



ใบรับรองปัญหาพิเศษ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะ เทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การพัฒนาการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย

ของ

นายสมชาย สุกทรกุลชัย

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษานักศึกษ

วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)

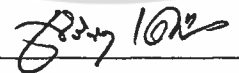
เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2533

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

 , 20 / 2 / 33

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ อมรศรี คันทัทธม)

กรรมการปัญหาพิเศษ

 , 21 / 2 / 33

(อาจารย์ ศิริจรรยา เกร์อวีริยะพันธ์)

กรรมการปัญหาพิเศษ

 , 21 / 2 / 33

(อาจารย์ อภิลิทธิ์ แก้วฉา)

หัวหน้าภาควิชา

 , 23 / 2 / 33

(อาจารย์ อำนวย แสงโนรี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกประการ
ค. 23971
2533



13953

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การพัฒนาการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย
DEVELOPMENT OF ORCHIDS EXPORT FROM THAILAND

โดย

นายสมชาย สุกทรกุลชัย

เสนอ



T097884

รฟพ.
๘๒๓๙ ก
๘๕๓๓

เลขที่.....
เลขทะเบียน **97884**
วันเดือนปี... - 8 JUN 2007

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญาวิทยาศาสตร์บัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

พ.ศ. 2533

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การพัฒนาการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย
โดย : นายสมชาย สุกัทรกุลชัย
ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)
สาขาวิชาเอก : บริหารธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ


(อมรศรี ตันพิพัฒน์)

, ๒๔ / ๕ / ๖๖

ปัจจุบันดอกกล้วยไม้สดเป็นสินค้าส่งออกสำคัญ 1 ใน 20 อันดับแรกของสินค้าเกษตรของประเทศไทยและคาดว่าประเทศไทยมีโอกาที่จะก้าวไปถึงขั้นเป็นผู้นำในการส่งออกดอกกล้วยไม้สดได้ หากได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนจากทุกฝ่ายเป็นอย่างดี

วัตถุประสงค์หลักของการศึกษา เพื่อศึกษาการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทยยังประเทศคู่ค้าต่างๆ การพัฒนาการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้นในขบวนการส่งออก ให้ข้อเสนอแนะ และแนวทางการแก้ไขปัญหาโดยอาศัยข้อมูลประกอบด้วยข้อเท็จจริง ความคิดเห็น ทัศนคติ ของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การตลาดเพื่อการส่งออก และข้อมูลจากส่วนราชการ

จากการศึกษาพบว่า ประเทศที่มีศักยภาพในการนำเข้ากล้วยไม้ของไทย และยังรักษาระดับการนำเข้าต่อไปอีกเช่นเดิม คือประเทศญี่ปุ่น อิตาลี เนเธอร์แลนด์ เป็นตลาดที่มีเส้นทางในการนำเข้าที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต

ทางด้าน การพัฒนาในแง่การผลิต ยังไม่ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควร ยังมีการใช้พันธุ์เดิมอยู่อีก คุณภาพของผลผลิตมีประสิทธิภาพต่ำ เนื่องจากเทคโนโลยีใหม่ยังมีไม่ทั่วถึง การจัดทำมาตรฐานการผลิตไม่มีมาตรการที่แน่นอน ทำให้ผลผลิตกล้วยไม้ไม่ดีเท่าที่ควร

ทางด้าน การตลาด มีการพัฒนาทางด้านคุณภาพ โดยยึดอายุการเก็บรักษาให้ยาวนานขึ้น ทางด้านรวบรวมผลผลิต จะมีการรวมกลุ่มในรูปสหกรณ์ผู้ผลิตกล้วยไม้ ทางด้านบรรจุหีบห่อ ก็จะมีการใช้ตะกร้าพลาสติกและกล่องกระดาษเพิ่มขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากนี้แล้ว ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในขบวนการส่งออก ที่พบอยู่เสมอ คือ ปริมาณและคุณภาพแต่ละปีไม่สม่ำเสมอ ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการรักษาตลาดกล้วยไม้ในต่างประเทศ ทั้งนี้ เป็นผลมาจากการผลิตกล้วยไม้ขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ และการผลิตส่วนใหญ่ มีลักษณะกระจายกระจายยากแก่การคาดคะเนปริมาณผลผลิตในแต่ละปี ทำให้ผู้ส่งออกไม่สามารถวางแผนการจำหน่ายล่วงหน้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ก็มีปัญหาเรื่องการจำหน่าย ที่ยังคงใช้ชีวิตขายอยู่เช่นเดิม ทางด้านการขนส่ง มีพาหนะขนส่งไม่เพียงพอ และมีขั้นตอนการขนส่งหลายครั้งก่อนจะส่งออกไปต่างประเทศ ทำให้ดอกกล้วยไม้ช้ำ และเสื่อมคุณภาพได้ง่าย ทางด้านการสื่อสารระหว่างผู้ผลิต ผู้ส่งออก หรือผู้นำเข้า ยังคงต้องได้รับการปรับปรุงให้ได้รับข้อมูลที่ทันสมัย และทันต่อเหตุการณ์เพิ่มขึ้น

จากการศึกษาเรื่องนี้ มีข้อเสนอแนะ เพื่อเป็นการพัฒนาการส่งออกคือ ตัวเกษตรกรเองจะต้องเร่งหาความรู้ในด้านเทคโนโลยีการผลิตเพื่อส่งออกโดยเฉพาะ รัฐบาลและเจ้าหน้าที่อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการส่งออก ต้องมีการประสานงานกันอย่างต่อเนื่องผู้ส่งออกต้องพยายามส่งเสริมการส่งออกในทุกรูปแบบ รวมทั้งพยายามรักษาคุณภาพของผลผลิตไว้ด้วย นักวิชาการควรจะมีการศึกษา ค้นคว้า ทดลอง เพื่อจะหาแนวทางในการปรับปรุงพันธุ์อีกทั้งวิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว ควรหาวิธีที่เหมาะสมในการเก็บเกี่ยว รักษากล้วยไม้และสุดท้ายคือสถาบันการศึกษาทางด้านการเกษตร ควรให้ความสนใจทางด้านการศึกษาทักษะ โดยเฉพาะเกี่ยวกับทางด้านการปฏิบัติการขยายพันธุ์พืช ตลอดจนให้มีการทดลองเกี่ยวกับการใช้กรรมวิธี เพื่อยืดอายุการเก็บรักษา กล้วยไม้ให้อยู่ใน คุณภาพที่ดี

คำนิยม

ปัญหาพิเศษเล่มนี้สำเร็จเป็นรูปเล่มขึ้นมาได้ด้วยอาศัยคำแนะนำจากท่านอาจารย์ 3 ท่านคือ ท่านผู้ช่วยศาสตราจารย์อมศรี ตันพิพัฒน ท่านอาจารย์ศิริจรรยา เครือวิริยะพันธ์ และท่านอาจารย์อภิสิทธิ์ แก้วฉา ซึ่งเป็นผู้ที่ติดตามผลการศึกษาอย่างสม่ำเสมอ คอยให้คำแนะนำตลอดจนได้ตรวจแก้ไขข้อบกพร่องทางด้านภาษา การใช้สำนวนต่างๆ ให้ถูกต้องยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ผู้ซึ่งได้ให้ความช่วยเหลือด้านกำลังใจและกำลังใจจนกระทั่ง ข้าพเจ้าสามารถฝ่าฟันปัญหาและอุปสรรคสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

นอกจากนี้ข้าพเจ้าใคร่ ขอขอบพระคุณท่านศาสตราจารย์ระพี สาคริก ตลอดจนเจ้าหน้าที่ฝ่ายไม้ดอกไม้ประดับ กรมส่งเสริมการเกษตร ซึ่งเป็นผู้แนะนำข้อมูลทางด้านนี้ตลอดจนให้คำแนะนำต่างๆ ขอขอบพระคุณครอบครัวสุธีร์วัฒนานนท์ ที่คอยช่วยเหลือให้ปัญหาพิเศษเล่มนี้สำเร็จลุล่วงมาได้ด้วยดีและอีกหลายๆ ท่านที่มีได้กล่าวนามไว้ ณ ที่นี้ ซึ่งได้กรุณาอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ ตลอดจนคำแนะนำที่เป็นประโยชน์

สมชาย สุกัทรกุลชัย

18 ธันวาคม 2532

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตของการศึกษา	3
การตรวจเอกสาร	4
วิธีการศึกษา	6
บทที่ 2 การผลิตกล้วยไม้ของประเทศไทย	7
พื้นที่เพาะปลูกและปริมาณการผลิตกล้วยไม้ของประเทศไทย	7
แหล่งผลิตกล้วยไม้	8
พันธุ์กล้วยไม้	8
ฤดูกาลผลิต	9
การเพาะปลูกและการขยายพันธุ์	9
การดูแลรักษา	13
โรคและแมลงศัตรูกล้วยไม้	18
ต้นทุนการผลิต	20
แนวโน้มการผลิต	25
บทที่ 3 การตลาดกล้วยไม้ของประเทศไทย	28
ตลาดกล้วยไม้ภายในประเทศ	29
ตลาดกล้วยไม้ต่างประเทศ	33
ปริมาณการส่งออก	37
การบรรจุหีบห่อ	41

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 3 (ต่อ)		
	การขนส่ง	43
	ราคา	43
	ประเทศคู่แข่งชั้นนำในการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย	49
	แนวโน้มตลาดส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย	50
	กระบวนการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย	52
บทที่ 4	การพัฒนาการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย	55
	การพัฒนาทางด้านการผลิตเพื่อการส่งออก	55
	ปัญหาทางด้านการผลิตเพื่อการส่งออก	56
	แนวทางการแก้ไขปัญหาการผลิตเพื่อการส่งออก	58
	การพัฒนาทางด้านตลาดส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย	59
	ปัญหาทางด้านตลาดส่งออกกล้วยไม้	64
	แนวทางการแก้ไขปัญหาทางด้านตลาดส่งออกกล้วยไม้	67
บทที่ 5	ผลการศึกษา	71
	ด้านการผลิตกล้วยไม้เพื่อการส่งออก	71
	ด้านการตลาดกล้วยไม้เพื่อการส่งออก	72
	ปัญหาทางด้านการผลิตและการตลาดกล้วยไม้เพื่อการส่งออก	77
	แนวทางแก้ไขปัญหาทางด้านการผลิตและการตลาดกล้วยไม้เพื่อการส่งออก	78
บทที่ 6	บทสรุป	85
	สรุป	85
	ข้อเสนอแนะ	87
	เอกสารอ้างอิง	90
	ภาคผนวก	92

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญญัตินี้

ตารางที่	หน้า	
1	แสดงพื้นที่ปลูกและผลผลิตดอกกล้วยไม้ปี 2525/26-2530/31	7
2	แสดงต้นทุนคงที่ต่อไร่ สำหรับการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ ของฟาร์ม ขนาดต่างๆ แยกตามรายการที่สำคัญๆ	21
3	แสดงต้นทุนผันแปรต่อไร่ต่อปี แยกตามขนาดของฟาร์ม	22
4	แสดงต้นทุนในการปลูกกล้วยไม้ต่อไร่ต่อปี แยกตามขนาดของฟาร์ม	23
5	แสดงต้นทุนทั้งหมด รายได้และผลต่างของรายได้และต้นทุนต่อไร่ต่อปี แยกตามขนาดของฟาร์ม	24
6	แสดงผลผลิตกล้วยไม้ส่งออก ปี 2530/31	26
7	แสดงปริมาณ และมูลค่าของกล้วยไม้สดส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ จำแนกเป็นรายประเทศ ปี 2527-2530	35
8	แสดงปริมาณและมูลค่าดอกกล้วยไม้สดส่งออก ปี 2524-2531	38
9	แสดงราคาดอกกล้วยไม้สดที่ส่งออกรับซื้อปี 2529 จำแนกเป็นรายเดือนและรายพันธุ์	44
10	แสดงราคาดอกกล้วยไม้สดที่ส่งออกรับซื้อปี 2530 จำแนกเป็นรายเดือนและรายพันธุ์	45
11	แสดงราคาขายส่งดอกกล้วยไม้สดในตลาดกรุงเทพฯ ปี 2529 จำแนกเป็นรายเดือนและรายพันธุ์	46
12	แสดงราคาขายส่งดอกกล้วยไม้สดในกรุงเทพฯ ปี 2530 จำแนกเป็นรายเดือนและรายพันธุ์	47
13	แสดงราคาส่งออกดอกกล้วยไม้สด ณ ท่าเรือกรุงเทพฯ ปี 2526-2530	48

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	แสดงวิธีการตลาดไม้ตัดดอกของไทยทั้งระบบ	30
2	แสดงวิธีการตลาดกล้วยไม้ของไทย	75



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ปัจจุบันกล้วยไม้ นับว่าเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีความสำคัญชนิดหนึ่งของไทย ด้วยระยะเวลาเพียง 20 ปี ประเทศไทยสามารถส่งออกทั้งดอกและต้นกล้วยไม้ไปจำหน่ายต่างประเทศ เป็นมูลค่าปีละมากมายและยังได้รับการยกย่องว่าเป็นแหล่งกล้วยไม้เมืองร้อนที่สำคัญที่สุดของโลกด้วย ดังนั้นการผลิตและการค้าขายกล้วยไม้จึงได้รับความสนใจจากบุคคลหลายสาขาอาชีพ ทั้งภายในและภายนอกประเทศ ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติฉบับที่ 6 ซึ่งเริ่มใช้ตั้งแต่ปี 2530 ระบุให้กล้วยไม้เป็นพืชเศรษฐกิจชนิดหนึ่งที่ต้องเร่งรัดการส่งออก โดยหวังว่า เมื่อสิ้นสุดแผนในปี 2534 แล้วประเทศไทยสามารถส่งออกกล้วยไม้และไม้ดอกไม้ประดับอื่น ไปจำหน่ายต่างประเทศกว่า 800 ล้านบาทขึ้นไป โอกาสจะเป็นไปได้มากน้อยแค่ไหนขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น การส่งเสริมและการสนับสนุนการส่งออกกล้วยไม้อย่างถูกต้องและจริงจังของรัฐบาล สถานการณ์เศรษฐกิจของโลกในอนาคต สถานการณ์การผลิตและการค้ากล้วยไม้ในปัจจุบัน เป็นต้น จากการศึกษาสำรวจและประมาณพื้นที่ปลูกกล้วยไม้ของปี 2531 โดยผ่ากล้วยไม้ดอกไม้ประดับและพืชสมุนไพร กรมส่งเสริมการเกษตรพบว่า แหล่งผลิตกล้วยไม้ที่สำคัญ มีจังหวัด กรุงเทพมหานคร ปลูกมากที่อำเภอหนองแขม ภาษีเจริญ ดลิ่งชัน บางขุนเทียนมีเนื้อที่เพาะปลูก 4,619.90 ไร่ จังหวัดนครปฐม ปลูกมากที่อำเภอสามพราน นครชัยศรี มีเนื้อที่ปลูกประมาณ 2,312.64 ไร่ จังหวัดสมุทรสาคร ปลูกมากที่อำเภอกระทุ่มแบน และบ้านแพ้ว มีเนื้อที่ประมาณ 1,632.39 ไร่ ส่วนจังหวัดอื่นๆ ได้แก่ เชียงใหม่ สมุทรปราการ ปทุมธานี นครสวรรค์ ชลบุรี ฯลฯ

ปัจจุบันพบว่าเกษตรกรต้นตัวและขยายพื้นที่การเพาะปลูกเลี้ยงกล้วยไม้กันมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีการเปลี่ยนแปลงพันธุ์กล้วยไม้ที่ปลูกอีกด้วย โดยสัดส่วนพื้นที่ปลูกกล้วยไม้สกุลต่างๆ ร้อยละ 80-85 เป็นสกุลหวายและอีกร้อยละ 15-20 เป็นสกุลอื่นๆ ได้แก่ แวนด้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอสโคเซนต้า อแลนต้า แอนซีเดียม มอคคาล่า และแคทลียา (ไพบูลย์และคณะ, 2526)

ในแง่ของการตลาดจะเห็นว่า สภาพการณ์ด้านการตลาดจะมีอิทธิพลกับการผลิตเป็นอย่างมาก ในสภาพการณ์การผลิตปัจจุบัน ผลผลิตที่ได้จากสวนประมาณครึ่งหนึ่ง เกษตรกรจะคัดเลือกให้กับผู้ส่งออก ส่วนที่เหลือ จะจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางในท้องถิ่นและจำหน่ายด้วยตนเอง ผลผลิตที่ได้ปีละประมาณ 14,000-15,000 ตันนั้น ประมาณ 53 % จะถูกส่งเป็นสินค้าออก ส่วนที่เหลือประมาณ 47 % จะจำหน่ายภายในประเทศมีตลาดปากคลองตลาดเป็นตลาดขายส่ง และขายปลีกที่สำคัญที่สุด (อภิสิทธิ์, 2527) ส่วนตลาดต่างประเทศนั้นประเทศที่เป็นผู้นำเข้าที่สำคัญได้แก่ ญี่ปุ่น อิตาลี เยอรมันตะวันตก เนเธอร์แลนด์ อเมริกา ฮองกง ฝรั่งเศส สำหรับญี่ปุ่นและอเมริกาเป็นประเทศที่มีแนวโน้มในการขยายตลาดมากที่สุด

แม้ว่าปัจจุบัน ประเทศไทยจะมีแนวโน้มการส่งออกกล้วยไม้มากขึ้นก็ตามแต่ก็มีปัญหามากมายเกิดขึ้นด้วย ซึ่งสาเหตุเหล่านั้น เกิดขึ้นหลายประการคือ ปัญหาทางคุณภาพของกล้วยไม้ลดลง ซึ่งเกิดจากการปฏิบัติที่ไม่ถูกวิธีตั้งแต่ หลังจากการได้ตัดดอกกล้วยไม้ ผู้ปลูกผู้ส่งออก ผู้ขนส่งและผู้เกี่ยวข้อง ไม่ได้นำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เหมาะสมมาใช้ เช่น การใช้ปุ๋ยและการลดอุณหภูมิของดอกกล้วยไม้ก่อนการบรรจุ หรือก่อนส่ง การบรรจุดอกกล้วยไม้ที่พยายามจะบรรจุให้มากที่สุด จะทำให้ดอกกล้วยไม้เสียหายเมื่อถึงปลายทาง ผู้ปลูกเลี้ยงพยายามใช้สารเคมีต่างๆ มาก เพื่อเร่งการออกดอกของกล้วยไม้ให้มามาก โดยไม่คำนึงถึงคุณภาพและอายุการใช้งานของกล้วยไม้ ปัญหาที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งก็คือ การขนส่งกล้วยไม้ไปจำหน่ายยังต่างประเทศโดยเครื่องบินนั้น ค่าขนส่งมีราคาแพง เทียบกับไม้แน่นอนและหาระวางไม่ค่อยได้จะ เห็นว่าปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นหากได้รับการแก้ไขอย่างถูกวิธีแล้ว คาดว่าการส่งออกกล้วยไม้ของไทยจะมีอนาคตสดใสกว่าที่เคย เป็นมาอย่างแน่นอน

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1 ศึกษาสภาพทั่วไปด้านการผลิต การตลาดกล้วยไม้ภายในประเทศและกล้วยไม้เพื่อการส่งออก
- 2 ศึกษาการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทยไปยังประเทศลูกค้าต่างๆ ตลอดจน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเทศคู่แข่งอื่น แนวโน้มการส่งออกกล้วยไม้ และกระบวนการในการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย

3 ศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้นในกระบวนการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย เพื่อ จะได้เสนอแนวทางการแก้ไขปัญหาและการพัฒนาการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทยต่อไป

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1 ทำให้ทราบสภาพทั่วไปในการผลิต การตลาด และการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย
- 2 ทำให้ทราบกระบวนการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย
- 3 ทำให้ทราบปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้นในการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทยและ แนวทางแก้ไข
- 4 เป็นแนวทางในการตัดสินใจเกี่ยวกับการลงทุนของนักธุรกิจ และเกษตรกรที่สนใจจะลงทุนในการทำธุรกิจเพื่อการส่งออกกล้วยไม้
- 5 เป็นข้อมูลที่ช่วยในการวางแผน การกำหนดนโยบายและแนวทางการส่งเสริมของเจ้าหน้าที่ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกในระดับต่างๆ
- 6 เป็นข้อมูลช่วยในการส่งเสริมการผลิตกล้วยไม้ เพื่อการส่งออก ที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ทั้งทางด้านปริมาณและคุณภาพ

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษานี้มุ่งศึกษาถึงแนวทางการพัฒนาการส่งออกกล้วยไม้ โดยศึกษาในรูปดอกกล้วยไม้สดและศึกษา เฉพาะบริษัทที่ส่งกล้วยไม้ส่งออก โดยกำหนดเลือกไปยังจังหวัดที่มีบริษัทผู้ส่งออกตั้งอยู่มากที่สุดคือ กรุงเทพมหานคร โดยจะศึกษารายละเอียดในเรื่องของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การผลิต การตลาด และปัญหา อุปสรรคต่างๆ ในการพัฒนาการส่งออกกล้วยไม้ไทย

การตรวจเอกสาร

สุมาลี ศรีเพชรไพศาล(2517) ได้กล่าวถึงการบรรจุหีบห่อว่า มีความสำคัญต่อ การรักษาสภาพดอกกล้วยไม้ ให้สวยงามเป็นอย่างมาก ถ้าหากการบรรจุหีบห่อไม่ดี อาจจะทำให้กล้วยไม้ชอกช้ำเสียหายได้ นอกจากนี้ดอกกล้วยไม้แต่ละชนิดจะต้องมีวิธีการบรรจุหีบห่อ ที่มีความปรารถนาแตกต่างกัน เช่นหวายปอมปาดัวร์ มีลักษณะการเรียงตัวของดอกเป็นแนวคู่ จึงสามารถจัดให้พบไปด้านใด ด้านหนึ่งได้ การชอกช้ำเนื่องจากการวางซ้อนกันไม่เกิดขึ้น นอกจากนี้หวายปอมปาดัวร์ยังมีลักษณะที่ดีคือมีความทนทานต่อการขนส่งได้ดีส่วนพวก แอสโคเซนต้า หรือแวนด้า ทีเอ็มเอ การเกิดดอกจะเกิดรอบข้อทำให้ข้อเป็นทรงกลมการเรียงหรือการบรรจุกล่อง ก็จะต้องมีการซ้อนทับกันแม้แต่ดอกในข้อเดียว กันความปรารถนาในการบรรจุหีบห่อ จะต้องมีความถี่ขึ้น ขั้นตอนในการบรรจุหีบห่อ หลังจากได้รับดอกกล้วยไม้จากเกษตรกรสมาชิกแล้ว จะทำการคัดขนาดของข้อ โดยแบ่งออกเป็น 2 ขนาดคือ

- 1 ขนาดช้อยาว เรียกว่า MD (Madame pompadour) จะมีลักษณะดอกบานไม่ต่ำกว่า 6 ดอก ดอกตูมไม่ต่ำกว่า 1 ดอก
- 2 ขนาดช้อสั้น SMD (Short madame pompadour) มีดอกบาน 4-5 ดอก ดอกตูมไม่ต่ำกว่า 1 ดอก

หลังจากการคัดขนาดแล้ว มีวิธีการปฏิบัติดังนี้

- 1 การให้น้ำ เพื่อช่วยให้ดอกกล้วยไม้มีน้ำหล่อเลี้ยง ให้สดชื่นอยู่ตลอดเวลาที่ทำการขนส่ง โดยทำการบรรจุลงหลอดพลาสติกที่มีสีขาวขุ่นรูปกรวยยาว 7 ซม. เส้นผ่าศูนย์กลาง 0.6 ซม. ส่วนบนมีจุดปิด มีรูกลางจุด เพื่อให้ก้านดอกกล้วยไม้สอดลงไปได้ รูนี้มี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขนาดพอดีกับก้านช่อดอก เมื่อ เสียบช่อดอกกล้วยไม้ลงไป

2 การบรรจุดอกกล้วยไม้ลงในถุงพลาสติก นำช่อกกล้วยไม้ที่บรรจุลงในหลอดพลาสติกแล้ว บรรจุลงในถุงพลาสติก ขนาด 27*8 นิ้ว ถุงนี้จะเจาะรูเพื่อให้มีการถ่ายเทอากาศ จากนั้นจึงปิดปากถุงด้วยเครื่องปิดผนึก

3 การบรรจุถุงกล่อง บรรจุถุงพลาสติกลงในกล่องกระดาษแข็งขนาดใหญ่ต่างๆ กันดังนี้ ขนาดเล็ก 20.0x8.0x3.5 นิ้ว ขนาดกลาง 22.5x8.5x4.0 นิ้ว ขนาดใหญ่ 24.0x8.5x4.5 นิ้ว ภายในกล่องกระดาษแข็งบุด้วยกระดาษเยื่อสีขาว 2-3 ชั้น สำหรับกล่องขนาดเล็กจะบรรจุได้ 4 ถุง ปิดเยื่อกระดาษให้เรียบร้อยผนึกกล่องด้วยกระดาษกาว หุ้มรอยต่อทั้งหมด เพื่อช่วยในการถ่ายเทอากาศ

4 การบรรจุลงในลังกระดาษ ถ้าเป็นฤดูร้อน หรือฤดูฝน จะมีดกล่องรวมกัน มีดละ 10 กล่อง ถ้าเป็นฤดูหนาวกล่องขนาดเล็กจะบรรจุลงในกล่องที่มีขนาดบรรจุได้ 10 กล่องภายในลังกระดาษนี้บุด้วยโฟมหนาประมาณครึ่งนิ้วอีกชั้นหนึ่ง เพื่อป้องกันมิให้ดอกกล้วยไม้กระทบกับอากาศเย็นจัด ซึ่งอาจจะทำความเสียหายให้กับดอกกล้วยไม้ได้

