

ใช้อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกจากประเทศไทยไปญี่ปุ่น



นางสาวรุจินารี ธีรวัฒนกุล

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการด้านโลจิสติกส์ (สหสาขาวิชา)

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2553

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT OF CUT FLOWER ORCHID EXPORT
FROM THAILAND TO JAPAN

Miss Rujinaree Tirawattanakul



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Science Program in Logistics Management
(Interdisciplinary Program)
Graduate School
Chulalongkorn University
Academic Year 2010
Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์

ใช้อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกจากประเทศไทยไป
ญี่ปุ่น

โดย

นางสาวรุจินารี ภิรวัดมนกุล

สาขาวิชา

การจัดการด้านโลจิสติกส์

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

ศาสตราจารย์ ดร. กมลชนก สุทธิวาहनฤพุมิ

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้หัวข้อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่ง
ของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบัณฑิต

..... คนบดีบัณฑิตวิทยาลัย

(รองศาสตราจารย์ ดร. พรพจน์ เปี่ยมสมบุญ)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร. พงศา พรชัยวิเศษกุล)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

(ศาสตราจารย์ ดร. กมลชนก สุทธิวาहनฤพุมิ)

..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย

(รองศาสตราจารย์ สุพจน์ ชววิวัฒน์)

ศูนย์วิทยุทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รุจิณารี ติรวัดมนกุล : โซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกจากประเทศไทยไปญี่ปุ่น.
(SUPPLY CHAIN MANAGEMENT OF CUT FLOWER ORCHID EXPORT FROM
THAILAND TO JAPAN) อ. ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก : ศาสตราจารย์ ดร. กมลชนก
สุทธิวาหนฤพุมิ, 104 หน้า.

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อประยุกต์การใช้ผังงานสายธารคุณค่า และการประเมิน
ประสิทธิภาพการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอแนวทางการพัฒนาโซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัด
ดอกของประเทศไทยไปญี่ปุ่น โดยการสัมภาษณ์ กลุ่มตัวแทนผู้ส่งออกกล้วยไม้ บริษัทตัวแทน
ขนส่งสินค้าแบบสัมภาษณ์เชิงลึกและจากการจัดบันทึกข้อมูลในพื้นที่ที่ศึกษาจริง

ผลการวิจัยพบว่าปัญหาสำคัญที่เกิดขึ้นในโซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกจาก
ประเทศไทยไปญี่ปุ่นได้แก่ ราคาขายดอกกล้วยไม้ในบางช่วงต่ำ, ผลกระทบจากความผันผวน
ของอัตราแลกเปลี่ยน, ปัญหาความไม่แน่นอนของสภาพการจราจร, ปัญหาพื้นที่ระวางขนส่งมี
ไม่เพียงพอ, ปัญหาคุณภาพของดอกกล้วยไม้, ปัญหาสินค้าตกไฟล์ท และจำแนกกิจกรรมได้
ทั้งสิ้น 27 กิจกรรม ซึ่งใช้เวลาในกิจกรรมทั้งสิ้น 50.99 ชั่วโมง มีกิจกรรมที่เพิ่มคุณค่า 88.66%
กิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่า 2.10% และกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าแต่มีความจำเป็น 9.24%
กระบวนการที่ควรปรับปรุงได้แก่ การเก็บรักษาดอกกล้วยไม้รอการขนส่งไปสนามบินและรอ
ดำเนินการพิธีการส่งออก การเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งคือสิงคโปร์/มาเลเซีย พบว่ามีขั้นตอน
การปฏิบัติงานที่มีการดำเนินงานที่ดีกว่าไทย ได้แก่ การกำจัดแมลงศัตรูพืช การขนส่งดอก
กล้วยไม้ไปสนามบิน การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช ระยะเวลาการขนส่งดอกกล้วยไม้จากสวน
ถึงโรงบรรจุหีบห่อ การตรวจสอบคุณภาพของดอกกล้วยไม้ และการคัดคุณภาพและขนาด

ผู้วิจัยขอเสนอแนะแนวทางในการพัฒนา กำหนดราคาส่งออกดอกกล้วยไม้ให้เป็น
มาตรฐานเดียวกันสำหรับการส่งออกตลอดทั้งปี, ลดระยะเวลาการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช,
ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรให้การสนับสนุนการส่งออกดอกกล้วยไม้โดยจัดพื้นที่
ตรวจปล่อยสินค้าสำหรับ Perishable Goods เป็นต้น

สาขาวิชา การจัดการด้านโลจิสติกส์ลายมือชื่อ นิสิตรุจิณารี ติรวัดมนกุล
ปีการศึกษา 2553ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก.....

5287247720 : MAJOR LOGISTICS MANAGEMENT

KEYWORDS : SUPPLY CHAIN / ORCHID / EXPORT

RUJINAREE TIRAWATTANAKUL : SUPPLY CHAIN MANAGEMENT OF CUT FLOWER ORCHID EXPORT FROM THAILAND TO JAPAN. ADVISOR : PROF. KAMONCHANOK SUTTHIWARTNARUEPUT, Ph.D, 104 pp.

The objectives of this thesis are to apply the Value Stream Mapping and evaluate the operation performance in order to find the improvement in supply chain management of cut flower orchid export from Thailand to Japan. The information got from an in-depth interview from the orchid exporters, freight forwarders and also observation and record from real place.

The research result found that the main problems in export supply chain are low prices of cut flower orchid for some seasons, exchange rate fluctuation, unpredictable traffic in Bangkok, containing capacity, cut flower orchid quality, and cannot catch-up the flight. The activities can be divided into 27 activities with the total time of 50.99 hours. There were VA Activities of 88.66%, NVA Activities of 2.10% and NNVA activities of 9.24. The processes that need improvement are the storage of cut flower orchid and the waiting time for shipping document process. The comparison with main competitors which are Malaysia and Singapore found that the operation process that competitors are better than Thailand are the contaminant control process, transportation to Airport process, Phytosanitary Certificate process, transportation time between producer to packaging, and quality control process.

The researcher suggested that there should be a standard export price for the whole year, reduce time for Phytosanitary Certificate process, government should support the exporters by providing the area for checking perishable goods, etc.

Field of Study Logistics Management

Student's Signature *Rujinaree Tirawatthanakul*

Academic Year : 2010

Advisor's Signature *Kamonchanok Sutthiwartnarueput*

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความสามารถ ความร่วมมือ การช่วยเหลือจากผู้ที่เกี่ยวข้องกับหลายฝ่าย ซึ่งผู้ศึกษารู้สึกซาบซึ้งและขอกราบขอบพระคุณทุกท่านไว้ ณ ที่นี้

ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร.พงศา พรชัยวิเศษกุล ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์, ศาสตราจารย์ ดร.กมลชนก สุทธิวาหนฤพุมิ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่คอยชี้แนะข้อบกพร่องให้ผู้ศึกษามีการปรับปรุงและพัฒนาตนเอง ทั้งยังเป็นผู้ให้ความรู้และทักษะด้านงานวิจัย และรองศาสตราจารย์ สุพจน์ ชววิวัฒน์ กรรมการสอบวิทยานิพนธ์

ขอขอบคุณบริษัท บางกอกฟลาวเออร์เซ็นเตอร์ จำกัด, บริษัท กล้วยไม้ไทย จำกัด และผู้ที่เกี่ยวข้องให้ความร่วมมือเพื่อข้อมูล และให้ความร่วมมือด้วยดีเสมอมา

ขอขอบคุณเพื่อนๆ, พี่น้อง LM8 และ LM9 สำหรับกำลังใจ คำแนะนำ ความช่วยเหลือ และคอยถามไถ่กันมาตลอด

ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่หลักสูตรที่ให้คำแนะนำและประสานงานช่วยเหลือเป็นอย่างดี

ท้ายนี้ ขอขอบคุณครอบครัวของข้าพเจ้า โดยเฉพาะอย่างยิ่ง คุณพ่อ คุณแม่ และน้องๆ ที่ได้ให้กำลังใจ ความช่วยเหลือต่างๆเสมอ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญ

บทที่	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ณ
สารบัญภาพ.....	ฐ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	2
1.3 ขอบเขตของการวิจัย.....	3
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	3
1.5 วิธีดำเนินการวิจัย.....	3
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	5
2.1 ความหมายและแนวคิดของโซ่คุณค่า.....	5
2.2 การวิเคราะห์สายธารคุณค่า (Value Stream Mapping).....	9
2.3 การวัดเปรียบเทียบสมรรถนะ (Benchmarking).....	10
2.4 สภาพทั่วไปทางการผลิต การตลาด และการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของ ไทย.....	12
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	24
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย.....	27
3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	27

บทที่	หน้า
3.2 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	28
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	30
4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม.....	30
4.2 การศึกษาแผนผังกระบวนการผลิต.....	49
4.3 การวิเคราะห์กระบวนการที่ไม่ก่อให้เกิดคุณค่า.....	51
4.4 การวิเคราะห์การเปรียบเทียบการดำเนินงานของประเทศไทยเมื่อเปรียบเทียบกับสิงคโปร์/มาเลเซีย.....	52
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ.....	56
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	56
5.2 ข้อเสนอแนะ.....	62
5.3 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป.....	67
รายการอ้างอิง.....	68
ภาคผนวก.....	70
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม.....	71
ภาคผนวก ข ตารางสถิติต่างๆ.....	87
ภาคผนวก ค ภาพกล้วยไม้ตัดดอกสกุลต่างๆ.....	94
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	104

สารบัญญัตราจ

ตารางที่		หน้า
2.1	มาตรฐานคุณภาพกล้วยไม้สกุลต่างๆของประเทศไทย.....	16
4.1	แสดงข้อมูลมูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้ต่อปีของผู้ส่งออก.....	30
4.2	แสดงข้อมูลรูปแบบการรับซื้อดอกกล้วยไม้ของผู้ส่งออก.....	30
4.3	แสดงข้อมูลความถี่ในการรับซื้อดอกกล้วยไม้ของผู้ส่งออก.....	31
4.4	แสดงข้อมูลปริมาณการรับซื้อดอกกล้วยไม้ในแต่ละครั้งของผู้ส่งออก.....	31
4.5	แสดงข้อมูลเหตุผลที่เกษตรกรขายดอกกล้วยไม้ให้แก่ผู้ส่งออก.....	32
4.6	แสดงข้อมูลแหล่งข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวของราคาดอกกล้วยไม้ของผู้ส่งออก.....	32
4.7	แสดงข้อมูลความพึงพอใจของราคาขายดอกกล้วยไม้ให้แก่ประเทศคู่ค้าของผู้ส่งออก.....	33
4.8	แสดงข้อมูลรูปแบบการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบินของผู้ส่งออก.....	33
4.9	แสดงข้อมูลความถี่ในการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบินของผู้ส่งออก.....	33
4.10	แสดงข้อมูลปัญหาในการส่งออกดอกกล้วยไม้ที่ประสบอยู่ของผู้ส่งออก....	34
4.11	แสดงข้อมูลประสบการณ์ถูกตีกลับหรือทำลายดอกกล้วยไม้จากประเทศคู่ค้าของผู้ส่งออก.....	34
4.12	แสดงข้อมูลการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศของผู้ส่งออก.....	35
4.13	แสดงข้อมูลการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานเอกชนในด้านการส่งออกดอกกล้วยไม้ของผู้ส่งออก.....	35
4.14	แสดงข้อมูลตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานด้านกระบวนการจัดซื้อของผู้ส่งออก.....	36
4.15	แสดงข้อมูลจุดเด่นของแผนกจัดซื้อที่ทำให้ประสบความสำเร็จของผู้ส่งออก	36
4.16	แสดงข้อมูลตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานด้านการปลูกและเก็บเกี่ยวของผู้ส่งออก.....	37
4.17	แสดงข้อมูลจุดเด่นของการปลูกและเก็บเกี่ยวที่ทำให้ประสบความสำเร็จของผู้ส่งออก.....	37

ตารางที่		หน้า
4.18	แสดงข้อมูลตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานด้านการบรรจุหีบห่อของผู้ส่งออก.....	38
4.19	แสดงข้อมูลจุดเด่นของการบรรจุหีบห่อที่ทำให้ประสบความสำเร็จของผู้ส่งออก.....	38
4.20	แสดงข้อมูลตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานด้านการขนส่งของผู้ส่งออก.....	39
4.21	แสดงข้อมูลจุดเด่นของการขนส่งที่ทำให้ประสบความสำเร็จของผู้ส่งออก.....	39
4.22	แสดงข้อมูลวิจัยเชิงวิเคราะห์เปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของผู้ส่งออกและรูปแบบการรับซื้อดอกกล้วยไม้ โดยวิธี Crosstab.....	40
4.23	แสดงข้อมูลวิจัยเชิงวิเคราะห์เปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของผู้ส่งออกและความพึงพอใจราคาขายดอกกล้วยไม้ส่งออกให้กับประเทศคู่ค้า โดยวิธี Crosstab.....	40
4.24	แสดงข้อมูลวิจัยเชิงเปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของผู้ส่งออกและรูปแบบการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบิน โดยวิธี Crosstab.....	41
4.25	แสดงข้อมูลวิจัยเชิงเปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของผู้ส่งออกและปัญหาการส่งออกดอกกล้วยไม้ โดยวิธี Crosstab.....	41
4.26	แสดงข้อมูลวิจัยเชิงเปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของผู้ส่งออกและการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการส่งออกดอกกล้วยไม้ โดยวิธี Crosstab.....	42
4.27	แสดงข้อมูลประสบการณ์การส่งออกดอกกล้วยไม้ของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า.....	42
4.28	แสดงข้อมูลมูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้ต่อปีของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า	43
4.29	แสดงข้อมูลการแนะนำบริการต่างๆของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า.....	43
4.30	แสดงข้อมูลวิธีการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปสนามบินของบริษัทตัวแทนขนส่ง	44
4.31	สินค้าแสดงข้อมูลปัญหาเรื่องพื้นที่ระวางขนส่งไม่เพียงพอในช่วง Peak Season ของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า.....	44
4.32	แสดงข้อมูลปัญหาสินค้าตกไฟล์ทของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า.....	44

ตารางที่		หน้า
4.33	แสดงข้อมูลการมอบหมายให้ผู้เชี่ยวชาญ Perishable Goods ของบริษัท ตัวแทนขนส่งสินค้า.....	45
4.34	แสดงข้อมูลปัญหาและอุปสรรคในการจัดเก็บดอกกล้วยไม้ในพื้นที่คลังสินค้า ของท่าอากาศยานของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า.....	45
4.35	แสดงข้อมูลความเหมาะสมของอุณหภูมิห้องเก็บดอกกล้วยไม้ในพื้นที่ คลังสินค้าของท่าอากาศยานของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า.....	46
4.36	แสดงข้อมูลจำนวนห้องปรับอากาศที่เก็บดอกกล้วยไม้ในพื้นที่คลังสินค้าของ ท่าอากาศยานของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า.....	46
4.37	แสดงข้อมูลจำนวนอุปกรณ์ต่างๆในพื้นที่คลังสินค้าของท่าอากาศยานของ บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า.....	46
4.38	แสดงข้อมูลการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า.....	47
4.39	แสดงข้อมูลการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานเอกชนในด้านการส่งออกดอก กล้วยไม้ของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า.....	47
4.40	แสดงข้อมูลวิจัยเชิงวิเคราะห์เปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของบริษัทตัวแทน ขนส่งสินค้าและการประสบปัญหาพื้นที่ระวางขนส่งมีไม่เพียงพอในช่วง Peak Season โดยวิธี Crosstab.....	48
4.41	แสดงข้อมูลวิจัยเชิงเปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของบริษัทตัวแทนขนส่ง สินค้าและการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการส่งออก ดอกกล้วยไม้ โดยวิธี Crosstab.....	48
4.42	ตารางวิเคราะห์กิจกรรม Process Activity Mapping.....	50
4.43	การเปรียบเทียบการดำเนินงานของไทยเมื่อเปรียบเทียบกับสิงคโปร์/มาเลเซีย	53
4.44	สรุปขั้นตอนการดำเนินงานของสิงคโปร์/มาเลเซียที่ดีกว่าไทย.....	54
4.45	แสดงสายการบินที่บินจากท่าอากาศยานกรุงเทพไปท่าต่างๆในญี่ปุ่น.....	63
6.1	เนื้อที่เก็บเกี่ยวผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ปี 2550.....	88
6.2	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้สดจำแนกเป็นรายเดือน.....	89
6.3	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้สดจำแนกเป็นรายประเทศ.....	90
6.4	ราคาที่เกษตรกรขายดอกกล้วยไม้ได้ที่ไร่นาเฉลี่ยรายเดือน ปี กล้วยไม้ก้านช่อ ดอกยาว 55-60 ซม.....	91

ตารางที่		หน้า
6.5	ราคาพิเศษตรกรขายดอกกล้วยไม้ได้ที่ไร่นาเฉลี่ยรายเดือน ปี กล้วยไม้ก้านช่อ ดอกยาว 40-50 ซม.....	92
6.6	ราคาพิเศษตรกรขายดอกกล้วยไม้ได้ที่ไร่นาเฉลี่ยรายเดือน ปี กล้วยไม้ก้านช่อ ดอกยาว 35-40 ซม.....	93



ศูนย์วิทยพัรพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
2.1	แผนภาพห่วงโซ่คุณค่า	6
2.2	ระเบียบพิธีการนำเข้ากล้วยไม้ตัดดอกของประเทศญี่ปุ่น	23
5.3	แผนผังการออกใบรับรองปลอดศัตรูพืช	66



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

กล้วยไม้ตัดดอกเป็นสินค้าที่สามารถสร้างรายได้เข้าสู่ประเทศเป็นอันดับหนึ่งในบรรดาไม้ดอกไม้ประดับทั้งหมดที่มีการส่งออก เป็นพืชเศรษฐกิจที่ตลาดยังมีความต้องการสูงทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะต่างประเทศนั้น ดอกกล้วยไม้ไทยได้รับการยอมรับจากประเทศคู่ค้าอยู่ในระดับต้นๆ ประเทศไทยมีศักยภาพสูงในการผลิตส่งออกดอกกล้วยไม้ ด้วยประสบการณ์ในการผลิตและการส่งออกมายาวนาน

ประเทศไทยเป็นผู้ผลิตและส่งออกดอกกล้วยไม้สกุลหวายมากที่สุดของโลก กล้วยไม้สกุลหวายตัดดอกที่ประเทศไทยส่งออกเป็นพันธุ์แรกคือ พันธุ์ปอมปาดัวร์ หรือหวายมาตาม ส่วนในปัจจุบันพันธุ์ที่นิยมปลูกกันมาก ได้แก่ พันธุ์บอมโฉบัง บอม 17 เขียวสกุล ขาวสนาน ขาวประวิทย์ แอนนา ซากุระ นูรณะเจด กล้วยไม้สกุลหวายเป็นที่นิยมในตลาดต่างประเทศ เนื่องจากมีความโดดเด่นทั้งในด้านสีและรูปร่างของดอก มีระยะเวลาในการใช้งานนาน

ตลาดที่สำคัญสำหรับดอกกล้วยไม้ของไทย ได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา อิตาลี สาธารณรัฐประชาชนจีน กล้วยไม้ตัดดอกที่ผลิตและส่งออกประมาณร้อยละ 80 เป็นกล้วยไม้สกุลหวาย รองลงมาเป็นสกุลมือคคาราออนซิเดียม อะแรนดา และแวนดา ตลาดนำเข้าอันดับหนึ่งของกล้วยไม้ตัดดอกของไทยคือ ญี่ปุ่น ในตลาดญี่ปุ่นไทยต้องแข่งขันกับประเทศสิงคโปร์/มาเลเซีย รวมทั้งยังต้องแข่งขันกับไม้ตัดดอกประเภทอื่นๆ โดยเฉพาะดอกเบญจมาศจากเนเธอร์แลนด์ ได้หวัน มาเลเซีย เกาหลีใต้ และจีน ดอกกุหลาบและลิลลี่จากอินเดีย เนเธอร์แลนด์ และเกาหลีใต้ ความต้องการใช้กล้วยไม้ตัดดอกของญี่ปุ่น เนื่องจากญี่ปุ่นมีเทศกาลหลากหลายเทศกาลที่เป็นการใช้ของขวัญ เช่น วันแม่ ช่วงเดือนแห่งการแต่งงานในเดือนพฤษภาคม มิถุนายน และธันวาคม เทศกาลไหว้บรรพบุรุษ (The Prayer Month of Obon) ในช่วงเดือนกรกฎาคม เป็นต้น รวมทั้งการใช้ไม้ตัดดอกในชีวิตประจำวันอีกด้วย

นอกจากนี้ปัจจัยเสี่ยงของการส่งออกดอกกล้วยไม้คือ ความต้องการดอกกล้วยไม้ในตลาดโลกมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา โดยต้องการความแปลกใหม่และหลากหลาย ปัจจุบันการปรับปรุงพันธุ์กล้วยไม้ในประเทศไทยยังทำกันน้อยมาก และเมื่อได้พันธุ์ใหม่ยังต้องใช้เวลากว่า 1-2 ปีจึงจะสามารถสรุปได้ว่าพันธุ์นั้นมีอนาคตหรือเป็นที่ต้องการของตลาดหรือไม่ ทำให้

ไทยเสียตลาดบางส่วนให้กับสิงคโปร์/มาเลเซีย เนื่องจากประเทศเหล่านี้มีการสร้างศูนย์เทคโนโลยี และให้เอกชนเข้าไปใช้ประโยชน์ทำให้ปรับปรุงคุณภาพของสินค้าได้ดี

การส่งออกดอกกล้วยไม้ของไทยต้องเผชิญการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในตลาดโลก โดยประเทศคู่แข่งทั้งรายเก่าและรายใหม่จะขยายตลาดส่งออกเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดจากไทย ทั้งนี้โดยอาศัยการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต การคิดค้นพันธุ์กล้วยไม้ใหม่ๆ ทั้งในด้านสีสันและรูปร่าง ทั้งนี้เพื่อให้มีความหลากหลาย เน้นการตอบสนองความต้องการของตลาดให้มากขึ้น ตลอดจนการพัฒนาในด้านการขนส่ง ทำให้ผู้ส่งออกกล้วยไม้ของไทยต้องหันมาเพิ่มการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตเพื่อก้าวหน้าคู่แข่ง และหันมาให้ความสำคัญกับการขนส่งมากขึ้น เนื่องจากการขนส่งกล้วยไม้ต้องอาศัยการขนส่งทางอากาศ เพราะเป็นสินค้าเน่าเสียง่าย (Perishable Goods) และต้องการความเร็วในการขนส่ง การขนส่งทางอากาศมีเนื้อที่ค่อนข้างจำกัด และจำเป็นต้องควบคุมอุณหภูมิเพื่อรักษาความสดของกล้วยไม้ ทำให้การขนส่งยังเป็นข้อเสียเปรียบสำหรับสินค้ากล้วยไม้มาเป็นเวลานาน และยังเป็นข้อจำกัดสำคัญในการขยายตลาดส่งออกอีกด้วย

เพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะการแข่งขันกับประเทศคู่แข่ง การนำเครื่องมือการจัดการทางโลจิสติกส์มาจัดการกับหน่วยงานภายในองค์กรให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นในแง่ของการสร้างมูลค่าเพิ่ม และลดขั้นตอนในการดำเนินงานลง ดังนั้นการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทาน (Supply Chain Management : SCM) ในธุรกิจส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก ซึ่งเป็นระบบที่มีการจัดการระบบธุรกิจให้ประสานกันอย่างคล่องตัว มีความสัมพันธ์เชื่อมต่อกับองค์กรอื่นอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น ผู้จัดการวัตถุดิบ ผู้ผลิต ผู้จำหน่าย ผู้ขนส่ง และลูกค้า เป็นแนวทางหนึ่งที่จะเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในธุรกิจกล้วยไม้ตัดดอกส่งออกได้

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1.2.1 เพื่อศึกษาโซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของประเทศไทยไปญี่ปุ่น
- 1.2.2 เพื่อประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานของประเทศไทยกับประเทศคู่แข่ง คือ สิงคโปร์/มาเลเซีย
- 1.2.3 เพื่อนำเสนอแนวทางการพัฒนาโซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของประเทศไทยไปญี่ปุ่น

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

1.3.1 ศึกษาผู้ที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกจากประเทศไทยไปญี่ปุ่น

1.3.2 ศึกษาเฉพาะผู้ส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก และบริษัทตัวแทนรับขนส่งสินค้า ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลเท่านั้น

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.4.1 เพื่อทราบสถานการณ์ในปัจจุบัน ปัญหาและอุปสรรคต่างๆที่เกิดขึ้นของธุรกิจส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก

1.4.2 เพื่อทราบถึงแนวทางในการเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันด้วยการจัดการโซ่อุปทาน

1.5 วิธีดำเนินการวิจัย

1.5.1 ศึกษางานวิจัยและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

1.5.2 ศึกษาสภาพทั่วไปของธุรกิจส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก โดยสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก ได้แก่ ผู้ส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก และบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า เพื่อใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการวางแผนดำเนินการวิจัย

1.5.3 วางแผนดำเนินการวิจัย โดยนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เบื้องต้น และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องมาวางแผนวิธีการและเครื่องมือในการทำวิจัย กำหนดเป็นแผนงานวิจัยภายใต้กรอบระยะเวลาที่กำหนด

1.5.4 เก็บรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องและจัดทำผังงานสายธารคุณค่า เพื่อวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคต่างๆที่เกิดขึ้นภายในองค์กรและระหว่างคู่ค้าในห่วงโซ่อุปทาน โดยการสัมภาษณ์ผู้ส่งออกและบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) และจากการจดบันทึกข้อมูลในพื้นที่ที่ศึกษาจริง

1.5.5 วิเคราะห์ระบบปัจจุบันของธุรกิจส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก เพื่อหาปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในโซ่อุปทาน

1.5.6 เสนอแนะแนวทางการแก้ปัญหาและอุปสรรคต่างๆที่เกิดขึ้นภายในห้อง
อุปทาน



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

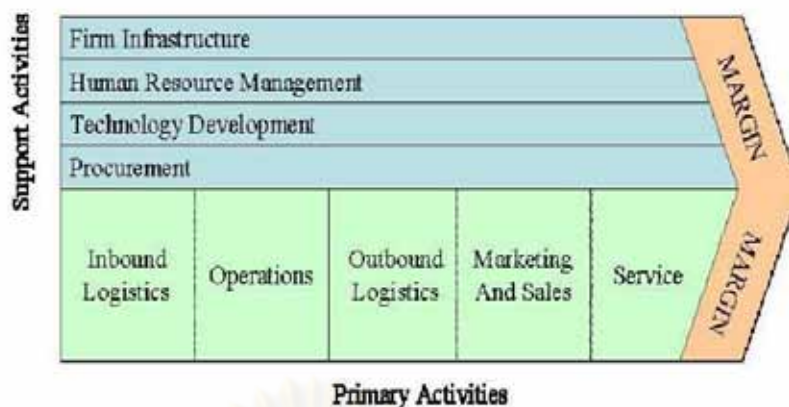
แนวคิดและทฤษฎี

2.1 ความหมายและแนวคิดของโซ่คุณค่า

ในปัจจุบันธุรกิจต่างๆมีการแข่งขันกันอย่างมาก และได้เกิดแนวคิดหาระบบหรือเทคนิคต่างๆที่จะมาช่วยให้เกิดการดำเนินงานภายในองค์กรที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ในด้านการแข่งขันด้วยความรวดเร็ว ต้นทุนต่ำ และควมมีคุณภาพของสินค้าและบริการที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า การจัดการโซ่อุปทานจึงได้กลายมาเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องพิจารณาเพื่อปรับเปลี่ยนการบวนการทางธุรกิจ การพัฒนาระบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นแนวทางหนึ่งในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ทั้งในแง่ของการสร้างมูลค่าเพิ่ม การประหยัดพลังงาน และลดระยะเวลาในการดำเนินงาน โดยการจัดการโซ่อุปทานนั้นมุ่งเน้นให้องค์กรธุรกิจต่างๆปรับปรุงกระบวนการวางแผน การจัดหาวัตถุดิบ การบริหารสินค้าคงคลัง การผลิต การขนถ่าย การจัดเก็บ การบรรจุหีบห่อ การกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทาน

แนวคิดของ Michael E. Porter ช่วยอธิบายกิจกรรมภายในโซ่อุปทาน ประกอบไปด้วยกลุ่มกิจกรรมการบริหารงานขององค์กรที่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน และมีความเกี่ยวเนื่องกับการสร้างคุณค่าเพิ่มให้กับวัตถุดิบ เริ่มตั้งแต่วัตถุดิบเข้าระบบ วัตถุดิบผ่านเข้าสู่กระบวนการแปลงสภาพจนกระทั่งกลายเป็นสินค้าสำเร็จรูป

แนวคิดนี้แบ่งกิจกรรมภายในองค์กรออกเป็น 2 กิจกรรม คือ กิจกรรมหลัก (Primary Activities) และกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) โดยกิจกรรมทุกประเภทมีส่วนร่วมในการช่วยเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้า ดังภาพ 2.1 แผนภาพห่วงโซ่คุณค่า



ภาพ 2.1 แผนภาพห่วงโซ่คุณค่า

ที่มา: Porter (1985)

กิจกรรมหลัก (Primary Activities) 5 กิจกรรม

เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิตหรือสร้างสรรค์สินค้าหรือบริการ การตลาด และการขนส่งสินค้าหรือบริการไปยังผู้บริโภค ประกอบด้วย

1. โลจิสติกส์ขาเข้า (Inbound Logistics) กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการได้รับ การขนส่ง การจัดเก็บ และการแจกจ่ายวัตถุดิบ
2. การปฏิบัติการ (Operations) กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนหรือแปรรูปวัตถุดิบให้ออกมาเป็นสินค้า เป็นขั้นตอนการผลิต
3. โลจิสติกส์ขาออก (Outbound Logistics) กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บรวบรวม จำหน่ายสินค้าและบริการไปยังลูกค้า
4. การตลาดและการขาย (Marketing and Sales) กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการชักจูงให้ลูกค้าซื้อสินค้าและบริการ
5. การบริการ (Customer Services) กิจกรรมที่ครอบคลุมถึงการให้บริการเพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้า รวมถึงการบริการหลังการขาย

กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities)

เป็นกิจกรรมที่ช่วยส่งเสริมและสนับสนุนให้กิจกรรมหลักสามารถดำเนินไปได้ ประกอบด้วย

1. การจัดหา/จัดซื้อ (Procurement) กิจกรรมที่จัดหาปัจจัยหรือทรัพยากรเพื่อมาใช้ในกิจกรรมหลัก

2. การพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development) กิจกรรมที่ช่วยในการเพิ่มคุณค่าให้สินค้าและบริการหรือกระบวนการผลิต

3. การบริหารทรัพยากรบุคคล (Human Resource Management) กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการบริหารทรัพยากรบุคคล ตั้งแต่วิเคราะห์ความต้องการสรรหา และคัดเลือกประเมินผล พัฒนา ฝึกอบรม ระบบเงินเดือนค่าจ้าง และแรงงานสัมพันธ์

4. โครงสร้างพื้นฐานขององค์กร (Firm Infrastructure) ประกอบด้วยปัจจัยและระบบสนับสนุนการดำเนินงานขององค์กร ได้แก่ ระบบบัญชี ระบบการเงิน การบริหารจัดการขององค์กร

กิจกรรมหลักข้างต้นจะทำงานประสานกันได้ดีจนก่อให้เกิดคุณค่าได้นั้น จะต้องอาศัยกิจกรรมสนับสนุนทั้ง 4 กิจกรรม และนอกจากกิจกรรมสนับสนุนจะทำหน้าที่สนับสนุนกิจกรรมหลักแล้ว กิจกรรมสนับสนุนยังต้องทำหน้าที่สนับสนุนซึ่งกันและกันอีกด้วย และจะเห็นได้ว่าระบบสารสนเทศเป็นองค์ประกอบหนึ่งในห่วงโซ่คุณค่าในส่วนของพัฒนาเทคโนโลยี ที่จะนำมาใช้ในการวางแผนการดำเนินงาน การตัดสินใจ และการควบคุม โดยจะต้องทำหน้าที่สนับสนุนเชื่อมต่อกิจกรรมในทุกๆองค์ประกอบของห่วงโซ่คุณค่า

ตามแบบจำลองห่วงโซ่คุณค่าของ Michael E. Porter ส่วนต่างระหว่างรายได้กับต้นทุนหรือผลกำไร (Profit Margin) ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานขององค์กร จะขึ้นกับความสามารถในการบริหารกิจกรรมต่างๆในห่วงโซ่คุณค่าให้มีความเชื่อมโยงระหว่างกัน ให้สามารถส่งมอบสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ดังนั้นการเชื่อมโยงระหว่างกิจกรรมในห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain Activities) ได้เป็นปัจจัยหนึ่งของความสำเร็จทางธุรกิจ โดยแต่ละองค์กรจะดำเนินกิจกรรมที่มีการเชื่อมโยงภายในเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และดำเนินการเพื่อจำแนกกิจกรรมที่สร้างมูลค่าเพิ่มแยกออกจากกิจกรรมที่เกิดการสูญเปล่า (Non-Value Added Activities) โดยมุ่งลดต้นทุนด้วยการปรับปรุงกระบวนการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพ ที่สามารถตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงความต้องการของตลาด และการดำเนินการดังกล่าวจะมีการเชื่อมโยงแลกเปลี่ยนสารสนเทศระหว่างกัน ระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกัน เช่น ข้อมูลระดับสินค้าคงคลัง ปริมาณคำสั่งซื้อ ช่วงเวลานำ (Lead Time) เป็นต้น เพื่อให้การดำเนินกิจกรรมในห่วงโซ่คุณค่าเกิดความสมดุลและสอดคล้องตลอดทั้งห่วงโซ่

โดย Kaplinsky and Morris (2000) ได้อธิบายว่า ไซ้คุณค่า เป็นคำที่อธิบายถึงกลุ่มกิจกรรมที่นำเสนอสินค้าหรือบริการจากแนวคิด ผ่านขั้นตอนอันหลากหลายของกระบวนการผลิตจนกลายเป็นสินค้าสำเร็จรูป การจัดส่งสินค้าไปยังผู้บริโภคขั้นสุดท้าย รวมถึงกระบวนการจัดสินค้าหลังการใช้งานอีกด้วย โดยไซ้คุณค่าขององค์กรจะถูกเชื่อมต่อกับไซ้คุณค่าของผู้ส่งมอบและไซ้คุณค่าของลูกค้าจนกลายเป็นระบบความสัมพันธ์ที่มีขนาดใหญ่ หรือระบบคุณค่า (Value System) ดังนั้นผลตอบแทนหรือผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อองค์กรย่อมจะไม่ขึ้นอยู่กับปัจจัยภายในไซ้คุณค่าขององค์กรเท่านั้น แต่ขึ้นอยู่กับปัจจัยภายในระบบคุณค่าที่องค์กรมีส่วนร่วม

นอกจากนั้น David et al., (2003) ยังกล่าวถึงการวิเคราะห์ห่วงไซ้คุณค่าว่าเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์หาแหล่งกำเนิดของคุณค่าที่อยู่ในไซ้อุปทาน และมีความสามารถในการลดของเสียที่เกิดภายในไซ้อุปทาน โดยการมุ่งเน้นอย่างเฉพาะเจาะจงไปที่ลักษณะของคุณค่าที่เกิดขึ้นภายในกระบวนการผลิตมากกว่าการวัดจากผลลัพธ์ของกระบวนการ

การนำมาวิเคราะห์แผนผังสายธารคุณค่า (Value Stream Analysis: VSA) มาเป็นเครื่องมือที่ช่วยในการวิเคราะห์กิจกรรมต่างๆในห่วงไซ้อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของประเทศไทยไปญี่ปุ่น และจำแนกกิจกรรมที่ไม่จำเป็นและไม่ก่อให้เกิดคุณค่าออกจากกิจกรรมที่เพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ โดยการวิเคราะห์แผนผังสายธารคุณค่า (Value Stream Analysis: VSA) นั้นมีเครื่องมือที่เรียกว่าผังงานสายธารคุณค่า (Value Stream Mapping: VSM) ช่วยในการเขียนแผนภาพที่แสดงถึงเส้นทางการผลิตของผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นเครื่องมือหนึ่งของแนวคิดการผลิตแบบลีน (Lean) มีประโยชน์ในการทำให้มองเห็นกิจกรรมการไหลทั้งหมดในการเคลื่อนผลิตภัณฑ์ (Move Product) ตั้งแต่วัตถุดิบจนไปสู่ผู้บริโภคขั้นสุดท้ายใช้จำแนกหรือระบุถึงขั้นตอนที่เป็นการเพิ่มคุณค่าและไม่เพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ หรือที่เรียกว่า ความสูญเปล่า แล้วจึงหาวิธีการเพื่อทำการกำจัดความสูญเปล่านั้นออกไป ความสูญเปล่าต่าง ๆ นั้นแบ่งได้เป็น 7 ประเภท โดยอ้างอิงงานวิจัยของ Hines and Rich (1997) คือ

- การผลิตมากเกินไป (Overproduction)
- การรอคอย (Waiting)
- การขนย้าย (Transportation)
- กระบวนการที่ไม่เหมาะสม (Inappropriate Processing)
- การเก็บวัสดุคงคลัง (Unnecessary Inventory)
- การเคลื่อนที่ไม่จำเป็น (Unnecessary Motions)
- ของเสีย (Defects)

2.2 การวิเคราะห์สายธารคุณค่า (Value Stream Mapping)

จุดประสงค์ในการวิเคราะห์คุณค่ากิจกรรม คือ เพื่อขจัดกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่า และให้ความสนใจกับกิจกรรมที่เพิ่มคุณค่าในทางปฏิบัติอาจมีบางกิจกรรมที่ไม่สามารถระบุได้ อย่างชัดเจนว่าเป็นกิจกรรมที่เพิ่มคุณค่าหรือกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่า ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้ควรที่จะได้รับความสนใจเป็นพิเศษ เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าจะได้รับประโยชน์คุ้มค่ากับการทำกิจกรรมนั้นหรือไม่ อาจใช้เครื่องมือหรือเทคนิค Value Stream Mapping เป็นฐานในการแบ่งและวิเคราะห์คุณค่าของกิจกรรมในกระบวนการขนส่งและจัดส่งสินค้า ซึ่งเป็นเทคนิคที่ได้รับการพัฒนาขึ้นโดย Hines and Rich (2000) หลักการทั่วไปของ Value Stream Mapping เป็นกลุ่มเทคนิควิธีที่ใช้ในการค้นหาเพื่อระบุส่วนของกระบวนการดำเนินงานที่เปล่าประโยชน์ (Waste) ซึ่งอยู่ในรูปของเวลาที่มากเกินไปเกินความจำเป็น ต้นทุนที่มากเกินไปเกินความจำเป็น และคุณภาพของการให้บริการหรือผลิตภัณฑ์ที่ไม่ดี โดยแยกได้ 3 แบบคือ

1. กิจกรรมที่เพิ่มคุณค่า (Value Added, VA) เป็นการดำเนินงานที่ก่อให้เกิดคุณค่าต่อสินค้าหรือบริการ เช่น การผลิต การรับส่งสินค้า เป็นต้น
2. กิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่า (Non-Value Added, NVA) เป็นการดำเนินงานที่ก่อให้เกิดความเปล่าประโยชน์อย่างมาก ซึ่งควรที่จะกำจัดไปให้หมด เช่น การดำเนินงานที่ซ้ำซ้อน เวลาการรอคอยวัตถุดิบ รอคำสั่งผลิต รอการติดตั้ง เป็นต้น
3. กิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าแต่มีความจำเป็น (Necessary but Non-Value Added, NNA) เป็นการดำเนินงานภายใต้สภาพการดำเนินงานในปัจจุบัน ซึ่งก่อให้เกิดความเปล่าประโยชน์แต่ก็มีความจำเป็นที่จะต้องดำรงไว้ ดังนั้นการลดการดำเนินงานกลุ่มนี้จึงจำเป็นที่จะต้องมีการเปลี่ยนแปลงระบบการดำเนินงาน เช่น การเดินทางในระยะทางที่ไกลเพื่อไปหยิบสินค้าในคลัง เป็นต้น

สำหรับการศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับการวิเคราะห์กระบวนการขนส่งและจัดส่งเมื่อพิจารณาแล้วจึงเลือกใช้เทคนิค Process Activity Mapping ซึ่งมีวิธีการดังนี้

ขั้นตอนการวิเคราะห์ 5 ขั้นตอน ดังนี้

1. ศึกษาลักษณะขั้นตอนของกระบวนการ สำหรับขั้นตอนนี้เป็นการทำความเข้าใจในลักษณะขั้นตอนของกระบวนการที่จะทำการวิเคราะห์
2. ระบุการทำงานที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ว่ามีอยู่ในขั้นตอนใดบ้างของกระบวนการทำงานที่ทำการวิเคราะห์
3. พิจารณาจัดลำดับขั้นตอนกระบวนการทำงานใหม่ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
4. พิจารณารูปแบบขั้นตอนที่ดีกว่าจากหลายรูปแบบ

5. พิจารณาว่าการทำงานในแต่ละขั้นตอนมีความจำเป็นจริงหรือไม่และพิจารณาถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้นในกรณีที่มีการกำจัดงานที่ไม่มีความจำเป็นออกไป
- ทั้งนี้ประเภทของกิจกรรมที่อยู่ในกระบวนการแบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ
1. กิจกรรมที่เป็นการดำเนินงาน (Operation, O) เป็นการปฏิบัติงานจริง
 2. กิจกรรมที่เกี่ยวกับการเคลื่อนย้าย (Transportation, T) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง
 3. กิจกรรมที่เกี่ยวกับการตรวจสอบ (Inspection, I) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบจำนวนหรือตรวจนับจำนวน
 4. กิจกรรมการรอคอย (Storage or Delay, D) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บหรือรอคอยเพื่อทำกิจกรรมอื่นต่อไป

การวิเคราะห์โดยใช้หลักการ 5W 1H เป็นการตั้งคำถามเพื่อวิเคราะห์ความจำเป็นแต่ละขั้นตอนในกระบวนการทำงาน โดยประกอบด้วยคำถามหลัก 6 คำถามคือ

1. What: เพื่อทราบวัตถุประสงค์ของการทำงาน ทำอะไร ทำไมต้องทำ ทำอย่างไรอื่นได้หรือไม่
2. When: เพื่อหาขั้นตอนการทำงานที่เหมาะสม ทำเมื่อไร ทำไมต้องทำตอนนั้น ทำเวลาอื่นได้ไหม
3. Where: เพื่อหาสถานที่ทำงานที่เหมาะสม ทำที่ไหน ทำไมต้องทำที่นั่น ทำที่อื่นได้หรือไม่
4. Who: เพื่อหาบุคคลที่เหมาะสมสำหรับงาน ใครเป็นคนทำ ทำไมต้องเป็นคนนั้นทำ คนอื่นทำได้ไหม
5. Why: เพื่อหาเหตุผลในการทำงานตามวิธีเดิมและหาช่องทางการปรับปรุงให้ดีขึ้น
6. How: เพื่อหาวิธีการทำงานที่เหมาะสม

2.3 การวัดเปรียบเทียบสมรรถนะ (Benchmarking)

การเปรียบเทียบสมรรถนะเป็นวิธีการวัดผลงานในองค์กรกับคู่แข่งรายอื่นๆ ทั้งในและนอกอุตสาหกรรม โดยมีเป้าหมายคือ การระบุข้อปฏิบัติที่ดีที่สุด (Best Practices) เพื่อให้องค์กรได้ทำการปรับปรุงและใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสมสำหรับพัฒนาผลการดำเนินงานขององค์กรให้เท่ากับคู่แข่งที่ดีที่สุด ในอุตสาหกรรม ซึ่งโดยปกติแล้วการเปรียบเทียบสมรรถนะมักจะใช้ข้อมูลของคู่แข่งที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน แต่อย่างไรก็ตามการเปรียบเทียบสมรรถนะยังสามารถทำข้ามอุตสาหกรรมได้ แต่กระบวนการทำงานต้องมีลักษณะงานที่ใกล้เคียงกัน

การทำ Benchmarking เริ่มเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายเป็นทางการครั้งแรกเมื่อประมาณปี ค.ศ. 1979 โดยผู้ที่เอา Benchmarking มาใช้เป็นองค์กรแรกคือ Xerox Corporation ประเทศสหรัฐอเมริกา สาเหตุสำคัญที่บริษัทนำเครื่องมือดังกล่าวมาใช้ เนื่องจาก Xerox เป็นบริษัทชั้นนำในการผลิตเครื่องถ่ายเอกสารประสบปัญหาด้านการตลาดอย่างรุนแรง บริษัทสูญเสียความสามารถในการแข่งขันให้แก่บริษัทผู้ผลิตเครื่องถ่ายเอกสารของประเทศญี่ปุ่นที่เข้ามาตีตลาดด้วยราคาสินค้าที่ต่ำกว่าและคุณภาพดีกว่า Xerox จึงต้องค้นหาเครื่องมือการปรับปรุงองค์กรที่จะช่วยให้บริษัทสามารถกลับมาแข่งขันในตลาดได้อีกครั้ง และ Benchmarking คือเครื่องมือหลักที่ Xerox เลือกมาใช้เพื่อการปรับปรุงองค์กรของตนเอง

มีผู้ให้คำนิยามคำว่า Benchmarking มากมายหลายคำจำกัดความ ซึ่งรวมความทั้งหมดพอจะสรุปออกมาได้ว่า Benchmarking คือวิธีการในการวัดและเปรียบเทียบ ผลิตภัณฑ์ บริการ และวิธีปฏิบัติกับองค์กรที่สามารถทำได้ดีกว่า เพื่อนำผลของการเปรียบเทียบมาใช้ในการปรับปรุงองค์กรของตนเอง เพื่อมุ่งสู่ความเป็นเลิศในธุรกิจ หรืออีกนัยหนึ่งคือเป็นกระบวนการของการวัดหรือการค้นหา Benchmarking เพื่อนำไปสู่การได้มาซึ่งวิธีปฏิบัติที่ดีที่สุด (Best Practices) ที่จะนำกลับมาประยุกต์ใช้ในการปรับปรุงองค์กรของตนเอง ผลที่ได้รับจากการทำ Benchmarking คือ ทำให้รู้ว่าใครที่เป็นผู้ปฏิบัติได้ดีที่สุดและเขามีวิธีการปฏิบัติอย่างไร

การเปรียบเทียบสมรรถนะมี 4 ประเภท ซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการเปรียบเทียบของบริษัท

1. การเปรียบเทียบสมรรถนะภายใน (Internal Benchmarking) เป็นการเปรียบเทียบสมรรถนะที่มีต่อการปฏิบัติงานภายใน เป็นรูปแบบที่เรียบง่ายที่สุดของการเปรียบเทียบสมรรถนะ บริษัทส่วนมากจะมีหน้าที่ภายในหน่วยธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งผลของการเปรียบเทียบสมรรถนะนี้มาจากการระบุนกระบวนการภายในที่ดีที่สุด

2. การเปรียบเทียบสมรรถนะอุตสาหกรรม (Industry Benchmarking) การเปรียบเทียบอุตสาหกรรมเป็นการวัดแง่มุมผลการดำเนินการเปรียบเทียบกับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน

3. การเปรียบเทียบสมรรถนะเชิงการแข่งขัน (Competitive Benchmarking) การเปรียบเทียบสมรรถนะประเภทนี้ใช้เปรียบเทียบโดยตรงกับคู่แข่ง ไม่ว่าจะเป็นในด้านของผลิตภัณฑ์ การบริการ และกระบวนการทำงาน ส่วนใหญ่การเปรียบเทียบประเภทนี้มักจะมีข้อจำกัดของการเข้าถึงข้อมูลภายในของคู่แข่ง ดังนั้นการเปรียบเทียบสมรรถนะแบบนี้มักต้องหาข้อมูลจากลูกค้าหลัก (Key Customer) บางกลุ่มที่เคยมีประสบการณ์ในการบริโภคสินค้า และ/หรือบริการ จากคู่แข่งเหล่านั้นมาเปรียบเทียบ ซึ่งวิธีนี้จะมีต้นทุนสูง

4. การเปรียบเทียบสมรรถนะการดำเนินงาน (Process Benchmarking) การ

เปรียบเทียบสมรรถนะการดำเนินงานจะเน้นการเปรียบเทียบที่กระบวนการทำงานที่มีลักษณะเหมือนกัน ถึงแม้ว่าจะต่างอุตสาหกรรมก็ตาม การเปรียบเทียบแบบนี้ต้องการแนวคิดเกี่ยวกับการดำเนินงานทั้งหมด และความเข้าใจในการทำงานอย่างถ่องแท้

ขั้นตอนการเปรียบเทียบสมรรถนะ มี 7 ขั้นตอนดังนี้

1. ตัดสินใจว่าจะเปรียบเทียบสมรรถนะหน้าที่ของธุรกิจโดยใช้ปัจจัยความสำเร็จ (Key Success Factors) อะไร
2. ทำการประเมินความสำคัญของแต่ละปัจจัยความสำเร็จ
3. ระบุคู่การเปรียบเทียบสมรรถนะ (Benchmarking Partner)
4. รวบรวมข้อมูลการเปรียบเทียบสมรรถนะ
5. เปรียบเทียบผลงานกับ “Best-In-Class” พร้อมทั้งระบุช่องว่าง (Gap) ของผลงาน
6. แสดงนัยของผลการเปรียบเทียบสมรรถนะว่าองค์กรจะสามารถปรับปรุงผลงานให้เท่ากับ “Best-In-Class” ได้อย่างไร
7. การลงมือเปลี่ยนแปลง

ประโยชน์ของการเปรียบเทียบสมรรถนะ

1. ช่วยสร้างเป้าหมาย
2. กระตุ้นการเปลี่ยนแปลง
3. ช่วยการปรับปรุงคุณภาพ
4. สนับสนุนการเรียนรู้ของบุคคลและองค์กร
5. สร้างและส่งเสริมความสามัคคี
6. ส่งเสริมความใส่ใจต่อลูกค้า
7. ยกระดับองค์กร

2.4 สภาพทั่วไปทางการผลิต การตลาด และการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของไทย

สภาพทั่วไปทางการผลิต

กล้วยไม้เป็นพืชใบเลี้ยงเดี่ยว (Subclass Monocotyledoneae) จัดอยู่ในวงศ์กล้วยไม้ (Family Orchidaceae) นับเป็นวงศ์ที่ใหญ่ที่สุดวงศ์หนึ่งในพืชมีดอก มีแหล่งกำเนิดในเขตร้อนของภูมิภาคเอเชีย และเขตร้อนแถบมหาสมุทรแปซิฟิก มีระบบรากกึ่งอากาศ มีลักษณะการเจริญเติบโตแบบซิมโพเดียล คือมีลำลูกกล้วย เมื่อลำต้นเจริญเติบโตเต็มที่แล้วจะแตกหน่อเป็นลำต้นใหม่และเป็นกอ ซึ่งมีสายพันธุ์หลากหลาย มีลักษณะความสวยงามที่แตกต่างกันไปตาม

ลักษณะประจำพันธุ์ทั้งในเรื่องของสี รูปร่างลักษณะ พอร์มดอก ขนาด และทรงช่อสวยงามแล้ว ยังมีลักษณะบานทน ง่ายแก่การบรรจุหีบห่อเพื่อขนส่งทางไกล สามารถใช้ประโยชน์ได้หลายรูปแบบ เป็นทั้งไม้ตัดดอก ไม้กระถาง ไม้ตัดดอกสำหรับร้อยพวงมาลัย หรือตกแต่งภาชนะอาหารให้สวยงาม ลักษณะเหล่านี้ทำให้ดอกกล้วยไม้ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศแตกต่างกันออกไปตามรสนิยมของผู้บริโภค

นอกจากนี้เกษตรกรผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ ผู้ส่งออกกล้วยไม้ และภาครัฐที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายควรที่จะทราบถึงพันธุ์กล้วยไม้ที่ได้รับความนิยมของผู้บริโภคในแต่ละประเทศ ซึ่งสามารถส่งออกไปยังตลาดโลกทำรายได้ให้กับประเทศอย่างมหาศาล ทั้งนี้ก็เพื่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของประเทศ และสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดโลกได้อย่างมีประสิทธิภาพ

พันธุ์กล้วยไม้ที่นิยมปลูกเชิงการค้า

พันธุ์กล้วยไม้ที่นิยมปลูกเพื่อการส่งออกส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 80 เป็นกล้วยไม้สกุลหวาย (*Dendrobium spp.*) และกล้วยไม้สกุลอื่นๆอีกร้อยละ 20 (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2550) แบ่งตามสกุลต่างๆดังนี้

1. สกุลหวาย (*Dendrobium spp.*)

ลูกผสมสกุลหวายที่นิยมปลูกเพื่อตัดดอกส่งออกส่วนใหญ่ร้อยละ 80 มีดอกหลายสี ได้แก่

1.1 กลุ่มดอกสีขาว ได้แก่ ขาว 4N ขาวประวิทย์ ขาวยูกิ ขาวสนาน

1.2 กลุ่มดอกสีม่วงชมพู โคนกลีบขาว ได้แก่ ไชเนีย บอม17 ชมพู บอม17 แดง ใจ

แดง เอียสกุล กิมหลงฟิงค์

1.3 กลุ่มดอกสีชมพูอ่อน ได้แก่ อินทวงศ์ แอนนา ซากุระ มิสทีน

1.4 กลุ่มดอกสีม่วงแดง ได้แก่ มาตามบอมปาดัวร์ รินนา

1.5 กลุ่มดอกสีอื่นๆ ได้แก่ ฟาติมา บุรณะเจด ชิดชม

2. สกุลออนซิเดียม (*Oncidium spp.*) ได้แก่ โกลเดินไชว์เวอร์ โกรเวอร์แรมเซย์

3. สกุลแวนด้า (*Vanda spp.*)

เป็นกล้วยไม้ที่มีระบบรากแบบอากาศ เจริญเติบโตแบบลำต้นเดี่ยว รากแทงออกตรงข้อของลำต้น ดอกแทงช่อจากตาข้างตรงชอกใบ ได้แก่ รอชไชลส์เดียนา ปรีนเซสมิกาซา

4. สกุลมีอคคาร่า (*Mokara spp.*)

เป็นลูกผสมกล้วยไม้ 3 สกุล คือ สกุลแมลงปอ (*Arachnis spp.*) สกุลแวนด้า (*Vanda spp.*) และสกุลเซ็ม (*Ascocentrum spp.*) ได้แก่ คาลิปโซ พรรณี

5. สกุลอะแรนด้า (*Aranda spp.*)

เป็นกล้วยไม้ลูกผสม 2 สกุล คือ สกุลแมลงปอ (*Arachnis spp.*) และสกุล แวนด้า (*Vanda spp.*) มีการเจริญเติบโตแบบลำต้นเดี่ยว และมีระบบรากเป็นรากอากาศคล้ายกับ สกุลม็อคคาร่า ได้แก่ คริสติน มาตามพรวณีย์

6. สกุลแคทลียา (*Cattleya spp.*) ได้แก่ ควีนสิริกิต ดอร์เล็ทโกลด์ ตรีบีท

7. สกุลอะแรนเธอร่า (*Aranthera spp.*) ได้แก่ เจมส์สตอรีไอ

ประเทศไทยนั้นถือได้ว่าเป็นแหล่งเพาะปลูกกล้วยไม้เมืองร้อนที่สำคัญที่สุดแห่งหนึ่งของโลก เนื่องจากสภาพอากาศที่เหมาะสมและมีการพัฒนาการปลูกกล้วยไม้เมืองร้อนเพื่อการค้าและการส่งออกมานาน ทำให้ปริมาณการผลิตกล้วยไม้เพื่อการส่งออกของประเทศไทยในปัจจุบันนั้นถือได้ว่าเป็นผู้ส่งออกกล้วยไม้เมืองร้อนรายใหญ่ที่สุดของโลก จึงทำให้กล้วยไม้ตัดดอกของไทยมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักและได้รับความนิยมของผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศ

แหล่งปลูกดอกกล้วยไม้ที่สำคัญของประเทศไทยนั้นตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคกลาง เนื่องจากสภาพภูมิอากาศและภูมิประเทศเหมาะสมกับการเจริญเติบโตของกล้วยไม้และสะดวกต่อการคมนาคมขนส่ง โดยพื้นที่ปลูกเลี้ยงส่วนใหญ่อยู่บริเวณกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ได้แก่

1. กรุงเทพมหานคร ได้แก่ เขตหนองแขม เขตบางแค เขตบางบอน เขตจอมทอง เขตตลิ่งชัน เขตทุ่งครุ เขตภาษีเจริญ เขตทวีวัฒนา และเขตบางขุนเทียน
2. นครปฐม ได้แก่ อำเภอมะเอนก อำเภอบางเลน อำเภอดอนตูม อำเภอกำแพงแสน อำเภอนครชัยศรี อำเภอพุทธมณฑล และอำเภอสสามพราน
3. สมุทรสาคร ได้แก่ อำเภอกะทู้มแบน อำเภอบ้านแพ้ว
4. นนทบุรี ได้แก่ อำเภอมะเอนก อำเภอบางใหญ่ อำเภอบางกรวย อำเภอบางบัวทอง
5. ราชบุรี ได้แก่ อำเภอมะเอนก อำเภอบ้านโป่ง อำเภอดำเนินสะดวก อำเภอบางแพ และอำเภอบึงสามพัน
6. กาญจนบุรี ได้แก่ อำเภอบางแพ อำเภอบางม่วง และอำเภอบึงสามพัน
7. พระนครศรีอยุธยา ได้แก่ อำเภอบางซ้าย อำเภอมหาราช อำเภอบางปะหัน อำเภอลาดบัวหลวง อำเภอสนา และอำเภอบางบาล

กล้วยไม้เป็นสินค้าที่มีความหลากหลายแต่สามารถจัดชั้นมาตรฐานสินค้าได้ชัดเจน การคัดแยกขนาดหรือแบ่งเกรดดอกกล้วยไม้จะแตกต่างกันในแต่ละประเทศ ส่วนเรื่องมาตรฐานและคุณภาพของดอกไม้เป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องพิจารณาเป็นอันดับแรกเพื่อสร้างความพึงพอใจและความมั่นใจให้กับผู้บริโภค กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้มีนโยบายจัดทำมาตรฐาน

สินค้าเกษตรเพื่อส่งเสริมให้สินค้าเกษตรของไทยมีคุณภาพได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับและเชื่อถือจากผู้บริโภคทั้งภายในประเทศและส่งออกต่างประเทศ

1. ข้อกำหนดเรื่องคุณภาพ

1.1 คุณภาพขั้นต่ำ

1.1.1 กล้วยไม้ทุกชั้นมาตรฐานต้องมีคุณภาพดังต่อไปนี้เว้นแต่จะมี

ข้อกำหนดเฉพาะของแต่ละชั้น และเกณฑ์ความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้มีได้ตามที่ระบุไว้ คือ

- สด สะอาด
- ไม่มีรอยตำหนิเด่นชัด
- ก้านช่อดอกแข็งแรง
- ไม่พบโรคและแมลงศัตรูพืช

1.1.2 กล้วยไม้ต้องเก็บในระยะเวลาที่เหมาะสม ผ่านกระบวนการการเก็บเกี่ยวและการดูแลหลังการเก็บเกี่ยวด้วยความระมัดระวัง การบรรจุหีบห่ออยู่ในสภาพที่ยอมรับได้เมื่อถึงปลายทาง

1.2 การแบ่งชั้นคุณภาพและเกณฑ์ความคลาดเคลื่อนเรื่องคุณภาพ

มาตรฐานกล้วยไม้ แบ่งเป็น 3 ชั้นคุณภาพ ดังนี้

1.2.1 ชั้นพิเศษ (Extra class) กล้วยไม้ในชั้นนี้ต้องมีคุณภาพดีที่สุด ไม่มีดอกกร่วง ปลอดจากศัตรูพืช ดอกไม่มีรอยตำหนิและความเสียหายอันเนื่องมาจากศัตรูพืช โดยมีเกณฑ์ความคลาดเคลื่อนคือ ยอมให้มีชั้นหนึ่งได้ไม่เกินร้อยละ 5

1.2.2 ชั้นหนึ่ง (class 1) กล้วยไม้ในชั้นนี้ต้องมีคุณภาพดี ไม่พบศัตรูพืช ดอกมีรอยตำหนิได้เล็กน้อย โดยมีเกณฑ์ความคลาดเคลื่อนคือ ยอมให้มีชั้นสองได้ไม่เกินร้อยละ 10

1.2.3 ชั้นสอง (class 2) กล้วยไม้ในชั้นนี้ไม่เข้าชั้นคุณภาพที่สูงกว่า แต่มีคุณภาพขั้นต่ำเป็นไปตามข้อ 1.1 และไม่รวมดอกกกล้วยไม้ที่มีรอยตำหนิเด่นชัดซึ่งมีผลต่อคุณภาพคุณภาพการเก็บรักษา รวมถึงการจัดเรียงในภาชนะบรรจุ โดยมีเกณฑ์ความคลาดเคลื่อน คือ ยอมให้มีชั้นต่ำกว่าได้ไม่เกินร้อยละ 10

