

บทที่ 5

สรุป

5.1 สรุป

จากการศึกษาพบว่าผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ของจังหวัดเชียงใหม่ประชากรเกือบทั้งหมดเป็นเพศชาย อายุระหว่าง 40-50 ปี ส่วนใหญ่จบการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาและประกาศนียบัตรวิชาชีพมากที่สุด ประชากรทั้งหมดแต่งงานแล้ว โดยมีสมาชิกในครอบครัว 2-4 คนมากที่สุด รายได้ในรอบปีที่อยู่ระหว่าง 240,000 – 360,000 บาทมากที่สุด รองลงมาคือ 120,000 – 240,000 บาท, 360,000 – 480,000 บาท และ 480,000 – 600,000 บาท ตามลำดับ

การผลิตกล้วยไม้ของเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่พบว่าปลูกกล้วยไม้ในพื้นที่ของตนเองทั้งหมดมีพื้นที่ปลูกกล้วยไม้ในเนื้อที่ 1-10 ไร่มากที่สุด พื้นที่ปลูกกล้วยไม้อยู่ในเขตชลประทานราษฎร พันธุ์กล้วยไม้ที่ใช้ปลูกจะเป็นพวกหวาย แวนด้า แคทรียา มอคคาร่า แวนด้า ฟาแลน นอฟซิส รองเท้านารี ซิมบิเดียม อะแรนธอรา อะแรนดา อะแรกนิส รองเท้านารี ส่วนใหญ่ จะขยายพันธุ์ด้วยตนเอง

ต้นทุนการผลิตผู้ศึกษาได้สรุปวิเคราะห์ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ในจังหวัดเชียงใหม่ตามพื้นที่ปลูกกล้วยไม้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ที่มีพื้นที่จำนวน 1 – 2 ไร่, 2 – 5 ไร่ และ 5 ไร่ขึ้นไป ต้นทุนในการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ประกอบด้วย

1) ต้นทุนคงที่ ค่าใช้จ่ายที่สำคัญประกอบด้วย ค่าพันธุ์ และสิ่งก่อสร้างในโรงเรือน ค่าปรับปรุงดิน ทำรั้ว ปุ่มและท่อน้ำ เครื่องมือต่างๆ วัสดุที่ใช้ปลูก และอื่นๆ สำหรับสวนขนาด 1 - 2 ไร่ มีต้นทุนคงที่ประมาณ ไร่ละ 136,500 บาท ขนาด 2 – 5 ไร่ ต้นทุนคงที่ประมาณ 99,285 บาท และขนาด 5 ไร่ขึ้นไป ต้นทุนคงที่ประมาณ 77,780 บาท

2) ต้นทุนผันแปร ค่าใช้จ่ายที่สำคัญประกอบด้วย ค่าลูกจ้างประจำ ค่าปุ๋ยเคมี และยาป้องกันศัตรูพืช ค่าลูกจ้างชั่วคราว ค่าขนส่งกล้วยไม้ไปขายตลาด และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ สำหรับสวนขนาด 1 ไร่ มีต้นทุนผันแปรประมาณ 13,093 บาท ขนาด 2-5 ไร่ ต้นทุนผันแปรประมาณ 12,093 บาท ขนาด 5 ไร่ขึ้นไป ต้นทุนผันแปร 12,495 บาท

ผลผลิตกล้วยไม้ในจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่จะเป็นไม้หวด ไม้กระถาง ไม้เนื้อ ไม้กระเช้า และไม้ดอก

การจำหน่ายกล้วยไม้ส่วนใหญ่ส่งไปจำหน่ายเองและบางแห่งมีผู้มารับซื้อที่สวนกล้วยไม้ สถานที่จำหน่ายผลผลิตกล้วยไม้ ส่วนใหญ่จะส่งไปจำหน่ายภายในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัด

ใกล้เคียงในภาคเหนือ บางส่วนส่งไปจำหน่ายที่กรุงเทพฯ ชนิดของกล้วยไม้ที่มีการจำหน่าย ส่วนมากเป็นไม้ขวด ไม้กระถาง ไม้เนื้อ ไม้กระเช้าและไม้ดอก และบางส่วนมีเพียงไม้กระถางและไม้ดอก

