาในการดูแลรักษา น้อย เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่จบชั้นประถมศึกษา 4-7 และมัธยมศึกษา มากกว่ากลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่จบชั้นอาชีวศึกษา

3) การเปรียบเทียบระดับแรงจูงใจในการเลี้ยงผึ้งของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ จำแนกตามอาชีพหลัก

อาชีพหลัก

การเปรียบเทียบแรงจูงใจของผู้เลี้ยงผึ้งที่มีอาชีพหลักแตกต่างกัน 3 กลุ่ม คือ อาชีพทำการเกษตร รับจ้าง และรับราชการ พบว่าในส่วน ของแรงจูงใจภายใน มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเพียงประเด็นเดียวได้แก่ การได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้มีประสบการณ์ ในการเลี้ยงผึ้ง เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีอาชีพหลักรับราชการ มากกว่ากลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มี

อาชีพหลักทำการเกษตร ส่วนแรงงูใจภายนอกนั้น มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จำนวน 4 ประเด็น ได้แก่ (1) การที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อการลงทุน เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีอาชีพหลักรับราชการ มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีอาชีพหลักทำการเกษตร (2) การได้รับความเป็นกันเองจากเจ้าหน้าที่ เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีอาชีพหลักรับราชการ มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีอาชีพหลักทำการเกษตร (3) การที่มีพื้นที่ในการเลี้ยงผึ้งเหมาะสม เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีอาชีพหลักทำการเกษตร มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีอาชีพหลักรับจ้างและรับราชการ และ (4) การใช้เวลาในการดูแลรักษาน้อย เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีอาชีพหลักทำการเกษตร มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีอาชีพหลักรับราชการ

4) การเปรียบเทียบระดับแรงงูใจในการเลี้ยงผึ้งของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ จำแนกตามรายได้จากการเลี้ยงผึ้ง

การเปรียบเทียบแรงงูใจของผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปี แยกต่างกัน 4 กลุ่ม คือ น้อยกว่า 10,000 บาท 10,001 – 25,000 บาท 25,001 – 30,000 บาท และมากกว่า 30,000 บาท พบว่า ในส่วนของแรงงูใจภายในมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจำนวน 8 ประเด็น ได้แก่ (1) การได้รับคำชมจากเจ้าหน้าที่หรือเพื่อนบ้านว่ามีความสามารถในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีระหว่าง 25,001–30,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท (2) การได้รับการยอมรับจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องว่าประสบผลสำเร็จในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีระหว่าง 25,001–30,000 บาท และมากกว่า 30,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท (3) การได้รับการยอมรับจากสังคมหรือชุมชนว่าประสบผลสำเร็จในชีวิต เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีระหว่าง 25,001–30,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีจากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท (4) การได้รับการไว้วางใจในการเป็นวิทยากรพิเศษของศูนย์อนุรักษ์และขยายพันธุ์ผึ้ง เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีมากกว่า 30,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท และระหว่าง 10,001–25,000 บาท (5) การที่ฟาร์มเป็นที่ดูงานของผู้เลี้ยงผึ้งรายอื่น เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีมากกว่า 30,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท และระหว่าง 10,001–25,000 บาท (6) การได้รับการยอมรับว่าผลผลิตมาตรฐาน เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีมากกว่า 30,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท และระหว่าง 25,001–30,000 บาท (7) การ

ได้รับการไว้วางใจจากแหล่งเงินทุน เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีระหว่าง 25,000–30,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท และมากกว่า 30,000 บาท และ (8) การได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้มีประสบการณ์ในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีระหว่าง 10,001–25,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท และระหว่าง 25,001–30,000 บาท และ มากกว่า 30,000 บาท ส่วนแรงจูงใจภายนอกนั้นมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจำนวน 7 ประเด็น ได้แก่ (1) ความพอใจในรายได้จากการเลี้ยงผึ้ง เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีระหว่าง 25,001–30,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท (2) การที่มีรายได้คุ้มค่าต่อการลงทุน เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีระหว่าง 10,001–25,000 บาท ระหว่าง 25,001–30,000 บาท และมากกว่า 30,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท (3) การได้รับความเป็นกันเองของเจ้าหน้าที่ส่งเสริม เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีระหว่าง 25,001–30,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท (4) การบริการเครื่องสลดน้ำผึ้งสามารถหาซื้อได้ง่ายเป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีมากกว่า 30,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท (5) การสนับสนุนสารเคมีและยาป้องกันกำจัดศัตรูผึ้งเป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีระหว่าง 25,001–30,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท (6) การมีอาหารผึ้งตามธรรมชาติเพียงพอ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 10,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีระหว่าง 25,001–30,000 บาท และ (7) การใช้เวลาในการดูแลรักษาน้อย เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีมากกว่า 30,000 บาท มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีรายได้จากการเลี้ยงผึ้งต่อปีน้อยกว่า 25,001–30,000 บาท

