



ปัญหาพิเศษ เรื่อง
การตลาดและราคาดอกกล้วยไม้สกุลหวาย ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ
โดย
นายสมรรถ ณะสิริ

**ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร
คณะเทคโนโลยีการเกษตร**

**DEPARTMENT OF AGRI - BUSINESS ADMINISTRATION
FACULTY OF AGRICULTURAL TECHNOLOGY**

**สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า
วิทยาเขตเจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง
กรุงเทพฯ ๑ (10520)**

**King Mongkut's Institute of Technology
Chaokuntaharn Ladkrabang Campus
Bangkok, Thailand (10520)**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



การตลาดและราคาตอกกล้วยไม้สกุลหวาย ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ

โดย

นายสมรรถ ณะสิริ



T097871

ปัญหาพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า วิทยาเขตเจ้าคุณทหาร

ลาดกระบัง พ.ศ. ๒๕๒๖

รพ.
๘๘๗๕ ก
๘๕๘๖

เลขหมู่.....

เลขทะเบียน **97871**

วันเดือนปี.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า วิทยาเขตเจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร

ปัญหาพิเศษ

ของ

นายสมรรถ ณะสิริ

เรื่อง

การตลาดและราคาตอกกล้วยไม้สกุลหวาย ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร

วท.บ (บริหารธุรกิจเกษตร)

เมื่อวันที่ ๒๘ กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๒๖

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

[Signature]

(ศาสตราจารย์ ดร. แก้วดี)

กรรมการปัญหาพิเศษ

[Signature]

(นายรังสรรค์ ไชยชัย)

หัวหน้าภาควิชา

[Signature]

๒๗.

๒๕๒๖

๒๕๒๖

(นายบรรณลง ศรีพงษ์ไชยทรัพย์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อที่ทำการศึกษา "การตลาดและราคดอกกล้วยไม้สกุลหวาย ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ" เขต
พระนครกรุงเทพมหานคร พ.ศ. ๒๕๒๖.

ผู้ทำการศึกษา นายสมรรถ ธนะสิริ ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า วิทยาเขตเจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง
กรุงเทพฯ.

วัน เดือน ปี ๑๕ มีนาคม ๒๕๒๗.

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องนี้ต้องการทราบว่า วิธีตลาดเป็นอย่างไรและมากน้อยเพียงใด ดอกกล้วยไม้จาก
ตลาดปากคลองตลาดนั้นจะผ่านใครบ้าง วิธีการรับซื้อ และการจำหน่าย ตลอดจนแนวทางแก้ไข
ต่างๆ โดยการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจำนวน ๒๐ ตัวอย่างจากผู้ค้าไม้ดอกในตลาดกลางกรุงเทพ

โดยใช้วิธีการสุ่มแบบง่ายผสมกับแบบเป็นระบบแล้วทำการสำรวจแบบสอบถาม และ
เก็บข้อมูล โดยใช้แบบสอบถามประกอบ นำมาเป็นข้อมูลในการวิเคราะห์เพื่อหาสรุปผลการวิจัย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนำ

การเขียนปัญหาพิเศษเรื่อง "ตลาดและราคาดอกกล้วยไม้สกุลหวาย ณ ตลาดกลาง กรุงเทพฯ" ผู้เขียนต้องการศึกษารายละเอียดภาวะการตลาดดอกกล้วยไม้ เฉพาะในเขตปากคลองตลาด เพราะเป็นแหล่งที่ขายดอกไม้ทั้งการขายปลีกและขายส่ง ให้กับผู้ค้าดอกกล้วยไม้ทั้งหลายภายในประเทศ ซึ่งเป็นตลาดที่มีการซื้อขาย ผลผลิตทางการเกษตรแทบทุกชนิด อาจนับได้ว่าเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ผู้เขียนเห็นว่าการตลาดเป็นสิ่งสำคัญที่ควรค่าแก่การสนใจ เพราะเหตุว่าถึงแม้ว่าจะผลิตได้มากมายเพียงใดแต่ขายได้ในราคาต่ำก็จะมีไม่เกิด เป็นผลดีแก่ชาวสวนผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เลย ปัญหาที่ศึกษาริขัยนั้นเกี่ยวเนื่องกับระบบการค้าดอกกล้วยไม้จากผู้ปลูกเลี้ยงจนถึงผู้ซื้อ มีขั้นตอนอย่างไร และใครรับประโยชน์จากกิจกรรมนั้นอย่างไร ซึ่งเป็นเรื่องரிชิตตลาด วิธีการซื้อขาย และการหาราคาซื้อและราคาขายเฉลี่ย ซึ่งผู้เขียนได้กล่าวไว้ในปัญหาพิเศษฉบับนี้ รวมทั้งปัญหาข้อเสนอนแนะและแนวทางแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่อาจจะเป็นไปได้ในทางปฏิบัติ อันจะเป็นผลให้ผู้ปลูกเลี้ยงได้รับผลตอบแทนจากการประกอบอาชีพเพิ่มมากขึ้น ซึ่งเป็นการสร้างความยุติธรรมแก่ผู้ผลิตและผู้ซื้อ

ผู้เขียนสามารถดำเนินงานได้ด้วยความสำเร็จด้วยดีเพราะได้รับความกรุณาจากอาจารย์ อภิสิทธิ์ แก้วฉา อาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ ศิษย์ สังข์ศรีคม อาจารย์ที่ร่วมที่ปรึกษาที่ได้ควบคุมการวิจัย ให้คำปรึกษาชี้แจงและแนะนำแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ เสมอมา รวมทั้งอาจารย์ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตรทุกท่านที่ช่วยสนับสนุนให้งานวิจัยสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ผู้เขียนรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาของท่านอาจารย์ที่กล่าวมาแล้วเป็นอย่างยิ่งจึงขอกราบ-ขอขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย

นอกจากนี้ผู้เขียนขอขอบพระคุณหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องต่างๆ ที่ได้กรุณาให้ความ-ร่วมมือในการเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัยนี้

สมรรณ ธนะสิริ

สารบัญ

บทคัดย่อ
คำนำ
สารบัญ
สารบัญตาราง
สารบัญภาพประกอบ

บทที่		หน้า
๑	บทนำ	๑
	ความสำคัญของการศึกษา	๑
	ปัญหาในการศึกษา	๓
	วัตถุประสงค์ในการศึกษา	๔
	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา	๔
	การตรวจ เอกสาร	๔
	ขอบ เขตของการศึกษา	๕
	วิธีการศึกษา	๕
	ตารางปฏิบัติงาน	๕
๒	การผลิตดอกกล้วยไม้สกุลหวายในประเทศไทย	๕
	กล้วยไม้สกุลหวาย	๕
	การปลูก เลี้ยงหวาย	๑๐
	หลัก เกณฑ์ในการพิจารณา เลือกพันธุ์กล้วยไม้มาทำไม้ตัดดอก	๑๒
	ลักษณะทั่วไปของการปลูก เลี้ยงกล้วยไม้ตัดดอก	๑๒
	- พืชที่ปลูก เลี้ยง	๑๒
	- ชนิดของกล้วยไม้ตัดดอก	๑๓
	- แหล่งจำหน่ายกล้วยไม้ของชาวสวน	๑๓
	- การตัดดอกและส่งจำหน่าย	๑๓
	การซื้อขายโดยทั่วไป	๒๑
๓.	ผลการศึกษาวิเคราะห์สภาวะการตลาด	๒๒
	การตลาด	๒๒
	ลักษณะการตลาดและการจำหน่าย	๒๒

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

๑. วิธีการตลาดดอกกล้วยไม้ ณ ปากคลองตลาด	๒๒
๒. การรับซื้อ	๒๔
๒.๑ แหล่งที่มา	๒๕
๒.๒ การกำหนดราคารับซื้อ	๒๖
๒.๓ วิธีการรับซื้อ	๒๗
๒.๔ การชำระเงิน	๒๘
๒.๕ ช่วงเวลาที่ดอกกล้วยไม้ราคาแพง	๒๙
๒.๖ ช่วงเวลาที่ดอกกล้วยไม้มีราคาต่ำ	๒๙
๓. การจำหน่าย	๒๙
๓.๑ ลักษณะของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่าย	๒๙
๓.๒ ช่วงเวลาในการจำหน่าย	๒๙
๓.๓ ช่วงเวลาที่จำหน่ายดอกกล้วยไม้มาก	๓๐
๓.๔ ช่วงเวลาที่จำหน่ายดอกกล้วยไม้่น้อย	๓๑
๓.๕ การกำหนดราคาจำหน่าย	๓๑
๓.๖ การขนส่งและการบรรจุหีบห่อ	๓๒
๓.๗ ปริมาณการจำหน่าย และการแก้ปัญหาในกรณีจำหน่ายไม่หมด	๓๒
๓.๘ ชนิดและลักษณะของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายมาก	๓๓
๓.๙ ช่วงของราคาขายของดอกกล้วยไม้ชนิดต่างๆ	๓๔
๔. ความนิยมของผู้ค้า	๓๕
๔.๑ สีของดอกกล้วยไม้	๓๕
๔.๒ ชนิดของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายได้น้อย	๓๖
๕. บทสรุปผลการวิจัย	๓๗
ปัญหาและข้อ เสนอแนะ	๔๐
ข้อ เสนอแนะและแนวทางแก้ไข	๔๑
บรรณานุกรม	
ภาคผนวก	

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
๑.	แสดงร้อยละของประเภทการจำหน่ายดอกกล้วยไม้ ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ	๒๓
๒.	แสดงร้อยละของแหล่งที่มาของดอกกล้วยไม้ ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ	๒๔
๓.	แสดงร้อยละของการกำหนดราคาซื้อขายดอกกล้วยไม้ ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ	๒๖
๔.	แสดงร้อยละของวิธีการรับซื้อดอกกล้วยไม้ของผู้ค้า	๒๗
๕.	แสดงร้อยละของการชำระเงินของผู้ค้า	๒๘
๖.	แสดงร้อยละของช่วงเวลาที่จำหน่ายดอกกล้วยไม้มาก (ในช่วงตลอดปี)	๓๐
๗.	แสดงร้อยละของช่วงเวลาที่จำหน่ายดอกกล้วยไม้น้อย	๓๑
๘.	แสดงร้อยละของการกำหนดราคาจำหน่าย	๓๒
๙.	แสดงร้อยละของการจำหน่ายดอกกล้วยไม้และการแก้ปัญหากรณีจำหน่ายไม่หมด	๓๓
๑๐.	แสดงร้อยละของชนิดและลักษณะของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายมาก	๓๔
๑๑.	แสดงถึงช่วงของราคาขายของดอกกล้วยไม้สกุลหวายชนิดต่างๆ	๓๕
๑๒.	แสดงร้อยละของความนิยมในการเลือกสีกล้วยไม้ที่ต้องการ	๓๖
๑๓.	แสดงร้อยละของสาเหตุที่ปอมปาดัวร์ขายได้น้อย	๓๖

สารบัญภาพประกอบ

ภาพที่		หน้า
๑	แสดงพื้นที่ปลูกกล้วยไม้ทั่วประเทศ	๑๔
๒	แสดงอำเภอที่มีการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้มากที่สุด	๑๕
๓	แสดงชนิดของกล้วยไม้ที่ปลูกตัดดอก	๑๖
๔	แสดงช่วง เวลาตัดดอก	๑๙
๕	แสดงวิธีปฏิบัติหลังจากตัดดอก เพื่อส่งจำหน่าย	๒๐
๖	แสดงวิธีการตลาด ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ	๒๔



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความสำคัญของการศึกษา

กล้วยไม้เป็นดอกไม้ที่มนุษย์เรานิยมปลูกเลี้ยงกันเป็นงานอดิเรก เพื่อความสุขเพลิดเพลิน และพักผ่อนหย่อนใจในยามว่าง ในปัจจุบันนี้ในประเทศต่างๆ ทั่วทุกภาคของโลกนิยมเลี้ยงกล้วยไม้กันมากขึ้น ดังนั้นนอกจากการเลี้ยงกล้วยไม้จะเป็นงานอดิเรกแล้วความต้องการของมนุษย์เราได้ทำให้กล้วยไม้กลายเป็นสินค้าทำรายได้ให้แก่ผู้เลี้ยงจนกระทั่งมีหลายรายที่สามารถขยายกิจการเป็นอาชีพ เลี้ยงครอบครัวได้อย่างสมบูรณ์พูนสุข เช่น เนิสเซอร์กล้วยไม้ในอังกฤษ สหรัฐอเมริกา และโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ไนเมลรัฐฮาวาย ซึ่งการเลี้ยงกล้วยไม้เพิ่งจะเจริญขึ้นมาในภายหลังสงครามโลกครั้งที่สองนี้ แต่ปัจจุบันนี้ก็ เป็นแหล่งที่มีชื่อเสียงเลื่องลือกันไปทั่วโลก นอกจากการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เพื่องานอดิเรกแล้ว ในระยะที่กิจการค้าและสังคมของมนุษย์เจริญรุ่งเรืองขึ้นทุกขณะ การใช้ดอกไม้สดเพื่องานต่างๆ ในวงสังคม ตลอดจนพิธีการทางศาสนา และวัฒนธรรมก็ทวีขึ้นเป็นเงาตามตัว การประกอบธุรกิจในด้านกล้วยไม้จึงมีทางจะปฏิบัติไปได้หลายแบบ และจะเห็นได้ว่าการจำหน่ายดอกกล้วยไม้มียังมีวงกว้างขวางกว่าการจำหน่ายกัน โดยเหตุที่ผู้ใช้ดอกไม้ นั้นไม่จำเป็นจะต้องเป็นนักเลี้ยงกล้วยไม้เสมอไปนอกจากนั้น การที่กล้วยไม้มีอยู่หลายชนิด แต่ดอกกล้วยไม้ตระกูลหวายซึ่งเป็นที่ยอดนิยมที่สุดในการใช้ในลักษณะต่างๆ กันไป เพราะเหตุว่าดอกกล้วยไม้ตระกูลหวายที่จำหน่าย ณ ตลาดกลางกรุงเทพมหานคร เป็นกล้วยไม้ตระกูลหวายที่เป็นลูกผสมหลายสายพันธุ์ต่างๆ กันไป และเป็นดอกกล้วยไม้ที่ทนต่อการใช้งาน และนิยมใช้กันมาก แต่ละชนิดรูปลักษณะและคุณลักษณะผิดแบบแตกต่างกันไปมากบ้างน้อยบ้าง ผู้ใช้ดอกไม้จึงสามารถเลือกนำไปใช้ประโยชน์ได้หลายโอกาส นับตั้งแต่ใช้ประดับ เครื่องแต่งกายไปในงานราตรี ทำของขวัญในงานวิวาทิ จักข์และกระเช้าไปถวายพร หรือเยี่ยมคนป่วย จัดแจกันประดับห้อง บูชาพระหรือพิธีทางศาสนาและวัฒนธรรม ตลอดจนงานศพ ฯลฯ ความทนทานและตลอดจนรูปร่างสีสรรค์สามารถเลือกเอาได้ตามความมุ่งหมายของการใช้งาน และแบบของการประดับ ดังนั้นตลาดดอกกล้วยไม้ตระกูลหวายจึงมีความต้องการอย่างไม่มีวันที่จะสิ้นสุดลงได้ง่าย

ความต้องการดอกกล้วยไม้ตระกูลหวายของตลาดภายในประเทศนั้นอาจจะไม่ค่อยสม่ำเสมอเท่าไรนัก เพราะเหตุว่าการใช้ดอกกล้วยไม้นั้นจะต้องขึ้นอยู่กับโอกาสต่างๆ กันไป และฤดูกาล ตัวอย่างเช่น ในฤดูหนาวเป็นช่วงที่ดอกกล้วยไม้ไม่ค่อยออกดอก เพราะอากาศหนาว แต่ความต้องการในการใช้ดอกกล้วยไม้มีปริมาณมากเพราะ เป็นฤดูเทศกาลต่างๆ เช่น คริสมาส ปีใหม่ ผู้ใช้มีความจำเป็นต้องใช้ดอกกล้วยไม้ในการอวยพรญาติผู้ใหญ่ ฯลฯ แต่ปริมาณของดอกกล้วยไม้มีจำนวนน้อย ทำให้ Demand และ Supply ไม่สม่ำเสมอ แต่ในฤดูฝนเป็นช่วงที่ไม่ค่อยมีเทศกาลอะไรส่วนมากผู้ใช้จะเฉลี่ยสม่ำเสมอ คือ ใช้บูชาพระ ใช้งานประเพณีต่างๆ บ้าง งานศพบ้าง แต่ระยะนี้ปริมาณดอกกล้วยไม้มีจำนวนมากกว่าการใช้ จึงทำให้มี Supply มากกว่า Demand