ปัญหาอุปสรรคด้านการผลิตกล้วยไม้พบว่ามีปัญหาอุปสรรคหลายประการดังนี้

- 1) ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการผลิต ในบางช่วงไม่สามารถจำหน่ายกล้วยไม้ได้ ทำให้ไม่มีเงินทุนหมุนเวียน
- 2) ปัญหาสภาพภูมิอากาศมีผลต่อปริมาณผลผลิตกล้วยไม้ ซึ่งควบคุมไม่ได้ เช่น ในช่วงอากาศหนาวจัดใบมักจะเปราะน้ำแข็ง ทำให้ใบช้ำเป็นจุด ๆ และใบเน่าทำให้กล้วยไม้เสียหาย
- 3) ปัญหาเกี่ยวกับพันธุ์กล้วยไม้ที่ใช้ปลูก กล้วยไม้บางพันธุ์ เช่น หวายสกุลต่าง ๆ คูแลยก ในช่วงฤดูฝน ฝนตกทำให้ดอกเน่า ต้องใช้พลาสติกคลุมทำให้ต้นทุนการผลิตสูง ในช่วงฤดูหนาวจะทิ้งใบเพราะอากาศเย็น
- 4) ปัญหาเกี่ยวกับโรคและแมลง แมลงที่มีปัญหาเกี่ยวกับดอกกล้วยไม้มาก คือ เพลี้ยไฟ แมลงเต่าทอง ชอบกัดกินดอกกล้วยไม้ทำให้ดอกเสียหาย นอกจากนี้ยังมีเชื้อราทำให้ใบและลำต้นเน่า
- 5) ขาดพันธุ์กล้วยไม้ป่าที่จะใช้พัฒนาลักษณะใหม่ ๆ
- 6) การถ่ายทอดเทคโนโลยีใหม่ ๆ แก่ผู้ปลูกเลี้ยงมีน้อยและไม่แพร่หลาย

ส่วนปัญหาด้านการจำหน่ายพบว่าผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ ในจังหวัดเชียงใหม่ มีปัญหาด้านการจำหน่ายทุกด้าน ตั้งแต่ด้านการขนส่ง การตัดดอกและการคัดเกรด ด้านคุณภาพและขนาดกล้วยไม้ ไม้เป็นที่ต้องการของตลาด ขาดความช่วยเหลือจากทางราชการ และปัญหาเรื่องราคากล้วยไม้

จากการศึกษาเรื่องการผลิตและการส่งออกกล้วยไม้ของจังหวัดเชียงใหม่มีข้อที่ควรอภิปรายในประเด็นที่น่าสนใจ ดังนี้ คือ รายได้ของผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้อยู่ระหว่าง 240,000-360,000 บาท มากที่สุดซึ่งเป็นรายได้ที่ดีพอสมควร แต่จะมีค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษากล้วยไม้ค่อนข้างสูงไม่ว่าจะเป็นค่าปุ๋ย ค่ายาฆ่าแมลง ยากันเชื้อรา ฯลฯ

ต้นทุนการผลิต พบว่า ต้นทุนคงที่ขนาด 1-2 ไร่ มีต้นทุนคงที่ประมาณไร่ละ 136,500 บาท ขนาด 2 ไร่ ต้นทุนคงที่ประมาณไร่ละ 99,285 บาท และขนาด 5 ไร่ ต้นทุนคงที่ประมาณไร่ละ 77,780 บาท ส่วนต้นทุนผันแปร ประกอบด้วย ค่าปุ๋ยเคมี ยาป้องกันศัตรูพืช ค่าจ้างลูกจ้างประจำ ค่าจ้างชั่วคราว ค่าขนส่งกล้วยไม้ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าน้ำมัน ค่าไฟฟ้า ค่าซ่อมเครื่องมือ มีต้นทุนผันแปรขนาด 1-2 ไร่ 13,093 บาท ขนาด 2 ไร่ 12,093 บาท ขนาด 5 ไร่ ขึ้นไป 12,495 บาท จะสังเกตเห็นว่าทั้งต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรขนาดของสวนกล้วยไม้ ขนาดเล็กต้นทุนในการผลิตสูง สวนกล้วยไม้ขนาดใหญ่ ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรจะลดลง

ผลผลิตกล้วยไม้ของจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่จะเป็นไม้ขวด ไม้กระถาง ไม้紐 ไม้กระเช้า และไม้ดอก ซึ่งจะมีผู้มารับซื้อที่สวนกล้วยไม้ในบางสวน และบางสวนก็จะรับไปจำหน่ายเองซึ่งจะมีตลาดที่ส่งไปจำหน่ายอยู่ 3 ลักษณะ คือ

