

บทคัดย่อ

บทคัดย่อวิทยานิพนธ์ เสนอต่อโครงการบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของ ความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร

การผลิตและการตลาดกุหลาบของเกษตรกรผู้ปลูกกุหลาบเพื่อการค้าในจังหวัดเชียงใหม่

โดย

นางสาวชมพูนุช มังคละ

พฤษภาคม 2545

ประธานกรรมการที่ปรึกษา: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชูศักดิ์ จันทรศิริ

ภาควิชา/คณะ: ภาควิชาเศรษฐศาสตร์และสหกรณ์การเกษตร คณะธุรกิจการเกษตร

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ของการวิจัย คือ 1) เพื่อศึกษาภาวะการผลิต และการตลาด กุหลาบของเกษตรกรผู้ปลูกกุหลาบเพื่อการค้าในจังหวัดเชียงใหม่ ปีการผลิต 2543/44 2) เพื่อศึกษา ต้นทุนการผลิต ต้นทุนการตลาด ส่วนเหลือการตลาด และประสิทธิภาพการตลาดกุหลาบ ปีการผลิต 2543/44 และ 3) เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคทางการผลิตและการตลาดกุหลาบของเกษตรกรผู้ปลูก กุหลาบเพื่อการค้าในจังหวัดเชียงใหม่ ปีการผลิต 2543/44

ผลการศึกษาข้อมูลพื้นฐานส่วนบุคคล เศรษฐกิจ และสังคมของเกษตรกร พบว่าผู้ให้ข้อมูล ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุเฉลี่ย 37 ปี จบการศึกษาในระดับประถมศึกษา มีพื้นที่ถือครองในการทำ การเกษตรเฉลี่ยจำนวน 4 ไร่ ประกอบอาชีพปลูกกุหลาบเป็นอาชีพหลัก และให้เหตุผลในการปลูก กุหลาบเนื่องจากมีรายได้ดี มีประสบการณ์ในการปลูกกุหลาบเฉลี่ย 1.6 ปี และเรียนรู้การปลูกกุหลาบ ด้วยตนเอง ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่มีรายได้ในภาคเกษตรเฉลี่ย 287,684.48 บาท/ปี มีรายได้นอกภาค เกษตรเฉลี่ย 88,416.67 บาท/ปี และมีรายได้ในครัวเรือนทั้งหมดเฉลี่ย 296,874.14 บาท/ปี มีรายจ่าย ในครัวเรือนเฉลี่ย 116,475.00 บาท/ปี โดยแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการปลูกกุหลาบส่วนใหญ่ใช้เงินทุน ตนเองในการปลูกกุหลาบ รองลงมาคือ เงินทุนจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) และจากญาติพี่น้อง ตามลำดับ

ผลการศึกษาด้านการผลิตพบว่า ผู้ให้ข้อมูลมีพื้นที่ปลูกกุหลาบเฉลี่ยจำนวน 3 ไร่ เกษตรกร มีรายได้จากการปลูกกุหลาบเฉลี่ย 89,460.40 บาท/ไร่/ปี มีต้นทุนคงที่ทั้งหมดเท่ากับ 3,486.27 บาท/ไร่/ปี โดยแยกเป็นต้นทุนคงที่ที่เป็นตัวเงินเท่ากับ 1,083.21 บาท/ไร่/ปี และต้นทุนคงที่ที่ไม่

เป็นต้นทุนเท่ากับ 2,403.07 บาท/ไร่/ปี มีต้นทุนผันแปรทั้งหมดเท่ากับ 46,968.39 บาท/ไร่/ปี โดยแยกเป็นต้นทุนผันแปรที่เป็นต้นทุนเท่ากับ 44,187.96 บาท/ไร่/ปี และต้นทุนผันแปรที่ไม่เป็นต้นทุนเท่ากับ 2,800.43 บาท/ไร่/ปี และมีผลตอบแทนจากการปลูกกุหลาบเฉลี่ย 39,005.74 บาท/ไร่/ปี โดยเกษตรกรนิยมปลูกกุหลาบพันธุ์สีแดงมากที่สุด สีกุหลาบที่เกษตรกรมีความคิดเห็นว่าขายได้ราคาดีที่สุด คือ สีแดง และคิดว่ากุหลาบพันธุ์แกรนกาล่าให้ผลตอบแทนสูงมากที่สุด มีลักษณะการปลูกกุหลาบแบบปลูกกลางแจ้ง โดยใช้ต้นพันธุ์กุหลาบจากเกษตรกรรายอื่นหรือเอกชน โดยจะเว้นระยะปลูกกุหลาบระหว่างต้นระหว่างประมาณ 40-50 เซนติเมตร มีวิธีการให้น้ำแบบน้ำหยดและแบบปล่อยตามร่อง มีการใช้ปุ๋ยทางดินกับกุหลาบสำหรับชนิดของปุ๋ยที่ใช้ส่วนใหญ่จะใช้ปุ๋ยคอก (มูลโค) ส่วนสารเคมีที่ใช้ในการป้องกันกำจัดโรคและศัตรูกุหลาบส่วนใหญ่นิยมใช้สารเคมียี่ห้อแมนโกแซล โดยผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ประสบปัญหาเกี่ยวกับโรคน้ำค้างมากที่สุดเป็นอันดับ 1 สำหรับแมลงศัตรูพืชที่ทำความเสียหายให้กับกุหลาบที่พบมากที่สุดคือเพลี้ยไฟ