มาลินี อนุพันธุ์สกุล(2530) ได้ศึกษาถึงตลาดกล้วยไม้ของในประเทศไทยและต่างประเทศ โดยแบ่งตลาดในประเทศไทยออกเป็น 3 ส่วนคือ ตลาดองค์การค้า ตลาดยอดพیمان และ ตลาดส่งเสริมเกษตรกรไทย หรืออาจจะเรียกได้ว่า 3 ตลาดนี้เป็นตลาดดอกไม้กลาง ส่วนของตลาดต่างประเทศได้กล่าวถึง ลักษณะของดอกกล้วยไม้ที่ตลาดต้องการคือ ดอกมีสีสวย ช่อดอกดี และมีความบานทน ส่วนลักษณะที่ส่งออกกล้วยไม้มี 2 ลักษณะคือ ดอกกล้วยไม้เป็นก้านเดี่ยวๆ และเป็นดอกไม้กำ สำหรับดอกไม้กำเป็นดอกกล้วยไม้ชนิดต่างๆ หรือชนิดเดียวกัน รวมกับเฟิร์น ซึ่งมีหลายแบบ แต่ละรายจะเป็นผู้กำหนดชนิดหรือตั้งมาตรฐานของบริษัท เพื่อสะดวกในการสั่งซื้อของลูกค้าและผู้ส่งออกในการที่จะจัดดอกกล้วยไม้ไปให้กับลูกค้าได้ถูกต้อง

สายชล เกตุษา(2531) ได้ศึกษาการที่คุณภาพของดอกกล้วยไม้ลดลงมีสาเหตุที่สำคัญ 2 ประการคือ 1) การปลูกเลี้ยงและการดูแลรักษาไม่ดี และ 2) การปฏิบัติหลังการตัดดอกกล้วยไม้ไม่ถูกต้อง การใช้ช่อกกล้วยไม้ที่ตัดแล้ว เป็นขั้นตอนหนึ่งของการปฏิบัติหลังการตัดดอกกล้วยไม้ ดอกกล้วยไม้ที่ใช้ช่อกกล้วยไม้จะมีคุณภาพดีกว่าดอกกล้วยไม้ที่ไม่ผ่านการใช้ช่อก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิธีการศึกษา

1. การรวบรวมข้อมูล อาศัยข้อมูล 2 ประเภทคือ

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ(primary data) ได้จากการสำรวจโดยการสัมภาษณ์ โดยการสุ่มตัวอย่างบริษัทผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้สด โดยสุ่มตัวอย่างในเชิงสถิติแบบง่าย (simple random sampling) จากบริษัทผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ทั้งหมดในเขตกรุงเทพมหานครมีทั้งหมด 30 บริษัท โดยจะทำการสุ่มตัวอย่างมา 15 บริษัท

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ(secondary data) ได้จากการศึกษาจากรายงานเอกสาร วารสาร หรือตำราต่างๆ ของหน่วยงานการตั้งนี้คือกรมวิชาการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร สถาบันวิจัยพืชสวน กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ กรมศุลกากร กระทรวงการคลัง และกรมการค้าภายใน

2. การวิเคราะห์ข้อมูล เป็นการนำเอาข้อมูลต่างๆ ที่รวบรวมมาได้ทั้งหมด มาทำการสรุป และวิเคราะห์ข้อมูล โดยจะใช้การวิเคราะห์ในเชิงพรรณนา(Descriptive Analysis) โดยอาศัยตาราง รูปภาพ แผนภาพประกอบ เพื่อช่วยในการบรรยาย

บทที่ 2

การผลิตกล้วยไม้ของประเทศไทย

พื้นที่เพาะปลูกและผลผลิต

ในปัจจุบันประเทศไทยมีการปลูกกล้วยไม้เพื่อเป็นการค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากสามารถหารายได้ให้กับผู้ปลูกเลี้ยงจำนวนมาก จากข้อมูลของฝ่ายไม้ดอกไม้ประดับ กรมส่งเสริมการเกษตรประมาณว่าในปี 2530 พื้นที่เพาะปลูกกล้วยไม้ทั้งหมดประมาณ 12,000-13,000 ไร่ โดยมีผลผลิตเฉลี่ยไร่ละ 60,000 ช่อ/ปี สำหรับพื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตดอกกล้วยไม้ตั้งแต่ปี 2525-2530 มีดังนี้

ตารางที่ 1 พื้นที่ปลูกและผลผลิตดอกกล้วยไม้ ปี 2525/26-2530/31

ปี (พ.ศ.)	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	ผลผลิตรวม (ช่อ)	ผลผลิตเฉลี่ย/ไร่ (ช่อ)
2525/26	7,328	381,281,120	52,304
2526/27	8,791	391,902,780	44,580
2527/28		ไม่มีการสำรวจข้อมูล	
2528/29	10,493	629,580,000	60,000
2529/30	10,800	648,000,000	60,000
2530/31	12,000-13,000	720-780 ล้านช่อ	60,000

ที่มา : (ฝ่ายไม้ดอกไม้ประดับ กรมส่งเสริมการเกษตร)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แหล่งผลิต

แหล่งผลิตกล้วยไม้ที่สำคัญมี 3 จังหวัด คือ

1. กรุงเทพมหานคร ปลูกมากที่อำเภอหนองแขม ภาษีเจริญ และตลิ่งชัน ในปี 2530/31 มีพื้นที่ปลูกทั้งสิ้น 2,390 ไร่
2. นครปฐม ปลูกมากที่อำเภอสามพรานและนครชัยศรีพื้นที่ปลูกในปี 2530/31 มีประมาณ 2,353.5 ไร่
3. สมุทรสาครปลูกมากที่อำเภอกระทุ่มแบน และบ้านแพ้วในปี 2530/31 มีพื้นที่เพาะปลูกรวมทั้งสิ้น 1,802.7 ไร่

นอกจากที่กล่าวแล้วยังมีการเพาะปลูกบ้างในจังหวัด เชียงใหม่ สมุทรปราการ สมุทรสงคราม ปทุมธานี นครสวรรค์ ชลบุรี นครราชสีมา อุตรธานี สงขลา และภูเก็ต

พันธุ์กล้วยไม้

พันธุ์กล้วยไม้ที่นิยมปลูก ได้แก่

1. สกุหลาวาย (Dendrobium sp) ลักษณะของสีประจำดอกคือสีม่วง ได้แก่พันธุ์ มาตามปอมปาดัวร์ สีขาว ได้แก่พันธุ์วอลเตอร์โอบาย และพันธุ์แจกเกอลีนโทมัส สีชมพู ได้แก่พันธุ์อินทวงศ์ พันธุ์แพนด้า พันธุ์ซีซาร์พันธุ์ซอนเนีย สีเหลือง ได้แก่พันธุ์เกษมโกลด์
2. สกุหลอแรนด้า (Aranda sp) ได้แก่พันธุ์คริสติน
3. สกุหลอแรนเธอร่า (Aranthera sp) ได้แก่พันธุ์เจมส์สตอร์โอ
4. สกุหลอแรคนิส (Arachnis sp) ได้แก่พันธุ์แม็กก็อูย (แมลงบอลาย)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 5.สกุลออนซีเดียม (Oncidium sp) ได้แก่พันธุ์โกลเต็นชาวเวอร์,พันธุ์
โกรเออร์แรมเซย์
- 6.สกุลแวนด้า (Vanda sp) ได้แก่พันธุ์รอสโซล์เตียนา,พันธุ์แซนเดอรานา,
พันธุ์วิรัตน์
- 7.สกุลม็อคคาร่า (Mokara)
- 8.สกุลซิมบิเดียม (Cymbidium)

พันธุ์กล้วยไม้ที่นิยมปลูกเป็นการค้า ได้แก่

- 1.สกุลหวาย สีม่วง ได้แก่พันธุ์มาดามบอมปาดัวร์ สีขาว ได้แก่พันธุ์วอลเตอร์โอ
บายพันธุ์แจกเกอลีนโทมัส สีชมพู ได้แก่พันธุ์อินทวงศ์ พันธุ์แพนด้า พันธุ์ซีซาร์ พันธุ์ซอนเนีย
สีเหลือง ได้แก่พันธุ์เกษมโกลด์

ฤดูกาลเพาะปลูกและระยะเวลาเก็บเกี่ยว

ฤดูกาลเพาะปลูก

กล้วยไม้ปลูกได้ดีในช่วงฤดูฝนถึงต้นฤดูหนาว คือระหว่างเดือน มิถุนายน-ตุลาคม

ระยะเวลาเก็บเกี่ยว

ช่วงที่กล้วยไม้ให้ช่อดอกมากที่สุดคือช่วงฤดูฝน ระหว่าง เดือนสิงหาคม-ตุลาคม
ช่วงที่ให้ช่อดอกน้อยที่สุดคือ ช่วงฤดูแล้ง ระหว่างเดือนมกราคม-พฤษภาคม

การเพาะปลูกและการขยายพันธุ์

การปลูกเลี้ยงกล้วยไม้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ อาจแบ่งขั้นตอนการปลูกเลี้ยงได้ออกเป็น 3 ระยะคือ

1. ระยะต้นกล้า คือระยะที่กล้วยไม้ยัง เล็กอยู่โดยเริ่มตั้งแต่การนำกล้วยไม้ที่ออก จากขวดมาปลูกในกระถางหมู่ (Community pot) จนถึงปลูกในกระถางเดี่ยว (Thumb pot) หรือกระถางเดี่ยว

กล้วยไม้ที่อยู่ในขวดไม่ว่าจะ เพาะ เมล็ดหรือจะ เพาะ เลี้ยง เนื้อเยื่อก็ตาม เมื่อเจริญ เติบโตพอสมควร มีใบ มีรากดีแล้ว จึง เอาออกจากขวดเพื่อปลูกลงกระถางต่อไป ก่อนที่จะทำ การปลูกจะต้อง เลือกกล้วยไม้ออกเป็น 2 พวกคือ พวกแรกต้นเล็กปลูกลงในกระถางหมู่ ส่วน ต้นโต ปลูกในกระถางเดี่ยว

1.1 วิธีการปลูกในกระถางหมู่

กระถางหมู่ (Community pot) หมายถึงกระถางที่มีปากกว้าง 3.5 ถึง 4.5 นิ้ว ทรงเตี้ย กระถางนี้เตรียมไว้ปลูกกล้วยไม้ขนาดเล็ก ๆ ประมาณ 25 ถึง 40 ต้น ใส่ ถ่านก้อนขนาดประมาณ 2 เซนติเมตรลงไป โดยเลือกก้อนโรตองกัน ก้อนที่ย่อม ๆ ไว้ข้างบน ใส่ถ่านให้สูงขึ้นมาถึงขอบล่างกระถาง แล้วเอาออสมันดาโรยทับหน้า พอให้เห็นถ่านบ้าง รด น้ำให้โชกนำมาใช้ปลูกกล้วยไม้ได้ การที่ไม่ใส่เครื่องปลูกให้สูงกว่านี้ก็เพื่อให้ขอบกระถาง เป็น ที่พึ่งของกล้วยไม้ กันลม และยัง เป็นของกันกันลมโกรกโคนต้นอีกด้วย วิธีปลูก นำกล้วยไม้ วางลงบนเครื่องปลูกให้ห่างกันประมาณครึ่งถึง 1 เซนติเมตร โดยพยายามบังคับให้ยอดตั้ง ตรงไม่ว่าต้นและรากจะ คดงอย่างไรก็ตาม และควรใส่กล้วยไม้ให้แน่นดีกว่าใส่ให้หลวม เมื่อปลูกเต็มกระถาง เสร็จแล้วใช้ปากคีมจับแต่งกล้วยไม้ต้นที่ยัง เอียงอยู่ให้ยอดตั้งตรงทั้งหมด

1.2 วิธีการปลูกในกระถางเดี่ยวหรือกระถางเดี่ยว (Thumb pot)

กระถางเดี่ยว (Thumb pot) หมายถึง กระถางที่มีปากกว้าง 1 นิ้วถึง 1 นิ้ว ครึ่ง เจาะรูที่ก้นเครื่องปลูกนิยมใช้ออสมันดาอัดหลวมๆ ในแนวตั้ง เมื่อจะนำมาปลูกให้รดน้ำ

จนชุ่มแล้วค่อยๆ ดึงออสมันดาออกจากกระถาง ให้เรียงเส้นเป็นรูปกระถางตามเดิมอย่าให้แตกกระจาย ถ้าออสมันดาที่อัดมานั้นแน่นเกินไป ควรแบ่งออกเสียบ้าง เสร็จแล้วแยกออสมันดาออกเป็น 2 ซีก หยิบลูกกล้วยไม้ให้รากและโคนต้นอยู่ในออสมันดา รวบออสมันดาเข้าหากัน ใส่ลงในกระถางตามเดิม

2. ระยะไม้รุ่น เป็นการย้ายจากกระถาง 1 นิ้ว ลงปลูกในกระถางที่ใหญ่ขึ้น การเลี้ยงในกระถาง เจ็บทำให้เลี้ยงจนมีใบยาวประมาณ 5-7 เซนติเมตร ต่อจากนั้นจึงย้ายลงปลูกในภาชนะที่มีขนาดใหญ่ขึ้น สำหรับกล้วยไม้ประเภทแตกกอ เช่น หวาย ควรปลูกลงในกระถางทรงสูง ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางปากกระถาง 3 นิ้ว รองก้นกระถางด้วยเศษกระถางแตกที่สะอาด และอัดออสมันดาในแนวตั้งกับข้างบน

3. ระยะออกดอก วิธีการปลูกในระยะที่เป็นการย้ายภาชนะปลูก การย้ายครั้งนี้เป็นครั้งสุดท้าย คือ เมื่อย้ายแล้วก็ทิ้งไว้จนต้นกล้วยไม้ออกดอกได้เลย ปกติจะมีการย้ายภาชนะปลูก เมื่อกล้วยไม้ที่ปลูกในกระถาง หรือกระเช้าขนาดประมาณ 3 นิ้ว โตขึ้นมาแล้วจึงย้ายปลูกในภาชนะที่ใหญ่ขึ้นอีกขนาดหนึ่งมีตั้งแต่ 4-10 นิ้ว

การขยายพันธุ์กล้วยไม้

การขยายพันธุ์กล้วยไม้แบ่งได้เป็น 2 ประเภทคือ

1. การขยายพันธุ์โดยการตัดแยก วิธีการตัดแยกนั้นขึ้นกับลักษณะการเจริญเติบโตของต้นกล้วยไม้ กล้วยไม้ที่มีการเจริญเติบโตเป็นกอ โดยยใช้วิธี

- 1.1. ตัดแยกลำหน้าหรือกลุ่มลำหน้า
- 1.2. ตัดแยกลำหลังหรือกลุ่มลำหลัง
- 1.3. แยกตะ เกียง (หรือหน่อที่เกิดบนลำกล้วย)
- 1.4. บักชำลำหลัง

การตัดแยกลำหน้าหรือลำหลังนั้น อาจตัดแยกออกไปปลูเดี่ยวหรือเป็นกลุ่ม (2-3

ลา) ก็ได้ขึ้นกับขนาดของลัญจุกกล้วย กล้วยไม้สกุลหวาย ซึ่งมีลัญจุกกล้วยสูงกว่า 60 ซม. ใช้วิธีตัดแยกออกไปเพียงลาเดียว ลานี้ก็สามารถเลี้ยงหน่อใหม่ที่เกิดขึ้นมาได้ เพราะมีอาหารสะสมในต้นมากพอ แต่ถ้าเป็นขนาดเล็กจำเป็นต้องแยกเป็นกลุ่มๆ ละ 2-3 ลา เพื่อให้มีอาหารสะสมไปเลี้ยงลาใหม่พอเพียง

วิธีการตัดแยกนั้น ใช้มีดหรือกรรไกรตัดให้ส่วนของเหง้าขาดจากกัน แล้วทาปูนบริเวณรอยแผล เพื่อให้แผลแห้งเร็ว และไม่มีเชื้อจุลินทรีย์เข้าทำลาย ทั้งต้นไว้ในกระถางอย่าเพิ่งแยกออกไปปลูก รอจนเกิดหน่อใหม่ขึ้นมา และหน่อใหม่เริ่มแทงปุ่มรากสั้น ๆ จึงแยกออกไปปลูกการตัดแยกเพื่อให้เกิดหน่อใหม่เร็วขึ้น ควรทำในช่วงต้นฤดูร้อน ซึ่งเป็นเวลาที่ต้นกล้วยไม้เริ่มเกิดจะเกิดหน่อใหม่หลังจากพักตัวในช่วงฤดูหนาว หน่อใหม่จะเจริญเติบโตขึ้นมาพร้อมที่จะออกปลูกได้ในช่วงต้นฤดูฝนพอดี ถ้าปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ไม่กี่ต้น รอหลังจากดอกบานหมดช่อแล้วจึงตัดแยกจะเป็นช่วงที่เหมาะสมที่สุด สำหรับผู้ที่ปลูกตัดดอกเป็นจำนวนมาก ควรทำงานตลอดปี ถ้าฤดูการจะทำงานไม่ทัน หยอดตัดแยกทีละโต๊ะ เรียงไปเพื่อสะดวกในการทำงาน

ต้นกล้วยไม้สกุลหวายนั้นมักจะแตกตะเกียงหรือหน่ออ่อนขึ้นมาได้จากตาข้างบนลัญจุกกล้วย บางครั้งเกิดจากตาที่โคนก้านช่อดอกที่ตัดดอกไปแล้ว ตะเกียงนี้เมื่อมีขนาดโตพอสมควรมีสัก 2-3 ลาก็ปลิดไปปลูกได้ หรือตัดเอาส่วนปลายลาเดิมให้ติดไปด้วย แล้วจึงนำไปปลูก

ลาหลังของกล้วยไม้ที่ทั้งใบหมดแล้ว สามารถปักชำให้เกิดหน่อใหม่ได้ ลาหลังของกล้วยไม้สกุลหวายจะเกิดหน่อใหม่จากตาที่โคนลา หลังจากปักชำ แต่ถ้าตาที่โคนลาเสียไปจะเกิดหน่อใหม่ จากตาส่วบน ๆ สำหรับแคทลียาและออนซิเดียมจะเกิดหน่อเฉพาะจากตาที่โคนลาเท่านั้นถ้าตาถูกทำลายไปแล้วจะไม่สามารถเกิดหน่อใหม่จากตาที่อยู่บน ๆ ได้เลย

2. การขยายพันธุ์กล้วยไม้โดยการผสมเกสร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การผสมเกสรของดอกกล้วยไม้ส่วนใหญ่เกิดจากแมลง เช่น ผึ้ง แมลงภู่ ทั้งนี้ เนื่องจากกล้วยไม้มีดอกที่มีลักษณะ ไร้ท่อแมลง เข้าไปช่วยผสมเกสร เช่น มีสีสด มีน้ำหวาน ปัจจุบันมนุษย์เป็นผู้ที่ผสมเกสร และปรับปรุงพันธุ์ ได้ลูกผสมจำนวนมาก การผสมกล้วยไม้แบ่งเป็น

- 2.1. ผสมข้ามต้น เป็นการผสมระหว่างต้นในชนิดเดียวกัน
- 2.2. ผสมข้ามชนิด เป็นการผสมข้ามชนิดในสกุลเดียวกัน
- 2.3. ผสมข้ามสกุล เป็นการผสมข้ามสกุล

การดูแลรักษากล้วยไม้

ในการปลูกเลี้ยงต้นกล้วยไม้จะต้องประกอบด้วยปัจจัยสำคัญต่าง ๆ ดังนี้

เรือนกล้วยไม้

เรือนกล้วยไม้เป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งของการเลี้ยงกล้วยไม้ เพราะเรือนกล้วยไม้จะช่วยปรับสภาพสิ่งแวดล้อมของธรรมชาติ ให้เหมาะสมกับความต้องการของกล้วยไม้ เพื่อให้กล้วยไม้เจริญงอกงามดี แสงแดดเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิต แต่จะปลูกกล้วยไม้กลางแจ้งไม่ได้ เพราะกล้วยไม้ทนความร้อนไม่ได้มากนัก จึงต้องสร้างโรงเรือนเพื่อพรางแสง โดยใช้ไม้ระแนงตีให้เป็นช่อง บนหลังคา เรียกว่า เรือนกล้วยไม้ แบบไม้ระแนง เพื่อให้แสงแดดเข้าได้โดยความร้อนที่มากับแสงแดดจะถูกไม้ระแนงกรองเอาไว้ หลังคาเรือนกล้วยไม้ต้องตีไม้ระแนงให้เป็นแนวยาว ปลายขึ้นไปทางทิศเหนือและใต้หรือเรียกว่า ติขวางตะวัน เนื่องจากดวงอาทิตย์เคลื่อนตัวจากทิศตะวันตกออกไปทิศตะวันตก ดังนั้นเงาของไม้ระแนงและแสงแดดที่ส่องลอดลงไปตามช่องไม้ระแนง จะเคลื่อนตัวอยู่ตลอดเวลา จุดใดจุดหนึ่งบนกล้วยไม้จะกลับถูกแสงแดดและถูกเงาไม้ระแนงบังสลับกันไปโดยสม่ำเสมอ เพราะฉะนั้นทุก ๆ จุดบนกล้วยไม้จะถูกแสงแดดโดยทั่วถึงกันและมีเวลาพักเย็นสลับกันไป ฉะนั้นเรือนกล้วยไม้จะตีไม้ระแนงเช่นกัน ฉะนั้นเรือนด้านตะวันออกและตะวันตกจะตีตามแนวนอน ส่วนฟาเรือนทางทิศเหนือและใต้จะตีตามแนวตั้ง สถานที่ตั้งของ เรือนกล้วยไม้ต้อง เป็นสถานที่ถูกแสงแดดตลอดวันและมีลมพัดผ่านอยู่ตลอดเวลา และพื้นโรงเรือนควรเป็นอิฐ เนื่องจากอิฐช่วยดูดเก็บความชื้นไว้ได้นานและการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระเหยของน้ำช่วยให้เกิดความเย็นขึ้นในเรือนเป็นการลดความร้อนให้แก่กล้วยไม้ได้มาก

เครื่องปลูกและภาชนะสำหรับปลูก

วัสดุที่ใช้ในการปลูกกล้วยไม้ประกอบด้วย ภาชนะสำหรับปลูกและ เครื่องปลูก ภาชนะสำหรับปลูกกล้วยไม้ที่นิยมมาใช้มี กระถางดินเผา แบบทรงสูง ทรงเตี้ย เพราะมีราคาถูก ปลูกหรือรื้อถอนได้ง่าย และกระเช้าไม้สัก สำหรับภาชนะที่ใช้ปลูกหวาย และอะแรนด้าส่วนมากนิยมใช้ปลูกในกระถางดินเผาทรงสูง แบบกระถางต้นไม้แต่เจาะรูรอบกระถาง เพื่อระบายน้ำ และให้อากาศผ่านเข้าไปได้สะดวก เพื่อจะได้ทำให้เครื่องปลูกแห้งเร็ว ส่วนภาชนะที่ใช้ปลูกอนิเดียม จะใช้กระถางทรงสูงหรือทรงเตี้ยก็ได้ ขนาดกระถางที่จะใช้นั้นขึ้นอยู่กับขนาดของกล้วยไม้ หากกระถางใหญ่เกินไปต้นกล้วยไม้จะตั้งตัวช้าและมักไม่ค่อยเจริญงอกงามเท่าที่ควร เพราะการที่กระถางใหญ่เกินไปจะทำให้ความชื้นตอนกลางกระถางสูง รากออกรับอากาศภายนอกได้ยาก แต่ถ้ากระถางเล็กรากไหลออกจับขอบกระถางได้เร็ว เครื่องปลูกจะแห้งเร็ว ทำให้รากตายได้ง่าย

เครื่องปลูก

เครื่องปลูกคือ วัสดุที่ใส่ลงไปในกระถาง เป็นที่เก็บอาหาร หรือปุ๋ยของกล้วยไม้ เก็บความชื้น และเพื่อให้รากกล้วยไม้เกาะล้าต้นจะยึดตั้งอยู่ได้ เครื่องปลูกที่นิยมมาใช้มีหลายอย่างดังนี้คือ

1. ออสมันดา (Osmunda) เป็นเครื่องปลูกชนิดหนึ่ง ได้มาจากรากของเฟิร์นที่มีมือย่านป่าของประเทศไทย ลักษณะเป็นเส้นยาว สีน้ำตาลจนเกือบดำ และค่อนข้างแข็ง ออสมันดา เป็นเครื่องปลูกที่ดีที่สุดมีประโยชน์และคุณค่าสูง เป็นที่นิยมกันอย่างแพร่หลายทั่วทุกแหล่งที่มีการปลูกกล้วยไม้ เพราะสามารถเลี้ยงกล้วยไม้ได้เจริญงอกงามสม่ำเสมอตั้งแต่นั้นขนาดเล็กถึงต้นขนาดใหญ่ก่อนใช้ควรแช่น้ำหรือต้มเพื่อฆ่าเชื้อราก่อน ปกติมีอายุการใช้งานได้ 2-3 ปี สามารถเก็บความชื้นได้ดีมีความทนทานไม่พ่าย อัมบูยได้ดี

2. ก้ามปู เป็นเครื่องปลูกที่นิยมใช้ปลูกกล้วยไม้สกุลหวายมาก เพราะ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ราคาถูกโดยใช้ก้ามมะพร้าวแห้งที่มีเปลือกอัดตามยาวไว้แน่นลงไปในกระถาง ส่วนมากมักเป็นกระถางตั้งแต่ 3 นิ้วขึ้นไป เจียนผิวหน้าให้เรียบแล้วใช้แปรงลวดขัดหน้าให้เป็นขนเพื่อให้ผิวหน้าแห้งเร็วทันตะไคร้ และดูดซับน้ำได้ดีขึ้น เครื่องปลูกก้ามมะพร้าวเป็นเครื่องปลูกที่เก็บความชื้นได้ดีสูง เหมาะสำหรับกล้วยไม้ปลูกใหม่ เพราะทำให้ตั้งตัวเร็วและเจริญงอกงามเร็วกว่าปลูกด้วยเครื่องปลูกชนิดอื่น ๆ แต่มีข้อเสียอยู่ที่มียอายุการใช้งานได้ไม่นาน คือใช้ได้เพียง 2-3 ปี เครื่องปลูกก็ฟู ต้องเปลี่ยนเครื่องปลูกใหม่ และเกิดตะไคร้หน้าได้ง่าย ดังนั้นในการแก้ไขจะต้องลดความชื้นโดยการรดน้ำให้น้อยกว่าเครื่องปลูกชนิดอื่น และให้ถูกแสงแดดให้มาก