1) ตลาดท้องถิ่น คือในตัวจังหวัดเชียงใหม่เองส่วนใหญ่มักจะส่งไปจำหน่ายที่ตลาดค้าเที่ยง ตลาดวโรรส และตลาดสดทั่ว ๆ ไป โรงแรม ภัตตาคาร ร้านจัดดอกไม้และวัด เป็นต้น และเนื่องจากจังหวัดเชียงใหม่เองเป็นสถานที่ท่องเที่ยว สวนกล้วยไม้จึงเป็นแหล่งท่องเที่ยวอีกแห่งหนึ่ง สวนกล้วยไม้หลายแห่งมีรายได้จากการเปิดให้นักท่องเที่ยวเข้าชม โดยเก็บค่าเข้าชม คนละ 10-20 บาท และยังมีรายได้จากการจำหน่ายของที่ระลึกซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากกล้วยไม้ เช่น ที่สวนแม่แรมออร์คิด สวนสายน้ำผึ้ง เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการจำหน่ายไปยังจังหวัดใกล้เคียง เช่น เชียงราย ลำปาง พะเยา แพร่ น่าน ลำพูน ฯลฯ

2) ตลาดกรุงเทพ ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้บางรายส่งกล้วยไม้ไปจำหน่ายที่ปากคลองตลาด และตลาดยอดพิมาน ซึ่งเป็นตลาดกลางรวบรวมดอกไม้มานานานชนิด เพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้ผู้บริโภคในเขตกรุงเทพฯ

3) ตลาดต่างประเทศ ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ในจังหวัดเชียงใหม่บางรายส่งกล้วยไม้ไปจำหน่ายยังต่างประเทศโดยส่งให้บริษัทส่งออกในกรุงเทพฯ คือ บริษัทบางกอกฟลาวเวอร์เป็นผู้ส่งต่อไปจำหน่ายต่างประเทศอีกต่อหนึ่ง

ส่วนปัญหาด้านการผลิตกล้วยไม้ผู้ปลูกเลี้ยงทุกรายจะตอบว่ามีปัญหาทุกด้าน อาทิ ปัญหาขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการผลิต ปัญหาขาดผู้รับซื้อผลิตผล ปัญหาสภาพภูมิอากาศ ปัญหาเกี่ยวกับพันธุ์กล้วยไม้ที่ใช้ปลูก ปัญหาโรคและแมลง และปัญหาอื่น ๆ เช่น การขาดการดูแลเอาใจใส่ทางราชการ ผู้ปลูกเลี้ยงทุกรายจึงต้องการความช่วยเหลือจากทางราชการทั้งด้านการส่งเสริมการผลิต การให้ความรู้ในเชิงวิชาการ การปรับปรุงพันธุ์ การขยายพันธุ์ การจัดหาตลาดในท้องถิ่น ในประเทศและต่างประเทศรวมทั้งทำให้กล้วยไม้มีราคาสูงขึ้นอีกด้วย

5.2 ข้อเสนอแนะ

1) ผู้ปลูกเลี้ยงควรให้ความสนใจดูแลรักษาให้ปุ๋ย-น้ำ และกำจัดโรคแมลง กล้วยไม้ที่ปลูกเพื่อจะได้ดอกกล้วยไม้ที่มีความทนทาน คงสภาพความสดไว้ได้นาน จะได้เป็นที่ถูกใจของผู้บริโภค

2) ผู้ที่เกี่ยวข้องควรให้ความสนใจกับการศึกษา วิจัย และปรับปรุงพันธุ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้พันธุ์กล้วยไม้ใหม่ แปลก หลากสี เพื่อส่งออก ทั้งนี้เนื่องจากความนิยมกล้วยไม้สกุลหวาย

ของตลาดต่างประเทศมีแนวโน้มลดลง และอุตสาหกรรมกล้วยไม้ตัดดอกนั้นจะเปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ ตามแฟชั่น วัฒนธรรมและภาวะเศรษฐกิจอีกด้วย

3) ผู้ส่งออกควรให้ความสำคัญในเรื่องการคัดคุณภาพผลผลิต รวมทั้งการตัดแต่ง บรรจุ หีบห่อและการขนส่ง จะช่วยให้ผลผลิตมีคุณภาพดีขึ้นและช่วยยืดอายุความสดได้

4) รัฐควรให้ความช่วยเหลือในการกำหนดอัตราค่าระวางพิเศษสำหรับไม้ตัดดอกที่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศต่อไป และช่วยหาพื้นที่ระวางให้เพียงพอในช่วงที่มีการส่งออกมาก