ผลการศึกษาด้านการขายและการตลาด พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เก็บเกี่ยวผลผลิตกุหลาบในเวลาเช้า ประมาณ 06.00 น. – 07.00 น. โดยมีปริมาณผลผลิตกุหลาบเฉลี่ย 710.40 ดอก/วัน/ฟาร์ม โดยผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่นำกุหลาบส่งไปจำหน่ายทันทีหลังจากเก็บเกี่ยว โดยบรรจุหีบห่อผลผลิตกุหลาบด้วยกระดาษหนังสือพิมพ์ และมีพ่อค้ามารับผลผลิตถึงสวน โดยส่วนใหญ่จะจำหน่ายผลผลิตกุหลาบให้กับพ่อค้าส่งในตลาด และให้เหตุผลในการจำหน่ายกับพ่อค้าที่มารับซื้อประจำเนื่องจากเป็นบุคคลที่น่าเชื่อถือ และจะได้รับเงินภายหลังส่งมอบแล้ว 10 วัน โดยผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่จะจำหน่ายกุหลาบแบบแยกตามเกรด

ผลการศึกษาด้านปัญหาและอุปสรรคใน□□□□□□ พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่มีปัญหาเกี่ยวกับโรคและแมลงมากที่สุด ส่วนปัญหาด้านการตลาดพบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่มีปัญหาเกี่ยวกับราคากุหลาบไม่แน่นอน

ผลการศึกษาส่วนเหลือมทางการตลาดระหว่างเกษตรกรกับพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า มีส่วนเหลือมทางการตลาดโดยรวมเฉลี่ยประมาณร้อยละ 34.42 มีประสิทธิภาพทางการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับสูง โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 164.33 สำหรับวิธีการตลาด พบว่า ผู้ปลูกกุหลาบส่วนใหญ่จะจำหน่ายผลผลิตให้กับผู้ค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ รองลงมาคือ จำหน่ายให้กับพ่อค้าปลีกในตลาด จำหน่ายให้กับผู้รวบรวมในท้องถิ่น จำหน่ายตลาดต่างจังหวัด และจำหน่ายให้กับร้านดอกไม้ตามลำดับ ส่วนพ่อค้าคนกลางในจังหวัดเชียงใหม่ส่วนใหญ่จะจำหน่ายกุหลาบให้กับผู้บริโภคโดยตรง รองลงมาจะจำหน่ายให้กับพ่อค้าในต่างจังหวัด และจำหน่ายให้กับผู้ส่งออก ตามลำดับ

ABSTRACT

Abstract of thesis submitted to the Graduate School Project of Maejo University in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science in Agricultural Economics

COMMERCIAL PRODUCTION AND MARKETING OF ROSES IN CHIANG MAI PROVINCE

By

CHOMPUNUT MUNGKALA

MAY 2002

Chairman: Assistant Professor Choosak Jantanopsiri
Department/Faculty: Department of Agricultural Economics and Cooperatives,
Faculty of Agricultural Business

The objectives of this research were to examine 1) commercial production and marketing of roses in Chiang Mai province in the year 2543/44; 2) production cost, marketing cost, marketing margin and marketing efficiency of roses in such year; and 3) problems and obstacles concerning commercial production and marketing of roses.

The findings showed that most rose growers were male, 37 years old on average, had completed a primary level of education, had an average growing area of 4 rai, and were mainly engaged in rose growing due to high incomes. They learned how to grow roses themselves and had an average of 1.6 years experience in rose growing. Their average agricultural income was 287,684.48 baht/year; non-agricultural income, 88,416.67 baht/year; average total family income, 296,874.14 baht/year; and average household expense, 116,475.00 baht/year. Most of them used their own capital for rose growing, some borrowed money from the Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives, and others from relatives.

In terms of production, their average rose-growing area was 3 rai; income from growing roses, 89,460.40 baht/rai/year; and total fixed cost, 3,486.27 baht/rai/year consisting of 1,083.21 baht money fixed cost and 2,403.07 baht non-money. The total variable cost was 46,968.39 baht/rai/year consisting of 44,187.96 baht money variable cost and 2,800.43 baht non-money. The average income earned from growing roses was 39,005.74 baht/rai/year. Red roses - granggalla in particular - were popularly grown due to their high prices. They were grown outdoors and seedlings were obtained from private sectors and other growers. The planting space was 40-50 cm and the roses were watered by means of dripping and irrigation systems. Manure was generally used and chemicals were used to control pests. Mildew was the most serious problem, followed by insect damage.

Roses were cut from 6.00 to 7.00 a.m., at an average of 710.41 flowers/day/garden, graded, wrapped up in newspaper, and sold immediately to wholesalers coming to pick them up at the garden. The reasons for selling to the wholesalers were their trustworthiness and obtaining money 10 days later.

The growers' production problem was pests and diseases and marketing problem, unstable prices of roses.

The average marketing margin was 34.42% and marketing efficiency, 164.33. The growers were found to sell their produce to wholesalers in Chiang Mai, followed by retailers, local traders in other provinces, and florists. Most middlemen in Chiang Mai sold roses directly to consumers, followed by traders in other provinces and exporters.