5) การเปรียบเทียบระดับแรงจูงใจในการเลี้ยงผึ้งของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ จำแนกตามระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้ง

การเปรียบเทียบแรงจูงใจของผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งแตกต่างกัน 3 กลุ่ม คือ น้อยกว่า 4 ปี, 4–5 ปี และมากกว่า 5 ปี พบว่า ในส่วนของแรงจูงใจภายในมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจำนวน 6 ประเด็น ได้แก่ (1) การได้รับคำชมจากเจ้าหน้าที่และเพื่อนบ้านว่ามีความสามารถในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยง

ผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งมากกว่า 5 ปี มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งน้อยกว่า 4 ปี และ 4-5 ปี (2) การได้รับการยอมรับจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องว่าประสบความสำเร็จในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งมากกว่า 5 ปี มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งน้อยกว่า 4 ปี และ 4-5 ปี (3) การได้รับการยอมรับจากสังคมหรือชุมชนว่าประสบความสำเร็จในชีวิต เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งมากกว่า 5 ปี มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งน้อยกว่า 4 ปี และ 4-5 ปี (4) การได้รับการไว้วางใจในการเป็นวิทยากรพิเศษของศูนย์อนุรักษ์และขยายพันธุ์ผึ้ง เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งมากกว่า 5 ปี มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งน้อยกว่า 4 ปี และ 4-5 ปี (5) การได้รับการยอมรับว่าผลผลิตมีมาตรฐาน เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งมากกว่า 5 ปี มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งน้อยกว่า 4 ปี และ 4-5 ปี และ (6) การได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้มีประสบการณ์ในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งมากกว่า 5 ปี มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งน้อยกว่า 4 ปี และ 4-5 ปี ส่วนแรงจูงใจภายนอกนั้น มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จำนวน 4 ประเด็น ได้แก่ (1) ความพอใจในรายได้จากการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งมากกว่า 5 ปี มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งน้อยกว่า 4 ปี (2) หลังจากเลี้ยงผึ้งแล้วมีรายได้สม่ำเสมอ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งมากกว่า 5 ปี มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งน้อยกว่า 4 ปี (3) มีพื้นที่ในการเลี้ยงเหมาะสม เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งน้อยกว่า 4 ปี มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งมากกว่า 5 ปี และ (4) อาหารผึ้งตามธรรมชาติมีเพียงพอ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งน้อยกว่า 4 ปี มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงผึ้งมากกว่า 5 ปี

6) การเปรียบเทียบระดับแรงจูงใจในการเลี้ยงผึ้งของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ จำแนกตามจำนวนรังผึ้งที่เลี้ยง

การเปรียบเทียบแรงจูงใจของผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงแตกต่างกัน 3 กลุ่ม คือ น้อยกว่า 10 รัง, 10-20 รัง และมากกว่า 20 รัง พบว่า ในส่วนของแรงจูงใจภายในมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จำนวน 8 ประเด็น ได้แก่ (1) การได้รับคำชมจากเจ้าหน้าที่และเพื่อนบ้านว่ามีความสามารถในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์มากกว่า 20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง (2) การได้รับการยอมรับจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องว่าประสบความสำเร็จในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่