2. ข้อกำหนดเรื่องขนาด

ขนาดกล้วยไม้แต่ละสกุล พิจารณาจากความยาวช่อดอก จำนวนดอกและจำนวนดอกบานต่อช่อ โดยต้องเป็นไปตามข้อกำหนดในตารางที่ 2.1 ดังนี้

ตารางที่ 2.1 มาตรฐานคุณภาพกล้วยไม้สกุลต่างๆของประเทศไทย

รายการ	ช้อยาวพิเศษ	ช้อยาว	ช้อยาวสั้น	ช้อยาวสั้นสุด
1. สกุลหวาย (<i>Dendrobium spp.</i>)				
ความยาวช่อดอก (ซม.)	ไม่น้อยกว่า 55	ไม่น้อยกว่า 45	ไม่น้อยกว่า 35	ไม่น้อยกว่า 30
จำนวนดอก/ช่อ	ไม่น้อยกว่า 12 ดอก	ไม่น้อยกว่า 10 ดอก	ไม่น้อยกว่า 8 ดอก	ไม่น้อยกว่า 6 ดอก
จำนวนดอกบาน/ช่อ	ไม่น้อยกว่า 7 ดอก	ไม่น้อยกว่า 6 ดอก	ไม่น้อยกว่า 5 ดอก	ไม่น้อยกว่า 4 ดอก
2. สกุลออนซีเดียม (<i>Oncidium spp.</i>)				
ความยาวช่อดอก (ซม.)	ไม่น้อยกว่า 70	ไม่น้อยกว่า 50	ไม่น้อยกว่า 40	-
จำนวนดอกบาน/ช่อ	ไม่น้อยกว่า 2 ใน 5 ของจำนวนดอก			
3. สกุลอะแรนด้า (<i>Aranda spp.</i>) และสกุลม็อคคาร่า (<i>Mokara spp.</i>)				
ความยาวช่อดอก (ซม.)	ไม่น้อยกว่า 50	ไม่น้อยกว่า 40	ไม่น้อยกว่า 30	-
จำนวนดอกบาน/ช่อ	ไม่น้อยกว่า 4 ใน 5 ของจำนวนดอก			
4. สกุลแวนด้า (<i>Vanda spp.</i>)				
ความยาวช่อดอก (ซม.)	ไม่น้อยกว่า 50	ไม่น้อยกว่า 45	ไม่น้อยกว่า 35	-
จำนวนดอก/ช่อ	ไม่น้อยกว่า 12 ดอก	ไม่น้อยกว่า 9 ดอก	ไม่น้อยกว่า 7 ดอก	-
จำนวนดอกบาน/ช่อ	-	ไม่น้อยกว่า 7 ดอก	ไม่น้อยกว่า 5 ดอก	-

ที่มา: กรมวิชาการเกษตร (2545)

วิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว

การปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยวเป็นขั้นตอนที่สำคัญ ส่งผลต่อคุณภาพของกล้วยไม้ที่จะทำการส่งออก จึงควรที่จะทราบถึงขั้นตอนในการปฏิบัติตามขั้นตอนต่างๆที่ถูกต้องและได้มาตรฐาน มีวิธีการดังนี้

1. การเก็บเกี่ยว

อายุการเก็บเกี่ยว (วัย) ของดอกกล้วยไม้ ควรเก็บเกี่ยวในวัยที่สมบูรณ์และเหมาะสม การเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ที่มีวัยอ่อนเกินไป ดอกจะบานไม่ทน เพราะอาหารสะสมไม่เพียงพอ ลักษณะของช่อดอกที่สามารถเก็บเกี่ยวได้ เช่น ในสกุลหวาย ดอกต้องบาน 3 ใน 4 ของช่อดอก ออนซีเดียมตัดในระยะดอกตูมที่ปลายช่อ 1-2 ดอก แวนด้าและแอสโคเซนด้า ตัดดอกเมื่อดอกบานหมดช่อ ส่วนอะแรนด้าและม็อคคาร่า ตัดดอกเมื่อดอกบานเกือบหมดช่อหรือหมดช่อ

เวลาที่เก็บเกี่ยว ควรเก็บเกี่ยวในตอนเช้าเพราะอุณหภูมิยังไม่สูงและแดดไม่จัด และควรเก็บเกี่ยวหลังจากให้ปุ๋ยไปแล้ว 2-3 วัน เพราะการเก็บเกี่ยวหลังจากให้ปุ๋ยทันที จะทำให้ดอกไม้เหี่ยวเร็ว อาจจะเป็นเนื่องมาจากดอกกล้วยไม้ตอบสนองปุ๋ยค่อนข้างเร็ว ส่วนการเก็บเกี่ยวขณะอากาศร้อนและแดดจัดจะเร่งให้ดอกคายน้ำมาก ส่งผลต่อคุณภาพของดอกกล้วยไม้ที่ได้รับ วิธีการเก็บเกี่ยวควรเก็บเกี่ยวด้วยมีดหรือกรรไกรที่คมและสะอาด ตัดให้เป็นมุมเฉียง เพื่อเพิ่มพื้นที่ในการดูดน้ำหรือช่วยไม่ให้ปลายก้านดอกติดกันกันภาชนะที่แช่ ไม่ควรใช้มือหักก้านดอก เพราะอาจทำให้เกิดรอยฉีกขาดและชอกช้ำ และเซลล์ที่ชอกช้ำนี้อาจเกิดการเปลี่ยนแปลงเป็นสิ่งอุดตันในท่อน้ำ ขัดขวางการดูดน้ำของช่อดอกในระหว่างการปักแจกัน ทำให้ดอกไม้เหี่ยวเร็วขึ้น

2. การคัดเกรด

ดอกกล้วยไม้ที่ผ่านการคัดเกรดมี 2 พวกคือ ดอกกล้วยไม้ส่งออกและดอกกล้วยไม้ที่ขายภายในประเทศ ดอกกล้วยไม้ส่งออกจะมีคุณภาพดีกว่ากล้วยไม้ขายภายในประเทศ ดอกกล้วยไม้สกุลหวายที่ทำการส่งออกส่วนมากบริษัทส่งออกแบ่งเป็น 2 เกรด เช่น หวายปอมปาดัวร์ ขนาดช่อยาว มีดอกบานไม่ต่ำกว่า 6 ดอก และมีดอกตูมไม่ต่ำกว่า 1 ดอก และหวายปอมปาดัวร์ขนาดช่อสั้น มีดอกบาน 4-5 ดอก และมีดอกตูมไม่ต่ำกว่า 1 ดอก ดอกกล้วยไม้ที่ตกเกรดหรือไม่ได้มาตรฐานจะถูกตัดไว้สำหรับขายภายในประเทศ

3. การมัดก้าน

ดอกกล้วยไม้ที่ผ่านการคัดเกรด ผู้ปลูกจะทำการมัดก้านดอกกล้วยไม้แต่ละประเภท ดอกกล้วยไม้ส่งออกนั้นมัดก้านตามเกรด แต่ละเกรดแต่ละก้านมี 10 ช่อดอก จัดปลายโคนช่อดอกให้เสมอกันแล้วมัดด้วยยางรัด โดยที่ไม่มีการตัดโคนก้านช่อดอก ในการตัดช่อดอกนั้น ดอกกล้วยไม้ที่มีช่อยาวที่สุดจะอยู่ตรงกลาง ส่วนช่อดอกที่มีความยาวลงมาจะอยู่ทั้ง 2 ข้าง และช่อดอกที่สั้นที่สุดจะอยู่ด้านนอกริมสุดทั้ง 2 ข้าง ทำให้ดอกกล้วยไม้ที่มัดแล้วตรงกลางป่อง

4. การรวบรวม

ทำการบรรจุช่อดอกด้วยความระมัดระวังในภาชนะที่วางบนล้อเลื่อน เพื่อความสะดวกในการเคลื่อนย้าย โดยแช่ปลายก้านในน้ำสะอาดหรือน้ำยายืดอายุ ขนย้ายจากแปลงปลูกมาเก็บรักษาในห้องเย็นอุณหภูมิ 12 องศาเซลเซียสหรือในโรงเรือน โดยหลีกเลี่ยงบริเวณที่มีแสงแดดส่องและลมโกรกแรง ระหว่างรอผู้รับซื้อหรือบริษัทผู้ส่งออก

5. การขนส่ง

ควรใช้รถห้องเย็น 12 องศาเซลเซียส หรือรถปรับอากาศขนส่งจากแหล่งปลูกไปยังบริษัทผู้ส่งออก

6. การคัดเลือกและตรวจคุณภาพ

เมื่อทำการขนส่งถึงบริษัทผู้ส่งออก แช่ปลายก้านในน้ำยายืดอายุ ขณะรอการ

คัดเลือก โดยทำการคัดเลือกช่อดอกที่สมบูรณ์ ไม่มีตำหนิจากรอยฉีกขาดหรือรอยทำลายของโรคแมลง

7. การฝั่่ง

ทำการฝั่่งช่อดอกบนตะแกรง เพราะอาจมีหยดน้ำเกาะติดตามซอกกกลีบดอกหรือเส้นเกสร ซึ่งจะช่อดอกเน่าเสียในระหว่างบรรจุหีบห่อได้ โดยใช้พัดลมเป่าเบาๆ

8. คัดขนาดมาตรฐานช่อดอกกล้วยไม้

แบ่งมาตรฐานตามความยาวช่อดอกและจำนวนดอกบานในช่อเป็นเกณฑ์ เสีบบปลายก้านในหลอดพลาสติกบรรจุน้ำยายืดอายุ หรืออาจใช้สำลีจุ่มน้ำยายืดอายุ ฝั่่งปลายก้านสวมถุงพลาสติกอีกชั้นหนึ่ง ก่าละ 10 ช่อ

9. การรมเมทิลโบรไมด์

เงื่อนไขของประเทศผู้ซื้อบางประเทศ เช่น กลุ่มสหภาพยุโรป ได้แก่ อิตาลี ฝรั่งเศส สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น เป็นต้น ที่ระบุไม่ให้มีเพลลีสไฟติดไปกับดอกไม้ที่ส่งออก โดยมีการกำหนดให้รมสารเมทิลโบรไมด์เพื่อกำจัดเพลลีสไฟก่อนการส่งออก โดยทำการรมในตู้รมขนาด 3x3x2.5 เมตร ใช้อัตรา 24 กรัมต่อลูกบาศก์เมตร เป็นเวลา 90 นาที จะสามารถฆ่าเพลลีสไฟทุกระยะการเจริญเติบโตได้ในระยะเวลา 16 ชั่วโมงหลังการรม

10. การลดอุณหภูมิ

ขั้นตอนต่อไปนำกล้วยไม้ที่ผ่านการรมเมทิลโบรไมด์ตามที่กำหนดเก็บไว้ ณ ห้องเย็นที่มีอุณหภูมิระหว่าง 5-12 องศาเซลเซียส ความชื้นสัมพัทธ์ 85-95% เป็นเวลา 1-2 ชั่วโมง

11. การบรรจุหีบห่อ

การบรรจุหีบห่อใช้วัสดุบรรจุได้หลายแบบดังนี้

11.1 ถุงพลาสติกโพลีโพรไพลีน เจาะรู บรรจุถุงละ 10 ช่อ

11.2 ห่อช่อด้วยกระดาษขาวบางห่อละ 10 ช่อ ห่อช่อด้วยกระดาษและใส่สารดูดซับสารเอทิลีนไว้ใกล้ช่อดอก แล้วใส่ในถุงพลาสติกไม่เจาะรูอีกชั้นหนึ่ง

11.3 ห่อด้วยกระดาษโพลีเฟลท ซึ่งคล้ายกระดาษแก้ว การเตรียมสารดูดซับสารเอทิลีน แซ่ในสารละลายอิมิตัวของต่างทับทิมแล้วฝั่่งให้แห้ง นำมาบรรจุถุงพลาสติกที่เจาะรู ถุงขนาด 3x3 นิ้ว ใส่ประมาณ 25 กรัม ควรใช้ 1-2 ถุงต่อกล้วยไม้ 10 ช่อ จะสามารถลดความเข้มข้นของสารเอทิลีน ในถุงบรรจุได้ต่ำกว่า 0.505 ppm ซึ่งเป็นระดับที่มีผลต่อคุณภาพของดอกกล้วยไม้ ขนาดกล่องบรรจุช่อดอกกล้วยไม้ที่เหมาะสมออกแบบโดยศูนย์การบรรจุหีบห่อไทย สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย มี 2 ขนาด คือ

- ขนาด 580x380x74 มิลลิเมตร บรรจุกล้วยไม้ 80 ช่อ
- ขนาด 580x190x74 มิลลิเมตร บรรจุกล้วยไม้ 40 ช่อ

12. เก็บรักษาที่อุณหภูมิ 12 องศาเซลเซียส ระหว่างรอการขนส่งไปยังสนามบิน
13. ขนส่งด้วยรถห้องเย็นปรับอุณหภูมิ 12 องศาเซลเซียส ระหว่างรอการขนส่งไปยังสนามบิน
14. ขนส่งโดยทางเครื่องบิน

สภาพทางการตลาด

ตลาดกล้วยไม้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ

1. ตลาดภายในประเทศ

ปริมาณผลผลิตดอกกล้วยไม้ที่ผลิตได้ จะส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ประมาณร้อยละ 50 ของดอกกล้วยไม้ที่ผลิตได้ ที่เหลือจะใช้บริโภคภายในประเทศ ส่วนใหญ่จะเป็นดอกกล้วยไม้ที่ตกเกรดหรือไม่ได้มาตรฐานของดอกกล้วยไม้ที่ส่งออกยังต่างประเทศ จะถูกตัดไว้สำหรับขายในประเทศ อาจจะมีสาเหตุเนื่องมาจากก้านช่อดอกสั้น ดอกร่วง ดอกเหี่ยว ก้านช่อดอกมีโรคและแมลงเข้าทำลาย เป็นต้น การจำหน่ายดอกกล้วยไม้มีทั้งการขายปลีกและขายส่ง จะมีตลาดรองรับ ได้แก่

ตลาดขายส่ง

ตลาดขายส่งดอกกล้วยไม้ที่สำคัญภายในประเทศอยู่ในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ได้แก่ ปากคลองตลาด ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดไท

ตลาดขายปลีก

ตลาดขายปลีกดอกกล้วยไม้ที่สำคัญ ได้แก่ ร้านดอกไม้ทั่วไป ผู้รับจัดดอกไม้ ผู้ค้าตามแผงลอย ผู้ค้าในตลาดสด ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด สำหรับผู้ค้าปลีกนั้น มีทั้งออกไปรับซื้อเองหรือมีผู้นำดอกกล้วยไม้มาขายให้ถึงที่ โดยเฉพาะร้านดอกไม้และผู้รับจ้างจัดดอกไม้ในวัดและโรงแรม

2. ตลาดต่างประเทศ

กล้วยไม้ตัดดอกที่ผ่านการคัดเกรดหรือได้คุณภาพแล้วประมาณร้อยละ 50 ของผลผลิตทั้งหมดจะถูกส่งออกไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศ ผู้รับซื้อดอกกล้วยไม้จะเป็นบริษัทผู้ส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก โดยปกติแล้วราคากกล้วยไม้ตัดดอกที่ถูกส่งออกขายยังตลาดต่างประเทศมักจะมีราคาสูงกว่าตลาดภายในประเทศ แต่กล้วยไม้ตัดดอกต้องคัดเป็นพิเศษ ดอกต้องมีคุณภาพดี ช่อดอกและจำนวนดอกตรงตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ ไม่มีดอกร่วงกลางช่อดอก และต้องมีดอกตูมปลายช่อดอกเสมอ การคัดแยกขนาดหรือแบ่งเกรดกล้วยไม้ตัดดอกจะแตกต่าง

กันไปตามมาตรฐานของแต่ละประเทศ โดยทั่วไปการแบ่งเกรดจะพิจารณาจากการมองด้วยตาเปล่า ทรงช่อดอก จำนวนดอกในแต่ละช่อ ขนาดของดอกและการเรียงตัวของดอก เป็นต้น

การส่งออกดอกกล้วยไม้ไปต่างประเทศใช้วิธีการขนส่งทางเครื่องบินเป็นหลัก ผู้ส่งออกจะมีการจองระวางเครื่องบินล่วงหน้าเพื่อป้องกันปัญหาสินค้าตกค้าง ณ จุดส่งออก ซึ่งปกติการขนส่งทางอากาศไปประเทศในเอเชียนี้มักใช้เวลาไม่นาน เช่น เที่ยวบินที่ขนส่งจากไทยไปญี่ปุ่นใช้เวลาประมาณ 4-7 ชั่วโมง เที่ยวบินที่ขนส่งจากไทยไปสิงคโปร์ ใช้เวลาประมาณ 2.20 ชั่วโมง เที่ยวบินที่ขนส่งจากไทยไปจีน ใช้เวลาประมาณ 3.30 ชั่วโมง

ตลาดส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกที่สำคัญของไทย

ตลาดญี่ปุ่น

ประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดส่งออกกล้วยไม้หลักที่สำคัญของประเทศไทย เหตุที่ผู้บริโภคชาวญี่ปุ่นให้ความนิยมกล้วยไม้จากประเทศไทย เนื่องจากกล้วยไม้ไทยมีให้เลือกหลากหลายสายพันธุ์ ผู้บริโภคชาวญี่ปุ่นมีกำลังซื้อสูง และส่วนใหญ่นิยมไม้ดอกไม้ประดับ โดยเฉพาะการใช้ประดับตกแต่งบ้านและอาคาร หรือเพื่อมอบให้กันในโอกาสต่างๆ เช่น วันแม่ วันเกิด รวมถึงโอกาสพิเศษอื่นๆ

แม้ว่าประเทศญี่ปุ่นจะปลูกดอกไม้ในประเทศจำนวนมาก แต่ดอกไม้ที่นิยมปลูกมีเพียงไม่กี่ชนิด ดอกไม้เมืองร้อนอย่างดอกกล้วยไม้จึงเป็นที่นิยมและได้รับการนำเข้าไปวางจำหน่ายตลอดทั้งปี กล้วยไม้ที่ผู้บริโภครชาวญี่ปุ่นนิยม ได้แก่ กล้วยไม้สกุลหวาย สีอ่อน เช่น สีขาว ชมพู กล้วยไม้ลูกผสมสายพันธุ์ใหม่ๆที่มีความสวยงาม รวมถึงต้นกล้วยไม้ขนาดโตพร้อมจะให้ช่อดอก

ตลาดสาธารณรัฐประชาชนจีน

สาธารณรัฐประชาชนจีนมีความต้องการกล้วยไม้สีแดง แต่นิยมสินค้าราคาไม่สูง ขนาดช่อดอกสั้นที่สุด ไม่เน้นคุณภาพมากนัก ผู้บริโภคชาวจีนนำกล้วยไม้มาใช้ในการตกแต่งจานอาหาร ตกแต่งสถานที่ เช่น โรงแรม สถานที่จัดงานแต่งงาน เป็นต้น ช่วงเทศกาลของจีนที่มีความต้องการใช้กล้วยไม้ ได้แก่ เทศกาลตรุษจีน และวันชาติ เป็นต้น

ตลาดไต้หวัน

ประเทศไต้หวันมีความต้องการกล้วยไม้สีแดงและต้องการกล้วยไม้ที่มีขนาดความยาวช่อไม่ต่ำกว่า 50 เซนติเมตร

ตลาดเกาหลีใต้

กล้วยไม้ที่ประเทศไทยส่งออกไปตลาดเกาหลีใต้ส่วนใหญ่เป็นต้นพันธุ์กล้วยไม้ทั้งต้นอ่อนและไม้กระถาง สำหรับกล้วยไม้ตัดดอกถือเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยที่มีการกำหนดอัตราภาษี

นำเข้าไว้สูงกว่าต้นกล้วยไม้ ตลาดเกาหลีใต้นิยมกล้วยไม้ตัดดอกมาจัดเป็นช่อมอบให้แก่กันในวันโอกาสต่างๆ เช่น วันเกิด วันคริสต์มาส วันขึ้นปีใหม่ งานเปิดที่ทำการหรือสำนักงานใหม่ งานวันรับปริญญาหรือประกาศนียบัตร เทศกาลวันพ่อ เทศกาลวันแม่ และวันสำคัญอื่นๆ การนำไปจัดเป็นช่อเล็กสำหรับติดเสื้อ การนำไปประดับตกแต่งแจกันบนโต๊ะ ตกแต่งบนจานอาหารตามโรงแรม เป็นต้น

ตลาดอิตาลี

ประเทศอิตาลีเป็นคู่ค้ารายใหญ่ที่ประเทศไทยส่งออกกล้วยไม้มากเป็นอันดับ 3 รองจากประเทศญี่ปุ่นและประเทศสหรัฐอเมริกา ผู้บริโภคในตลาดอิตาลีนิยมกล้วยไม้ช่อสั้นและราคาถูก

ตลาดสหรัฐอเมริกา

แม้ว่าประเทศสหรัฐอเมริกาจะมีแหล่งผลิตกล้วยไม้สกุลหวายขนาดใหญ่อยู่ที่มลรัฐฮาวาย แต่จำนวนการผลิตยังไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้ในประเทศ จึงมีการนำเข้ากล้วยไม้เพิ่มเติมจากต่างประเทศ โดยเฉพาะการนำเข้ากล้วยไม้จากประเทศไทย

ตลาดสหรัฐอเมริกานิยมกล้วยไม้ลูกผสมออกแนวแฟนซี มีสีฉูดฉาดและมีความอายุการใช้งานนาน กล้วยไม้สกุลหวายของไทยเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายในตลาดสหรัฐอเมริกา เนื่องจากความมีชื่อเสียงในด้านการผลิตที่มีคุณภาพ การวิจัยและพัฒนาสายพันธุ์อย่างต่อเนื่อง จึงมีไม้ลูกผสมให้เลือกหลากหลายสายพันธุ์ ประเทศสหรัฐอเมริกามักสั่งซื้อกล้วยไม้เป็นจำนวนมากในช่วงเทศกาลสำคัญต่างๆ

ประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทยในตลาดญี่ปุ่น

ประเทศมาเลเซีย

รัฐบาลมาเลเซียมีนโยบายส่งเสริมการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เพื่อการส่งออกแข่งขันกับประเทศไทย โดยกำหนดทิศทางที่แน่นอนของการพัฒนาทั้งด้านการผลิต งานวิจัย การเพิ่มพื้นที่ปลูก และการตลาด นอกจากนี้ประเทศมาเลเซียได้เปรียบด้านสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมและมีระบบสาธารณูปโภคที่ดี รวมทั้งเกษตรกรมีความรู้และสามารถพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา ทำให้ปรับปรุงเทคโนโลยีทั้งการใช้น้ำและการจัดการอื่นๆ จึงทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำ นอกจากนี้รัฐบาลมาเลเซียยังจัดสรรพื้นที่เพื่อจัดการดำเนินการและสายการบินของประเทศมาเลเซียยังสนับสนุนโดยการลดค่าขนส่งรวมทั้งจัดเที่ยวบินพิเศษในการส่งออกไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรปและประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น ประเทศมาเลเซียยังใช้คุณภาพและความต้องการของลูกค้ามาเป็นกลยุทธ์ในการบุกตลาด โดยประชาสัมพันธ์ว่ากล้วยไม้ของมาเลเซียมีคุณภาพดีทำให้ภาพพจน์กล้วยไม้ของไทยมองดูเป็นสินค้าราคาถูก ประกอบกับคุณภาพของกล้วยไม้ลดลงด้วย ทำให้

ปริมาณความต้องการการกล้วยไม้ของไทยลดลง ส่งผลให้ประเทศมาเลเซียสามารถส่งออกกล้วยไม้ได้มากขึ้น (ชัยเชษฐ ติเรกสุนทร, 2543)

ประเทศสิงคโปร์

ประเทศสิงคโปร์เป็นคู่แข่งดอกกล้วยไม้ที่สำคัญที่สุด โดยการส่งออกดอกกล้วยไม้สกุลแมลงปอพันธุ์ต่างๆ ได้แก่ แม็กกีวี เจมส์สตอรีโอและคริสติน เป็นต้น เนื่องจากสภาพภูมิอากาศในสิงคโปร์เหมาะสมกับการปลูกดอกกล้วยไม้สกุลนี้มากกว่าไทย โดยมีตลาดเป้าหมายที่ประเทศญี่ปุ่น เนื่องจากรัฐบาลเห็นว่ากล้วยไม้เป็นพืชที่ทำรายได้สูง โดยใช้เนื้อที่น้อยกว่าพืชชนิดอื่นๆ เช่น พืชไร่ นอกจากนี้ยังสามารถตรวจพบเนื้อเยื่อทำให้ได้คุณภาพยอดเยี่ยมเหมือนต้นพันธุ์จึงสามารถผลิตได้จำนวนมากทำให้กล้วยไม้ราคาถูกลงและมีคุณภาพดีกว่าดอกกล้วยไม้พันธุ์เดียวกับประเทศไทย (ชัยเชษฐ ติเรกสุนทร, 2543)

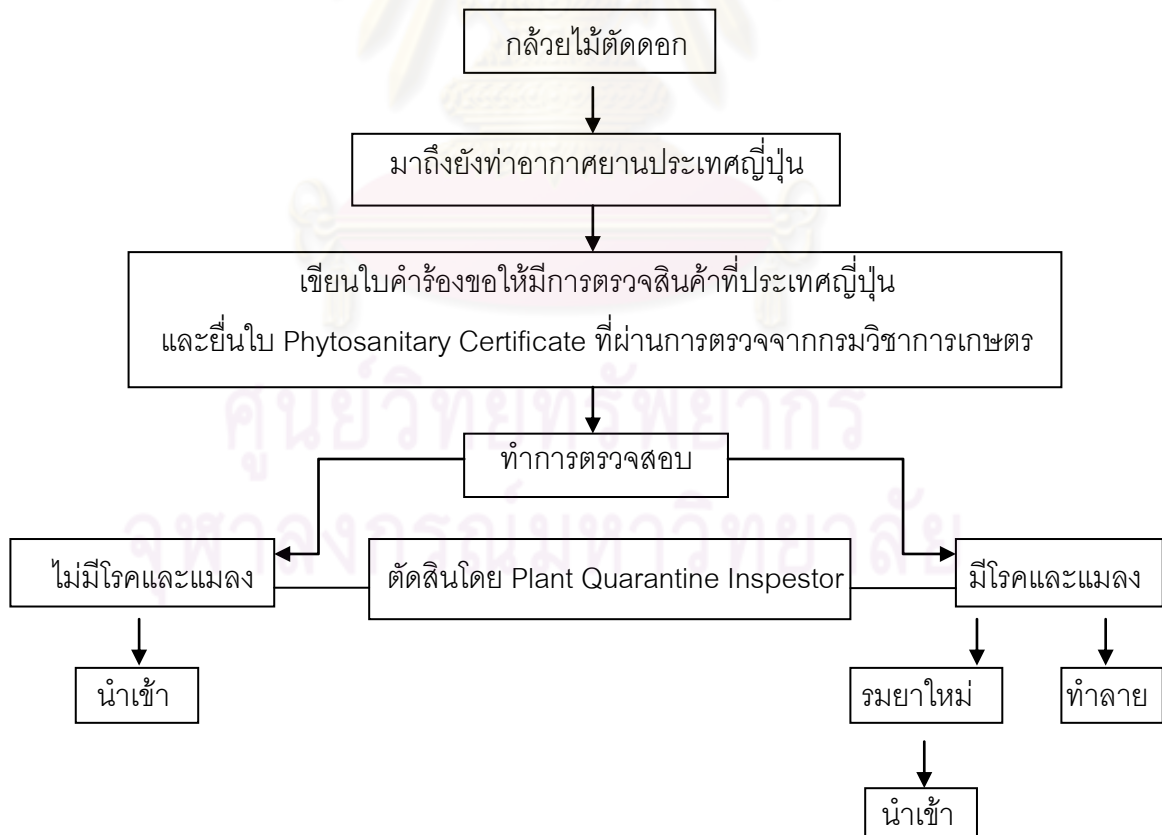
นอกจากนี้สิงคโปร์ยังได้พยายามปรับปรุงพันธุ์กล้วยไม้สกุลหวายภายในประเทศเพื่อการส่งออก แต่ผู้ปลูกกล้วยไม้ชาวสิงคโปร์ยังไม่สามารถทำการแข่งขันในด้านราคาของกล้วยไม้สกุลนี้กับประเทศไทยได้ เนื่องจากยังมีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่า (กิริติ เหลืองหิรัญ, 2543) นอกจากนี้ ในปัจจุบันประเทศสิงคโปร์มีแผนที่จะขยายพื้นที่เพาะปลูกกล้วยไม้ตัดดอกในประเทศและได้ลงทุนกับมาเลเซีย เพราะพื้นที่ในสิงคโปร์สร้างรายได้เป็นอย่างดีมากกว่าการทำเกษตร ดังนั้นจึงสนับสนุนให้มีการลงทุนยังประเทศที่มีสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม แล้วรวบรวมผลผลิตที่ได้นำกลับมายังสิงคโปร์เพื่อส่งต่อไปยังประเทศคู่ค้าของสิงคโปร์ (Re-Export) หลายประเทศอาจใช้วิธีเดียวกันนี้ แต่สิงคโปร์ก้าวหน้าได้เร็วกว่าที่อื่นเพราะมีความสามารถทางด้านการค้าอยู่ก่อนแล้ว สาเหตุที่กล้วยไม้ของสิงคโปร์เป็นที่นิยมของประเทศญี่ปุ่น เนื่องจากประเทศสิงคโปร์ใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยจึงทำให้กล้วยไม้ที่ผลิตได้มีคุณภาพคงที่สม่ำเสมอและแน่นอน มีก้านดอกสด กลีบดอกแข็งแรง มีฟอร์มดอกดีและการบรรจุหีบห่อที่ดีจะช่วยรักษาฟอร์มและยืดอายุความสดของเกสรของดอกให้ยาวนานขึ้น ทั้งนี้ ประเทศสิงคโปร์ได้มีการร่วมมือในการลงทุนกับประเทศญี่ปุ่นเพื่อผลิตกล้วยไม้เพื่อส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นโดยตรง จึงทำให้สามารถผลิตดอกไม้ได้ดี มีลักษณะคุณภาพถูกต้องตรงกับความต้องการและมาตรฐานในการนำเข้าดอกกล้วยไม้สดของประเทศญี่ปุ่น อีกทั้งค่าระวางในการส่งออกมีราคาถูก ประกอบกับมีการพัฒนาสายพันธุ์ใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดด้วย ซึ่งทางประเทศญี่ปุ่นก็เคยเข้ามาร่วมลงทุนกับประเทศไทยเพื่อผลิตดอกกล้วยไม้สดเพื่อป้อนให้แก่ตลาดประเทศญี่ปุ่น แต่พบว่าไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจากผู้ผลิตของประเทศไทยไม่สามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับระบบใหม่ๆ ที่ทางประเทศญี่ปุ่นได้นำเสนอ

