

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนผลิตกล้วยไม้รองเท้านารีเชิงการค้า :กรณีศึกษา
ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตรจังหวัดตรัง
(พันธุ์พืชเพาะเลี้ยง)

**Feasibility Study on the Investment of Lady Slipper Orchid
(*Paphiopedilum* spp.) Commercial Production: Case Study of Trang
Agricultural Occupation Promotion and Development Center
(Tissue Culture)**

นพรัตน์ ถวิลเวทิน^{1*}, อัจฉรา โพธิ์ดี², เศรษฐพงษ์ เลขะวัฒน์³

Nopparat Thawinwathin , Ajchara Pothdee , Setapong Lekawatana

¹แขนงวิชาการจัดการการเกษตร สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
²รองศาสตราจารย์ สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ³ผู้อำนวยการส่วนส่งเสริม
การผลิตไม้ดอก ไม้ประดับ และพืชสมุนไพร สำนักส่งเสริมและการจัดการสินค้าเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร
กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

Abstract

The objective of this research was to study the feasibility of the market, technical, management, and financial aspects on the investment of lady slipper orchid (*Paphiopedilum* spp.) commercial production of Trang Agricultural Occupation Promotion and Development Center (Tissue Culture) by using a tissue culture technique of appropriate synthetic media that had already been developed and patented.

The population in this study consisted of 3 groups; 1) members of Paphiopedilum Club of Thailand 2) traders selling general and Paphiopedilum orchid, and 3) buyers of Paphiopedilum seedling from a tissue culture project. The samples in each group were 40, 16, and 25 persons respectively. Questionnaires were used to collect data. A focus group discussion was also held with members of an orchid production community enterprise and agricultural extensionists (total 30 persons) in Wangwiset District, Trang Province. Quantitative data were analyzed by descriptive statistics, namely, frequency, mean, and percentage.

The study revealed that 1) the target customer groups were traders of lady slipper orchid, members of Paphiopedilum Club of Thailand, interested groups in general, and community groups who wanted to plant Paphiopedilum in order to sell a unique product of the province. The estimated market demand for wild Paphiopedilum are found in the South of Thailand , was at least 28,350 plantlets/month. The estimated market share of the center was above 14,736 plantlets/month. 2) for technical feasibility, the center possessed a well-

equipped laboratory, greenhouse, mother plants, production technology, and personnel. 3) for management feasibility, the center was a government agency whose mission was to produce plantlets supporting the occupation of farmers. Paphiopedilum seedling production capacity was 5,900 plantlets/month, which was below the demand of the target market. 4) for financial feasibility, the payback period was 4 years 9 days , net present value was 17,677,029.3 bath, profitability index was 4.03 , and internal rate of return was 30.64 percent. Sensitivity analysis of the project under scenario of sales decreasing by 25% and 50% found that this project would still be profitable.

Key words: Feasibility study, Lady slipper orchid, Agricultural Occupation Promotion and Development Center, Trang Province

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนผลิตกล้วยไม้รองเท้านารีเชิงการค้าของศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตรจังหวัดตรัง (พันธุ์พืชเพาะเลี้ยง) ทั้งด้านตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยในการผลิตจะใช้สูตรอาหารสังเคราะห์ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ได้จากการวิจัยและจดสิทธิบัตรแล้ว

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยจำแนกเป็น 3 กลุ่ม คือ 1) สมาชิกชมรมกล้วยไม้รองเท้านารีแห่งประเทศไทย 2) ผู้จำหน่ายกล้วยไม้ทั่วไปและกล้วยไม้รองเท้านารี และ 3) ผู้ซื้อต้นกล้ากล้วยไม้รองเท้านารีของโครงการวิจัยการเพาะเมล็ดกล้วยไม้รองเท้านารีในสภาพปลอดเชื้อ กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาทั้ง 3 กลุ่มจำนวน 40, 16 และ 25 รายตามลำดับ ใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจงจากประชากรในแต่ละกลุ่ม เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลคือแบบสอบถาม นอกจากนี้ได้จัดสนทนากลุ่มสมาชิกวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านกล้วยไม้ไทย อำเภอวังวิเศษ จังหวัดตรังและนักวิชาการส่งเสริมการเกษตรรวม 35 ราย สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ คือสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ค่าเฉลี่ย และร้อยละ