เลี้ยงผึ้งพันธุ์มากกว่า 20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง (3) การได้รับการยอมรับจากสังคมหรือชุมชนว่าประสบผลสำเร็จในชีวิต เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์มากกว่า 20 รัง และ 10-20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง (4) การได้รับการไว้วางใจในการเป็นวิทยากรพิเศษของศูนย์อนุรักษ์และขยายพันธุ์ผึ้ง เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์มากกว่า 20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง และ 10-20 รัง (5) การที่ฟาร์มเป็นสถานที่ดูงานของผู้เลี้ยงผึ้งรายอื่น เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์มากกว่า 20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง และ 10-20 รัง (6) การได้รับการยอมรับว่าผลผลิตมีมาตรฐาน เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์มากกว่า 20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง (7) การได้รับการไว้วางใจจากแหล่งเงินทุน เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์มากกว่า 20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง และ (8) การได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้มีประสบการณ์ในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์มากกว่า 20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง ส่วนแรงจูงใจภายนอกนั้น มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จำนวน 7 ประเด็น ได้แก่ (1) รายได้คุ้มค่าต่อการลงทุน เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์ 10-20 รัง และมากกว่า 20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง (2) หลังจากเลี้ยงผึ้งแล้วมีรายได้สม่ำเสมอ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์มากกว่า 20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง (3) เจ้าหน้าที่ออกตรวจเยี่ยมสม่ำเสมอ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์มากกว่า 20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง (4) การบริการเรื่องผลิตน้ำผึ้งสามารถหาซื้อได้ง่าย เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์มากกว่า 20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง และ 10-20 รัง (5) การสนับสนุนสารเคมีและยาป้องกันกำจัดโรคผึ้ง เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์มากกว่า 20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง (6) การได้รับเอกสารให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเลี้ยงผึ้งพันธุ์มีเพียงพอ เป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์มากกว่า 20 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง และ (7) การใช้แรงงานในการเลี้ยงผึ้งน้อยเป็นแรงจูงใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์น้อยกว่า 10 รัง มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่เลี้ยงผึ้งพันธุ์ 10-20 รัง

7) การเปรียบเทียบระดับแรงจูงใจในการเลี้ยงผึ้งของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ จำแนกตามระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานในฤดูออกไม้หวาน

การเปรียบเทียบแรงจูงใจของผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานในฤดูออกไม้หวาน แตกต่างกัน 3 กลุ่ม คือ น้อยกว่า 25 กิโลเมตร, 25 - 100 กิโลเมตร

และมากกว่า 100 กิโลเมตร พบว่าในส่วนของแรงงูใจภายในมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จำนวน 3 ประเด็น ได้แก่ (1) การได้รับการไว้วางใจในการเป็นวิทยากรพิเศษของศูนย์อนุรักษ์และขยายพันธุ์ผึ้ง เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานมากกว่า 100 กิโลเมตร มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานน้อยกว่า 25 กิโลเมตร และ 25 – 100 กิโลเมตร (2) การที่ฟาร์มเป็นสถานที่ดูงานของผู้เลี้ยงผึ้งรายอื่น เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานมากกว่า 100 กิโลเมตร มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานน้อยกว่า 25 กิโลเมตร และ 25 – 100 กิโลเมตร และ (3) การได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้มีประสบการณ์ในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานมากกว่า 100 กิโลเมตร มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานน้อยกว่า 25 กิโลเมตร ส่วนแรงงูใจภายนอกนั้น มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จำนวน 6 ประเด็น ได้แก่ (1) ความพอใจในรายได้จากการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวาน 25-100 กิโลเมตร มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานน้อยกว่า 25 กิโลเมตร (2) การมีรายได้คุ้มค่าต่อการลงทุน เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานมากกว่า 100 กิโลเมตร มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานน้อยกว่า 25 กิโลเมตร (3) การที่เจ้าหน้าที่ออกตรวจเยี่ยมสม่ำเสมอ เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานมากกว่า 100 กิโลเมตร มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานน้อยกว่า 25 กิโลเมตร และ 25-100 กิโลเมตร (4) การที่มีวัสดุอุปกรณ์ในการเลี้ยงผึ้งมีคุณภาพและสามารถจัดหาได้ง่าย เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานมากกว่า 100 กิโลเมตร มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวาน 25-100 กิโลเมตร (5) การบริการเครื่องสแตนน้ำผึ้งสามารถหาซื้อได้ง่าย เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานมากกว่า 100 กิโลเมตร มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวาน 25-100 กิโลเมตร และ (6) ราคาน้ำผึ้งหรือผลตอบแทนในการเลี้ยงสูง เป็นแรงงูใจสำหรับผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวาน 25-100 กิโลเมตร มากกว่า กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานน้อยกว่า 25 กิโลเมตร

5.1.5 ผลการทดสอบสมมติฐาน

จากการเปรียบเทียบแรงงูใจในการเลี้ยงผึ้งของผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ ที่มีสภาพพื้นฐานทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และสภาพการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่แตกต่างกัน มีระดับแรงงูใจในการเลี้ยง