สำหรับปัญหาของประเทศสิงคโปร์ในการผลิตกล้วยไม้ตัดดอกนั้น ประกอบด้วย การขาดแคลนพื้นที่ในการเพาะปลูก เนื่องจากที่ดินของประเทศมีราคาแพงจึงมีแนวโน้มที่จะ

เปลี่ยนพื้นที่เพาะปลูกกล้วยไม้ไปทำอย่างอื่นแทนที่ให้ผลตอบแทนที่สูงกว่า ทำให้ผู้ปลูกเลี้ยงหันไปลงทุนในประเทศมาเลเซียมากขึ้น ปริมาณอุปสงค์ที่ไม่แน่นอนในแต่ละปี การเสื่อมความนิยมของกล้วยไม้ลูกผสมอย่างรวดเร็วทำให้ต้องอาศัยการวิจัยพันธุ์ใหม่ๆ ที่มีสีสันรูปร่างแตกต่างกันเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค การขาดแคลนแรงงานทางด้านเกษตร อย่างไรก็ตามไทยยังคงได้เปรียบสิงคโปร์ในด้านแรงงาน พื้นที่และความชำนาญของผู้ผลิต นอกจากนี้ประเทศไทยยังมีศักยภาพในการผลิตกล้วยไม้สูงกว่าสิงคโปร์ เพราะเกษตรกรไทยมีประสบการณ์ในการผลิตเพื่อการส่งออกมาเป็นระยะเวลายาวนาน

ระเบียบพิธีการการนำเข้ากล้วยไม้ตัดดอกของประเทศญี่ปุ่น

เมื่อกล้วยไม้ถึงประเทศญี่ปุ่น ทางเจ้าหน้าที่จะนำกล้วยไม้ร้อยละ 3 ไปตรวจโรคและแมลงตามข้อบังคับภายใต้กฎหมายป้องกันพืช (Plant Protection Law) โดยในส่วนของค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบกล้วยไม้ ณ ประเทศปลายทางนั้นจะมีการตกลงกันระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้าว่าใครเป็นผู้รับผิดชอบ ซึ่งกล้วยไม้จำนวนนี้หลังจากถูกตรวจก็ต้องทิ้งหรือนำไปจำหน่ายราคาถูก นอกจากนี้ก็จะสุ่มตรวจอีก 3-5 กล่อง หรือประมาณ 200-250 ซ่อ เพื่อนำไปรมควัน โดยใช้สารเมทิลโบรไมด์ (Methyl Bromide) ซึ่งจะทำให้กล้วยไม้ที่ถูกรมควันมีคุณภาพลดลง



ภาพที่ 2.2 ระเบียบพิธีการนำเข้ากล้วยไม้ตัดดอกของประเทศญี่ปุ่น

ที่มา: ปิยวรรณ สัตย์ธรรม (2541)

2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

นราศรี ถาวรกุล (2545) ได้ศึกษาการนำแผนภาพสายธารคุณค่า (Value Stream Mapping: VSM) มาใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพของสายการผลิตซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งในโซ่อุปทาน โดยประยุกต์ใช้ร่วมกับเครื่องมือที่ใช้วิเคราะห์และศึกษาโซ่อุปทานคือ แบบจำลองอ้างอิงการปฏิบัติงาน (Supply Chain Operations Reference Model : SCOR-model) ซึ่งจะได้แบบจำลองใหม่ที่ลดข้อบกพร่องที่มีการใช้เพียงเครื่องมือตัวใดตัวหนึ่ง แล้วนำแบบจำลองมาทดลองใช้กับอุตสาหกรรมแปรรูปไก่ และใช้การจำลองสถานการณ์ช่วยในการจำลองแผนภาพแล้วทำการวัดประเมินประสิทธิภาพโดยใช้มาตรวัดทั้งจากในแบบจำลองอ้างอิงการปฏิบัติงานโซ่อุปทาน และแผนภาพสายธารคุณค่าเป็นตัววัดประสิทธิภาพของสายการผลิตนั้น ซึ่งผลที่ได้จากการนำแบบจำลองไปใช้คือ สามารถลดรอบเวลาการรอคอยสินค้าของลูกค้าได้ ปริมาณงานที่สามารถปฏิบัติตามคำสั่งของลูกค้าได้เพิ่มขึ้น และจำนวนพนักงานที่ใช้ในการปฏิบัติงานลดลงโดยมีเปอร์เซ็นต์การทำงานเพิ่มขึ้น

ภาณุมาศ พรหมมาศ (2548) ได้ศึกษาการปรับปรุงประสิทธิภาพของการส่งมอบงานในอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป โดยใช้ SCOR Model และ Value stream Management ช่วยในการวิเคราะห์ปัญหา สร้าง SCOR Model จำลองลักษณะกระบวนการทางธุรกิจของการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป และแผนภาพการไหลของกระบวนการ พร้อมทั้งใช้ Process Activity Mapping ในการศึกษาและวิเคราะห์กระบวนการ และนำวิธี 5W1H มาใช้ในการแก้ปัญหา จากนั้นเสนอแนวทางปรับปรุงในรูปของ Process Activity Mapping การศึกษาและวิเคราะห์โซ่อุปทานตามแนวทางที่ได้นำเสนอ สามารถลดกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าและทำให้ประสิทธิภาพการทำงานในโซ่อุปทาน ทำให้อรอบเวลาการผลิตลดลงจาก 1,550 นาที เป็น 715 นาที ต่อใบสั่งผลิต 1 ใบ

ธยานี ตั้งวงศ์ศิริ (2549) ได้ศึกษาการประยุกต์เทคนิคแผนผังสายธารคุณค่าในการผลิตวงล้อรถยนต์ โดยศึกษาปัญหาที่เกิดขึ้นภายในโรงงานผลิตวงล้อรถยนต์ที่เป็นกรณีศึกษาด้วยเทคนิคการเขียนผังสายธารคุณค่า (Value Stream Mapping: VSM) เพื่อหาสาเหตุของปัญหาในกระบวนการผลิตที่ไม่ก่อให้เกิดคุณค่า กำหนดแนวทางในการพัฒนาประสิทธิภาพของกระบวนการผลิต จากการศึกษาพบว่า รอบเวลาในการผลิตรวมเท่ากับ 54 นาที เวลานำเท่ากับ 120 วัน จึงต้องกำจัดกิจกรรมที่ไม่ถือเป็นการเพิ่มคุณค่าออกไป โดยใช้เครื่องมือการผลิตแบบลีนมาปรับปรุง วิธีการปรับตั้งเครื่องจักร การใช้ซูเปอร์มาร์เก็ต การทำงานที่เป็นมาตรฐาน การผลิตแบบเซลล์ การใช้ “คัมบัง” และการใช้ “ไคเซ็น” พบว่าสามารถลดเวลานำได้ 89% และรอบเวลาในการผลิตรวมเหลือเพียง 24 นาที ซึ่งมีผลให้สินค้าคงคลังระหว่างทางลดลง 89% และปริมาณสินค้าสำเร็จรูปคงคลังลดลง 90%

ณัฐสุรินดา วุฒิเจริญพงษ์และอภิชาติ โสภางแดง (2551) ได้ศึกษาการประเมินประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทานอุตสาหกรรมข้าวโพดกระป๋องโดยการประยุกต์ใช้หลักการวิเคราะห์แผนผังสายธารคุณค่า (Value Stream Analysis: VSA) มาเป็นเครื่องมือเบื้องต้นในการช่วยให้มองเห็นภาพสถานะของกระบวนการปัจจุบันและเป็นแนวทางในการระบุสถานะที่ควรจะเป็นในอนาคต เพื่อปรับปรุงกระบวนการในโซ่อุปทานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น งานวิจัยนี้ได้ศึกษาตั้งแต่ขั้นตอนเตรียมการเพาะปลูกไปจนถึงขั้นตอนการขนส่งข้าวโพดกระป๋องไปยังท่าเรือเพื่อการส่งออกจากการศึกษาพบว่าสามารถจำแนกกิจกรรมที่เกี่ยวข้องได้ทั้งสิ้น 13 กิจกรรม ซึ่งใช้เวลาในการดำเนินการโดยรวม 2893.17 ชั่วโมง จำแนกเป็นกิจกรรมที่มีคุณค่าเพิ่ม (VA) 63.65% และกิจกรรมที่จำเป็นแต่ไม่เกิดคุณค่าเพิ่ม (NNVA) 36.35% ดังนั้นหากสามารถหาแนวทางในการปรับปรุงกระบวนการและลดเวลาการทำงานของกระบวนการลดลงได้ก็จะทำให้ห่วงโซ่อุปทานอุตสาหกรรมข้าวโพดกระป๋องมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า ส่งมอบสินค้าได้เร็วขึ้น และสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งนี้จะต้องมีการส่งเสริมให้เกิดการกระจายข้อมูลความต้องการของสินค้าและวัตถุดิบให้ทั่วถึงทุกองค์กรในห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งจะก่อให้เกิดการวางแผนการผลิตที่สอดคล้องกันตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทาน นอกจากนี้ยังควรที่จะมีการส่งเสริมให้เกิดการกระจายของกลุ่มเครือข่ายเกษตรกรไปยังพื้นที่ต่างๆ เพื่อให้สามารถมีวัตถุดิบมาผลิตในกระบวนการแปรรูปได้ตลอดทั้งปี

Taylor (2005) ได้ทำการศึกษาการปรับปรุงห่วงโซ่อุปทานในผลิตภัณฑ์อาหาร โดยการใช้เทคนิคการปรับปรุงห่วงโซ่อุปทาน (Value Chain) นักวิจัยได้ใช้อุตสาหกรรมเนื้อหมูสดในสหราชอาณาจักรเป็นกรณีศึกษาและทำการสร้างผังงานสายธารคุณค่าของห่วงโซ่อุปทานที่เป็นอยู่ในปัจจุบันขึ้น เพื่อวิเคราะห์กิจกรรมที่สูญเสียที่สำคัญและปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น จากนั้นได้ทำการพิจารณาโอกาสและแนวทางในการกำจัดกิจกรรมที่สูญเสียเหล่านั้นออกจากห่วงโซ่อุปทานจนทำให้ได้ห่วงโซ่อุปทานของสถานะอนาคตที่เป็นไปตามแนวคิดแบบลีน ในการปรับปรุงนี้นักวิจัยได้ระบุแนวทางปฏิบัติ (Action Plan) ที่ชัดเจน เช่น ต้องทำการพิจารณาอุปสงค์ที่เกิดขึ้นอย่างแท้จริงเพื่อป้องกันการเกิดอุปทานมากเกินไป เสริมสร้างการจัดการอุปสงค์ร่วมกันตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทาน และต้องทำการศึกษาถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าทางด้านผลิตภัณฑ์เนื้อหมู ผลจากการปรับปรุงห่วงโซ่อุปทานได้ทำให้กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นกรณีศึกษาสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลงได้ประมาณ 2 ล้านปอนด์ต่อปี

บุญดี บุญญาภิจ และกมลวรรณ ศิริพานิช Benchmarking ทางลัดสู่ความเป็นเลิศทางธุรกิจ

หนังสือเล่มนี้ได้ถูกจัดทำขึ้นโดยสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ ด้วยตระหนักถึงความสำคัญของ Benchmarking ที่จะเป็นเครื่องมือยกระดับความสามารถในการแข่งขันของ

องค์กรในประเทศไทย และช่วยผู้บริหารทุกระดับชั้น เจ้าหน้าที่ในองค์กร นักวิชาการ นิสิตนักศึกษา ได้ศึกษาเกี่ยวกับ Benchmarking โดยเนื้อหาภายในกล่าวถึงความหมาย ประเภทขั้นตอนการ ดำเนินการทำ Benchmarking และกรณีศึกษาในการทำ Benchmarking ในประเทศไทย

ทัศนี ไพฑูรย์พงษ์ การเทียบรอย

หนังสือมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประโยชน์สำหรับการเรียนการสอนสาขาวิชาการ จัดการ การบริหารการศึกษาและการบริหารธุรกิจ โดยเนื้อหาในหนังสือได้กล่าวถึง แนวคิดและ ทฤษฎีเกี่ยวกับคุณภาพ ความเป็นมาของ Benchmarking ขั้นตอนการดำเนินงาน Benchmarking และกรณีตัวอย่างการทำ Benchmarking



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาสามารถจำแนกเป็น 2 ประเภท คือ

3.1.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Date)

ข้อมูลในส่วนนี้เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview)

และสังเกตการณ์ ทัศนคติ จากการศึกษาปฏิบัติงานจริงขององค์กรที่เกี่ยวข้อง โดยดำเนินการภายใต้หลักการโซ่คุณค่า (Value Chain) เพื่อให้ทราบถึงลักษณะของโซ่คุณค่า ขั้นตอนการดำเนินงาน และเวลาที่ใช้ไปในแต่ละกิจกรรม

3.1.1.1 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ประกอบด้วย

1. ตัวแทนผู้ส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก
2. ตัวแทนบริษัทรับขนส่งสินค้า

3.1.1.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่างและการจัดแบ่งกลุ่มตัวอย่าง

เลือกตัวอย่างสุ่มแบบลูกโซ่ (Snowball Sampling) โดยเริ่มจากการติดต่อผู้ส่งออก จากนั้นจึงขยายต่อไปสู่กลุ่มตัวอย่างถัดไป ซึ่งวิธีนี้เหมาะสำหรับการติดตามเพื่อให้ได้ความต่อเนื่องและครบถ้วนสำหรับข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์โซ่คุณค่า เนื่องจากการเก็บข้อมูลมีความจำเป็นที่ข้อมูลจะต้องมีความเชื่อมโยงต่อเนื่องเป็นทอดๆ จึงนำวิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purpose Sampling) มาร่วมในการเลือกกลุ่มตัวอย่างที่ดำเนินกิจกรรมต่อเนื่องกัน นั่นคือ จะให้ตัวอย่างแต่ละทอดแนะนำกลุ่มตัวอย่างถัดไปที่เต็มใจให้ความร่วมมือ

การจัดแบ่งกลุ่มตัวอย่าง ได้ใช้ประสบการณ์ของผู้ส่งออกเป็นเกณฑ์ในการแบ่ง เนื่องจากผู้ส่งออกมีบทบาทสำคัญต่อกระบวนการกระจายสินค้า และเป็นผู้กำหนดทิศทางการส่งต่อกล้วยไม้ตัดดอกไปยังผู้บริโภคในต่างประเทศ โดยจัดแบ่งกลุ่มตัวอย่างผู้ส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกที่มีประสบการณ์การส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก 10 ปีขึ้นไปและส่งออกไปประเทศญี่ปุ่นเป็นหลัก, และบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าที่มีประสบการณ์ส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกไปประเทศญี่ปุ่น โดยจำนวนผู้ส่งออก 17 ราย และจำนวนบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า 17 ราย

3.1.1.3 แบบสอบถาม

ในการศึกษาคั้งนี้จะแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 4 ส่วน

ประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป เป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้ให้สัมภาษณ์

ลักษณะกิจการ เป็นต้น

ส่วนที่ 2 กิจกรรมหลัก เป็นข้อมูลในด้านการจัดซื้อ ด้านราคา ด้านขนส่ง ด้านส่งออก ด้านข้อมูล/เทคโนโลยี ด้านการปฏิบัติงาน

ส่วนที่ 3 การประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานใน กระบวนการจัดซื้อ กระบวนการผลิต กระบวนการขนส่ง

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

3.1.2 การเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

ข้อมูลในส่วนนี้จะเป็นข้อมูลที่ได้มาจากการศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และการเก็บรวบรวมข้อมูลทางสถิติจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน

3.2 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Data) จะใช้โปรแกรม Excel ในการช่วยวิเคราะห์ทางสถิติ เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ส่วนของข้อมูลทั่วไป

โดยหาค่าทางสถิติดังต่อไปนี้

1.1 หาค่าสถิติร้อยละ (Percentage)

1.2 หาค่าเฉลี่ย (Mean)

1.3 หาค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation หรือ SD)

สำหรับข้อมูลในส่วนของการเปรียบเทียบการดำเนินงานระหว่างประเทศไทยกับ สิงคโปร์/มาเลเซีย จะทำการหาค่าเฉลี่ย (Mean) ของแต่ละปัจจัยโดยมีระดับคะแนนตั้งแต่ -5 ถึง 5

ระดับคะแนน 1 ถึง 5 การดำเนินงานของประเทศไทยดีกว่าสิงคโปร์/มาเลเซีย

ระดับคะแนน 0 การดำเนินงานของประเทศไทยเท่ากับสิงคโปร์/มาเลเซีย

ระดับคะแนน -1 ถึง -5 การดำเนินงานของประเทศไทยแย่กว่าสิงคโปร์/มาเลเซีย

และการนำเทคนิคการวิเคราะห์โซ่คุณค่า (Value Chain Analysis) มาประยุกต์ใช้ในการเป็นตัวแบบที่ช่วยในการวิเคราะห์โซ่คุณค่าการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก เพื่อให้ทราบถึงบทบาทหน้าที่ของแต่ละหน่วยงานในโซ่คุณค่าว่ามีส่วนในการเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าและบริการอย่างไร โดยการประยุกต์ใช้หลักการวิเคราะห์และการเขียนแผนผังสายธารคุณค่า (Value Stream Analysis and Mapping: VSA/M) มาเป็นเครื่องมือเบื้องต้นในการวิเคราะห์สถานะของกระบวนการปัจจุบันเพื่อเป็นเครื่องมือที่แสดงให้เห็นว่ามีกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าหรือก่อให้เกิดความสูญเปล่าในส่วนใดของโซ่คุณค่าบ้าง

จากนั้นทำการศึกษาแผนผังกระบวนการผลิต (Process Activity Mapping) จำแนกกิจกรรมตั้งแต่ขั้นตอนการสั่งซื้อ จนกระทั่งถึงท่าอากาศยานเตรียมส่งออก จากนั้นทำการวิเคราะห์กิจกรรมแต่ละกิจกรรมเพื่อจำแนกออกเป็นกิจกรรมที่เพิ่มคุณค่า (Value added) กิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่า (Non-Value Added) กิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าแต่มีความจำเป็น (Necessary but Non-Value Added) และมีการระบุเวลาเฉลี่ยที่ใช้ไปในแต่ละกิจกรรมและเวลารวมทั้งโซ่อุปทาน

โดยจัดประเภทของกิจกรรมในกระบวนการออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

1. กิจกรรมที่เป็นการดำเนินงาน (Operation, O) เป็นการปฏิบัติงานจริง
2. กิจกรรมที่เกี่ยวกับการเคลื่อนย้าย (Transportation, T) เป็นกิจกรรมเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง
3. กิจกรรมที่เกี่ยวกับการตรวจสอบ (Inspection, I) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวกับการตรวจสอบจำนวนหรือตรวจนับจำนวน
4. กิจกรรมการรอคอย (Storage or Delay, D) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บหรือรอคอยเพื่อทำกิจกรรมอื่นต่อไป

ขั้นตอนในการวิเคราะห์โดยเทคนิค Process Activity Mapping

1. ศึกษาลักษณะขั้นตอนของกระบวนการ สำหรับขั้นตอนนี้เป็นการทำความเข้าใจในลักษณะขั้นตอนของกระบวนการที่จะทำการวิเคราะห์
2. ระบุการทำงานที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ว่ามีอยู่ในขั้นตอนใดบ้างของกระบวนการทำงานที่ทำการวิเคราะห์
3. พิจารณาจัดลำดับขั้นตอนกระบวนการทำงานใหม่ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
4. พิจารณารูปแบบขั้นตอนที่ดีกว่าจากหลายรูปแบบ
5. พิจารณาว่าการทำงานในแต่ละขั้นตอนมีความจำเป็นจริงหรือไม่และพิจารณาถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้นในกรณีที่มีการกำจัดงานที่ไม่มีความจำเป็นออกไป

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม

จากการที่ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูล โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก และจากการจดบันทึกข้อมูลในพื้นที่ที่ศึกษาจริง จากกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ ตัวแทนผู้ส่งออกกล้วยไม้และบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า ได้สรุปข้อมูลดังต่อไปนี้

4.1.1 ผู้ส่งออก

ตาราง 4.1 แสดงข้อมูลมูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้ต่อปีของผู้ส่งออก

มูลค่าการส่งออก	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
50-100 ล้านบาท	12	70.59
100 ล้านบาทขึ้นไป	5	29.41
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากการสำรวจผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ที่มีประสบการณ์การส่งออกจากประเทศไทยไปญี่ปุ่น 10 ปีขึ้นไป ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 17 ราย พบว่าผู้ส่งออกส่วนใหญ่มีมูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้ 50-100 ล้านบาทต่อปี มีจำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.59 และผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้ 100 ล้านบาทขึ้นไปต่อปี มีจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.41

ตาราง 4.2 แสดงข้อมูลรูปแบบการรับซื้อดอกกล้วยไม้ของผู้ส่งออก

รูปแบบการรับซื้อดอกกล้วยไม้	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
ไปรับซื้อที่สวนของเกษตรกร	11	64.71
เกษตรกรมาขายเอง	0	0.00
อื่นๆ	6	35.29
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.2 จะเห็นว่าในด้านการจัดซื้อผู้ส่งออกส่วนใหญ่มีรูปแบบการรับซื้อดอกกล้วยไม้โดยการไปรับซื้อที่สวนของเกษตรกร จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 64.71 ในขณะที่อีก 6 รายมีส่วนเป็นของตนเองและรับซื้อจากสวนของเกษตรกรบางส่วน คิดเป็นร้อยละ 35.29

ตาราง 4.3 แสดงข้อมูลความถี่ในการรับซื้อดอกกล้วยไม้ของผู้ส่งออก

ความถี่ในการรับซื้อดอกกล้วยไม้	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
1-2 ครั้ง/วัน	15	88.24
2-3 ครั้ง/วัน	1	5.88
3-4 ครั้ง/วัน	1	5.88
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.3 จะเห็นว่าเกือบทั้งหมดของจำนวนผู้ส่งออกคือ 15 ราย รับซื้อดอกกล้วยไม้ 1-2 ครั้งต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 88.24 และมีเพียง 2 รายเท่านั้นที่รับซื้อ 2-3 ครั้งต่อวัน และ 3-4 ครั้งต่อวัน ตามลำดับ โดยคิดเป็นร้อยละ 5.88

ตาราง 4.4 แสดงข้อมูลปริมาณการรับซื้อดอกกล้วยไม้ในแต่ละครั้งของผู้ส่งออก

ปริมาณการรับซื้อดอกกล้วยไม้ในแต่ละครั้ง	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
น้อยกว่า 10,000 ช่อ	1	5.88
10,000-20,000 ช่อ	10	58.82
มากกว่า 20,000 ช่อ	6	35.29
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.4 จะเห็นว่าปริมาณการรับซื้อในแต่ละครั้งของผู้ส่งออกส่วนใหญ่อยู่ที่ 10,000-20,000 ช่อ จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.82 รับซื้อมากกว่า 20,000 ช่อ 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.29 และจำนวนน้อยกว่า 10,000 ช่อ 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.88 โดยผู้ส่งออกทั้งหมดมีการแจ้งปริมาณในการรับซื้อดอกกล้วยไม้ล่วงหน้าในแต่ละครั้งต่อเกษตรกร 1-2 วัน และมีการตรวจสอบคุณภาพก่อนการรับซื้อดอกกล้วยไม้ โดยตรวจสอบจำนวนดอกบาน 5 ดอกขึ้นไป ตรวจสอบความยาวก้านช่อดอก ลักษณะดอกสมบูรณ์ไม่มีรอยหัก ช้ำ หรือร่วง ไม่มีโรคและศัตรูพืช

ตาราง 4.5 แสดงข้อมูลเหตุผลที่เกษตรกรขายดอกกล้วยไม้ให้แก่ผู้ส่งออก

เหตุผล*	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
ราคาไม่ต่างจากตลาดกลางกล้วยไม้มากนัก	17	100.00
สะดวก รวดเร็ว	10	58.82
รับซื้อในปริมาณมากและคงที่ตลอดทั้งปี	10	58.82
จ่ายเงินตรงตามกำหนด	9	52.94
ความน่าเชื่อถือขององค์กร	1	5.88

หมายเหตุ : *ตอบได้มากกว่าหนึ่งคำตอบ

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.5 เหตุผลที่เกษตรกรขายดอกกล้วยไม้แก่ผู้ส่งออกร้อยละ 100 คือ ราคาไม่ต่างจากตลาดกลางกล้วยไม้มากนัก รองลงมาคือสะดวก รวดเร็ว และรับซื้อในปริมาณมากและคงที่ตลอดทั้งปี คิดเป็นร้อยละ 58.82 จ่ายเงินตรงตามกำหนดและความน่าเชื่อถือขององค์กร ตามลำดับ

ตาราง 4.6 แสดงข้อมูลแหล่งข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวของราคาดอกกล้วยไม้ของผู้ส่งออก

แหล่งข้อมูล	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
ตลาดกลางกล้วยไม้	0	0.00
เจ้าหน้าที่ส่งเสริมเกษตร	0	0.00
กลุ่มผู้ส่งออกกล้วยไม้	0	0.00
อื่นๆ	17	100.00
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.6 ผู้ส่งออกติดตามข่าวสารความเคลื่อนไหวของราคาซื้อขายดอกกล้วยไม้ที่เปลี่ยนแปลงในแต่ละวันทั้งจากตลาดกลางกล้วยไม้และกลุ่มผู้ส่งออกกล้วยไม้ คิดเป็นร้อยละ 100

ตาราง 4.7 แสดงข้อมูลความพึงพอใจของราคาขายดอกกล้วยไม้ให้แก่ประเทศคู่ค้าของผู้ส่งออก

ความพึงพอใจ	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
พอใจ	5	29.41
ไม่พอใจ	12	70.59
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.7 ผู้ส่งออกส่วนใหญ่ จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.59 ยังไม่พอใจกับราคาขายดอกกล้วยไม้ให้กับประเทศคู่ค้าในปัจจุบัน เนื่องจากราคาในบางฤดูกาลต่ำเกินไป และความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ตาราง 4.8 แสดงข้อมูลรูปแบบการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบินของผู้ส่งออก

รูปแบบการขนส่ง	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
ขนส่งเอง	6	35.29
จ้างผู้อื่นขนส่ง	11	64.71
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.8 ผู้ส่งออกจำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 64.71 จ้างผู้อื่นขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบิน และจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.29 ขนส่งดอกกล้วยไม้ไปสนามบินเอง โดยระยะเวลาเฉลี่ยที่ใช้ในการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบินในแต่ละเที่ยวของผู้ส่งออกคือ 1-2 ชั่วโมง

ตาราง 4.9 แสดงข้อมูลความถี่ในการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบินของผู้ส่งออก

ความถี่ในการขนส่ง	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
1 รอบ/วัน	14	82.35
2 รอบ/วัน	2	11.76
มากกว่า 2 รอบ/วัน	1	5.88
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.9 ผู้ส่งออก 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 82.35 ขนส่งดอกกล้วยไม้ไป สนามบิน 1 รอบต่อวัน มีจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.76 ขนส่งดอกกล้วยไม้ไปสนามบิน 2 รอบต่อวัน และมีเพียง 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.88 ขนส่งมากกว่า 2 รอบต่อวัน สำหรับปัญหาที่เป็น อุปสรรคในการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบิน คือ ความไม่แน่นอนของสภาพการจราจร วิธี แก้ปัญหาคือ ตรวจสอบเส้นทางและวางแผนการเดินทาง

ตาราง 4.10 แสดงข้อมูลปัญหาในการส่งออกดอกกล้วยไม้ที่ประสบอยู่ของผู้ส่งออก

ปัญหา*	ลำดับความสำคัญ
ปัญหาทางความล่าช้าในการดำเนินการด้านพิธีการส่งออก	3
พื้นที่ระวางขนส่งทางอากาศมีไม่เพียงพอ	1
ความล่าช้าในการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปสนามบิน	4
พบการปนเปื้อนของโรคและแมลง	5
คุณภาพของดอกกล้วยไม้	2

หมายเหตุ : *เรียงลำดับความสำคัญ

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.10 จากประสบการณ์การส่งออกดอกกล้วยไม้ของผู้ส่งออก ผู้ ส่งออกทั้งหมดเคยประสบปัญหาและอุปสรรคต่างๆ โดยปัญหาและอุปสรรคที่ผ่านมาที่ผู้ส่งออก ประสบมากที่สุดคือ พื้นที่ระวางขนส่งทางอากาศมีไม่เพียงพอ อันดับสองคือปัญหาคุณภาพของ ดอกกล้วยไม้ รองลงมาคือปัญหาความล่าช้าในการดำเนินการด้านพิธีการส่งออก ความล่าช้าใน การขนส่งดอกกล้วยไม้ไปสนามบิน และพบการปนเปื้อนของโรคและแมลง ตามลำดับ

ตาราง 4.11 แสดงข้อมูลประสบการณ์ถูกตีกลับหรือทำลายดอกกล้วยไม้จากประเทศคู่ค้าของผู้ ส่งออก

ประสบการณ์ถูกตีกลับหรือทำลาย	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
เคย	17	100.00
ไม่เคย	0	0.00
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.11 ผู้ส่งออกทั้งหมดต่างเคยมีประสบการณ์ถูกทำลายดอกกล้วยไม้จากประเทศคู่ค้า เนื่องจากพบแมลงศัตรูพืชหรือไข่ของแมลง

ตาราง 4.12 แสดงข้อมูลการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศของผู้ส่งออก

การใช้เทคโนโลยี	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
มีการใช้	17	100.00
ไม่มีการใช้	0	0.00
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.12 จะเห็นว่าผู้ส่งออกทั้งหมดมีการใช้ Internet เพื่อติดต่อประสานงานซื้อขาย แลกเปลี่ยนข้อมูล และจัดทำ Website เพื่อให้ลูกค้าดูข้อมูลต่างๆ และเพื่อขยายตลาด

ตาราง 4.13 แสดงข้อมูลการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานเอกชนในด้านการส่งออกดอกกล้วยไม้ของผู้ส่งออก

การสนับสนุน	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
ได้รับ	15	88.24
ไม่ได้รับ	2	11.76
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.13 ผู้ส่งออกจำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 88.24 ได้รับการสนับสนุนจากสมาคมผู้ส่งออกกล้วยไม้ ในเรื่องของข้อมูลราคา ปัญหาต่างๆ และข้อมูลลูกค้าที่มีปัญหาทางด้านการเงิน ส่วนอีก 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.76 ไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานเอกชนในด้านการส่งออกดอกกล้วยไม้ ทางผู้ส่งออกมีความต้องการให้ภาครัฐ/หน่วยงานเอกชนที่เกี่ยวข้องเข้ามาช่วยเหลือการส่งออกดอกกล้วยไม้ โดยการจัดหาพื้นที่ระวางให้เพียงพอต่อความต้องการ ลดค่าใช้จ่ายในการเดินพิธีการส่งออก และช่วยสนับสนุนการเปิดตลาดใหม่