3. อิฐกับถ่าน เหมาะสำหรับการใช้ปลูกกล้วยไม้สกุลหวายขนาดใหญ่ เป็นเครื่องปลูกที่หาง่าย การปลูกก็สะดวก แต่ก็มีข้อเสีย คือเก็บความชื้นไม่สู้ดี นอกจากนั้นการปลูกด้วยอิฐกับถ่านจำเป็นต้องใช้กระถางขนาดใหญ่ขึ้นอีกเล็กน้อย

4. ถ่านและกระถางแตก เครื่องปลูกแบบนี้ใช้ถ่านผสมกับกระถางดินเผาที่แตกหรือใช้ถ่านอย่างเดียว เป็นเครื่องปลูกที่นิยมใช้ปลูกกล้วยไม้สกุลอะแรนด้าและสกุลออนซิเดียม นอกจากนั้นยังเหมาะสำหรับปลูกกล้วยไม้ที่โตแล้ว ถ้าเป็นไม้เล็กจะโตช้ากว่าปลูกด้วยก้ามมะพร้าว แต่เมื่อรากเกาะ เครื่องปลูกแล้วจะเจริญงอกงามและมีอายุการปลูกได้นานกว่าการปลูกด้วยก้ามมะพร้าวหรือออสมันดา เมื่อเวลาฝนตกชุกหรือรดน้ำมากเกินไปรากของกล้วยไม้ก็ไม่น่า เพราะเครื่องปลูกระบายน้ำได้ดี เชื้อราก็ไม่ค่อยเกิด ราคาก็ถูก จึงเหมาะสำหรับปลูกกล้วยไม้เป็นจำนวนมาก ๆ

5. ถ่านกับทรายและหินเกล็ด เครื่องปลูกแบบนี้ใช้ถ่านขนาดเล็กใส่ลงเกือบเต็มกระถาง แล้วใช้ทรายหยาบโรยลงไป เสร็จแล้วโรยทับหน้าด้วยหินเกล็ดให้พอดีกับระดับปากกระถางกล้วยไม้ที่นำมาปลูกจะต้องเป็นหน่อที่มีลำเสี้ยน ขนาดยาวตั้งแต่ 1 ฟุตขึ้นไป การปลูกด้วยเครื่องปลูกแบบนี้กล้วยไม้เจริญงอกงามช้าแบบเดียวกับที่ปลูกด้วยถ่านแต่เมื่อกล้วยไม้ตั้งลำแล้วจะเจริญงอกงามและมีอายุการปลูกได้นานปี

น้ำและการรดน้ำ

น้ำเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่งในการเลี้ยงกล้วยไม้ให้ได้ผลดี ทั้งในด้านคุณภาพและปริมาณน้ำที่ใช้รดกล้วยไม้มี 3 ประเภท คือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. น้ำฝน ถือว่าเป็นน้ำบริสุทธิ์ เหมาะที่จะใช้รดกล้วยไม้มาก แต่เราไม่สามารถจะหาน้ำฝนจำนวนมากได้ นอกจากจะเก็บน้ำฝนไว้รดกล้วยไม้ขนาดเล็กหรือกล้วยไม้ชนิดดี

2. น้ำประปา เป็นน้ำที่ใช้รดกล้วยไม้ได้ตรงจากน้ำฝน จัดว่ามีความบริสุทธิ์พอสมควร แต่น้ำประปาก็มีคลอรีนเจือปนอยู่ แต่มีปริมาณไม่มากพอที่จะทำอันตรายแก่กล้วยไม้ได้ ถ้ามีคลอรีนมาก ควรจะขังน้ำประปาสักดุ่มหรือแ่งค์ไว้เพื่อให้คลอรีนระเหย เหมาะที่จะนำมาใช้เพราะสามารถใช้เครื่องมือทุ่นแรงในการรดน้ำได้ดี

3. น้ำบาดาล น้ำบ่อ หรือน้ำคลอง น้ำประเภทนี้มักจะขุ่น ดิ่งนั้นก่อนที่จะใช้ต้องทำให้ใสเสียก่อนในเรื่องคุณภาพของน้ำนอกเหนือจากความสะอาดแล้ว ยังจะต้องพิจารณาถึงปริมาณเกลือแร่ที่ละลายอยู่ และความเป็นกรดเป็นด่าง เป็นต้น

วิธีการให้น้ำมีอยู่หลายวิธี เช่น จุ่มกระถางกล้วยไม้ลงในภาชนะใส่น้ำ วิธีนี้ดีที่ว่าถ้าเครื่องปลูกมีแมลง ตัวแมลงจะลอยขึ้นมา กล้วยไม้ได้รับน้ำเต็มที่แต่มีข้อเสียคือทำให้เสียเวลาการรดน้ำมาก และทำให้โรคติดต่อกันได้ง่าย เพราะถ้าต้นหนึ่งเป็นโรค เมื่อจุ่มอีกต้นหนึ่งลงไปก็จะทำให้โรคติดต่อกันได้ บางรายใช้บัวรดน้ำหรือใช้เครื่องสูบน้ำที่มีสายยางและมีหัวฉีดพ่นออกไปเป็นฝอย และมีอีกวิธีหนึ่งคือใช้ sprinkle โดยติดตั้งเครื่องเอาไว้เสร็จโดยรอบ พอเปิดก๊อกแล้วน้ำก็จะพุ่งฉีดออกเป็นฝอยทั่วไปหมดทุกส่วน การใช้บัวรดน้ำนั้นว่าเหมาะสมที่จะนำมาใช้มากที่สุด แต่ก็ควรเป็นบัวชนิดที่ให้น้ำฝอยละเอียดอ่อน จึงจะไม่ทำให้กล้วยไม้ช้ำ

เวลาที่เหมาะสมแก่การรดน้ำ ควรเป็นเวลาเช้าก่อนแสงแดดจัดเพราะหลังจากต้นไม้ได้พักมาแล้วตลอดคืน เครื่องปลูกก็ได้คลายความร้อนหมดแล้ว เมื่อรดน้ำก็จะให้ต้นกล้วยไม้นั้นถูกน้ำ ตั้งตัวแข็งแรง พอแสงแดดขึ้นในตอนสายอาหารที่ถูกเข้าไปสู่ลำต้นและใบพร้อม ๆ กับน้ำ ก็จะใช้เป็นประโยชน์โดยอาศัยกำลังงานแสงสว่างช่วย เมื่อผ่านไปสักครึ่งวันน้ำก็จะแห้งและรากจะได้รับอากาศเต็มที่ นอกจากนี้เวลาที่เหมาะในการให้น้ำควรเป็นตอนเย็นเมื่อความร้อนของแสงแดดอ่อนลงแล้ว การให้น้ำอาจให้วันละ 1 ครั้งในตอนเช้าหรือวันละหลายครั้งก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับดินฟ้าอากาศ

การให้น้ำกล้วยไม้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปุ๋ยที่ใช้สำหรับกล้วยไม้ที่ปลูกเลี้ยงใช้กันมี 2 ประเภทคือ ปุ๋ยผสม NPK และ
แม่ปุ๋ย

1. ปุ๋ยผสม (NPK) ปุ๋ยผสม NPK ที่ใช้กับกล้วยไม้มีคุณสมบัติที่สำคัญ และแตกต่างจากปุ๋ยผสม NPK ที่ใช้กับพืชไร่และพืชสวนอื่น ๆ คือ

ก. เป็นปุ๋ยสูตรสูง คือปริมาณธาตุอาหารปุ๋ย N+P+K รวมกันมีค่าสูงตั้งแต่ร้อยละ 50 โดยน้ำหนักขึ้นไป เช่น สูตร 20-20-20, 15-30-15 และ 30-20-10 เป็นต้น

ข. เป็นปุ๋ยผสมที่ละลายได้หมดไม่มีตะกอน

ค. เป็นปุ๋ยผสมแบบเป็นผล หรือเป็นเกล็ดผสมกันแบบธรรมดา (Blending)

ง. เป็นปุ๋ยที่ปราศจากอนุมูลบวกคลอไรด์ และมีปริมาณอนุมูลซัลเฟตไม่สูงจนเกินไป มีฟอสฟอรัสในรูปที่ละลายน้ำได้ง่ายจนหมด และมีไนโตรเจนในรูปใดก็ได้ เช่น แอมโมเนียไนเตรท และยูเรีย

2. แม่ปุ๋ย ชนิดของแม่ปุ๋ยที่นิยมใช้กันคือ

2.1 ไนโตรเจน เป็นธาตุที่ช่วยสร้างความเจริญเติบโตทางใบ ถ้าได้รับปุ๋ยที่มีธาตุไนโตรเจนมากเกินไป กล้วยไม้จะเจริญงอกงามรวดเร็ว แต่ทางใบและยอดอ่อนสีเขียวจัดต้นอ่อนแอมักล้มได้ง่าย ต้นชานโรด เกิดโรคได้ง่าย แต่ถ้าขาดธาตุนี้จะทำให้ใบเล็ก สีไม่เขียวต้นจะแคระแกรน แก่เร็วและออกดอกเร็วเกินไป

2.2 ฟอสฟอรัส เป็นธาตุที่ช่วยทำให้ต้นของกล้วยไม้แข็งแรง รากเจริญเร็ว และทำให้มีรากมาก ช่วยทำให้แตกหน่อเร็ว และออกดอกเร็วได้ดอกที่สมบูรณ์ แต่ถ้าขาดธาตุนี้ลำต้นจะแคระแกรนสีอ่อนแอมันไม่แข็งแรง รากมีน้อย หน่อไม่อวบ ใบจะมีสีเขียวจัดหรือสีเขียวม่วงออกดอกช้า เมล็ดไม่สมบูรณ์ แต่ถ้าใส่ธาตุนี้มากเกินไป จะทำให้กล้วยไม้แก่และออกดอกเร็วเกินไปใบจะเล็กและสั้นกว่าปกติ

2.3 โพแทสเซียม เป็นธาตุที่ช่วยในการเจริญเติบโตของหน่อและยอดช่วยในการสะสมอาหารจัพวกแบ่งไว้เลี้ยงลำต้นในระยะกล้วยไม้พักตัว ถ้าขาดธาตุนี้จะทำให้การเจริญเติบโตชะงักลำต้นมักลีบและแคระแกรน ปล้องถี่ผิดปกติ ปลายใบอ่อนและเหี่ยว ปลายใบแก่จะเป็นสีน้ำตาลและไหม้เกรียม

โรคและแมลงศัตรูของกล้วยไม้

ปัจจุบันโรคของกล้วยไม้ที่สำคัญมีดังนี้

1. โรคดอกสนิม เป็นโรคที่เป็นปัญหาที่สำคัญที่สุด เกิดจากเชื้อรา ดอกกล้วยไม้ที่เป็นโรคนี้อาจปรากฏจุดสีส้มถึงสีน้ำตาลแดงคล้ายสีสนิมบนกลีบดอก จุดสนิมอาจขยายตัวกว้างและรวมตัวกับจุดแผลข้างเคียงทำให้เกิดลักษณะแผลเป็นปื้น

2. โรคใบปื้นเหลือง เป็นโรคที่เกิดจากเชื้อราใบกล้วยไม้ที่ถูกเชื้อราชนิดนี้เข้าทำลายใบจะเปลี่ยนเป็นสีเหลือง เป็นปื้นจะทำให้ใบร่วงเร็วกว่าปกติโรคนี้นี้มักจะระบาดเมื่ออากาศค่อนข้างเย็น

3. โรคเน่าดำและโรคเน่าเส โรคทั้งสองชนิดนี้มีลักษณะอาการใกล้เคียงกัน กล่าวคือ กล้วยไม้ที่เป็นโรคจะแสดงอาการเน่า โดยบริเวณที่เป็นโรคจะเป็นแผลฉ่ำน้ำและมีสีน้ำตาลโรคเน่าดำเกิดจากเชื้อรา *Phytophthora palmivora* ส่วนโรคเน่าจะเกิดจากแบคทีเรีย *Pseudomonas gladiole*

4. โรคเกลสรดำ เป็นโรคที่มักจะเกิดกับดอกกล้วยไม้หลังการเก็บเกี่ยว มักจะเกิดโรคนี้นในช่วงที่ความชื้นสูง เชื้อราที่เกี่ยวข้องกับโรคนี้นี้มีมากกว่า 1 ชนิด เช่น *Geocosporium sp*, *Helminthosporium sp*.

5. เชื้อไวรัส เชื้อไวรัส *Cymleidium mosaic* ทำให้กล้วยไม้โดยเฉพาะกล้วยไม้สกุลหวายมีอาการยอดบิดแฉะแกรน ให้ช่อดอกสั้นและดอกเล็ก

6. โรคอื่น ๆ ได้แก่โรคแอนแทรกโนส โรคคราเมลิคฟักกาด โรคใบจุด อย่างไรก็ดี โรคเหล่านี้ความเสียหายให้กล้วยไม้ไม่มากนัก

แมลงและสัตว์อื่น ๆ ที่เป็นศัตรูกล้วยไม้ที่สำคัญ ได้แก่

1. ไรแดง (Spider Mites, Red Mitec) เป็นสัตว์ที่มีลักษณะใกล้เคียงกับแมลงมาก ต่างกันตรงที่มีขา 4 คู่ ตัวอ่อนมีสีตัวสีเหลืองอ่อนแต่หลังจากลอกคราบ 4 ครั้งก็เจริญเติบโตเต็มที่มีสีตัวสีแดงตัวเล็กมากมองด้วยตาเปล่าไม่ค่อยเห็น ไรแดงจะดูดกินน้ำเลี้ยงอยู่ใต้ใบ ทำให้กล้วยไม้ชะงักการเจริญเติบโต ไม่ค่อยออกดอก ดอกที่ได้จะมีช่อดอกสั้นและ

ดอกเล็ก

2. เพลี้ยไฟ (Thrips) เป็นแมลงตัวเล็กมากพอ ๆ กับไรแดง แต่ลำตัวเบรียวยาวเคลื่อนไหวรวดเร็วด้วยการบินหรือเดินโดยเฉพาะ เมื่อโตเต็มที่มีกลิ่นหอบชอนศัตรูและแสงแดดตามมุมภายในดอก เพลี้ยไฟจะดูดน้ำเลี้ยงจากเซลล์ของดอกทำให้เซลล์ตายเป็นทาง ๆ ถ้ารอยทำลายมีมากจะทำให้กลีบแห้งคล้ายถูกไฟไหม้ ส่วนกลีบที่ถูกดูดน้ำเลี้ยง แม้ว่าจะไม่ถึงกับแห้ง แต่สีดอกส่วนนั้นจะซีดลงอย่างเห็นได้ชัด

3. หนอนกัดใบ (Cutworms) เป็นชื่อเรียกรวมของหนอนกระทู้ทุกประเภท หนอนกระทู้ที่กัดกินใบกล้วยไม้ ซึ่งถ้าระบาดมากอาจจะกัดกินดอกด้วยนั้น มี 2 ชนิดคือ หนอนกระทู้ยาสูบ (Tobacco Cutworms) และ หนอนกระทู้หอม (Beet Armyworms) หนอนดังกล่าวนี้เป็นตัวอ่อนของผีเสื้อกลางคืน

4. แมลงสาบ (Cockroaches) แมลงสาบที่ทำความเสียหายต่อกล้วยไม้มี 2 ชนิดคือแมลงสาบบ้าน (American Cockroaches) และแมลงสาบแกลบ (German Cockroaches) แมลงสาบทั้ง 2 ชนิดนี้ ชอบกัดกินหน่ออ่อนและปลายรากที่เป็นส่วนเจริญของรากทำให้กล้วยไม้ชะงักการออกดอก มีดอกน้อยผิดปกติ

5. หนอนปลอก (Bag Worms) หนอนชนิดนี้จะสร้างปลอกด้วยเศษใบไม้แห้งหุ้มตัวและกัดด้วยใยเหนียว ๆ อยู่เสมอ หนอนปลอกจะแทะกินผิวใบของกล้วยไม้ทำให้เซลล์แห้งตาย ถ้าแผลที่แทะลึกมากจะทำให้ใบทะลุเป็นรู หนอนปลอกขยายพันธุ์ได้ดีในสภาพอากาศแห้งแล้ง

นอกจากนี้ ยังมีแมลงศัตรูที่ทำความเสียหายแก่กล้วยไม้รองลงมาได้แก่ ตั๊กแตน เพลี้ยแป้ง เต่ากล้วยไม้ เพลี้ยหอย นก และหนู

การป้องกันศัตรูพวกแมลงและโรคของกล้วยไม้ จะทำได้โดยการฉีดยาหรือพ่นยากำจัดแมลง ซึ่งควรฉีดตอนเย็นใกล้ค่ำ ไม่ควรฉีดในขณะแสงแดดจัดหรืออากาศร้อนจัด เพราะจะทำให้ยาระเหยเร็วหรือฉีดก่อนที่ฝนจะตก เพราะจะทำให้ฝนชะน้ำยาไปหมด และเมื่อเกิดโรคขึ้นควรแยกกล้วยไม้ที่ออกต่างหาก และต้องรักษาจนหายเสียก่อนจึงนำกลับมาเลี้ยงรวมกัน

ต้นทุนการผลิต

จากการรายงานการสำรวจของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ร่วมกับองค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ (FAO) พบว่าผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ประมาณ ร้อยละ 74 เป็นผู้ปลูกเลี้ยงรายย่อย คือ มีพื้นที่ปลูกน้อยกว่า 10 ไร่ และอีกร้อยละ 26 เป็นผู้เลี้ยงรายใหญ่คือ มีพื้นที่ปลูกมากกว่า 10 ไร่ ดังนั้นในที่นี้จะกล่าวถึงต้นทุนการผลิตของผู้เลี้ยงรายย่อยโดยมีขนาดของสวนกล้วยไม้จำนวน 1 ไร่ 2 ไร่ และ 5 ไร่ อายุการใช้งาน ของต้นกล้วยไม้ตั้งแต่ปลูกจนถึงรื้อทิ้งเฉลี่ย 3-5 ปี ต้นทุนในการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ประกอบด้วย (ตารางที่ 2-ตารางที่ 5)

1) ต้นทุนคงที่ ค่าใช้จ่ายที่สำคัญไม่ว่าจะเป็นสวนกล้วยไม้ขนาดใดก็ตามประกอบด้วยค่าพันธุ์ และสิ่งก่อสร้างในโรงเรือน คิดเป็นร้อยละ 70-80 ของต้นทุนรวมนอกจากนี้ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ อีกได้แก่ ค่าปรับปรุงดิน ทาหั่ว บ่มและท่อน้ำ เครื่องมือต่าง ๆ วัสดุที่ใช้ปลูกและอื่น ๆ สำหรับสวนขนาด 1 ไร่ มีต้นทุนคงที่ประมาณไร่ละ 136,500 บาทขนาด 2 ไร่ ต้นทุนคงที่ประมาณไร่ละ 99,285 บาท และขนาด 5 ไร่ ต้นทุนคงที่ประมาณไร่ละ 77,780 บาท

2) ต้นทุนผันแปร ค่าใช้จ่ายที่สำคัญประกอบด้วย ค่าลูกจ้างประจำ ค่าปุ๋ยเคมี และยาป้องกันศัตรูพืช คิดเป็นร้อยละ 50-80 ของต้นทุนรวม ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ นอกจากนี้คือ ค่าลูกจ้างชั่วคราว และค่าขนส่งกล้วยไม้ไปขายตลาด สำหรับขนาด 1 ไร่ มีต้นทุนผันแปรไร่ละ 12,093 บาท ขนาด 2 ไร่ มีต้นทุนผันแปรไร่ละ 12,093 บาท ขนาด 5 ไร่ มีต้นทุนผันแปรไร่ละ 12,494 บาท

จากการเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตของสวนกล้วยไม้ขนาดพื้นที่ปลูก ดังที่กล่าวแล้วปรากฏว่า เมื่อขนาดของสวนมีพื้นที่ปลูกเพิ่มขึ้น ต้นทุนการผลิตจะลดลง กล่าวคือต้นทุนคงที่จะลดลง ขณะที่ต้นทุนผันแปรจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่สูงขึ้นโดยเฉพาะค่าจ้าง แรงงาน ค่าปุ๋ยเคมี และค่ายาป้องกันศัตรูพืช

เมื่อเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตทั้งหมดกับรายได้แล้ว ปรากฏว่า สวนขนาด 2 ไร่ จะทำให้ผู้ปลูกเลี้ยงได้กำไรมากที่สุด กล่าวคือ ผู้ปลูกเลี้ยงต้องเสียค่าใช้จ่ายในการลงทุนประมาณไร่ละ 43,764.20 บาท ต่อปีขายออกกล้วยไม้ได้ประมาณ 79,750.00 บาท หรือกำไรประมาณ 35,885.80 บาท

ตารางที่ 2 แสดงต้นทุนคงที่ต่อไร่ สำหรับการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ของฟาร์มขนาดต่างๆ แยกตามรายการที่สำคัญๆ

หน่วย : บาท/ไร่

รายการ	1 ไร่			2 ไร่			5 ไร่		
	ค่าวัสดุ	ค่าแรงงาน	รวม	ค่าวัสดุ	ค่าแรงงาน	รวม	ค่าวัสดุ	ค่าแรงงาน	รวม
1 ค่าปรับปรุงดิน	-	2,000	2,000	-	1,250	1,250	-	900	900
			(1.4)			(1.3)			(1.2)
2 ทราย	7,000	1,000	8,000	2,000	1,000	4,000	-	-	-
			(5.8)			(4.0)			
3 สิ่งก่อสร้างใน โรงเรือน	35,000	10,000	45,000	30,000	4,000	34,000	32,000	1,000	33,000
			(33.0)			(34.2)			(42.4)
4 ปุ๋ยและค่าน้ำ	95,000	1,100	10,600	5,875	360	6,435	4,400	700	5,100
			(7.8)			(6.5)			(6.6)
5 เครื่องมือต่างๆ	2,000	-	2,000	2,000	-	2,000	800	-	800
			(1.5)			(2.0)			(1.0)
6 วัสดุที่ใช้ปลูก	6,000	500	6,500	8,100	1,500	9,600	4,450	750	5,180
			(4.8)			(9.7)			(6.7)
7 อื่นๆ									
- ค่าพันธุ์	59,400	-	59,400	40,000	-	40,000	32,000	-	32,000
			(43.5)			(40.3)			(41.1)
- ค่าแรงงาน ในการปลูก	-	3,000	3,000	-	2,000	2,000	-	800	800
			(2.2)			(2.0)			(1.0)
รวม	118,900	17,600	136,500	88,975	10,310	99,285	73,650	4,130	77,780

ที่มา : ภาควิชาเศรษฐศาสตร์การเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าลาดกระบัง
 กองส่งเสริมเทคโนโลยีการเกษตร

13953

ตารางที่ 3 แสดงต้นทุนผันแปรต่อไร่ต่อปีแยกตามขนาดของฟาร์ม

หน่วย : บาท/ไร่

รายการ	1 ไร่	2 ไร่	5 ไร่	รวมเฉลี่ยต่อไร่
ปุ๋ยเคมี	4,764.00 (36.4)	2,076.00 (17.2)	2,755.20 (22.1)	2,836.00 (22.7)
ยาป้องกันกำจัดศัตรูพืช	3,464.00 (26.5)	1,208.00 (10.0)	1,860.00 (14.9)	1,935.00 (15.5)
ค่าจ้างลูกจ้างประจำ	-	4,800.00 (39.7)	5,220.00 (41.8)	4,462.50 (35.8)
ค่าจ้างลูกจ้างชั่วคราว	390.00 (3.0)	1,170.00 (5.0)	860.00 (4.3)	878.75 (5.4)
ค่าขนส่งกล้วยไม้ไป ขายตลาด	1,524.00 (11.6)	600.00 (5.0)	540.00 (4.3)	678.00 (5.4)
ค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสด	2,851.00	2,139.00	1,260.00	1,678.63
อื่นๆ 1/	(21.8)	(17.7)	(10.1)	(13.5)
รวมเฉลี่ยต่อไร่	13,093.00	12,093.00	12,495.20	12,469.34

1/ ค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสดอื่นๆ ประกอบด้วย ค่าน้ำมัน ค่าไฟฟ้า ค่าซ่อมเครื่องมือ
ที่มา : ภาควิชาเศรษฐศาสตร์การเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 แสดงต้นทุนในการปลูกกล้วยไม้ต่อไร่ต่อปี แยกตามขนาดของฟาร์ม

หน่วย : บาท/ไร่

ขนาดของฟาร์ม	ต้นทุนคงที่	ต้นทุนผันแปร	ต้นทุนทั้งหมด
1 ไร่	43,680.00 (76.9)	13,093.00 (23.1)	56,773.00
2 ไร่	31,771.20 (72.4)	12,093.00 (29.8)	43,864.20
3 ไร่	24,889.60 (66.8)	12,495.20 (33.5)	37,384.80
รวมเฉลี่ย	33,446.93	12,560.40	46,007.33

ที่มา : ภาควิชาเศรษฐศาสตร์การเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 แสดงต้นทุนทั้งหมด รายได้และผลต่างของรายได้และต้นทุนต่อไร่ต่อปี
แยกตามขนาดของฟาร์ม

หน่วย : บาท/ไร่

ขนาดฟาร์ม	รายได้	ต้นทุน	ผลต่างของรายได้และต้นทุน
1 ไร่	54,000.00	56,773.00	2,775.00
2 ไร่	79,750.00	43,764.00	35,885.00
5 ไร่	70,030.00	37,384.80	32,645.20
รวมเฉลี่ยต่อไร่	67,926.67	46,007.33	21,919.34

ที่มา : ภาควิชาเศรษฐศาสตร์การเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แนวโน้มการผลิตกล้วยไม้เพื่อการส่งออก