ดอกกล้วยไม้จึงมีราคาถูกกว่าในช่วงฤดูหนาว

แหล่งปลูกใหญ่ๆ ของประเทศไทยในขณะนี้ ส่วนใหญ่จะมีการปลูกอยู่บริเวณชานเมือง กรุงเทพฯ ซึ่งจะพอแยกออกได้เป็น ๒ แหล่งใหญ่ๆ ได้คือ ย่านฝั่งธนบุรี คือ ดลิ่งชัน บางกอกน้อย บางกรวย และอีกแหล่งคือ บางแค และก็มีส่วนย่อยที่ปลูกกันจำนวนไม่มากนัก เช่น แถบมีนบุรี หนองจอก และต่างจังหวัดบางจังหวัด ซึ่งแหล่งปลูกใหญ่ๆ เป็นแหล่งที่มีสภาพดินฟ้าอากาศเหมาะสม สามารถขยายการปลูกให้กว้างขวางออกไปได้ในอนาคต เพราะมีแหล่งน้ำอยู่ใกล้กับเรือนกล้วยไม้ ซึ่งเรือนกล้วยไม้ส่วนมากจะปลูกคลุมกับคูน้ำหรือลำคลอง และมีการขนส่งคมนาคมทางน้ำเป็นส่วน ใหญ่ ซึ่งการปลูกกล้วยไม้ควรจะอยู่บริเวณชานเมือง มีถนนติดต่อกับเมืองได้สะดวก เนื่องจาก จำเป็นต้องส่งตลาดเป็นประจำตลอดทั้งปี



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประโยชน์ของการเลี้ยงกล้วยไม้

ในปัจจุบันนี้ไม่เหมือนสมัยก่อน สมัยก่อนสังคมยังไม่กว้างนัก คนเรามากใช้ชีวิตอยู่กับบ้านไม่มีใครจะเกิดการคบค้าสมาคมกันเท่าใด แต่การทำงานของสังคมสมัยนี้มีการใช้สมองมากกว่าแรงงาน ในเรื่องแรงงานก็มีเรื่องทุนแรงมาก เพราะฉะนั้นมนุษย์เราจึงลดการทำงานด้วยกำลังคนมาใช้ความคิดมากขึ้น ด้วยเหตุนี้เองในปัจจุบันนี้ในวงสังคมจึงยอมรับว่า งานอดิเรกมีความสำคัญทางด้านจิตใจ ถ้าเราไม่มีงานอดิเรกผูกพันจิตใจแล้ว ก็อาจมีโรคทางประสาทอันเนื่องมาจากความเคร่งเครียดทางสมองได้วงการแพทย์ก็ยอมรับว่าโรคประสาทเป็นกันมากทุกวันนี้ จะเห็นได้ว่าแต่ก่อนไม่มีโรงพยาบาลประสาท แต่เดี๋ยวนี้มี เพราะเหตุว่าปัจจุบันมีโรคเกี่ยวกับประสาท ซึ่งโรคประสาทนี้เกี่ยวพันไปถึงโรคหลายๆ อย่างที่เดียว แต่ก่อนคนเป็นโรคกระเพาะ โรคลำไส้ เข้าโรงพยาบาลก็ผ่าตัด บอกว่ากระเพาะเป็นแผลทำให้ระบบการย่อยอ่อนไป แต่ปัจจุบันนี้วงการแพทย์ก็ยอมรับว่า โรคกระเพาะ โรคลำไส้ที่เป็นกันมาก เนื่องมาจากอาการทางประสาทนั่นเอง เพราะฉะนั้นจะเห็นว่าในวงการกล้วยไม้แม้แต่ในต่างประเทศหลายแห่ง ผู้เล่นกล้วยไม้มักจะเป็นแพทย์มากกว่าบุคคลในวงการอื่นในประเทศใหญ่ๆ เช่น สหรัฐอเมริกา เพราะเขาถือว่ากล้วยไม้เป็นเครื่องรักษาทางจิตใจได้ดี แล้วรู้สึกว่าคนในวงการแพทย์จะลงความเห็นว่ากล้วยไม้มีประโยชน์ทางด้านจิตใจ ซึ่งข้อนี้ในวงการสากลก็ยอมรับกันอยู่แล้ว นอกจากนั้นพูดถึงเรื่องการเล่น เมื่อมีผู้ต้องการ มีผู้นิยมก็เกิดการค้า มีการลงทุน มีการทำเป็นลำเป็นสันในด้านการผลิต ซึ่งอันนี้เป็นยกมาจากความจำเป็นทางด้านจิตใจนั่นเอง สรุปแล้ว การเลี้ยงกล้วยไม้มีความสำคัญข้อแรก คือ เป็นยาบำรุงจิตใจ ประการที่สองการที่จะเห็นได้ว่าในสมัยก่อน การเลี้ยงกล้วยไม้อยู่ในวงแคบ ต้องซื้อ ผสมมาเลี้ยงจากต่างประเทศ เมื่อเรามีการส่งเสริมการเลี้ยงกล้วยไม้เมื่อประมาณ ๒๖ ปีที่ผ่านมาแล้ว รู้สึกว่าเป็นทางหนึ่งที่ย่วยให้มีการสั่งซื้อกล้วยไม้จากต่างประเทศมากขึ้นในระยะนั้น และเป็นระยะที่เสร็จสงครามโลก ครั้งที่สอง พวกฮาวายโดยมากเป็นพวกญี่ปุ่น จีน ที่ไปอยู่หมู่เกาะฮาวายผลิตกล้วยไม้ส่งเป็นสินค้า โดยเราเป็นลูกค้าที่สำคัญมากที่สุด โดยไทยเราสั่งซื้อเกือบทุกเที่ยว เมล็ด ระยะนั้นเรากำลังมีการส่งเสริมและตระหนักว่าเหตุการณ์นั้นเกิดขึ้นในรายหนึ่งจนกว่าจะตั้งตัวได้และเราได้พยายามเผยแพร่ข้อคิด ความรู้ออกไปในสังคม จนเราเห็นได้ว่าในปัจจุบันนี้ เราไม่ต้องสั่งซื้อกล้วยไม้จากฮาวายเลยแต่ตรงข้าม เราส่งกล้วยไม้ออกไปขายต่างประเทศมาก แม้กระทั่งฮาวายก็สั่งซื้อกล้วยไม้จากเรา

ปัญหาในการศึกษา

ปัญหาการตลาดของดอกกล้วยไม้นับเป็นปัญหาที่สำคัญควรแก่การศึกษาวิจัย เนื่องด้วยดอกกล้วยไม้มีความสำคัญอย่างมากในธุรกิจอาชีพ ในฐานะที่การค้าดอกกล้วยไม้ในตลาดมีปัจจัยต่างๆ ที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างเห็นได้ชัด ตัวอย่าง เช่น ฤดูกาลและธรรมชาติของการออกดอกของกล้วยไม้ ภัยธรรมชาติต่างๆ การเศรษฐกิจที่เป็นอยู่ปัจจุบัน รายได้ของประชาชน และสภาพแวดล้อมต่างๆ ซึ่งมีบทบาทต่อการผลิตดอกกล้วยไม้รวมทั้งปัจจัยต่างๆ ในทางการตลาด และราคา ซึ่งมีผลมาจากการมีผู้ผลิตมากมาย การแข่งขันในตลาด ตลอดจนปริมาณและคุณภาพ

ของดอกกล้วยไม้ ซึ่งมีผลทำให้ ราคาเคลื่อนไหวขึ้นลงไม่แน่นอน ดอกกล้วยไม้มีปริมาณมาก
เกินความต้องการของตลาด ดังนั้นผู้ทำการวิจัยเห็นว่าหากได้มีการศึกษาปัญหาในด้านตลาดและ
ราคาแล้วจะเป็นการช่วยในการวางแผนในด้านการตลาด และมีผลต่อเกษตรกรผู้ปลูกกล้วยไม้
ได้เห็นถึงความสำคัญของปัญหาและทำการแก้ไข เพื่อให้ประสบความสำเร็จในอาชีพปลูกเลี้ยง
กล้วยไม้ เพื่อขายเป็นไม้ตัดดอก

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

๑. ศึกษาภาวะการตลาดและราคาโดยทั่วๆ ไป
๒. ศึกษาถึงวิธีการตลาดของดอกกล้วยไม้
๓. ศึกษาถึงวิธีการรับซื้อดอกกล้วยไม้
๔. ศึกษาถึงวิธีการจำหน่ายดอกกล้วยไม้
๕. ศึกษาถึงปัญหาทางด้านการผลิตและการจำหน่าย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษาวิจัย

๑. เพื่อที่จะได้รับความรู้ต่างๆ เกี่ยวกับการทำสวนกล้วยไม้ในทางปฏิบัติในแง่ที่เปรียบ-
เทียบกับทฤษฎีแล้ว รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคบางประการในการทำสวนกล้วยไม้
๒. เพื่อประโยชน์ในการประกอบอาชีพ จากความรู้และข้อเท็จจริงเกี่ยวกับทางการ
ตลาด ซึ่งเป็นแนวทางในการแก้ไข หรือป้องกันปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นได้ ทั้งนี้เพื่อความมั่นคง
ในการประกอบอาชีพและความสำเร็จในกิจการได้

การตรวจเอกสาร

เอกสารหลักฐานที่เกี่ยวข้องที่มีผู้ดำเนินการศึกษาวิจัย เองไว้แล้วมีผลดัง เชบดังนี้

๑. วิทยานิพนธ์ของ ประสพ เทพยสุวรรณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เรื่อง
การสำรวจกิจการกล้วยไม้ตัดดอกในกรุงเทพฯ และธนบุรี พ.ศ. ๒๕๑๖ ถึง หลักเกณฑ์ในการ
พิจารณาเลือกพันธุ์กล้วยไม้เพื่อนำมาทำไม้ตัดดอก การสำรวจกิจการกล้วยไม้ ๗ แห่ง
๒. รายงานผลการศึกษาวิจัยกล้วยไม้ โดย สุภาพรรณ หาญเทพินทร์ กรมเศรษฐ-
กิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์
๓. รายงานการศึกษาวิจัย การปรับปรุงและพัฒนาอุตสาหกรรมกล้วยไม้ไทย

โดย นายไพบุลย์ ไพรพ่ายฤทธิ

นายสรสิทธิ์ รัชโรทยาน

นายยงยุทธ เจียมไชยศรี

นายธีระ สุตะบุตร

นายเนืองพณิช ลินชัยศรี

คำนิยามศัพท์ที่ใช้

- ภาวะการตลาด - เป็นกิจกรรมหนึ่งในขั้นที่จะทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายผลผลิตจากผู้ผลิตจนกระทั่งถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้าย ในระยะเวลาหนึ่ง
- วิธีการตลาด - วิธีทางที่ผลผลิตเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตผ่านคนกลางประเภทต่าง ๆ จนถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้าย

ขอบเขตของการศึกษา

ทำการศึกษา ตลาดดอกกล้วยไม้ ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ หรือตลาดปากคลองตลาด เขตพระนคร กรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. ๒๕๒๖

โดยทำการศึกษาด้านภาวะการตลาดและราคาโดยทั่วไป และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับตลาดอื่นๆ ของผู้ค้าดอกกล้วยไม้ โดยเฉพาะสกุลหวาย

วิธีการศึกษา

ที่มาของข้อมูล

๑. รวบรวมข้อมูลปฐมภูมิที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาเป็นส่วนใหญ่ จากผู้ค้า ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นแหล่งของข้อมูลโดยตรงตามสภาพความเป็นจริงในปัจจุบัน
๒. รวบรวมข้อมูลทุติยภูมิที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาเป็นส่วนย่อย เพื่อประกอบกับข้อมูลปฐมภูมิในการอ้างอิง

การสำรวจ

การสำรวจจะดำเนินการในช่วยเดือน สิงหาคม กันยายน พฤศจิกายน ธันวาคม มกราคม และกุมภาพันธ์ ซึ่งมีวิธีการดังนี้

การจัดกลุ่มตัวอย่าง

วิธีการจัดกลุ่มตัวอย่างใช้การสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) และผสมกับการสุ่มตัวอย่างแบบเป็นระบบ (Systematic Sampling) ซึ่งเป็นการเลือกตัวอย่างจากผู้ค้าดอกกล้วยไม้ ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ เขตพระนคร และส่วนมากเป็นผู้ค้าดอกกล้วยไม้สกุลหวาย ซึ่งได้ทำการสอบถามครั้งแรกโดยการสัมภาษณ์ปากเปล่าก่อนแล้วจึงนำมาเขียนแบบสอบถาม เพื่อสอบถามเป็นครั้งที่ ๒ โดยมีแบบฟอร์ม เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด ซึ่งได้คัดเลือกจำนวนตัวอย่าง ๒๐ ตัวอย่าง หรือร้อยละ ๕๗.๑๔ จากผู้ค้าดอกกล้วยไม้ทั้งหมด โดยเลือกเอาผู้ค้าที่มีการขายดอกกล้วยไม้สกุลหวายโดยตรง ที่จำหน่ายเป็นจำนวนมาก ทั้งชนิดและปริมาณด้วย

การวิเคราะห์และประมวลข้อมูล

ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยตาราง (Tabular Method) โดยการหาเปอร์เซ็นต์ (Percentage) และวิเคราะห์ด้วยข้อมูลจากการสัมภาษณ์จากแบบสอบถาม เนื่องจากการวิจัยนี้เป็นการวิจัยขนาดเล็กที่ไม่สลับซับซ้อน และทางด้านราคา ไม่สามารถจะทราบข้อมูลที่แน่นอนได้ เพราะผู้ค้าจะไม่บอกอย่างถูกต้อง และราคาก็ขึ้นลงไม่แน่นอนด้วย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางปฏิบัติงาน

วันเริ่มโครงการวิจัย วันที่ ๑ สิงหาคม ๒๕๖๖ และวันสิ้นสุดการปฏิบัติงาน ๑๘ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ รวมระยะเวลาการปฏิบัติประมาณ ๕ เดือน ๑๘ วัน ดังมีในตารางดังนี้

งานที่ปฏิบัติ	๒๕๖๖					๒๕๖๗		หมายเหตุ
	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	
-การค้นคว้ารวบรวมเอกสารและ การสำรวจพื้นที่ และสัมภาษณ์ครั้ง ๑	-----							
-ออกแบบสอบถาม		-----						
-ออกทำการสำรวจและรวบรวมข้อมูล			-----					
-วิเคราะห์ข้อมูล					-----			
-การเขียนรายงานการวิจัย, การ เสนอรายงานการวิจัย						-----		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้ดำเนินการวิจัย

นายสมรรถ ณะสิริ นักศึกษา ชั้นปริญญา ๔ ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร คณะ
เทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า วิทยาเขตเจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง
กรุงเทพมหานคร

ที่ปรึกษาโครงการวิจัย

อาจารย์ อภิลิทธิ์ แก้วฉา อาจารย์ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

ผู้ร่วมที่ปรึกษาโครงการวิจัย

อาจารย์ศิณี สงษ์ศรี อาจารย์ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร



การผลิตดอกกล้วยไม้สกุลหวายในประเทศไทย

กล้วยไม้สกุลหวาย (Dendrobium)

กล้วยไม้สกุลหวายนับว่าเป็นกล้วยไม้ดอกสวยสกุลใหญ่ที่สุดที่พบในประเทศไทยคือพบในป่าตามธรรมชาติมากกว่า ๑๓๐ ชนิด ซึ่งมีรูปร่างลักษณะทั้งดอกใบและกำไลกล้วยไม้แตกต่างกันออกไปอย่างกว้างขวาง กล้วยไม้สกุลใหญ่ๆ ซึ่งมีต้นใบแตกต่างกันมากมายหลายแบบเช่นนี้ มักจะสืบพันธุ์ได้ง่าย เพราะมีกล้วยไม้สกุลอื่นๆ ที่มีรูปร่างหน้าตาคล้ายๆ กัน สกุลที่คล้ายสกุลหวายมากที่สุดคือสกุล อีเซีย (Eria)

นักพฤกษศาสตร์ จำแนกพืชที่มีดอกออกเป็นหมวดหมู่ โดยอาศัยดอกเป็นหลัก สำหรับกล้วยไม้สกุลหวาย มีกลีบดอกชั้นนอกที่มีขนาดยาวไล่เลี่ยกัน กลีบนอกคู่ล่างจะเชื่อมติดกับฐานของเส้าเกสร และที่รอยต่อนี้จะปูดออกมาเรียกกันว่าเดือย (mentum) เรณูมี ๔ ก้อน ติดอยู่ที่ปลายของเส้าเกสร จำนวนก้อนของเรณูนี้ เป็นลักษณะสำคัญที่นักพฤกษศาสตร์ใช้แบ่งกล้วยไม้สกุลหวายกับสกุลอีเซียออกจากกัน เพราะอีเซียมีเรณู ๘ ก้อน