ตาราง 4.14 แสดงข้อมูลตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานด้านกระบวนการจัดซื้อของผู้ส่งออก

ตัวชี้วัด*	จำนวนบริษัท	ร้อยละ	ลำดับความสำคัญ
คุณภาพของดอกกล้วยไม้	17	100.00	1
ต้นทุนการสั่งซื้อ	16	94.12	2
ความเร็วในการจัดส่ง	8	47.06	3

หมายเหตุ : *ตอบได้มากกว่าหนึ่งคำตอบและเรียงลำดับความสำคัญ

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.14 ผู้ส่งออกทั้งหมดมีการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานในแผนกจัดซื้อ โดยตัวชี้วัดที่ผู้ส่งออกรับถึงมากที่สุดได้แก่ คุณภาพของดอกกล้วยไม้ โดยคิดเป็นร้อยละ 100 รองลงมาคือต้นทุนการสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 94.12 และความเร็วในการจัดส่ง คิดเป็นร้อยละ 47.06 ตามลำดับ

ตาราง 4.15 แสดงข้อมูลจุดเด่นของแผนกจัดซื้อที่ทำให้ประสบความสำเร็จของผู้ส่งออก

จุดเด่น*	จำนวนบริษัท	ร้อยละ	ลำดับความสำคัญ
ความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรและชาวสวน	10	58.82	1
ประสบการณ์ของบุคลากร	9	52.94	2
การทำงานเป็นทีมของบุคลากรในแผนกจัดซื้อ	9	52.94	3
ผู้บริหารเห็นความสำคัญในการปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อ	4	23.53	4
ระบบสารสนเทศในองค์กร	2	11.76	5

หมายเหตุ : *ตอบได้มากกว่าหนึ่งคำตอบและเรียงลำดับความสำคัญ

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.15 จุดเด่นของแผนกจัดซื้อที่ทำให้ผู้ส่งออกประสบความสำเร็จอันดับแรกคือ ความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรและชาวสวน คิดเป็นร้อยละ 58.82 อันดับสองคือ ประสบการณ์ของบุคลากรในแผนกจัดซื้อ คิดเป็นร้อยละ 52.94 และอันดับสามคือการทำงานเป็นทีมของบุคลากรในแผนกจัดซื้อ คิดเป็นร้อยละ 52.94

ตาราง 4.16 แสดงข้อมูลตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานด้านการปลูกและเก็บเกี่ยวของผู้ส่งออก

ตัวชี้วัด*	จำนวนบริษัท	ร้อยละ	ลำดับความสำคัญ
คุณภาพของดอกกล้วยไม้	17	100.00	1
จำนวนตามคำสั่งซื้อ	17	100.00	2
ความเร็วในการเก็บเกี่ยว	13	76.47	3

หมายเหตุ : *ตอบได้มากกว่าหนึ่งคำตอบและเรียงลำดับความสำคัญ

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.16 ผู้ส่งออกทั้งหมดมีการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานในการปลูกและเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ และตัวชี้วัดที่สำคัญในการประเมินประสิทธิภาพอันดับแรกคือคุณภาพของดอกกล้วยไม้ คิดเป็นร้อยละ 100 รองลงมาคือจำนวนดอกกล้วยไม้ตามคำสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 100 และความเร็วในการเก็บเกี่ยว คิดเป็นร้อยละ 76.47

ตาราง 4.17 แสดงข้อมูลจุดเด่นของการปลูกและเก็บเกี่ยวที่ทำให้ประสบความสำเร็จของผู้ส่งออก

จุดเด่น*	จำนวนบริษัท	ร้อยละ	ลำดับความสำคัญ
ประสบการณ์การปลูกและเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ของชาวสวน	16	94.12	1
การปลูกและเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ตามหลักเกษตรดีที่เหมาะสม	11	64.71	2
มีการปรับปรุงพันธุ์ใหม่ๆอยู่เสมอ	11	64.71	3

หมายเหตุ : *ตอบได้มากกว่าหนึ่งคำตอบและเรียงลำดับความสำคัญ

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.17 จุดเด่นของแผนกจัดซื้อที่ทำให้ท่านประสบความสำเร็จอันดับแรกคือ ประสบการณ์การปลูกและเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ของชาวสวน คิดเป็นร้อยละ 94.12 อันดับสองคือ การปลูกและเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ตามหลักเกษตรดีที่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 64.71 และอันดับสุดท้ายคือมีการปรับปรุงพันธุ์ใหม่ๆอยู่เสมอ คิดเป็นร้อยละ 64.71

ตาราง 4.18 แสดงข้อมูลตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานด้านการบรรจุหีบห่อของผู้ส่งออก

ตัวชี้วัด*	จำนวนบริษัท	ร้อยละ	ลำดับความสำคัญ
อายุการใช้งานของดอกกกล้วยไม้	14	82.35	1
ต้นทุนการบรรจุหีบห่อ	12	70.59	2
สะดวกเหมาะสมกับการขนส่ง	9	52.94	3

หมายเหตุ : *ตอบได้มากกว่าหนึ่งคำตอบและเรียงลำดับความสำคัญ

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.18 ผู้ส่งออกทั้งหมดมีการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานในการบรรจุหีบห่อ โดยมีตัวชี้วัดที่สำคัญในการประเมินประสิทธิภาพอันดับแรกคือ อายุการใช้งานของดอกกกล้วยไม้ คิดเป็นร้อยละ 82.35 อันดับสองคือต้นทุนการบรรจุหีบห่อ คิดเป็นร้อยละ 70.59 และอันดับสุดท้ายคือ สะดวกเหมาะสมกับการขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 52.94

ตาราง 4.19 แสดงข้อมูลจุดเด่นของการบรรจุหีบห่อที่ทำให้ประสบความสำเร็จของผู้ส่งออก

จุดเด่น*	จำนวนบริษัท	ร้อยละ	ลำดับความสำคัญ
ความเชี่ยวชาญของบุคลากร	15	88.24	1
การฝึกอบรมของบุคลากร	10	58.82	2
การทำงานเป็นทีมของบุคลากรในแผนกบรรจุหีบห่อ	10	58.82	3

หมายเหตุ : *ตอบได้มากกว่าหนึ่งคำตอบและเรียงลำดับความสำคัญ

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.19 จุดเด่นของการบรรจุหีบห่อที่ทำให้ผู้ส่งออกประสบความสำเร็จอันดับแรกคือ ความเชี่ยวชาญของบุคลากร คิดเป็นร้อยละ 88.24 อันดับสองคือการฝึกอบรมของบุคลากร คิดเป็นร้อยละ 58.82 และอันดับสามคือ การทำงานเป็นทีมของบุคลากรในแผนกบรรจุหีบห่อ คิดเป็นร้อยละ 58.82

ตาราง 4.20 แสดงข้อมูลตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานด้านการขนส่งของผู้ส่งออก

ตัวชี้วัด*	จำนวนบริษัท	ร้อยละ	ลำดับความสำคัญ
คุณภาพของดอกล้อยไม้ระหว่งการขนส่ง	17	100.00	1
ความรวดเร็วในการขนส่ง	11	64.71	2
ต้นทุนการขนส่ง	11	64.71	3

หมายเหตุ : *ตอบได้มากกว่าหนึ่งคำตอบและเรียงลำดับความสำคัญ

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.20 ผู้ส่งออกทั้งหมดมีการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานในด้านการขนส่ง โดยตัวชี้วัดที่เป็นตัวสำคัญในการประเมินประสิทธิภาพอันดับแรกคือ คุณภาพของดอกล้อยไม้ระหว่งการขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 100 อันดับสองคือ ความรวดเร็วในการขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 64.71 และอันดับสุดท้ายคือ ต้นทุนการขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 64.71

ตาราง 4.21 แสดงข้อมูลจุดเด่นของการขนส่งที่ทำให้ประสบความสำเร็จของผู้ส่งออก

จุดเด่น*	จำนวนบริษัท	ร้อยละ	ลำดับความสำคัญ
สมรรถนะและจำนวนของยานพาหนะ	15	88.24	1
ความรู้ความเชี่ยวชาญเส้นทางของบุคลากร	10	58.82	2

หมายเหตุ : *ตอบได้มากกว่าหนึ่งคำตอบและเรียงลำดับความสำคัญ

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.21 จุดเด่นของการขนส่งที่ทำให้ผู้ส่งออกประสบความสำเร็จอันดับแรกคือ สมรรถนะและจำนวนของยานพาหนะ คิดเป็นร้อยละ 88.24 รองลงมาคือ ความรู้ความเชี่ยวชาญเส้นทางของบุคลากร คิดเป็นร้อยละ 58.82

ตาราง 4.22 แสดงข้อมูลวิจัยเชิงวิเคราะห์เปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของผู้ส่งออกและรูปแบบการรับซื้อดอกกล้วยไม้ โดยวิธี Crosstab

มูลค่าการส่งออก	รูปแบบการรับซื้อดอกกล้วยไม้		รวม
	มีส่วนของตนเองและรับซื้อบางส่วน	รับซื้อที่สวนของเกษตรกร	
100 ล้านบาทขึ้นไป	5	0	5
50 – 100 ล้านบาท	1	11	12
รวม	6	11	17

จากตาราง 4.22 จะเห็นได้ว่า ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป ทั้งหมดจำนวน 5 ราย มีส่วนของตนเองและรับซื้อดอกกล้วยไม้จากเกษตรกรบางส่วน สำหรับผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50 – 100 ล้านบาท ส่วนใหญ่รับซื้อที่สวนของเกษตรกร มีเพียงรายเดียวเท่านั้นที่มีส่วนของตนเองและรับซื้อจากเกษตรกรบางส่วน

ตาราง 4.23 แสดงข้อมูลวิจัยเชิงวิเคราะห์เปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของผู้ส่งออกและความพึงพอใจราคาขายดอกกล้วยไม้ส่งออกให้กับประเทศคู่ค้า โดยวิธี Crosstab

มูลค่าการส่งออก	ความพึงพอใจราคาขายดอกกล้วยไม้ให้ประเทศคู่ค้า		รวม
	พอใจ	ไม่พอใจ	
100 ล้านบาทขึ้นไป	5	0	5
50 – 100 ล้านบาท	0	12	12
รวม	5	12	17

จากตาราง 4.23 จะเห็นได้ว่า ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป ทั้งหมดจำนวน 5 ราย พึงพอใจกับราคาขายดอกกล้วยไม้ส่งออกให้กับประเทศคู่ค้า ในขณะที่ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50 – 100 ล้านบาท ทั้งหมดจำนวน 12 ราย ไม่พอใจกับราคาขายดอกกล้วยไม้ให้กับประเทศคู่ค้า

ตาราง 4.24 แสดงข้อมูลวิจัยเชิงเปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของผู้ส่งออกและรูปแบบการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบิน โดยวิธี Crosstab

มูลค่าการส่งออก	รูปแบบการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบิน		รวม
	ขนส่งเอง	จ้างผู้อื่นขนส่ง	
100 ล้านบาทขึ้นไป	5	0	5
50 – 100 ล้านบาท	1	11	12
รวม	6	11	17

จากตาราง 4.24 จะเห็นได้ว่า ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป ทั้งหมดจำนวน 5 ราย ขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบินเอง ในขณะที่ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50 – 100 ล้านบาท จำนวน 11 ราย จ้างผู้อื่นขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบิน มีเพียงรายเดียวเท่านั้นที่ขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบินเอง

ตาราง 4.25 แสดงข้อมูลวิจัยเชิงเปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของผู้ส่งออกและปัญหาการส่งออกดอกกล้วยไม้ โดยวิธี Crosstab

มูลค่าการส่งออก	ปัญหาที่พบ		รวม
	พื้นที่ระหว่างไม่เพียงพอ	คุณภาพของดอกกล้วยไม้	
100 ล้านบาทขึ้นไป	5	0	5
50 – 100 ล้านบาท	7	5	12
รวม	12	5	17

จากตาราง 4.25 จะเห็นได้ว่า ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป จำนวน 5 ราย พบปัญหาพื้นที่ระหว่างไม่เพียงพอ และไม่พบปัญหาคุณภาพของดอกกล้วยไม้ ในขณะที่ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50 – 100 ล้านบาท จำนวน 7 ราย พบปัญหาพื้นที่ระหว่างไม่เพียงพอ และจำนวน 5 ราย พบปัญหาคุณภาพดอกกล้วยไม้

ตาราง 4.26 แสดงข้อมูลวิจัยเชิงเปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของผู้ส่งออกและการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการส่งออกดอกกล้วยไม้ โดยวิธี Crosstab

มูลค่าการส่งออก	การสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง		รวม
	ได้รับ	ไม่ได้รับ	
100 ล้านบาทขึ้นไป	5	0	5
50 – 100 ล้านบาท	10	2	12
รวม	15	2	17

จากตาราง 4.26 จะเห็นได้ว่า ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป ทั้งหมดจำนวน 5 ราย ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในขณะที่ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50 – 100 ล้านบาท ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจำนวน 10 ราย และอีก 2 ราย ไม่ได้รับการสนับสนุน

4.1.2 บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

ตาราง 4.27 แสดงข้อมูลประสบการณ์การส่งออกดอกกล้วยไม้ของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

ประสบการณ์	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
1-5 ปี	6	35.29
6-10 ปี	5	29.41
10 ปีขึ้นไป	6	35.29
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.27 จากการสำรวจบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าจำนวน 17 บริษัท ด้วยวิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีการดำเนินกิจกรรมต่อเนื่องกัน โดยให้ผู้ส่งออกแนะนำบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าที่ผู้ส่งออกใช้บริการ พบว่าบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้ามีประสบการณ์การส่งออกดอกกล้วยไม้ไปประเทศญี่ปุ่นเป็นเวลา 1-5 ปีมีจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.29 ประสบการณ์การส่งออกดอกกล้วยไม้ไปประเทศญี่ปุ่น 6-10 ปีมีจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.41 และประสบการณ์การส่งออกดอกกล้วยไม้ไปประเทศญี่ปุ่น 10 ปีขึ้นไปมีจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.29

ตาราง 4.28 แสดงข้อมูลมูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้ต่อปีของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

มูลค่าการส่งออก	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
50-100 ล้านบาท	12	70.59
100 ล้านบาทขึ้นไป	5	29.41
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.28 บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้ามีมูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้ 50-100 ล้านบาทต่อปีจำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.59 และมูลค่า 100 ล้านบาทขึ้นไปจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.41

ตาราง 4.29 แสดงข้อมูลการแนะนำบริการต่างๆของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

แนะนำบริการต่างๆ	แนะนำบริการ		ลูกค้าเป็นผู้กำหนด		รวม	
	จำนวนบริษัท	ร้อยละ	จำนวนบริษัท	ร้อยละ	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
ด้านบรรจุกัมภ์	0	0.00	17	100.00	17	100.00
ด้านเอกสาร	8	47.06	9	52.94	17	100.00
ด้านประกันภัย	3	17.65	14	82.35	17	100.00
ด้านอื่นๆ	4	23.53	13	76.47	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตาราง 4.29 บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้ามีการแนะนำบริการด้านต่างๆแก่ลูกค้าดังนี้ บริการด้านบรรจุกัมภ์ ทางลูกค้าเป็นผู้กำหนด คิดเป็นร้อยละ 100 บริการด้านเอกสาร บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าแนะนำบริการแก่ลูกค้าคิดเป็นร้อยละ 47.06 และลูกค้ากำหนดเองคิดเป็นร้อยละ 52.94 ทางด้านบริการด้านประกันภัย บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าแนะนำบริการให้แก่ลูกค้าคิดเป็นร้อยละ 17.65 และอีกร้อยละ 82.35 ลูกค้าเป็นผู้กำหนด ในส่วนของบริการด้านอื่นๆ บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าแนะนำบริการแก่ลูกค้าคิดเป็นร้อยละ 23.53 ได้แก่ แนะนำบริการเกี่ยวกับรูปแบบการขนส่ง แนะนำตารางเที่ยวบิน แนะนำเรื่อง Volume เพื่อได้ราคาค่าขนส่งที่ถูกลง และอีกร้อยละ 76.47 ลูกค้าเป็นผู้กำหนดเอง

ตาราง 4.30 แสดงข้อมูลวิธีการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปสนามบินของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

มูลค่าการส่งออก	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
ขนส่งเอง	11	64.71
จ้างผู้อื่นขนส่ง	0	0.00
อื่นๆ	6	35.29
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตาราง 4.30 บริษัทตัวแทนรับขนส่งสินค้าส่วนใหญ่มีวิธีการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปสนามบินด้วยการขนส่งเอง 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 64.71 และอีก 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.29 ถูกค้ำเป็นผู้ขนส่งดอกกล้วยไม้ไปสนามบินเอง

ตาราง 4.31 แสดงข้อมูลปัญหาเรื่องพื้นที่ระวางขนส่งไม่เพียงพอในช่วง Peak Season ของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

ปัญหาเรื่องพื้นที่ระวางขนส่งไม่เพียงพอ	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
ประสบปัญหา	12	70.59
ไม่ประสบปัญหา	5	29.41
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตาราง 4.31 บริษัทตัวแทนรับขนส่งสินค้าส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 70.59 ประสบปัญหาเรื่องพื้นที่ระวางไม่เพียงพอในช่วง Peak Season และมีวิธีแก้ปัญหาด้วยการเปลี่ยนเที่ยวบินเป็นเที่ยวถัดไปหรือเปลี่ยนสายการบินให้ได้เที่ยวบินที่เร็วที่สุด และอีกร้อยละ 29.41 ไม่ประสบปัญหาเนื่องจากมีการวางแผนในการจองระวางล่วงหน้า

ตาราง 4.32 แสดงข้อมูลปัญหาสินค้าตกไฟล์ทของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

ปัญหาสินค้าตกไฟล์ท	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
เคยประสบปัญหา	17	100.00
ไม่เคยประสบปัญหา	0	0.00
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตาราง 4.32 บริษัทตัวแทนรับขนส่งสินค้าทั้งหมดต่างก็เคยประสบปัญหานี้ด้วยสาเหตุ พื้นที่ระวางเต็ม สินค้ามาถึงสนามบินล่าช้า ภัยธรรมชาติ สินค้ามาเกินบู้คกิ้ง ขั้นตอนในการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช วิธีแก้ปัญหาคือแช่ห้องเย็นและรอบูคไฟลท์ถัดไป

ตาราง 4.33 แสดงข้อมูลการมอบหมายให้ผู้เชี่ยวชาญ Perishable Goods ของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

มอบหมายให้ผู้เชี่ยวชาญ	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
จำเป็น	17	100.00
ไม่จำเป็น	0	0.00
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตาราง 4.33 การขนส่งดอกกล้วยไม้ซึ่งเป็นสินค้า Perishable Goods จำเป็นมอบหมายให้ผู้ขนส่งที่มีความเชี่ยวชาญด้านนี้ เนื่องจากมีความรู้เรื่องการจัดวางและการเก็บรักษา มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการเดินพิธีการส่งออก มีการจัดการด้านเวลาให้พอดีกับการขนส่งและเดินพิธีการส่งออก

ตาราง 4.34 แสดงข้อมูลปัญหาและอุปสรรคในการจัดเก็บดอกกล้วยไม้ในพื้นที่คลังสินค้าของท่าอากาศยานของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

ปัญหาและอุปสรรค	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
มี	0	0.00
ไม่มี	17	100.00
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตาราง 4.34 พบว่าในด้านการจัดเก็บสินค้าในพื้นที่คลังของท่าอากาศยานไม่พบปัญหาและอุปสรรคในการจัดเก็บดอกกล้วยไม้

ตาราง 4.35 แสดงข้อมูลความเหมาะสมของอุณหภูมิห้องเก็บดอกกล้วยไม้ในพื้นที่คลังสินค้าของท่าอากาศยานของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

ความเหมาะสมของอุณหภูมิห้อง	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
เหมาะสม	17	100.00
ไม่เหมาะสม	0	0.00
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตาราง 4.35 อุณหภูมิของห้องเก็บดอกกล้วยไม้ในพื้นที่คลังสินค้าของท่าอากาศยานมีความเหมาะสม คือ 12-15 องศาเซลเซียส

ตาราง 4.36 แสดงข้อมูลจำนวนห้องปรับอุณหภูมิที่เก็บดอกกล้วยไม้ในพื้นที่คลังสินค้าของท่าอากาศยานของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

จำนวนห้องปรับอุณหภูมิ	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
เพียงพอ	17	100.00
ไม่เพียงพอ	0	0.00
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตาราง 4.36 จำนวนห้องปรับอุณหภูมิที่เก็บดอกกล้วยไม้ในพื้นที่คลังสินค้าของท่าอากาศยานที่ให้บริการมีเพียงพอต่อการใช้งาน

ตาราง 4.37 แสดงข้อมูลจำนวนอุปกรณ์ต่างๆในพื้นที่คลังสินค้าของท่าอากาศยานของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

จำนวนอุปกรณ์ต่างๆ	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
เพียงพอ	17	100.00
ไม่เพียงพอ	0	0.00
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตาราง 4.37 จำนวนอุปกรณ์ต่างๆในพื้นที่คลังสินค้าของท่าอากาศยานที่ให้บริการมีเพียงพอต่อการใช้งาน

ตาราง 4.38 แสดงข้อมูลการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

การใช้เทคโนโลยี	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
มีการใช้	17	100.00
ไม่มีการใช้	0	0.00
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตาราง 4.38 บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าร้อยละ 100 ได้มีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมาช่วยในการจัดเก็บข้อมูลออนไลน์ ทำให้มีความสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น ได้รับข่าวสารทั่วถึง มีความแม่นยำของข้อมูลมากขึ้น และสามารถติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ทาง Internet

ตาราง 4.39 แสดงข้อมูลการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานเอกชนในด้านการส่งออกดอกกล้วยไม้ของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

การสนับสนุน	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
ได้รับ	7	41.18
ไม่ได้รับ	10	58.82
รวม	17	100.00

ที่มา : จากการศึกษา

จากตาราง 4.39 มีบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าจำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.18 ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานเอกชนในด้านการส่งออกดอกกล้วยไม้ โดยการให้ความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนการส่งออก ในขณะที่อีก 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.82 ไม่ได้รับการสนับสนุน บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้ามีความต้องการให้ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยเหลือในการส่งออกดอกกล้วยไม้ โดยช่วยลดระยะเวลาการขอใบรับรองโรคพืช สุ่มตรวจให้น้อยลง แก้ปัญหาจราจร และลดราคาค่าระวางบรรทุก

ตาราง 4.40 แสดงข้อมูลวิจัยเชิงวิเคราะห์ที่เปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าและการประสบปัญหาพื้นที่ระวางขนส่งมีไม่เพียงพอในช่วง Peak Season โดยวิธี Crosstab

มูลค่าการส่งออก	ปัญหาพื้นที่ระวางขนส่งมีไม่เพียงพอในช่วง Peak Season		รวม
	ประสบปัญหา	ไม่ประสบปัญหา	
100 ล้านบาทขึ้นไป	5	0	5
50 – 100 ล้านบาท	7	5	12
รวม	12	5	17

จากตาราง 4.40 จะเห็นได้ว่า บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไปทั้งหมดจำนวน 5 ราย ประสบปัญหาพื้นที่ระวางขนส่งมีไม่เพียงพอในช่วง Peak Season ในขณะที่บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออก 50 – 100 ล้านบาท จำนวน 7 ราย ประสบปัญหาพื้นที่ระวางขนส่งมีไม่เพียงพอในช่วง Peak Season และอีก 5 ราย ไม่ประสบปัญหา

ตาราง 4.41 แสดงข้อมูลวิจัยเชิงเปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าและการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการส่งออกคอกกล้วยไม้ โดยวิธี Crosstab

มูลค่าการส่งออก	การสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง		รวม
	ได้รับ	ไม่ได้รับ	
100 ล้านบาทขึ้นไป	5	0	5
50 – 100 ล้านบาท	2	10	12
รวม	7	10	17

จากตาราง 4.41 จะเห็นได้ว่าบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป ทั้งหมด 5 ราย ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการส่งออกคอกกล้วยไม้ ในขณะที่บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออก 50 – 100 ล้านบาท ได้รับการสนับสนุนเพียง 2 ราย และอีก 10 รายไม่ได้รับการสนับสนุน

4.2 การศึกษาแผนผังกระบวนการผลิต

4.2.1 การศึกษาแผนผังกระบวนการผลิต (Process Activity Mapping) ของโซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกจากประเทศไทยไปญี่ปุ่น โดยการศึกษากระบวนการตั้งแต่ผู้ส่งออกไปยังบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า โดยจำแนกกิจกรรมต่างๆดังนี้

กิจกรรมของผู้ส่งออก

เมื่อตกลงซื้อขายกับลูกค้าในประเทศญี่ปุ่นเรียบร้อยแล้ว ผู้ส่งออกจะทำการติดต่อบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าเพื่อจองระวางพื้นที่ และติดต่อชาวสวนเพื่อสั่งดอกกล้วยไม้ตามจำนวนคำสั่งซื้อ หลังจากนั้นผู้ส่งออกจะรอคอยการเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ของชาวสวน เมื่อเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้เสร็จแล้ว จะทำการขนย้ายดอกกล้วยไม้ขึ้นรถกระบะ 4 ล้อที่มีตู้ควบคุมอุณหภูมิ 12-15 องศาเซลเซียส จากนั้นจึงขนส่งไปยังโรงบรรจุหีบห่อ

เมื่อขนดอกกล้วยไม้ลงมาจากรถกระบะ 4 ล้อแล้ว กิจกรรมที่ทำเริ่มแรกคือทำการตรวจสอบคุณภาพของดอกกล้วยไม้ และตกลงราคาซื้อขาย จากนั้นจะนำดอกกล้วยไม้ขึ้นชั้นพักเพื่อแช่น้ำยาป้องกันเชื้อรา แบบที่เร็วและยืดอายุ ขึ้นขั้นตอนต่อไปจะเป็นการคัดคุณภาพและคัดขนาดตามการแบ่งเกรด เมื่อเสร็จแล้วจะทำการตัดแต่งและมัดกำดอกกล้วยไม้ จากนั้นนำไปรมเมทิลโบรไมด์กำจัดแมลงศัตรูพืช และนำไปลดอุณหภูมิโดยเก็บในห้องเย็น หลังจากนั้นจึงบรรจุหีบห่อรอการขนส่งไปยังสนามบินต่อไป

กิจกรรมของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

เมื่อตกลงซื้อขายพื้นที่ระวางกับลูกค้าเรียบร้อยแล้ว บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าจะทำการจัดหาพื้นที่ระวางตามคำสั่งซื้อของลูกค้า จัดเตรียมเอกสารสำหรับสินค้าที่ส่งไปยังปลายทาง และจัดเตรียมเอกสารสำหรับการส่งออก จากนั้นจะทำการตรวจสอบ Pre-shipment โดยตรวจสอบความถูกต้องของสินค้าและเอกสารต่างๆ

เมื่อขนส่งสินค้าไปยังสนามบินเรียบร้อยแล้ว กิจกรรมแรกที่ทำคือ นำสินค้าเข้าพักในห้องเย็นในคลังสินค้า และรอดำเนินพิธีการส่งออก จากนั้นยื่นเอกสารสำหรับดำเนินการพิธีการส่งออก และขอใบรับรอง Phytosanitary Certificate ของกระทรวงเกษตร เมื่อเรียบร้อยแล้วจึงตรวจปล่อยสินค้าและติดต่อ Plan load ของสายการบิน เพื่อนำสินค้าขึ้นเครื่องต่อไป

4.2.2 การวิเคราะห์กิจกรรม Process Activity Mapping จากการสำรวจข้อมูลจากผู้ส่งออกและตัวแทนขนส่งสินค้า

ตารางที่ 4.42 ตารางวิเคราะห์กิจกรรม Process Activity Mapping

กิจกรรม	กิจกรรมในระบบ	เวลาเฉลี่ยที่ใช้ไป (ชั่วโมง)	ประเภทของ กิจกรรม	วิเคราะห์คุณค่า ของกิจกรรม
1	ตกลงซื้อขายกับลูกค้าในต่างประเทศ	28.36	Operation	VA
2	ติดต่อ Freight Forwarder เพื่อจองระวาง	0.36	Operation	NNVA
3	ติดต่อชาวสวนเพื่อส่งดอกกล้วยไม้	0.34	Operation	VA
4	รอกคอยการเก็บเกี่ยว	1.03	Operation	NNVA
5	เคลื่อนย้ายขึ้นรถ	0.75	Transportation	NNVA
6	ระยะเวลาขนส่ง	3.05	Transportation	VA
7	เคลื่อนย้ายลงจากรถ	0.75	Transportation	NNVA
8	ตรวจสอบคุณภาพ	0.72	Inspection	VA
9	ตกลงราคา	0.31	Operation	NNVA
10	นำดอกกล้วยไม้ขึ้นชั้นพัก	1.06	Operation	NNVA
11	คัดคุณภาพและคัดขนาด	1.03	Inspection	VA
12	ตัดแต่งและมัดกำ	0.88	Operation	VA
13	กำจัดแมลงศัตรูพืช	1.56	Operation	VA
14	ลดอุณหภูมิโดยเก็บในห้องเย็น	0.59	Operation	VA
15	บรรจุหีบห่อ	1.45	Operation	VA
16	เก็บรักษารอการขนส่งไปยังสนามบิน	0.79	Storage	NVA
17	ตกลงซื้อขายพื้นที่ระวาง	0.35	Operation	VA
18	จัดหาพื้นที่ระวาง	1.88	Operation	VA
19	จัดเตรียมเอกสารสำหรับการส่งออก	0.31	Operation	VA
20	ตรวจสอบ Pre-shipment	0.17	Inspection	NNVA
21	ขนส่งสินค้าไปยังสนามบิน	2.25	Transportation	VA
22	นำสินค้าเข้าพักในห้องเย็นในคลังสินค้า	0.28	Storage	NNVA
23	รอคำนเนินพิธีการส่งออก	0.28	Storage	NVA
24	ยื่นเอกสารสำหรับดำเนินพิธีการส่งออก	0.34	Operation	VA
25	ขอใบรับรอง Phytosanitary Certificate	1.50	Operation	VA
26	ตรวจปล่อยสินค้า	0.28	Operation	VA
27	ติดต่อ Plan load ของสายการบิน เพื่อนำ สินค้าขึ้นเครื่อง	0.33	Operation	VA
	รวม 27 กิจกรรม	50.99		
	%VA	88.66		
	%NVA	2.10		
	%NNVA	9.24		

