

ชื่อเรื่องวิทยานิพนธ์ การผลิตและการตลาดไม้ตัดดอกของเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่

ชื่อผู้เขียน นางสาวศศิรัตน์ พรหมโต

วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (เกษตรศาสตร์) สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตร

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

รองศาสตราจารย์ ดร. ไพบูลย์	สุทธสุภา	ประธานกรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คุณหญิง	ณ ลำปาง	กรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ กฐิน	ศรีมงคล	กรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ประทีป	กชศิลา	กรรมการ

#### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ คือ เพื่อศึกษาสภาพการผลิต วิธีการปฏิบัติทางการตลาด ต้นทุนและผลตอบแทนของกิจการ ไม้ตัดดอกของเกษตรกร และเพื่อศึกษาความคิดเห็นของเกษตรกรเกี่ยวกับปัญหาการผลิตและการตลาดไม้ตัดดอก

ประชากรที่ศึกษาครั้งนี้เป็นเกษตรกรผู้ปลูกเบญจมาศ 67 ราย เกษตรกรผู้ปลูกลิลลี่ 50 ราย เกษตรกรผู้ปลูกแอสเตอร์ 30 ราย และเกษตรกรผู้ปลูกกุหลาบ 25 ราย ทำการเก็บข้อมูลใช้วิธีการสัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถาม ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด และค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

จากการศึกษาเกี่ยวกับสภาพการผลิต ต้นทุน และผลตอบแทนของกิจการไม้ตัดดอก พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกเบญจมาศ นิยมปลูกเบญจมาศดอกช่อมากที่สุด มีพื้นที่ปลูกเบญจมาศโดยเฉลี่ย 1,332 ตารางเมตร ต้นทุนในการผลิตเบญจมาศเฉลี่ย 24,970.59 บาท โดยมีผลตอบแทนจากการจำหน่ายเบญจมาศเฉลี่ย 37,097.90 บาทต่อไร่

เกษตรกรผู้ปลูกลิลลี่นิยมปลูกลิลลี่สีมากที่สุด มีพื้นที่ปลูกลิลลี่โดยเฉลี่ย 344 ตารางเมตร ต้นทุนในการผลิตลิลลี่เฉลี่ย 17,874.42 บาท โดยมีผลตอบแทนจากการจำหน่ายลิลลี่เฉลี่ย 44,097.67 บาทต่อไร่

เกษตรกรผู้ปลูกแอสเตอร์นิยมปลูกแอสเตอร์ชนิดอนชายทั้งต้น มีพื้นที่ปลูกแอสเตอร์เฉลี่ย 1,508 ตารางเมตร ต้นทุนในการผลิตแอสเตอร์เฉลี่ย 8,338.81 บาท โดยมีผลตอบแทนจากการจำหน่ายแอสเตอร์เฉลี่ย 20,598.44 บาทต่อไร่

เกษตรกรผู้ปลูกกุหลาบนิยมปลูกกุหลาบดอกใหญ่มากที่สุด มีพื้นที่ปลูกกุหลาบเฉลี่ย 1 ไร่ 256 ตารางเมตร ต้นทุนในการผลิตกุหลาบเฉลี่ย 106,925.52 บาท โดยมีผลตอบแทนจากการจำหน่ายกุหลาบเฉลี่ย 182,143.45 บาทต่อไร่

วิธีการปฏิบัติทางการตลาดของเกษตรกรพบว่า เกษตรกรผู้ปลูกไม้ตัดดอกส่วนใหญ่จะขายเฉพาะดอก ทำการขายให้กับพ่อค้าคนกลางซึ่งเป็นพ่อค้าในท้องถิ่น จำนวนผู้มารับซื้อจำนวน 1 ราย และมากกว่า 4 ราย มีจำนวนใกล้เคียงกัน เหตุผลในการขายไม้ตัดดอกให้กับพ่อค้า เพราะเป็นบุคคลที่น่าเชื่อถือ สถานที่ทำการซื้อขายส่วนใหญ่เป็นที่สวนของเกษตรกร โดยมีพ่อค้ามารับไม้ตัดดอกที่บ้านหรือที่ในสวนของเกษตรกร พาหนะที่ใช้ขนส่งไม้ตัดดอกที่นิยมใช้คือ รถบรรทุกขนาดเล็ก (4 ล้อ) วิธีการบรรจุหีบห่อเกษตรกรใช้วิธีห่อด้วยกระดาษหนังสือพิมพ์แล้วใส่กล่องกระดาษ หลังจากทีเกษตรกรส่งไม้ตัดดอกแล้วจึงจะได้รับเงินสด ราคาและแหล่งข่าวสารการตลาดของไม้ตัดดอกส่วนใหญ่เกษตรกรจะได้รับทราบจากพ่อค้าในขณะที่ขาย

ปัญหาการผลิตไม้ตัดดอกของเกษตรกรที่พบได้แก่ โรคและแมลง และสารเคมีที่ใช้ในการกำจัดโรคและแมลง สำหรับปัญหาการตลาดไม้ตัดดอกมีบ้างแต่ไม่มากนัก

Thesis Title : Cut Flower Production and Marketing of Farmers in Chiang Mai Province

Author : Miss Sajeerat Promto

M.S.(Agriculture) : Agricultural Extension

Examining Committee:

Assoc. Prof. Dr. Paiboon Suthasupa	Chairman
Assist. Prof. Dusdee Nalampang	Member
Assist. Prof. Katin Srimongkol	Member
Assist. Prof. Prateep Kochsila	Member

#### Abstract

The objectives of this research were to investigate the production and marketing conditions, cost and return of cut flower business and to study the farmers' opinions about the production and marketing problems of cut flowers.

The population studied consisted of 67 chrysanthemum growers, 50 lily growers, 30 aster growers, and 25 rose growers. Data were gathered by interviewing farmers with questionnaires. Statistics used were percentage, average, standard deviation, minimum and maximum value and weight mean score.

From research findings on production situation, cost and return of cut flower business, it was found that chrysanthemum growers preferred growing chrysanthemum in spray form most. Farming area was 1,332 square meter on average (1 rai = 1,600 square meter). Total cost of chrysanthemum production was 24,970.57 Baht on average with gross return 37,097.90 Baht per rai.

The lily-growers preferred coloured lily most. Farm size was 344 square meter. Total cost of production was 17,874.42 Baht with gross return 44,097.67 Baht per rai.

Aster growers were favor of selling aster as a whole plant. Average growing area was 1,508 square meter. Total cost of production was 8,338.81 Baht with gross return 20,598.41 Baht per rai.

Rose growers preferred to grow large size most. Average planting area was 1 rai 256 square meter. Total cost of production was 106,925.52 Baht with gross return 182,143.45 Baht per rai.

As for marketing practices, it was found that cut flowers growers mostly sold their products in flower form. Flowers were sold to the middlemen who were local traders. Number of buyers, one person and more than 4 persons were the same. Reason for selling cut flowers to the middlemen was the reliability of buyers. Most of the selling activities took place at farmers' farm. Merchants came to pick up cut flowers at the farmers' farm or at the houses. Favourite vehicle used for transportation was small truck (4-wheeled truck). Packaging done by farmers was wrapping up by newspaper and paper boxes. Money was paid after the farmers had sent the products. Price and market information about marketing of cut flowers were obtained from the merchants at the time of selling.

The production problem of cut flowers were diseases and insect pest and chemical used to control diseases and insects. Marketing problems were found at the minimum level.