เป็นที่น่าสับสนใจของนักกล้วยไม้ในบ้านเราที่ว่าสับสนน้อยลง เพราะเราไม่นิยมปลูกเลี้ยงอีเซียกัน ฉะนั้นถ้าพบกล้วยไม้มีการเจริญเติบโตแบบแตกกอ ถ้าเห็นวากกลีบนอกคู่ล่างเชื่อมติดกับฐานของเส้าเกสรก็พอเชื่อได้ว่านั่นคือกล้วยไม้สกุลหวาย ถ้าไม่แน่ใจก็ต้องแกะเรณูออกมานับดูถ้านับได้ ๔ ก็เป็นหวาย ถ้า ๘ ก็เป็นอีเซีย

เนื่องจากเป็นกล้วยไม้สกุลใหญ่ แพร่กระจายพันธุ์ออกไปในบริเวณกว้าง ทั้งในทวีปเอเชียและหมู่เกาะในมหาสมุทรแปซิฟิก เมื่อนับรวมกล้วยไม้สกุลนี้ที่พบแล้วทั้งหมดก็จะได้ประมาณ ๑๐๐๐ ชนิด ฉะนั้นนักพฤกษศาสตร์จึงได้จำแนกหวายออกเป็นหมู่ (Section) อีกประมาณ ๒๐ หมู่ในที่นี้ขอกล่าวเฉพาะหมู่ที่น่าสนใจเท่านั้น คือ

หวายโกลดีไอ	-	Den. gouldii
หวายอันดูลาตัม	-	Den. undulatum
หวายซูลเลอร์		Den. Schulleri

นอกจากหวายหมู่ต่างๆ ดังที่กล่าวมาแล้ว ยังมีหวายอีกหลายหมู่ที่ไม่ได้ พูดถึงรายละเอียดไว้ในที่นี้

กล้วยไม้สกุลหวาย เป็นกล้วยไม้ที่เข้ามาสู่สังคมกล้วยไม้ของเมืองไทย เป็นอันดับที่ ๒ รองจากแคททริยา นับได้ว่าเราค้นเคยกับกล้วยไม้สกุลนี้มีมานานแล้ว และแม้ในปัจจุบันนี้หวายก็ยังมิมีบทบาทต่อวงการกล้วยไม้มากกว่ากล้วยไม้สกุลอื่นๆ การส่งดอกกล้วยไม้ไปจำหน่ายต่างประเทศของเรา ก็ได้พึ่งพาอาศัยดอกหวายแทบทั้งสิ้น

การผสมพันธุ์หวายได้ทำกันอย่างกว้างขวาง ทั้งในอดีตและปัจจุบัน มีการผสมทั้งในหมู่ (Section) เกี่ยวกัน และผสมข้ามหมู่ แต่การผสมพันธุ์ข้ามสกุลนั้นจนถึงบัดนี้ก็ยังไม่มีการรายงานที่แน่นอนว่าผู้ใดทำสำเร็จ แม้แต่การผสมหวายกับหวายด้วยกัน บางคู่ผสมก็ทำไม่ได้ อย่างไรก็ตามในวันข้างหน้า เมื่อวิทยาการเจริญขึ้น สิ่งเหล่านี้ไม่น่าจะเหนือความสามารถของมนุษย์ไปได้

ก่อนจะผ่านเรื่องนี้ไปขอแนะนำหวายลูกผสมที่เกี่ยวข้องกันนักกล้วยไม้ในเมืองไทยบางคู่ผสมมาเขียนไว้ให้ทราบกันบ้างตามสมควรคือ

๑. หวายบางกอก (Den.Bangkok) ลูกผสมระหว่างหวายฟาแลนนอปซิส กับหวายหัวรีนม ผสมโดยแดงต้อย
๒. หวายบางกอกสตาร์ (Den.Bangkok Star) ลูกผสมระหว่างหวายปอมทาคัวร์ กับหวายแอนนิแม็ค ผสมโดย ระพีสาคริก
๓. หวายบุษบา (Den.Buoaba) ลูกผสมระหว่างหวายบางกอกสตาร์กับหวายมาลีกันยา ผสมโดยอาวุธ หานจับ
๔. หวายเลดี้แฮมมิลตัน (Een.Lady Hamilton) ลูกผสมระหว่างหวายโกมอนต์เฮดปิวตี้ กับหวายฟาแลนนอปซิส
๕. หวายซีซ่า (Den.Caesar) ลูกผสมระหว่างหวายฟาแลนนอปซิส กับหวายสตรีติโอติส
๖. หวายเมเนล (Den. May Neal) ลูกผสมหวายสาวายอิกับหวายซูลเลอโร

การปลูกเลี้ยงหวาย

หวายเป็นกล้วยไม้ที่มีระบบรากกึ่งอากาศ (Semi-epiphyte) พูกกันอย่างกว้างๆ การปลูกหวายที่เหมาะสมตามทฤษฎี คือ ปลูกให้ผิวหน้าทิบ ข้างล่างโปร่ง ส่วนในทางปฏิบัตินั้นมีผู้นิยมปลูกหวายด้วยเครื่องปลูกหลายๆ แบบคือ กาบมะพร้าวอัด ออสมันดา อิฐทุบ กระถางแตก ถ่าน กรวด หวาย ในที่นี้ขอให้อธิบายเสนอแนะว่า การปลูกด้วยออสมันดา จัดนับเหมาะสมมากกับการปลูกในกระบะอันกาบมะพร้าว ซึ่งเคยใช้เป็นกระบะชำในสมัยก่อน มาบัดนี้ได้ใช้เป็นกระบะปลูก และทิ้งไว้จนออกดอกเลย ส่วนการปลูกในกระถางอัดกาบมะพร้าวนั้น ไม่ขอแนะนำ เนื่องจากด้วยเหตุผลหลายประการคือ กาบมะพร้าวผุเร็ว กล้วยไม้กำลังเจริญเติบโตเต็มที่กาบมะพร้าวก็ผุเสียแล้ว ทิ้งเอาไว้กล้วยไม้ก็ทรุด เปลี่ยนเครื่องปลูกใหม่กล้วยไม้ก็ชงักไประยะหนึ่ง อีกประการหนึ่งก็คือ กาบมะพร้าวอุ้มน้ำได้ดีแต่จะดูดซับน้ำได้ช้า จึงมีปัญหายุ่งยากกับการรดน้ำในฤดูแล้ง ซึ่งต้องรดนานๆ ให้กาบมะพร้าวดูดน้ำไว้เพียงเล็กน้อย กล้วยไม้ก็จะไม่งาม และบางทีถึงกับทิ้งใบนอกจากนี้แล้ว ตะไคร่ยังชอบจับผิวหน้ากาบมะพร้าว ซึ่งมักจะแก้ไขกันโดยฉีดผิวหน้าให้ขุยมะพร้าวหลุดออกไป แต่ถ้าชดมาก ลึกเกินไปก็จะผุเร็วขึ้นอีก

ถ้าปลูกเพียงเล็กน้อยใช้ออสมันดาอัด น่าจะสะดวกและเหมาะสมที่สุด ถ้าปลูกมากๆ ใช้ถ่านโรยทับหน้าด้วยทรายหยาบ แล้วปิดด้วยดินเคลสกันทรายกระเด็น เป็นวิธีที่สะดวกและราคาถูก ดังเช่นสวนผลิตดอกนิยมปฏิบัติกัน

ในระยะหลังๆ นี้ มีบางท่านได้ลองปลูกหวายลงแปลง ปรากฏว่าออกงามดี ลำที่เกิดใหม่อวบอ้วนสมบูรณ์ ในเรื่องนี้ยังไม่ขอสรุปว่าเป็นวิธีที่ดี เพราะยังเกรงอยู่ว่าจะดีในปีแรก

เนื่องจากเครื่องปลูกใหม่ความสกปรกหมักหมมยังไม่ดี รากกล้วยไม้ในเครื่องปลูกยังมีน้อยจึงยังโปร่งอยู่ ไม่อัดทึบ ถ้าตั้งไว้ ๒-๓ ปี มีรากมากก่อน อาจจะอัดทึบเกินไป ประกอบกับความหมักหมมในเครื่องปลูก โรคที่เกิดกับระบบรากขนาดใหญ่ กล้วยไม้อาจจะทรุดโทรมอย่างรวดเร็ว ฉะนั้นถ้าปลูกลงแปลงควรใช้เครื่องปลูกที่บ่งยาก เช่น ถ่าน กรวด หิน และซื้อเครื่องปลูกออกทำความสะอาดเพื่อปลูกใหม่ทุกๆ ๓-๔ ปี

หว่ายส่วนมาก ต้องการการตัดแยกอยู่บ่อยๆ จึงจะเจริญเติบโตสมบูรณ์ให้ดอกเต็มที่ ถ้าเลี้ยงไว้เป็นกอใหญ่ๆ จนแน่นกระถางแล้ว ถ้าที่ใหม่มีก็จะขาดความสมบูรณ์ การตัดแยกนอกจากเป็นการขยายพันธุ์แล้ว ยังเป็นสิ่งกระตุ้นให้หว่ายอายุมากง่ายขึ้น กลับแตกหน่อใหม่ ซึ่งสั้นกว่าเดิม แต่เป็นสาวเป็นหนุ่มกระชุ่มกระชวยขึ้นออกดอกคึกคักขึ้น ด้วยเหตุนี้ผู้นิยมเลี้ยงหว่ายจึงต้องเป็นผู้ที่ขยันตัดแยก ขยันเปลี่ยนภาชนะ เปลี่ยนเครื่องปลูกอยู่เสมอ จะตั้งไว้โดยไม่ตัดแยก ๓-๔ ปี ติดต่อกันนั้นกล้วยไม้จะทรุดโทรมให้เห็นอย่างแน่นอน



หลักเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกพันธุ์กล้วยไม้เพื่อนำมาทำไม้ตัดดอกมีดังต่อไปนี้

๑. เป็นพันธุ์กล้วยไม้ที่สามารถเลี้ยงง่าย ขยายพันธุ์ง่าย และมีความทนทานเหมาะสมกับดินฟ้าอากาศของทำเลแหล่งที่ปลูก
 ๒. เป็นพันธุ์ที่มีความต้านทานโรค ซึ่งอาจเกิดขึ้นในทำเลที่ปลูก
 ๓. ให้ดอกง่ายและมีดอกดก นอกจากนั้นการสามารถให้ดอกได้ตลอดปี แม้ว่าจะมีผลกระทบกระเทือนต่อสภาวะการเปลี่ยนแปลงของสิ่งแวดล้อมตามฤดูกาลบ้างแต่ก็อ่อนเต็มที่
 ๔. มีลักษณะดอกและช่อดอก เหมาะแก่การใช้ดอกไม้ได้หลายโอกาสเพื่อให้การจำหน่ายดอกไม้ได้เป็นไปอย่างกว้างขวางยิ่งขึ้น
 ๕. มีสีสรรค์และลักษณะทั้งไปเหมาะแก่ความนิยมของตลาดดอกไม้ที่เราประสงค์จำหน่าย
 ๖. มีความบานทนไม่เหี่ยวหรือโรยง่าย รวมทั้งมีส่วนต่างๆ ของดอกเหนียวไม่เปราะหรือหักง่าย เพื่อประโยชน์ในการบรรจุหีบห่อส่งไปยังไกลๆ ในโอกาสหน้า
 ๗. ถ้าสามารถคัดพันธุ์ได้ พันธุ์ที่สามารถออกดอกในฤดูดอกไม้ขาดตลาดได้ก็ยิ่งดี
- เราควารคัดเอาพันธุ์กล้วยไม้ที่มีลักษณะครบหรือใกล้เคียงกับหลักเกณฑ์ทั้ง ๗ ข้อนี้เท่าที่จะทำได้ แต่บางครั้งเราก็จำเป็นต้องมีการคัดแปลงแก้ไข ซึ่งจะขึ้นอยู่กับปัจจัยที่บังคับการเจริญเติบโตของกล้วยไม้ด้วย

ลักษณะทั่วไปของการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ตัดดอก

พื้นที่ปลูกเลี้ยง

จากข้อมูลของกองส่งเสริมพืชพันธุ์กรมส่งเสริมการเกษตร ปี ๒๕๒๕ ระบุว่าพื้นที่ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ตัดดอกทั้งประเทศอยู่ ๗,๓๒๕ ไร่ มีผู้ปลูกเลี้ยง ๒,๓๔๒ ราย จึงพอสรุปได้ว่าชาวสวนรายหนึ่งจะปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ประมาณ ๓ ไร่

สำหรับแหล่งที่มีการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้มากที่สุดในกรุงเทพมหานคร และนครปฐม ดังภาพที่ ๑ ถ้าจะกำหนดเป็นเขตเป็นอำเภอ พบว่า ๕ อำเภอที่มีพื้นที่ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้มากที่สุดคือ สามพราน หนองแขม ภาษีเจริญ ดลสังข์ และกระทุ่มแบน ตามลำดับ ดังภาพที่ ๒ และพบว่าร้อยละ ๗๔ ของพื้นที่ปลูกกล้วยไม้ ชาวสวนทำเป็นอาชีพหลัก ส่วนที่เหลือทำเป็นอาชีพรองหรืออาชีพหลังเสริมรายได้

ถ้าจำแนกกล้วยไม้เป็นสกุลต่างๆ แล้ว พบว่ามีการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้สกุลหวายเกือบทั้งหมดคือร้อยละ ๙๒ ที่เหลือเป็นกล้วยไม้สกุลอื่นๆ

เมื่อพิจารณาเฉพาะสกุลหวายอย่างเดียว พบว่าพื้นที่เพาะปลูกครึ่งหนึ่งเป็นหวายมาตามอีกครึ่งหนึ่งเป็นหวายต่างๆ คือ หวายขาว หวายสีขา หวายชมพู หวายฝักขี้ หวายเหลือง และหวายแฟนซี ดังภาพที่ ๓

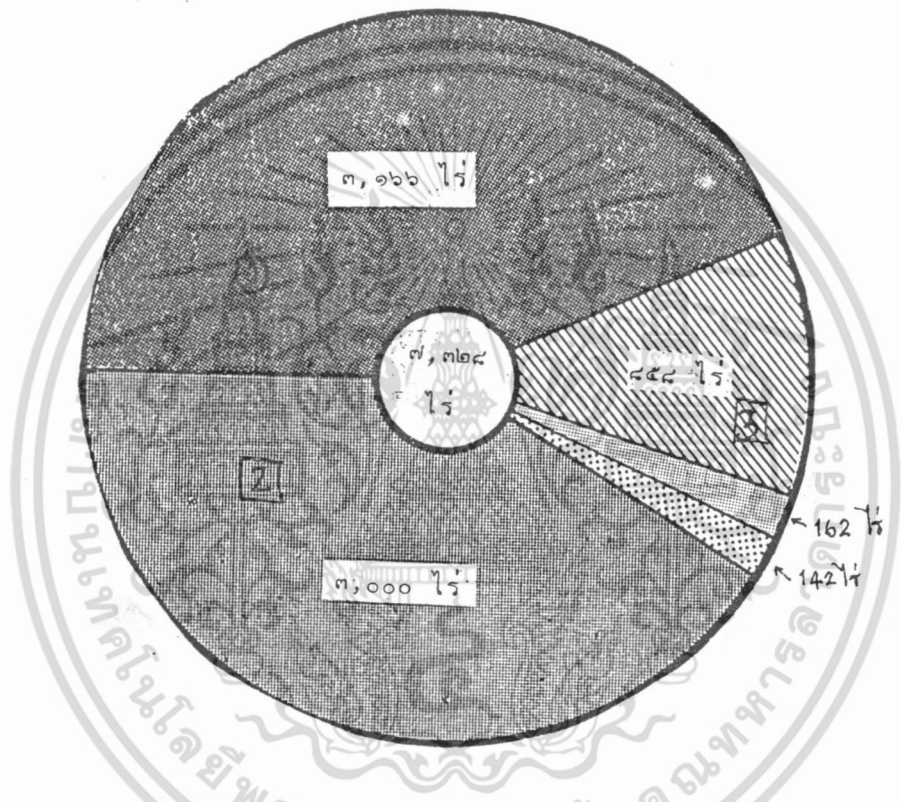
กล้วยไม้ตัดดอกที่มีอนาคตสดใสเฉพาะที่คาดได้คือ ใต้แก้ว หวายชมพู หวายเหลือง หวายแฟนซี อย่างไรก็ตาม มีบริษัทที่ส่งออกและผู้ปลูกเลี้ยงหลายรายกำลังทดสอบลูกผสมใหม่ๆ เพื่อใช้ตัดดอก ซึ่งยังไม่ประจักษ์ผลเด่นชัดในขณะนี้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพที่ ๑