4.3 การวิเคราะห์กระบวนการที่ไม่ก่อให้เกิดคุณค่า

การพัฒนาประสิทธิภาพโซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกจากประเทศไทยไปญี่ปุ่นเกิดจากการวิเคราะห์กิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่า (Non-Value Added : NVA) และกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าแต่มีความจำเป็น (Necessary but Non-Value Added : NNVA) ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ต้องหาวิธีการบริหารจัดการเพื่อลดกิจกรรมนั้นลงหรือนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้เพื่อลดความสูญเปล่าที่เกิดขึ้นออกไปจากการทำงานให้ได้มากที่สุด โดยกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่า (NVA) มีปริมาณ 2.10% และกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าแต่มีความจำเป็น (NNVA) มีปริมาณ 9.24% โดยการปรับปรุงกระบวนการหรือลดกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าจะต้องศึกษาถึงกระบวนการของกิจกรรมต่างๆ เสียก่อน ซึ่งจากการเก็บรวบรวมข้อมูลและการสัมภาษณ์ขององค์กรและผู้ที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทานในองค์กรที่เป็นกรณีศึกษาพบว่า สามารถจำแนกได้ดังนี้

4.3.1 กิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่า (Non-Value Added : NVA)

จากการศึกษาพบว่า มี 2 กิจกรรมดังนี้

1. การเก็บรักษาดอกกล้วยไม้รอการขนส่งไปยังสนามบิน

เนื่องจากเมื่อบรรจุหีบห่อดอกกล้วยไม้เรียบร้อยแล้ว จะมีช่วงเวลารอคอยรถมาขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบิน ช่วงเวลาการรอกคอยนี้จะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับสภาพการจราจร ภัยธรรมชาติ และการวางแผนการเดินทาง กระบวนการนี้ทำให้เกิดเวลารอคอย 1.55% ของเวลาในกิจกรรมทั้งหมด

2. รอดำเนินพิธีการส่งออก

เนื่องจากเมื่อตัวแทนขนส่งสินค้านำสินค้าเข้าพักในห้องเย็นในคลังสินค้าแล้ว จะต้องดำเนินพิธีการส่งออก สำหรับกิจกรรมในส่วนนี้เป็นกิจกรรมการรอกคอยเพื่อยื่นเอกสารสำหรับเดินพิธีการส่งออก ช่วงเวลาการรอกคอยนี้จะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับจำนวนตัวแทนขนส่งสินค้าที่มาดำเนินพิธีการในขณะนั้น จำนวนเจ้าหน้าที่ให้บริการ และความเรียบร้อยในส่วนขอเอกสารส่งออกสินค้า กระบวนการนี้ทำให้เกิดเวลารอคอย 0.55% ของเวลาในกิจกรรมทั้งหมด

4.3.2 กิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าแต่มีความจำเป็น (Necessary but Non-Value Added : NNVA)

จากการศึกษาพบว่า มี 8 กิจกรรมดังนี้

1. ติดต่อ Freight Forwarder เพื่อจองระวาง
2. รอคอยการเก็บเกี่ยว
3. เคลื่อนย้ายขึ้นรถ
4. เคลื่อนย้ายลงจากรถ
5. ตกลงราคา

6. นำดอกกล้วยไม้ขึ้นชั้นพัก
7. ตรวจสอบ Pre-shipment
8. นำสินค้าเข้าพักในห้องเย็นในคลังสินค้า

เนื่องจากกิจกรรมเหล่านี้ไม่ก่อให้เกิดคุณค่ากับผลผลิตและไม่สามารถตัดออกไปจากกระบวนการได้ เพราะหากไม่ทำก็จะส่งผลให้กระบวนการในโซ่อุปทานไม่สามารถดำเนินต่อไปได้ กิจกรรมเหล่านี้จึงมีความจำเป็นที่จะต้องทำต่อไป เช่น การติดต่อ Freight Forwarder เพื่อจองระวาง เป็นกระบวนการที่ทำให้เกิดการซื้อขายพื้นที่ระวางและเป็นจุดเริ่มต้นการขนส่งสินค้า, รอคอยการเก็บเกี่ยวเป็นกระบวนการที่มีความจำเป็น เพื่อให้ได้สินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เป็นต้น ซึ่งพบว่าเวลาของกิจกรรมทั้ง 8 กิจกรรมนี้มี 9.24% ของเวลาในกิจกรรมทั้งหมด

4.4 การวิเคราะห์การเปรียบเทียบการดำเนินงานของประเทศไทยเมื่อเปรียบเทียบกับ สิงคโปร์/มาเลเซีย

จากการศึกษาแผนผังกระบวนการผลิต (Process Activity Mapping) ของโซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกจากประเทศไทยไปญี่ปุ่น และเปรียบเทียบการดำเนินงานในแต่ละกระบวนการผลิตกับประเทศคู่แข่ง คือ สิงคโปร์/มาเลเซีย โดยเปรียบเทียบตั้งแต่กระบวนการตั้งแต่ผู้ส่งออกไปยังบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า มีผู้ส่งออกที่สามารถประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานของตนเองกับประเทศคู่แข่งเพียง 5 รายเท่านั้น ได้สรุปข้อมูลดังนี้

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตาราง 4.43 การเปรียบเทียบการดำเนินงานของไทยเมื่อเปรียบเทียบกับสิงคโปร์/มาเลเซีย

ลำดับ	กิจกรรม	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
1	ตกลงซื้อขายกับลูกค้าในต่างประเทศ	0.60	0.55
2	ติดต่อ Freight Forwarder เพื่อจองระวาง	0.40	0.55
3	ติดต่อชาวสวนเพื่อส่งดอกกล้วยไม้	3.20	0.84
4	รอคอยการเก็บเกี่ยว	1.80	0.84
5	เคลื่อนย้ายขึ้นรถ	0.60	0.89
6	ระยะเวลาขนส่ง	-1.80	0.84
7	เคลื่อนย้ายลงจากรถ	0.40	0.89
8	ตรวจสอบคุณภาพ	-1.60	0.55
9	ตกลงราคา	2.40	0.55
10	นำดอกกล้วยไม้ขึ้นชั้นพัก	1.40	0.55
11	คัดคุณภาพและคัดขนาด	-1.60	0.55
12	ตัดแต่งและมัดกำ	2.80	0.84
13	กำจัดแมลงศัตรูพืช	-3.00	0.71
14	ลดอุณหภูมิโดยเก็บในห้องเย็น	0.20	0.45
15	บรรจุหีบห่อ	0.40	0.89
16	เก็บรักษาการขนส่งไปยังสนามบิน	0.80	0.84
17	ตกลงซื้อขายพื้นที่ระวาง	0.00	0.00
18	จัดหาพื้นที่ระวาง	1.40	0.55
19	จัดเตรียมเอกสารสำหรับการส่งออก	1.00	0.71
20	ตรวจสอบ Pre-shipment	1.20	0.84
21	ขนส่งสินค้าไปยังสนามบิน	-1.60	0.55
22	นำสินค้าเข้าพักในห้องเย็นในคลังสินค้า	0.80	0.84
23	รูดำเนินพิธีการส่งออก	1.60	0.89
24	ยื่นเอกสารสำหรับดำเนินพิธีการส่งออก	1.60	0.89
25	ขอใบรับรอง Phytosanitary Certificate ของกระทรวงเกษตร	-2.00	0.71
26	ตรวจปล่อยสินค้า	1.00	0.71
27	ติดต่อ Plan load ของสายการบิน เพื่อนำสินค้าขึ้นเครื่อง	0.60	0.89

ที่มา : จากการศึกษา

จากตาราง 4.43 จะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเมินการดำเนินงานของประเทศไทยสิงคโปร์/มาเลเซีย อยู่ในระดับที่ดีกว่าประเทศไทยในขั้นตอนการขนส่งจากสวนมายังโรงบรรจุหีบห่อ, ขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพ, ขั้นตอนการคัดคุณภาพและคัดขนาด, ขั้นตอนการกำจัดแมลงศัตรูพืช, การขนส่งไปยังสนามบิน และการขอใบรับรอง Phytosanitary Certificate

ตาราง 4.44 สรุปขั้นตอนการดำเนินงานของสิงคโปร์/มาเลเซียที่ดีกว่าไทย

ลำดับ	กิจกรรมในระบบ	เวลาเฉลี่ยที่ใช้ไป (ชั่วโมง)	ระดับการปฏิบัติงานของไทยเปรียบเทียบกับสิงคโปร์/มาเลเซีย	คุณค่าของกิจกรรม
1	กำจัดแมลงศัตรูพืช	1.56	-3.00	VA
2	ขอใบรับรอง Phytosanitary Certificate	1.50	-2.00	VA
3	ระยะเวลาขนส่ง	3.05	-1.80	VA
4	ตรวจสอบคุณภาพ	0.72	-1.60	VA
5	คัดคุณภาพและคัดขนาด	1.03	-1.60	VA
6	ขนส่งสินค้าไปยังสนามบิน	2.25	-1.60	VA

จากตาราง 4.44 จะเห็นว่ากิจกรรมที่ประเทศสิงคโปร์/มาเลเซียมีระดับการปฏิบัติงานที่ดีกว่าไทยเป็นกิจกรรมที่เพิ่มคุณค่า (Value Added : VA) ทั้ง 6 กิจกรรม ซึ่งเป็นกิจกรรมที่มีผลต่อคุณภาพและราคาของดอกกล้วยไม้ สามารถสรุปได้ดังนี้

การกำจัดแมลงศัตรูพืช เนื่องจากประเทศสิงคโปร์/มาเลเซีย ไม่ต้องรมสารเมทิลดีโบรไมด์ก่อนการส่งออก ซึ่งเป็นขั้นตอนที่ใช้เวลานานและทำให้อายุการใช้งานของดอกกล้วยไม้สั้นลง จึงทำให้ลดระยะเวลาการรมสารเมทิลดีโบรไมด์ก่อนการส่งออกได้

ขั้นตอนการขอใบรับรอง Phytosanitary Certificate ประเทศสิงคโปร์ไม่ต้องใช้ใบรับรอง Phytosanitary Certificate ในการส่งออก ทำให้ช่วยลดระยะเวลาการขอใบรับรองและลดขั้นตอนในการส่งออกดอกกล้วยไม้ได้มากกว่า

ขั้นตอนการขนส่งสินค้าจากสวนถึงโรงบรรจุหีบห่อ ผู้ส่งออกของไทยยังมีการจัดการเดินรถไปรับดอกกล้วยไม้ในแต่ละเส้นทางได้ไม่ดีเท่าที่ควร ไม่มีการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าอย่างชัดเจนว่ารถแต่ละคันควรไปรับดอกกล้วยไม้ที่สวนใดก่อนหรือหลัง เพื่อประหยัดเวลาในการขนส่งและกลับมาถึงโรงบรรจุหีบห่อให้เร็วที่สุด ประกอบกับปัญหาด้านการจราจรทำให้การขนส่งจากสวนหนึ่งไปยังอีกสวนหนึ่งค่อนข้างช้า

ในขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพ ประเทศสิงคโปร์/มาเลเซียมีการตรวจสอบคุณภาพที่ดีกว่าไทย โดยสิงคโปร์/มาเลเซียมีการควบคุมคุณภาพตั้งแต่กระบวนการผลิตทำให้มีโรคและแมลงติดมากับดอกน้อย และมีจำนวนดอกบานในช่อตามมาตรฐานการส่งออก จึงช่วยลดระยะเวลาการดำเนินงานในขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพได้

สำหรับขั้นตอนการคัดคุณภาพและคัดขนาด สิงคโปร์/มาเลเซียมีการคัดคุณภาพและขนาดที่ดีกว่าของไทย เนื่องจากดอกกล้วยไม้ของสิงคโปร์/มาเลเซีย มีความยาวช่อสม่ำเสมอและค่อนข้างมีดอกหลุดร่วงน้อย ดอกบานในช่อ 80% และพบเกสรดำน้อยมากหรือไม่พบเลย จึงใช้ระยะเวลาในการคัดคุณภาพและคัดขนาดน้อยกว่าไทย

สำหรับขั้นตอนการขนส่งสินค้าไปสนามบิน ประเทศสิงคโปร์/มาเลเซีย มีระดับ
การปฏิบัติงานที่ดีกว่าไทย เนื่องจากมีการจัดการด้านการจราจรที่ดี ใช้เวลาในการขนส่งดอก
กล้วยไม้ไปยังสนามบินน้อย



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

จากการศึกษา “โซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของประเทศไทยไปญี่ปุ่น” มีวัตถุประสงค์เพื่อการใช้แรงงานสายธารคุณค่า และการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงาน และเพื่อนำเสนอแนวทางการพัฒนาโซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของประเทศไทยไปญี่ปุ่น ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

5.1 สรุปผลการวิจัย

สภาพทั่วไปของการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก

จากการที่ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูล โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก และจากการจัดบันทึกข้อมูลในพื้นที่ที่ศึกษาจริง จากกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ ตัวแทนผู้ส่งออกกล้วยไม้และบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า ได้สรุปข้อมูลดังต่อไปนี้

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มผู้ส่งออกแบ่งออกเป็นผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50 – 100 ล้านบาท จำนวน 12 ราย และผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป จำนวน 5 ราย ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50 – 100 ล้านบาทและมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป ต่างก็ไปรับซื้อดอกกล้วยไม้จากสวนของเกษตรกร โดยผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50 – 100 ล้านบาทมีการรับซื้อดอกกล้วยไม้จากเกษตรกรทั้งหมด และผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป มีสวนของตนเองและรับซื้อจากเกษตรกรเพียงบางส่วนเท่านั้น ส่วนใหญ่รับซื้อ 1-2 ครั้งต่อวัน ครั้งละประมาณ 10,000-20,000 ช่อ โดยแจ้งปริมาณในการรับซื้อดอกกล้วยไม้ล่วงหน้าในแต่ละครั้งต่อเกษตรกร 1-2 วัน และมีการตรวจสอบคุณภาพก่อนการรับซื้อดอกกล้วยไม้ โดยตรวจสอบจำนวนดอกบาน ตรวจสอบความยาวก้านช่อดอก ลักษณะดอกสมบูรณ์ไม่มีรอยหัก ข้ำหรือร่วง ไม่มีโรคและศัตรูพืช

เกษตรกรส่วนใหญ่ขายดอกกล้วยไม้ให้แก่ผู้ที่มารับซื้อ เนื่องจากราคาไม่ต่างจากตลาดกลางกล้วยไม้มากนัก, สะดวก รวดเร็ว, รับซื้อในปริมาณมากและคงที่ตลอดทั้งปี และจ่ายเงินตรงตามกำหนด ผู้ส่งออกติดตามข่าวสารความเคลื่อนไหวของราคารับซื้อดอกกล้วยไม้ที่เปลี่ยนแปลงในแต่ละวันจากตลาดกลางกล้วยไม้และกลุ่มผู้ส่งออกกล้วยไม้ด้วยกัน

ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50 – 100 ล้านบาทยังไม่พอใจกับราคาขายดอกกล้วยไม้ให้แก่ประเทศคู่ค้าในปัจจุบัน เนื่องจากราคาในบางฤดูกาลต่ำเกินไปและความผันผวน

ของอัตราแลกเปลี่ยน ในขณะที่ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไปพอใจกับราคาที่ขายได้

การขนส่งดอกกล้วยไม้ในแต่ละวัน ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป มีรถขนส่งดอกกล้วยไม้เป็นของตนเองใช้สำหรับขนส่งดอกกล้วยไม้จากสวนของเกษตรกรมาโรงบรรจุหีบห่อ และขนส่งจากโรงบรรจุหีบห่อไปยังสนามบิน ในขณะที่ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50 - 100 ล้านบาท จำรงรถของบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า โดยขนส่งไปยังสนามบินประมาณ 1 รอบต่อวัน การขนส่งดอกกล้วยไม้ซึ่งเป็นสินค้า Perishable Goods จำเป็นมอบหมายให้ผู้ขนส่งที่มีความเชี่ยวชาญด้านนี้ เนื่องจากมีความรู้เรื่องการจัดวางและการเก็บรักษา มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการเดินพิธีการส่งออก มีการจัดการด้านเวลาให้พอดีกับการขนส่งและเดินพิธีการส่งออก

ผู้ส่งออกทั้งสองกลุ่มมีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยใช้ Internet เพื่อติดต่อประสานการซื้อขาย แลกเปลี่ยนข้อมูลและจัดทำ Website เพื่อให้ลูกค้าดูข้อมูลต่างๆ และเพื่อขยายตลาด นอกจากนี้ผู้ส่งออกทั้งสองกลุ่มยังได้รับการสนับสนุนจากสมาคมผู้ส่งออกกล้วยไม้ในเรื่องข้อมูลราคา ปัญหาต่างๆ และข้อมูลลูกค้าที่มีปัญหาทางด้านการเงิน ทางกลุ่มผู้ส่งออกมีความต้องการให้ภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาช่วยเหลือการส่งออกกล้วยไม้ โดยการจัดหาพื้นที่ระวางให้เพียงพอต่อความต้องการ ลดค่าใช้จ่ายในการเดินพิธีการส่งออก และช่วยสนับสนุนการเปิดตลาดใหม่

จากการศึกษาในด้านตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้ส่งออก สามารถแบ่งออกเป็นแต่ละด้าน ดังนี้

1. ด้านกระบวนการจัดซื้อ - ตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้ส่งออกคือ คุณภาพของดอกกล้วยไม้, ต้นทุนการสั่งซื้อ และความเร็วในการจัดส่ง โดยมีจุดเด่นของแผนกจัดซื้อที่ทำให้ประสบความสำเร็จคือ ความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรและชาวสวน, ประสิทธิภาพของบุคลากร, การทำงานเป็นทีมของบุคลากรในแผนกจัดซื้อ

2. ด้านการปลูกและเก็บเกี่ยว - ตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้ส่งออกคือ คุณภาพของดอกกล้วยไม้, จำนวนตามคำสั่งซื้อ และความเร็วในการเก็บเกี่ยว โดยมีจุดเด่นในด้านการปลูกและเก็บเกี่ยวที่ทำให้ประสบความสำเร็จคือ ประสิทธิภาพการปลูกและเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ของชาวสวน, การปลูกและเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ตามหลักเกษตรที่ที่เหมาะสม และมีการปรับปรุงพันธุ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ

3. ด้านการบรรจุหีบห่อ - ตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้ส่งออกคือ อายุการใช้งานของดอกกล้วยไม้, ต้นทุนการบรรจุหีบห่อ และสะดวกเหมาะสมกับการขนส่ง โดยมีจุดเด่นในด้านการบรรจุหีบห่อที่ทำให้ประสบความสำเร็จคือ ความ

เชี่ยวชาญของบุคลากร, การฝึกอบรมของบุคลากร และการทำงานเป็นที่มาของบุคลากรในแผนกบรรจุหีบห่อ

4. ด้านการขนส่ง – ตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้ส่งออกคือ คุณภาพของดอกลีลาวดีไม่ระหว่างขนส่ง, ความรวดเร็วในการขนส่ง และต้นทุนการขนส่ง โดยมีจุดเด่นในด้านการขนส่งที่ทำให้ประสบความสำเร็จคือ สมรรถนะและจำนวนของยานพาหนะ และความรู้ความเชี่ยวชาญเส้นทางของบุคลากร

กลุ่มบริษัทตัวแทนรับขนส่งสินค้ามีการแนะนำบริการบางอย่างให้แก่ลูกค้า เช่น บริการด้านเอกสาร ด้านประกันภัย แนะนำบริการเกี่ยวกับรูปแบบการขนส่ง แนะนำตารางเที่ยวบิน แนะนำเรื่อง Volume เพื่อได้ราคาค่าขนส่งที่ถูกลง สำหรับบริการในด้านบรรจุภัณฑ์ลูกค้าเป็นผู้กำหนดเอง

สำหรับในส่วนของผู้ที่คลังสินค้าท่าอากาศยาน ในเรื่องการจัดเก็บดอกลีลาวดีไม่ในพื้นที่คลังสินค้าไม่ประสบปัญหาและอุปสรรคใดๆ พื้นที่คลังสินค้ามีอุณหภูมิห้องที่เหมาะสมสำหรับจัดเก็บดอกลีลาวดีไม่ คือ 12-15 องศาเซลเซียส มีจำนวนห้องปรับอากาศที่มีเก็บดอกลีลาวดีไม่ และจำนวนอุปกรณ์ต่างๆเพียงพอต่อความต้องการในการใช้งาน

กลุ่มบริษัทตัวแทนรับขนส่งสินค้ามีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมาช่วยในการจัดเก็บข้อมูลออนไลน์ ทำให้มีความสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น ได้รับข่าวสารทั่วถึง มีความแม่นยำของข้อมูลมากขึ้น และสามารถติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ทาง Internet และได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานเอกชนในด้านการส่งออกดอกลีลาวดีไม่ โดยการให้ความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนการส่งออก และมีความต้องการให้ภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยเหลือในการส่งออกดอกลีลาวดีไม่ โดยช่วยลดระยะเวลาในการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช สุ่มตรวจให้น้อยลง แก้ปัญหาจราจร และลดราคาค่าระวางบรรทุก

สรุปปัญหาของผู้ส่งออกและบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าแต่ละส่วนได้ดังนี้

ผู้ส่งออก

ผู้ส่งออกแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50 – 100 ล้านบาท และผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป

1. ด้านราคา

ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50-100 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 70.59 ไม่พอใจราคาขายดอกลีลาวดีไม่ส่งออกให้แก่ประเทศคู่ค้า เนื่องจากราคาขายดอกลีลาวดีไม่ในบางช่วงต่ำเกินไป เช่น ในช่วงฤดูฝน (มิถุนายน-ตุลาคม) เพราะเป็นช่วงที่ดอกลีลาวดีไม่ของไทยจะเจริญเติบโต

ได้ดีที่สุด ทำให้ผลผลิตดอกกล้วยไม้มีปริมาณมาก และมีราคาตกต่ำได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากผู้ส่งออกมีการตกลงซื้อขายดอกกล้วยไม้กับผู้ซื้อเป็น Credit Term ทำให้ต้องแบกรับความเสี่ยงของความไม่แน่นอนของอัตราแลกเปลี่ยนในแต่ละช่วงเวลา

2. ด้านการขนส่ง

ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50-100 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 70.59 และผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 29.41 พบปัญหาที่เป็นอุปสรรคในการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบินคือ ความไม่แน่นอนของสภาพการจราจร ทำให้การขนส่งดอกกล้วยไม้มีความล่าช้า บางครั้งส่งผลทำให้สินค้าตกไฟลท์ ซึ่งมีผลต่อคุณภาพและอายุการใช้งานของดอกกล้วยไม้

3. ด้านการส่งออก

ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50-100 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 70.59 และผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 29.41 ประสบปัญหาพื้นที่ระวางไม่เพียงพอในบางช่วงเวลา

สำหรับปัญหาเรื่องคุณภาพของดอกกล้วยไม้ มีเพียงผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50-100 ล้านบาทเท่านั้นที่ประสบปัญหาคือ พบการเก็บเกี่ยวที่ไม่ได้คุณภาพ จำนวนดอกบานน้อยกว่า 80% ของดอกทั้งหมด และกลีบดอกช้ำเนื่องจากการขนส่งที่อัดแน่นเกินไป ทำให้ดอกกล้วยไม้ที่เก็บเกี่ยวไม่ได้มาตรฐานการส่งออก

4. ด้านข้อมูล/เทคโนโลยี

ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าการส่งออก 50-100 ล้านบาท บางรายคิดเป็นร้อยละ 11.76 ไม่ได้รับการสนับสนุนและต้องการให้ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาช่วยเหลือการส่งออกดอกกล้วยไม้ ลดค่าใช้จ่ายในการเดินพิธีการส่งออก และช่วยสนับสนุนการเปิดตลาดใหม่

บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออก 50 – 100 ล้านบาท และบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป

1. ด้านการขนส่ง

ตัวแทนบริษัทขนส่งสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออก 50-100 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 70.59 และตัวแทนบริษัทขนส่งสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออก 100 ล้านบาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 29.41 ประสบปัญหาพื้นที่ระวางไม่เพียงพอในช่วง Peak Season และปัญหาสินค้าตกไฟต์ด้วยสาเหตุดังต่อไปนี้ พื้นที่ระวางเต็ม สินค้ามาถึงสนามบินล่าช้า ภัยธรรมชาติ สินค้ามาเกินบู๊ตกึ่งขั้นตอนในการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืชซ้ำ

2. ด้านข้อมูล/เทคโนโลยี

ตัวแทนบริษัทขนส่งสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออก 50-100 ล้านบาท ส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 58.82 ไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และมีความต้องการให้ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยเหลือในการส่งออกดอกกล้วยไม้ โดยช่วยลดระยะเวลาการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช สุ่มตรวจให้น้อยลง แก้ปัญหาการจราจร และลดราคาค่าระวางบรรทุก

จากการศึกษา ใช้อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของประเทศไทยไปญี่ปุ่น พบว่าสามารถจำแนกกิจกรรมได้ทั้งสิ้น 27 กิจกรรม ซึ่งใช้เวลาในกิจกรรมทั้งสิ้น 50.99 ชั่วโมง จำแนกเป็นกิจกรรมที่เพิ่มคุณค่า (VA) 88.66% กิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่า (NVA) 2.10% และกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าแต่มีความจำเป็น (NNVA) 9.24%

ซึ่งจากกระบวนการในกิจกรรมตั้งแต่ผู้ส่งออกไปยังบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า พบว่ากิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่า (NVA) 2.10% เป็นกระบวนการที่ควรปรับปรุง ซึ่งแยกได้เป็น 2 ส่วนคือ

1. การเก็บรักษาดอกกล้วยไม้รอการขนส่งไปสนามบิน คิดเป็น 1.55% ของเวลาในกิจกรรมทั้งหมด ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพและอายุการใช้งานของดอกกล้วยไม้
2. รอดำเนินพิธีการส่งออก คิดเป็น 0.55% ของเวลาในกิจกรรมทั้งหมด ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ส่งผลกระทบต่อระยะเวลาที่ใช้ในการดำเนินงาน

ซึ่งจุดที่ผู้วิจัยมองว่าเป็นจุดสำคัญที่ต้องหาแนวทางแก้ปัญหา คือ การเก็บรักษาดอกกล้วยไม้รอการขนส่งไปสนามบิน คิดเป็น 1.55% ของเวลาในกิจกรรมทั้งหมด

ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้เสนอแนวทางในการแก้ปัญหาเพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาประสิทธิภาพใช้อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของประเทศไทยไปญี่ปุ่น ดังนี้ เสนอให้มีการวางแผนการดำเนินงานอย่างมีระบบ ตั้งแต่ชาวสวนไปยังผู้ส่งออกและบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

โดยมีการส่งต่อข้อมูลและวางแผนกันอย่างเป็นระบบตลอดโซ่อุปทาน เช่น ชาวสวนมีการวางแผนการเก็บเกี่ยวที่ดี ใช้เวลาในการดำเนินงานจริงน้อย และเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ตามหลักเกษตรที่ดีที่เหมาะสม ไม่รดน้ำหลังการเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ จะทำให้ลดระยะเวลาการดำเนินงานในส่วนของโรงบรรจุหีบห่อต่อไป

ในส่วนของผู้ส่งออก ควรมีการวางแผนการดำเนินงานแต่ละขั้นตอน ใช้เวลาในการปฏิบัติงานน้อยที่สุด เช่น วางแผนการเดินทางของรถขนส่งดอกกล้วยไม้ในการที่จะออกไปรับดอกกล้วยไม้ในแต่ละวันอย่างมีประสิทธิภาพ โดยการนำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วย ได้แก่ การใช้ระบบสารสนเทศทางภูมิศาสตร์ (GIS) มาช่วยสนับสนุนการตัดสินใจในการกำหนดเส้นทางการเดินทางที่เหมาะสม และหาเส้นทางที่ดีที่สุดสำหรับการเดินทางไปรับดอกกล้วยไม้ (ชาติวี, 2548)

ผู้ส่งออกบางรายขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบินเอง เกิดปัญหาความล่าช้าในการขนส่งไปสนามบิน เนื่องจากในขณะที่ดอกกล้วยไม้ที่บรรจุหีบห่อแล้วพร้อมสำหรับการขนส่งไปสนามบินเพื่อดำเนินพิธีการส่งออก แต่รถที่ใช้ขนส่งดอกกล้วยไม้กลับมาจากโรงบรรจุหีบห่อไม่พอดีกับเวลาที่ต้องขนส่ง เนื่องจากผู้ส่งออกนำรถขนส่งดอกกล้วยไม้ ไปใช้งานอื่นด้วย เช่น นำดอกกล้วยไม้ไปส่งตามตลาดกล้วยไม้ เพื่อจำหน่ายภายในประเทศ เป็นต้น ซึ่งในบางกรณีส่งผลให้สินค้าตกไฟล์ท เนื่องจากดอกกล้วยไม้ไปถึงสนามบินไม่ทันเวลา ดังนั้นจึงควรจัดเวลาในการเดินทางขนส่งดอกกล้วยไม้ให้กลับมาทันเวลาขนส่งไปสนามบิน หรือจ้างบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าเป็นครั้งคราว เพื่อลดระยะเวลาในการรอคอยขนส่งไปสนามบิน ทั้งนี้ การเก็บรักษาดอกกล้วยไม้เพื่อรอการขนส่งไปสนามบินนั้น ต้องเก็บดอกกล้วยไม้ในห้องควบคุมอุณหภูมิ ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในส่วนของค่าไฟฟ้าอีกด้วย

จากการศึกษาการเปรียบเทียบระดับการปฏิบัติงานของผู้ส่งออกและบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า โดยการประเมินตนเองและประเทศคู่แข่งคือสิงคโปร์/มาเลเซีย พบว่ามีขั้นตอนการปฏิบัติงานที่ประเทศคู่แข่งมีการดำเนินงานที่ดีกว่าไทย ทั้งหมด 6 กิจกรรม ดังนี้

1. การกำจัดแมลงศัตรูพืช
2. การขนส่งดอกกล้วยไม้ไปสนามบิน
3. การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช (Phytosanitary Certificate)
4. ระยะเวลาการขนส่งดอกกล้วยไม้จากสวนถึงโรงบรรจุหีบห่อ
5. การตรวจสอบคุณภาพของดอกกล้วยไม้
6. การคัดคุณภาพและขนาด

5.2 ข้อเสนอแนะ

5.2.1 ควรกำหนดราคาส่งออกดอกกล้วยไม้ให้เป็นมาตรฐานเดียวกันสำหรับการส่งออกตลอดทั้งปี เพื่อลดปัญหาการขาดดุลกล้วยไม้ตกต่ำในบางช่วงเวลา