ผลการวิจัยพบว่า 1) ความเป็นไปได้ด้านตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของศูนย์ฯ คือ ผู้จำหน่ายกล้วยไม้รองเท้านารี สมาชิกชมรมกล้วยไม้รองเท้านารีแห่งประเทศไทย กลุ่มผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ทั่วไป และกลุ่มชุมชนที่ต้องการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้รองเท้านารีเพื่อเป็นสินค้าประจำจังหวัด ประมาณการความต้องการของตลาดกล้วยไม้รองเท้านารีพันธุ์แท้ชนิดที่พบในภาคใต้อย่างน้อย 28,350 ต้น/เดือน ความต้องการซื้อจากศูนย์ฯประมาณ 14,736 ต้น/เดือน 2) ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ศูนย์ฯ มีความพร้อมด้านห้องปฏิบัติการ เครื่องมืออุปกรณ์ โรงเรือน ต้นแม่พันธุ์ เทคโนโลยีการผลิต และบุคลากร 3) ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ ศูนย์ฯเป็นหน่วยงานของรัฐที่มีภารกิจหลักคือผลิตปัจจัยการผลิตเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนอาชีพแก่เกษตรกร มีกำลังผลิตต้นกล้ากล้วยไม้รองเท้านารีได้เพียง 5,900 ต้น/เดือนซึ่งต่ำกว่าความต้องการซื้อของกลุ่มลูกค้า 4) ความเป็นไปได้ด้านการเงิน มีระยะเวลาคืนทุน 4 ปี 9 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 17,677,029.3 บาท ดัชนีกำไร 4.03 เท่า และอัตราผลตอบแทนของโครงการร้อยละ 30.64 แสดงว่าโครงการมีความคุ้มค่าต่อการลงทุน เมื่อวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการภายใต้สถานการณ์ยอดขายลดลงร้อยละ 25 และร้อยละ 50 พบว่า โครงการยังคงได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่า

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้, กล้วยไม้รองเท้านารี, ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตรจังหวัดตรัง

บทนำ

ประเทศไทยได้ชื่อว่าเป็นแหล่งกล้วยไม้เขตร้อนที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก โดยเฉพาะกล้วยไม้รองเท้านารี พันธุ์พื้นเมืองที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยซึ่งมีจำนวน 17 ชนิด ล้วนอยู่ในสกุล *Paphiopedilum* เพียงสกุลเดียวเท่านั้น กล้วยไม้สกุลรองเท้านารี (*Paphiopedilum* spp.) มีชื่อสามัญว่า lady slipper orchid ชื่อไทยว่า รองเท้านารี ที่เรียกชื่อนี้ เนื่องจากดอกมีลักษณะขอบปากงอแงม เข้าหากันคล้ายหีบรองเท้าไม้ของชาวคัตซ์ การที่ดอกมีรูปทรงแปลกตาและสามารถใช้เป็นไม้ประดับได้ จึงได้รับความนิยมในการปลูกเลี้ยงกันอย่างแพร่หลาย กล้วยไม้รองเท้านารีจึงจัดเป็นพืชที่มีศักยภาพชนิดหนึ่ง เนื่องด้วยมีรูปทรงสีสันความแปลกตาของดอกและใบ จึงได้รับความนิยมนำมาปลูกเลี้ยง ปรับปรุงพันธุ์และขยายพันธุ์เพื่อการค้ากันอย่างกว้างขวางทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น บางประเทศในยุโรปและเอเชีย ทำให้ประเทศไทยกลายเป็นแหล่งส่งออกกล้วยไม้รองเท้านารีที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก ไม่แพ้ไม้ดอกไม้ประดับประเภทอื่น

การที่กล้วยไม้รองเท้านารีได้รับความนิยมในการปลูกเลี้ยงกันอย่างแพร่หลาย ทำให้มีการรวบรวมเก็บออกจากป่าเป็นจำนวนมาก ในขณะที่กล้วยไม้สกุลนี้ถูกทำลายลงทำให้ปริมาณกล้วยไม้รองเท้านารีจากแหล่งธรรมชาติลดลงมากจนใกล้สูญพันธุ์ กล้วยไม้รองเท้านารีจึงถูกจัดเป็นพืชอนุรักษ์บัญชีหมายเลข 1 ของอนุสัญญาไซเตส (CITES Appendix I)

การปลูกเลี้ยงกล้วยไม้รองเท้านารีพันธุ์แท้เพื่อจำหน่ายมีปริมาณน้อย เนื่องจากการขยายพันธุ์ช้า และใช้เวลานาน บางชนิดยังไม่สามารถขยายพันธุ์ให้มีปริมาณมากได้ เช่น กล้วยไม้รองเท้านารีเหลืองกระบี่ กล้วยไม้รองเท้านารีช่องอ่างทอง กล้วยไม้รองเท้านารีม่วงสงขลา และกล้วยไม้รองเท้านารีขาวพังงา อีกทั้งต้องมีการจดทะเบียนพืชอนุรักษ์กับกรมวิชาการเกษตร ที่มีจำหน่ายส่วนมากเป็นกล้วยไม้รองเท้านารีลูกผสมซึ่งไม่ต้องขอจดทะเบียนพืชอนุรักษ์กับกรมวิชาการเกษตร

ในปี 2549-2552 สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (องค์การมหาชน) หรือ สวก. สนับสนุนทุนวิจัยเพื่อศึกษาการขยายพันธุ์กล้วยไม้รองเท้านารีพันธุ์แท้ในภาคใต้ แก่ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตรจังหวัดตรัง (พันธุ์พืชเพาะเลี้ยง) สังกัดกรมส่งเสริมการเกษตร และประสบความสำเร็จสามารถขยายพันธุ์กล้วยไม้รองเท้านารีในภาคใต้รวม 7 ชนิดได้โดยการเพาะเมล็ดในสภาพปลอดเชื้อ และใช้สูตรอาหารสังเคราะห์ที่ได้จากศึกษาวิจัย ในปี 2552 ได้ทำการจดสิทธิบัตรสูตรอาหารสังเคราะห์ดังกล่าว ต่อมาเดือนพฤศจิกายน 2555 สวก. ได้ส่งมอบสิทธิบัตรสูตรอาหารสังเคราะห์ให้กรมส่งเสริมการเกษตร โดยให้ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตร ซึ่งเป็นศูนย์ปฏิบัติการที่มีห้องปฏิบัติการเพาะเลี้ยงเนื้อเยื่อในประเทศไทยมีทั้งหมด 10 ศูนย์ เป็นผู้ผลิตและส่งเสริมการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้รองเท้านารีพันธุ์แท้ให้เกษตรกรและผู้สนใจ ดังนั้นหากศูนย์ฯ จะนำเทคโนโลยีการผลิตกล้วยไม้รองเท้านารี โดยใช้สูตรอาหารสังเคราะห์ที่ได้จากการวิจัยและพัฒนาและจดสิทธิบัตรแล้วมาทำการผลิตเพื่อจำหน่ายกล้วยไม้รองเท้านารีเชิงการค้า โดยทำการผลิตในปริมาณมากนั้นจำเป็นต้องศึกษาความเป็นไปได้ทั้งทางด้านตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เพื่อประเมินว่าผลการลงทุนนั้นจะคุ้มค่าหรือไม่ หากผลการวิเคราะห์นี้พบว่ามีความเป็นไปได้จะได้นำไปสู่การตัดสินใจลงทุน ซึ่งจะก่อให้เกิดรายได้แก่ศูนย์ฯ ช่วยขยายการผลิตกล้วยไม้รองเท้านารีให้กว้างขวาง ตลอดจนยังช่วยลดการลักลอบนำกล้วยไม้รองเท้านารีออกจากป่า

ก่อให้เกิดอาชีพที่เกี่ยวข้องเนื่องแก่ผู้ประกอบการต่างๆ ในภาคการเกษตร อันจะเป็นการพัฒนาการจัดการทรัพยากร การเกษตรของประเทศให้มีความก้าวหน้าและมีความยั่งยืนต่อไป

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงินในการลงทุนผลิตกล้วยไม้รองเท้านารีเชิงการค้าของศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตรจังหวัดตรัง (พันธุ์พืชเพาะเลี้ยง)

แนวคิด ทฤษฎี กรอบแนวคิด

มานิตย์ ใจกรรจ (2552) กล่าวถึงกล้วยไม้รองเท้านารีพันธุ์แท้จัดเป็นพืชอนุรักษ์ในวงศ์กล้วยไม้บัญชีที่ 1 ถ้าเก็บออกจากป่าตามธรรมชาติห้ามทำการค้าโดยเด็ดขาด ยกเว้นการวิจัยทางด้านวิทยาศาสตร์เท่านั้น แต่ถ้าได้จากการขยายพันธุ์เทียมและมีการขึ้นทะเบียนสถานที่เพาะเลี้ยงเพื่อการค้าไว้กับกรมวิชาการเกษตรแล้วอนุญาตให้ทำการค้าได้

กานดา สิบบุญเชิญ (2547) กล่าวถึงสถานการณ์กล้วยไม้รองเท้านารีพันธุ์แท้หรือพันธุ์พื้นเมืองของไทยอยู่ในขั้นวิกฤต เนื่องจากการปลุกเลี้ยงและการขยายพันธุ์ทำได้ยาก

ประเด็นปัญหาของกล้วยไม้รองเท้านารีคือ ตลาดมีความต้องการสูง จึงมีการลักลอบออกจากป่า การขยายพันธุ์ช้าและนาน และมีข้อจำกัดของกฎหมายการอนุรักษ์ การเพาะเมล็ดกล้วยไม้รองเท้านารีในสภาพปลอดเชื้อ ทำให้ผลิตต้นกล้วยไม้รองเท้านารีได้ปริมาณมาก หากศูนย์ฯ จะนำเทคโนโลยีการผลิตกล้วยไม้รองเท้านารีโดยใช้สูตรอาหารสังเคราะห์ที่ได้จากการวิจัยและพัฒนาและจดสิทธิบัตรแล้วมาทำการผลิตเพื่อจำหน่ายกล้วยไม้รองเท้านารีเชิงการค้า จึงศึกษาความเป็นไปได้ในการผลิตกล้วยไม้รองเท้านารีเชิงการค้าของศูนย์ฯ เพื่อประเมินว่าผลการลงทุนนั้นจะคุ้มค่าหรือไม่

วิธีการวิจัย

การวิจัยนี้ใช้การวิจัยเชิงสำรวจและการวิจัยเชิงคุณภาพ

1. การวิจัยเชิงสำรวจใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล จากประชากร 3 กลุ่มคือ

1) สมาชิกชมรมกล้วยไม้รองเท้านารีแห่งประเทศไทย ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง คิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนประชากร ใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental Sampling)

2) ผู้จำหน่ายกล้วยไม้รองเท้านารีจากแหล่งจำหน่ายกล้วยไม้รองเท้านารี 3 แหล่งดังนี้ ผู้จำหน่ายกล้วยไม้รองเท้านารีบริเวณตลาดนัดจตุจักร จำนวน 3 ราย ผู้จำหน่ายกล้วยไม้รองเท้านารีบริเวณสนามหลวง 2 จำนวน 4 ราย ผู้จำหน่ายกล้วยไม้ในงานเกษตรแฟร์ภาคใต้ ครั้งที่ 20 ณ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ จำนวน 17 ราย ใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling)

3) ผู้ที่ซื้อต้นกล้วยไม้รองเท้านารีของโครงการวิจัยการเพาะเมล็ดกล้วยไม้รองเท้านารีในสภาพปลอดเชื้อ ณ ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตรจังหวัดตรัง (พันธุ์พืชเพาะเลี้ยง) จำนวน 40 ราย

