

ชื่อเรื่องการค้าควัวแบบอิสระ การศึกษาช่องทางการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยัง
ประเทศเนเธอร์แลนด์ของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอ
แม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน นางลำพู เมฆคนอง

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การจัดการอุตสาหกรรมเกษตร)

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้าควัวแบบอิสระ

รองศาสตราจารย์ สิริเกียรติ รัชชานันติ ประธานกรรมการ

อาจารย์อภิชาติ ชมภูนุช กรรมการ

อาจารย์ ดร. สมชาย จอมดวง กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาช่องทางการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ กลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ กลุ่มภาครัฐ กลุ่มผู้ส่งออกและผู้นำเข้าดอกปทุมมา รวมจำนวน 7 ราย พบว่า

ด้านตลาดไม้ตัดดอกปทุมมา ประเทศเนเธอร์แลนด์เป็นตลาดดอกไม้ที่ใหญ่ที่สุดในโลก มีความมั่นคงสูง มีแนวโน้มการขยายตัวของไม้ตัดดอกปทุมมาก่อนข้างสูง โดยสามารถพิจารณาได้จากปริมาณการส่งออกหัวพันธุ์ดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ที่ขยายตัวเพิ่มขึ้น โดยมีความต้องการสีใหม่ๆ มีอุปสงค์ของไม้ตัดดอกปทุมมาในการนำไปใช้สูง มีกฎระเบียบข้อจำกัดการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาที่ไม่มีข้อจำกัดพิเศษ จึงนับได้ว่าตลาดนี้มีศักยภาพและมีความน่าสนใจเป็นอย่างมากต่อการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมา

ด้านไม้ตัดดอกปทุมมาของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ นั้นมีพื้นที่รวม 50 ไร่ มีผู้ปลูกดอกปทุมมาเป็นจำนวน 7 ราย มีดอกปทุมมาพันธุ์ที่มีคุณสมบัติเป็นไม้ตัดดอกได้เพียงพันธุ์เดียวคือ พันธุ์เชียงใหม่ฟุ้งค์เท่านั้น มีศักยภาพการผลิตไม้ตัดดอกปทุมมาสูงถึง 2.8 ล้านดอกต่อฤดูกาลต่อปี มีการผลิตไม้ตัดดอกปทุมมาเพื่อการส่งออกสูงตามคำสั่งซื้อของลูกค้าใน

ประเทศเนเธอร์แลนด์ มีการจัดการสวนประสมทางการตลาด ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ไม้ดอก ปทุมมาพันธุ์เชียงใหม่พืงค์ โดยคัดเลือกไม้ตัดดอกปทุมมาที่ใบตั้ง หนาพอเหมาะ ก้านดอกตรง แข็งแรง ยาว 60 – 80 ซม. กลีบประดับกว้างมีประมาณ 12 – 15 กลีบ เนื้อเนียนหนา สีสดใส โดยตัดดอกจริงเมื่อดอกบาน บรรจุหีบห่อโดยตัดปลายก้านแล้วปักลงในหลอดกล้วยไม้ เรียงซ้อนเพียง 2-3 ชั้นในกล่องกระดาษซึ่งมีสารดูดซับเอทิลีนและมีรูระบายอากาศ เก็บรักษาและขนส่งไม้ตัดดอก ปทุมมาที่อุณหภูมิ 10 – 12 องศาเซลเซียส ความชื้นสัมพัทธ์ร้อยละ 85 – 95 ด้านราคาตั้งขายดอก ละ 25 บาทขึ้นไป เป็นแบบขายรวมค่าขนส่งและประกันภัย มีการจัดการด้านช่องทางการจำหน่าย โดยใช้การส่งออกทางตรง มีการส่งเสริมการตลาดโดยการโฆษณาผ่านทางเว็บไซต์ของกลุ่มและ ของกรมส่งเสริมการส่งออก

ด้านช่องทางการส่งออกที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มนั้น จากการประเมินศักยภาพของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าอยู่ในเกณฑ์ดีมากในด้านความรู้ด้านการตลาดในประเทศเนเธอร์แลนด์ ด้านการหาตลาดในประเทศเนเธอร์แลนด์ ด้านกฎระเบียบข้อจำกัดในการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์ ด้านความรู้ไม้ตัดดอกปทุมมา ด้านราคาที่ได้รับ ด้านการจัดการด้านเวลาจัดส่ง ด้านการจัดการด้านพิธีการศุลกากร และด้านแนวโน้มการขยายตัวของกลุ่ม จึงได้เลือกช่องทางการส่งออกทางตรงโดยการเข้าร่วมงานแสดงไม้ตัดดอกในประเทศเนเธอร์แลนด์ ซึ่งมีความเหมาะสมและสอดคล้องกับศักยภาพของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

ด้านวิธีการจัดการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ของกลุ่มนั้น มีการจัดการขั้นตอนการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ โดยมีการจัดการเริ่มตั้งแต่ กระบวนการตั้งแต่การจดทะเบียนพาณิชย์ การเสนอขาย การรับการสั่งซื้อ การเตรียมไม้ตัดดอกปทุมมาและเอกสารประกอบ ขั้นตอนการผ่านพิธีการศุลกากร การจัดส่ง การประกันภัย การเรียกเก็บเงิน จนถึงวงจรสัมพันธภาพการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมา

Independent Study Title	A Study of the Channels in Exporting Curcuma Cut-Flower to the Netherlands of Curcuma Growers, Mae Taeng District, Chiang Mai Province		
Author	Mrs. Lampu Mekkanong		
Degree	Master of Business Administration (Agro-Industry Management)		
Independent Study Advisory Committee			
	Associate Professor Sirikiat Ratchusanti		Chairperson
	Lecturer Apichart Chomphunuch		Member
	Lecturer Dr. Somchai Jomduang		Member

ABSTRACT

A Study of the Channels in Exporting Curcuma Cut-Flower to the Netherlands of Curcuma Growers, Mae Taeng District, Chiang Mai Province was performed by the interview of Curcuma growers, government sector, exporters and importers in total of seven people. The results indicated that;

Flower market of the Netherlands is the biggest in the world with relatively high stability.

The growth trend of Curcuma bulbs export is also high as evident from the increased export quantity with the demand for new colored species. Currently there is no special regulation regarding the export of these flowers. Therefore, the markets of these cut-flowers have considerable potential and attract interests for exportation.

Curcuma growers situate at Mae Taeng District, Chiang Mai Province with a total plantation area of approximately 20 acres. Chiang Mai Pink Curcuma species is currently cultivated by 7 growers. This is the only species with acceptable cut-flower properties. The potential of this market is evident from the figure of 2.8 million flowers per season each year. These growers regularly export Curcuma Cut-Flowers according to customer orders in the Netherlands. The marketing mix

management comprised of the following aspects. On the aspect of the Curcuma product, the selection criterion was based on the erected leaves and flower stems, appropriate thickness and strength with the length of 60-80 cm, the number of coma was 12-15 with the relatively wide width, the flesh was thick, smooth with bright color. The cutting was performed during blooming. The packing was carried out by cutting the tip of stem and immersing in orchid tube. The arrangement was carried out in two to three layers in the paper box with ethylene and ventilation holes. The storage and transportation of these cut-flowers were done at 10-12°C with relative humidity of 85-95 percents. The retail price of each Curcuma Cut-Flowers starts from 25 baht and above in the wholesales lot with insurance in the form of CIF. The management of distribution venue is performed by direct exportation to the Netherlands. The promotional advertising is carried out through the website of these growers and Department of Export Promotion.

On the aspect of appropriate exportation channel for these growers, the potential evaluation of these growers were carried out and resulted in the very good criterion for all aspects which included marketing knowledge in the Netherlands, regulations and limitation of exportation, the knowledge of cut-flower, the received price, the management of transportation time, the management which related to the customs, and the expansion trend of the growers. The promotion was thus carried out by joining the exhibition marketing in the Netherlands as it was considered the most effective way and corresponded to the potential of these growers.

On the consideration of exportation management to the Netherlands of these growers, the exportation procedures began from the registration of commercial license and permit, securing the deals with customers, taking orders, preparation of proper documentation for customs, shipping, insurance, invoicing, and lastly customer relations regarding the delivery.