5.2.2 ผู้ส่งออกควรขอคำแนะนำจากธนาคารที่ใช้บริการในการทำ Forward Contract อัตราแลกเปลี่ยน เพื่อลดปัญหาแบกรับความเสี่ยงของความไม่แน่นอนของอัตราแลกเปลี่ยนในบางช่วงเวลา

5.2.3 ตรวจสอบเส้นทางที่ดีที่สุด โดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการกำหนดการเดินทางที่เหมาะสม วางแผนการเดินทางล่วงหน้า และมอบหมายให้ผู้ขนส่งที่มีความเชี่ยวชาญในเส้นทาง เพื่อลดปัญหาความไม่แน่นอนของสภาพการจราจร

5.2.4 ควรมีการรวมกลุ่มบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าเพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองในการจองพื้นที่ระวาง และวางแผนการจองระวางล่วงหน้า เพื่อลดปัญหาพื้นที่ระวางขนส่งมีไม่เพียงพอ

สายการบินที่บินจากประเทศไทยไปญี่ปุ่น

สนามบินฟูคูโอกะ – Korean Air, Thai Airways International, Japan Airlines, Air China, All Nippon Airways, Cathay Pacific Airways, China Airlines, Singapore Airlines, Asiana Airlines, Philippine Airlines

สนามบินนาโงย่า - Korean Air, Thai Airways International, All Nippon Airways, China Airlines, Cathay Pacific Airways, Singapore Airlines, Asiana Airlines, Japan Airlines

สนามบินโอซาก้า - Korean Air, Air China, All Nippon Airways, Cathay Pacific Airways, Thai Airways International, EVA Airways, Malaysia Airlines, Singapore Airlines, Asiana Airlines, Japan Airlines, Philippine Airlines

สนามบินโตเกียวหรือนาริตะ - Korean Air, Air China, Delta Airlines, United Airlines, Thai Airways International, Japan Airlines, All Nippon Airways, China Airlines, Cathay Pacific Airways, Malaysia Airlines, Singapore Airlines, Asiana Airlines, Philippine Airlines

ตาราง 4.45 แสดงสายการบินที่บินจากท่าอากาศยานกรุงเทพไปท่าต่างๆในญี่ปุ่น

Port	Airlines													
	BR	CA	CI	CX	DL	JL	KE	MH	NH	OZ	PR	SQ	TG	UA
FUK		↪	↪	↪		⇄	↪		↪	↪	↪	↪	⇄	
NGO			↪	↪		⇄	↪		↪	↪		↪	⇄	
OSA	↪	↪		↪		⇄	↪	↪	↪	↪		↪	⇄	
TYO		↪	↪	↪	⇄	⇄	↪	↪	⇄	↪	↪	↪	⇄	⇄

หมายเหตุ : ↪ : Transfer Flight ⇄ Direct Flight ⇄or

Port :

FUK – FUKUOKA

NGO – NAGOYA

OSA – OSAKA

TYO – TOKYO

Airlines :

BR - EVA Airways

CA - Air China

CI - China Airlines

CX - Cathay Pacific Airways

DL - Delta Airlines

JL - Japan Airlines

KE - Korean Air

MH - Malaysia Airlines

NH - All Nippon Airways

OZ - Asiana Airlines

PR - Philippine Airlines

SQ - Singapore Airlines

TG - Thai Airways International

UA - United Airlines

จากตาราง 4.45 สนามบินฟูกูโอกะ มีเที่ยวบินที่บินตรงจากท่าอากาศยานไทยถึงท่าฟูกูโอกะเพียงเที่ยวบินเดียวคือ Japan Airlines หรือ Thai Airways International

สนามบินนาโกย่า มีเที่ยวบินที่บินตรงจากท่าอากาศยานไทยถึงท่านาโกย่า 2 เที่ยวบินคือ Japan Airlines และ Thai Airways International

สนามบินโอซาก้า มีเที่ยวบินที่บินตรงจากท่าอากาศยานไทยถึงท่าโอซาก้า 3 เที่ยวบิน คือ Thai Airways International 1 เที่ยวบิน, Japan Airlines หรือ Thai Airways International อีก 2 เที่ยวบิน

สนามบินโตเกียวหรือนาริตะ มีเที่ยวบินที่บินตรงจากท่าอากาศยานไทยถึงท่าโตเกียว 9 เที่ยวบิน คือ Delta Airlines 1 เที่ยวบิน, United Airlines 1 เที่ยวบิน, Thai Airways

International 3 เที่ยวบิน, Japan Airlines 2 เที่ยวบิน, All Nippon Airways หรือ Thai Airways International 2 เที่ยวบิน

ในช่วง Peak Season ของการขนส่งทางอากาศคือช่วงเดือน สิงหาคม – พฤศจิกายน ควรจะเพิ่มเที่ยวบินมากขึ้น เพื่อรองรับสินค้าและลดปัญหาพื้นที่ระวางไม่เพียงพอกับความต้องการในขณะนั้น

5.2.5 ส่งเสริมและสนับสนุนให้ชาวสวนปลูกดอกกล้วยไม้ตามหลักเกษตรที่ดีที่เหมาะสม (GAP), ส่งเสริมและปรับปรุงโรงเรือนกล้วยไม้โดยใช้ระบบปิดเพื่อป้องกันโรคและแมลงเพื่อลดปัญหาคุณภาพและการปนเปื้อนของโรคและแมลง

5.2.6 เนื่องจากชาวสวนเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ในตอนเช้า ทำให้การดำเนินงานในขั้นตอนหลังจากเก็บเกี่ยว เช่น การบรรจุหีบห่อ การผสมสารเมทิลโบรไมด์ การขนส่งไปยังสนามบินเกิดขึ้นในช่วงเย็นถึงช่วงกลางคืน ทำให้ผู้ส่งออกดำเนินการพิธีการส่งออกดอกกล้วยไม้ในเวลาเดียวกัน จึงเกิดปัญหาความหนาแน่นของจำนวนผู้มาดำเนินการพิธีการขณะนั้น ส่งผลให้เกิดปัญหาความล่าช้าในการดำเนินการพิธีการส่งออก ดังนั้นควรจัดพื้นที่สำหรับการดำเนินการพิธีการสำหรับสินค้า Perishable Goods โดยเฉพาะ จะช่วยลดปัญหาความล่าช้าลง เนื่องจากไม่ต้องดำเนินการพิธีการปะปนกับสินค้าชนิดอื่นๆ

5.2.7 การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช (Phytosanitary Certificate)

การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืชให้กับดอกกล้วยไม้ ณ คลังสินค้า

ขั้นตอนการปฏิบัติสำหรับผู้ประกอบการส่งออกดอกกล้วยไม้มีดังนี้

1. แจ้งความประสงค์ให้เจ้าหน้าที่ไปควบคุมการรวมยาได้ที่กลุ่มบริการส่งออกสินค้าเกษตรหรือที่ศูนย์บริการทางวิชาการแบบเบ็ดเสร็จ ระบุวัน เวลาที่จะทำการรวมยา โดยแจ้งล่วงหน้า 1 วัน ก่อนเวลา 16.00 น. หรือในวันที่จะทำการโดยแจ้งก่อนเวลาที่จะทำการอย่างน้อย 3 ชั่วโมง แต่ต้องก่อนเวลา 14.00 น. ของแต่ละวัน

2. จัดเตรียมอุปกรณ์และตู้รวมยาให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ตามมาตรฐานที่กรมวิชาการเกษตรกำหนด หากมีอุปกรณ์ชำรุดจะต้องทำการแก้ไขให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ และจะต้องจัดให้มีเจ้าหน้าที่รับผิดชอบการรวมยาและใช้อุปกรณ์สำหรับตรวจสอบการรั่วของแก๊สเมทิลโบรไมด์ (Halide Detector Lamp)

3. ปฏิบัติการรวมยาตามคำแนะนำและอำนวยความสะดวกแก่เจ้าหน้าที่ในการตรวจสอบชนิดและปริมาณของดอกกล้วยไม้

4. เมื่อครบกำหนดรวมยาให้ทำการระบายแก๊สออกจากตู้รวมยาและนำดอกกล้วยไม้ออกจากตู้รวมยา

5. จัดทำคำขอ พ.ก.9, ใบแนบรายการสินค้าและหนังสือรับรองรวมยา

ระบุรายละเอียดให้ครบถ้วน เพื่อให้พนักงานเจ้าหน้าที่ลงนามในคำขอ พ.ก.9

6. จัดส่งดอกกล้วยไม้ชุดดังกล่าวมายังที่คลังสินค้าท่าอากาศยานกรุงเทพ พร้อมยื่นใบคำขอ พ.ก.9 และเอกสารที่เกี่ยวข้องทั้งหมดต่อเจ้าหน้าที่ ณ ที่ทำการคลังสินค้า 2 ท่าอากาศยานกรุงเทพ

7. เจ้าหน้าที่ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารและสุ่มตรวจแมลงศัตรูพืชพร้อมทั้งตรวจสอบชนิดของดอกกล้วยไม่ว่าตรงตามชนิดที่ได้แจ้งไว้หรือไม่ และลงรับคำขอ พ.ก.9 ในสมุดรับคำขอ เมื่อตรวจไม่พบศัตรูพืชและเอกสารสมบูรณ์

8. เสนอหัวหน้าเวรเพื่อพิจารณาออกไปรับรองปลอดศัตรูพืช

9. ออกเลขที่ใบรับรองและพิมพ์ใบรับรองปลอดศัตรูพืช เสนอหัวหน้าเวรเพื่อลงนามในใบรับรองปลอดศัตรูพืช ประทับตราชื่อหน่วยงานและชื่อผู้มีอำนาจเซ็นใบรับรอง

10. รับใบรับรองปลอดศัตรูพืช ตรวจสอบความถูกต้อง จ่ายค่าธรรมเนียม

การออกไปรับรองปลอดศัตรูพืชให้กับดอกกล้วยไม้ ณ โรงบรรจุหีบห่อ

1. แจ้งความประสงค์ให้เจ้าหน้าที่ไปควบคุมการมียาได้ที่กลุ่มบริการส่งออกสินค้าเกษตรหรือที่ศูนย์บริการทางวิชาการแบบเบ็ดเสร็จ ระบุวัน เวลาที่จะทำการมียา โดยแจ้งล่วงหน้า 1 วัน ก่อนเวลา 16.00 น.

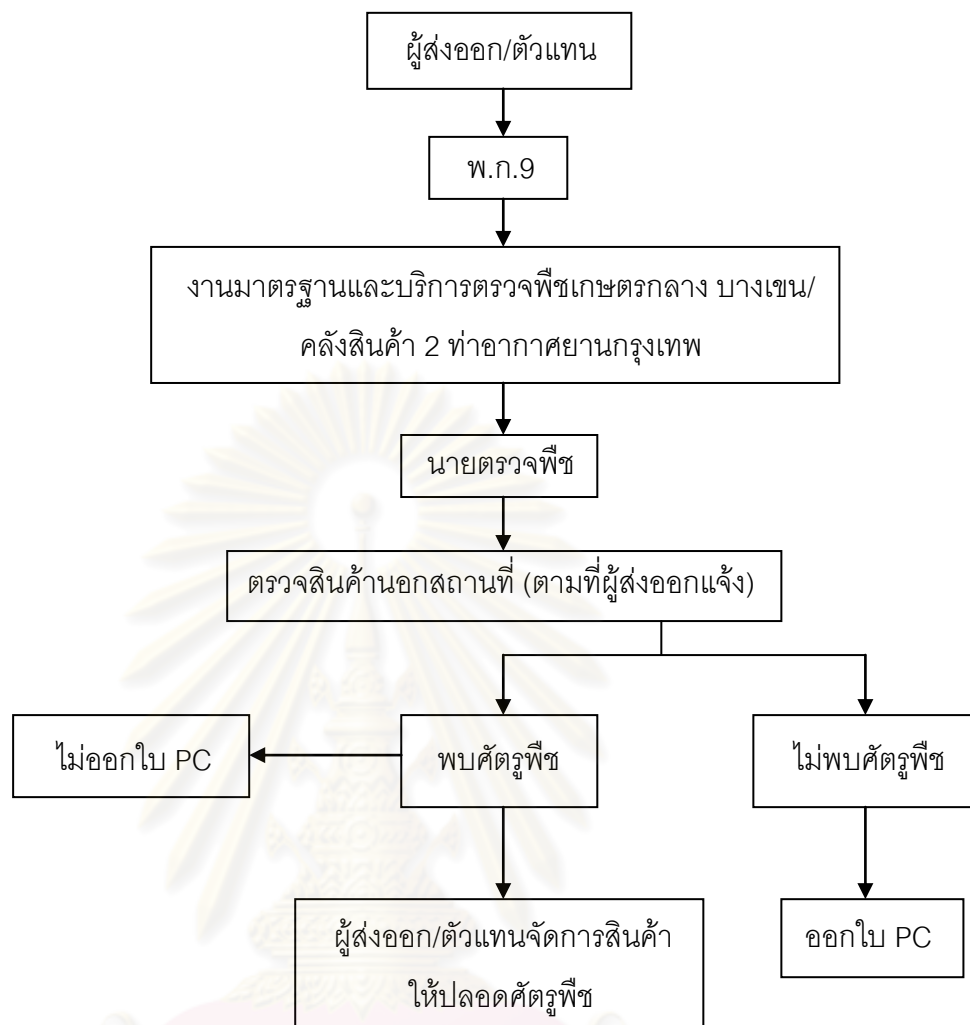
2. จัดเตรียมอุปกรณ์และตุ้มยาให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ตามมาตรฐานที่กรมวิชาการเกษตรกำหนด หากมีอุปกรณ์ชำรุดจะต้องทำการแก้ไขให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ และจะต้องจัดให้มีเจ้าหน้าที่รับผิดชอบการมียาและใช้อุปกรณ์สำหรับตรวจสอบการรั่วของแก๊สเมทิลโบรไมด์ (Halide Detector Lamp)

3. ยื่นคำขอ พ.ก.9, ใบแนบรายการสินค้า และหนังสือรับรองการมียา ระบุรายละเอียดให้ครบถ้วน เพื่อให้เจ้าหน้าที่ตรวจสอบ และอำนวยความสะดวกแก่เจ้าหน้าที่ในการตรวจสอบชนิดและปริมาณดอกกล้วยไม้

4. ปฏิบัติการมียาตามคำแนะนำ

5. เมื่อครบกำหนดมียาให้ทำการระบายแก๊สออกจากตุ้มยาและนำดอกกล้วยไม้ออกจากตุ้มยา

6. รับใบรับรองปลอดศัตรูพืช ตรวจสอบความถูกต้องและจ่ายค่าธรรมเนียม



ภาพที่ 2.3 แผนผังการออกใบรับรองปลอดศัตรูพืช

ที่มา : กรมส่งเสริมการเกษตร

5.2.8 ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรให้การสนับสนุนการส่งออกดอกกล้วยไม้โดยจัดพื้นที่ตรวจปล่อยสินค้าสำหรับ Perishable Goods แยกต่างหากจากสินค้าทั่วไป ให้มาเปิดตรวจสินค้าในคลังของ Perishable Goods เพื่อลดระยะเวลาที่เจ้าหน้าที่ตรวจปล่อยสินค้าใช้สำหรับคลังสินค้าทั่วไปไปยังคลังของ Perishable Goods หรือควรจัดให้มีเจ้าหน้าที่ตรวจปล่อยประจำคลัง Perishable Goods, ลดระยะเวลาการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช (Phytosanitary Certificate) และสนับสนุนการเปิดตลาดใหม่ โดยจัดงานแสดงดอกกล้วยไม้ในต่างประเทศ และสร้างระบบฐานข้อมูลกล้วยไม้ทั้งระบบ

5.2.8 ส่งเสริมและสนับสนุนการวิจัยเพื่อแก้ไขปัญหาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยเฉพาะปัญหาแมลงศัตรูพืช เช่น เพลี้ยไฟ และโรคเกสรดำ โดยการวิจัยหาวิธีการ

กำจัดเพลี้ยไฟด้วยวิธีอื่นแทนการรมเมทธิลโบรไมด์ ซึ่งเป็นวิธีที่ทำให้การทำงานของดอกกล้วยไม้สั้นลง และวิจัยปรับปรุงพันธุ์ที่มีอายุการใช้งานนานขึ้น มีผลผลิตสม่ำเสมอตลอดทั้งปี

5.2.9 ควรส่งเสริมและสนับสนุนการวิจัยปรับปรุงพันธุ์กล้วยไม้ที่ทนต่อโรคและแมลงศัตรูพืช

5.3 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

ในส่วนของการวิจัยนี้ยังมีบางขั้นตอนการดำเนินงานและมีผู้ส่งออกบางรายเท่านั้นที่สามารถประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานของตนเองและประเทศคู่แข่งได้ ในอนาคตควรมีการวิจัยและศึกษาการเปรียบเทียบการดำเนินงานเชิงลึก เพื่อเป็นประโยชน์ในการพัฒนาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับประเทศคู่แข่งต่อไป



ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

กรมวิชาการเกษตร. สถานการณ์การผลิตการตลาดไม้ดอกไม้ประดับ. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2545.

กรมส่งเสริมการเกษตร. สถานการณ์การผลิตการตลาดกล้วยไม้ของไทย. กรุงเทพฯ, 2550.

กีรติ เหลืองหิรัญ. การวิเคราะห์อุปสงค์กาส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของไทยไปตลาดร่วมยุโรปที่สำคัญบางประเทศ. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2543.

ชัยเชษฐ ติเรกสุนทร. การพัฒนาการส่งออกกล้วยไม้ของไทยไปประเทศญี่ปุ่น. ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง, 2543.

ชาติวี อิศราพฤกษ์. ระบบสนับสนุนการตัดสินใจด้านโลจิสติกส์อิงระบบสารสนเทศทางภูมิศาสตร์สำหรับธุรกิจส่งออกกล้วยไม้. สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2548.

ณัฐจรีนดา ลูติเจริญพงษ์และอภิชาติ ไสภาแดง. การประเมินประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทานอุตสาหกรรมข้าวโพดกระป๋อง. คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2551.

ดอน แพปปิงและทอม หลุยส์เตอร์ ชูส์เคอร์. มุ่งสู่เส้นด้วยการจัดการสายธารคุณค่า แปลโดย วิทยาสุหฤตดำรงและคณะ. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ อี.ไอ.สแควร์, 2550.

ทักษิณี ไพฑูรย์พงษ์. การเทียบรอย Benchmarking. กรุงเทพฯ : ธนัชการพิมพ์, 2548.

ธยานี ตั้งวงศ์ศิริ. การประยุกต์เทคนิคแผนผังสายธารคุณค่า เพื่อปรับปรุงกระบวนการ : กรณีศึกษาผู้ผลิตวงล้อรถยนต์. สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2548.

นราศรี ถาวรกุล. การประยุกต์ใช้เทคนิคการวาดแผนภาพสายธารคุณค่าแบบจำลอง SCOR สำหรับปรับปรุงประสิทธิภาพของสายการผลิตในอุตสาหกรรมการแปรรูปไก่. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ, 2545.

บุญดี บุญญากิจ. Benchmarking ทางลัดสู่ความเป็นเลิศทางธุรกิจ. 3000 เล่ม. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ : อินโนกราฟิกส์, 2545.

ปิยวรรณ สัตย์ธรรม. ปัญหาการตลาดของการส่งออกกล้วยไม้ไทยไปญี่ปุ่น. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2541.

ภาณุมาส พรหมมาศ. การปรับปรุงประสิทธิภาพของการส่งมอบงานในอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป. คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี, 2548.
สุเทพ รักจิตร. การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปทานและอุปสงค์ส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของประเทศไทยไปญี่ปุ่น. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2543.

ภาษาอังกฤษ

Taylor, D.H. Value chain analysis: an approach to supply chain improvement in agri-food chains. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, 2005.



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถามผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้
เรื่อง “โซอุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกจากประเทศไทยไปญี่ปุ่น”

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามชุดนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโซอุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกจากประเทศไทยไปญี่ปุ่น ข้อมูลที่ได้นี้จะประโยชน์ต่อการเสนอแนะแนวทางในการปรับปรุง และพัฒนาโซอุปทานให้ดียิ่งขึ้น
2. ในฐานะที่ท่านเป็นผู้มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์เกี่ยวกับการส่งออกดอกกล้วยไม้ ซึ่งเป็นธุรกิจที่สำคัญยิ่งต่อเศรษฐกิจของประเทศไทย ข้อมูลจากท่านจะเป็นสิ่งที่มีคุณค่าอย่างยิ่งต่อการวิจัย ผู้วิจัยใคร่ขอความกรุณาจากท่าน โปรดตอบแบบสอบถามนี้ตามความคิดเห็นของท่านโดยอิสระตามความเป็นจริง ผู้วิจัยขอรับรองว่าจะเก็บข้อมูลของท่านไว้เป็นความลับและจะรายงานผลโดยภาพรวมเท่านั้น

นางสาวรุจินารี ธีรวัฒนกุล

นิสิตหลักสูตรสหสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

สตีกส์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ชื่อ - สกุล

บ้านเลขที่ หมู่ที่ หมู่บ้าน

ซอย ถนน ตำบล

อำเภอ จังหวัด

เบอร์โทรศัพท์ที่สามารถติดต่อท่านได้

เวลาที่สะดวกในการติดต่อ

คำชี้แจง: กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับความเห็นของท่าน หรือตอบคำถาม
ในช่องว่าง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. ชื่อกิจการ
2. ที่ตั้งกิจการ
3. มูลค่าการส่งออกต่อปี.....บาท

ส่วนที่ 2 กิจกรรมหลัก

ด้านจัดซื้อ

4. ท่านรับซื้อดอกกล้วยไม้ด้วยรูปแบบใด
 - () ไปรับซื้อที่สวนของเกษตรกร
 - () เกษตรกรมาขายเอง
 - () อื่นๆ โปรดระบุ
5. ความถี่ในการรับซื้อดอกกล้วยไม้
 - () รายวัน.....ครั้ง/วัน
 - () รายสัปดาห์.....ครั้ง/สัปดาห์
 - () รายเดือน.....ครั้ง/เดือน
6. ปริมาณการรับซื้อดอกกล้วยไม้ในแต่ละครั้ง
 - () น้อยกว่า 10,000 ช่อ
 - () 10,000-20,000 ช่อ
 - () มากกว่า 20,000 ช่อ
 - () อื่นๆ โปรดระบุ.....
7. ท่านมีการแจ้งปริมาณในการรับซื้อดอกกล้วยไม้ล่วงหน้าในแต่ละครั้งต่อเกษตรกรหรือไม่
 - () แจ้งล่วงหน้า โปรดระบุวัน วัน
 - () ไม่แจ้งล่วงหน้า

8. ท่านมีการตรวจสอบคุณภาพดอกกล้วยไม้ก่อนรับซื้อหรือไม่
- () มี ตรวจสอบอย่างไร โปรดระบุ
- () ไม่มี
9. ท่านคิดว่าเหตุผลใดที่เกษตรกรขายดอกกล้วยไม้แก่ท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () สะดวก รวดเร็ว
- () ราคาไม่ต่างจากตลาดกลางกล้วยไม้มากนัก
- () อื่นๆ โปรดระบุ

ด้านราคา

10. ท่านติดตามข่าวสารความเคลื่อนไหวของราคารับซื้อดอกกล้วยไม้ที่เปลี่ยนแปลงในแต่ละวันจากแหล่งใด
- () ตลาดกลางกล้วยไม้
- () เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร
- () กลุ่มผู้ส่งออกกล้วยไม้
- () อื่นๆ โปรดระบุ
11. ท่านพึงพอใจราคาขายดอกกล้วยไม้ส่งออกให้แก่ประเทศคู่ค้าในปัจจุบันหรือไม่ เพราะเหตุใด
- () พอใจ เพราะ
- () ไม่พอใจ เพราะ

ด้านขนส่ง

12. รูปแบบการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบินเป็นอย่างไร
- () ขนส่งเอง
- () จ้างผู้อื่นขนส่ง
- () อื่นๆ โปรดระบุ
13. ระยะเวลาเฉลี่ยที่ใช้ในการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบินในแต่ละเที่ยว ชั่วโมง
14. ความถี่ในการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปยังสนามบิน รอบ/วัน

15. ท่านมีปัญหาอื่นๆที่เป็นอุปสรรคในการขนส่งดอกกล้วยไม้ยังสนามบินอีกหรือไม่ โปรดระบุ

ปัญหา	วิธีแก้ไขปัญหา
a)	
b)	

ด้านส่งออก

16. ท่านประสบปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกดอกกล้วยไม้หรือไม่
- () ประสบปัญหาและอุปสรรค (ตอบข้อถัดไป)
- () ไม่ประสบปัญหาและอุปสรรค (ข้ามไปตอบข้อ 18)
17. โปรดระบุปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกดอกกล้วยไม้ที่ท่านกำลังประสบอยู่ (ในกล้วยไม้ 100 ช่อที่ส่งออก ท่านประสบปัญหาและอุปสรรคประมาณเท่าใด กรุณาระบุสัดส่วน)

ปัญหาและอุปสรรค	สัดส่วน (%)
a) ปัญหาทางความล่าช้าในการดำเนินการด้านพิธีการส่งออก	
b) พื้นที่ระวางขนส่งทางอากาศมีไม่เพียงพอ	
c) ความล่าช้าในการขนส่งดอกกล้วยไม้ไปสนามบิน	
d) พบการปนเปื้อนของโรคและแมลง	
e) อื่นๆ โปรดระบุ	

18. ที่ผ่านมาท่านเคยถูกตีกลับหรือทำลายดอกกล้วยไม้จากประเทศคู่ค้าหรือไม่
- () เคย
- () ไม่เคย

ด้านข้อมูล/เทคโนโลยี

19. เทคโนโลยีสารสนเทศได้เข้ามามีส่วนช่วยส่งเสริมหรือเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการส่งออกดอกกล้วยไม้หรือไม่ อย่างไร
- () มี อย่างไรโปรดระบุ
- () ไม่มี
20. ท่านได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานเอกชนในด้านการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกหรือไม่
- () ได้รับ อย่างไร โปรดระบุ
- () ไม่ได้รับ
21. ท่านต้องการให้ภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาช่วยเหลือการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกด้านใดบ้าง
-

ด้านการปฏิบัติงาน

22. โปรดระบุระยะเวลา และเขียนเครื่องหมาย / ในช่องว่างที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านในการเปรียบเทียบการดำเนินงานของประเทศไทยเมื่อเปรียบเทียบกับสิงคโปร์/มาเลเซีย

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ขั้นตอนของกิจกรรม ต่างๆ	ไทย	ระดับการปฏิบัติงานของสิงคโปร์/มาเลเซีย										
	ระยะเวลา (ชม.)	5	4	3	2	1	0	-1	-2	-3	-4	-5
a) ตกลงซื้อขายกับลูกค้า ในต่างประเทศ												
b) ติดต่อ Freight Forwarder เพื่อจองระวาง												
c) ติดต่อชาวสวนเพื่อส่ง ดอกกล้วยไม้												
d) รอคอยการเก็บเกี่ยว												
e) ระยะเวลาขนส่ง												
f) เคลื่อนย้ายลงจากรถ												
g) ตรวจสอบคุณภาพ												
h) ตกลงราคา												
i) นำดอกกล้วยไม้ขึ้นชั้น พัก												
j) คัดคุณภาพและคัด ขนาด												
k) ตัดแต่งและมัดกำ												
l) กำจัดแมลงศัตรูพืช												
m) ลดอุณหภูมิโดยเก็บใน ห้องเย็น บรรจุหีบห่อ												
n) เก็บรักษารอการขน ส่งไปยังสนามบิน												

ส่วนที่ 3 การประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงาน

กระบวนการจัดซื้อ

23. ท่านมีการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานในแผนกจัดซื้อหรือไม่

() มี (ตอบข้อถัดไป)

() ไม่มี (ข้ามไปตอบที่ข้อ 25)

24. ตัวชี้วัดใดที่เป็นตัวสำคัญในการประเมินประสิทธิภาพของแผนกจัดซื้อ (ตอบได้

มากกว่า 1 ข้อ และโปรดเรียงลำดับความสำคัญ)

() คุณภาพของดอกกล้วยไม้

() ความเร็วในการจัดส่งดอกกล้วยไม้

- () ต้นทุนการสั่งซื้อ
- () อื่นๆ โปรดระบุ

25. ท่านคิดว่าจุดเด่นของแผนกจัดซื้อที่ทำให้ท่านประสบความสำเร็จคือ (ตอบได้มากกว่า

1 ข้อ และโปรดเรียงลำดับความสำคัญ)

- () ระบบสารสนเทศนี้ในองค์กร
- () ความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรและชาวสวนของท่าน
- () ประสบการณ์ของบุคลากร
- () ผู้บริหารเห็นความสำคัญในการปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อ
- () การทำงานเป็นทีมของบุคลากรในแผนกจัดซื้อ
- () อื่นๆ โปรดระบุ

กระบวนการผลิต

การปลูกและเก็บเกี่ยว

26. ท่านมีการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานในด้านการปลูกดอกกล้วยไม้หรือไม่

- () มี (ตอบข้อถัดไป)
- () ไม่มี (ข้ามไปตอบที่ข้อ 28)

27. ตัวชี้วัดใดที่เป็นตัวสำคัญในการประเมินประสิทธิภาพในด้านการปลูกและเก็บเกี่ยว

ดอกกล้วยไม้ของชาวสวนของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และโปรดเรียงลำดับความสำคัญ)

- () คุณภาพของดอกกล้วยไม้
- () จำนวนดอกกล้วยไม้ตามคำสั่งซื้อ
- () ความรวดเร็วในการเก็บเกี่ยว
- () ต้นทุนการปลูก
- () อื่นๆ โปรดระบุ

28. ท่านคิดว่าจุดเด่นของการปลูกและเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ที่ทำให้ชาวสวนของท่าน

ประสบความสำเร็จคือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และโปรดเรียงลำดับความสำคัญ)

- () การปลูกและเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ตามหลักเกษตรดีที่เหมาะสม
- () นำเทคโนโลยีและวิธีการใหม่ๆ มาใช้ในการปลูกดอกกล้วยไม้
- () สิ่งแวดล้อมและปริมาณพื้นที่ในการปลูกดอกกล้วยไม้
- () ประสบการณ์การปลูกและเก็บเกี่ยวดอกกล้วยไม้ของชาวสวน

- () มีการปรับปรุงพันธุ์ใหม่ๆอยู่เสมอ
 () อื่นๆ โปรดระบุ

การบรรจุหีบห่อ

29. ท่านมีการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานในด้านการบรรจุหีบห่อหรือไม่