2. การวิจัยเชิงคุณภาพ

1) การสัมภาษณ์เจาะลึก นายเย็นลีอชา วีระวัฒนเมธิน นักขยายพันธุ์กล้วยไม้ชั้นนำของประเทศไทย มีประสบการณ์การเพาะเลี้ยงกล้วยไม้มากกว่า 40 ปี และ นายสมาน คิคประเสริฐ มีประสบการณ์ในการเพาะเลี้ยงกล้วยไม้รองเท้านารีประมาณ 30 ปี เจ้าของสวนกล้วยไม้สมานออร์คิด ที่ได้รับอนุญาตจากองค์การอนุรักษ์พืชกรรมวิชาการเกษตรให้ขยายพันธุ์พืชอนุรักษ์เพื่อการค้า

2) การสนทนากลุ่ม (focus group interview) ผู้ร่วมสนทนากลุ่มจำนวน 35 รายได้แก่ สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านกล้วยไม้ไทย ณ บ้านควนตะเคียน อำเภอวังวิเศษ จังหวัดตรัง จำนวน 30 ราย นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรจากสำนักงานเกษตรจังหวัดตรัง สำนักงานเกษตรอำเภอวังวิเศษ และศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตรจังหวัดตรัง รวม 5 ราย

วิเคราะห์ข้อมูลโดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จ สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูล คือ สถิติเชิงพรรณนา ใช้อธิบายข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่รวบรวมได้ ได้แก่ ค่าเฉลี่ย และค่าร้อยละ ส่วนการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนทางการเงินวิเคราะห์ ระยะเวลาคืนทุน (payback period : PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value : NPV) ดัชนีกำไร (profitability index :PI) อัตราผลตอบแทนของโครงการ (internal rate of return :IRR) และการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (sensitivity analysis)

ผลการวิจัย

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนผลิตกล้วยไม้รองเท้านารีเชิงการค้า :กรณีศึกษาศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตรจังหวัดตรัง (พันธุ์พืชเพาะเลี้ยง) ดังนี้

1. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านตลาด

1) ตลาดมีความต้องการกล้วยไม้รองเท้านารีชนิดที่พบทางภาคใต้ของประเทศไทยเรียงตามลำดับจากมากไปน้อย ดังนี้ กล้วยไม้รองเท้านารีเหลืองตรัง กล้วยไม้รองเท้านารีขาวสตูล กล้วยไม้รองเท้านารีเหลืองกระบี่ กล้วยไม้รองเท้านารีช่องอ่างทอง กล้วยไม้รองเท้านารีขาวชุมพร กล้วยไม้รองเท้านารีคางกบใต้ กล้วยไม้รองเท้านารีม่วงสงขลา

2) ระยะเวลากล้วยไม้รองเท้านารีที่ตลาดต้องการ เรียงตามลำดับความต้องการจากมากไปน้อยดังนี้ กล้วยไม้รองเท้านารีระยะออกดอก กล้วยไม้รองเท้านารีระยะไม่วอด กล้วยไม้รองเท้านารีระยะไม้นิว กล้วยไม้รองเท้านารีระยะไม้อุ่น

3) ตลาดเป้าหมายกล้วยไม้รองเท้านารีของศูนย์ฯ มี 4 กลุ่มคือ สมาชิกชมรมกล้วยไม้รองเท้านารีแห่งประเทศไทย ผู้จำหน่ายกล้วยไม้รองเท้านารี กลุ่มผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ทั่วไป และกลุ่มชุมชนที่ต้องการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้รองเท้านารีเพื่อเป็นสินค้าของชุมชน

4) ขนาดตลาดกล้วยไม้รองเท้านารีพันธุ์ชนิดที่พบในภาคใต้ เท่ากับ 28,350 ต้น/เดือน

5) ส่วนครองตลาดกล้วยไม้รองเท้านารีของศูนย์ฯ เฉลี่ย 14,736 ต้น/เดือน หรือ 176,832 ต้น/ปี แบ่งเป็นระยะไม่วอด 39,684 ต้น/ปี ระยะไม้นิว 44,592 ต้น/ปี ระยะไม้อุ่น 46,884 ต้น/ปี และระยะไม้ออกดอก 45,672 ต้น/ปี

2. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านเทคนิค

ศูนย์ฯ มีความพร้อมด้าน โรงเรือนแม่พันธุ์ และ โรงเรือนอนุบาล ห้องปฏิบัติการเพาะเลี้ยงเนื้อเยื่อ และวิธีการผลิตต้นกล้ากล้วยไม้รองเท้านารี แต่ศูนย์ฯ มีศักยภาพในการผลิตเพียง 70,800 ต้น/ปี หรือประมาณ 5,900 ต้น/เดือน เนื่องจากต้องผลิตต้นกล้าพืชชนิดอื่นตามภาระกิจของศูนย์ฯ

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

เนื่องจากศูนย์ฯ เป็นหน่วยงานของรัฐจึงต้องปฏิบัติตามระเบียบกรมส่งเสริมการเกษตรว่าด้วยเงินรายได้จากการรับจ้างผลิตและจำหน่ายปัจจัยการเกษตรของศูนย์ฯ ปฏิบัติการพ.ศ.2554 เมื่อได้รับเงินรายได้จากการจำหน่ายปัจจัยการเกษตรให้นำส่งฝากคลังเป็นรายได้แผ่นดินร้อยละ 25 และนำส่งในส่วนที่หักเงินที่ได้รับเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานร้อยละ 75

ปัจจุบันศูนย์ฯ มีเจ้าหน้าที่ห้องปฏิบัติการเพาะเลี้ยงเนื้อเยื่อ 1 คน และเจ้าหน้าที่โรงเรือนอนุบาล 1 คน หากผลิตต้นกล้ากล้วยไม้รองเท้านารีตามโครงการนี้ศูนย์ฯ ต้องการบุคลากรเพิ่มอีก 4 คน

4. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการเงิน

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์โครงการด้านการเงิน

หลักเกณฑ์	PB	NPV	PI	IRR
ยอดขายตามการประมาณการ	4 ปี 9 วัน	17,677,029.3	4.03	30.64%
ยอดขายลดลงร้อยละ 25	4 ปี 10 เดือน	9,447,928.4	2.62	20.36%
ยอดขายลดลงร้อยละ 50	7 ปี 3 เดือน 18 วัน	1,218,827.8	1.21	6.77%

ผลการวิเคราะห์โครงการด้านการเงิน พบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุน 4 ปี 9 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวก ดัชนีกำไร (PI) มีค่ามากกว่า 1 อัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) มากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้คือร้อยละ 3.75 จึงเป็นโครงการที่น่าลงทุน

เมื่อวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยกำหนดให้ยอดขายลดลงร้อยละ 25 พบว่าระยะเวลาคืนทุนเกิน 4 ปี 10 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก ดัชนีกำไรมากกว่า 1 อัตราผลตอบแทนโครงการมากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

เมื่อวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยกำหนดให้ยอดขายลดลงร้อยละ 50 พบว่าระยะเวลาคืนทุนเกิน 7 ปี 3 เดือน 18 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก ดัชนีกำไรมากกว่า 1 อัตราผลตอบแทนโครงการมากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

การอภิปรายผล

จากผลการวิเคราะห์โครงการดังกล่าวจึงสรุปได้ว่า ศูนย์ฯ ควรพัฒนาแผนการลงทุนผลิตกล้วยไม้รองเท้านารีเชิงการค้า เนื่องจากความต้องการของตลาดมีสูง ขณะที่ศูนย์ฯ มีความพร้อมและมีศักยภาพในการผลิตกล้วยไม้

รองเท่านั้นชนิดที่พบในภาคใต้ตามความต้องการของตลาด เพียงร้อยละ 40 ของความต้องการของตลาด ดังนั้นจึงสามารถขยายกิจการในภาคใต้ไปยังศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตรจังหวัดนครศรีธรรมราช (พันธุ์พืชเพาะเลี้ยง) ได้อีกด้วย และควรมีการพัฒนาฟาร์มดอกและต้นเพื่อให้มีความสวยงามมากขึ้น ซึ่งจะทำได้สามารถขายได้ราคาสูงขึ้นอีก และควรส่งกล้วยไม้รองเท้านารีเข้าประกวดตามงานประกวดต่างๆ เพราะต้นกล้วยไม้รองเท้านารีที่ชนะเลิศการประกวด หรือเป็นไม่มีเบอร์ จะมียาาคาดี

