

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหม 2) การจัดการธุรกิจของสมาชิกและกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหม 3) ปัญหาและอุปสรรคในการจัดการธุรกิจของสมาชิกและกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหม โดยเลือกพื้นที่ศึกษาในเขตหมู่บ้านเหล่าเหนือ ตำบลห้วยแก อำเภอนบพ จังหวัดขอนแก่น ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ นำมาวิเคราะห์โดยใช้ค่าสถิติประเภทความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าสูงสุด และค่าต่ำสุด

ผลการศึกษาสภาพทั่วไปทางสังคมของสมาชิก พบว่า สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุเฉลี่ย 49.43 ปี จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษา ส่วนใหญ่ไม่มีตำแหน่งหน้าที่ในชุมชน สมาชิกทุกรายได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร อายุการเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรเฉลี่ย 7 ปี ส่วนสภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจของสมาชิก พบว่า สมาชิกมีการถือครองที่ดินเฉลี่ย 29.79 ไร่ต่อครัวเรือน สัตว์เศรษฐกิจที่เลี้ยงมากที่สุดคือไก่ เฉลี่ย 12.90 ตัวต่อครัวเรือน ส่วนใหญ่สมาชิกประกอบอาชีพทำนาเป็นอาชีพหลักและปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเป็นอาชีพรอง จำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 5.63 คน จำนวนแรงงานที่ช่วยในการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม เฉลี่ย 2.40 คน รายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนเป็นเงินสด เป็นเงิน 62,321.18 บาท/ครัวเรือน/ปี

การจัดการธุรกิจของสมาชิกในกลุ่มแต่ละราย สรุปได้ดังนี้ 1) การจัดการด้านการปลูกหม่อน สมาชิกมีประสบการณ์ในการปลูกหม่อนเฉลี่ย 12.03 ปี แปลงหม่อนมีพื้นที่เฉลี่ย 1.30 ไร่ พันธุ์หม่อนที่ปลูกมากที่สุดคือพันธุ์ บร.60 สมาชิกมีแรงงานประจำที่ใช้ในการปลูกและดูแลรักษาแปลงหม่อนเฉลี่ย 2.10 คน ส่วนแรงงานชั่วคราวเฉลี่ย 1.10 คน ค่าใช้จ่ายในการปลูกและดูแลรักษาหม่อน เป็นเงินสดเฉลี่ย 1,642.34 บาท/ครัวเรือน/ปี และไม่เป็นเงินสดเฉลี่ย 2,253.56 บาท/ครัวเรือน/ปี สมาชิกมีรายได้จากการขายใบหม่อนเป็นเงินสดเฉลี่ย 530.00 บาท/ครัวเรือน/ปี และไม่เป็นเงินสดเฉลี่ย 8,184.32 บาท/ครัวเรือน/ปี ภาพรวมการจัดการการปลูกหม่อนจัดอยู่ในระดับปานกลาง 2) การจัดการการเลี้ยงไหม สมาชิกมีประสบการณ์ในการเลี้ยงไหมเฉลี่ย 13.37 ปี ส่วนใหญ่สมาชิกสร้างโรงเรือนเลี้ยงไหมแบบมาตรฐานแยกจากตัวบ้าน พันธุ์ไหมที่เลี้ยงมากที่สุดคือพันธุ์ กสก.8 โดยสมาชิกเริ่มเลี้ยงไหมตั้งแต่วัย 3 ถึงช่วงทำรัง ใช้เวลาเลี้ยงเฉลี่ยรุ่นละ

21.72 วัน เฉลี่ยปีละ 5.48 รุ่น แรงงานประจำที่ใช้ในการเลี้ยงไหมเฉลี่ย 2.03 คน แรงงานชั่วคราวเฉลี่ย 0.33 คน ต้นทุนในการเลี้ยงไหมและทอผ้าไหมเป็นเงินสดเฉลี่ย 4,780.35 บาท/ครัวเรือน/ปี และไม่เป็นเงินสดเฉลี่ย 25,979.90 บาท/ครัวเรือน/ปี ผลตอบแทนจากการเลี้ยงไหมและทอผ้าไหมเป็นเงินสด เฉลี่ยรายละ 24,297.84 บาท/ครัวเรือน/ปี และไม่เป็นเงินสดเฉลี่ย 8,969.46 บาท/ครัวเรือน/ปี ระดับการจัดการการเลี้ยงไหมของสมาชิกอยู่ในระดับดี 3) การจัดการการเงิน สมาชิกมีการใช้เงินลงทุนโดยใช้เงินทุนส่วนตัวมาใช้ในการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเฉลี่ย 1,403.33 บาท/ครัวเรือน/ปี และใช้เงินกู้ยืมซึ่งส่วนใหญ่กู้ยืมจากสหกรณ์ต่าง ๆ โดยจำนวนเงินกู้ยืมทั้งหมดเฉลี่ย 39,645.50 บาท/ครัวเรือน/ปี ภาพรวมการจัดการการเงิน จัดอยู่ในระดับปานกลาง 4) การจัดการการตลาด สมาชิกโดยส่วนใหญ่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านกลุ่มพัฒนาหม่อนไหม ภาพรวมการจัดการการตลาดของสมาชิกจัดอยู่ในระดับไม่ดี ส่วนการจัดการธุรกิจของกลุ่ม พบว่า 1) การจัดการองค์กร จัดอยู่ในระดับดี 2) การจัดการการเงิน จัดการอยู่ในระดับดี และ 3) การจัดการการตลาด จัดอยู่ในระดับปานกลาง