- () มี (ตอบข้อถัดไป)
 () ไม่มี (ข้ามไปตอบที่ข้อ 31)

30. ตัวชี้วัดใดที่เป็นตัวสำคัญในการประเมินประสิทธิภาพในด้านการบรรจุหีบห่อของท่าน

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และโปรดเรียงลำดับความสำคัญ)

- () อายุการใช้งานของดอกกกล้วยไม้
 () ต้นทุนการบรรจุหีบห่อ
 () สะดวกเหมาะสมกับการขนส่ง
 () อื่นๆ โปรดระบุ

31. ท่านคิดว่าจุดเด่นของการบรรจุหีบห่อที่ทำให้ท่านประสบความสำเร็จคือ (ตอบได้

มากกว่า 1 ข้อ และโปรดเรียงลำดับความสำคัญ)

- () การฝึกอบรมของบุคลากร
 () ความเชี่ยวชาญของบุคลากร
 () ผู้บริหารเห็นความสำคัญในการปรับปรุงกระบวนการบรรจุหีบห่อ
 () การทำงานเป็นทีมของบุคลากรในแผนกบรรจุหีบห่อ
 () อื่นๆ โปรดระบุ

กระบวนการขนส่ง

32. ท่านมีการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานในด้านการขนส่งหรือไม่

- () มี (ตอบข้อถัดไป)
 () ไม่มี (ข้ามไปตอบที่ข้อ 34)

33. ตัวชี้วัดใดที่เป็นตัวสำคัญในการประเมินประสิทธิภาพในด้านการขนส่งของท่าน (ตอบ

ได้มากกว่า 1 ข้อ และโปรดเรียงลำดับความสำคัญ)

- () คุณภาพของดอกกกล้วยไม้ระหว่างการขนส่ง
 () ความรวดเร็วในการขนส่ง
 () ต้นทุนการขนส่ง

() อื่นๆ โปรดระบุ

34. ท่านคิดว่าจุดเด่นของการขนส่งที่ทำให้ท่านประสบความสำเร็จคือ (ตอบได้มากกว่า 1

ข้อ และโปรดเรียงลำดับความสำคัญ)

() ระบบสารสนเทศที่ใช้ในองค์กร

() ความรู้ความเชี่ยวชาญเส้นทางของบุคลากร

() ผู้บริหารเห็นความสำคัญในการปรับปรุงกระบวนการขนส่ง

() สมรรถนะและจำนวนของยานพาหนะ

() อื่นๆ โปรดระบุ

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถามบริษัทผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Freight Forwarder/Shipping)
เรื่อง “โซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกจากประเทศไทยไปญี่ปุ่น”

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามชุดนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกจากประเทศไทยไปญี่ปุ่น ข้อมูลที่ได้นี้จะประโยชน์ต่อการเสนอแนะแนวทางในการปรับปรุง และพัฒนาโซ่อุปทานให้ดียิ่งขึ้น
2. ในฐานะที่ท่านเป็นผู้มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์เกี่ยวกับการส่งออกกล้วยไม้ ซึ่งเป็นธุรกิจที่สำคัญยิ่งต่อเศรษฐกิจของประเทศไทย ข้อมูลจากท่านจะเป็นสิ่งที่มีคุณค่าอย่างยิ่งต่อการวิจัย ผู้วิจัยใคร่ขอความกรุณาจากท่าน โปรดตอบแบบสอบถามนี้ตามความคิดเห็นของท่านโดยอิสระตามความเป็นจริง ผู้วิจัยขอรับรองว่าจะเก็บข้อมูลของท่านไว้เป็นความลับและจะรายงานผลโดยภาพรวมเท่านั้น

นางสาวรุจินารี ธีรวัฒนกุล

นิสิตหลักสูตรสหสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

สตีกส์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ชื่อ - สกุล

บ้านเลขที่ หมู่ที่ หมู่บ้าน

ซอย ถนน ตำบล

อำเภอ จังหวัด

เบอร์โทรศัพท์ที่สามารถติดต่อท่านได้

เวลาที่สะดวกในการติดต่อ

คำชี้แจง: กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับความเห็นของท่าน หรือตอบคำถาม
ในช่องว่าง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. ชื่อบริษัท
2. ที่ตั้งบริษัท
3. ท่านมีประสบการณ์ในการส่งออกดอกกล้วยไม้เป็นระยะเวลานานเท่าใด
 น้อยกว่า 1 ปี
 1-5 ปี
 6-10 ปี
 10 ปีขึ้นไป
4. มูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้ต่อปี บาท

ส่วนที่ 2 กิจกรรมหลัก

ด้านการบริการ

5. ท่านแนะนำบริการต่างๆแก่ลูกค้าหรือไม่

การบริการ	แนะนำ	ลูกค้าเป็นผู้กำหนด
a) บริการด้านบรรจุภัณฑ์ โปรดระบุ.....		
b) บริการด้านเอกสาร โปรด ระบุ.....		
c) บริการด้านประกันภัย โปรดระบุ.....		
d) บริการด้านอื่นๆ โปรด ระบุ.....		

ด้านการขนส่ง

6. วิธีการขนส่งไปยังสนามบิน
- () ขนส่งเอง
- () จ้างผู้อื่นขนส่ง
- () อื่นๆ โปรดระบุ.....
7. ท่านมีการจองพื้นที่ระวางขนส่งล่วงหน้านานเท่าใดวัน
8. ท่านประสบปัญหาเรื่องพื้นที่ระวางขนส่งมีไม่เพียงพอในช่วง Peak Season หรือไม่
- () ประสบปัญหา ท่านแก้ไขอย่างไร
- () ไม่ประสบปัญหา เพราะเหตุใด
9. ท่านเคยประสบปัญหาสินค้าตกไฟล์ทหรือไม่
- () เคย กรุณาระบุสาเหตุ
- ท่านแก้ปัญหอย่างไร
- () ไม่เคย
10. การขนส่งสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย (Perishable Cargo) จำเป็นต้องมอบหมายให้ผู้ขนส่งที่มีความเชี่ยวชาญในการขนส่งสินค้าประเภทนี้หรือไม่
- () จำเป็น เพราะ
- () ไม่จำเป็น เพราะ

ด้านการจัดเก็บสินค้า

11. ท่านประสบปัญหาและอุปสรรคในการจัดเก็บดอกกล้วยไม้ในพื้นที่คลังสินค้าของท่านท่าอากาศยานหรือไม่
- () มี โปรดระบุ
- ท่านแก้ปัญหอย่างไร
- () ไม่มี
12. ห้องปรับอากาศที่มีเหมาะสมต่อสินค้าที่ทำอากาศยาน มีอุณหภูมิเหมาะสมต่อการเก็บรักษาดอกกล้วยไม้หรือไม่
- () เหมาะสม

- () ไม่เหมาะสม อย่างไรก็ตาม โปรดระบุ.....
13. ห้องปรับอุณหภูมิที่เหมาะสมต่อสินค้าที่ทำอากาศยาน มีจำนวนเพียงพอกับความต้องการหรือไม่
- () เพียงพอ
- () ไม่เพียงพอ ท่านแก้ไขปัญหามาอย่างไร โปรดระบุ
- และควรเพิ่มอีกเท่าไร
14. จำนวนอุปกรณ์ต่างๆของคลังสินค้าที่มีไว้สำหรับให้บริการมีเพียงพอหรือไม่
- () เพียงพอ
- () ไม่เพียงพอ ท่านแก้ไขปัญหามาอย่างไร โปรดระบุ
- และควรเพิ่มอีกเท่าไร

ด้านข้อมูล/เทคโนโลยี

15. เทคโนโลยีสารสนเทศได้เข้ามามีส่วนช่วยส่งเสริมหรือเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการส่งออกดอกกล้วยไม้หรือไม่ อย่างไร
- () มี อย่างไรโปรดระบุ
- () ไม่มี
16. ท่านได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ/หน่วยงานเอกชนในด้านการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกหรือไม่
- () ได้รับ อย่างไร โปรดระบุ
- () ไม่ได้รับ
17. ท่านต้องการให้ภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาช่วยเหลือการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกด้านใดบ้าง
-

ส่วนที่ 3 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก ข
ตารางสถิติต่างๆ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

กล้วยไม้ : เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ปี 2550			
จังหวัด	เนื้อที่เก็บเกี่ยว	ผลผลิต	ผลผลิตต่อไร่
	(ไร่)	(ตัน)	(กก.)
ทั่วประเทศ	20,746	48,639	2,345
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	340	818	2,406
ภาคกลาง	20,406	47,821	2,343
สกลนคร	52	88	1,699
ขอนแก่น	40	58	1,460
นครราชสีมา	248	672	2,710
สระบุรี	21	30	1,448
สุพรรณบุรี	144	207	1,436
อยุธยา	638	1,182	1,853
นนทบุรี	1,364	3,271	2,398
กรุงเทพฯ	2,928	6,922	2,364
ปทุมธานี	406	849	2,091
ปราจีนบุรี	210	401	1,911
ชลบุรี	47	99	2,110
สมุทรสาคร	5,140	12,351	2,403
นครปฐม	6,963	17,825	2,560
กาญจนบุรี	529	993	1,877
ราชบุรี	1,973	3,617	1,833
เพชรบุรี	43	74	1,732

ตารางที่ 6.1 เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ปี 2550

ที่มา : ศูนย์สารสนเทศการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ปริมาณและมูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรของไทยรายเดือน กลุ่มสินค้า ดอกกล้วยไม้สด ปี 2545 ถึงปี 2553

เดือน	2545		2546		2547		2548		2549		2550		2551		2552		2553	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
ม.ค.	1190	132	1403	135	1744	181	1801	186	1909	198	1622	156	2255	202	1921	177	2174	184
ก.พ.	1282	138	1262	139	1419	151	1828	190	1838	198	1835	194	1825	190	1971	192	2096	184
มี.ค.	1232	139	1531	175	1558	172	1906	242	1968	227	2087	255	2123	213	1979	198	2011	203
เม.ย.	965	106	1295	142	1411	159	1573	176	1681	179	1733	191	1801	181	1840	184	1521	145
พ.ค.	1145	137	1223	155	1218	154	1743	191	1687	207	1961	229	1977	231	1752	205	2005	212
มิ.ย.	953	109	1051	132	1064	132	1310	169	1582	183	1608	180	1663	173	1570	180	1931	196
ก.ค.	952	105	1126	137	1018	131	1345	270	1516	172	1524	189	1922	172	1610	166	1657	163
ส.ค.	1219	138	1368	163	1429	181	1665	217	1864	209	2175	222	2404	214	2190	225	2036	198
ก.ย.	1424	167	1743	207	1819	206	1940	219	2178	234	2676	251	2413	222	2341	214		
ต.ค.	1691	179	2119	237	2162	242	2253	248	2720	247	3078	262	2872	254	2902	246		
พ.ย.	1348	143	1524	160	1847	206	1956	205	2033	196	2025	193	1839	158	2296	188		
ธ.ค.	1568	160	1776	203	1937	221	1886	227	2372	241	2243	223	2059	203	2229	193		
รวม	14971	1653	17420	1985	18627	2136	21207	2539	23348	2491	24567	2545	25152	2411	24601	2366	15431	1484

ตารางที่ 6.2 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้สดจำแนกเป็นเดือน ที่มา : ศูนย์สารสนเทศการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ปริมาณและมูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรของไทยตามกลุ่มสินค้า คอกกล้วยไม้สด ปี 2545 ถึงปี 2553

ปริมาณ (ตัน)
มูลค่า (ล้านบาท)

ประเทศ	2545.00		2546.00		2547.00		2548.00		2549.00		2550.00		2551.00		2552.00		2553.00	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
ญี่ปุ่น	4798.99	674.26	4632.51	738.80	4618.91	764.33	4710.95	985.23	4602.42	834.74	4604.19	831.59	4333.87	719.98	4307.21	740.46	2631.65	468.54
สหรัฐอเมริกา	2700.36	362.46	2966.95	421.64	3130.10	464.36	3502.75	527.46	3574.03	558.42	3609.20	568.81	3322.31	519.57	2891.57	445.85	1921.46	292.27
สาธารณรัฐประชาชนจีน	947.75	56.92	1144.41	77.76	1388.91	67.85	2103.59	79.45	5338.01	184.86	7179.12	222.76	7625.99	209.12	7493.04	232.17	4927.33	169.56
อิตาลี	2104.60	206.21	2881.16	283.97	2853.79	283.03	2943.99	282.35	2890.92	265.17	2728.30	228.97	2601.63	227.67	2395.42	232.73	1259.36	125.42
เนเธอร์แลนด์	460.00	63.02	541.50	75.63	524.77	72.20	492.29	63.05	577.78	71.98	647.16	83.28	762.43	89.37	688.84	83.05	379.58	40.22
อินเดีย	166.55	7.40	314.92	24.28	474.44	48.99	745.32	72.09	902.09	80.59	1149.39	94.44	1503.31	93.04	1829.95	67.42	1081.07	33.80
ไต้หวัน	925.70	56.86	1054.80	79.94	1030.46	87.04	1190.74	93.46	1121.01	83.61	1146.42	84.23	1225.15	81.76	982.73	66.68	432.60	33.12
เวียดนาม	40.72	2.39	65.47	5.11	92.00	6.98	100.61	8.26	161.57	10.02	252.17	15.01	524.54	20.08	792.68	41.22	593.32	21.57
สิงคโปร์	97.58	4.77	106.76	6.98	185.39	22.05	248.00	28.36	362.05	21.70	263.00	22.94	157.38	14.42	278.87	27.89	309.16	20.67
สหรัฐอเมริกาฮับ	62.38	7.80	76.01	8.91	96.74	12.28	186.19	21.46	302.79	28.15	269.37	36.02	320.91	41.89	280.70	37.31	164.55	19.06
ซาอุดีอาระเบีย	46.02	5.72	42.81	5.28	61.30	9.12	89.51	17.05	123.33	22.04	125.70	22.99	157.08	28.09	173.41	29.53	123.37	18.57
แคนาดา	166.54	23.34	220.84	27.64	192.06	24.37	201.16	25.95	212.15	26.98	214.23	26.15	227.02	26.30	214.09	24.30	142.02	15.52
สาธารณรัฐเกาหลี	118.25	19.33	56.05	10.97	96.28	9.37	139.22	12.05	190.92	16.35	124.04	21.39	131.54	22.12	126.71	17.24	97.41	13.62
ฮ่องกง	1464.73	50.12	2360.23	97.23	2849.99	119.92	3277.78	137.03	1249.52	60.53	340.85	28.68	299.25	23.66	287.42	21.55	192.64	13.42
สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน	252.26	35.55	211.48	29.93	184.69	25.71	206.99	33.85	197.64	31.38	203.26	31.65	172.24	25.76	116.62	17.26	60.59	12.67
สหราชอาณาจักร	141.21	17.26	133.03	12.53	122.65	10.73	146.47	14.84	134.36	13.41	155.36	15.16	244.90	20.89	234.69	33.97	92.02	10.19
โปแลนด์	49.84	8.32	64.76	9.30	80.45	9.97	65.52	11.56	70.03	11.00	75.31	12.29	87.34	12.40	81.94	11.38	43.16	6.56
สาธารณรัฐเช็ก	103.93	13.25	99.16	9.13	75.33	8.19	77.88	8.42	74.93	8.80	77.78	9.69	73.87	9.13	62.71	7.40	34.02	6.19
ฟิลิปปินส์	89.92	5.03	82.97	6.33	105.47	8.57	86.72	4.99	77.31	4.96	59.93	4.14	77.63	5.53	65.06	3.86	27.77	2.75
สเปน	35.76	4.24	46.30	5.38	41.78	5.32	64.00	7.09	64.09	7.31	63.61	7.30	72.65	7.68	56.30	5.84	26.58	2.49
สวีตเซอร์แลนด์	36.00	3.70	37.47	3.85	37.56	3.27	30.19	3.04	14.64	1.75	16.89	1.52	17.29	1.62	7.91	0.89	6.64	0.83

ตารางที่ 6.3 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกกล้วยไม้สดจำแนกเป็นรายประเทศ

ที่มา : ศูนย์สารสนเทศการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ราคาที่เกษตรกรขายได้ที่ไร่นา เฉลี่ยรายเดือน ปี
กล้วยไม้ ก้านช่อดอกยาว 55-60 ซม.

ช่อ

ปี	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	เฉลี่ย
2543	-	-	-	-	-	-	-	-	1.5	2	2	2	1.87
2544	2.25	3.33	3.06	3.25	6.44	4.25	2.75	2	2	2.1	1.81	3.62	3.07
2545	2.81	2.06	2.81	3	4.6	4	3.3	2.19	0.85	0.92	1.44	1.37	2.45
2546	1	2.56	1.75	1.62	4.19	3.8	1.5	1.77	1.6	2.01	2.06	2.56	2.2
2547	3.83	3.35	5	4.91	5.18	5.87	5.49	3.78	2.2	2.17	2.16	2.17	3.84
2548	2.18	4.74	4.33	3.87	7.33	7.65	7.16	6.59	6.18	5.34	4.08	3.96	5.29
2549	-	-	-	-	7.53	7.69	6.2	3.94	3.02	3.38	2.94	5.25	5
2550	4.34	5.91	4.87	5.07	4.49	4.36	5.4	4.2	3.56	3.68	3.44	3.91	4.44
2551	3.58	4.64	5.75	5.55	6.68	4.41	4.49	4.61	4.06	3.91	3.55	3.17	4.53
2552	4.68	4.86	3.62	4.88	5.1	4.29	3.74	3.24	3.6	3.27	4.13	4.25	4.14
2553	3.26	3.26	3.82	3.72	3.36	4.33	4.97	-	-	-	-	-	3.82

ตารางที่ 6.4 ราคาที่เกษตรกรขายได้ที่ไร่นาเฉลี่ยรายเดือน ปี กล้วยไม้ก้านช่อดอกยาว 55-60 ซม.

ที่มา : ศูนย์สารสนเทศการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ราคาที่เกษตรกรขายได้ที่ไร่นา เฉลี่ยรายเดือน ปี

กล้วยไม้ ก้านช่อดอกยาว 40-50 ซม.

ช่อ

ปี	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	เฉลี่ย
2543	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1.17	1.5	1.17
2544	1.75	2.5	2.37	2.5	5.5	3.25	2.15	1.5	1.5	1.6	1.55	2.82	2.42
2545	2.06	1.56	2.31	2.5	3.7	3	2.3	1.56	0.6	0.67	1	0.94	1.85
2546	0.72	1.87	1	1.12	3.37	2.94	0.94	0.94	0.9	1.47	1.57	2.06	1.58
2547	2.94	2.32	3.82	3.92	4.1	4.88	4.54	2.71	1.61	1.4	1.6	1.48	2.94
2548	1.5	3.61	3.37	3.14	6.34	6.57	5.95	5.17	4.83	4.13	3.07	3.03	4.23
2549	-	-	-	-	6.53	6.69	5.22	3.03	2.23	2.6	2.12	4.37	4.1
2550	3.32	4.88	3.94	3.81	3.51	3.39	4.4	3.22	2.67	2.74	2.53	2.93	3.45
2551	2.67	3.72	4.42	4.61	5.68	3.44	3.57	3.21	2.84	3.04	2.67	2.31	3.52
2552	3.75	3.89	2.7	3.89	4.1	3.28	2.76	2.37	2.39	2.43	3.24	3.25	3.17
2553	2.33	2.42	2.82	2.72	2.36	3.33	3.97	-	-	-	-	-	2.85

ตารางที่ 6.5 ราคาที่เกษตรกรขายได้ที่ไร่นาเฉลี่ยรายเดือน ปี กล้วยไม้ก้านช่อดอกยาว 40-50 ซม.

ที่มา : ศูนย์สารสนเทศการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร


ราคาที่ใช้เกษตรกรขายได้ที่ไร่นา เฉลี่ยรายเดือน ปี
กล้วยไม้ ก้านช่อดอกยาว 35-40 ซม.

ต่อ

ปี	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	เฉลี่ย
2543	-	-	-	-	-	-	-	-	0.5	0.62	0.67	1	0.7
2544	1.12	1.67	1.42	1.75	4.56	2.25	1.5	1	1	1.1	1	1.99	1.7
2545	1.25	1	1.37	1.5	2.7	2	1.35	0.87	0.35	0.42	0.75	0.72	1.19
2546	0.69	1.19	-	0.75	2.56	1.95	0.5	0.29	0.55	0.97	1.06	1.44	1.09
2547	2	1.45	2.44	2.65	3.14	3.89	3.52	2.15	1.07	0.89	1.02	0.86	2.09
2548	0.77	2.69	2.46	2.39	5.35	5.57	5.01	3.8	3.89	3.24	2.13	2.12	3.29
2549	-	-	-	-	5.53	5.69	4.18	2.11	1.58	1.82	1.31	3.53	3.22
2550	2.45	3.71	2.96	3.18	2.5	2.4	2.98	2.25	1.73	1.86	1.64	2.01	2.47
2551	1.74	2.8	3.17	3.64	4.68	2.51	2.66	2.13	1.93	2.19	1.79	1.44	2.56
2552	2.78	2.71	1.77	2.92	3.14	2.39	1.86	1.51	1.55	1.57	2.34	2.25	2.23
2553	1.42	1.69	1.82	1.72	1.43	2.33	2.97	-	-	-	-	-	1.91

ตารางที่ 6.6 ราคาที่ใช้เกษตรกรขายได้ที่ไร่นาเฉลี่ยรายเดือน ปี กล้วยไม้ก้านช่อดอกยาว 35-40 ซม.

ที่มา : ศูนย์สารสนเทศการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร



ภาคผนวก ค
ภาพกล้วยไม้ตัดดอกสกุลต่างๆ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สกุลหวาย



Anna



BFC. Violet



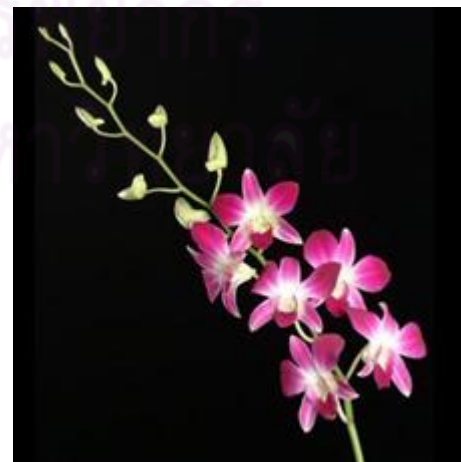
Blue Sky



Erika



Suree Peach



Karen#4

สกุลหวาย



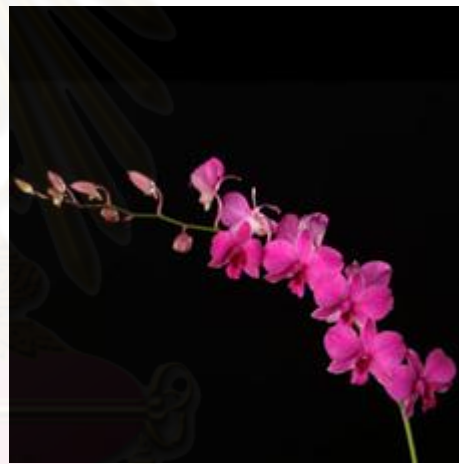
Karen#7



Kenny



Sakura



Pompadour

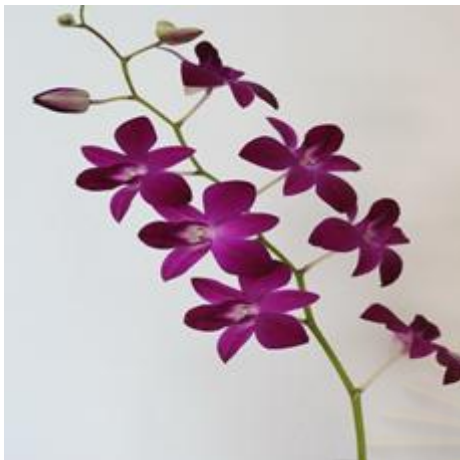


Lady



Red Areeya

สกุลหวาย



Red Pimon



Lervia



Wanna



Willie



Wikky



Queen Pink

ที่มา : www.bangkokflowerscentre.co.th

สกุลหวาย



Yellow River



Yukon

ที่มา : www.bangkokflowerscentre.co.th

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

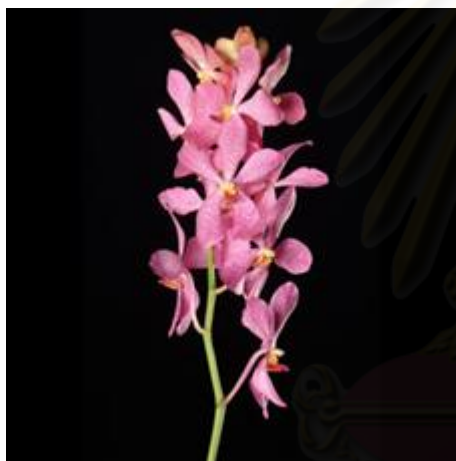
สกุลม็อคคาร่า



Areeya Gold



Calipso



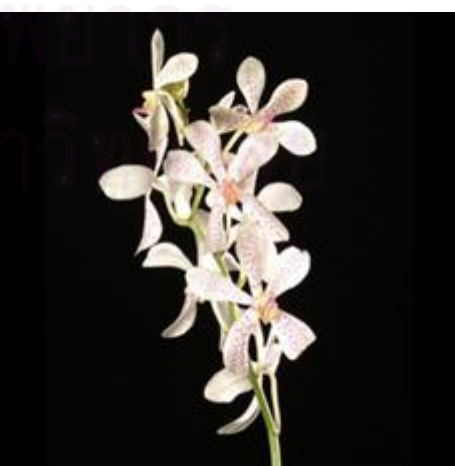
Carol



Chitti



Christine Pink



Christine White

ที่มา : www.bangkokflowerscentre.co.th

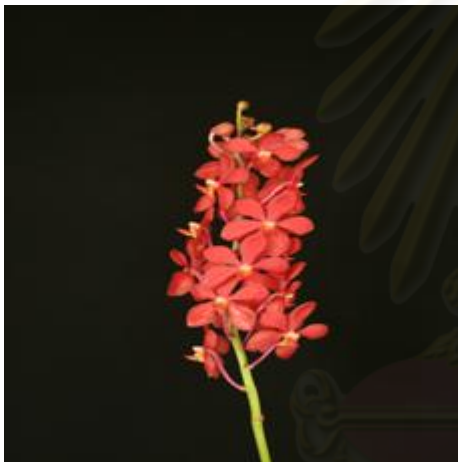
สกุลม็อคคาร่า



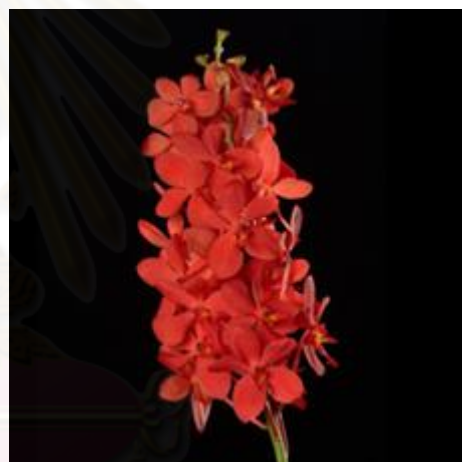
Norah Blue



Punnee



Red Meda



Ribbon



Robin



Ruby

ที่มา : www.bangkokflowerscentre.co.th

สกุลมือคาร่า



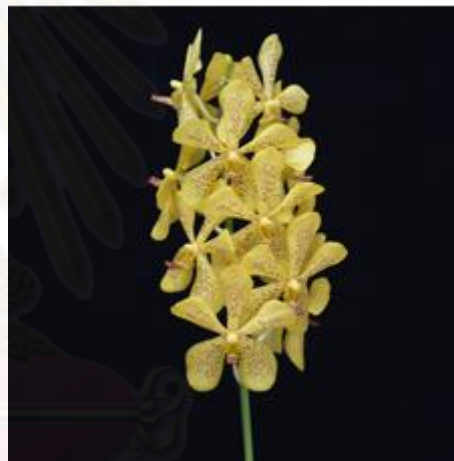
Tammy



Tangerine



Teresa



Terra



Tierra

ที่มา : www.bangkokflowerscentre.co.th

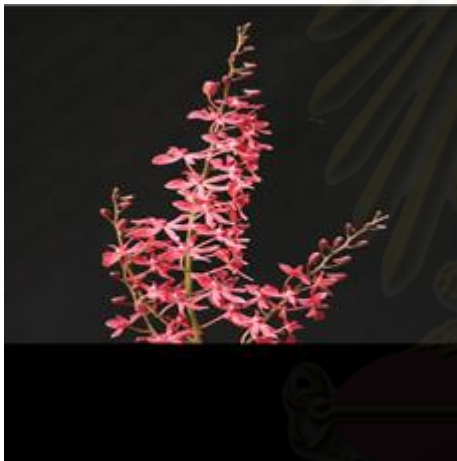
สกุลอื่น ๆ



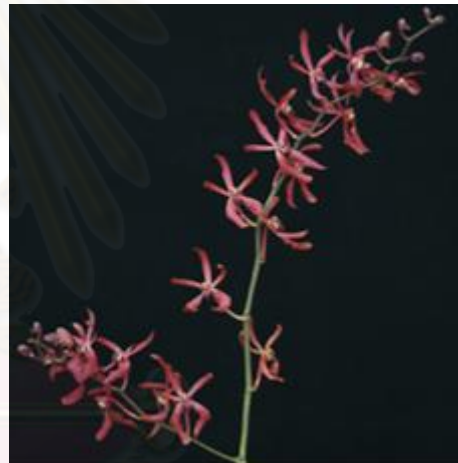
Ascocenda



Alice



Azimah



Annie Black



James Storei



Golden Shower

ที่มา : www.bangkokflowerscentre.co.th

สกุลอื่น ๆ



Grower Ramsey



Pink Vanda



Blue Vanda

ที่มา : www.bangkokflowerscentre.co.th

ศูนย์วิทยุโทรพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

ชื่อ-นามสกุล : นางสาวรุจินารี ธิรวัดมนกุล

วัน เดือน ปี ที่เกิด : 26 มิถุนายน 2525

ที่อยู่ : จังหวัดกรุงเทพมหานคร

ประวัติการศึกษา : สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี จากคณะเทคโนโลยีการเกษตร

สาขาวิชาพืชสวน สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง ในปีการศึกษา 2547

เข้าศึกษาต่อในหลักสูตรการจัดการด้านโลจิสติกส์ (สหสาขาวิชา) บัณฑิตวิทยาลัย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2552 และสำเร็จการศึกษาในปีการศึกษา 2553

ตำแหน่งงานปัจจุบัน : Data Analyst

สถานที่ทำงานปัจจุบัน : Thomsonreuters



ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย