

ภาคผนวก ข

แบบสอบถามเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานเกี่ยวกับสภาพแวดล้อม
ของธุรกิจการผลิตส้มที่มีการเกษตรดีที่เหมาะสม

**แบบสอบถามเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมของธุรกิจการผลิตส้ม
ที่มีการเกษตรดีที่เหมาะสม**

| รายละเอียด | ความคิดเห็น | | ระดับความสำคัญ | | |
|---|-------------|-------------|----------------|---------|------|
| | เห็นด้วย | ไม่เห็นด้วย | มาก | ปานกลาง | น้อย |
| จุดแข็ง (Strength) | | | | | |
| 1. จุดแข็งด้านการผลิต | | | | | |
| 1.1 มีแหล่งปลูก สภาพดินปลูก และแหล่งน้ำที่เหมาะสม | | | | | |
| 1.2 มีการจัดการทางการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพดี | | | | | |
| 1.3 ผลผลิตมีคุณภาพที่ดีเป็นที่ยอมรับของลูกค้า | | | | | |
| 1.4 ต้นพันธุ์หรือกิ่งพันธุ์ที่ใช้เป็นพันธุ์ที่ดีและมีคุณภาพ | | | | | |
| 1.5 เกษตรกรมีการพัฒนาสายพันธุ์ส้มให้ดีขึ้น | | | | | |
| 1.6 มีความพร้อมทางด้านขบวนการผลิตและปัจจัยที่ใช้ในการผลิต | | | | | |
| 1.7 มีความยืดหยุ่นในการผลิตและการดำเนินงาน | | | | | |
| 1.8 อื่นๆ..... | | | | | |
| 2. จุดแข็งทางการตลาด | | | | | |
| 2.1 มีการออกแบบหีบห่อ หรือตราสัญลักษณ์ หรือชื่อสวนหรือแหล่งปลูก | | | | | |
| 2.2 มีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำ สามารถแข่งขันในตลาดได้ | | | | | |

| รายละเอียด | ความคิดเห็น | | ระดับความสำคัญ | | |
|---|-------------|-------------|----------------|---------|------|
| | เห็นด้วย | ไม่เห็นด้วย | มาก | ปานกลาง | น้อย |
| 2.3 มีความรวดเร็วและปลอดภัยในการจัดส่งหรือขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค | | | | | |
| 2.4 ผู้บริโภคหรือผู้รับซื้อ มีความเต็มใจที่จะซื้อสินค้าที่มีคุณภาพของเรา | | | | | |
| 2.5 ผู้ผลิตมีทางเลือกในการขายสัมหลายทาง | | | | | |
| 2.6 มีการรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อ ซื้อปัจจัยการผลิตในราคาถูก | | | | | |
| 2.7 มีการรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อ การขายสัม ให้ได้ราคาดี | | | | | |
| 2.8 อื่นๆ | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 3. จุดแข็งด้านการเงิน | | | | | |
| 3.1 มีทุนในการผลิตเพียงพอ | | | | | |
| 3.2. ไม่มีปัญหาหนี้สิน | | | | | |
| 3.3 สภาพคล่องทางการเงินอยู่ในเกณฑ์ที่ดี | | | | | |
| 3.4 อื่นๆ..... | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 4. จุดแข็งด้านบุคลากร | | | | | |
| 4.1 มีการจัดการด้านแรงงานที่มีประสิทธิภาพ | | | | | |
| 4.2 ชื่อเสียงของสวนเป็นที่รู้จัก | | | | | |
| 4.3 ผู้ผลิตสามารถบริหารคนงานได้ดี | | | | | |
| 4.4 มีแรงงานฝีมือที่มีทักษะและความสามารถในการจัดการและดูแลรักษา | | | | | |

| รายละเอียด | ความคิดเห็น | | ระดับความสำคัญ | | |
|---|-------------|-------------|----------------|---------|------|
| | เห็นด้วย | ไม่เห็นด้วย | มาก | ปานกลาง | น้อย |
| 4.5 มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของ แรงงาน | | | | | |
| 4.6 เป็นธุรกิจขนาดเล็กทำให้สามารถมีความ คล่องตัวในการบริหาร | | | | | |
| 4.7 มีการวางแผนการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ | | | | | |
| 4.8 อื่นๆ..... | | | | | |
| จุดอ่อน (Weakness) | | | | | |
| 1. จุดอ่อนด้านการผลิต | | | | | |
| 1.1 ต้องจ่ายค่าปัจจัยการผลิตในราคาสูง | | | | | |
| 1.2 ไม่สามารถควบคุมคุณภาพของผลผลิตได้ | | | | | |
| 1.3 มีความเสียหายช่วงหลังเก็บเกี่ยวและขนส่ง มาก | | | | | |
| 1.4 คุณภาพของผลผลิตมีมาตรฐานไม่ สม่ำเสมอ | | | | | |
| 1.5 ไม่สามารถควบคุมคุณภาพของผลผลิตที่ ส่งออกจากแหล่งปลูกได้ | | | | | |
| 1.6 อื่นๆ..... | | | | | |
| 2. จุดอ่อนทางการตลาด | | | | | |
| 2.1 ขาดข่าวสารและข้อมูลด้านราคา | | | | | |
| 2.2 ไม่สามารถหาตลาดได้เอง และไม่มีตลาด รองรับสินค้าที่แน่นอน | | | | | |
| 2.3 ไม่สามารถกำหนดราคาเองได้ | | | | | |

| รายละเอียด | ความคิดเห็น | | ระดับความสำคัญ | | |
|---|-------------|-------------|----------------|---------|------|
| | เห็นด้วย | ไม่เห็นด้วย | มาก | ปานกลาง | น้อย |
| 2.4 ขาดเทคโนโลยีในระดับที่พัฒนาแล้วทั้งในด้านการเก็บเกี่ยว หลังการเก็บเกี่ยว | | | | | |
| 2.5 ค่าใช้จ่ายในการขนส่งมีสูง | | | | | |
| 2.6 คำสั่งซื้อจากลูกค้ามีปริมาณไม่แน่นอนและไม่สม่ำเสมอ | | | | | |
| 2.7 ช่องทางจัดจำหน่ายยังมีไม่มาก | | | | | |
| 2.8 อื่นๆ..... | | | | | |
| 3. จุดอ่อนด้านการเงิน | | | | | |
| 3.1 มีต้นทุนการผลิตและดำเนินงานสูง | | | | | |
| 3.2 ขาดเงินทุนในการผลิตและการจัดการ | | | | | |
| 3.3 อื่นๆ..... | | | | | |
| 4. จุดอ่อนด้านบุคลากร | | | | | |
| 4.1 การบริหารและควบคุมงานของผู้ผลิตยังไม่ดีพอ | | | | | |
| 4.2 ยังไม่มีแรงงานที่มีฝีมือ ที่สามารถจัดการกับระบบการปลูกแบบปลอดภัยจากสารเคมีได้ดี | | | | | |
| 4.3 มีจำนวนแรงงานไม่เพียงพอ | | | | | |
| 4.4 ขาดความรู้ความสามารถและขาดแคลนบุคลากรในการบริหารจัดการ | | | | | |
| 4.5 ขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้เกี่ยวกับการผลิตและการส่งออก | | | | | |

| รายละเอียด | ความคิดเห็น | | ระดับความสำคัญ | | |
|---|-------------|-------------|----------------|---------|------|
| | เห็นด้วย | ไม่เห็นด้วย | มาก | ปานกลาง | น้อย |
| 4.6 อื่นๆ..... | | | | | |
| โอกาส (Opportunity) | | | | | |
| 1. ผลไม้ปลอดสารเคมีเป็นที่นิยมมากขึ้น | | | | | |
| 2. ปริมาณส้มเขียวหวานยังไม่เพียงพอกับความ ต้องการของตลาด | | | | | |
| 3. มีตลาดต่างประเทศรองรับอย่างสม่ำเสมอ | | | | | |
| 4. มีตลาดในประเทศรองรับอย่างสม่ำเสมอ | | | | | |
| 5. ปัจจุบันการสื่อสารที่ทันสมัย ทำให้ธุรกิจมี ความคล่องตัวและพัฒนาการแข่งขันที่มี ประสิทธิภาพ | | | | | |
| 6. สถานะการขยายตัวของเศรษฐกิจที่ดีขึ้น | | | | | |
| 7. มีการสนับสนุนจากรัฐบาล | | | | | |
| 8. ในปัจจุบันโรงงานผลิตน้ำส้ม มีความ ต้องการส้มในปริมาณมากและตลอดปี และต้องเป็นผลผลิตที่มีคุณภาพและมีความ ปลอดภัยจากสารพิษตกค้าง | | | | | |
| 9. อื่นๆ..... | | | | | |
| อุปสรรค (Threat) | | | | | |
| 1 ผู้บริโภคยังไม่มั่นใจว่าส้มจากการผลิตแบบ GAP ปลอดภัยจากจากสารเคมีจริง | | | | | |
| 2. ฤดูระเหยน้ำข้อบังคับในการผลิตเข้มงวด | | | | | |
| 3. มีผู้ผลิตส้มที่ปลอดภัยจากสารเคมีหลายราย | | | | | |

| รายละเอียด | ความคิดเห็น | | ระดับความสำคัญ | | |
|--|-------------|-------------|----------------|---------|------|
| | เห็นด้วย | ไม่เห็นด้วย | มาก | ปานกลาง | น้อย |
| 4. ผู้ซื้อมีอำนาจในการต่อรองราคาสูง | | | | | |
| 5. เกษตรกรไม่มีอำนาจต่อรองกับผู้ขายปัจจัยการผลิต | | | | | |
| 6. กำลังเผชิญปัญหาคู่แข่งในตลาดที่เพิ่มขึ้น | | | | | |
| 7. มีการแข่งขันทางด้านราคาระหว่างผู้ผลิต | | | | | |
| 8. ปัจจุบันราคาของส้มเขียวหวานมีราคาต่ำไม่สูงเหมือนที่ผ่านมา | | | | | |
| 9. นโยบายของรัฐด้านการผลิตที่ไม่ชัดเจน | | | | | |
| 10. ปัญหาราคาส้มเขียวหวานที่ไม่แน่นอน | | | | | |
| 11. ผลผลิตที่ได้มีรูปลักษณะไม่สวยเหมือนการใช้สารป้องกันกำจัดศัตรูพืช | | | | | |
| 12. อื่นๆ..... | | | | | |