แสดงพื้นที่ปลูกกล้วยไม้ทั่วประเทศ



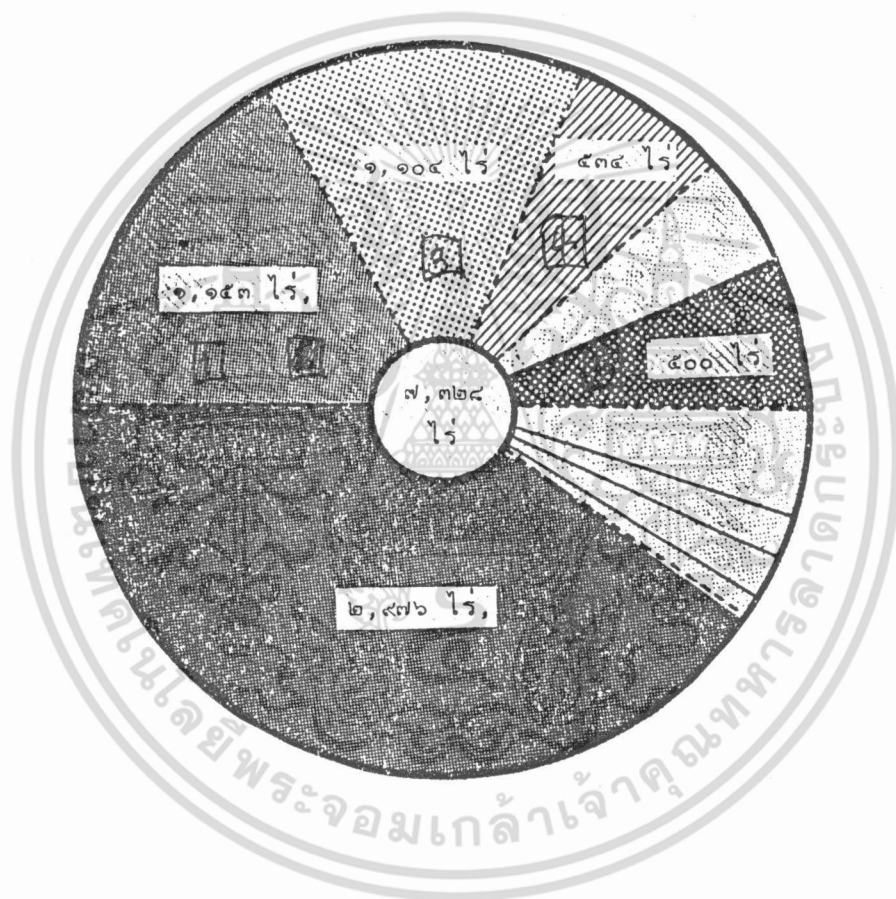
กรุงเทพฯ	๓,๙๖๖	ไร่
นครปฐม	๓,๐๐๐	ไร่
สมุทรสาคร	๘๕๘	ไร่
สมุทรปราการ	๙๖๒	ไร่
จังหวัดอื่นๆ	๙๔๒	ไร่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(๑๕)

ภาพที่ ๒

แสดงอำเภอที่มีการปลูกเสียงกล้วยไม้มากที่สุด

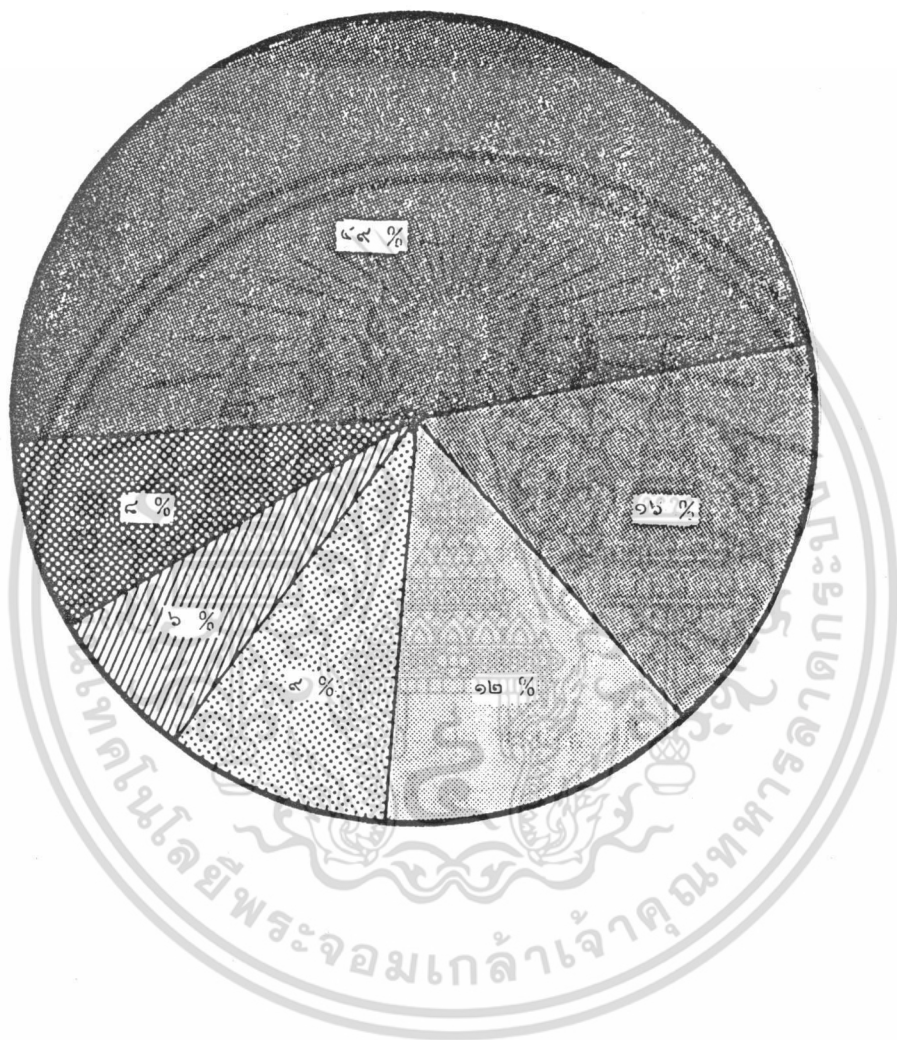


เขตหนองแขม	๑,๑๕๓	ไร่
เขตสามพราน	๒,๙๗๖	ไร่
เขตภาชีเจริญ	๑,๑๐๔	ไร่
เขตดลิ่งชัน	๕๓๔	ไร่
อำเภอกระทุ่มแบน	๕๐๐	ไร่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพที่ ๓

แสดงชนิดของกล้วยไม้ที่ปลูกตัดดอก



หวายปอมปาดัวร์	๔๔%
หวายขาว	๑๖%
หวายซีซ่า	๑๒%
หวายชมพู	๔%
สกุลอื่นๆ	๒%
หวายอื่นๆ	๖%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แหล่งจำหน่ายกล้วยไม้ของชาวสวน

การจำหน่ายดอกกล้วยไม้ในประเทศไทยนั้น อาจกล่าวได้ว่า จำหน่ายส่วนที่ล้นหรือส่วนที่เหลือจากการส่งออกเป็นส่วนใหญ่ กับมีบางส่วนที่คุณภาพไม่ดีพอสำหรับการส่งออกอย่างไรก็ตามถ้าสามารถขยายตลาดส่งออกไปอีกประมาณครึ่งหนึ่งของที่ส่งออกในปัจจุบันก็จำเป็นต้องเพิ่มผลผลิตแต่อย่างใด

การตัดดอกและส่งจำหน่าย

ปัจจุบันนิยมทำกันหลายวิธีแตกต่างกันไป ตามสภาพสวนและแหล่งปลูก แต่ส่วนใหญ่จะตัดดอกให้ตอนเช้ามีด แต่มีบางแห่งตัดในตอนเย็น ตอนสาย และตอนบ่ายก็มีบ้างแต่เพียงเล็กน้อยเท่านั้น ดังภาพที่ ๔ ดอกกล้วยไม้ที่ถูกตัดมาจากต้นส่วนใหญ่จะใช้ตะไกรตัดบางแห่งก็ใช้มือหักข้อ สำหรับกล้วยไม้สกุลหวาย จะนำมามัดรวมไว้เป็น กำๆ บางทีก็แยกประเภทช่อยาว กลาง สั้น ไว้เลย โดยมีกรแชน้ำ พรหมน้ำหรือเอาผ้าขึ้นๆ คลุมดอกเพื่อรอการขนส่ง ดังภาพที่ ๕ ในการขนส่งมีทั้งทางบก และทางน้ำ ชาวสวนส่วนใหญ่จะตัดดอกกล้วยไม้สัปดาห์ละ ๒ ครั้ง แต่มีบางส่วนที่มีดอกไม้มากหรือน้อยอาจตัดสัปดาห์ละ ๑-๔ ครั้ง หรือตัดทุกวันในกรณีที่ชาวสวนมีสัญญากับบริษัทส่งออกมักจะตัดตามรายการสั่ง (order) จากบริษัท ฉะนั้นความที่ห่างในการตัด ช่วงเวลาการตัดและการดูแลรักษาดอกไม้ก่อนขนส่งไปยังตลาดจะเป็นขั้นตอนแรกที่ดีที่สุด เกี่ยวกับการรักษาคุณภาพของดอกไม้

เมื่อมีพาหนะขนส่งมาขนดอกไม้จากสวนไปจำหน่ายหรือนำไปยังโรงบรรจุหีบห่อ (packing house) ก็จะเป็นขั้นตอนที่สองในการรักษาดอกไม้ไว้ให้อยู่ในสภาพดี ชอกช้ำน้อยที่สุดจากระยะทางในการขนส่งส่วนใหญ่จะใช้เวลากว่า ๑ ชั่วโมง และถ้าไม่เกินไปครึ่งชั่วโมง การชอกช้ำของดอกไม้มักจะอม เกิดขึ้นได้ หากไม่ปฏิบัติกันอย่างมีนวลและประณีต ปัจจุบันได้มีการปฏิบัติกับไปโดยการขนดอกไม้ไม่แชน้ำ แต่มีผ้าขึ้นๆ คลุม บางแห่งก็ใช้กล่องไม่มีผ้าคลุม ซึ่งช่วยลดแรงกระแทกให้ดอกไม้ชอกช้ำได้ และยังขนส่งได้ปริมาณมากเพราะวางซ้อนกันได้

ดอกกล้วยไม้ที่มีสภาพตรงต่อความต้องการของตลาดต่างประเทศก็จะถูกส่งออกและได้ราคาดีกว่า เรียกดอกกล้วยไม้ประเภทนี้ว่า "ไม้นอก" ส่วนดอกไม้ที่ไม่ได้มาตรฐานดังกล่าวก็จะบรรจุในภาชนะง่ายๆ เช่น ตระกล้าไม้ไผ่ (เข่ง) ถังพลาสติกแล้วเอาผ้าขึ้นๆ คลุมดอก จะจำหน่ายตามตลาดกลางของสินค้าเกษตรในประเทศ ซึ่งเรียกว่า "ไม้ตลาด" อนึ่งการซื้อขายไม้ตลาดไม่นิยมตรราคากันเป็นช่อ มักนับดอกบานขายและตีราคากันเป็นต่อ ๑๐๐ ดอก

ในด้านการปรับปรุงคุณภาพดอกกล้วยไม้นั้น ขั้นตอนสุดท้ายในแง่ของผู้ปลูกเลี้ยง คือ การตัดดอกและส่งจำหน่ายนี้ น่าจะเป็นจุดที่เก็บบจุดหนึ่ง ที่จะต้องควบคุมกันให้จริงจัง ทั้งนี้เพื่อลดความชอกช้ำของดอกไม้ที่ตัดมาจากต้นแล้ว खाดทั้งอาหารและน้ำมาหล่อเลี้ยง รอยตัดที่ช้ำเพราะเครื่องมือไม่คมก็ดี การหักด้วยมือก็ดี แผลที่โดนกันช่อจะเน่าง่ายและไม่ดูดีนำไปเลี้ยงดอกให้ดีพอเมื่อนำไปแชน้ำ ซึ่งจะทำให้ดอกเหี่ยวเร็วขึ้นได้ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ในการทำงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทำให้อายุการใช้งานของดอกไม้สั้นลงไป

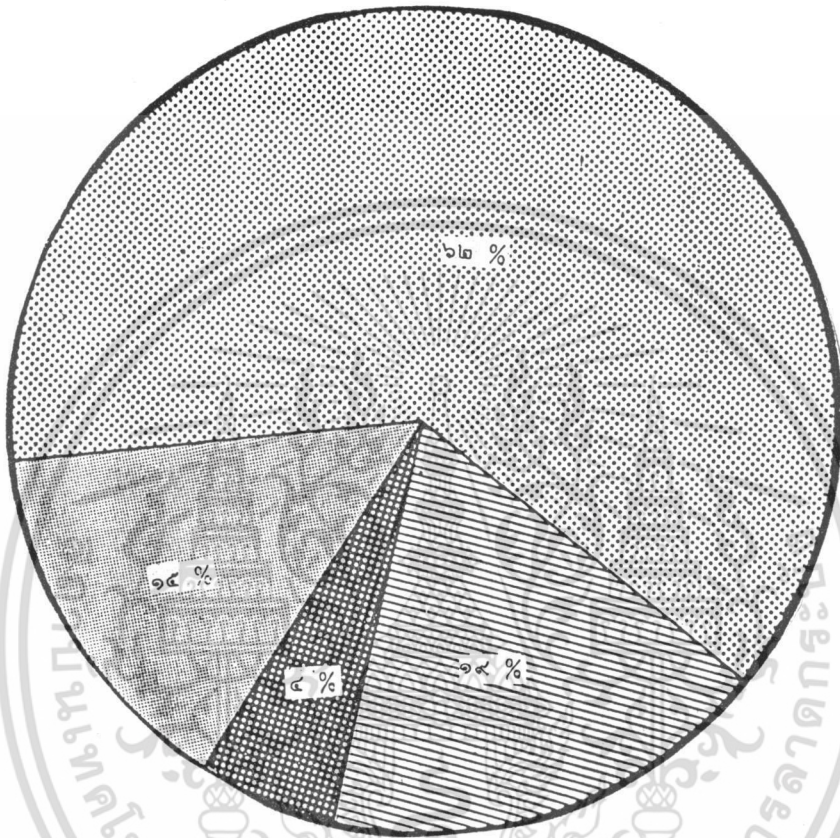
สำหรับน้ำยาบานทนนั้น ยังไม่มีการใช้อย่างแพร่หลาย หลักการใส่น้ำยาบานทนที่กล่าวนี้คือ การเพิ่มอาหาร และน้ำให้กับดอกนั่นเอง เพราะดอกไม้กักเซลล์ของดอกยังไม่ตาย ขบวนการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ทางชีวเคมียังเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ฉะนั้น การสูญเสียอาหาร และน้ำในเซลล์เพื่อขบวนการดังกล่าวนั้นสรุปแล้ว ก็จะทำให้ดอกร่วงโรยไปตามธรรมชาติ แต่ถ้ามีอาหารและน้ำ เสริมให้ก็จะยืดอายุของดอกไม้ออกไปได้ดีขึ้น อย่างไรก็ตาม ประการสำคัญที่สุดคือ ไม่ว่าจะเสริมอาหารและน้ำให้ได้อย่างไร แต่ถ้าดอกไม้ไม่สามารถดูดขึ้นไปใช้ได้แล้ว ก็ไม่มีความหมาย ฉะนั้นรอยตัดก้านข้อที่ไม่ซ้ำก็มีความสำคัญที่จะต้องคำนึงถึงด้วย

น้ำยาบานทนไม่มีจำหน่ายแพร่หลาย แต่อาจทำได้เองโดยใช้สารเคมีมาผสมเอง ซึ่งสารเคมีเหล่านี้มีขายในรูปสารที่ใช้ทางงานวิทยาศาสตร์ทั่วไป และบางทีก็มีน้ำยาสำเร็จรูปจากต่างประเทศ แต่มักใช้ในการแช่ดอกไม้ในร้านจำหน่ายปลี๊กหรือแช่ในแจกันที่จัดประดับ



