

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเรื่อง การเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุล
แวนด้าเพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น มีวัตถุประสงค์คือ 1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่ม
ศักยภาพในการแข่งขันของกล้วยไม้สกุลแวนด้า เพื่อการส่งออกของไทย 2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มี
ผลกระทบต่อ การส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น โดยตั้งสมมติฐานหลักไว้ 2 ข้อ
คือ 1. ผู้ประกอบการที่มีประเภทธุรกิจ ทุนจดทะเบียน ระยะเวลาดำเนินการ เงินลงทุน จำนวน
พนักงาน และมูลค่าการส่งออก แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่ม
ศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าเพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น ต่างกัน
2. ผู้ประกอบการที่มีประเภทธุรกิจ ทุนจดทะเบียน ระยะเวลาดำเนินการ เงินลงทุน จำนวน
พนักงาน และมูลค่าการส่งออกแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ
การส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าไปยังประเทศญี่ปุ่น ต่างกัน

สรุปผล

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิ ได้แก่
การใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล ซึ่งแบบสอบถามแบ่งออกได้เป็น 4 ส่วนคือ
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ ส่วนที่ 2 คือปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการ
แข่งขัน การส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าไปยังประเทศญี่ปุ่น ได้แก่ คุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐาน
ตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ สายพันธุ์ที่ผลิตได้รับความนิยมในญี่ปุ่น การพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสม
ที่แปลกใหม่ ความคงทนต่อสภาพแวดล้อมของดอกกล้วยไม้ คุณภาพของบรรจุภัณฑ์เพื่อ
การส่งออก ราคาเหมาะสมกับกล้วยไม้แวนด้าที่ส่งออก จำนวนลูกค้า(จำนวนราย)ในญี่ปุ่นกับบริษัท
ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ การลด
ราคาพิเศษกรณีแนะนำสายพันธุ์ใหม่ การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ขั้นตอนในการขนส่งที่
รวดเร็ว การส่งเสริม/พัฒนาสายพันธุ์จากหน่วยงานของรัฐ การรวมกลุ่มผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้
เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง ส่วนที่ 3 คือปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า
ได้แก่ ปัญหาด้านความไว้วางใจของลูกค้า ด้านการขนส่ง ด้านการตลาด ด้านการกีดกันทางการค้า
ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต ด้านการสนับสนุนจาก
หน่วยงานภาครัฐ ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม มีลักษณะเป็นแบบสอบถามปลายเปิด จำนวน

2 ข้อ ซึ่งทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์และตอบกลับแบบสอบถามทางโทรสาร หรือทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) จากประชากรที่เป็นผู้จัดการบริษัทที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น ที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมาณผลจำนวน 24 บริษัท ใช้วิธีศึกษาแบบสำมะโนประชากร ได้รับแบบสอบถามคืนมาทั้งสิ้น 24 ชุด หรือคิดเป็นร้อยละ 100

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีประเภทธุรกิจเป็นแบบส่งออกและมีส่วนกล้วยไม้ด้วย ร้อยละ 58.3 โดยส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนของกิจการ 1-5 ล้านบาท ร้อยละ 45.8 ส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการมากกว่า 10 ปี ร้อยละ 54.2 มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบันมากกว่า 15 ล้านบาท ร้อยละ 45.8 ส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงานประจำมากกว่า 30 คน ร้อยละ 37.5 และส่วนใหญ่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 ตั้งแต่ 25 ล้านบาทขึ้นไป-50 ล้านบาท ร้อยละ 37.5 ส่วนใหญ่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชน ร้อยละ 66.7

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมาณผล มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.63 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ คุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 รองลงมาคือการพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลกใหม่ ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 และ 4.29

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมาณผล มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออก ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.43 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ด้านความไว้วางใจของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 รองลงมาคือด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85

เมื่อพิจารณาแยกแต่ละด้าน เป็นรายข้อพบว่าด้านความไว้วางใจของลูกค้า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบกล้วยไม้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ จัดหาสี/ สายพันธุ์ของกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่ลูกค้าต้องการ ไม่ได้ในช่วงฤดูกาลต่าง ๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า เพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น จำแนกตาม ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการส่งออก ที่มีประเภทธุรกิจแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยผู้ประกอบการที่มีประเภทธุรกิจส่งออกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียว และส่งออกและมีส่วนกล้วยไม้ด้วย มีค่าเฉลี่ยใกล้เคียงกัน เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีประเภทธุรกิจส่งออกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียวมีความคิดเห็นด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.60

ผู้ประกอบการส่งออก ที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยผู้ประกอบการ ที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า มีความคิดเห็นด้านขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็วมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 5.00

ผู้ประกอบการที่ส่งออก ที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยผู้ประกอบการ ที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการ 2-5 ปี มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า มีความคิดเห็นด้านขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็วมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.75

ผู้ประกอบการส่งออก ที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบันแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก โดยผู้ประกอบการส่งออก ที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน 5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า มีความคิดเห็นด้านการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว การพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลกใหม่ และความคงทนต่อสภาพแวดล้อมของดอกกล้วยไม้ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 5.00 เท่ากัน

ผู้ประกอบการส่งออก ที่มีจำนวนพนักงานประจำแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยผู้ประกอบการส่งออก ที่มีจำนวนพนักงานประจำ 21-30 คน มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า มีความคิดเห็นด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.63

ผู้ประกอบการส่งออก ที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยผู้ประกอบการส่งออก ที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 น้อยกว่า 10 ล้านบาท มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า มีความคิดเห็นด้านสายพันธุ์ที่ผลิตได้รับความนิยมในญี่ปุ่น และ ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 5.00 เท่ากัน

ผู้ประกอบการส่งออก ที่ได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชนแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยผู้ประกอบการส่งออก ที่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชนมีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการส่งออก ที่ไม่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชน เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการส่งออกที่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชนมีความคิดเห็นด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ การพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลกใหม่ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 เท่ากัน

ส่วนที่ 5 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น จำแนกตาม ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการส่งออก ที่มีประเภทธุรกิจแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยผู้ประกอบการส่งออกที่มีประเภทธุรกิจส่งออกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียว และส่งออกและมีสวนกล้วยไม้ด้วย มีค่าเฉลี่ยใกล้เคียงกัน เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการส่งออกที่มีประเภทธุรกิจส่งออกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียวมีความคิดเห็นด้านความไว้วางใจของคู่ค้ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00

ผู้ประกอบการส่งออก ที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก โดยผู้ประกอบการส่งออก ที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า มีความคิดเห็นด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาลมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40

ผู้ประกอบการส่งออก ที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก โดยผู้ประกอบการส่งออก ที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการ 6-10 ปี มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า มีความคิดเห็นด้านความไว้วางใจของคู่ค้ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19

ผู้ประกอบการส่งออก ที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบันแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก โดยผู้ประกอบการส่งออก ที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน 5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า มีความคิดเห็นด้านความไว้วางใจของคู่ค้ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.66

ผู้ประกอบการส่งออก ที่มีจำนวนพนักงานประจำแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก โดยผู้ประกอบการส่งออกที่มีจำนวนพนักงานประจำ 10-20 คนมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า มีความคิดเห็นด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาลมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21

ผู้ประกอบการส่งออก ที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก โดยผู้ประกอบการส่งออก ที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 น้อยกว่า 10 ล้านบาท มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกด้านการตลาดมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16

ผู้ประกอบการส่งออก ที่ได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชนแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยผู้ประกอบการส่งออก ที่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชนมีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการส่งออก ที่ไม่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการส่งออกที่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชนมีความคิดเห็นด้านความไว้วางใจของคู่ค้า มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00

การทดสอบสมมติฐาน

เมื่อทำการทดสอบสมมติฐานแล้วปรากฏว่า ผู้ประกอบการการส่งออกที่มีประเภทธุรกิจทุนจดทะเบียน ระยะเวลาดำเนินการ เงินลงทุน จำนวนพนักงาน และมูลค่าการส่งออก แตกต่าง

กัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจกล้วยไม้สกุล
แวนด้าเพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น ต่างกัน สอดคล้องกับสมมุติฐานที่ตั้งไว้

ส่วนสมมุติฐานที่สอง เมื่อทำการทดสอบแล้วปรากฏว่า ผู้ประกอบการการส่งออกที่มี
ทุนจดทะเบียน เงินลงทุน จำนวนพนักงาน และมูลค่าการส่งออก แตกต่างกัน มีความคิดเห็น
เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าไปยังประเทศญี่ปุ่น ต่างกัน
สอดคล้องกับสมมุติฐานที่ตั้งไว้ ยกเว้นผู้ประกอบการส่งออกที่มีประเภทธุรกิจ และระยะเวลา
ดำเนินการแตกต่างกันเท่านั้นที่มีความคิดเห็นไม่ต่างกัน ไม่สอดคล้องกับสมมุติฐานที่ตั้งไว้

ส่วนที่ 6 ความคิดเห็นเรื่องการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และปัญหาในการส่งออก
กล้วยไม้สกุลแวนด้าไปยังประเทศญี่ปุ่น

พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่สนใจและให้ความสำคัญอยู่ 3 ด้านใหญ่ ๆ ดังนี้

1. ด้านคุณภาพกล้วยไม้ และการจัดการ

1.1 คุณภาพของดอกกล้วยไม้ต้องได้มาตรฐานอย่างต่อเนื่อง และควรพัฒนาด้าน
ความคงทนต่อสภาพแวดล้อมของดอกกล้วยไม้เพื่อรักษาชื่อเสียงของตลาดกล้วยไม้ไทย

1.2 เน้นการพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมใหม่ ๆ ที่เป็นที่ต้องการของตลาดญี่ปุ่น

1.3 ควรใส่ใจและให้ความสำคัญด้านการขนส่งให้มาก เพราะมีผลอย่างยิ่งในเรื่อง
ของคุณภาพกล้วยไม้วางจะมีอายุการใช้งานนานเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับ การขนส่งที่รวดเร็ว

1.4 ให้ความสำคัญต่อการป้องกันโรคและแมลงของกล้วยไม้ ก่อนการส่งมอบ

1.5 อบรมพัฒนาแรงงานและบุคลากรให้มีคุณภาพและทักษะเพิ่มขึ้น

1.6 ผู้ประกอบการควรรวมกลุ่มกัน เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ ข้อมูลข่าวสาร ใน
การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

2. ด้านราคา และด้านการตลาด

2.1 ราคาต้องเหมาะสมกับคุณภาพ ไม่เอาเปรียบลูกค้า ดังนั้นจึงต้องมีการควบคุม
ต้นทุนการผลิตอย่างจริงจัง

2.2 ควรมีการลดราคาพิเศษให้กับลูกค้าบ้างในบางช่วงบางกรณี เช่น ต้องการทำให้
ตลาดสายพันธุ์ลูกผสมใหม่ ๆ หรือช่วยเหลือลูกค้าที่ถูกคู่แข่งทุ่มตลาดด้านราคา

2.3 สร้างสัมพันธ์ภาพอันดีกับลูกค้าเพื่อรักษาตลาดระยะยาว

2.4 ควรหาตลาดใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มยอดขายและเพื่อทดแทนตลาดเดิมที่อาจมี
การเปลี่ยนแปลง

2.5 ต้องเข้าใจพื้นฐานของความต้องการของตลาดในแต่ละช่วงเวลา

2.6 สร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์และนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดอยู่