ปัญหาและอุปสรรคในการจัดการธุรกิจหม่อนไหมของสมาชิก ภาพรวมปัญหาทั้งหมดอยู่ในระดับปานกลาง สรุปแต่ละด้านได้ดังนี้ 1) การจัดการการผลิต มีปัญหาระดับปานกลาง 2) การจัดการการเงิน มีปัญหาระดับปานกลาง และ 3) การจัดการการตลาด มีปัญหาระดับมาก ส่วนปัญหาและอุปสรรคในการจัดการธุรกิจของกลุ่มเกษตรกร พบว่าภาพรวมปัญหาทั้งหมดอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งสรุปได้ดังนี้ 1) การจัดการองค์กร มีปัญหาระดับน้อย 2) ด้านการจัดการการเงิน มีปัญหาระดับปานกลาง 3) ด้านการจัดการการตลาด มีปัญหาระดับปานกลาง

การจัดการธุรกิจปลูกหม่อนเลี้ยงไหมที่จะบังเกิดผลสำเร็จนั้น สมาชิกจะต้องมีความรู้และทักษะในเรื่องของการจัดการแปลงหม่อน การเลี้ยงไหม การสาวไหม การฟอกและการย้อมสีเส้นไหม การออกแบบลายผ้าไหมและการตลาด และกลุ่มเกษตรกรควรสรรหาความร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐและเอกชน เพื่อจัดการอบรมให้ความรู้ทางวิชาการแก่สมาชิกเป็นประจำ รวมทั้งการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ไหมไปยังชุมชน และจัดหาตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ไหมของสมาชิก จะช่วยสร้างรายได้แก่สมาชิกให้มีฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ๆ ขึ้นไป

## Abstract

**TE 150270**

The objectives of the research were to study : 1) Social and economic situation of members of sericultural farmer group, 2) Business management of members, 3) Problems of management and operation. Ban Laownuea, Tambon HuayKae, Amphoe Chonnabot, Changwat Khon Kaen was the area selected to study. This study was conducted by using questionnaire and statistics was done by using frequency percentage, arithmetic mean, maximum and minimum.

The results of the study were: most of members of sericultural of farmer group were females with the average age of 49.43 years. The majority had finished from primary school. Most of them had no position in community. They got the knowledge of sericulture from agricultural extension officer. Most of members were at the average of 7 years of group members. In economic situation of group members, they owned their land at the average of 29.79 rai per household. Most of domestic animals were chicken at the average of 12.90 chickens per household. The main occupation of these was rice growing and the minor one was sericulture. The average of family members was 5.63 persons and the average of sericulture labor was 2.40 persons while the average income was at 62,321.18 Baht per household per year.

Business management of each member of farmer group was : 1) For mulberry growing management, the average experience of the members in mulberry planting management was 12.03 years and the average cultivated mulberry plot was 1.30 rai. Most of the mulberry grown was Buri Ram 60. The permanent labor of mulberry planting was at the average of 2.10 persons and the temporary labor was at the average of 1.10 persons. The average expenditure in cash for mulberry planting was 1,642.34 Baht per household per year and the average of non cash was 2,253.56 Baht per household per year. The average cash income from mulberry leaf was 530.00 Baht per household per year and the non cash income was 8,184.32 Baht per household per year. The general

mulberry planting management was assessed as medium level. 2) For silkworm rearing management, the average experience in sericulture management was 13.37 years. Most of the silkworm rearing houses were standard built, which were separated from houses. Most of the silkworms variety reared were DOAE 8, which beginning from 3<sup>rd</sup> instar to cocooning with the average production cycle of 21.72 days and 5.48 generations per year. The permanent labor of sericulture was at the average of 2.03 persons while the temporary was at the average of 0.33 persons. The capital cost in cash for silkworm rearing and weaving was at the average of 4,780.35 Baht per household per year while non cash was at 25,979.90 Baht per household per year. The benefits from sericulturing and weaving was 24,297.84 Baht per household per year as cash income and non cash income was 8,969.46 Baht per household per year. The general sericulture management was assessed as good level. 3) For financial management, the members invested from their own in sericulture business at the average of 1,403.33 Baht per household per year. Most of member debts were got from cooperative at the average of 39,645.50 Baht per household per year. The general financial management was assessed as medium level. 4) The marketing management was done through silkworm mulberry development groups, which was assessed as low level. The perception of groups was viewed as : 1) Group organization was assessed as good level, 2) Financial management was assessed as good level, and 3) Marketing management was assessed as medium level.

The problems found in this study were at medium level which were : 1) Production management was assessed as medium level, 2) Financial management was assessed as medium level, and 3) Marketing management was assessed as much level. But all problems were assessed as medium, which included 1) Group organization was assessed as little level, 2) financial management was assessed as medium level, and 3) Marketing management was assessed as medium level.

To succeed in sericulture business management, the members should be keen of knowledge and skill of mulberry managing, silkworm rearing, reeling, degumming, dying, fabric designing and marketing. Moreover, they should cooperate with government and private organization in order to be provided knowledge and technology and to promote the products to public. In addition, the members would have marketing system to support their silk products, which increasing income certainly appears.