ภาพที่ ๔

แสดงช่วงเวลาดัดดอก



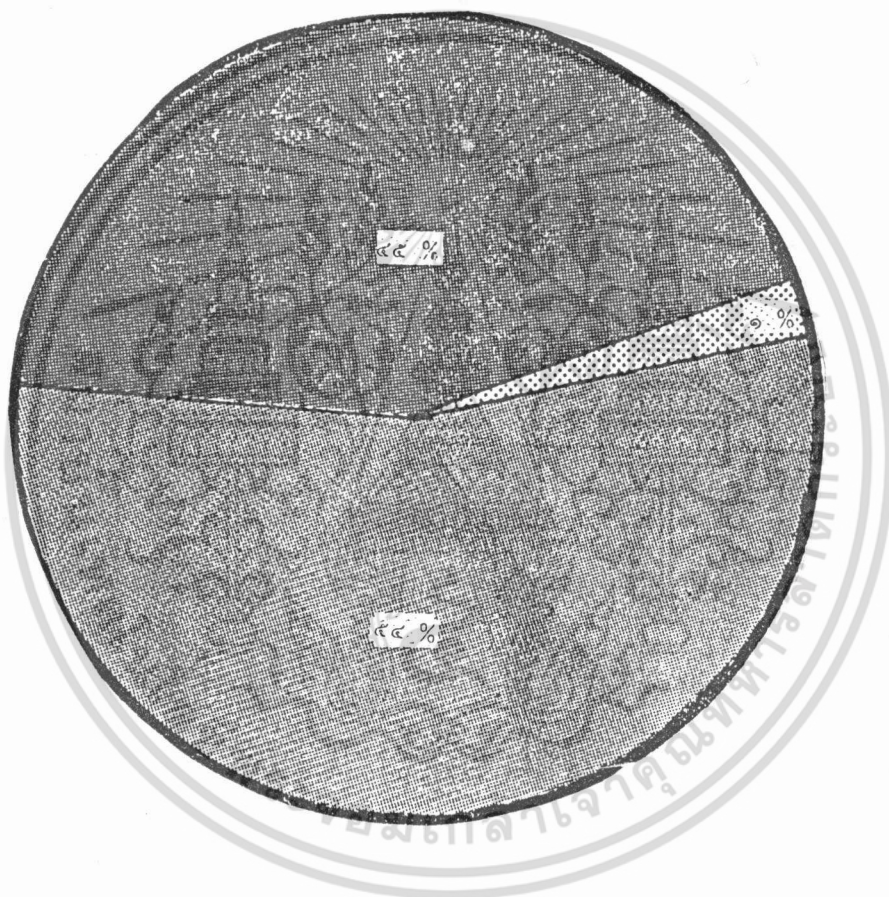
เข้ามีค	๖๒ %
สาย	๑๔ %
บาย	๔ %
เย็น	๑๙ %

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(๒๐)

ภาพที่ ๕

แสดงวิธีปฏิบัติหลังจากตัดดอกเพื่อส่งจำหน่าย



แช่น้ำสะอาด ๔๔ %
ไม่แช่น้ำแต่พรมน้ำหรือคลุมด้วยผ้าชื้น ๔๔ %
แช่น้ำยาบานทน ๑ %

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การซื้อขายโดยทั่วไป

ปริมาณความต้องการของประชาชนจะผันแปรไปตามปัจจัยเหล่านี้คือ

๑. รายได้ของประชาชน
๒. ราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าประเภทเดียวกัน
๓. คำนิยมในสังคม

ถ้าเศรษฐกิจทั่วไปดี และราคาของไม้ตัดดอกไม้สูงมาก ปริมาณความต้องการของประชาชนน่าจะดีขึ้น แต่ปัจจุบันเหตุการณ์ได้ไว้เป็นเช่นนี้ เศรษฐกิจตกต่ำลง ทำให้การซื้อขายไม้ตัดดอกไม้ในภาวะตึงเครียด อนาคตก็ได้แต่ภาวหวังให้เศรษฐกิจโดยทั่วไปดีขึ้น



**ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าลาดกระบัง**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลการศึกษาวเคราะห์สภาวะการตลาด

การตลาด^๑ (marketing) นั้นในความหมายที่แท้จริงจะหมายถึง "กิจกรรมต่าง ๆ ที่จำเป็นต้องกระทำในอันที่จะเคลื่อนย้ายสินค้าและบริการต่าง ๆ จากมือผู้ผลิตจนกระทั่งถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้าย จะเห็นได้ว่าการที่ดอกกล้วยไม้จากชาวสวน ในฐานะผู้ผลิตจะถึงมือผู้บริโภคได้นั้น จะต้องผ่านกิจกรรมต่าง ๆ ทางธุรกิจหลายประการ อาทิเช่น การซื้อขาย การขนส่ง การคิดมาตรฐานของดอกกล้วยไม้ และอื่น ๆ ซึ่งจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไป

ลักษณะของการตลาดและการจำหน่าย

ดอกกล้วยไม้ที่ใช้ในการตัดดอกส่วนใหญ่จะเป็นสกุลหวาย ดังนั้นในตลาดจะมีแต่ดอกกล้วยไม้ที่เป็นสกุลหวายเสียเป็นส่วนใหญ่ และตลาดที่เป็นตลาดกลางสำหรับขายดอกกล้วยไม้ก็คือ ตลาดปากคลองตลาด ซึ่งตั้งอยู่ใกล้ สะพานพระพุทธยอดฟ้าฯ คือทิศเหนือจดคลองหลอด หน้าสถานที่ตำรวจพระราชวัง ทิศใต้จดสะพานพระพุทธยอดฟ้าฯ ตัวตลาดด้านตะวันตกขนานกับแม่น้ำเจ้าพระยา ด้านตะวันออกติดกับถนนจักรเพชร

การจำหน่ายชาวสวนขายกล้วยไม้ไป ๓ ทาง คือ ประมาณครึ่งหนึ่งส่งบริษัทส่งออกโดยตรง ส่วนที่เหลือชาวสวนจะขายเองภายในประเทศส่วนหนึ่ง และอีกส่วนหนึ่งขายให้พ่อค้าคนกลาง ซึ่งเป็นตลาดภายในประเทศ เช่นกัน

การจำหน่ายดอกกล้วยไม้ในประเทศนั้น อาจกล่าวได้ว่า จำหน่ายส่วนที่สิ้นหรือส่วนที่เหลือจากการส่งออกเป็นส่วนใหญ่กับมีส่วนที่คุณภาพไม่ดีพอสำหรับการส่งออก

๑. วิธีการตลาดดอกกล้วยไม้ ณ ตลาดปากคลอง

วิธีการตลาดหรือวิธีทางที่ดอกกล้วยไม้จากเกษตรกรชาวสวนผู้ปลูกเลี้ยง ในฐานะผู้ผลิตผ่านคนกลางประเภทต่างๆ มาจนถึงผู้บริโภคนั้นจากการศึกษาและสำรวจพบว่า จากการนำแบบสอบถามจำนวน ๒๐ ตัวอย่างไปสัมภาษณ์ปรากฏว่าในการจำหน่ายดอกกล้วยไม้ให้แก่ผู้ซื้อที่นำไปขายต่อมีอยู่ ๑๗ ตัวอย่างและอีก ๓ ตัวอย่างที่เหลือเป็นผู้ที่ซื้อดอกกล้วยไม้ไปใช้เองในจำนวน ๑๗ ตัวอย่างที่นำไปขายต่อนั้นแบ่งออกเป็นผู้ซื้อในต่างจังหวัด ๒ ตัวอย่าง และผู้ซื้อในกรุงเทพมหานครอีก ๑๕ ตัวอย่าง และในจำนวน ๓ ตัวอย่าง ที่นำไปใช้ของนั้นแบ่งออกเป็นผู้ซื้อที่นำไปให้ผู้อื่น ๒ ตัวอย่าง และผู้ซื้อใช้เองที่บ้าน ๑ ตัวอย่าง ผู้ที่ซื้อไปขายต่อในกรุงเทพมหานคร แบ่งออกได้เป็น ผู้ขายดังต่อไปนี้

๑. อร วีระชัย, หลักการตลาดเกษตร (กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยรามคำแหง ๒๕๒๒)

- ร้านดอกไม้ทั่วไป
- ร้านค้าในตลาดสด
- ผู้รับจัดดอกไม้ในโรงแรม
- นำไปร้อยมาลัยขาย
- ซ้ำให้กษผู้รับปริญญา

ผู้ที่ซื้อไปใช้เองซื้อแบ่งเป็นผู้ที่เอาไปให้ผู้อื่นแบ่งออกเป็นดังนี้

- ให้ผู้ที่รับปริญญา
- ใช้ในงานศพ
- ไปไหว้พระที่วัด
- อื่นๆ

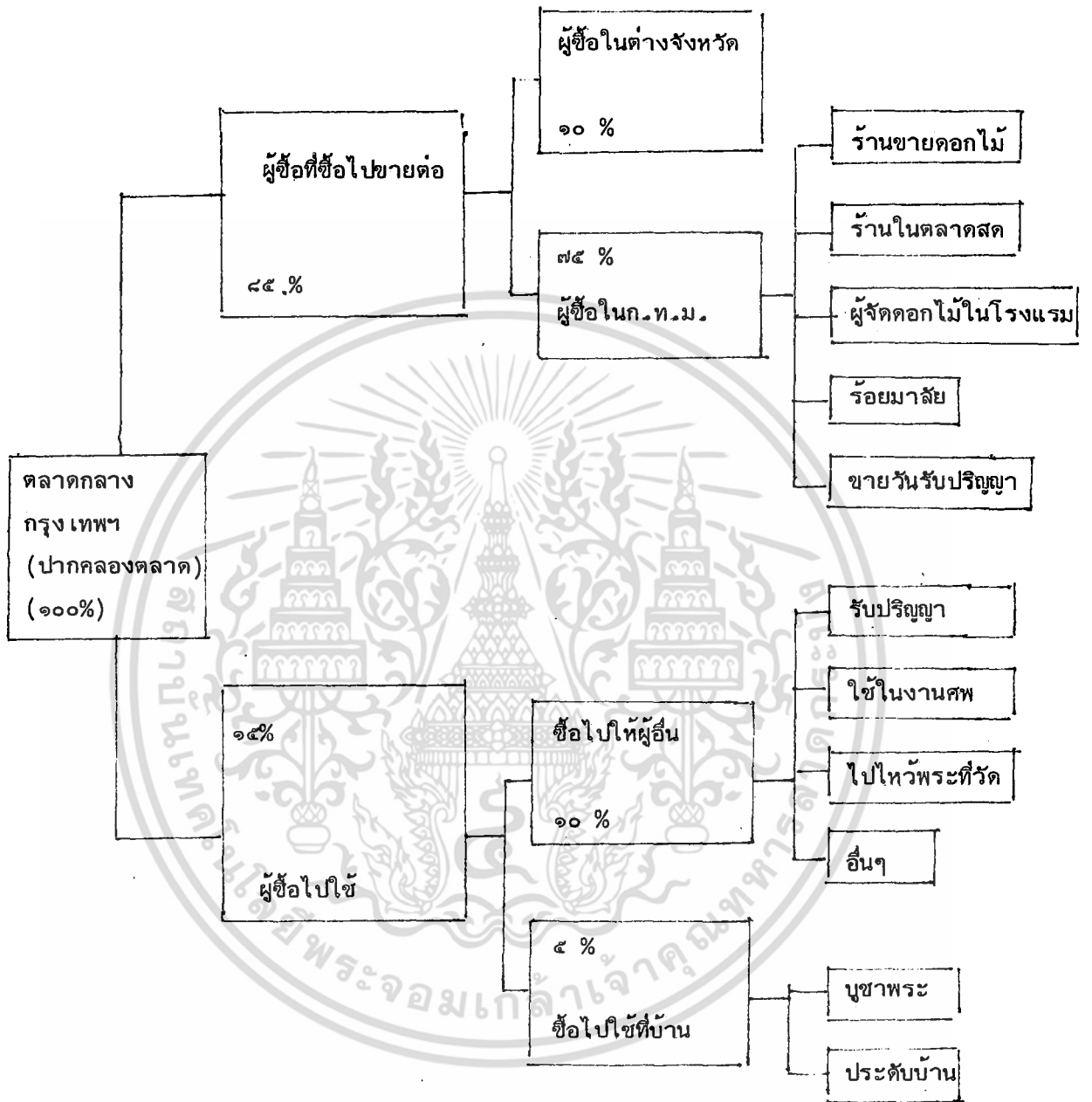
ผู้ที่ซื้อไปใช้เองในกรณีใช้ที่บ้านแบ่งออกเป็นดังนี้.

- บูชาพระ
- ประดับบ้าน

ประเภทการจำหน่าย ตารางที่ ๑
ร้อยละของดอกกล้วยไม้ ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ

ประเภทของการจำหน่าย	จำนวนตัวอย่าง ๒๐ ตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ)
๑. จำหน่ายให้แก่ผู้ซื้อที่นำไปขายต่อ	๑๗	๘๕
-ผู้ซื้อในต่างจังหวัด	๒	๑๐
-ผู้ซื้อในเขต ก.ท.ม.	๑๕	๗๕
๒. จำหน่ายให้แก่ผู้ซื้อไปใช้เอง	๓	๑๕
-ซื้อไปให้ผู้อื่น	๒	๑๐
-ซื้อไปใช้ที่บ้าน	๑	๕
รวม	๒๐	๑๐๐

วิธีการตลาดดอกกล้วยไม้ ณ ตลาดกลางกรุงเทพ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

๒. การรับซื้อ ✓

๒.๑ แหล่งที่มาของดอกกล้วยไม้

แหล่งผลิตกล้วยไม้ที่สำคัญส่วนใหญ่จะอยู่ในกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งได้แก่ เขตราชบุรีรณะ ภาษีเจริญ หนองแขม ดลิ่งชัน บางขุนเทียน พระ-ประแดง บ้านแพ้ว กระทุ่มแบน และสามพราน ซึ่งผู้ค้าทั้งหลายที่รับซื้อดอกกล้วยไม้จากแหล่งต่างๆ นั้นเป็นทั้งผู้ค้าปลีกและผู้ค้าถึงซึ่งจะทำการขาย ณ ตลาดกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นแหล่งที่ขายเป็นจำนวนมากที่สุดในประเทศไทย และเป็นตลาดขายดอกกล้วยไม้ที่มีความสำคัญมาก ซึ่งผู้ค้าเหล่านี้จะรับซื้อดอกไม้ด้วยไม้จากแหล่ง ๓ แหล่งด้วยกัน คือ

๑. จากชาวสวนผู้ผลิตกล้วยไม้ นำมาจำหน่ายให้กับผู้ค้าหรืออาจขายเอง
๒. พ่อค้าท้องถิ่น คือพ่อค้าที่รับซื้อดอกกล้วยไม้มาจำหน่ายให้กับผู้ค้า หรืออาจขายเอง ซึ่งตัวพ่อค้าท้องถิ่นเอง อาจทำการปลูกกล้วยไม้ด้วยในท้องถิ่นนั้นๆ
๓. พ่อค้าขายส่งในกรุงเทพฯ คือพ่อค้าที่รับซื้อดอกกล้วยไม้จากสวนหลายๆ แห่งรวบรวมมา จำหน่าย ให้กับผู้ค้า ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ

ตารางที่ ๒

ร้อยละของแหล่งที่มาของดอกกล้วยไม้ ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ

ประเภทของแหล่งที่มา	จำนวนตัวอย่าง (๒๐ ตัวอย่าง)	คิดเป็นร้อยละ (%)
๑. ชาวสวน	๑๐	๕๐
๒. พ่อค้าท้องถิ่น	๒	๑๐
๓. พ่อค้าขายส่งในกรุงเทพฯ	๘	๔๐
รวม	๒๐	๑๐๐

๒.๒ การกำหนดราคาซื้อขาย

การกำหนดราคาซื้อขายดอกกล้วยไม้ ของผู้ค้าในตลาดกลางจะพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ คือ

๑. ปริมาณดอกกล้วยไม้ในตลาด ซึ่งจากการที่ปริมาณการมีจำนวนดอกกล้วยไม้ในวันหนึ่งว่า มีจำนวนมากหรือน้อย ถ้าปริมาณดอกกล้วยไม้ในตลาดมีมากจะทำให้ราคาในการรับซื้อต่ำลง และถ้าวันใดมีปริมาณดอกกล้วยไม้ในตลาดน้อยจะทำให้ราคาในการรับซื้อสูงขึ้น

๒. ราคาตลาด (market price) เกิดขึ้นเนื่องจากการที่ปริมาณดอกกล้วยไม้ในวันนั้นเป็นผู้กำหนดว่าจะมีมากหรือน้อย และ เทศกาล ต่างๆ หรือ วันพระ วันสำคัญทางศาสนา และฤดูกาล

๓. คุณภาพดอกกล้วยไม้ เช่น ลักษณะสีสวย ลักษณะช่อดอกดี ลักษณะฟอร์ม-ดอกดี ลักษณะความบานทน เป็นตัวกำหนดราคาว่าจะสูงหรือต่ำ

๔. ชาวสวนเป็นผู้กำหนดเอง คือ ชาวสวนก็ดูจากดอกไม้ในตลาด และ เทศกาลต่างๆ เป็นตัวกำหนดราคา

๕. ผลกำไรที่สมควรจะได้รับ คือ กำหนดโดยใช้ราคาตลาดรับซื้อนำไปบวกกับอัตรากำไรที่คงที่

ตารางที่ ๓

ร้อยละของการกำหนดราคาซื้อขายดอกกล้วยไม้ ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ

ประเภทของการกำหนดราคาซื้อขาย	จำนวนตัวอย่าง	คิด เป็นร้อยละ (%)
๑. ปริมาณดอกกล้วยไม้	๔	๒๐
๒. ราคาตลาด	๑๐	๕๐
๓. คุณภาพดอกกล้วยไม้	๓	๑๕
๔. ชาวสวนกำหนด	๒	๑๐
๕. ผลกำไรที่สมควรจะได้รับ	๑	๕
รวม	๒๐	๑๐๐

๒.๓ วิธีการรับซื้อ

หมายถึงวิธีการที่จะนำดอกกล้วยไม้จากผู้ปลูกเลี้ยงมาจำหน่าย ณ ตลาดกลาง โดยวิธีต่างๆ ผู้วิจัยได้ทำการสอบถามข้อมูลจากผู้ค้า ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ จาก ข้อมูล ๒ ข้อ จากแบบสอบถาม จำนวน ๒๐ ตัวอย่าง จากผู้ค้าทั้งหมดประมาณ ๓๕ ราย (โดยเฉลี่ย เพราะเนื่องจากในแต่ละวันมีจำนวนผู้ค้าไม่แน่นอน)

ตารางที่ ๔

ร้อยละของวิธีการรับซื้อดอกกล้วยไม้ของผู้ค้า ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ

ประเภทของการซื้อ	จำนวนตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ)
๑. ผู้จำหน่ายนำมาส่งดอกกล้วยไม้ที่ตลาด	๑๔	๗๐
๒. ต้องออกไปหาซื้อจากสวนหรือพ่อค้าท้องถิ่นเอง	๖	๓๐
รวม	๒๐	๑๐๐

หมายเหตุ : สำหรับการซื้อขายดอกกล้วยไม้ที่ตลาดกลางส่วนใหญ่จะทำกันตอน เช้ามีระหว่างช่วงเวลา ๐๓.๐๐-๐๖.๐๐ น. และในเวลากลางคืนระหว่างช่วงเวลา ๒๐.๐๐-๒๓.๐๐ น.

๒.๔ การชำระเงิน

ในการซื้อขายดอกกล้วยไม้การตลาดกลางกรุงเทพฯ ผู้ค้าที่ทำการค้าดอกกล้วยไม้ฉบับจะมีวิธีการชำระเงินอยู่ ๒ แบบ คือ การค้าด้วยเงินสด และการค้าด้วยเงินเชื่อโดยอาจจ่ายเป็นงวดๆ ไปหรือชำระให้ทีเดียวเลย ซึ่งผู้วิจัยได้ออกแบบสอบถามได้ดังนี้

ตารางที่ ๕

ร้อยละของการชำระเงินของผู้ค้า ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ

ประเภทของการชำระ	จำนวนตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ(%)
๑.ชำระด้วยเงินสด	๑๖	๘๐
๒.ชำระเงินผ่อน	๔	๒๐
รวม	๒๐	๑๐๐

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

๒.๕ ช่วงเวลาที่ดอกกล้วยไม้ราคาแพง

จากการสัมภาษณ์ได้ข้อมูลดังนี้.

โดยทั่วไปราคาซื้อขายจะเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปริมาณอุปทาน และปริมาณอุปสงค์เป็นสำคัญ อาทิเช่น การซื้อขายของแต่ละวัน ปริมาณอุปทานของ ดอกกล้วยไม้ในตลาดค่อนข้างคงที่ ฉะนั้นราคาจึงขึ้นอยู่กับปริมาณอุปสงค์มากโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ความต้องการดอกกล้วยไม้ในวันสิ้นปีใหม่ วันพระ วันสำคัญทางศาสนา และเทศกาลต่างๆ และอีกอย่างที่สำคัญคือ เนื่องจากราคาดอกกล้วยไม้เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณอุปทานด้วย เนื่องจากปริมาณดอกกล้วยไม้ที่เข้าตลาดในแต่ละฤดูแตกต่างกันออกไป ราคาจึงต้อง ขึ้นลงตามฤดูกาลนั้นๆ เช่น ฤดูแล้ง ราคาดอกกล้วยไม้จะมีราคาแพง

๒.๖ ช่วงเวลาที่ราคาซื้อขายต่ำ

ราคาซื้อขายดอกกล้วยไม้ในตลาดกลางกรุงเทพฯ จากการที่ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ ผู้ขายส่งในตลาดกลางได้ข้อมูลมาดังนี้ ราคาซื้อขายต่ำมักอยู่ในช่วงฤดูฝน เป็นช่วงเวลา ที่ดอกกล้วยไม้มีจำนวนมากและออกสู่ตลาดมากด้วย ซึ่งอยู่ในระหว่างช่วงเดือน สิงหาคม ถึง ตุลาคม

๓. การจำหน่าย

๓.๑ ลักษณะของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่าย

จากการสัมภาษณ์ในแบบสอบถามผู้วิจัยได้ข้อมูลมาดังต่อไปนี้.

ชาวสวนผู้ทำการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้จะทำการตัดดอกกล้วยไม้ที่จะทำการจำหน่าย ได้ โดยจะตัดและนำมามัดรวมกันไว้เป็นกำๆ อาจแยกประเภทซื้อคือ ช่อยาว กลาง สั้นไว้ด้วยกัน สาเหตุที่ต้องคัดเพราะราคาต่างกัน ไม้ที่ดีมีคุณภาพก็จะถูกตัดออกเพื่อนำ ส่งต่างประเทศ ส่วนดอกกล้วยไม้ที่มีสภาพไม่ตรงต่อความต้องการของตลาดต่างประเทศ หรือ ไม่ได้มาตรฐานก็จะแยกออก ใน ๑ ถ้าจะนับดอกบานขายให้ได้จำนวน ๑๐๐ ดอก ต่อ ๑ กำ แล้วนำมารวมกับใส่ในตระกร้าไม้ไผ่ (เข่ง) เอาผู้ขึ้นคลุมดอก แล้วนำ ส่งตลาดกลางต่อไป

๓.๒ ช่วงเวลาในการจำหน่าย (ในหนึ่งวัน)

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถาม ซึ่งพอสรุปข้อมูลได้ดังนี้.

เมื่อพิจารณาถึงเวลาในการซื้อขายดอกกล้วยไม้ระหว่างผู้ค้า ณ ตลาดกลาง กรุงเทพฯ กับผู้ซื้อแล้ว ปรากฏว่าช่วงเวลาในการจำหน่ายดอกกล้วยไม้ของผู้ค้า ณ ตลาดกลาง มีเกือบตลอดเวลา ยกเว้นสถานที่จำหน่ายที่แคทรือนมาก ผู้ค้าจำเป็นต้องเลิกเร็ว ช่วงเวลาตอนค่ำมีผู้ไปซื้อน้อยกว่าตอนเช้า โดยทั่วไปชาวสวนและพ่อค้าท้องถิ่นจะนำดอกกล้วยไม้ไปจำหน่ายให้ผู้ค้า ในตั้งแต่เที่ยงคืนจนถึง ๐๔.๐๐ น. ส่วนช่วงเวลาที่มีผู้เข้ามาซื้อมากที่สุดคือ ๐๔.๐๐-๐๖.๐๐ น.

๓.๓ ช่วงเวลาที่จำหน่ายดอกกล้วยไม้มาก (ในตลอดปี)

จากการสัมภาษณ์โดยแบบสอบถามของผู้ค้าดอกกล้วยไม้ในตลาดกลางกรุงเทพฯ ปรากฏว่า ช่วงเวลาที่จำหน่ายมากที่สุดคือ ระหว่างเดือน ตุลาคม ถึง กุมภาพันธ์ ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ตรงกับวันสำคัญต่างๆ อาทิ เช่น วันปิยะ วันคริสมาส วันขึ้นปีใหม่ วันตรุษจีน และวันเทศกาลพิธีมงคล รวมทั้งวันพระด้วย ส่วนช่วงเวลาที่จำหน่ายได้รองลงมา คือ ช่วงเดือน พฤษภาคม ถึง กันยายน ซึ่งเป็นช่วงที่มีการรับปริญญาต่างๆ และมีการนำไปวัดสถานที่หรือโรงแรมต่างๆ ซึ่งเป็นช่วงเทศกาลท่องเที่ยว ของชาวต่างประเทศ และช่วงนี้ดอกไม้มีมาก และราคาถูกด้วย ส่วนที่เหลือ คือ ช่วงเวลาที่จำหน่ายลงมาอีกคือ จำหน่ายได้ก็ทุกๆ เดือน ซึ่งเป็นตัวเลขเฉลี่ยของผู้ค้าที่ได้ให้สัมภาษณ์

ตารางที่ ๖

แสดงร้อยละของช่วง เวลาที่จำหน่ายดอกกล้วยไม้มาก (ในช่วงตลอดปี)

ประเภทของ เดือนที่จำหน่าย	จำนวนตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ(%)
๑. เดือนตุลาคมถึงกุมภาพันธ์	๑๓	๖๕
๒. เดือนพฤษภาคมถึงกันยายน	๔	๒๐
๓. ตลาดทั้งปี	๓	๑๕
รวม	๒๐	๑๐๐

๓.๔ ช่วงเวลาที่จำหน่ายดอกกล้วยไม้น้อย

จากการสัมภาษณ์โดยการสัมภาษณ์ซึ่งใช้คำตอบที่ไม่กว้างจนเกินไป เพราะเป็นช่วงเวลาใหญ่ๆ ซึ่งเรารู้แล้ว ฤดูร้อนเป็นฤดูที่ปริมาณอุปทานของดอกกล้วยไม้ออกสู่ตลาดน้อย คือระหว่างช่วงเดือน มีนาคม ถึงพฤษภาคม จึงเป็นช่วงเวลาที่จำหน่ายดอกกล้วยไม้ได้น้อย และทำให้ราคาดอกกล้วยไม้แพงขึ้น จากการสัมภาษณ์พอจะสรุปได้ดังนี้.

ตารางที่ ๗

แสดงร้อยละของช่วงเวลาที่จำหน่ายดอกกล้วยไม้

ฤดูร้อนมีการจำหน่ายน้อย	จำนวนตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ(%)
ก.ใช่	๑๗	๘๕
ข.ไม่ใช่	-	-
ค.ไม่แน่นอนบางวันมากบางวันน้อย	๓	๑๕
รวม	๒๐	๑๐๐

๓.๕ การกำหนดราคาจำหน่าย

ผู้ค้า ณ ตลาดกลางปากคลองตลาดจึงจะกำหนดราคาจำหน่ายดอกกล้วยไม้เพื่อจำหน่ายในตลาด โดยพิจารณาจากสิ่งต่อไปนี้

๑. ต้นทุนบวกด้วยกำไร
๒. ปริมาณของดอกกล้วยไม้ในวันนั้นๆว่ามีจำนวนเท่าไร
๓. ประเภทของลูกค้าที่ไปรับซื้อ ถ้าลูกค้าแต่งตัวดี หรือใส่ชุดดีไปซื้อก็อาจโดยขายในราคาที่แพง เพราะผู้ค้ารู้ว่าจะต้องซื้อแน่ๆ และอาจต่อราคาไม่มาก
๔. ราคาเฉลี่ยในตลาดวันนั้น ซื้อดูจากหลายๆอย่างประกอบกัน เช่น ปริมาณดอกไม้ ราคาวันก่อน และอื่นๆ
๕. ตามีราคาผู้ขายรายอื่นๆ ซึ่งก่อนจำหน่ายอาจมีการตามกันก่อนว่าจะขายในราคาเท่าไรดี ให้ขายเหมือนกัน

ซึ่งพอสรุปแบบสัมภาษณ์ได้ดังนี้

ตารางที่ ๘

ร้อยละของการกำหนดราคาจำหน่าย

พิจารณาจาก	แบบตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ (%)
๑. ต้นทุนบวกกำไร	๔	๒๐
๒. ปริมาณดอกกล้วยไม้ในวันนั้น	๒	๑๐
๓. ประเภทของลูกค้าที่ไปซื้อ	๓	๑๕
๔. ราคาเฉลี่ยในตลาดวันนั้น	๕	๔๕
๕. ตามราคาผู้ขายรายอื่น	๒	๑๐
รวม	๒๐	๑๐๐

๓.๖ การขนส่งและการบรรจุหีบห่อเมื่อจำหน่าย

จากการสัมภาษณ์ผู้ค้าปรากฏว่า โดยทั่วไป ผู้ค้า ณ ตลาดกลางจะมีสถานที่จำหน่ายดอกกล้วยไม้ที่อยู่ในบริเวณตลาดและค่อนข้างจะคงที่อยู่แล้ว ดังนั้นลูกค้าหรือผู้ซื้อจะต้องไปติดต่อกับผู้ค้า ณ ตลาดกลางเองด้วยตนเอง เป็นส่วนใหญ่ และ มีส่วนน้อยที่ผู้ค้าจะส่งไปให้โดยจะต้องเสียค่าขนส่งให้ ซึ่งขึ้นอยู่กับระยะทาง ส่วนใหญ่จะขนส่งทางรถยนต์ เช่น ไปยังต่างจังหวัด ส่วนขนส่งทางรถไฟจะเป็นทางใต้ การบรรจุหีบห่อถ้าดอกกล้วยไม้ก็ส่งไประยะทางไกลๆ จะถูกบรรจุในกล่องกระดาษ หรือบรรจุด้วยแข็งแล้วปิดด้วยหนังสือพิมพ์

๓.๗ ปริมาณการจำหน่ายและการแก้ปัญหาในกรณีที่ไม่หมด

ในการจำหน่ายดอกกล้วยไม้นั้นต้องขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายด้านด้วยกัน เช่น ความต้องการของลูกค้าในการที่จะใช้ดอกกล้วยไม้นั้นทำอะไร ซึ่งก็ต้องอาศัย เทศกาลต่างๆ หรือ วันสำคัญทางศาสนาด้วยจึงจะทำให้ลูกค้าซื้อดอกกล้วยไม้เพื่อนำไปใช้ในกรณีต่างๆ กันไป ซึ่งจากการออกแบบสอบถามพบว่า การจำหน่ายดอกกล้วยไม้ในแต่ละใบนั้น ร้อยละ ๔๕ จำหน่ายหมด และร้อยละ ๕๕ จำหน่ายไม่หมด ซึ่งนำไป ๑ ลดราคาลงเพื่อที่จะจำหน่ายให้หมดในวันเดียวกันนั้น

๒. เก็บรักษาไว้ในวันรุ่งขึ้น ซึ่งโดยพรมน้ำแล้วบรรจุในเชิง หรือ แขน้ำไว้ก็มี

ตารางที่ ๔

ร้อยละของการจำหน่ายดอกกล้วยไม้และการแก้ปัญหาการจำหน่ายไม่หมด

การจำหน่าย	จำนวนตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ (%)
๑.หมด	๔	๔๔
๒.ไม่หมด	๑๑	๕๕
การแก้ปัญหาการจำหน่ายไม่หมด	จำนวนตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ (%)
๑.ลดราคาลง	๑๐	๕๐
๒.เก็บไว้จำหน่ายวันรุ่งขึ้น	๑๐	๕๐
รวม	๒๐	๑๐๐

๓.๔ ชนิดและลักษณะของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายมาก

ชนิดของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายมากจะมีลักษณะดอกที่สวยงามที่เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดลดลงมากก็คือ ช่อดอกดี และดอกบานทน พอร์มดอกดี และน้อยที่สุดคือ พันธุ์ใหม่จากการสัมภาษณ์โดยใช้คำตอบ ๕ คำตอบนี้ ผู้สัมภาษณ์ได้ถามว่าทั้ง ๕ ปัจจัยนี้อย่างไหนเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด และอะไรรองลงมา ซึ่งพอสรุปได้ดังนี้

๑. ลักษณะสวยงาม : ผู้ค้าส่วนใหญ่บอกว่าลูกค้าส่วนใหญ่ชอบดอกกล้วยไม้ที่มีสวยงามเป็นอันดับ ๑ ซึ่งได้แก่ หวายสีชมพูทั้งชนิดกลีบกว้างและกลีบแคบ รองลงมาคือ สีขาวทั้งกลีบกว้างและแคบ สีขาวปากแดงชนิดกลีบแดง และหวายปอมน้ำตัววี (คิดเป็นร้อยละ ๓๕)

๒. ลักษณะช่อดอกดี : ผู้ค้าจะบอกเป็นอันดับ ๒ ว่าดอกกล้วยไม้สกุลหวายเป็นดอกกล้วยไม้ที่มีลักษณะช่อดอกดี ผู้ซื้อนำไปใช้งานได้สะดวก เช่น ช่อดอกของหวายสีชมพูกลีบแคบและกลีบกว้าง ช่อดอกของหวายสีขาวกลีบกว้างและกลีบแคบ ช่อดอกของหวายสีขาวปากแดงกลีบแคบ (คิดเป็นร้อยละ ๒๕)

๓. ลักษณะความบานทน : ผู้ค้าจะบอกรองลงมา ว่าหวายสีขาวปากแดง

กลีบแคบ หวายสีขาวกลีบคบเป็นดอกกล้วยไม้ที่มีความบานทนมาก เหมาะสำหรับนำไป
ใช้งานต่างๆ ได้เป็นอย่างดี (คิดเป็นร้อยละ ๒๐)

๔. ลักษณะฟอร์มดอกดี : ฟอร์มดอกมีส่วนทำให้จำหน่ายดอกกล้วยไม้ได้มาก
ส่วนใหญ่ช่วยฟอร์มแคทลียามากที่สุด รองลงมาคือหวายสีชมพูกลีบกว้าง หวายสีขาว
กลีบกว้าง(คิดเป็นร้อยละ ๑๕)

๕. พันธุ์ใหม่ ก็มีส่วนทำให้รายได้ แต่เป็นปัจจัยที่น้อยที่สุด เพราะลูกค้ายัง
ไม่คุ้นกับพันธุ์ใหม่ๆ และมีราคาแพงด้วย เช่นไวเบอร์รี่ และดาวพระศุกร์(คิดเป็นร้อยละ ๕)

ตารางที่ ๑๐

ร้อยละของชนิดและลักษณะของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายมาก

ประเภทของลักษณะ	จำนวนตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ (%)
๑. ลักษณะสีสวย	๗	๓๕
๒. ลักษณะช่อดอกดี	๕	๒๕
๓. ความบานทน	๔	๒๐
๔. พันธุ์ใหม่	๑	๕
๕. ฟอร์มดอกดี	๓	๑๕
รวม	๒๐	๑๐๐

๓.๔ ช่วงของราคาขายโดยเฉลี่ยของดอกกล้วยไม้ชนิดต่างๆ (สกุลหวาย)

ราคาขายนั้นคิดเป็นต่อ ๑ กว้าง ซึ่งมีจำนวนดอกบาน ๑๐๐ ดอก ซึ่งพอจะสรุป
ได้ดังนี้ .

ตารางที่ ๑๑

ช่วงของราคาขายของดอกกล้วยไม้สกุลหวายชนิดต่างๆ

ชนิดของดอกกล้วยไม้	ราคาของดอกกล้วยไม้(บาท)/กำ								
	๕	๑๐	๑๕	๒๐	๒๕	๓๐	๓๕	๔๐	๔๕
๑. มาตามปอมปาดัวร์	_____								
๒. หวายขาวทุกชนิด	_____								
๓. หวายสีชมพูทุกชนิด	_____								
๔. หวายสีขาวปากแดง (ซีซ่า)	_____								
๕. หวายสีเขียว, เหลือง	_____								
๖. ไวเบอร์รี่, ดาวพระศุกร์	_____								

หมายเหตุ : เนื่องจากราคาของดอกกล้วยไม้ไม่สม่ำเสมอ เพราะเหตุจากปี หลายๆอย่าง เช่น ปริมาณดอกกล้วยไม้ในตลาด เทศกาลหรือวันสำคัญต่างๆ หรือ ฤดูกาลมีส่วนทำให้ ราคาไม่สม่ำเสมอ

ราคาที่ดีที่สุดจะอยู่ในช่วงที่ดอกกล้วยไม้มีจำนวนมากในตลาดหรือฤดูฝนส่วนราคาสูงสุดจะอยู่ในช่วงฤดูแล้งซึ่งมีไม้จำนวนน้อยในตลาดทำให้ราคาแพง

๔. ความนิยมของผู้ค้า ณ ตลาดปากคลองที่มีต่อลักษณะของดอกกล้วยไม้ชนิดต่างๆ

๔.๑ สีของดอกกล้วยไม้

สีของดอกกล้วยไม้มีความสำคัญเป็นอย่างมากในการที่จะจูงใจให้ผู้ซื้อซึ่งดอกกล้วยไม้เพราะในการที่ลูกค้าจะนำไปจัดงานต่างๆ หรือใช้ในงานต่างๆ นั้น ลูกค้าจะเลือกช่อดอกกล้วยไม้ที่มีสีตรงกับลักษณะของงานนั้นๆ เช่นงานศพอาจใช้สีขาว หรืองานแต่งงานใช้สีขาวก็ได้ ผู้วิจัยจึงเห็นว่าก็มีความสำคัญต่อการเลือกซึ่งเป็นอย่างมาก จึงทำการวิจัยในเรื่องนี้ ผู้ค้าการวิจัยได้คัดเลือกเอาสีของกล้วยไม้สกุลหวายทั้งหมดมาหาความนิยมของผู้ซื้อตั้งนั้น

ตารางที่ ๑๒

แสดงร้อยละของความนิยมในการเลือกกล้วยไม้ที่ต้องการ

ประเภทของสี	จำนวนตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ (%)
๑. ชมพู	๗	๓๕
๒. เหลืองหรือเขียว	๕	๒๕
๓. ม่วงแดง	๕	๒๐
๔. ขาว	๓	๑๕
๕. ขาวปากแดง	๑	๕
รวม	๒๐	๑๐๐

๔.๒ ชนิดของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายได้น้อย

จากการสัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถามได้ข้อมูลดังนี้ ชนิดของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายได้น้อยได้แก่มาตามปอมปาดัวร์ หวายขาวฟอร์มกลม หวายอัมสี แต่ที่มีจำหน่ายมากที่สุดที่บอกว่า หวายปอมปาดัวร์ เนื่องจากสาเหตุหลายประการ เช่น

๑. ล้าสมัย ๒. สีไม่สวย ๓. บานไม่ทน ๔. ฟอร์มดอกไม้ดี ซึ่งได้ทำการวิจัยมาดังต่อไปนี้

ตารางที่ ๑๓

ร้อยละของสาเหตุที่ปอมปาดัวร์จำหน่ายได้น้อย

ประเภทกล้วยไม้ปอมปาดัวร์ที่ขายได้น้อยเพราะ	จำนวนตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ (%)
๑. ล้าสมัย	๕	๒๕
๒. สีไม่สวย	๗	๓๕
๓. บานไม่ทน	๕	๒๕
๔. ฟอร์มดอกไม้ดี (ไม่ชอบฟอร์มดอก)	๓	๑๕
รวม	๒๐	๑๐๐

บทสรุปผลการวิจัย

จากการวิจัยผู้ทำการศึกษาวิจัยสามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

๑. วิธีการตลาด

วิธีการตลาดที่กล่าวถึงนี้เป็นวิธีการตลาดที่กล่าวเฉพาะตลาดกลางปากคลองตลาดเท่านั้น
ถือว่าดอกไม้จะไปสู่ทางใดบ้างซึ่งสรุปได้ เป็น ๒ ทางใหญ่ๆ คือ

๑. ๘๔% ไปทางผู้ซื้อที่ซื้อไปขายต่อ

๒. ที่เหลืออีก ๑๕% แยกไปทางผู้ซื้อนำไปใช้

-ซึ่งผู้ซื้อไปขายต่อนั้นพอแยกเป็น ผู้ซื้อในต่างจังหวัดและ ผู้ซื้อใน ก.ท.ม. และผู้ซื้อ
ในก.ท.ม.ก็นำไปแยกเป็น รานขายดอกไม้ ร้านในตลาดสด ผู้จัดดอกไม้ในโรงแรม
ร้อยมาลัย ชายวันรับปริญญา

-และผู้ซื้อไปใช้ นั้นแบ่งเป็นผู้ซื้อไปให้ ได้อีกเป็น ให้วันรับปริญญา ใช้งานศพ ไหว้พระ
ที่วัด และผู้ซื้อไปใช้ที่บ้าน แบ่งเป็น บูชาพระระดับบ้าน

๒. การรับซื้อ

๒.๑ แหล่งที่มาของดอกกล้วยไม้ หอสรุปได้ เป็น ๓ แหล่ง คือ

- มาจากชาวสวนผู้ทำการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้

- มาจากพ่อค้าท้องถิ่น ผู้รวบรวมดอกกล้วยไม้และขายในท้องถิ่นนั้นๆ

-มาจากพ่อค้าขายส่งในกรุงเทพฯ ผู้รับซื้อดอกกล้วยไม้ทุกสวนและนำมาขาย
ให้กับผู้ค้า ณ ตลาดกลาง

๒.๒ การกำหนดราคารับซื้อ ซึ่งต้องพิจารณาถึงปัจจัยดังต่อไปนี้

- ปริมาณดอกกล้วยไม้ในตลาด

- ราคาตลาด

- คุณภาพดอกกล้วยไม้

- ชาวสวนเป็นผู้กำหนด

- ผลกำไรที่สมควรจะได้รับ

๒.๓ วิธีการรับซื้อ ผู้ค้า ณ ตลาดกลาง จะทำการซื้อดอกกล้วยไม้ ๒ ลักษณะ คือ

- ผู้จำหน่ายนำมาส่งดอกกล้วยไม้ที่ตลาดกลาง
- ผู้ค้าต้องออกไปซื้อดอกกล้วยไม้เองจากสวน

๒.๔ การชำระเงิน (การชำระเงินของผู้ค้า ณ ตลาดกลางที่รับซื้อดอกกล้วยไม้มาจำหน่าย) แบ่งเป็น

- ชำระด้วยเงินสดที่เดียวเลยเมื่อซื้อดอกกล้วยไม้
- ชำระด้วยเงินผ่อน ซึ่งอาจจ่ายเป็นงวดๆ ไป ระยะ ๒-๕ วัน

๒.๕ ช่วงเวลาที่ดอกกล้วยไม้มีราคาแพง พอสรุปได้

วันพระ วันสำคัญทางศาสนา วันขึ้นปีใหม่ เทศกาลต่างๆ และปริมาณดอกกล้วยไม้ที่เข้ามา ในตลาดในแต่ละฤดู โดยเฉพาะฤดูแล้ง

๒.๖ ช่วงเวลาที่ดอกกล้วยไม้มีราคาต่ำ

ฤดูฝนเป็นช่วงฤดูที่มีดอกกล้วยไม้เป็นจำนวนมากทำให้ราคาถูกลง ซึ่งอยู่ระหว่างเดือนสิงหาคม ถึงตุลาคม

๓. การจำหน่าย

๓.๑ ลักษณะกล้วยไม้ที่จำหน่าย

จำหน่ายเป็นกำ ๑ กำนับดอกบานให้ครบจำนวน ๑๐๐ ดอก

๓.๒ ช่วงเวลาในการจำหน่าย (ในช่วง ๑ วัน)

ช่วงที่จำหน่ายมากที่สุดใน ๑ วัน คือ เวลา ๐๔.๐๐ - ๖.๐๐ น.

๓.๓ ช่วงเวลาที่จำหน่ายดอกกล้วยไม้มาก (ในตลอดปี)

ช่วงเวลาที่จำหน่ายมากที่สุดคือ ระหว่างเดือน ตุลาคม ถึง กุมภาพันธ์
ช่วงเวลาที่จำหน่ายรองลงมาคือ ระหว่างเดือน พฤษภาคม ถึง กันยายน
และตลอดทั้งปี

๓.๔ ช่วงเวลาที่จำหน่ายดอกกล้วยไม้เน้อย

คือช่วงฤดูแล้งหรือฤดูร้อน คือช่วงที่มีดอกกล้วยไม้ในตลาดน้อยคือระหว่างเดือน มีนาคม-พฤษภาคม

๓.๕ การกำหนดราคาจำหน่าย พิจารณาจาก

๑. ต้นทุนบวกด้วยกำไร
๒. ปริมาณดอกกล้วยไม้ในวันนั้น
๓. ประเภทของลูกค้าที่ซื้อ
๔. ราคาเฉลี่ยในตลาดวันนั้น
๕. ตามราคาผู้ขายรายอื่นๆ

๓.๖ การขนส่งและบรรจุหีบห่อเมื่อจำหน่าย

ถ้าดอกกล้วยไม้ที่ซื้อไปขายต่างจังหวัด ทั่วๆ ไปขนส่งทางรถยนต์ ส่วนภาคใต้ใช้รถไฟ ค่าขนส่งแล้วแต่ระยะทาง ส่วนการบรรจุหีบห่อจะใส่กล่องกระดาษ หรือ แข่งและคลุมด้วยกระดาษหนังสือพิมพ์

๓.๗ ปริมาณการจำหน่ายและการแก้ไขปัญหาในกรณีไม่หมด

การจำหน่ายมีทั้งหมดและไม่หมด ส่วนที่จำหน่ายไม่หมด ก็นำไปขายต่อในวันต่อไปและอีกวิธี คือ ลดราคาลงเพื่อขายให้หมดในวันนั้น

๓.๘ ชนิดและลักษณะของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายมาก

ซึ่งพอสรุปได้ตามความสำคัญดังนี้คือ ลักษณะสีสวย ลักษณะช่อดอกดี ลักษณะความบานทน ลักษณะฟอร์มดอกดี และพันธุ์ใหม่

๓.๙ ช่วงของราคาขาย ของดอกกล้วยไม้ชนิดต่างๆ

๑. หวายปอมปาดัวร์ ราคาประมาณ ๔-๒๕ บาท/๑ กิ่ง
๒. หวายขาวทุกชนิดทั้งกลีบกว้างและแคบ ราคาประมาณ ๕-๒๕ บาท/๑ กิ่ง
๓. หวายสีชมพูทุกชนิด ราคาประมาณ ๑๒-๓๐ บาท/๑ กิ่ง
๔. หวายสีขาวปากแดง, ชมพู ราคาประมาณ ๕-๒๕ บาท/๑ กิ่ง
๕. หวายสีเขียว, เหลือง ราคาประมาณ ๑๒-๓๐ บาท/๑ กิ่ง
๖. ไวเบอรู, ดาวพระศุกรี ราคาประมาณ ๒๕-๔๐ บาท/๑ กิ่ง

ราคาไม่สม่ำเสมอ เพราะปัจจัยต่าง เช่น ปริมาณดอกไม้ เทศกาลและวัน
สำคัญต่างๆ

๔. ความนิยมของผู้ค้า ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ ถ้ามีต่อลักษณะของดอกกล้วยไม้ชนิดต่างๆ

๔.๑ สี ตามความนิยมอย่างมากที่สุดไปจนถึงน้อยที่สุด

สีชมพู สีเหลืองและเขียว สีม่วงแดง สีขาว และสีขาวปากแดง เพราะ
สีเป็นปัจจัยที่ดึงดูดความต้องการในการซื้อดอกกล้วยไม้

๔.๒ ชนิดของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายได้น้อย

ได้แก่ มาตามปอมปาคัวร์ หวายขาวฟอร์มกลม หวายย้อมสี และจำหน่าย
ได้น้อยเพราะ ๑. ล้าสมัย ๒. สีไม่สวย ๓. บานไม่ทน ๔. ฟอร์มดอกไม้ดี

ปัญหาและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาและสำรวจพบว่าปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญในหารประกอบอาชีพการทำสวน
กล้วยไม้ของชาวสวน มีทั้งปัญหาด้านการผลิตและการตลาดที่สำคัญมีดังนี้.