5) พยายามทำให้ดอกกล้วยไม้ส่งออกทุกในช่วงที่ตลาดมีความต้องการสูง เช่น ตลาดยุโรปต้องการไม้ตัดดอกสูงในช่วงฤดูหนาวระหว่างเดือนพฤศจิกายน - เมษายนเพราะว่าปริมาณไม้ตัดดอกที่ผลิตได้เองมีน้อย แม้จะมีการผลิตในเรือนกระจกก็ควรใช้ความร้อนช่วยทำให้ต้นทุนการผลิตสูง

6) ผู้ส่งออกไม่ควรขายดอกกล้วยไม้ในลักษณะขายตัดราคากัน เนื่องจากความต้องการดอกกล้วยไม้ในบางตลาดเริ่มถึงจุดอิ่มตัว เมื่อมีการแย่งกันขายดอกไม้ ก็เข้าสู่ตลาดมาราคาก็จะโน้มต่ำลงไปอีก การที่จะทำให้ราคากลับคืนสู่สภาพเดิมต้องใช้เวลานานพอสมควร นอกจากนี้แล้วอาจทำให้สหรัฐอเมริกา คิดว่าเข้าลักษณะทุ่มตลาด และอาจถูกฟ้องร้องเรียกเก็บภาษีได้ (Antidumping duty) เหมือนกับเคนยา คอสตาริกา ถูกกล่าวหามาแล้ว

7) พยายามหาช่องทางส่งออกไม้ตัดดอกอื่นๆ เช่น กุหลาบ คาร์เนชั่น เบญจมาศ และอื่นๆ ในช่วงที่ตลาดต่างประเทศขาดแคลนผลผลิต โดยพยายามคัดเลือกพันธุ์ที่ตลาดต้องการและเหมาะสมกับสภาพดินฟ้าอากาศในบ้านเรา ขณะเดียวกันส่งเสริมให้มีการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าอีกด้วย

8) การแก้ไขปัญหาการค้าชားหั้น อาจทำได้โดยอย่าปล่อยให้มีการค้าชားหั้นนานเกินไป หรือผู้ส่งออกอาจขอให้ธนาคารซึ่งตนมีบัญชีอยู่ในประเทศช่วยตรวจสอบฐานะทางการเงินของผู้ซื้อก่อนส่งมอบ

9) ควรมีการติดตามสถานการณ์การผลิตและการตลาดไม้ตัดดอกในตลาดต่างประเทศอย่างใกล้ชิด และเผยแพร่ให้ผู้ที่เกี่ยวข้องทราบ

10) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการศึกษา วิจัย เทคโนโลยี ก่อนและหลังการเก็บเกี่ยวใหม่ๆ เพื่อเผยแพร่แก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง

11) ผู้ผลิตไม้ตัดดอกควรรวมกลุ่มกันผลิตเพื่อความสะดวกในการรับบริการต่างๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เป็นต้นว่า เทคนิคการปรับปรุงคุณภาพ ผลผลิต การปรับปรุงพันธุ์ และอื่นๆ นอกจากนี้แล้วอาจเป็นการสร้างอำนาจต่อรองในการซื้อขายด้วย

12) หน่วยงานราชการควรให้ความช่วยเหลือในการผลิตและจำหน่าย กล่าวคือ จัดหาตลาดในการจำหน่ายกล้วยไม้ในจังหวัดเชียงใหม่ จัดหาตลาดในการขายกล้วยไม้มากขึ้นในกรุงเทพฯ ต่างจังหวัด และตลาดต่างประเทศ ช่วยทำให้ราคากล้วยไม้สูงขึ้น

13) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรลดขั้นตอนการส่งออกให้สะดวกยิ่งขึ้น เช่นขั้นตอนการตรวจพันธุ์พืชเข้ามามากกว่าจะส่งสินค้าออกนอกประเทศได้ ขั้นตอนการซื้อสินค้าของชาวต่างชาติ เมื่อมาชมสินค้าถ้าพอใจไม่สามารถนำกลับไปได้ทันทีต้องผ่านขั้นตอนอีกหลายขั้นตอน ถ้าหากผู้เกี่ยวข้อง ได้ลดขั้นตอนนี้ลงจะทำให้ชาวต่างชาติซื้อกล้วยไม้ได้มากขึ้น

5.3 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาการผลิตและการส่งออกกล้วยไม้เฉพาะของจังหวัดเชียงใหม่อาจไม่ครอบคลุมในภาพรวมทั้งประเทศ ควรมีการศึกษาการผลิตและการส่งออกกล้วยไม้ของระดับประเทศทั้งนี้เพื่อให้เห็นภาพรวมทั้งระดับประเทศ ทั้งนี้เพื่อเป็นแนวทางในการสนับสนุนส่งเสริมให้กิจการด้านนี้ให้มีการพัฒนาก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป