

ชื่อเรื่อง	ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของไทย ในเขตภาคกลาง
ชื่อผู้เขียน	นางสาวปัทสกร นิ่มเงิน
ชื่อปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อายุส หยูเย็น

บทคัดย่อ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาและการวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของไทยในเขตภาคกลาง โดยการวิเคราะห์แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1. การวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain Analysis) 2. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ภายในห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain Relationship Analysis) และ 3. การวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาและแนวทางการปรับปรุงและยกระดับห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของไทยในเขตภาคกลาง

จากการศึกษาการวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าพบว่า สายพันธุ์ที่มีการปลูกในเชิงพาณิชย์และทำการส่งออก ได้แก่ สกุลหวาย (Dendrobium) อะแรนด้า (Aranda) ม็อคคาร่า (Mokara) ออนซิเดียม (Oncidium) และแวนดา (Vanda) ขั้นตอนการแปรรูปสินค้าใช้ระยะเวลา 3-4 วันเพื่อทำการส่งออกถึงมือผู้บริโภค ส่วนการตลาดและการกระจายสินค้า ได้ทำการตลาดสู่ตลาดกลางในต่างประเทศ ทั้งส่งไปยังคลังสินค้า ฝากขายตามร้านดอกไม้ ซูเปอร์มาร์เก็ต สนามบิน ร้านขายของที่ระลึก และบริการส่งตรงถึงหน้าบ้าน ตามคำสั่งซื้อ ด้านการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ภายในระบบห่วงโซ่คุณค่านี้พบว่า ในทุกช่วงของการผลิตเกษตรกรผู้เพาะปลูกเป็นผู้ที่มีบทบาทที่สำคัญที่สุด รองลงมา คือ หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่คอยให้การสนับสนุน จากการวิเคราะห์สามารถรวบรวมปัญหาได้ 5 ประการหลักดังนี้ 1) ปัญหาทางด้านต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น 2) คุณภาพดอกกล้วยไม้ยังไม่ได้มาตรฐานสากล 3) การควบคุมการผลิตยังไม่เหมาะสม 4) ต้นทุนด้านการขนส่งที่สูง ขาดอำนาจต่อรองระหว่างสายการบินพาณิชย์ 5) ขาดการรับรองคุณภาพกล้วยไม้ตัดดอกจากภาครัฐ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าห่วงโซ่คุณค่าธุรกิจการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของไทยในเขตภาคกลางควรได้รับการปรับปรุงและยกระดับอย่างจริงจังเพื่อการพัฒนาและสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ยั่งยืนต่อไป

Title	Value Chain of Cut Orchid Flower Export Business in the Central Region of Thailand
Author	Miss Paphatsakon Nimngoen
Degree of	Master of Business Administration in Business Administration
Advisory Committee Chairperson	Assistant Professor Dr. Artyuth Yooyen

ABSTRACT

This study aimed to investigate and analyze value chain of cut orchid flower export business in the central region of Thailand. The analyses were classified into 3 parts : 1) value chain analysis ; 2) value chain relationship analysis ; and 3) and analysis of causes of problems and a guideline for improvement and alleviation of the value chain.

Regarding the value chain analysis, findings showed that the orchid varieties which were commercially popular to be grown included Dendrobium, Aranda, Mokara, Oncidium, and Vanda. It lasted 3-4 days for the product processing to export and reach customer. For marketing and product distribution, it centered on central markets abroad and also distributed to depots, flower shop supermarkets, airports, souvenir shop, and direct sale based on order. For the value chain relationship analysis, it was found that orchid producers played important roles most in every production period. This was followed by supporting government and private sector. According to the analyses, five problems were found : 1) increased high production costs ; 2) quality of orchid flowers did not meet international standards ; 3) production control was still inappropriate ; 4) a transportation cost was high and lack of negotiation power between airlines ; and 5) lack of quality certification of cut orchid flowers by the government sector. This implied that the value chain of cut orchid flower export business in the central region of Thailand should be truly improved for sustainably competitive advantage.