

บัวเป็นไม้ตัดดอกที่ได้รับความนิยมนำมาใช้ประโยชน์อย่างหลากหลาย สามารถเจริญเติบโตได้ดีในทุกพื้นที่ของประเทศไทยมีทั้งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติหรือมีผู้นำมาปลูกเป็นไม้ประดับหรือปลูกเป็นจำนวนมากเพื่อทำการค้าที่เรียกว่า “นาบัว” บัวตัดดอกเป็นสินค้าเกษตรที่อยู่ในกลุ่มไม้เชิงการค้าที่สำคัญและมีศักยภาพทางด้านการค้า จากโอกาสทางการค้าบัวตัดดอกในประเทศไทย มีข้อได้เปรียบในเรื่องการเจริญเติบโตที่ดีของดอกบัว จึงเห็นความสำคัญในการศึกษาภาวะการตลาด ช่องทางการตลาดทั้งภายในและต่างประเทศ และปัญหาในการส่งออกบัวตัดดอก โดยได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ แบบสอบถามผู้ค้าส่งบัวจัดดอกในเขตกรุงเทพ และปริมณฑล และส่วนที่สองแบบสอบถามผู้ส่งออกบัวตัดดอก

ผลการศึกษาในส่วนของสภาพทั่วไปของผู้ค้าบัวตัดดอก ส่วนใหญ่อยู่ที่จังหวัดนครปฐม อายุอยู่ในช่วง 31-40 ปี ระดับการศึกษาของผู้ค้าบัวส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับประถมศึกษา ในส่วนของรายได้นั้นจะขึ้นอยู่กับฤดูกาล เทศกาล วันสำคัญต่าง ๆ ซึ่งจะทำให้บัวมีราคาขึ้นลงโดยรายได้เฉลี่ยสูงสุดจะอยู่ในช่วง 10,000-30,000 บาทต่อเดือน และรายได้ต่ำสุดส่วนใหญ่จะต่ำกว่า 10,000 บาทต่อเดือน ผู้ค้าบัวตัดดอกทำการจำหน่ายบัวตัดดอกในเขตกรุงเทพและปริมณฑล 3 แห่งด้วยกัน คือ ปากคลองตลาด ตลาดไท ตลาดค้าส่งสี่มุมเมืองปากคลองตลาดเป็นตลาดที่มีการค้าบัวตัดดอกมากที่สุด พันธุ์ของบัวตัดดอกที่นำมาขายมากที่สุดคือบัวพันธุ์สัตตบงกช และการขายบัวตัดดอกนั้นจะมีการขายปลีกและขายส่งควบคู่กันไป ปัญหาทางการตลาดของบัวตัดดอก ผู้ค้าบัวส่วนมากจะประสบกับปัญหาดอกบัวมีมากเกินไปและการขาดแคลนดอกบัว ปัญหาเหล่านี้มีสาเหตุมาจากฤดูกาลที่เปลี่ยนไป

ผลการศึกษาการส่งออกดอกบัวไปยังตลาดต่างประเทศพบว่า บริษัทส่วนใหญ่มีการส่งออกบัวตัดดอกไปต่างประเทศเพียง 1-2 เปอร์เซนต์ของการส่งออกไม้ดอกทั้งหมด โดยที่ทางบริษัทจะรับซื้อดอกบัวจากเกษตรกรโดยตรงส่วนใหญ่บริเวณจังหวัด นครปฐม นนทบุรี และสุพรรณบุรี หลังจากผ่านขั้นตอนทำความเข้าใจความต้องการบัวตัดดอกและวิธีการบรรจุแล้ว ทางผู้ส่งออกจะต้องนำไปตรวจศัตรูพืชที่ด่านกักกันโรคพืช มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จนได้ใบรับรองปลอดศัตรูพืชก่อนจึงจะทำการส่งออก โดยเครื่องบินไปยังกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ ประเทศที่นำเข้าบัวตัดดอกจากกลุ่มบริษัทตัวอย่างส่วนใหญ่ คือ ประเทศสิงคโปร์ ฮ่องกง ญี่ปุ่น สเปน เยอรมนี และสหรัฐอเมริกา ปริมาณการส่งออกในแต่ละครั้งจะขึ้นอยู่กับปริมาณความต้องการของลูกค้าโดยจะไม่มีปริมาณที่แน่นอนเสมอไปแต่ราคาดอกบัวในการส่งออกค่อนข้างแน่นอน บัวตัดดอกที่มีการส่งออกจะเป็นบัวพันธุ์สัตตบงกชหรือ

ฉัตรขาว ปัญหาหลักในการส่งออกบัวตัดดอก คือ อายุการใช้งานของดอกบัวค่อนข้างสั้น ในกลีบดอกจะเป็นที่สะสมของพวกเพลี้ย ไรแดง ดอกบัวมีน้ำหนักมากทำให้ค่าขนส่งและค่าบรรจุมีราคาแพง ก่อให้เกิดต้นทุนที่สูง พื้นที่เพาะปลูกอยู่ไกลจากแหล่งส่งออก ทำให้เสียเวลาในการขนส่ง ส่งผลให้สภาพดอกบัวไม่สดพอที่จะส่งออก อีกทั้งยังไม่ได้รับการสนับสนุนหรือช่วยเหลือใด ๆ จากรัฐบาลเป็นต้น

จากการศึกษามีข้อเสนอแนะคือ ควรมีการเพิ่มช่องทางและกระจายแหล่งการค้าออกไปยังแหล่งอื่น ๆ นอกเหนือจากตลาดทั้ง 3 แหล่ง กรณีที่ผู้ปลูกบัวประสบปัญหาดอกบัวมีมากเกินไปนั้น ผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับบัวตัดดอกด้านการค้าควรมีส่วนช่วยในการแก้ปัญหา โดยอาจจะมีการลดราคาในกรณีที่ลูกค้าสั่งซื้อในปริมาณมาก และอาจรวมตัวกันจัดทำสินค้า OTOP เกี่ยวกับดอกบัวขึ้น ในด้านการส่งออกดอกบัว ควรศึกษาถึงประเทศที่นิยมใช้ดอกบัวเพื่อทำการเจาะตลาดกับกลุ่มประเทศนั้น ๆ และรวมทั้งมีการประชาสัมพันธ์หรือจัดแสดงสินค้าเกี่ยวกับดอกบัวให้ทราบถึงประโยชน์และสรรพคุณของการใช้สอยหรือบริโภคกับกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