จากสภาพอากาศที่เอื้ออำนวยต่อการผลิตและผู้ปลูกให้ความสำคัญและบำรุงรักษากล้วยไม้ทำให้ภาวะการผลิตกล้วยไม้อยู่ในเกณฑ์ที่ดี ส่งผลให้แนวโน้มการส่งออกมีลู่วางแจ่มใส

ในปี 2532 คาดว่าปริมาณดอกกล้วยไม้จะออกสู่ตลาดในระดับใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา ขณะเดียวกันภาวะการส่งออกดอกกล้วยไม้ไปจำหน่ายต่างประเทศยังคงมีลู่วางแจ่มใส แม้ว่าจะประสบกับการแข่งขันด้านราคาจากมาเลเซียและสิงคโปร์ แต่ไม่ได้เป็นอุปสรรคต่อการส่งออก ประมาณว่าตลอดปี 2532 ไทยจะส่งออกดอกกล้วยไม้ได้จำนวน 9,400 เมตริกตันมูลค่า 500 ล้านบาทโดยมีตลาดจำหน่ายที่สำคัญได้แก่ ญี่ปุ่น อิตาลี เยอรมัน ตะวันออก อังกฤษ และสหรัฐอเมริกา เป็นต้น ในด้านราคาส่งออกในปีนั้นคาดว่าจะมีแนวโน้มลดลง เนื่องจากการแข่งขันกันระหว่างผู้ส่งออกด้วยกัน (ข่าวเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2532)

สำหรับในปี 2531 ที่ผ่านมา ภาวะการส่งออกดอกกล้วยไม้ แจ่มใส ผลผลิตดอกกล้วยไม้มีมาก ผู้ปลูกสามารถเพาะพันธุ์ดอกกล้วยไม้ชนิดใหม่ๆ ออกสู่ตลาดมากขึ้น (ดังตารางที่ 6) จะเห็นได้ว่าผลผลิตกล้วยไม้ส่งออก ปี 2530/31 เป็นรายจังหวัด โดยแบ่งกล้วยไม้ออกเป็นกล้วยไม้ส่งออกที่สำคัญ และกล้วยไม้อื่นๆ

ตารางที่ 6 ผลผลิตกล้วยไม้ส่งออก ปี 2530/31

จังหวัด	ผลผลิต (พันช่อ)		
	กล้วยไม้ส่งออกที่สำคัญ	กล้วยไม้อื่นๆ	รวมทั้งจังหวัด
สมุทรสาคร	97,702.9	34,207.0	131,909.9
นครปฐม	194,543.8	59,153.4	253,697.2
กรุงเทพมหานคร	127,810.1	42,121.4	169,931.5
รวม	420,056.8	135,481.8	555,538.6

ที่มา : กองแผนงานและโครงการพิเศษ กรมส่งเสริมการเกษตร

หมายเหตุ : พันธุ์กล้วยไม้ส่งออกที่สำคัญ

- หวายขาว
- ขาวบี. เอ็ม.
 - วอลเตอร์โอบาย 4 เอ็น
 - แจ็คเกอลีนโทมัส 4 เอ็น
 - เอกพล "แพนด้า"
 - ซอนเนีย
- หวายชมพู
- วินัส
 - าวปาฮู
 - อินทวงศ์
 - ทับทิมสยาม
 - หลิมเฮปา
- หวายเหลือง
- เกษมโกลด์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- แมร์ทราวส์
- มาตามบอมบาตัวร์
- "แจ๊ค" คอนเสิร์ท
- ซาบิน
- ออนซีเดียม - โกลเด็นชาวเวอร์
- โกรเวอร์แรมเซย์
- โกลเด็นชาร์ก้า
- อะแรนด้า - อะแรนด้าคริสตัน เบอร์ 1
- อะแรนด้าคริสตัน เบอร์ 130
- อะแรนด้ามาตามพรรณี
- อะแรนด้าอราห์อัลซากอล์ฟ
- อะแรนเธอรา - เจมส์สตอร์โอ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

การตลาดกล้วยไม้ของประเทศไทย

วิธีการตลาด

ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เพื่อตัดดอก ส่วนใหญ่จะ เลือกตัดดอกกล้วยไม้ที่ได้คุณภาพแล้ว เพื่อส่งไปจำหน่ายให้ผู้ซื้อในตลาดต่างๆ

ตลาดท้องถิ่น

ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ที่อยู่ห่างไกลกรุงเทพฯ เช่น เชียงใหม่ นครสวรรค์ หนองคาย และอื่นๆจะขายดอกไม้ให้กับพ่อค้ารวบรวมในท้องถิ่น จากนั้นพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น จะส่งดอกไม้ไปให้พ่อค้ากลางกรุงเทพฯบางส่วน และบางส่วนส่งให้กับผู้ค้าปลีกในตลาดท้องถิ่นนำไปจำหน่ายให้ผู้บริโภคในท้องถิ่น นอกจากนี้พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นยังทำหน้าที่เป็นคนกลางในการจัดจำหน่ายดอกไม้จากตลาดกรุงเทพฯ ให้กับผู้ค้าปลีกในตลาดท้องถิ่นนำไปจำหน่ายต่อไป โดยเฉพาะในช่วงที่ตลาดมีความต้องการใช้ดอกไม้มาก เช่น วันปีใหม่ วันวาเลนไทน์ วันสงกรานต์ และวันแม่ เป็นต้น

ตลาดกรุงเทพมหานคร

กล่าวได้ว่าปากคลองตลาด และตลาดยอดพิมาน เป็นตลาดกลางรวบรวมดอกไม้ นานาชนิด จากผู้ปลูกในเขตกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียงโดยชาวสวนบางรายนำดอกไม้ไปวางจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง เนื่องจากระยะทางไม่ไกลการคมนาคมก็สะดวกทั้งทางบก ทางน้ำหรือชาวสวนอาจจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางในตลาดกรุงเทพฯซึ่งมีทั้งพ่อค้าประจำและ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พ่อค้าจร เพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้ผู้บริโภคในเขตกรุงเทพฯ ผู้ค้าในตลาดท้องถิ่น ผู้ส่งออก
ร้านจัดดอกไม้ โรงแรม ภัตตาคาร และวัด เป็นต้น

ตลาดต่างประเทศ

ผู้ส่งออกจะทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตจากพ่อค้าท้องถิ่น หรือพ่อค้าปากคลองตลาด
หรือจากสมาชิกของบริษัทผู้ส่งออกเองแล้วนำไปจัดการคัดเลือกและปฏิบัติการต่างๆ ก่อนการ
บรรจุหีบห่อ แล้วส่งออกจำหน่ายต่างประเทศ สำหรับบริษัทผู้ส่งออกรายใหญ่ๆจะมีห้องปฏิบัติ
การเพื่อทดลองค้นคว้าพันธุ์ ควบคุมคุณภาพผลผลิตให้ได้มาตรฐานตามที่ตลาดต้องการ นอกจากนี้
ยังมีโรงบรรจุหีบห่อที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพสูงอีกด้วย

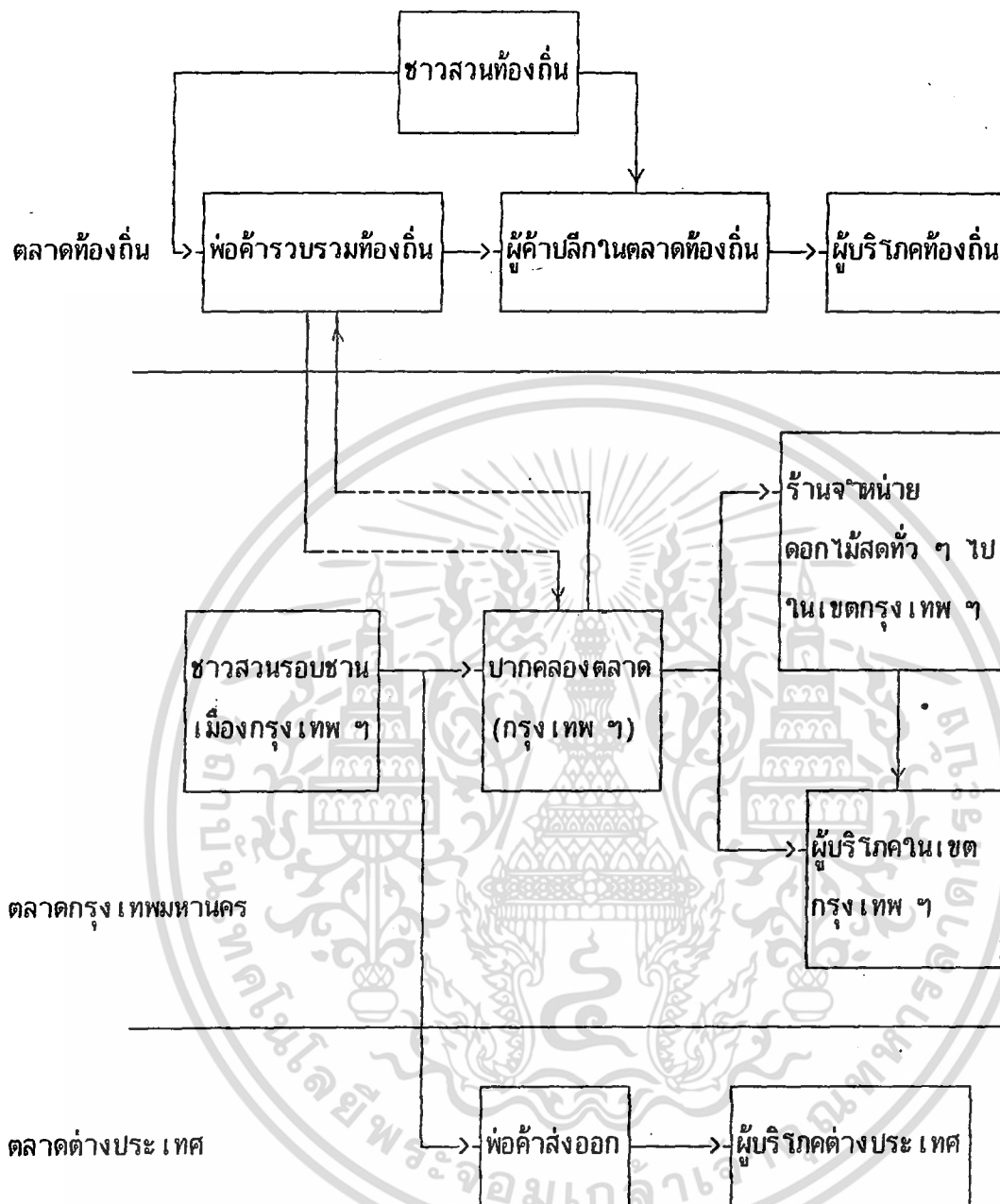
ตลาดภายในประเทศ

ตลาดขายส่ง

แหล่งขายส่งดอกไม้ที่สำคัญในกรุงเทพมหานครมีอยู่ 3 แห่งได้แก่ ตลาดองค์
การตลาด ตลาดยอดพินาณ และตลาดส่งเสริมเกษตรไทย ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนี้ส่วน
มาก จะจำหน่ายดอกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียว เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้ต้องใช้ความประณีต
ละเอียดอ่อนและความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะ

การรับซื้อดอกกล้วยไม้ของผู้ค้าส่ง ส่วนใหญ่เป็นดอกกล้วยไม้ที่มาจากแหล่งผลิต
ในเขตบางแค หนองแขม ดลิ่งชัน และสามพราน โดยออกไปรับซื้อจากพ่อค้าท้องถิ่นรายย่อย
และเจ้าของสวนเอง บางครั้งเจ้าของสวนหรือพ่อค้าท้องถิ่นนำมาส่งให้ถึงที่ โดยใช้บริการรถบรรทุก
หรือเรือเป็นพาหนะในการขนส่ง สำหรับการซื้อขายดอกกล้วยไม้ที่ตลาดกลางส่วนใหญ่จะทำการ
ตอนเช้ามีระหว่างช่วงเวลา 03.00-06.00น. และในเวลาภาคค่ำระหว่าง 20.00-
22.00น. ดอกกล้วยไม้ที่นำมาส่งให้พ่อค้าที่ตลาดจะถูกบรรจุไว้ในเข่งแล้วเอากระดาษปิด หรือ
ใส่ไว้ในถุงพลาสติกเป็นต้น ระหว่างการขนส่งดอกกล้วยไม้จะ หนีเสียบประมาณร้อยละ 2-3

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



แผนภาพที่ 1 วิธีการตลาดไม้ตัดดอกของไทยทั้งระบบ

ที่มา : (เอกสารทางวิชาการธนาคารกสิกรไทย เรื่อง ไม้ตัดดอก, 2530:8)

หมายเหตุ : ---- หมายถึงสัดส่วนการตลาดน้อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การชำระเงินในการซื้อขายดอกกล้วยไม้มีอยู่ 2 วิธีคือ ชำระเป็นเงินสดทันที เมื่อมีการส่งมอบดอกกล้วยไม้และซื้อด้วยเงินเชื่อ โดยจ่ายเงินเป็นงวด ๆ ประมาณ 2-5 วันต่อครั้ง

การกำหนดราคาซื้อขายของผู้ค้าส่ง จะพิจารณาถึงปัจจัยหลายอย่าง เช่น ปริมาณดอกกล้วยไม้ในตลาด ราคาตลาด คุณภาพ และกำไรที่สมควรจะได้รับ โดยปกติแล้ว ราคาซื้อขายจะเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปริมาณอุปทานและอุปสงค์เป็นสำคัญ เช่น ช่วงที่ดอกกล้วยไม้มีราคาแพงคือฤดูแล้ง เนื่องจากดอกกล้วยไม้เข้าสู่ตลาดน้อย และช่วงที่ตลาดมีความต้องการมาก คือประมาณเดือนตุลาคม-กุมภาพันธ์ เนื่องจากช่วงเวลาดังกล่าวตรงกับวันสำคัญและเทศกาลต่าง ๆ เช่น วันปิยมหาราช วันคริสต์มาส วันขึ้นปีใหม่ เป็นต้น ช่วงเวลาที่ดอกกล้วยไม้มีราคาซื้อขายต่ำ คือช่วงฤดูฝนและฤดูหนาว ซึ่งเป็นฤดูที่ดอกกล้วยไม้เข้าสู่ตลาดมาก แต่ในฤดูฝน ระหว่างเดือนสิงหาคม-ตุลาคมราคาจะถูกกว่าในฤดูหนาว

สำหรับตลาดซื้อขายดอกกล้วยไม้นั้นเป็นตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ กล่าวคือการซื้อขายดอกกล้วยไม้ไม่ต้องแข่งขันกับผู้อื่น เนื่องจากพ่อค้ามีข้อผูกพันกับชาวสวนและพ่อค้าท้องถิ่น รายย่อยหรืออาจมีสวนของตนเอง พ่อค้าอาจให้การช่วยเหลือชาวสวนหรือพ่อค้าท้องถิ่นโดยการให้กู้ยืมเงินและปัจจัยอื่น ๆ โดยไม่มีข้อผูกมัด แต่ชาวสวนและพ่อค้าจะหนี้สินค้ำมาขายให้ด้วยความสนิทสนมและอาศัยซึ่งกันและกัน

การจำหน่ายดอกกล้วยไม้ของผู้ค้าส่ง โดยทั่วไปแล้วจะจำหน่ายให้พ่อค้าปลีกทั้งเจ้าประจำและลูกค้าจรที่ตลาดกลางเอง เช่น ร้านจำหน่ายดอกไม้ทั่วไปในตลาดสด ผู้ขายดอกไม้ตามแผงลอยและข้างถนน ผู้รับจัดดอกไม้ในวัดและโรงแรม ส่วนลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัด พ่อค้าจะจัดส่งไปให้โดยบรรจุดอกกล้วยไม้ในกล่องหรือเข่ง และมีกระดาษหนังสือพิมพ์ปิดบนก่อนปิดฝาเข่ง

ชนิดและลักษณะของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายได้มากคือ สีสวย บานทน พอรุ่มดี ซ่อดอกถี่ และเป็นพันธุ์ใหม่ ตัวอย่างเช่น

1. ลักษณะสีสวย ผู้ขายส่งส่วนใหญ่ชอบดอกกล้วยไม้สกุลหวายสีชมพูทั้งชนิดกลีบกว้างและกลีบแคบ รองลงมาได้แก่ หวายสีขาวทั้งชนิดกลีบกว้างและกลีบแคบ หวายสีขาวปากแดงชนิดกลีบแคบ แคทลียา แผลงบอสีแดง และหวายปอมปาดัวร์ ตามลำดับนอกจากนี้ยังมี แวนด้าใบร่อง ดอกออนซีเดียมสีเหลือง และแวนด้าดอกเหลือง

2. ลักษณะช่อดอกดี ผู้ขายส่งในตลาดกลางไม้ดอกชอบดอกกล้วยไม้สกุลหวาย เพราะจำหน่ายได้มาก ผู้ซื้อนำไปใช้งานได้สะดวก เช่น ช่อดอกของหวายสีชมพูกลีบแคบและกลีบกว้าง ช่อดอกของหวายสีขาวกลีบกว้างและกลีบแคบ ช่อดอกของหวายสีขาวปากแดงกลีบแคบและช่อดอกของออนซีเดียม

3. ลักษณะฟอร์มดอกดี ฟอร์มดอกดีมีส่วนทำให้จำหน่ายดอกกล้วยไม้มาก ส่วนใหญ่ชอบฟอร์มดอกของแคทลียามากที่สุด รองลงมาได้แก่ หวายสีชมพูกลีบกว้างและกลีบแคบ ดอกหวายสีขาวกลีบกว้างและกลีบแคบ แวนด้าดอกใหญ่และแวนด้าใบร่อง ตามลำดับ

4. ลักษณะความบานทน ผู้ขายส่งทุกรายชอบความบานทนของแวนด้าใบร่องมากที่สุดนอกจากนี้ยังมีแผลงบอดอกลาย แผลงบอสีแดง แคทลียา หวายสีขาวปากแดงกลีบแคบ หวายสีขาวกลีบแคบ อะแวนด้าดอกสีฟ้า และแวนด้าดอกสีฟ้าซึ่งชอบเป็นอันดับรองลงมาตามลำดับ

ตลาดขายปลีก

ตามลักษณะการค้า นิยาม และหน้าที่ทางการตลาดของผู้ค้าปลีกแล้วสามารถแบ่งออกเป็น 5 ประเภทได้แก่ผู้ค้าปลีกในร้านจำหน่ายดอกไม้ทั่วไป ผู้ค้าปลีกในตลาดสด ผู้ค้าปลีกตามแผงลอย ผู้รับจัดดอกไม้ในวัด และโรงแรม ผู้ค้าเหล่านี้จะรับซื้อดอกกล้วยไม้จากชาวสวน พ่อค้าท้องถิ่น และพ่อค้าขายส่งในกรุงเทพฯ วิธีการรับซื้อของผู้ค้าปลีก มี 2 วิธีคือ ผู้ค้าปลีกออกไปรับซื้อเอง และหรือมีผู้นำดอกไม้มาขายให้ถึงที่ โดยเฉพาะร้านดอกไม้และผู้รับจัดดอกไม้ในวัดและโรงแรม การกำหนดราคารับซื้อ ส่วนใหญ่ผู้ค้าปลีกจะไม่มีอำนาจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในการกำหนดราคาซื้อขาย สำหรับการชำระ เงินมัดจำทั้ง เงินสดและ เงินเชื่อ

✓ การจำหน่ายดอกกล้วยไม้ของผู้ค้าปลีก โดยปกติจะจำหน่ายให้ลูกค้าทั่วไปทั้งลูกค้าประจำและลูกค้าจร สำหรับราคาจำหน่ายนั้นไม่แน่นอนแล้วแต่การพิจารณาของผู้จำหน่าย เช่น กำหนดราคาโดยพิจารณาถึงต้นทุนบวกกำไรที่ พิจารณาจากปริมาณอุปทานของดอกกล้วยไม้ในตลาดแต่ละวัน พิจารณาจากราคาดอกกล้วยไม้ที่รับซื้อมา พิจารณาจากปริมาณความต้องการของลูกค้า ความหรือบริการที่ต้องทำเพิ่ม ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ค้าปลีกประเภทวัดและโรงแรม เนื่องจากจะต้องนำดอกกล้วยไม้ไปจัดหลังที่ศพ และโรงแรมก็จะต้องนำไปประดับสถานที่ และดูจากประเภทลูกค้าที่ไปซื้ออาจเป็นลูกค้าประจำหรือลูกค้าจร ถ้าหากว่าเป็นลูกค้าประจำ ผู้ค้าปลีกก็จะจำหน่ายในราคาถูกลง

ลักษณะของดอกกล้วยไม้ที่ตลาดค้าปลีกต้องการซึ่งช่วยให้จำหน่ายมากขึ้น คือ สีสวยบานทน ช่อดอกดี พอร์มดอกดี และเป็นกล้วยไม้พันธุ์ใหม่ นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาถึงลักษณะการใช้งานเป็นสำคัญ เช่น ใช้จัดแจกัน พวงหรีด ต้มพวงมาลัย จัดโต๊ะอาหาร และจัดหน้าศพ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ผู้ค้าปลีกนิยมใช้ดอกกล้วยไม้สกุลหวายมากที่สุด รองลงมาได้แก่ช่อดอกแบบออนซีเดียม แวนด้าแต่ดอกกล้วยไม้ที่สามารถใช้งานได้หลายรูปแบบคือ แคนทิลิยา

ตลาดต่างประเทศ

ตลาดส่งออกดอกกล้วยไม้สดของไทยที่สำคัญแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มคือ ตลาดเอเชีย ตลาดยุโรป และตลาดอเมริกาเหนือ (ตารางที่ 7)

1 ตลาดเอเชีย ประเทศนำเข้าที่สำคัญได้แก่ ญี่ปุ่นและฮ่องกง จะนำเข้าดอกกล้วยไม้มากในฤดูหนาวประมาณเดือนธันวาคม-กุมภาพันธ์ ซึ่งเป็นช่วงที่ดอกไม้ท้องถิ่นมีน้อยและเป็นช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น คริสต์มาส และปีใหม่ ในปี 2530 ไทยส่งออกกล้วยไม้ไปยังประเทศญี่ปุ่น 3,141.7 ตันมูลค่า 183.3 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 44.31 ของมูลค่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การส่งออกกล้วยไม้ทั้งหมด

ญี่ปุ่นนิยมดอกกล้วยไม้ที่มีหลายสีในดอกเดียวกัน และนิยมดอกบาน การส่งกล้วยไม้ไปยังประเทศญี่ปุ่นยังมีอนาคตสดใส แม้ว่าญี่ปุ่นจะกวดขันการนำเข้าดอกกล้วยไม้อย่างเข้มงวดก็ตาม ปริมาณการนำเข้าดอกกล้วยไม้จากไทยก็ยังมีปริมาณเพิ่มขึ้นทุกปี นโยบายการนำเข้าของญี่ปุ่น ไม่มีการจำกัดการนำเข้า และไม่มีการกำหนดโควตาการเก็บภาษีนำเข้าโดยปกติจะเก็บในอัตราร้อยละ 10 แต่ญี่ปุ่นให้สิทธิพิเศษทางศุลกากรเป็นการทั่วไป (GSP) สำหรับดอกกล้วยไม้สดที่ส่งจากไทยโดยยกเว้นภาษีขาเข้า อย่างไรก็ตามดอกกล้วยไม้สดที่ส่งเข้าไปจำหน่ายในญี่ปุ่นจะต้องอยู่ภายใต้การควบคุมโรคพืช แมลง แบคทีเรีย และไวรัส โดยกฎหมายและข้อตกลงดังต่อไปนี้

Plant Quarantine Law ดอกกล้วยไม้สดที่นำเข้าจะถูกตรวจสอบ ณ ท่าอากาศยานหากตรวจสอบพบสิ่งผิดปกติ ซึ่งอาจจะขาดดอกกล้วยไม้ดังกล่าวจะถูกทำลายทันที

Seed and Stock Law พืชพันธุ์ไม้ชนิดใหม่จะต้องนำไปขึ้นทะเบียน และต้องได้รับอนุญาตก่อนจำหน่าย

Washing Treaty เป็นข้อตกลงระหว่างกลุ่มประเทศผู้ส่งออกและนำเข้าสัตว์และต้นไม้ ข้อตกลงดังกล่าวมีผลเริ่มใช้กับญี่ปุ่นตั้งแต่วันที่ 4 พฤศจิกายน 2520 เป็นต้นมา ซึ่งดอกกล้วยไม้สดก็อยู่ภายใต้ข้อตกลงดังกล่าวด้วย

2 ตลาดยุโรป ตลาดยุโรปเป็นตลาดดอกกล้วยไม้สดที่สำคัญเป็นอันดับสองรองจากญี่ปุ่น ในปี 2530 ไทยส่งออกดอกกล้วยไม้ไปตลาดยุโรป คิดเป็นร้อยละประมาณ 39.15 ของมูลค่าการส่งออกกล้วยไม้สดทั้งหมดตลาดที่สำคัญในกลุ่มนี้ได้แก่ สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน อิตาลี เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส ฟินแลนด์ สหราชอาณาจักร และสวีเดน

ตลาดยุโรปจะมีความต้องการนำเข้าดอกกล้วยไม้สดมากในช่วงฤดูหนาวประมาณเดือนตุลาคม-มกราคม เนื่องจากเป็นช่วงที่ดอกไม้ท้องถิ่นมีน้อยและเป็นช่วงเทศกาลคริสต์มาสและปีใหม่ส่วนในช่วงฤดูร้อนประมาณเดือนมิถุนายน-สิงหาคม ความต้องการจะน้อย เนื่องจากดอกไม้ท้องถิ่นจะออกสู่ตลาดมากเช่น ดอกทิวลิป คาร์เนชั่น

ดอกกล้วยไม้ที่ส่งออกไปยังยุโรปส่วนใหญ่เป็นกล้วยไม้สกุลหวาย ได้แก่ มาตามปอมปาดัวร์ สกุลซิมบิเดียม ได้แก่ ซิมบิเดียมดอกเล็ก ซิมบิเดียมดอกใหญ่ สกุลพาแรนนอปซิส รองเท้านารี เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 7 แสดงปริมาณและมูลค่าดอกไม้ไม้สดส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศจำแนกเป็นรายประเทศ ปี 2527-2530

ปริมาณ : เมตริกตัน

มูลค่า : ล้านบาท

ประเทศ	2527		2528		2529		2530	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
1 ญี่ปุ่น	1,682	114.4	2,164	184.7	2,654.9	189.5	3,141.7	183.3
2 อิตาลี	1,106	52.0	1,250	71.2	788.2	44.8	952.0	47.0
3 สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน	1,147	62.5	876	68.6	451.5	46.2	452.1	45.6
4 เนเธอร์แลนด์	991	45.5	862	46.5	624.9	34.1	563.1	34.1
5 สหรัฐอเมริกา	418	19.4	574	26.4	384.8	18.1	566.1	31.9
6 ฮอลแลนด์	278	15.4	317	14.2	237.8	8.0	300.8	10.7
7 ฝรั่งเศส	341	13.5	290	13.3	131.9	7.0	167.8	10.3
8 สหราชอาณาจักร	161	9.4	172	11.0	119.6	7.0	159.7	9.5
9 ฟินแลนด์	253	9.6	182	6.5	126.8	5.0	122.6	6.2
10 สวีเดน	210	8.3	194	7.8	116.9	6.4	116.1	5.4
11 สวิตเซอร์แลนด์	271	11.6	210	7.9	85.2	4.2	101.4	4.6
12 นอร์เวย์	214	9.8	202	11.0	102.1	6.5	99.6	6.0
13 ไต้หวัน	24	0.8	43	1.3	50.3	1.5	100.7	3.2
14 แคนาดา	39	3.4	60	3.3	44.3	2.5	74.0	3.3
15 ออสเตรเลีย	63	3.5	102	4.0	27.0	1.3	37.5	1.6
16 ออสเตรีย	131	4.8	105	3.6	26.4	1.2	27.3	1.2
17 เบลเยียม	68	3.4	65	3.6	16.2	0.8	14.5	0.7
18 อื่นๆ	84	3.7	113	4.5	65.6	2.6	93.4	4.3
รวม	7,481	391.0	7,781	489.4	6,054.4	386.7	7,090.4	408.9

ที่มา : กรมศุลกากร

ดอกกล้วยไม้สดที่นำเข้ามาประเทศไทยในกลุ่มยุโรปจะต้องเสียภาษีขาเข้า สำหรับประเทศไทยได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรภายใต้ GSP โดยเสียภาษีขาเข้าในอัตราร้อยละ 15 ตลอดปี ตลาดกล้วยไม้ที่สำคัญในยุโรป ได้แก่

2.1 ตลาดสหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน ในกลุ่มยุโรป สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมันเคยนำเข้าดอกกล้วยไม้จากไทยมากเป็นอันดับหนึ่ง แต่ในปัจจุบันการนำเข้ามีแนวโน้มลดลงทุกปี จะเห็นได้จากปี 2525 เยอรมันนำเข้าดอกกล้วยไม้จากไทยมูลค่า 83.3 ล้านบาท ปี 2526, 2527, 2529 และ 2530 การนำเข้าลดลงเหลือ 69.7, 62.5, 46.2 และ 45.6 ล้านบาท ตามลำดับในปี 2528 ที่นำเข้าเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

สาเหตุที่ทำให้ปริมาณความต้องการดอกกล้วยไม้ไทยลดลง เนื่องจากความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ในความต้องการบริโภคในอดีตชาวเยอรมันนิยมซื้อดอกกล้วยไม้สดเพื่อเป็นของขวัญ เนื่องจากเป็นดอกไม้ที่มีราคาแพง จะหาซื้อได้เฉพาะจากร้านขายดอกไม้เท่านั้น จึงเป็นดอกไม้ที่มีคุณค่าในความรู้สึกของผู้รับ แต่ในปัจจุบันดอกกล้วยไม้มีราคาต่ำมากในตลาดแห่งนี้

เนื่องจากการนำเข้ากล้วยไม้จำนวนมาก เป็นผลให้ดอกกล้วยไม้แพร่หลายเข้าไปจำหน่ายตามห้างสรรพสินค้าและแหล่งค้าขายอื่น ๆ ที่คล้ายคลึงกัน ค่านิยมในดอกกล้วยไม้จึงลดต่ำลงผู้ซื้อไม่นิยมซื้อสำหรับเป็นของขวัญอีก (ในเยอรมัน ดอกไม้ที่มีจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าจะเป็นดอกไม้ที่มีราคาถูกและผู้ซื้อจะซื้อไปเพื่อใช้เองเท่านั้น)

2.2 อิตาลี ในปี 2530 อิตาลี นำเข้าดอกกล้วยไม้จากไทย 952 ตัน มูลค่า 47 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 13.43 ของมูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้ทั้งหมด ดอกกล้วยไม้ที่อิตาลีนำเข้าจากไทยส่วนใหญ่ได้แก่ พันธุ์มาตามบอมปาดัวร์ แนวโน้มความต้องการดอกกล้วยไม้สดจากประเทศไทยนั้นว่ายังแจ่มใส เนื่องจากในอิตาลีไม่มีการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้

2.3 ตลาดเนเธอร์แลนด์ เป็นตลาดที่สำคัญ เนื่องจากตลาดนี้นิยมดอกกล้วยไม้ทั้งเพื่อใช้ในประเทศและเพื่อส่งออกต่อไปยังประเทศอื่น ๆ (Re-Export) อีกด้วย ปี 2530 เนเธอร์แลนด์นำเข้าดอกกล้วยไม้จากไทย 563.1 ตัน มูลค่า 34.1 ล้านบาท ดอกกล้วยไม้ไทยที่มีโอกาสจำหน่ายในเนเธอร์แลนด์ได้แก่ กล้วยไม้สกุลหวายพันธุ์ใหม่ ๆ มีสีสรรต่าง ๆ ให้เลือกมากขึ้นและต้องมีความพอดี บานทน

3 ตลาดอเมริกาเหนือ ที่สำคัญคือสหรัฐอเมริกาช่วงความต้องการนำเข้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ดอกกล้วยไม้สดจากไทย จะเป็นช่วงที่ชาวต่างชาติไม่สามารถผลิตดอกกล้วยไม้สนองความต้องการของสหรัฐได้ เป็นตลาดที่มีแนวโน้มแจ่มใสดำเนินการแก้ปัญหาในเรื่องคุณภาพของดอกกล้วยไม้ รวมทั้งปัญหาโรคและแมลง ซึ่งสหรัฐเข้มงวดในการนำเข้ามาก การนำเข้าดอกกล้วยไม้ของสหรัฐ ส่วนใหญ่จะสั่งซื้อจากประเทศเนเธอร์แลนด์ สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน และฮ่องกง เนื่องจากราคาถูกและค่าขนส่งถูกกว่าสั่งซื้อจากประเทศไทยทั้ง ๆ ที่ประเทศเหล่านี้ ก็นำเข้าจากประเทศไทยเกือบทั้งหมด

การส่งดอกกล้วยไม้ไทยไปสหรัฐอเมริกา ไทยได้รับสิทธิพิเศษทางการศุลกากรเป็นการทั่วไป (GSP) ไม่ต้องเสียภาษีขาเข้ายกเว้นดอกกล้วยไม้สดที่ส่งผ่านประเทศอื่น ดอกกล้วยไม้ที่นำเข้าจะถูกตรวจสอบคุณภาพโรคพืช และเชื้อราต่าง ๆ ซึ่งหากพบสิ่งผิดปกติจะถูกห้ามนำเข้าหรือถูกส่งไปรมควัน ซึ่งมีผลทำให้อายุการใช้งานของดอกกล้วยไม้สั้นลง

ปริมาณการส่งออก

ปริมาณการส่งออกตั้งแต่ปี 2524-2528 (ตารางที่ 8) ปริมาณการส่งออกกล้วยไม้สดมีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปี ยกเว้นปี 2527 ที่ลดลงกว่าปีก่อนหน้าเล็กน้อย กล่าวคือปี 2524 ส่งออกจำนวน 5,312 ตัน มูลค่า 401.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็น 7,781 ตัน มูลค่า 489.4 ล้านบาท ในปี 2528 ปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 46.48 และ 21.86 ตามลำดับ สำหรับปี 2529 ปริมาณการส่งออกลดลงเหลือ 6,055 ตัน มูลค่า 386.7 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2528 ปริมาณการส่งออกและมูลค่าลดลง 22.78 และ 20.98 ตามลำดับ การส่งออกลดลงเนื่องจากภาวะอากาศแห้งแล้ง ทำให้ผลผลิตกล้วยไม้ลดน้อยลงกระทบถึงการส่งออกให้ต่างด้วย ในปี 2530 การส่งออกกล้วยไม้เพิ่มสูงขึ้นเป็น 7,090.37 ตัน มูลค่า 408.86 ล้านบาท ปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 17.09 และ 5.74 ตามลำดับ ส่วนปี 2531 นั้น การส่งออกกล้วยไม้มีปริมาณ 9,531 ตัน มูลค่า 515.8 ล้านบาท ซึ่งเมื่อเทียบกับปี 2530 ปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้น 34.43 และ 26.41 ตามลำดับเนื่องจากการพัฒนาและปรับปรุงพันธุ์ให้มีคุณภาพดีขึ้น

การส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย

ในระยะเวลาที่ผ่านมาไทยสามารถส่งดอกกล้วยไม้ไปจำหน่ายต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 53 ของปริมาณดอกกล้วยไม้ที่ผลิตได้ ชนิดของดอกกล้วยไม้ที่ส่งออกประมาณร้อยละ 70 ของปริมาณส่งออกทั้งหมดเป็นพวก มาตามบอมบัตัวร์ ที่เหลืออีกร้อยละ 30 เป็นพวกหวายขาว หวายชมพู เจมส์สตอรี่โอ ออนซีเดียม โกลเด็นเซาเวอร์ หวายแฟนซี และเอสโคเซนต้า ดอกกล้วยไม้ที่ของตลาดต่างประเทศต้องการนั้น ต้องมีสีสวย พอร์มดอกดี และบานทนนานไม่น้อยกว่า 15 วัน

ตารางที่ 8 ปริมาณและมูลค่าดอกกล้วยไม้สดส่งออก ปี 2524-2531

ปี	ปริมาณ		มูลค่า	
	เมตริกตัน	%เพิ่ม(ลด)จากปีก่อน	ล้านบาท	%เพิ่ม(ลด)จากปีก่อน
2524	5,312	-	401.8	-
2525	6,322	+19.01	334.5	-16.75
2526	7,904	+25.02	353.9	+5.80
2527	7,481	-5.35	391.0	+10.48
2528	7,781	+4.01	489.4	+25.17
2529	6,055	-22.08	386.7	-20.98
2530	7,090	+17.09	408.9	+5.74
2531	9,531	+34.43	515.8	+26.14

ที่มา : (ศูนย์สถิติการพาณิชย์, 2531)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลักษณะ ของดอกกล้วยไม้

ดอกกล้วยไม้ที่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศที่สำคัญๆ มีดังนี้

1 หวายมาดามปอมปาดัวร์ (Dendrobium Madame Pompadour : MD)
ดอกกล้วยไม้พันธุ์มาดามปอมปาดัวร์นี้อยู่ในตระกูลหวาย มีดอกสีม่วงช่อยาวกลีบดอกใหญ่กลมติดกัน

2 หวายซีซาร์ (Dendrobium Cercar : White pink (WH.))
ดอกกล้วยไม้พันธุ์ซีซาร์ อยู่ในตระกูลหวาย มีดอกสีขาวตรงปลายกลีบดอกออกสีชมพู กลีบดอกเล็กและยาวกว่าดอกมาดามช่อยาว

3 หวายแจ็กเกอร์สัน (Dendrobium Jacquelye Thomas : Pure white (PWH.)) ดอกกล้วยไม้พันธุ์แจ็กเกอร์สันโทมัส อยู่ในตระกูลหวายดอกสีขาวล้วนกลีบดอกเล็กช่อยาว

4 คริสติน (Aranda Christine : CH) เป็นดอกกล้วยไม้ประเภทแมลงปอ มีดอกสีชมพู มีจุดๆ บนกลีบดอก

5) อะแรนเธอร่า เจมส์เตอริโอ (Aranthera Jame Storie (James)) มีสีออกส้มแดง เป็นไม้ประเภทพันธุ์แมลงปอ

6 แม็กคีย์ (Arachnis Maggie Oei : MG) เป็นดอกกล้วยไม้พันธุ์แมลงปอ มีดอกสีต่างๆ ขาวกับน้ำตาล

7 ออนซีเดียม โกลเดนเชาเวอร์ (Oncidium Golden Shower : ONC)
มีลักษณะดอกเล็กๆ สีเหลืองและมีจุดเล็กน้อยออกสีส้ม แต่ละก้านจะมีก้านแยกออกในลักษณะแบบกางปลาพร้อมทั้งดอกเล็ก ๆ

รูปแบบและมาตรฐานในการส่งออก

ดอกกล้วยไม้ที่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศมี 3 ลักษณะ คือช่อเดี่ยว ไม้ก้า (Bouquet) และดอกเดี่ยว ซึ่งในทางปฏิบัติเพื่อการส่งออกแล้วจำเป็นต้องมีการคัดเลือกดอกกล้วยไม้ โดยคำนึงถึงรายละเอียดต่าง ๆ เป็นต้นว่า ความห่างของแต่ละดอกในช่อต้องมี

ความห่างเท่าๆ กัน ความอุดมสมบูรณ์ของดอกต้องปราศจากรอยตำหนิของโรคแมลงความสะอาดของดอกต้องปราศจากคราบปุ๋ย ยา และฝุ่นละออง ดอกต้องไม่มีการผสมเกสรและไม่เป็นโรคเกสรดำ

มาตรฐานในการส่งออกดอกกล้วยไม้ มีดังนี้

1 หวาย (Dendrobium) ช่อยาว มีจำนวน 13 ดอกขึ้นไป ช่อสั้น มีจำนวน 9 ดอกขึ้นไป ช่อสั้นสุด มีจำนวน 8 ดอกลงมา แต่ต้องไม่ต่ำกว่า 5 ดอก

2 เจม (A. Jame Storei) ช่อยาว มีแขนง 3 แขนงขึ้นไป (แต่ละแขนงยาวไม่ต่ำกว่า 25 ซม.) ช่อสั้น มีแขนง 2 แขนงขึ้นไป

3 แม็กกีย์ (A.Maggi Oei) ช่อยาว มีขนาด 50 ซม. ขึ้นไป ช่อสั้น มีขนาด 49 ซม.ลงมา

4 คริสติน (Arnd. Christine) ช่อยาว มีจำนวน 10 ดอก ขึ้นไป ช่อสั้น มีจำนวน 9 ดอก ลงมา

5 เวนดี้ (Arand. Wemdy Scott) ช่อยาว มีจำนวน 9 ดอกขึ้นไป ช่อสั้น มีจำนวน 8 ดอกลงมา

6 โกลเด้น (Onc. Golden shower) ช่อยาว มีขนาดกว้าง 20 ซม. ยาว 65 ซม. ขึ้นไป ช่อสั้น มีขนาดกว้าง 15 ซม. ยาว 55 ซม. ขึ้นไป ช่อสั้นสุด มีขนาดกว้าง 14 ซม. ยาว 54 ซม. ลงมา

7 แวนด้า (Vanda & Assocenda) ดอกใหญ่ ช่อยาวมีจำนวน 9 ดอกขึ้นไป ช่อสั้นมีจำนวน 8 ดอกลงมา ดอกกลาง ช่อยาว มีจำนวน 12 ดอกขึ้นไป ช่อสั้น มีจำนวน 11 ดอกลงมา ดอกเล็ก ช่อยาว มีจำนวน 15 ดอกขึ้นไป ช่อสั้น มีจำนวน 14 ดอกลงมา

สำหรับไม้ที่ส่งออกนั้น จะประกอบด้วยดอกกล้วยไม้ชนิดต่าง ๆ หรือชนิดเดียวกันมัดรวมกับใบเฟิร์น (เช่น เฟิร์นใบมะขาม เฟิร์นนคราช) ซึ่งไม้ที่ส่งออกนี้มีอยู่หลายแบบขึ้นอยู่กับบริษัท ผู้ส่งออกแต่ละรายจะเป็นผู้กำหนดหรือตั้งเป็นมาตรฐานของบริษัทเพื่อสะดวกในการสั่งซื้อของลูกค้า และผู้ส่งออกจะได้จัดไม้ให้ลูกค้าได้อย่างถูกต้องตามความต้องการ ตัวอย่างรูปแบบของไม้กา เช่น

1 BOUQUET 3 SMD-2 FERNS หมายถึงไม้ที่ประกอบด้วยดอกมาตาม ทั้ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หมด 3 ก้านสั้น และใบเฟิร์นอีก 2 ก้านมัดรวมกัน

2 BOUQUET 2 SMD OR SPW-2FERNS ไม้ที่ประกอบด้วยดอกมาตามก้านสั้น 2 ก้าน ดอกกล้วยไม้ซีซาร์ 1 ช่อหรือดอกกล้วยไม้แจ๊คเกอร์ลิน โทมัส 1 ช่อ อย่างใดอย่างหนึ่ง และมีใบเฟิร์น อีก 2 ก้านมัดรวมกัน

3 BOUQUET 3 DIFFERENT KIND OF ORCHIDS-2 FERNS ไม้ที่ประกอบด้วยดอกกล้วยไม้ชนิดต่าง ๆ 3 ชนิดรวมกันและใบเฟิร์นอีก 2 ก้านมัดรวมกัน

4 BOUQUET 3 SPW - 2 FERNS ไม้ที่ประกอบด้วยกล้วยไม้แจ๊คเกอร์ลิน สีขาว ก้านสั้น 3 ก้าน และใบเฟิร์นอีก 2 ก้าน มัดรวมติดกัน

5 BOUQUET 3 SWH - 2 FERNS ไม้ที่ประกอบด้วยดอกกล้วยไม้ซีซาร์สีชมพู ก้านสั้น 3 ก้านและใบเฟิร์น 2 ก้านมัดรวมกัน

6 BOUQUET 5 SMD - 2 FERNS ไม้ที่ประกอบด้วยดอกมาตามก้านสั้น 5 ก้านและใบเฟิร์นอีก 2 ก้านมัดรวมติดกัน

7 BOUQUET 3 MD - 2 FERNS ไม้ที่ประกอบด้วยดอกกล้วยไม้มาตามขนาดกลาง 3 ก้าน และใบเฟิร์น 2 ก้านมัดรวมกัน

8 BOUQUET 2 MD - 1 WH Or PW 2 FERNS ไม้ที่ประกอบด้วยดอกกล้วยไม้มาตามขนาดกลาง 2 ก้าน ดอกกล้วยไม้ซีซาร์ขาวอมชมพู หรือดอกกล้วยไม้แจ๊คเกอร์ลินสีขาว อย่างใดอย่างหนึ่งขนาดกลาง 1 ก้าน และใบเฟิร์น 2 ก้านมัดรวมกัน

9 BOUQUET 3 SMD - 2 SWH - 2 FERNS ไม้ที่ประกอบด้วยดอกกล้วยไม้มาตามขนาดสั้น 3 ก้าน ดอกกล้วยไม้ซีซาร์ขาวอมชมพูขนาด 2 ก้าน และใบเฟิร์น 2 ก้านมัดรวมกันเป็น 1 ก้า

10 BOUQUET 1 SMD + 2 OTHERS + 2 FERNS ไม้ที่ประกอบด้วยดอกกล้วยไม้มาตามขนาดสั้น 1 ช่อ ดอกกล้วยไม้ชนิดอื่น ๆ อีก 2 ช่อและใบเฟิร์นอีก 2 ก้านมัดรวมกันเป็นไม้ก้า

การบรรจุหีบห่อ

เมื่อผู้ส่งออกรวบรวมกล้วยไม้แล้วจะนำมายังโรงบรรจุหีบห่อ เพื่อทำการตัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ดอกกล้วยไม้ที่มีคุณภาพคือออกมาแล้วจัดเกรดเป็นช่อยาวพิเศษ ช่อยาว ช่อกลาง และช่อสั้นแล้วนำไปแช่ในน้ำสะอาด ซึ่งผู้ส่งออกบางรายอาจมีการเติมสารเคมีบางชนิดลงไปเพื่อกันเชื้อจุลินทรีย์เข้าไปด้วยหรือถ้าเป็นดอกไม้ก็จะจัดตามแบบที่ลูกค้าต้องการก่อนการบรรจุหีบห่อ

วิธีการบรรจุหีบห่อ

1 เพื่อให้ดอกกล้วยไม้คงความสดไว้ได้นานตลอดระยะเวลาการขนส่ง ก่อนบรรจุดอกกล้วยไม้ลงกล่อง ผู้ส่งออกบางรายจะใช้สลิ้นหีบห่อห่อมาด ๆ หุ้มปลายก้านของช่อดอกซึ่งจะใช้สลิ้นพื้นที่ละ 5-10 ช่อ เพื่อเป็นการประหยัดเวลาและแรงงานแทนการพันที่ละช่อและบางรายใช้ก้านช่อเสียบลงในหลอดพลาสติกเล็ก ๆ ซึ่งมีน้ำบรรจุอยู่ แต่การใช้หลอดพลาสติกมีข้อควรระวัง คืออาจทำให้ก้านช่อที่เสียบลงไปถูกครูดเกิดแผลน้ำได้ ทำให้ดอกกล้วยไม้เน่าเสียเร็วกว่าที่ควร

2 จากนั้นนำดอกกล้วยไม้ที่เสียบก้านหรือพันก้านเรียบร้อยแล้วบรรจุลงในถุงพลาสติกขนาด 27*8 นิ้ว ถุงนี้เจาะรูเพื่อให้มีการถ่ายเทอากาศ ปริมาณการบรรจุของหวายบอมบาตัวรี ช่อยาว 6 ช่อ/ถุง ช่อสั้น 9 ช่อ/ถุง แวนด้า ที.เอ็ม.เอ. 2 ช่อ/ถุง จากนั้นจึงปิดปากถุงด้วยเครื่องกดผนึก

3 สำหรับไม้ก้าน นิยมใช้แผ่นพลาสติกใสคล้ายกระดาษแก้ว เรียกว่ากระดาษโพลีเพลกซ์ ห่อดอกไม้ก้านเป็นรูปทรงกรวยก่อนบรรจุลงกล่อง

4 การบรรจุลงกล่อง บรรจุถุงพลาสติกลงในกล่องกระดาษแข็ง

ขนาดเล็ก 20.0*8.0* 3.5 นิ้ว

ขนาดกลาง 22.5*8.5*40.0 นิ้ว

ขนาดใหญ่ 24.0*8.5* 4.5 นิ้ว

ภายในกล่องกระดาษแข็งบุด้วยกระดาษเยื่อสีขาว 2-3 ชั้น สำหรับกล่องขนาดเล็กจะบรรจุได้ 4 ถุง ปิดเยื่อกระดาษให้เรียบร้อย ผนึกกล่องด้วยกระดาษกาว หุ้มรอยต่อทั้งหมดเพื่อช่วย กันการถ่ายเทของอากาศ

5 การบรรจุลงลังกระดาษ ถ้าเป็นฤดูร้อนหรือฤดูฝน จะมีคกล่องรวมกันมีคละ 10 กล่อง แต่ถ้าเป็นฤดูหนาว กล่องขนาดเล็กจะบรรจุในลังกระดาษ ที่มีขนาดบรรจุได้ 10

กล่องภายในลังกระดาษนี้จะบุด้วยโพนหนาประมาณครึ่งนิ้วอีกชั้นหนึ่ง เพื่อป้องกันมิให้ดอกกล้วยไม้กระทบกับอากาศเย็นจัด ซึ่งอาจทำให้ความเสียหายให้แก่ดอกกล้วยไม้ได้ หลังจากที่ทำ การบรรจุหีบห่อเรียบร้อยแล้วจึงทำการขนไปยังท่าอากาศยานดอนเมือง เพื่อส่งไปพร้อมกับเที่ยวบินที่ต้องการ

การขนส่ง

ในกรณีที่บริษัทเป็นผู้ขนส่งกล้วยไม้เอง บางครั้งอาจจะใช้รถห้องเย็น รถปรับ อากาศรถตู้ธรรมดา รถกระบะ หรือ เรือ แล้วแต่ความเหมาะสม โดยบริษัทจะนับจำนวน กล้วยไม้แล้วบรรจุลง เรือในลัง ไม้ซึ่งมีผ้าชุบน้ำปูรองพื้นไว้ และจะคลุมด้วยผ้าชุบน้ำ เมื่อบรรจุ กล้วยไม้เรียบร้อยแล้ว วิธีนี้เป็นวิธีที่ดีที่สุด เนื่องจากกล้วยไม้จะไม่ช้ำ

นอกจากจะบรรจุกล้วยไม้ลงในลังแล้ว บางครั้งอาจจะวางกล้วยไม้ซ้อนกันบนพื้น รถหรือ เรือโดยมีผ้าปูพื้นและคลุมไว้ ในกรณีที่ผู้รวบรวมเป็นผู้ขนส่งกล้วยไม้ ผู้รวบรวมจะนับ จำนวนแล้ววางกล้วยไม้วางซ้อนกันบนพื้นรถหรือ เรือ รถที่ใช้ขนส่ง ได้แก่ รถปรับอากาศ รถตู้ ธรรมดาหรือรถกระบะ หากเกษตรกรขนกล้วยไม้ไปให้บริษัทเอง จะใช้รถกระบะหรือ เรือโดย วางกล้วยไม้ซ้อนกันบนพื้นรถหรือ เรือ

ในการส่งออกดอกกล้วยไม้สดมักจะส่งออกหลายสัปดาห์ในวันศุกร์ เสาร์ อาทิตย์ เพื่อขายในวันราชการ และ เนื่องจากกล้วยไม้เป็นสินค้าประ เภทเน่าเสียง่ายและเป็นสินค้า ที่จัดอยู่ในประ เภทสินค้าตามฤดูกาล จึงจำเป็นต้องใช้บริการขนส่งระหว่างประ เภทโดยทาง อากาศ