นอกจากนี้โครงการนี้ดำเนินงานโดยหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งอาจมีระเบียบปฏิบัติที่ทำให้ไม่คล่องตัว ในการดำเนินงานเชิงธุรกิจ เช่น การจัดจำหน่าย ซึ่งต้องปฏิบัติตามระเบียบของหน่วยงาน ต้องนำสำเนาได้จากการขายทั้งหมดไปยังส่วนกลาง แล้วขอเบิกจ่ายรายปี หากงบประมาณที่ได้รับล่าช้า หรือไม่ต่อเนื่อง ทำให้การดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผน ประกอบกับการดำเนินงานของศูนย์ฯ ขึ้นอยู่กับนโยบายของทางราชการ หากไม่ได้รับการสนับสนุนจากผู้บริหารอย่างจริงจัง ก็อาจทำให้โครงการนี้ไม่ประสบผลสำเร็จตามที่วางไว้

กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยเรื่องนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาอย่างยิ่งจาก รองศาสตราจารย์ ดร. อัจฉรา โพธิ์ดี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ดร. เศรษฐพงศ์ เลขะวัฒนะ ผู้อำนวยการส่วนส่งเสริมการผลิตผัก ไม้ดอกไม้ประดับ และพืชสมุนไพร สำนักส่งเสริมและการจัดการสินค้าเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร ที่กรุณาให้คำแนะนำและติดตามการทำวิทยานิพนธ์ครั้งนี้อย่างใกล้ชิด โดยตลอด คุณเย็นลี้อา วิระวัฒนเมธิน คุณสมาน คิณประเสริฐ คุณองอาจ ตันทวนิช และ สมาชิกชมรมกล้วยไม้รองเท้านารีแห่งประเทศไทย ที่ให้ข้อมูลและคำแนะนำเกี่ยวกับกล้วยไม้รองเท้านารี ทุกท่านนับตั้งแต่เริ่มต้นจนกระทั่งเสร็จสมบูรณ์ ผู้วิจัยรู้สึกทราบบ้างในความกรุณาของท่านเป็นอย่างยิ่ง

เอกสารอ้างอิง

- กานดา สีนบุญเชิญ . 2547. การศึกษาแนวทางการอนุรักษ์กล้วยไม้พื้นเมืองของไทย. ปัญหาพิเศษ ปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (พัฒนาการเกษตร) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. เข้าถึงจาก <http://www.orchidcenter.org/research/search/search.pap>. (ค้นวันที่ 21 ตุลาคม 2555)
- คงศักดิ์ หล่อรุ่งโรจน์ . 2550. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการปลูกและจำหน่ายกล้วยไม้สายพันธุ์ รองเท้านารี. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นพรัตน์ ถวิลเวทิน. 2554. กล้วยไม้รองเท้านารีภาคใต้. เกษตรก้าวหน้า 1: 31-38.
- มานิต ไฉจกรรจ. 2555. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับกล้วยไม้ เข้าถึงจาก <http://www.orchidcenter.org> (ค้นวันที่ 21 ตุลาคม 2555)
- ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตรจังหวัดตรัง(พันธุ์พืชเพาะเลี้ยง). 2549. ข้อมูลและผลงานประกอบการพิจารณาศูนย์ปฏิบัติการดีเด่น ปี 2549 . สำนักงานส่งเสริมและพัฒนาการเกษตร เขต 5 จังหวัดสงขลา. กรมส่งเสริมการเกษตร.
- เศรษฐพงศ์ เลขะวัฒนะ. 2554. สถานการณ์กล้วยไม้ไทย. เกษตรก้าวหน้า 1 :1-10.
- อัจฉรา โพธิ์ดี . 2554. การวิเคราะห์โครงการลงทุนทางธุรกิจการเกษตร. นนทบุรี:มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.