ปัญหา

๑. คุณภาพดอกกล้วยไม้ต่ำ ผู้ค้าส่วนใหญ่ให้สัมภาษณ์ว่าส่วนใหญ่มาจาก การที่ดอกกล้วยไม้
บานไม่ทน ผู้ค้าจึงต้องจำเป็นรับจำหน่ายดอกกล้วยไม้ให้หมดทุกวัน มิฉะนั้นถ้าหาก
เก็บไว้วันต่อไปดอกจะ เหี่ยว และเน่า ทำให้ผู้ค้าต้องลดราคาลง บางครั้งต่ำ
กว่าทุน
๒. ปริมาณดอกกล้วยไม้มีจำนวนไม่แน่นอน ปริมาณดอกกล้วยไม้ที่เข้าสู่ตลาดไม่แน่นอน
ทำให้ยากแก่การตั้งราคา ผู้ค้าจึงต้องใช้ประสบการณ์ของตนเองทำการคาดคะเน
ปริมาณดอกกล้วยไม้ในตลาดแต่ละวัน ถ้าหากคาดคะเนผิดพลาดได้รับซื้อเข้ามา
แต่ราคาตลาดจำหน่ายต่ำ หรือ ทางตรงกันข้าม ถ้าราคาสูง แต่รับซื้อมาน้อยก็ทำให้
ผลกำไรที่ได้รับน้อย พบว่าผู้ค้ามีปัญหาในเรื่องนี้มาก
๓. ตลาดคับแคบและสถานที่ไม่เหมาะสม ปัจจุบันนี้ตลาดกลางขายดอกกล้วยไม้นั้น แออัด
คับแคบเนื้อที่หรือแผงไม่พอกับจำนวนผู้ขายส่ง ฉะนั้นผู้ค้าหลายรายจึงต้องออกไป
วางแผงขายตามริมถนน และตามทางเดินของตลาด ทำให้การสัญจรภาพในและรอบๆ
ไม่สะดวก เจ้าหน้าที่ตำรวจจึงต้องไปคอยจับและก็ต้องเสียค่าปรับ หรือวิ้งหนี นอก
จากนี้ทำเล ในการวางขายก็เป็นสิ่งสำคัญ คือผู้ค้ารายใดวางขายอยู่ในที่ที่ผู้ซื้อเดิน
เข้าไปยาก ปริมาณการจำหน่ายจะน้อยกว่าผู้ที่วางขายนอกตลาดโดยเฉพาะรายที่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ติดถนน ฤดูฝนนั้นทางเดินสกปรก และฤดูร้อนอากาศร้อนทำให้ดอกไม้เหี่ยว
๔. ราคาซื้อแพง ราคาดอกกล้วยไม้ที่ผู้ค้ารับซื้อมาแพง ทำให้ยากแก่การจำหน่ายแต่ถ้าผู้ค้าให้ราคาต่ำกับชาวสวนหรือพ่อค้าท้องถิ่น ก็ไม่สามารถรับซื้อในปริมาณที่ต้องการ ขนาดธุรกิจไม่เหมาะสมนั้นคือค่าใช้จ่ายเฉลี่ยไม่ต่ำสุดและกำไรจะลดลง
 ๕. ราคาขายต่ำ ผู้ค้าประสบปัญหาจำหน่ายดอกกล้วยไม้ไม่ได้ราคาโดย เฉพาะอย่างยิ่งในฤดูที่มีดอกกล้วยไม้จำนวนมาก อาจต้องจำหน่ายในราคาซึ่งต่ำกว่าทุน และระหว่างผู้ค้าด้วยกันมักมีการตัดราคาซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ราคาดอกกล้วยไม้ในตลาดก็ยังเปลี่ยนแปลงขึ้นลงไม่แน่นอนด้วย
 ๖. เงินทุนมีไม่พอ เนื่องจากการขายในแต่ละวันต้องใช้ทุนจำนวนมากในการหมุนเวียน ในช่วงที่ ราคาดอกกล้วยไม้มีราคาแพง ผู้ค้าจะขาดแคลนเงินทุนในการรับซื้อ ทำให้ธุรกิจไม่สามารถขยายถึงขนาดที่เหมาะสมได้

ข้อเสนอแนะและแนวทางแก้ไข

๑. ควรส่งเสริมให้มีการเป็นปริมาณการปลูกดอกกล้วยไม้ในฤดูร้อนให้มากขึ้น เพื่อสนองความต้องการให้พอเพียงกับความต้องการของตลาดภายในประเทศ และหลีกเลี่ยงราคาดอกกล้วยไม้ตกต่ำ เนื่องจากผลผลิตมีมากเกินไปในช่วงฤดูหนาว และฤดูฝน ถ้าหากรมีการส่งเสริมให้สามารถปลูกกล้วยไม้ไว้เก็บดอกในฤดูร้อน และหลีกเลี่ยงปริมาณดอกกล้วยไม้ที่มีมากเกินไป ก็จะเห็นการช่วยลดการสูญเสียประโยชน์ที่มีต่อผู้ปลูกเลี้ยงและพ่อค้าคนกลางได้ เนื่องจากราคาของดอกกล้วยไม้มีเสถียรภาพมากขึ้น นอกจากนี้ควรมีการปรับปรุงพันธุ์กล้วยไม้ให้ตรงตามอุปสงค์ของผู้ซื้อ มีการควบคุมโรค และให้มีการขยายสินค้าเพื่อปลูกกล้วยไม้มากขึ้น
๒. จัดตั้งสถานนิทรรศการ และวิจัยกล้วยไม้โดยเฉพาะ การที่ทางการวิจัย เป็นปัจจัยที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อ การปรับปรุงด้านคุณภาพและปริมาณ การวิจัยควรค้นหาพันธุ์ใหม่ๆ ซึ่งสามารถปลูกนอกฤดูปกติ ออกดอกได้ดีในฤดูร้อนหรือช่วงที่มีดอกกล้วยไม้น้อย
๓. ปรับปรุงการหีบห่อ และการขนส่ง วิธีที่ใช้ในการหีบห่อ เวลาการขนส่งดอกกล้วยไม้ในปัจจุบันยังไม่ดีพอ ควรมีการปรับปรุงให้ดีกว่าเดิม เพื่อลดการเน่าเสียระหว่างการขนส่งขึ้นลง และควรมีการหีบห่อกล้วยไม้แบบขนาดกระทัดรัด เพื่อสะดวกในการเคลื่อนย้าย นอกจากนี้ เวลาเคลื่อนย้ายควร จะเพิ่มความระมัดระวังไม่ทำให้ดอกเน่าเสียหรือบอบช้ำ
๔. สร้างตลาดขายส่ง และตลาดขายปลีกมากขึ้น

ตลาดขายส่ง เวลาตลาดขายปลีกที่มีอยู่ส่วนมากหนาแน่นจนเกินไป และยากที่จะส่งเสริมให้มีการขยายขนาดธุรกิจใหญ่พอกับความต้องการที่กำลังเพิ่มขึ้น ฉะนั้นจึงจำเป็นต้องมีการสร้างตลาดกลางขายส่งแห่งใหม่สำหรับดอกกล้วยไม้ และไม้ดอกอื่นๆ สำหรับตลาดระดับค้าปลีกควรมีการจัดสร้าง หรือขยายตลาดให้มีจำนวนแบ่งให้พอเพียงกับความต้องการของผู้ค้าดอกกล้วยไม้ในตลาดสด และตลาดแผงลอย

๕. สร้างห้องเย็นสำหรับการเก็บรักษาดอกกล้วยไม้

ในแต่ละฤดู ราคากล้วยไม้ในตลาดขายส่งเปลี่ยนแปลงขึ้นลงอย่างมาก เนื่องจากภายในตลาดยังขาดสิ่งอำนวยความสะดวก คือ ห้องเย็นสำหรับเก็บรักษาดอกกล้วยไม้ให้มีคุณภาพที่อยู่เสมอและไม่สามารถเก็บรักษาไว้ขายวันต่อไป ดังนั้นพ่อค้าคนกลางจึงต้องรับจำหน่ายให้หมดภายในวันเดียวไม่ว่าราคาสูงต่ำอย่างไร ถ้าหากได้มีการจัดสร้างห้องเย็นสำหรับเก็บรักษาดอกกล้วยไม้ ผู้ค้าก็สามารถตัดสินใจว่าควรจะจำหน่ายดอกกล้วยไม้ให้หมดทันที หรือควรจะเก็บไว้เพื่อรอราคาสูงจึงจำหน่าย ฉะนั้นทำให้ช่วงความเคลื่อนไหวของราคาในแต่ละวันก็จะลดลง

๖. จัดตั้งหน่วยงาน เสนอข่าวสารการตลาด

เนื่องจากปัจจุบันนี้ยังไม่มีหน่วยงานใดทำหน้าที่รวบรวมข้อสนเทศเกี่ยวกับราคาประจำวันอุปทานในตลาด และปริมาณผลผลิตของดอกกล้วยไม้ ถ้าหากมีการจัดตั้งหน่วยงานเพื่อให้รวบรวมข้อมูลเหล่านี้ ก็จะมีประโยชน์ต่อพ่อค้าคนกลาง และเกษตรกร ผู้ปลูกเลี้ยงอย่างมาก เพราะพ่อค้าและเกษตรกรสามารถคาดคะเนสภาพการณ์ตลาดได้ถูกต้อง นอกจากนี้ยังช่วยลดความแปรปรวนของราคาประจำวัน และถ่วงดุลความเสี่ยงให้น้อยลง ทำให้อุตสาหกรรมกล้วยไม้มีเสถียรภาพขึ้น



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บรรณานุกรม

เทเวศ วัฒนา. "การจำหน่ายกล้วยไม้ตัดดอกไปต่างประเทศ" ปัญหาพิเศษ

แผนกวิชาพืชศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, ๒๕๐๕.

ระพี สาคริก. กล้วยไม้สำหรับตัดดอก. พระนคร : โรงพิมพ์เกื้อกูลการพิมพ์, ๒๕๐๘.

ระพี สาคริก. ตำรากล้วยไม้มาตรฐาน. พระนคร : โรงพิมพ์ไทยเชชม, ๒๕๐๐.

รพี สาคริก. ตำรากล้วยไม้สำหรับนักเลี้ยงกล้วยไม้ในประเทศไทย. พระนคร : โรงพิมพ์แพร่การช่าง, ๒๕๐๓.

"วิทยาสารสโมสรกล้วยไม้บางเขน" บางเขน : โรงพิมพ์คุรุสภาลาดพร้าว, ๒๕๑๗.

สมาคมกล้วยไม้แห่งประเทศไทย "สรุปคำบรรยายการอบรมหลักการเพาะปลูกกล้วยไม้"

บางเขน : โรงพิมพ์ประยูรวงศ์, ๒๕๐๐.

สุชาติ พุฒิกมนันท์. "การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบางอย่างของดอกหวาย ปอมปาดัวร์."

วิทยานิพนธ์ คณะกลีกรรมและสัตวบาล มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, ๒๕๐๔.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบสอบถาม

เรื่อง

การตลาดและราคาดอกกล้วยไม้สกุลหวาย ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ เขตพระนคร

กรุงเทพมหานคร พ.ศ.๒๕๖๖

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้ จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบในการศึกษาวิจัย ถึงภาวะการตลาดของ
ดอกกล้วยไม้สกุลหวาย ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ เขตพระนคร กรุงเทพมหานคร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์
ในทางการศึกษาและผู้สนใจทั่วไป

สัมภาษณ์วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

เวลา.....ถึง.....

สถานที่ทำการสัมภาษณ์

ตลาดกลางกรุงเทพฯ หรือตลาดกลางไม้ดอกกรุงเทพฯ ปากคลองตลาด

ข้อแนะนำ

จงทำเครื่องหมาย ล้อมรอบหัวข้อที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด หรือกรอกข้อความ
ในแบบสอบถามในข้อที่ไม่มีคำตอบให้ และข้อความใดที่ไม่ต้องการให้ขีดฆ่าออก

หมายเหตุ

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อการศึกษา ผู้ทำการสัมภาษณ์จะไม่นำคำตอบของท่านไปเผยแพร่
และคำตอบของท่านไม่เกี่ยว ข้องกับการเสียภาษีอากรแต่อย่างใด

๑. วิธีการตลาด

๑. ท่านได้จำหน่ายดอกกล้วยไม้ให้กับใครบ้าง
 - ก. ผู้ซื้อที่ซื้อไปขายต่อ
 - ข. ผู้ที่ซื้อไปใช้เอง
๒. จากผู้ที่ซื้อไปขายต่อนำไปทำอย่างไรบ้าง
 - ก. ซื้อไปต่างจังหวัด
 - ข. ซื้อไปใน ก.ท.ม. เช่น.....
๓. จากผู้ที่ซื้อไปใช้เองมีใครบ้าง
 - ก. ซื้อไปให้ผู้อื่น เช่น.....
 - ข. ซื้อไปใช้ที่บ้าน เช่น.....

๒. การรับซื้อ

๑. ท่านรับซื้อดอกกล้วยไม้มาจากไหนบ้าง
 - ก. ชาวสวน
 - ข. พ่อค้าท้องถิ่น
 - ค. พ่อค้าขายส่งใน กทม.
๒. ภาวกำหนดราคาซื้อดอกกล้วยไม้ ท่านเอาอะไรเป็นตัวกำหนด
 - ก. ปริมาณดอกกล้วยไม้ในตลาด
 - ข. ราคาตลาด
 - ค. คุณภาพของดอกกล้วยไม้
 - ง. ผลกำไรที่สมควรจะได้รับ
 - จ. ชาวสวนกำหนดเอง
๓. วิธีการรับซื้อดอกกล้วยไม้ของท่านทำอย่างไร
 - ก. ผู้จำหน่ายนำดอกกล้วยไม้มาส่งที่ตลาด
 - ข. ออกไปซื้อเองที่สวนและจากพ่อค้าท้องถิ่น
๔. การซื้อขายดอกกล้วยไม้ส่วนใหญ่ทำกันช่วงเวลาอะไร
.....
๕. การชำระเงินของท่านชำระกันอย่างไร
 - ก. ด้วยเงินสด
 - ข. ชำระเป็นเงินเชื่อ โดยชำระแบบ.....
๖. ช่วงเวลาใดที่รับซื้อดอกกล้วยไม้ในราคาที่แพง
.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

๗. ช่วงเวลาที่ทำกรรับซื้อดอกกล้วยไม้ในราครที่ต่ำเพื่อเอากำไร

.....

๓. การจำหน่าย

๑. ลักษณะดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายนั้น เป็นอย่างไร

.....

๒. ช่วงเวลาในการจำหน่ายดอกกล้วยไม้นั้นช่วงเวลาใดที่จำหน่ายได้มากที่สุด และเป็นอย่างไร

.....

๓. ช่วงเวลาใดที่มีกรจำหน่ายดอกกล้วยไม้มากที่สุด

ก. เดือนตุลาคม ถึง กุมภาพันธ์ เพราะเหตุใด

.....

ข. เดือน พฤษภาคม ถึง กันยายน เพราะเหตุใด

.....

ค. ตลอดทั้งปี เพราะเหตุใด

.....

๔. ช่วงฤดูร้อน เป็นช่วงที่มีการจำหน่ายดอกกล้วยไม้ น้อย

ก. ใช่ เพราะ.....

ข. ไม่ใช่ เพราะ.....

ค. จำหน่ายไม่แน่นอน บางวันมากบางวันน้อย

๕. การกำหนดราคาจำหน่ายของผู้ค้า ณ ตลาดกลางโดยพิจารณาจาก

ก. ต้นทุนบวกกำไร

ข. ปริมาณดอกกล้วยไม้ในวันหนึ่ง

ค. ประเภทของลูกค้าที่ไปซื้อ

ง. ราคาเฉลี่ยในตลาดวันนั้น

จ. ตามราคาผู้ขายรายอื่น ๆ

๖. การขนส่งและหีบห่อทำอย่างไร

.....

๗. ดอกกล้วยไม้ที่ท่านจำหน่ายนั้น จำหน่ายเป็นอย่างไร

ก. หมด

ข. ไม่หมด ถ้าไม่หมดท่านทำอย่างไร

๑. ลดราคาลง เพื่อที่จะจำหน่ายให้หมดวันนั้น

๒. เก็บไว้จำหน่ายวันรุ่งขึ้น

๘. ชนิดและลักษณะดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายมาก ที่คิดว่าสำคัญที่สุด

- ก. ลักษณะสีสวย
- ข. ความบานทน
- ค. ลักษณะช่อดอกดี
- ง. พอร์มดอกดี
- จ. พันธุ์ใหม่

๙. ราคาขายโดยเฉลี่ยของดอกกล้วยไม้ที่ท่านขาย

- ก. มาตามปอมปาดัวร์.....
 - ข. หวายขาวทุกชนิดทั้งกลีบกว้างและแคบ.....
 - ค. หวายสีชมพูแทบทุกชนิดทั้งกลีบกว้างและแคบ.....
 - ง. หวายสีขาวยปากแดงและชมพูอ่อน (ซีซ่า).....
 - จ. หวายสีเขี้ยว/ เหลือง.....
 - ฉ. ไวนัวร์ชู/ดาวพระศุกร์.....
๘. ความนิยมของผู้ค้า ณ ตลาดปากคลองต่อลักษณะของดอกกล้วยไม้ชนิดต่างๆ

๑. สีของดอกกล้วยไม้ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดคือ

- ก. ชมพู
- ข. เหลืองและเขี้ยว
- ค. ม่วงแดง
- ง. ขาว
- จ. ขาวปากแดง

๒. ชนิดของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายได้น้อย

เพราะเหตุใด

- ก. ล้าสมัย
- ข. สีไม่สวย
- ค. บานไม่ทน
- ง. พอร์มดอกไม้ดี

๘. ข้อเสนอแนะและ เสนอแนะบางประการในเรื่องตลาดของดอกกล้วยไม้

- ๑.
- ๒.
- ๓.

ในการนี้ ผู้วิจัยขอขอบคุณผู้ให้สัมภาษณ์เป็นอย่างมาก ที่ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลต่าง ๆ แก่ผู้สัมภาษณ์อย่างดี

.....
ผู้ดำเนินการสัมภาษณ์
นักศึกษาภาควิชาบริหารธุรกิจ เกษตร



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ตลาดปากคลองตลาด



หวายแจ้การิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อใช้ในการศึกษาเท่านั้น ไม่ควรนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



หวายซี่ซ่าชวา



หวายฝักนึ่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างถึงชื่อของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ดาชีสามสี



ขาวปากแดง
(ไม้ตุตลี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษานานาชาติเท่านั้น ไม่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงที่มาของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



หวายมาตาม



หวายแจ๊คคอน เสริท์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษานานาชาติ ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ฝักนึ่งชมพู



ชมพูแก้มแหม่ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับ... ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา... ถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้