ราคา

ราคากกล้วยไม้ภายในประเทศ จะเปลี่ยนแปลงตามปัจจัยต่าง ๆ คือปริมาณ ดอกกล้วยไม้ในตลาด ชนิดและคุณภาพของดอกกล้วยไม้ในช่วงฤดูฝน กล้วยไม้ออกสู่ตลาดมาก ระดับราคาจะลดต่ำ หากเป็นช่วงฤดูร้อน ระดับราคาดอกกล้วยไม้จะเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจาก ปริมาณกล้วยไม้มีจำหน่ายน้อย นอกจากนั้นในช่วงเทศกาลต่าง ๆ เช่น วันคริสต์มาส

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 9 แสดงราคาดอกกล้วยไม้สดส่งออกรับซื้อปี 2529 จำแนกเป็นรายเดือนและรายพันธุ์

หน่วย : บาท/ช่อ

เดือน	พันธุ์								
	มาดาม	หวายขาว	ซีซาร์	ภพพิสัย (ผักบง)	คริสติน	เจมส์	แมกกีวี	โกลเด้นรัชเวอรั	หวายชมพู
มี.ย.	1.25-3.00	1.00-3.00	1.00-2.00	1.50-2.00	2.00	3.50	1.25	3.50	3.50
ก.ค.	0.60-5.00	0.50-3.00	0.60-2.50	1.50-2.00	2.00-2.50	3.50	1.25-1.50	3.50	3.50
ส.ค.	0.50-1.25	0.50-1.00	0.60-1.25	1.50-2.00	2.00-2.50	3.50	1.25-1.50	3.50	3.50
ก.ย.	0.30-1.25	0.40-1.00	0.50-1.25	1.25-1.75	2.00-2.50	3.50	1.25-1.50	3.50	3.50
ต.ค.	0.30-1.00	0.40-1.00	0.50-1.25	1.25-1.75	2.00-2.50	3.50	1.25-1.50	3.50	3.50
พ.ย.	0.30-1.00	0.40-1.00	0.05-1.25	1.25-1.75	2.00-2.50	3.50	1.25-1.50	3.50	3.50
ธ.ค.	0.30-1.25	0.40-1.50	0.50-1.50	1.50-2.00	2.50-3.00	3.50	1.25-1.50	3.50	3.50

ที่มา : กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน

ตารางที่ 10 แสดงราคาออกกล้วยไม้สดที่ส่งออกรับซื้อปี 2530 จำแนกเป็นรายเดือนและรายพันธุ์

หน่วย : บาท/ช่อ

เดือน	พันธุ์								
	มาดาม	หวายขาว	ซีซาร์	กพตวลย์ (ผกบัง)	คริสติน	เจมส์	แมกกา	โกลเด้นโรเซเวอร์	หวายชมพู
ม.ค.	0.20-1.25	0.40-1.25	0.40-1.25	1.50-2.00	2.50-3.00	3.5	1.20-1.50	3.50	3.50
ก.พ.	0.25-1.50	0.50-1.75	0.50-1.75	1.75-2.25	2.50-3.00	3.5	1.25-1.75	3.50	3.50
มี.ค.	1.80-4.00	1.00-4.00	1.00-3.00	1.50-2.00	2.00-2.50	3.5	1.25-2.50	3.50-5.00	4.00-6.00
เม.ย.	3.00-4.50	3.00-4.00	2.50-3.00	1.50-2.50	2.00-2.50	3.5	2.00-2.50	5.00	4.50-5.00
พ.ค.	3.00-5.00	3.00-4.00	2.50-3.50	1.50-2.50	2.00-2.50	3.5	2.00-2.50	5.00	4.50-8.00
มิ.ย.	1.00-3.00	1.50-3.00	1.00-2.00	1.00-1.50	1.50-2.50	3.5	1.00-2.50	3.50	4.00-7.00
ก.ค.	0.70-2.50	0.90-2.00	0.80-1.50	0.80-1.50	1.00-2.00	3.5	1.00-1.50	3.50	3.00-6.00
ส.ค.	0.50-1.75	0.60-1.50	0.60-1.50	0.80-1.50	1.50-2.50	3.5	1.00-2.50	3.50	4.00-7.00
ก.ย.	0.40-1.00	0.40-1.25	0.50-1.25	1.00-1.50	2.00-2.50	3.5	1.00-1.50	3.50	3.50
ต.ค.	0.90-1.50	0.90-1.75	1.00-2.00	1.25-2.00	2.00-3.00	3.5	1.00-1.50	3.50	3.50
พ.ย.	0.60-1.25	0.70-1.50	0.70-1.50	1.00-1.50	1.25-2.00	3.5	1.00-1.50	3.50	3.50
ธ.ค.	0.60-1.25	0.70-1.50	0.70-1.50	1.00-1.50	1.25-2.00	3.5	1.00-1.50	3.50	3.50

ที่มา : กองเศรษฐกิจการค้า กรมการค้าภายใน

ตารางที่ 11 แสดงราคาขายส่งดอกกล้วยไม้สดในตลาดกรง เทพวปี 2529 จำแนกเป็นรายเดือนและรายพันธุ์
หน่วย : บาท/ก้า 100 ดอก

เดือน	พันธุ์								
	มาตาม	หวายขาว	ซีซาร์	กพตวิสัย (ผกบง)	คริสติน	เจมส์	แมกกีว	โกลเด้นโรเซอเวร์	หวายชมพู
มี.ย.	20-30	18-25	20-35	16-25	15-20	35-40	12-15	20-25	23-25
ก.ค.	7-27	5-24	8-25	6-12	8-20	20-40	7-15	10-30	15-30
ส.ค.	5-10	5-12	7-12	5-10	8-15	15-25	4-10	8-20	10-20
ก.ย.	5-6	5-6	6-7	5-6	8-10	12-15	4-5	8-15	10-15
ต.ค.	3-6	5-10	4-7	5-6	8-10	12-15	4-5	6-15	8-15
พ.ย.	3-6	5-10	4-7	5-6	8-10	12-15	4-5	6-15	8-15
ธ.ค.	8-12	15-18	8-12	8-12	10-15	15-20	8-10	10-15	10-15

ที่มา : กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน

ตารางที่ 12 แสดงราคาขายส่งดอกกล้วยไม้สดในตลาดกรุงเทพฯ ปี 2530 จำแนกเป็นรายเดือนและรายพันธุ์

หน่วย : บาท/ก้า 100 ดอก

เดือน	พันธุ์								
	มาดาม	หวายขาว	ซีซาร์	กพตวัลย์ (ผูกบัง)	คริสติน	เจมส์	แมกกี	โกลเด้นโซเวียร์	หวายชมพู
ม.ค.	4-5	5-8	5-6	5-6	8-10	12-15	6-7	10-12	8-12
ก.พ.	6-8	8-10	8-10	6-8	10-15	20-22	10-12	15-20	12-15
มี.ค.	7-18	8-18	8-18	4-15	22-23	20-35	4-8	12-20	12-15
เม.ย.	20-25	22-25	20-25	20-23	25-28	30-40	10-12	20-25	20-25
พ.ค.	25-38	25-35	25-30	25-28	25-28	30-40	12-15	20-25	25-35
มิ.ย.	25-32	20-30	20-28	18-25	20-25	30-40	12-15	20-25	25-30
ก.ค.	14-22	12-20	12-20	13-18	13-20	25-34	8-15	15-25	18-30
ส.ค.	9-15	10-15	9-14	7-13	12-17	25-34	8-15	15-25	14-22
ก.ย.	5-8	8-10	6-8	5-8	10-15	25-30	15-16	15-20	10-15
ต.ค.	10-12	14-15	12-13	10-12	10-15	25-30	15-16	15-20	10-15
พ.ย.	10-12	10-12	10-13	10-12	10-12	25-30	12-15	10-15	10-15
ธ.ค.	10-12	10-12	10-13	10-12	10-12	25-30	12-15	10-15	10-15

ที่มา : กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน

ตารางที่ 13 แสดงราคาส่งออกดอกกล้วยไม้สด ณ ท่าเรือกรุงเทพฯ

หน่วย : บาท/เมตริกตัน

เดือน	ปี				
	2526	2527	2528	2529	2530
ม.ค.	44,420	45,929	59,155	70,835	58,655
ก.พ.	41,969	44,258	56,765	65,029	57,343
มี.ค.	42,731	46,623	68,559	65,922	56,023
เม.ย.	42,731	50,601	70,051	73,587	57,293
พ.ค.	48,932	51,536	67,663	80,240	55,811
มิ.ย.	50,946	62,550	63,150	89,626	55,490
ก.ค.	61,292	66,250	57,906	74,164	53,480
ส.ค.	46,453	59,746	59,938	55,248	51,623
ก.ย.	45,565	52,473	59,491	57,725	57,425
ต.ค.	40,927	49,057	74,038	60,711	58,013
พ.ย.	42,737	49,613	63,732	56,153	61,897
ธ.ค.	44,147	61,427	58,805	56,620	61,157
เฉลี่ย	44,571	52,267	62,893	63,873	57,668

ที่มา : คำนวณจากมูลค่าและปริมาณส่งออก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วันขึ้นปีใหม่ วันตรุษจีน วันสำคัญทางศาสนา งานฉลองต่าง ๆ จะมีผลกระทบต่อราคาทำให้ราคาดอกกล้วยไม้เพิ่มสูงขึ้น

สำหรับราคาดอกกล้วยไม้ส่งออก(ตารางที่ 9-ตารางที่ 13) จะเปลี่ยนแปลงตามชนิดและคุณภาพของดอกกล้วยไม้ตามความต้องการของตลาดต่างประเทศ ปริมาณดอกกล้วยไม้และดอกไม้ชนิดอื่น ๆ ในประเทศและต่างประเทศ วันเทศกาลต่าง ๆ เป็นวันคริสต์มาสและวันปีใหม่งานแข่งขันระหว่างผู้ส่งออก เป็นต้น

ประเทศคู่แข่ง

การแข่งขันสำหรับการค้าส่งออกดอกกล้วยไม้สดของไทยมีทั้งการแข่งขันในด้านราคา แข่งขันกับสินค้าชนิดเดียวกันจากประเทศผู้ส่งออกอื่น ๆ และแข่งขันกับไม้ตัดดอกชนิดอื่นที่ใช้ทดแทนกันได้จากหลาย ๆ ประเทศ

1 สิงคโปร์ เป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทย เนื่องจากสิงคโปร์มีพันธุ์กล้วยไม้ให้เลือกมากชนิดกว่าปัจจุบันสิงคโปร์เป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ที่สุดของดอกกล้วยไม้พันธุ์แมลงปอ เนื่องจากภูมิอากาศในประเทศสิงคโปร์เหมาะสำหรับกล้วยไม้ชนิดนี้จึงมีการปลูกเลี้ยงกันมากทำให้ได้กล้วยไม้คุณภาพดีและมีราคาถูกเมื่อเทียบกับของไทย

2 มาเลเซีย ขณะนี้รัฐบาลมาเลเซีย มีนโยบายที่จะเร่งส่งเสริมการเลี้ยงกล้วยไม้เพื่อการส่งออกแข่งขันกับไทย โดยมีการบรรจุไว้ในแผนพัฒนาการเกษตรแห่งชาติ ตั้งเป้าหมายที่จะขยายพื้นที่การปลูกกล้วยไม้จาก 7,500 ไร่ให้ได้ถึง 8,750 ไร่ตามโครงการดังกล่าว จะมีการจัดสรรพื้นที่พิเศษเพื่อดำเนินการ และสายการบินแห่งชาติของมาเลเซียยังสนับสนุน ในการที่จะลดค่าธรรมเนียมขนส่งรวมทั้งจัดเที่ยวบินพิเศษ ในการส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกา ยุโรป และญี่ปุ่น

ที่ผ่านมา มาเลเซียมีพันธุ์กล้วยไม้มากกว่า 1 พันชนิด และยังมีกล้วยไม้พันธุ์ลูกผสมอีกกว่า 2 พันชนิดแต่ก็ไม่ได้มีการส่งเสริมการผลิตเพื่อการส่งออกอย่างจริงจัง ในปี 2529 มีการส่งออกคิดเป็นมูลค่าเพียง 60 ล้านบาท ในขณะที่ไทยมีการส่งออกสูงเกือบ 400 ล้านบาท และสิงคโปร์กว่า 150 ล้านบาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจาก สิงคโปร์และมาเลเซียแล้ว ประเทศอินโดนีเซียและฟิลิปปินส์ก็มีการส่งออกกล้วยไม้ไปยังตลาดต่างประเทศบ้าง แต่ไม่มีผลกระทบต่อการส่งออกดอกกล้วยไม้ของไทยมากนัก

แนวโน้มตลาดส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย

จากการติดตามสถานการณ์โดยทั่วไปในระยะเวลาที่ผ่านมา และข้อเท็จจริงต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง จึงคาดว่า การส่งออกดอกกล้วยไม้สดในระยะ 2-3 ปี ข้างหน้ายังคงมีลู่ทางแจ่มใส เช่นที่ผ่านมา แม้ว่าจะต้องประสบปัญหาบางประการ ดังกล่าวแล้วข้างต้นก็ตาม จะเห็นได้ว่า สำหรับปี 2531 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกมี จำนวน 9,531 และมูลค่า 515.8 ล้านบาท เทียบกับจำนวนของปี 2530 มีจำนวน 7,097 เมตริกตัน มูลค่า 408.9 ล้านบาทซึ่งจะเห็นได้ว่าปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 34.43 และร้อยละ 26.14 ตามลำดับ ลู่ทางการส่งออกดอกกล้วยไม้สดไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศบางประเทศ เช่น

1. ตลาดญี่ปุ่น มีแนวโน้มว่าจะขยายการส่งออกได้อีก เนื่องจากตลาดยังมีความต้องการ แต่อย่างไรก็ตามในระยะที่ผ่านมาการส่งออกบางครั้งถูกจำกัดด้วยปัญหา เนื้อที่ระหว่างบรรทุกลำไม้เพียงพอและค่าแรงที่มีแนวโน้มว่าจะสูงขึ้น ขณะเดียวกันดอกกล้วยไม้ไทยต้องแข่งขันกับไม้ตัดดอกจากประเทศเนเธอร์แลนด์ ไต้หวัน นิวซีแลนด์ สหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ และออสเตรเลีย เป็นต้น สำหรับในปี 2533 คาดหมายกันว่าญี่ปุ่นจะจัดงาน Garden Expo ขึ้นที่เมือง โอซาก้า ซึ่งจะต้องใช้ดอกไม้ในการตกแต่งสถานที่ จะทำให้ความต้องการดอกไม้ในช่วงนั้นมากขึ้นอีกด้วย
2. ตลาดอิตาลี คาดว่ายังคงเป็นตลาดหลักของดอกกล้วยไม้ไทยต่อไปในอนาคต เนื่องจากดอกกล้วยไม้ไทยเป็นที่รู้จักกันแพร่หลายและอยู่ในความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งนับเป็นตลาดที่มีความมั่นคงพอสมควรในระยะที่ผ่านมา
3. ตลาดเนเธอร์แลนด์ ได้ประกาศยกเลิกเงินอุดหนุนค่าแก๊สที่ทำให้ความอบอุ่นในเรือนกระจกแก่ผลิผลเกษตรรวมทั้งไม้ตัดดอกด้วย ตั้งแต่ 1 มิถุนายน 2528 เป็นต้นมาทำให้ต้นทุนการผลิตไม้ตัดดอกสูงขึ้นจึงคาดว่าไม้ตัดดอกของไทย น่าจะมีโอกาสขยายส่วนแบ่งการ

ตลาดในตลาดนี้ได้อีก

4. ตลาดอังกฤษ การขยายตัวของตลาดดอกกล้วยไม้ไทย คงทำได้ในขอบเขตจำกัด เนื่องจากต้องแข่งขันกับไม้ตัดดอกอื่นที่ครองตลาดมานาน เช่น คาร์เนชั่น เบญจมาศ ฯลฯ และราคาถูกกว่าอีกด้วย ขณะเดียวกันก็ต้องแข่งขันกับผู้ผลิตดอกไม้รายอื่น เช่น เนเธอร์แลนด์ซึ่งได้เปรียบไทย เนื่องจากอยู่ใกล้ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งจึงถูกกว่า ส่งมอบได้รวดเร็วกว่าดอกไม้คงสภาพสดและเสียหายน้อยกว่า ขณะเดียวกันสามารถสั่งซื้อได้ในปริมาณที่ไม่มากนักราคาซื้อขาย (ไม่รวมค่าขนส่ง) ดอกไม้ของ เนเธอร์แลนด์ถูกกว่าของไทย และมีดอกกล้วยไม้หลายประเภทที่ตลาดต้องการ

นอกจากนี้แล้ว เนเธอร์แลนด์เป็นสมาชิกในกลุ่ม EEC เช่นกัน จึงไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า เมื่อส่งไม้ตัดดอกเข้าไปจำหน่ายในอังกฤษ

5. ตลาดสหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน เนื่องจากมีการแข่งขันขายตัดราคากันระหว่างผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ด้วยกัน ทำให้ราคาต่ำลง ขณะเดียวกันก็ต้องขายแข่งขันกับไม้ตัดดอกอื่น ๆ ซึ่งราคาถูกและคุณภาพดีกว่า ความนิยมดอกกล้วยไม้ไทยจึงค่อยลงไป ผู้ซื้อจะซื้อไปใช้ส่วนตัวมากกว่าซื้อไปขายของขวัญ เนื่องจากเกรงว่าไม่เป็นที่พอใจของผู้รับเพราะมีราคาถูก ดังนั้นจึงคาดว่า การส่งออกไปยังตลาดนี้คงจะไม่ขยายตัวมากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

6. ตลาดฟิลิปปินส์ ไทยอาจจะมีโอกาสขยายการส่งออกไม้ตัดดอกไปยังฟิลิปปินส์ได้มากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากเมื่อต้นปี 2530 รัฐบาลฟิลิปปินส์ได้ประกาศยกเลิกควบคุมการนำเข้าดอกกล้วยไม้และไม้ตัดดอกตามโครงการ Import Liberalization Program ขณะเดียวกันชาวฟิลิปปินส์ที่มีฐานะดีนิยมเลี้ยงกล้วยไม้เป็นงานอดิเรกและการใช้ดอกกล้วยไม้ประดับในงานสำคัญ ๆ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ฟิลิปปินส์มีพันธุ์กล้วยไม้พื้นเมืองไม่มากนักในแต่ละปี จึงต้องนำเข้าต้นกล้วยไม้และดอกกล้วยไม้จากไทย สิงคโปร์ และฮาวาย ประมาศครึ่งหนึ่งของความต้องการทั้งหมดภายในประเทศ เช่น สกลหวาย แวนด้าและคัทลียา อย่างไรก็ตามแม้ว่าลู่ทางการส่งออกจะขยายตัวได้อีกในอนาคต แต่อาจจะต้องประสบปัญหาการแข่งขันจากประเทศผู้ผลิตกล้วยไม้ด้วยกัน เช่น สิงคโปร์ เคยเป็นประเทศผู้นำ แต่มาในระยะหลังส่วนแบ่งการตลาดของสิงคโปร์ลดลงไป เพราะค่าแรงงานในสิงคโปร์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น สิงคโปร์จึงพยายามที่จะช่วงชิงตลาดคืนด้วยการปรับปรุงพันธุ์กล้วยไม้ใหม่ และแปลก ๆ ออกสู่ตลาด ขณะเดียวกันก็พยายามขยายการ

เพาะ เลี้ยงกล้วยไม้เข้าไปในมาเลเซียอีกด้วย

กระบวนการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย

การส่งออกดอกกล้วยไม้ในปัจจุบันอนุญาตให้ส่งออกโดยเสรี แต่ผู้ส่งออกต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบการนำเข้าของแต่ละประเทศที่กำหนดไว้ ขั้นตอนการส่งออกไม้ตัดดอกที่สำคัญมีดังนี้คือ

1. นำดอกกล้วยไม้ที่บรรจุหีบห่อเรียบร้อยแล้วไปตรวจโรคพืช และแมลงที่ด่านตรวจโรคพืชของกักกันโรคพืช กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เพื่อขอใบรับรองปลอดโรคพืช (Phyto Sanitary Certificate) โดยปกติจะตรวจสอบเพียงร้อยละ 10 ของปริมาณส่งออกทั้งหมด
2. ขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า หรือ Form A ที่กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เพื่อสิทธิประโยชน์ทางการค้า ด้านสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) ของไทยจากประเทศผู้นำเข้า
3. ขอใบสิทธิคุ้มครองของที่ส่งออก หรือแบบ ลบ.61 และค่าเสนอขายเงินตราต่างประเทศประเทศเงินทุนเงินกู้ หรือเงินที่อาจจะต้องส่งคืนภายหลัง (แบบ ลบ. 71 ก.) ที่ธนาคารแห่งประเทศไทย ทั้งนี้ เพื่อควบคุมปริมาณเงินตราต่างประเทศ
4. ติดต่อการขนส่งทางเครื่องบิน โดยเสียค่าระวางตามอัตราของแต่ละประเทศที่กำหนด

พิธีการทางศุลกากรในการส่งออกไม้ดอกและ ไม้ประดับทางด้านศุลกากรท่าอากาศยาน
กรุงเทพ ฯ

ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากร มี 2 ขั้นตอน คือ

1. การผ่านพิธีการยื่นใบขนสินค้าขาออกเพื่อตรวจสอบและรับรอง (ปฏิบัติที่งานพิธีการส่งออก) ผู้ส่งออกจะต้องมาติดต่อทำพิธีการที่งานพิธีการส่งออก ฝ่ายพิธีการ ด้านศุลกากร ท่าอากาศยานกรุงเทพ ฯ โดยมีขั้นตอนการผ่านพิธีการตามลำดับ ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.1 ผู้ส่งออกขอรับแบบพิมพ์"ใบขนสินค้าขาออกและแบบแสดงรายการการค้า" โดยมีต้นฉบับ 1 ฉบับ สำเนา 3 ฉบับ เพื่อกรอกข้อความให้สมบูรณ์ตามรายการในใบขนสินค้า พร้อมทั้งยื่นเอกสาร ประกอบด้วย

- บัญชีราคาสินค้า(Invoice) และบัญชีบรรจุหีบห่อ (Packing List)
- ใบสุทธิควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตรา แบบ ล.บ.61
- หนังสือรับรองของกรมวิชาการเกษตร

1.2 ผู้ส่งออกยื่นใบขนสินค้าที่กรอกข้อความแล้วพร้อมเอกสารตามข้อ 1.1 ต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรประจำด่านพิธีการส่งออก โดยมีขั้นตอนการตรวจสอบ และรับรองใบขนสินค้าฯ ตามลำดับดังนี้

- ตรวจสอบบัตรหลายชนิดที่ผู้ส่งออกยื่นไว้ต่อกรมศุลกากร แล้วให้เลขที่ใบขนสินค้าพร้อมทั้งลงทะเบียขึ้นไว้ เป็นหลักฐาน
- ตรวจสอบการนำแถวรายการ ในใบขนสินค้ากับเอกสารประกอบให้ถูกต้องตรงกัน และเป็นไปตามระเบียบข้อบังคับของศุลกากร
- ตรวจสอบการนำแถวประเภทพัสดุศุลกากร และราคาให้ถูกต้องตามระเบียบ และข้อบังคับของศุลกากร
- สั่งการตรวจ (ให้เจ้าหน้าที่ศุลกากรฝ่ายตรวจปฏิบัติ) และประทับตราสมบูรณ์ (เป็นการรับรองความสมบูรณ์ถูกต้องของพิธีการยื่นใบขนสินค้า)

ใบขนสินค้าออกและแบบแสดงรายการการค้าที่ผู้ส่งออกยื่น และศุลกากรได้รับรองประทับตราสมบูรณ์แล้วมีอายุใช้ในการส่งออกสินค้าได้ 21 วัน นับตั้งแต่วันที่ ที่ประทับตราสมบูรณ์(ยกเว้นกรณีที่เป็นใบสุทธิ ล.บ. 61 หมดยอายุ ก่อนครบกำหนด 21 วัน ให้ใช้ใบขนสินค้านั้นได้ถึงวันที่แบบล.บ. 61 หมดยอายุเท่านั้น)

2. การผ่านพิธีการ เพื่อ เปิดตรวจสินค้า และส่งมอบให้บริษัทสายการบินรับไปบรรทุก เมื่อผู้ส่งออกได้ยื่นใบขนสินค้าผ่านการรับรองครบถ้วนตาม ข้อ 1. และติดต่อสายการบินที่จะรับบรรทุกได้แล้ว ผู้ส่งออกจะต้องนำสินค้าทั้งหมดที่จะส่งออกพร้อมใบขนสินค้าขาออก และ เอกสารประกอบมายื่นต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรประจำคลังสินค้าขาออกของสายการบินที่จะรับบรรทุก (เพื่อความสะดวกในการบรรทุกของขึ้นเครื่องให้ทัน ผู้ส่งออกควรมาปฏิบัติพิธีการก่อน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เครื่องบินที่รับบรรทุกจะมาถึงประมาณ 3 ชม. เป็นอย่างน้อย)

ขั้นตอนในการผ่านพิธีการตรวจและบรรทุกเป็นไปตามลำดับ ดังนี้

2.1 ผู้ส่งออกต้องนำสินค้าทั้งหมดไปขอรับการชั่งน้ำหนัก จากบริษัทสายการบินที่รับบรรทุกเพื่อออกใบตราส่งสินค้า(Air Waybill) ซึ่งเป็นเอกสารประกอบการตรวจสินค้าของศุลกากร

2.2 เมื่อผู้ส่งออกได้ปฏิบัติตามข้อ 2.1 แล้ว เจ้าหน้าที่ของทั้งหมดที่ได้ปิดผนึกฉลากแสดงหมายเลขใบตราส่งสินค้าเรียบร้อยแล้ว นำทุกหีบห่อมาเตรียมรอการตรวจในบริเวณเขตตรวจสินค้าขาออกของศุลกากร และนำใบขนสินค้าพร้อม เอกสารสัมพันธ์ และใบตราส่งสินค้ามายื่นต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรประจำคลังสินค้าที่จะรับบรรทุกของส่งออกเมื่อทำพิธีการตรวจและบรรทุก