ผึ้งแตกต่างกันในบางประเด็น ได้แก่ 1) ความภูมิใจในความสำเร็จในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ 2) การได้รับการยอมรับนับถือจากเจ้าหน้าที่ 3) รายได้จากการจำหน่ายผลผลิต 4) การติดตามของเจ้าหน้าที่ส่งเสริม 5) การได้รับการบริการและส่งเสริมจากศูนย์อนุรักษ์และขยายพันธุ์ผึ้ง 6) ความเหมาะสมของสภาพแวดล้อม 7) ความสะดวกในการจัดการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ และ 8) มีตลาดจำหน่ายผลผลิต

ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐานที่ว่า ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีลักษณะพื้นฐานด้านเศรษฐกิจสังคม และสภาพการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่แตกต่างกัน มีระดับแรงจูงใจในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ไม่แตกต่าง

5.2 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาในครั้งนี้สามารถนำผลการวิจัยไปเป็นข้อมูล เพื่อปรับปรุงและเป็นข้อเสนอแนะ เพื่อพัฒนาการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ และสนับสนุนผู้ที่เกี่ยวข้องในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ และการจำหน่ายน้ำผึ้ง ดังนั้นจึงมีข้อเสนอแนะเพื่อที่จะได้ใช้ประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจ และผู้ที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

5.2.1 ข้อเสนอแนะจากผลการศึกษา

จากผลการศึกษาเรื่องนี้ ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา และส่งเสริมการเลี้ยงผึ้ง ดังต่อไปนี้

1) ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

จากการศึกษา พบว่า ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์มีปัญหามาก คือ ผึ้งเป็นโรคชอล์กบรูกและหนอนหน้าอเมริกัน ทำให้ผลผลิตต่ำหรือไม่ได้ผลผลิต เจ้าหน้าที่ส่งเสริมควรแนะนำ ให้ความรู้วิธีการป้องกันและกำจัดโรคผึ้ง ส่งเสริมให้ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์มีการรวมกลุ่มในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต โดยหาแหล่งพันธุ์ผึ้งที่ปลอดจากโรคมะเร็ง

2) ข้อเสนอแนะสำหรับการส่งเสริมการเลี้ยงผึ้งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

(1) เจ้าหน้าที่ส่งเสริมควรให้ความรู้ และให้การสนับสนุนหรือบริการปัจจัยที่ทำให้เกิดแรงจูงใจในการเลี้ยงผึ้ง ในเรื่อง ความเป็นกันเองของเจ้าหน้าที่ การสนับสนุนสารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูผึ้ง เอกสารให้คำแนะนำการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ มีภูมิอากาศเหมาะสม พื้นที่ในการเลี้ยงเหมาะสม มีอาหารผึ้งตามธรรมชาติเพียงพอ ใช้พื้นที่ในการเลี้ยงน้อย ใช้เวลาในการเลี้ยงน้อย ใช้แรงงานในการเลี้ยงน้อย และผลตอบแทนในการเลี้ยงสูง เพื่อให้เกษตรกรมีความสนใจและมั่นใจในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์

(2) เจ้าหน้าที่ส่งเสริมควรให้การสนับสนุนและบริการปัจจัยที่ทำให้เกิดแรงจูงใจในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ แก่ผู้เลี้ยงผึ้งเฉพาะกลุ่มดังนี้

- เจ้าหน้าที่ส่งเสริมควรให้ความรู้เรื่อง การใช้เวลาในการเลี้ยงผึ้ง และพื้นที่ในการเลี้ยงผึ้ง แก่ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่จบการศึกษาต่ำ

- เจ้าหน้าที่ส่งเสริมควรให้ความเป็นกันเอง ให้คำชมว่ามีประสบการณ์ในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ และให้ความรู้ว่าการเลี้ยงผึ้งคุ้มค่าต่อการลงทุน แก่ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีอาชีพหลักรับราชการ และให้ความรู้เรื่อง การใช้เวลาในการเลี้ยงผึ้ง พื้นที่ในการเลี้ยงผึ้งแก่ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีอาชีพหลักทำการเกษตร

- เจ้าหน้าที่ส่งเสริมควรสร้างแรงจูงใจภายในเกี่ยวกับความภูมิใจในความสำเร็จในการเลี้ยงผึ้ง การได้รับการยอมรับนับถือและสร้างแรงจูงใจภายนอกเรื่อง ความพอใจในรายได้จากการเลี้ยงผึ้ง รายได้คุ้มค่าต่อการลงทุน ความเป็นกันเองของเจ้าหน้าที่ส่งเสริม เครื่องสแตนดี้ผึ้งสามารถหาซื้อได้ง่าย การสนับสนุนสารเคมีในการป้องกันกำจัดศัตรูผึ้ง และใช้เวลาในการเลี้ยงน้อย แก่ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้มาก และสร้างแรงจูงใจภายนอกเรื่อง อาหารผึ้งตามธรรมชาติเพียงพอแก่ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีรายได้น้อย

- เจ้าหน้าที่ส่งเสริมควรสร้างแรงจูงใจภายในเรื่อง การได้รับคำชมจากเจ้าหน้าที่และเพื่อนบ้านว่ามีความสามารถในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ การได้รับการยอมรับจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องว่าประสบผลสำเร็จในการเลี้ยงผึ้ง การได้รับการยอมรับจากสังคมหรือชุมชนว่าประสบผลสำเร็จในชีวิต การได้รับการไว้วางใจในการเป็นวิทยากรพิเศษของศูนย์อนุรักษ์และขยายพันธุ์ผึ้ง การได้รับการยอมรับว่าผลผลิตมีมาตรฐาน และควรได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้มีประสบการณ์ในการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ สร้างแรงจูงใจภายนอกในเรื่อง ความพอใจในรายได้จากการเลี้ยงผึ้ง หลังจากการเลี้ยงผึ้งแล้วมีรายได้สมำเสมอแก่ผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงนาน และสร้างแรงจูงใจภายนอกในเรื่อง มีพื้นที่เหมาะสม อาหารผึ้งตามธรรมชาติเพียงพอแก่ผู้เลี้ยงผึ้งที่มีระยะเวลาในการเลี้ยงน้อย

- เจ้าหน้าที่ส่งเสริมควรสร้างแรงจูงใจภายในเกี่ยวกับ ความภูมิใจในความสำเร็จ การได้รับการยอมรับนับถือ และแรงจูงใจภายนอกเรื่อง รายได้คุ้มค่าต่อการลงทุน หลังจากเลี้ยงผึ้งแล้ว มีรายได้สมำเสมอ เจ้าหน้าที่ออกตรวจเยี่ยมสมำเสมอ เครื่องสแตนดี้ผึ้งสามารถหาซื้อได้ง่าย การสนับสนุนสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูผึ้ง เอกสารให้คำแนะนำในการเลี้ยงผึ้งมีเพียงพอ และใช้เวลาในการเลี้ยงน้อย แก่ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีจำนวนผึ้งที่เลี้ยงมาก

- เจ้าหน้าที่ส่งเสริมควรสร้างแรงจูงใจภายในเรื่อง การได้รับการไว้วางใจเป็นวิทยากรพิเศษของศูนย์ฯ การได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้มีประสบการณ์ในการเลี้ยงผึ้ง ฟาร์มเป็นสถานที่ดูงานของผู้เลี้ยงผึ้งรายอื่น และเจ้าหน้าที่ควรออกตรวจเยี่ยมสมำเสมอ จัดหาวัสดุอุปกรณ์

ที่มีคุณภาพ และเครื่องสไลด์น้ำผึ้งไว้ให้ชมใช้แก่ผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ที่มีระยะทางจากฟาร์มถึงสถานที่เก็บน้ำหวานในฤดูดอกไม้บานไกลมาก

5.2.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

จากผลการศึกษาเรื่องนี้ ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะในเรื่องที่ควรศึกษาต่อไปนี้ ดังนี้

- 1) ควรศึกษาแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จตามโครงการส่งเสริมการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ ของผู้เลี้ยงผึ้งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
- 2) ควรทำการศึกษาความต้องการบริการส่งเสริมการเลี้ยงผึ้งพันธุ์ ของผู้เลี้ยงผึ้งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือว่ามีความแตกต่างกันหรือไม่
- 3) ควรทำการศึกษาปัจจัยที่ทำให้ผู้เลี้ยงผึ้งเล็กเลี้ยงผึ้งพันธุ์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
- 4) การเก็บรวบรวมข้อมูลควรดำเนินการหลังเสร็จฤดูกาลใหม่ ๆ เพราะจะทำให้ได้ข้อมูลที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด ทั้งนี้เพราะว่าผู้เลี้ยงผึ้งพันธุ์ส่วนมากไม่มีการบันทึกข้อมูลในการดำเนินกิจกรรม