เสมอ

3. ด้านการส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ

ภาครัฐ ควรให้หน่วยงานที่รับผิดชอบมีการวิจัยและพัฒนาอย่างจริงจัง พร้อมนำไปปฏิบัติได้ โดยเฉพาะการดูแลเรื่องวิธีการกำจัดศัตรูพืช ตลอดจนส่งเสริมให้ธุรกิจนี้ไปสู่ธุรกิจเชิงอุตสาหกรรมและแข่งขันในตลาดโลกได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ควรเข้ามาส่งเสริมด้านความรู้ให้แก่เกษตรกรให้มากขึ้น พร้อมให้ความรู้ด้านต่าง ๆ เช่น การทำโรงเรือนปิดเพื่อปลอดแมลง การปรับปรุงสายพันธุ์ที่แข็งแรง เลี้ยงง่าย โตเร็ว เป็นต้น ตลอดจนช่วยเหลือผู้ส่งออกเรื่อง การขนส่งและคลังสินค้ารอส่งที่สนามบินให้มีมาตรฐานเพื่อรักษาไว้ซึ่งคุณภาพของดอกกล้วยไม้ ก่อนการส่งมอบ

อภิปรายผล

จากผลการวิจัยดังกล่าว สามารถอภิปรายผลได้ดังต่อไปนี้

1. จากการวิเคราะห์พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าเพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น ที่สำคัญที่สุดคือเรื่องคุณภาพผลิตภัณฑ์กล้วยไม้ที่ได้มาตรฐาน ซึ่งหมายถึงคุณภาพของกล้วยไม้ต้องมีขนาด สี สัน และความคงทนต่อสภาพแวดล้อม มีการพัฒนาสายพันธุ์ที่แปลกใหม่อยู่เสมอ รวมทั้งการขนส่งที่รวดเร็ว และราคาที่เป็นธรรม อีกทั้งภาครัฐควรให้ความรู้แก่เกษตรกรผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้อย่างสม่ำเสมอ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องโรคและแมลง รวมทั้งสายพันธุ์ที่ตลาดในประเทศญี่ปุ่นต้องการ นอกจากนี้ควรสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยการรวมกลุ่มของคู่ค้าเพื่อให้เกิดเครือข่ายที่เข้มแข็ง ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดในการเข้าสู่ตลาดระหว่างประเทศของ ศศิวิมล สุขบท (2543, หน้า 8) กล่าวถึงปัจจัยในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศที่สำคัญมีอยู่ 3 ด้านคือ 1. ด้านผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณภาพสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค 2. ด้านราคาต้องถูกและเป็นธรรมทำให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น และ 3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ซึ่งในแต่ละประเทศจะแตกต่างกันตามวัฒนธรรมท้องถิ่น จารีต สังคม การปกครอง และสอดคล้องกับงานวิจัยเรื่องการวิเคราะห์อุปสงค์ของผู้ส่งออกไทยในการส่งออกดอกกล้วยไม้สดของ มาลีรัตน์ ทิพย์อารักษ์วงศ์ (2543, บทคัดย่อ) กล่าวถึงตัวแปรที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ในการส่งออก ดอกกล้วยไม้สดของประเทศไทยไปตลาดประเทศญี่ปุ่น คือ ปริมาณส่งออก ราคาส่งออก ปริมาณผลผลิต และอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างเงินบาทต่อเงินสกุลเยน ทั้งยังสอดคล้องกับคำกล่าวของคุณเจตน์ มีญาณเยี่ยม ซึ่งเป็นนายกสมาคมผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ไทย ได้กล่าวในงานกล้วยไม้นานาชาติ ครั้งที่ 2 ที่มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เมื่อปลายเดือนมกราคม 2549

ว่า การจัดการที่ดีเพื่อการส่งออกดอกกล้วยไม้ที่ยั่งยืน มีอยู่ 6 อย่างด้วยกันคือ 1. โรงเรือนต้องมีความแข็งแรง ทนทานต่อการใช้งาน ไม่ทำให้เกิดความเสียหายต่อกกล้วยไม้ 2. ดูแลเอาใจใส่ตลอดเวลา 3. พัฒนาสายพันธุ์ตามความต้องการของตลาด 4. ผลิตสายพันธุ์ให้หลากหลาย 5. จัดการสภาพโรงเรือนที่ดี อากาศถ่ายเทสะดวก 6. มีการขนส่งที่รวดเร็ว

2. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าเพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น ที่สำคัญที่สุดคือ เรื่องความไว้วางใจของคู่ค้าในประเทศญี่ปุ่น ดังจะเห็นได้ว่าบริษัทที่ทำการส่งออกกล้วยไม้ จะมีการดำเนินงานส่วนใหญ่มากกว่า 10 ปีขึ้นไปซึ่งชี้ให้เห็นถึงความมั่นคง มีความน่าเชื่อถือ คู่ค้าในญี่ปุ่นให้ความสำคัญเรื่องนี้มากไม่ว่าจะเป็นการส่งมอบสินค้าตามฤดูกาลที่ได้มาตรฐาน ตรงตามเวลา ปลอดภัยจากโรคและแมลงต้องห้าม รวมทั้งต้องมีการวางแผนในการทำตลาดที่เหมาะสมกับผลผลิตของดอกกล้วยไม้ที่จะออกสู่ตลาดในช่วงนั้น ๆ สอดคล้องกับแนวคิดการตลาดเพื่อการส่งออกของ ประภาศรี อมรสิน (2543, หน้า 11-20) กล่าวถึงการเลือกตลาดและการเลือกสินค้าเพื่อการส่งออกว่าสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการส่งออกจะต้องคำนึงในเบื้องต้นมีอยู่ 3 ประการคือ 1. สินค้า หมายถึงผู้ส่งออกต้องเลือกสินค้าที่มีความเหมาะสมและตนเองมีความถนัด 2. ตลาด คือต้องคำนึงถึงการวางแผนทางการตลาดให้ครอบคลุมทุกด้าน 3. คู่ค้า คือลูกค้าผู้ที่จะนำสินค้าไปเผยแพร่ในประเทศนั้น ๆ ลูกค้าที่ดีจะช่วยประชาสัมพันธ์และโฆษณาสินค้าในตลาดพร้อมกับช่วยแก้ไขปัญหาดังต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น

3. ผลการวิจัยที่ได้ พบว่าปัจจัยสำคัญในการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าไปยังประเทศญี่ปุ่น ในเรื่องการพัฒนาสายพันธุ์ที่แปลกใหม่และด้านการขนส่งเป็นปัจจัยที่สำคัญในระดับต้น ๆ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยที่ได้จากศูนย์วิจัยกสิกรไทย (2549) ที่กล่าวถึงความต้องการดอกกล้วยไม้ในตลาดโลกมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ตลาดต้องการความแปลกใหม่และหลากหลาย ซึ่งประเทศไทยยังทำกันน้อยมากในเรื่องนี้ ทำให้เสียตลาดบางส่วนให้กับคู่แข่ง เช่น ไต้หวันและสิงคโปร์ ที่รัฐบาลมีการสร้างศูนย์เทคโนโลยีกล้วยไม้และให้เอกชนเข้าไปใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ ตลอดจนต้องพัฒนาในด้านการขนส่งให้มากขึ้น เนื่องจากการส่งออกดอกกล้วยไม้ต้องอาศัยการขนส่งทางอากาศเท่านั้น ซึ่งมีเนื้อที่จำกัด และไม่สามารถควบคุมอุณหภูมิเพื่อรักษาความสดของดอกกล้วยไม้ได้ ทำให้การขนส่งยังเป็นข้อเสียเปรียบคู่แข่ง

4. ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในเรื่องราคาที่เหมาะสมมีความสำคัญอยู่ในลำดับรองลงไป (มีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.83) ส่วนปัจจัยที่มีความสำคัญในลำดับแรกคือเรื่องคุณภาพของดอกกล้วยไม้ และการพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลกใหม่(มีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 และ 4.33) ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ ศิริพร แสงงาม (2547, บทคัดย่อ) ได้วิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปของ

การผลิต การตลาดกล้วยไม้ตัดดอกเพื่อการส่งออกของไทย ตลอดจนปัญหาทางด้าน
การผลิตและการตลาด และศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอกของไทยในประเทศ
คู่ค้าที่สำคัญคือประเทศญี่ปุ่น มีผลว่าปัจจัยด้านราคาไม่ใช่เป็นปัจจัยหลักในการแข่งขัน ฉะนั้น
ผู้ประกอบการไม่ควรแข่งขันกันในด้านราคา ควรร่วมมือกัน แข่งขันในด้านคุณภาพ และ
การพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลกใหม่มากกว่า

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะด้านเนื้อหา

จากการศึกษาการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าเพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นพบว่าปัจจัยที่เกี่ยวกับศักยภาพในการแข่งขัน ธุรกิจกล้วยไม้ของไทย ยังเป็นที่ยอมรับของตลาดญี่ปุ่นและยังคงมียอดส่งออกเป็นอันดับที่หนึ่ง ดังนั้น เพื่อจะรักษาส่วนแบ่งการตลาดในตลาดญี่ปุ่นไว้ ให้คงความเป็นผู้ส่งออกอันดับที่หนึ่งและเป็นตลาดส่งออกกล้วยไม้หลักที่สำคัญของประเทศไทยต่อไป ผู้ประกอบการ ควรใส่ใจและให้ความสำคัญในเรื่องต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ผู้ประกอบการควรพัฒนาด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ ที่ได้มาตรฐานอย่างต่อเนื่องโดยเน้นการพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมใหม่ ๆ และความคงทนของกล้วยไม้ให้ดีขึ้น มีมาตรฐาน ให้ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อชาวญี่ปุ่นและในช่วงเทศกาลและวันสำคัญต่าง ๆ ซึ่งเป็นช่วงที่ตลาดญี่ปุ่นมีความต้องการสินค้ามาก
2. ผู้ประกอบการของไทยควรมีการวางแผนการตลาดและการผลิตให้สอดคล้องกันเพื่อเพิ่มปริมาณการส่งออกและสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันเวลาและเพียงพออย่างจริงจังมากขึ้น โดยมีการลดราคาพิเศษและต้องขนส่งให้รวดเร็วในช่วงที่ผลผลิตออกมามาก หรือในช่วงที่ต้องการแนะนำสายพันธุ์ใหม่ ๆ เพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด
3. ภาครัฐควรเข้ามาส่งเสริม พัฒนาและช่วยเหลือผู้ส่งออกในด้านการขนส่งโดยเฉพาะระวางเครื่องบินให้สามารถรองรับปริมาณการส่งออกที่เพิ่มขึ้น และการพัฒนาคุณภาพสินค้าให้มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะการวิจัยและพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลกใหม่ เพื่อความแข็งแกร่งของผู้ประกอบการธุรกิจกล้วยไม้เพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น สามารถแข่งขันกับตลาดคู่แข่งได้อย่างมีประสิทธิภาพและรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดได้อย่างมั่นคง
4. ผู้ประกอบการควรมีการรวมกลุ่มกันให้มากขึ้น เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ ข่าวสารด้านการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพ สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ พร้อมทั้งจะมุ่งสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมกล้วยไม้ส่งออกที่เข้มแข็งและยั่งยืน

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

จากการศึกษาการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าเพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป ดังนี้

1. การทำวิจัยด้านโลจิสติกส์ เรื่องการส่งออกกล้วยไม้ไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะด้านการลำเลียงขนส่งทางอากาศ และการจัดการคลังสินค้าเพื่อลดต้นทุน และสามารถแข่งขันในด้านราคากับคู่แข่งในต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. การทำวิจัยเรื่องการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจการส่งออกกล้วยไม้สกุลอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากสกุลแวนด้า เช่น สกลหวาย สกลรองเท้านารี สกลแคทลียา สกลม็อคคาร่า เป็นต้น รวมทั้งไม้ตัดดอกประเภทอื่น ๆ ด้วย เช่น กุหลาบ และเบญจมาศ เป็นต้น
3. การทำวิจัยในเรื่องโอกาส และปัจจัยที่สำคัญในการรวมกลุ่มของเกษตรกรผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ ที่เกิดปัญหาอยู่ในปัจจุบันนี้