ขั้นตอนในการผ่านพิธีการ เพื่อ เปิดตรวจและบรรทุกมีดังนี้

- ตรวจสอบความครบถ้วนสมบูรณ์ของ เอกสารแล้วลงทะ เบียนรับใบขนสินค้า
- กำหนดชื่อนายตรวจฯ และสารวัตรฯ ผู้ทำหน้าที่เปิดตรวจและสลักรายการ

บรรทุก

- นายตรวจฯ และสารวัตรฯ ทำการเปิดตรวจหีบห่อตามอัตราการเปิดตรวจที่กรมศุลกากรกำหนดเมื่อเปิดตรวจแล้ว เห็นว่าถูกต้องจะมีคัตวตประทับตราตะกั่ว หรือปิดฉลาก(Stricker)ดวงตราของศุลกากรหีบห่อละ 1 ดวง (โดยผู้ส่งออกต้องชำระค่าธรรมเนียมในอัตราดวงตราละ 5 บาท) พร้อมกันนี้ก็จะสลักรายการตรวจและบรรทุกในใบขนสินค้า

- ลงทะ เบียนพร้อมทั้งส่งมอบสินค้าและใบขนสินค้าให้บริษัทสายการบินเซ็นรับเพื่อนำไปบรรทุกขึ้นเครื่องบินต่อไป

บทที่ 4

การพัฒนาการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย

การพัฒนาทางด้านการผลิตเพื่อการส่งออก

สำหรับการส่งออกกล้วยไม้ไปยังตลาดต่างประเทศนั้น เริ่มมีการส่งเสริมมาตั้งแต่ปี 2519 จนสามารถส่งออกได้มากในปัจจุบัน และคาดว่าจะสามารถขยายตลาดได้อีกมากในอนาคต ถ้าหากได้มีการพัฒนาทางด้านการผลิตให้มีคุณภาพ และเพิ่มปริมาณให้มากเพียงพอที่จะตอบสนองความต้องการของตลาดต่างประเทศได้ แนวทางการพัฒนาทางด้านการผลิตที่สำคัญ ได้แก่

การพัฒนาทางด้านพันธุ์

ทางด้านพันธุ์กล้วยไม้นั้นไม่มีการพัฒนาพันธุ์ใหม่มาปลูกเลย พันธุ์ที่ส่งเสริมให้ปลูกก็เป็นพันธุ์ที่มีอยู่แล้ว พันธุ์ที่ตลาดมีความต้องการมาก และเป็นพันธุ์ที่อยู่ในความนิยมได้แก่ พันธุ์มาตามปอมบาดัวร์ พันธุ์แจคเกอลีนโทมัส พันธุ์ซีซาร์ พันธุ์อัลเตอร์โอบาย เมื่อไม่มีการพัฒนาทางด้านพันธุ์ใหม่ขึ้นมาเลย ก็ทำให้ประสิทธิภาพในการผลิตต่ำ ถ้าความนิยมนกล้วยไม้สกุลที่กล่าวลดลงจะมีผลทำให้ ปริมาณการส่งออกลดลงได้ ซึ่งปัจจุบันผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เพื่อการค้าได้พยายามคิดค้นผสมพันธุ์ให้ได้ลูกผสมใหม่ ๆ กันอยู่แล้ว โดยหวังที่จะขยายขอบเขตตลาดที่กว้างขวางยิ่งขึ้น

การพัฒนาทางด้านการเพิ่มปริมาณผลผลิต

การพัฒนาเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณผลผลิตในการส่งออก มิใช่แต่จะเป็นการเพิ่มปริมาณของการผลิตอย่างเดียว แต่จำเป็นต้องเพิ่มคุณภาพของผลผลิต ตลอดจนเร่งผลผลิตให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มีตลอดฤดูกาล อย่างสม่ำเสมออีกด้วย ซึ่งในปัจจุบัน ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ จะใช้วิธีการเพาะเลี้ยงเนื้อเยื่อ ซึ่งเป็นวิธีขยายพันธุ์พืชให้ได้จำนวนมากในเวลารวดเร็ว และได้ต้นที่เหมือนพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ เป็นการปรับปรุงพันธุ์พืชคือจะได้ต้นกล้วยไม้ที่มีลักษณะแข็งแรง และไม่เป็นโรค

การพัฒนาทางด้านคุณภาพของผลผลิต

จะต้องเริ่มตั้งแต่เกษตรกรผู้ปลูกเลี้ยง โดยเริ่มตั้งแต่การหาพันธุ์ การปลูกตลอดจนการดูแลรักษา การให้ปุ๋ยที่ถูกต้อง การใช้ยาฆ่าโรคแมลงที่เหมาะสม

การพัฒนาด้านวิทยาการเก็บเกี่ยวได้มีการศึกษาทางด้านวิทยาการการเก็บเกี่ยวว่าคุณภาพของดอกกล้วยไม้ลดลงมีสาเหตุที่สำคัญ 2 ประการคือ 1) การปลูกเลี้ยงและการดูแลรักษาไม่ดี และ 2) การปฏิบัติหลังการตัดกล้วยไม้ ดอกกล้วยไม้ที่ใช้ขายจะมีคุณภาพดีกว่าดอกกล้วยไม้ที่ไม่ได้ผ่านการใช้น้ำยา

การพัฒนาทางด้านเครื่องมือการเก็บเกี่ยว เครื่องมือในการเก็บเกี่ยวผลผลิตของกล้วยไม้แต่ก่อนใช้มือหักข้อ แต่ปัจจุบันได้มีการพัฒนาทางด้านการใช้เครื่องมือการเก็บเกี่ยวโดยใช้กรรไกรตัด แล้วนำมามัดรวมไว้เป็นกำ ๆ รวมกันไว้ โดยมีทั้งแช่น้ำและไม่แช่น้ำแล้วพรมน้ำหรือเอาผ้าชื้นๆคลุมดอกเพื่อรอการขนส่งต่อไป

ปัญหาทางการผลิต กล้วยไม้เพื่อการส่งออก

ปัญหาคุณภาพของดอกกล้วยไม้สดลดลง

ปัญหานี้มีสาเหตุสืบเนื่อง ทั้งในด้านผู้ปลูกเลี้ยงและผู้ส่งออกกล่าวคือ

ด้านผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ในปัจจุบันค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ ไม่ว่าจะเป็นวัสดุอุปกรณ์ในการปลูกโรงเรือน ค่าปุ๋ย ค่ายาฆ่าแมลงและเชื้อรา และค่าแรงงานต่างๆ มีแนวโน้มสูงขึ้นเป็นลำดับ ส่งผลให้ต้นทุนในการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้มีแนวโน้มสูงขึ้นตาม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไปด้วย จึงเป็นสาเหตุสำคัญให้ผู้เลี้ยงกล้วยไม้พยายามหาทางลดค่าใช้จ่ายในการปลูกกล้วยไม้ ซึ่งวิธีที่นิยมปฏิบัติกันในระยะนี้คือ เปลี่ยนเครื่องปลูกจากเดิมซึ่งปลูกด้วยถ่านมาเป็นกาบมะพร้าวแห้ง ทั้งนี้เนื่องจากกาบมะพร้าวสามารถดูดซับความชื้นได้มากและมีระยะเวลายาวนานกว่าถ่าน ช่วยให้ผู้เลี้ยงกล้วยไม้ไม่จำเป็นต้องให้น้ำแก่กล้วยไม้บ่อยๆ ทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายลงได้มาก นอกจากนี้ยังช่วยเพิ่มผลผลิตต่อเนื้อที่เพาะปลูกจากเดิมที่ปลูกด้วยถ่านด้วย ในปัจจุบันการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้จึงนิยมปลูกด้วยกาบมะพร้าวแห้งกันมาก แต่ทางด้านคุณภาพนั้นกลับปรากฏว่าดอกกล้วยไม้ที่ได้จะมีคุณภาพด้อยกว่าปลูกด้วยถ่าน ทั้งนี้เนื่องจากการที่กาบมะพร้าวสามารถดูดซับความชื้นได้สูงนั้นส่งผลให้ดอกกล้วยไม้ที่ได้มีความชื้นสูงตามไปด้วย ซึ่งมีผลเสียคือทำให้ดอกกล้วยไม้เหี่ยวเน่าเร็วกว่าการปลูกด้วยถ่าน ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญของการเพาะปลูก

ด้านผู้ส่งออก การเตรียมการบรรจุหีบห่อดอกกล้วยไม้ของผู้ส่งออกบางรายยังไม่ถูกต้องตามหลักวิชาการ ทำให้ความคงทนของดอกกล้วยไม้ลดลง ประกอบกับการขนส่งจำเป็นต้องส่งโดยทางเครื่องบิน ทำให้ต้นทุนค่าขนส่งอยู่ในเกณฑ์ที่สูง ดังนั้นผู้ส่งออกบางรายจึงเพิ่มจำนวนช่อกล้วยไม้ในกล่องให้มากยิ่งขึ้น ซึ่งมีผลทำให้ดอกกล้วยไม้อัดแน่น และซ้ำความคงทนของดอกกล้วยไม้เมื่อถึงมือผู้ซื้อในต่างประเทศลดลง

ปัญหาทางด้านปริมาณการผลิต

เกี่ยวกับปริมาณการผลิตที่มีผลต่อปัญหาการส่งออกคือ การที่ปริมาณผลผลิตของกล้วยไม้แต่ละปีมีไม่สม่ำเสมอ ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการรักษาสถาบันกล้วยไม้ในต่างประเทศ ทั้งนี้เป็นผลมาจากการผลิตกล้วยไม้ขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ และการผลิตส่วนใหญ่มีลักษณะการจัดกระจาย ยากแก่การคาดคะเนปริมาณผลผลิตในแต่ละปี ทำให้ผู้ส่งออกไม่สามารถวางแผนการจำหน่ายล่วงหน้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ ปริมาณดอกกล้วยไม้ดอกออกมากในฤดูฝน จะมีปริมาณเกินความต้องการ รวมทั้งในช่วงนั้นดอกไม้พันธุ์เมืองก็ออกดอกมากเช่นกัน ผู้ใช้สามารถใช้ดอกไม้พันธุ์เมืองที่ปลูกกว่าทดแทนความต้องการดอกกล้วยไม้ก็ลดลงกว่าในฤดูหนาวหรือฤดูร้อน ส่วนปริมาณดอกกล้วยไม้ดอกออกน้อยในฤดูหนาว หรือฤดูร้อนนั้นมีปริมาณไม่เพียงพอกับความต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และ เนื่องมาจากอากาศที่หนาวเย็นในต่างประเทศ ทำให้มีดอกไม้พุ่มเมืองน้อย ความต้องการดอกกล้วยไม้ก็เพิ่มมากขึ้นกว่าในฤดูฝน

ปัญหาทางด้านพันธุ์

คือมีพันธุ์กล้วยไม้หายชนิดสำหรับการส่งออก อาจกล่าวได้ว่าการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เพื่อตัดดอกในปัจจุบันเป็นการปลูกหวายมาตามบอมบาคัวร์ถึงร้อยละ 80 ของการปลูกกล้วยไม้ตัดดอกทั้งหมด (เคหการเกษตร, 2529: 29) ทำให้ดอกกล้วยไม้ของไทยเป็นที่นิยมของต่างประเทศในระยะเวลาสั้นเท่านั้น

แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านการผลิต

ในด้านการผลิต มีปัญหาเกี่ยวกับเรื่อง คุณภาพ ปริมาณการผลิต และพันธุ์ ซึ่งมีแนวทางการแก้ไขปัญหาดังนี้

คุณภาพ

ควรมีการควบคุมคุณภาพโดยเริ่มตั้งแต่ผู้ปลูกเลี้ยง คือมีการคัดเลือกพันธุ์ที่ดี การดูแลรักษาให้ออกดอกที่มีคุณภาพดี ซึ่งได้แก่ การใช้เครื่องปลูกที่มีคุณภาพ เช่นการใช้ขี้สับปะรดหรือถ่านแทนการปลูกด้วยกาบมะพร้าว การใช้ปุ๋ยที่เหมาะสมตามหลักวิชาการ โดยหลีกเลี่ยงการใช้ปุ๋ยในอัตราที่สูง เพื่อเร่ง และเพิ่มผลผลิต เพราะจะทำให้คุณภาพของดอกจะด้อยลงตลอดจนวิธีการกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืช โดยใช้น้ำยาปราบศัตรูพืชที่เหมาะสม การที่จะให้ดอกกล้วยไม้มีคุณภาพที่ดีนั้นไม่เพียงแต่เริ่มตั้งแต่ผู้ปลูกเลี้ยงเท่านั้น การปฏิบัติต่อดอกกล้วยไม้หลังจากตัดจาอดต้นจนถึงการบรรจุหีบห่อที่ดี ก็จะมีส่วนช่วยให้ดอกกล้วยไม้มีคุณภาพที่ดีด้วย เช่นการตัดดอกกล้วยไม้ด้วยกรรไกรแทนการตัดด้วยมือ มีการดูแลรักษาดอกกล้วยไม้ให้อยู่ในสภาพเหมาะสมก่อนการขนส่ง เพื่อไปบรรจุหีบห่อ มีการปรับปรุงในด้านการบรรจุหีบห่อ และการขนส่งให้ดีขึ้นกว่าเดิมเพื่อลดการเน่าเสียระหว่างการขนส่ง เพิ่มความระมัดระวังระหว่างการขนส่ง ตลอดจนการใช้ผู้เชี่ยวชาญคอยดูแลดอกกล้วยไม้ที่มีคุณภาพที่ดี สามารถย้วยากกล้วยไม้ได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

✓ นาน และสามารถรักษาสภาพความสดเมื่อถึงมือผู้รับ

ปริมาณการผลิต

ควรมีการส่งเสริมพันธุ์กล้วยไม้ทั้งพันธุ์เดิม และพันธุ์ใหม่โดยให้หน่วยงานของรัฐ ได้มีบทบาทในด้านค้นคว้าทางวิชาการ เพื่อหาทางให้มีปริมาณการผลิตกล้วยไม้เพียงพอกับความต้องการของตลาดในช่วงฤดูหนาว เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดในระยะนั้น แล้วแนะนำส่งเสริมให้ผู้ปลูกเลี้ยงนำไปปฏิบัติต่อไป โดยให้กรมวิชาการเกษตรสมาคมกล้วยไม้ต่างๆ ได้มีบทบาทในด้านนี้ตลอดจนการวิจัย เพื่อหาข้อมูลสถิติที่ถูกต้องมาวางแผนการผลิตให้พอเหมาะกับความต้องการของตลาด อีกทั้งจะหาให้ทราบถึงความเป็นมาของกล้วยไม้ในอดีต ซึ่งจะนำไปใช้คาดคะเนความต้องการในอนาคตต่อไปได้

พันธุ์

ผู้ที่เกี่ยวข้องควรรักษาความสนใจกับการศึกษา วิจัย ปรับปรุงพันธุ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้พันธุ์กล้วยไม้ใหม่ แปลก หลากสี เพื่อส่งออก ทั้งนี้เนื่องจากความนิยมกล้วยไม้ สกุลหวายของต่างประเทศมีแนวโน้มลดลง และอุตสาหกรรมกล้วยไม้ตัดดอกนั้นจะเปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ ตามแฟชั่น วัฒนธรรมและภาวะเศรษฐกิจอีกด้วย

การพัฒนาทางด้านการตลาดส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย

การพัฒนาทางด้านการตลาด และการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย นับว่ามีความก้าวหน้ามาก ทั้งทางด้านปริมาณการส่งออก และคุณภาพของผลผลิต ตลอดจนการบรรจุหีบห่อที่มีคุณภาพได้มาตรฐานมากขึ้น

การพัฒนาทางด้านการรวบรวมผลผลิต

การรวบรวมผลผลิตของกล้วยไม้ในปัจจุบัน จะใช้วิธีให้ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หลายๆ ราย รวมตัวกันจัดตั้ง เป็น บริษัทส่งออก เป็นตัวกลางในการจำหน่ายดอกกล้วยไม้สด และบริษัทที่จัดตั้งขึ้นตามนิเทศงานในรูปสหกรณ์ โดยมีผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เป็นสมาชิกบางบริษัท กำหนดเงื่อนไขว่า สมาชิกจะขายดอกกล้วยไม้ให้กับบริษัทอื่นไม่ได้และมีการจัดสรรโควตาในการซื้อ ตามกำลังความสามารถและความเหมาะสมของสมาชิกแต่ละราย

นอกจากนี้ยังได้มีการจัดตั้งสมาคมกล้วยไม้แห่งประเทศไทย ขึ้นเพื่อที่จะคอยให้ความรู้ด้านต่างๆ แก่ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้

การพัฒนาทางด้านคุณภาพและมาตรฐานการส่งออก

การพัฒนาทางด้านคุณภาพในส่งออกกล้วยไม้ นับว่าปัจจุบันได้มีการพัฒนาตั้งแต่ระดับการผลิตมาแล้วขั้นหนึ่ง และในส่วนตัวทางด้านตลาดนั้นก็จะมีมาทำการเพิ่มคุณภาพและมาตรฐานอีกขั้นหนึ่ง ซึ่งคุณภาพในระดับการส่งออกนั้น อาจแบ่งได้ดังนี้

- การคัดคุณภาพ โดยนำดอกกล้วยไม้มาจัดเกรด โดยจะดูจากความยาวของข้อ และจำนวนดอกกล้วยไม้ ซึ่งตามมาตรฐานในการส่งออกดอกกล้วยไม้แต่ละพันธุ์มีดังนี้

- | | | | | | |
|---|----------|---------------|-------------|----|---------------------------------------|
| 1 | หวาย | ช้อยาว | มีจำนวน | 13 | ดอกขึ้นไป |
| | | ช้อสั้น | มีจำนวน | 9 | ดอกขึ้นไป |
| | | ช้อสั้นสุด | มีจำนวน | 8 | ดอกขึ้นไป แต่ต้องไม่ต่ำกว่า 5 ดอก |
| 2 | คริสติน | ช้อยาว | มีจำนวน | 10 | ดอกขึ้นไป |
| | | ช้อสั้น | มีจำนวน | 9 | ดอกลงมา |
| 3 | เจมสตอร์ | ช้อยาว | มีแขนง | 3 | แขนงขึ้นไป(แต่ละแขนงยาวไม่เกิน 25 ซม) |
| | | ช้อสั้น | มีแขนง | 2 | แขนงขึ้นไป |
| 4 | แม็กกีวี | ช้อยาว | มีขนาด | 50 | ซม. ขึ้นไป |
| | | ช้อสั้น | มีขนาด | 49 | ซม. ลงมา |
| 5 | โกลเด้น | ช้อยาว | มีขนาดกว้าง | 20 | ซม. ยาว 65 ซม. ขึ้นไป |
| | | ช้อสั้น | มีขนาดกว้าง | 15 | ซม. ยาว 55 ซม. ขึ้นไป |
| | | ช้อสั้นที่สุด | มีขนาดกว้าง | 14 | ซม. ยาว 54 ซม. ลงมา |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ดอกกล้วยไม้ที่ส่งออก ตลาดต่างประเทศมี 2 ลักษณะ คือ ดอกกล้วยไม้เป็นก้านเดี่ยวๆ และดอกไม้ก้าน สำหรับดอกไม้ก้านเป็นดอกกล้วยไม้ชนิดต่างๆ หรือชนิดเดียวกันรวมกับเฟิร์ม ซึ่งมีหลายแบบด้วยกัน ขึ้นอยู่กับบริษัทผู้ส่งออกแต่ละราย จะเป็นผู้กำหนดชนิดหรือตั้งเป็นมาตรฐานของบริษัท เพื่อสะดวกในการสั่งซื้อของลูกค้าและผู้ส่งออกในการที่จะจัดดอกกล้วยไม้ให้กับลูกค้าได้ถูกต้อง

- การใช้น้ำยาในการปรับปรุงคุณภาพดอกกล้วยไม้ เพื่อยืดอายุการเก็บรักษาจากการทดลองของ

สายชล (2531) กล่าวไว้ว่าดอกกล้วยไม้ที่ใช้น้ำยา จะมีคุณภาพดีกว่าดอกกล้วยไม้ที่ไม่ได้ผ่านการใช้น้ำยา โดยหน้าที่ของน้ำยาจะช่วยเพิ่มอาหารให้กับดอกกล้วยไม้เพิ่มการดูดน้ำโดยป้องกันการอุดตันท่อลำเลียงน้ำและการเน่าของก้านช่อ และลดความเสียหายของดอกกล้วยไม้ที่เกิดจากเอทิลีน ส่วนวิธีการใช้น้ำยานั้น มีวิธีการดังนี้

1. ใส่น้ำไหลตลอดพลาสติก
2. ชุบสาลีให้เปียกแล้วหุ้มก้านช่อดอก
3. แข่โคนก้านช่อดอกกล้วยไม้ระหว่างการรอขายที่ร้าน
4. แข่โคนก้านช่อดอกกล้วยไม้ ระหว่างการปักแจกันที่บ้านของผู้ใช้ดอกไม้

การพัฒนาทางการบรรจุหีบห่อ

ในระยะแรกการส่งออกดอกกล้วยไม้สดออกไปจำหน่ายในต่างประเทศนั้นใช้วิธีการบรรจุหีบห่อดังนี้

1. เพื่อให้ดอกไม้สดขึ้นทนทานตลอดระยะเวลาทางการขนส่ง ก่อนจะบรรจุดอกไม้ลงกล่องจะใช้สาลีชุบน้ำพอหมาดๆ หุ้มปลายก้านของดอกกล้วยไม้สดที่ละช่อทุกช่อ แล้วเอาถุงพลาสติกเล็กสวมพันปลายก้านแต่ละช่อ รัดปากถุงอีกทีเพื่อกันไม่ให้น้ำไหลออกมา
2. จากนั้นเอาดอกไม้ที่หุ้มปลายก้านด้วยสาลีเรียบร้อยแล้ว บรรจุถุงพลาสติกใหญ่ ความยาวตามขนาดของช่อดอกกล้วยไม้ โดยบรรจุช่อยาวถุงละ 6 ช่อ ช่อสั้นถุงละ 9

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อแล้วใส่ลงในกระดาดลูกฟูกขนาด $18*73*7$ ซม. กล่องละ 4 ถู ดังนั้นในกล่อง 1 กล่อง จะบรรจุดอกกล้วยไม้สดช่อยาวได้ 24 ช่อ หรือบรรจุดอกกล้วยไม้สดช่อสั้นได้ 36 ช่อ ดังนั้นวิธีการจำหน่ายจึงจำหน่ายเป็นโหล

3. การขนส่งใช้รวมมัดกล่อง ขนาด $18*73*39$ ซม. 10 กล่อง แบ่งเป็น 2 แถวๆ ละ 5 กล่อง โดยใช้เทปรัดเชื่อมกล่องทั้งสองแถวแล้วจึงขนส่งทางอากาศต่อไป

ภายหลังจากที่ได้มีการพัฒนาวิธีการบรรจุที่บ่อ เนื่องจากการเศรษฐกิจของโลกตกต่ำ ค่าขนส่งทางอากาศเพิ่มสูงขึ้นก่อให้เกิดปัญหาในการส่งออกดอกกล้วยไม้สด จึงได้มีการเปลี่ยนแปลงวิธีการบรรจุที่บ่อใหม่ดังนี้

1. เนื่องจากการใช้วัสดุหุ้มปลายก้านช่อที่ละช่อไม่สะดวก ลื่นเปeling เวลา และค่าแรงงานมาก จึงได้มีการนำเอาหลอดพลาสติกเข้ามาให้แทน โดยเสียบก้านช่อลงในหลอดพลาสติก ซึ่งมีน้ำบรรจุอยู่ภายในเป็นการประหยัดเวลา และค่าใช้จ่ายทางด้านแรงงาน ทำให้เป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย

อย่างไรก็ตามได้มีการทดลองการจะตรวจสอบผลแตกต่างระหว่างการใช้วัสดุหุ้มก้านช่อ และการใช้หลอดพลาสติกปรากฏว่า การแทงก้านช่อลงในหลอดพลาสติกมีผลทำให้ผิวก้านบริเวณที่ถูกครูดเกิดแผลเน่าได้ ทำให้ดอกกล้วยไม้เน่าเสียเร็วกว่าที่ควร ซึ่งลักษณะดังกล่าวนี้จะไม่เกิดขึ้นเลยในการใช้วัสดุ ดังนั้นจึงมีผู้ส่งออกหลายราย หันกลับมาใช้วัสดุอีก แต่เพื่อประหยัดเวลา และแรงงานแทนที่จะใช้วัสดุหุ้มแต่ละช่อเหมือนก่อนได้เปลี่ยนมาใช้วัสดุหุ้มทีละ 5-10 ช่อแทน

2. เปลี่ยนแปลงขนาดกล่องที่ใช้ บรรจุดอกกล้วยไม้โดยใช้กล่องขนาดใหญ่ขึ้น บรรจุได้กล่องละ ประมาณ 80 ช่อ สำหรับช่อยาว และ 100 ช่อ สำหรับช่อสั้น แทนที่จะเป็น 24 หรือ 36 ช่อเหมือนแบบเดิม ขนาดกล่องขยายเป็น 2 เท่าของขนาดกล่องเดิมคือ $36*73*7$ ซม. ทำให้บรรจุดอกกล้วยไม้ได้เพิ่มขึ้นมากกว่าเท่าตัว ซึ่งช่วยลดต้นทุนทางด้านค่าขนส่ง ลงได้มากพอสมควร

นอกจากนี้ยังเพิ่มกล่องนอกขนาด $38*74*7$ ซม. สวมทับกล่องที่ขยายใหม่ เพื่อป้องกันกล่องที่อยู่ภายใน ไม้ให้เสียหายในระหว่างขนส่ง โดยกล่องนอกหนึ่งกล่อง สามารถบรรจุกล่องเล็กได้ 5 กล่อง

การพัฒนาทางด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก

ส่วนราชการ

ปัจจุบันการส่งออกดอกกล้วยไม้สด และไม้ตัดดอกอื่นๆ สามารถส่งออกได้โดยเสรี โดยทางราชการได้อนุญาตความสะดวกในเรื่องต่างๆ เป็นต้นว่า

- กรมการเป็นพาณิชย์ ได้จัดตั้งคณะทำงานขึ้น เพื่อกอช่วยเหลือในการแก้ไขปัญหาระวางขนส่ง เช่น ผ่อนคลายระเบียบให้สายการบินต่างประเทศ ได้รับสิทธิ์ การบินเพิ่มขึ้นสำหรับเที่ยวบินที่บรรทุกสินค้า ทั้งนี้มีเงื่อนไขว่าจะต้องขนส่งสินค้าไทย จะพิจารณาอนุญาตให้เครื่องบินโดยสารที่เหมาลำเข้ามาส่งนักท่องเที่ยวขึ้น สามารถสินค้าออกโดยเฉพาะดอกกล้วยไม้ไปได้เที่ยวขากลับ หรืออาจจะอนุญาตให้มีการเช่าเหมาลำเครื่องบินขนาดเล็ก ประเภทชาร์เตอร์ ของสายการบินต่างประเทศ สามารถเข้ามารับขนส่งสินค้าได้นอกจากนี้แล้วทางรัฐบาลให้ความช่วยเหลือโดยให้กรมการเป็นพาณิชย์ พิจารณากำหนดอัตราค่าระวางพิเศษสำหรับดอกกล้วยไม้เมื่อขนไปขายยังต่างประเทศ (Government Order Rate) อีกด้วย
- กรมศุลกากร ได้จัดเจ้าหน้าที่ไว้ตลอด 24 ชั่วโมง โดยไม่มีวันหยุดเพื่อทำการตรวจ และสลักรายการบรรทุกให้แก่ผู้ส่งออก
- กรมวิชาการเกษตร ให้บริการในการออกใบรับรองปลอดภัยศัตรูพืชตั้งแต่เวลา 8.30-19.30 น. ทุกวันไม่เว้นวันหยุดราชการหรือเสาร์-อาทิตย์
- กระทรวงพาณิชย์ อนุเคราะห์ความสะดวกแก่ผู้ส่งออกด้วยการออกแบบฟอร์มเพื่อขอรับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร การสนับสนุนและส่งเสริมกระจายในตลาดต่างประเทศ นอกจากนี้แล้วในแผนพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 กระทรวงพาณิชย์ได้กำหนดโครงการศึกษา กฎ ข้อบังคับ เกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อ ตราหรือฉลาก สำหรับสินค้านำเข้าของตลาดต่างประเทศ 17 ประเทศ โดยมีสินค้าเป้าหมาย 5 รายการ รวมทั้งดอกกล้วยไม้ด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ด้านพิธีทางศุลกากร

ทางด้านพิธีทางศุลกากรนั้นได้เปิดให้มีบริษัท Shipping Agent ที่หน้าที่แทนผู้ส่งออก เนื่องจากผู้ส่งออกรายใหม่ยังไม่มีความรู้ความชำนาญในเรื่องนี้ ซึ่ง Shipping Agent จะดำเนินการเรื่องได้รวดเร็วกว่า เพื่อช่วยลดปัญหาความยุ่งยากในด้านพิธีการศุลกากร

ปัญหาทางด้านการตลาดกล้วยไม้ เพื่อการส่งออก

ปัญหาทางด้านระวางบรรทุกทางอากาศมีไม่เพียงพอ (กรมการค้าภายใน 2530:79-80)

โดยเฉพาะการส่งออกไปยังตลาดยุโรป ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ที่สั่งซื้อดอกกล้วยไม้สดจากไทยประมาณร้อยละ 39.15 ของมูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้ทั้งหมด ทำให้กล้วยไม้ที่จะส่งออกตกค้างและเกิดการสูญเสียมากเมื่อถึงประเทศปลายทาง เนื่องจากความล่าช้า อายุการใช้งานสั้นลง คุณภาพสินค้าไม่สามารถสู้คู่แข่งชั้นได้ บางส่วนไม่สามารถส่งออกได้ในปี 2529 ผู้ส่งออกบางราย คาดว่ามีดอกกล้วยไม้สดที่ผู้ซื้อในต่างประเทศสั่งซื้อแต่ไม่สามารถส่งออกได้ประมาณ 30 % ของมูลค่าการส่งออกดอกกล้วยไม้สดทั้งหมด ทำให้สูญเสียรายได้ส่วนนี้ไปอย่างน่าเสียดาย

สาเหตุที่ระวางบรรทุกทางอากาศไม่เพียงพอ เนื่องจาก

1) กล้วยไม้เป็นสินค้าที่มีน้ำหนักเบา ทำให้เปลืองเนื้อที่ในการขนส่ง ในปริมาณน้ำหนักเท่ากัน เมื่อเทียบกับสินค้าอื่นๆ นอกจากนั้นยังเสียค่าระวางในการขนส่งสูงกว่าสินค้าอื่นๆ เช่นสิ่งทอ ผักและผลไม้ สายการบินจึงเลือกที่จะบรรทุกสินค้าอื่นที่เปลืองเนื้อที่น้อยกว่า แต่ทำรายได้ให้สายการบินได้มากกว่า

2) ปัจจุบันสายการบินต่างๆ มีการปรับจุดและเพื่อเปลี่ยนเส้นทางบินตรงสู่จุดหมายมากขึ้น ทำให้ต้องบรรทุกน้ำมันมากจึงต้องลดเนื้อที่การบรรทุกสินค้าลง มีผลกระทบต่อ การบรรทุกดอกกล้วยไม้ เนื่องจากดอกกล้วยไม้เป็นสินค้าที่มีน้ำหนักเบา ล้นเปลืองเนื้อที่ในการขนส่ง

3) การส่งออกสินค้าของไทยในปัจจุบันมีสินค้าส่งออกเพิ่มขึ้นหลายชนิดโดย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เฉพาะผักและผลไม้ ทำให้เกิดการแบ่งระวางบรรทุกสินค้าเพื่อการส่งออก

ปัญหาทางด้านการตัดราคากันเองระหว่างผู้ปลูกเลี้ยงและผู้ส่งออก

ปัญหานี้เห็นว่ามีความสำคัญต่อการส่งออกดอกกล้วยไม้สดอย่างมาก เนื่องจากเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้มูลค่าการส่งออก มีแนวโน้มลดลงอย่างมากเมื่อเทียบกับปริมาณการส่งออก สาเหตุของปัญหานี้มีอยู่ 2 ระดับ คือในระดับผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ เนื่องจากการตั้งมาตรฐานของแต่ละบริษัทผู้ส่งออกแตกต่างกันและผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้มีเป็นจำนวนมาก ดังนั้นบริษัทผู้ส่งออกจึงอยู่ในฐานะที่จะกำหนดราคารับซื้อกล้วยไม้ในประเทศ นอกจากนี้ในระดับการส่งออก โดยมากผู้นำเข้าจากต่างประเทศจะซื้อดอกกล้วยไม้ โดยการประมูลราคาโดยจะซื้อจากผู้ส่งออกที่เสนอขายในราคาต่ำสุด ซึ่งทำให้ผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ของไทยตัดราคาส่งออกกันเอง เพื่อให้สามารถเสนอขายสินค้าของตนได้

ปัญหาทางด้านการรวบรวมผลผลิต

การรวบรวมผลผลิตในระดับการส่งออกนั้น ความจริงแล้วจะต้องปฏิบัติด้วยความระมัดระวัง และมีการคัดเกรดกล้วยไม้ไว้ให้เรียบร้อย แต่โดยทั่วไปแล้วพ่อค้าท้องถิ่นมักจะไม่ค่อยให้ความสำคัญระมัดระวังในการรวบรวมผลผลิตมากนัก โดยเฉพาะพ่อค้าท้องถิ่นจะปฏิบัติเหมือนที่เคยปฏิบัติทั่วไป เพราะไม่สนใจว่าพ่อค้ารวบรวมจะนำกล้วยไม้ไปส่งออกหรือไม่ ส่วนพ่อค้ารวบรวมหรือตัวแทนจากพ่อค้าส่งออกนั้น ก็พยายามที่จะลดต้นทุนในด้านการขนส่งด้วยการบรรทุกสินค้าแต่ละเที่ยวให้ได้มากที่สุด ทำให้กสิบดีอกได้รับความเสียหายมาก ผู้ส่งออกจะต้องมาคัดขนาดและคุณภาพเอาเองอีกทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายทางด้านนี้เพิ่มขึ้นอีก

ปัญหาทางด้านคุณภาพและมาตรฐานส่งออก

เนื่องจากลักษณะของดอกกล้วยไม้นั้น หลังจากเก็บเกี่ยวจนกระทั่งถึงผู้ใช้ประโยชน์จะเกิดปัญหาต่างๆ ดังต่อไปนี้คือ การร่วงของดอกและกลีบดอก การเปลี่ยนแปลงสี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของกลีบดอก การเหี่ยวของดอกในระหว่างการขนส่ง อายุการเก็บรักษาสั้น ซึ่งมีผลทำให้ดอก
กล้วยไม้ในมือของลูกค้าต่างประเทศไม่อยู่ในสภาพที่สด หรือเหมือนเดิม ทำให้ความนิยมใน
การซื้อดอกกล้วยไม้จึงลดน้อยลง

ส่วนทางด้านของมาตรฐานการส่งออก โดยลักษณะของดอกกล้วยไม้ จะไม่
เอื้ออำนวยในการตรวจสอบมาตรฐานเพราะมีหลายพันธุ์ หลายขนาด ในข้อเดียวกันอาจจะ
มีดอกทั้งขนาดเล็กใหญ่ ประกอบกับการกำหนดการตรวจสอบมาตรฐาน ก่อให้เกิดความล่าช้า
ทำให้มาตรฐานการส่งออกไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนดไว้

ปัญหาทางด้านบรรจุหีบห่อ

ถึงแม้ดอกกล้วยไม้จะมีภาชนะที่ใช้ในการบรรจุหีบห่อหลายอย่างคือ ทั้งใช้แข็ง
ชะลอม ตระกร้า กล่องกระดาษลูกฟูก หลอดพลาสติก แต่ก็ยังไม่สามารถป้องกันการบอบช้ำ
บุบสลายและเน่าเสีย ในระหว่างการขนส่งก่อนถึงมือผู้บริโภคได้ การใช้ภาชนะจำพวก
กล่องกระดาษลูกฟูกเพื่อการส่งออก เมื่อจัดวาง เรียงซ้อนกันหลายๆ ชั้นก็มักจะประสบกับปัญหา
ดอกกล้วยไม้ช้ำอันเนื่องมาจากแรงอัด ส่วนการบรรจุโดยเสียบก้านช่อลงในพลาสติก มีผล
ทำให้ผิวก้านบริเวณที่ถูกครูดเกิดแผลเน่าได้ ทำให้ดอกกล้วยไม้เน่าเสียเร็วกว่าที่ควร

ปัญหาทางด้านพิธีการส่งออก

ปัจจุบันนี้ทางพิธีการศุลกากร ผู้ส่งออกจะจ้างบริษัทชิปปิ้ง ทางหน้าที่เกี่ยวกับทาง
ด้านพิธีการศุลกากรให้ เพราะหากทำเองแล้ว จะทำให้เสียเวลามาก จึงเป็นข้อเสียอย่าง
หนึ่งในการส่งออกเพราะจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจ้างบริษัทชิปปิ้ง ซึ่งความจริงหากทาง
ราชการจะให้ความช่วยเหลือลดขั้นตอนความยุ่งยากและความล่าช้าลงบ้าง ผู้ส่งออกสามารถที่
จะดำเนินการทางพิธีการส่งออกได้ ก็จะช่วยลดต้นทุนในการส่งออกได้ทางหนึ่ง

ปัญหาทางด้านภาษีการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เนื่องจากปัจจุบันนี้ ในการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช ผู้ส่งออกจะต้องนำกล้วยไม้
เข้ามาตรวจสอบและขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช ที่กองควบคุมพืชและวัสดุการเกษตร กรมวิชา
การเกษตร ณ ที่ทำการในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน บางครั้งผู้ส่งออกบางราย
รวบรวมผลผลิตจากต่างจังหวัดได้แล้ว ก็ทำการบรรจุหีบห่อ หรือมีตัวแทนในการทำหน้าที่บรรจุ
หีบห่อในต่างจังหวัด จะต้องเข้ามาในกรุงเทพฯ ถึงมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ฯ แทนที่จะนำ
รถเข้ามาแค่ตอนเมืองกลับต้องนำเข้ามาในกรุงเทพฯ แล้วย้อนกลับไปตอนเมืองอีกที ทำให้
ยุ่งยาก เสียเวลา และยังมีค่าล่วงเวลาในอัตราสูง

ปัญหาทางการซื้อขายแลกเปลี่ยน (ล.บ. 61)

ในด้านการซื้อขายแลกเปลี่ยน โดยเฉพาะประเทศในแถบเอเชียจะมีการซื้อ
ขายแบบการฝากขายซึ่งวิธีนี้ จะทำให้ผู้นำเข้าได้ประโยชน์จากการแจ้งราคาภายหลัง จะทำ
ให้ผู้ส่งออกไทยเสียเปรียบอย่างมาก และถ้าหากผลผลิตขายไม่ออก ก็อาจจะไม่ได้เงินเลย
บางครั้งอาจโดนโกงได้ง่ายๆ โดยเฉพาะผู้ส่งออกรายใหม่ๆ

ปัญหาการขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (From A)

เนื่องจากมีบางประเทศที่มีความต้องการให้ออกใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า เพื่อ
จะสามารถตรวจสอบได้ทันที หากสินค้ามีปัญหา ทำให้ยุ่งยากและ เสียเวลาในการที่จะต้องทำ
เรื่องการขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าจาก กรมการค้าต่างประเทศ

แนวทางการแก้ไขปัญหาทางการตลาด

ระวางบรรทุกทางอากาศไม่เพียงพอ

ปัจจุบันกรมการบินพาณิชย์ได้ตั้งคณะทำงานขึ้นเพื่อคอยช่วยเหลือ ในเรื่องปัญหา
ระวางขนส่งแต่การแก้ไขในเรื่องนี้ยังคง เป็นการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าเท่านั้น กล่าวคือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1 รัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคมได้สั่งการให้กรมการbinพาณิชย์ผ่อนคลายระเบียบ เพื่ออำนวยความสะดวกให้สายการบินต่างประเทศ ซึ่งจะมีผลทำให้สามารถขนส่งสินค้าออกได้มากขึ้น จะทำให้มีระวางบรรทุกสำหรับคอกกล้วยไม้สดเพิ่มขึ้นด้วย การผ่อนผันจะออกมาในรูปการให้สิทธิการบินเพิ่มขึ้น สำหรับเที่ยวบินที่บรรทุกสินค้า ทั้งนี้เงื่อนไขว่าจะต้องขนส่งสินค้าไทย

2 กรมการbinพาณิชย์อาจจะพิจารณาอนุญาตให้เครื่องบินโดยสารที่เหมาลำเข้ามาส่งนักท่องเที่ยวในวันนั้นกลับสามารถขนส่งสินค้าออกโดยเฉพาะคอกกล้วยไม้ไปได้

นอกจากนี้ หากเป็นไปได้คืออนุญาตและจัดระเบียบให้เครื่องบินขนาดกลางประเภทฟล็อปปิงไทเกอร์ และเครื่องบินขนาดเล็กประเภทชาร์เตอร์ ของสายการบินต่างประเทศสามารถเข้ามารับส่งสินค้าได้ด้วย จะเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ช่วยระบายสินค้าออกได้มากขึ้นทั้งยังเป็น การช่วยเพิ่มระวางบรรทุก และลดปัญหาการแย่งระวางกันระหว่างสินค้าต่างๆ

การตัดราคากันเองระหว่างผู้ปลุกเลี้ยงและผู้ส่งออก

ควรมีการร่วมมือกันของผู้ส่งออก เพื่อป้องกันการขายตัดราคาโดยมอบให้ทางสมาคมผู้ส่งออกคอกกล้วยไม้ไทยเป็นผู้รับผิดชอบ ในการแจ้งให้ผู้ส่งออกทั้งหมดทราบถึงราคารับซื้อในการรับซื้อจากผู้ปลุกเลี้ยง และในการจำหน่ายแก่ต่างประเทศที่ได้กำหนดขึ้นเป็นราคารมาตรฐาน โดยการตกลงของผู้แทนทั้งสามฝ่ายคือ ผู้แทนจากสมาคมผู้ส่งออกคอกกล้วยไม้ไทย ผู้แทนผู้ปลุกเลี้ยง และผู้แทนของหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องโดยตรง อาทิเช่น เจ้าหน้าที่ของกรมการส่งเสริมสินค้าออก เป็นต้น

การรวบรวมผลผลิต

1 รัฐบาลควรสนับสนุนหรือออกกฎหมายเกี่ยวกับตลาดกลางเพื่อการส่งออกเพื่อจัดปัญหาพ่อค้าคนกลางและเป็นผู้ส่งออกเอง จะได้อธิบายให้ผู้ผลิตเข้าใจถึงปัญหาและลักษณะของสินค้าที่ตลาดมีความต้องการ เพราะที่ผ่านมา ปัญหาด้านนี้ไม่เคยได้รับการแก้ไขจากตัว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เกษตรกร เนื่องจากพ่อค้าคนกลางไม่ให้ความร่วมมือในการให้เกษตรกรเปลี่ยนแปลง หรือปรับปรุงผลผลิตของตน เนื่องจากจะทำให้ตนเองสูญเสียผลประโยชน์

2 ในการรวบรวมผลผลิต ควรส่งเสริมให้มีการใช้รถห้องเย็นในการขนส่งผลผลิตจากสวนสู่จุดตรวจปล่อยของท่าอากาศยาน รวมทั้งปฏิบัติการในการขนส่งอย่างระมัดระวัง

มาตรฐานคุณภาพ

ปัญหาเรื่องมาตรฐานในการส่งออก เป็นปัญหาที่สำคัญอย่างหนึ่งในการส่งออก เนื่องจากยังไม่มีมาตรการในการส่งออกอย่างเป็นทางการ ดังนั้นจึงมีการเสนอแนวทางการจัดมาตรฐาน และรักษาคุณภาพของกล้วยไม้ดังนี้

1 ให้กรมวิชาการเกษตร กรมการค้าภายใน และสำนักงานมาตรฐานสินค้า ร่วมมือกันในการจัดร่างกำหนดมาตรฐานคุณภาพของกล้วยไม้ขึ้นอย่างเป็นทางการ เพื่อจัดความขัดแย้งกันระหว่างผู้ผลิต ผู้ส่งออก และลูกค้าต่างประเทศ และเพื่อการบรรจุหีบห่อที่ได้มาตรฐาน

2 ให้มีการวิจัยทางด้านวิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว โดยยึดอายุความสด และป้องกันการสูญเสียน้ำ เช่น มีการใช้น้ำยาอายุของดอกกล้วยไม้

3 ให้มีการติดตราโดยใช้สติ๊กเกอร์ ที่มีตราเป็นสัญลักษณ์ ของประเทศไทย สำหรับสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน เพื่อเป็นการรับรองคุณภาพของสินค้านั้น โดยพิจารณาจากผู้ส่งออกที่มีการส่งออกเฉพาะสินค้าที่มีคุณภาพ และให้มีการตรวจสอบโดยการสุ่มตัวอย่างอยู่เสมอ

ด้านการบรรจุหีบห่อ

ในด้านการบรรจุหีบห่อ ปัญหาหลักจะอยู่ในเรื่องภาชนะที่ใช้บรรจุดอกกล้วยไม้ในระหว่างการขนส่งจนเป็นเหตุทำให้ดอกกล้วยไม้เน่าเสียหายก่อนถึงประเทศปลายทางนั้น จากการค้นคว้าของนักศึกษาและอาจารย์ของคณะ เทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง พบว่าถ้าหากดอกไม้ที่ตัดใหม่ และผ่านการแช่น้ำหรือน้ำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยาเคมีที่บรรจุในภาชนะบรรจุ ซึ่งอาจเป็น ถัง แข็ง ตะกร้า จากสวนมาเก็บรักษาในตู้เก็บรักษาความเย็นจะช่วยเก็บรักษาความสดของดอกกล้วยไม้ได้นานถึง 15 วัน(ระพีพันธ์,2529) จะทำให้เกษตรกรสามารถตัดช่อดอกกล้วยไม้ได้ก่อนเวลานัดหมายจากพ่อค้า หรือระหว่างที่รอการลำเลียงจากสวนไปยังตลาด การรักษาอุณหภูมิภายในให้เย็นนั้นอาศัยน้ำแข็งและเกลือโดยตู้ที่สามารถลดอุณหภูมิให้เย็นที่ 15 องศาเซลเซียส ซึ่งต่างจากระบบการทำความเย็นของตู้แช่หรือตู้เย็นโดยทั่วไปตรงที่สภาพของอากาศที่เย็นนี้ ยังคงมีความชื้นสัมพัทธ์สูงประมาณ 70-78% ซึ่งจะทำให้ดอกกล้วยไม้ไม่เหี่ยวเฉา และมีการคายน้ำน้อยลง นอกจากนี้ภาชนะบรรจุยังมีความสำคัญในระหว่างที่ทำการขนส่งอีกด้วย โดยจะช่วยลดการชอกช้ำ และการสูญเสียของช่อดอกกล้วยไม้

ด้านพิธีการในการส่งออก

ปัญหาด้านพิธีการในการส่งออก เช่น การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืชพิธีการศุลกากร การซื้อขาย และวิธีการชำระเงิน จะมีปัญหาที่สำคัญคือความล่าช้า และความยุ่งยากในขั้นตอน ซึ่งมีผู้เสนอวิธีการแก้ไขปัญหาดังนี้

1 การออกใบรับรองการปลอดศัตรูพืช ควรจะจัดให้มีสถานที่ทำการตรวจ และออกใบรับรองปลอดศัตรูพืชอยู่จุดเดียวกับที่ทำการด้านศุลกากร ณ ท่าอากาศยานดอนเมือง หรือจุดส่งออกอื่นๆ โดยให้ทางการท่าอากาศยานแห่งประเทศไทยเป็นผู้อำนวยความสะดวกในเรื่องสถานที่ ท่าอากาศยานดอนเมือง หรือให้อยู่ในแหล่งผลิตนั้นๆ และให้ทำการตรวจตลอด 24 ชั่วโมง

2 ด้านพิธีการศุลกากร รัฐบาลควรจะได้พิจารณาสนับสนุนด้านการลดหย่อน และยกเว้นค่าอากร ธรรมเนียมต่างๆ เช่น ค่าล่วงเวลาพนักงานตรวจสินค้าที่ท่าอากาศยาน ภาษีศุลกากร

3 การซื้อขายและวิธีการชำระเงินควรพยายามหลีกเลี่ยงการซื้อขายในรูปการขายฝาก เพื่อป้องกันการถูกโกงควรส่งเสริมให้มีการซื้อขายโดยการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต โดยการส่งออกไปทุกประเทศ และ เพื่อเป็นการส่งเสริมการขาย

บทที่ 5

ผลการศึกษา

ขั้นตอนการผลิต

วิธีการเตรียมการก่อนบรรจุดอกกล้วยไม้สด

1. ชาวสวนจะตัดดอกกล้วยไม้ในตอนเช้าตรู่ของวันส่งออกหรือกลางคืนก่อนวันส่งออก แล้วนำไปแช่น้ำประมาดครึ่งชั่วโมง จากนั้นบริษัทผู้ส่งออกจะมารับดอกกล้วยไม้จากเกษตรกร ดอกกล้วยไม้จะถูกบรรจุในภาชนะแล้วใช้ผ้าขาวหุ้ม การขนส่งจากเกษตรกรมายังสถานที่บรรจุหีบห่อจะใช้รถคอนเทนเนอร์ปรับอากาศ
2. เมื่อถึงสถานที่บรรจุหีบห่อ คนงานจะนำกล้วยไม้ที่ส่งออกมาปิดโคนกิ่งเพื่อไม่ให้ก้านสด แล้วนำปลายก้านไปแช่น้ำยาประเภทเพอร์เซอ์เวทิฟ(Preservative) ประมาดครึ่งชั่วโมง แต่มีบางบริษัทจะแช่ปลายดอกกล้วยไม้ในน้ำสะอาดธรรมดาๆ ในระหว่างการรอการบรรจุหีบห่อเท่านั้น
3. จากนั้นนำดอกกล้วยไม้สดที่ปลายก้านถูกแช่น้ำยาหรือน้ำแล้วไปตากไว้ที่โต๊ะหรือวางแขวนให้แห้ง เพราะถ้านำไปบรรจุในขณะที่ดอกกล้วยไม้ยังเปียกอยู่ ดอกกล้วยไม้จะเน่า

การบรรจุหีบห่อ

1. ใช้หลอดพลาสติก โดยเสียบก้านช่อกลงในหลอดพลาสติกซึ่งมีน้ำบรรจุอยู่ภายใน เพื่อให้ดอกกล้วยไม้มีน้ำหล่อเลี้ยง และคงความสดได้นาน วิธีนี้เหมาะสำหรับดอกกล้วยไม้ที่มีราคาดี และต้องการใช้วัดดอกแต่ละก้าน แต่การบรรจุด้วยวิธีนี้มีปัญหาในการแทงก้านช่อกในหลอดพลาสติก ก็อาจทำให้ผิวก้านบริเวณที่ถูกครูดเกิดแผลเน่าได้ทำให้ดอกกล้วยไม้เน่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เสียเร็วกว่าที่ควร

2. ใช้สีขุ่นๆพองๆ (สำหรับบริษัทที่แช่ดอกกล้วยไม้ในน้ำเปล่าจะใช้สีขุ่นๆ) หุ้มโคนด้วยดอกกล้วยไม้สดที่ละซ่อ แล้วหุ้มสีด้วยถุงพลาสติกเล็กๆ รัดปากถุงอีกทีด้วยหนังสติก วิธีนี้เหมาะสำหรับดอกกล้วยไม้ที่ต้องมีควมชื้นผสมกัน เช่น หน้าดอกมาตามรวมกับไม้ไหว หรือยพดีวัลย์และไบเฟิร์น ในปัจจุบันนิยมการบรรจุหีบห่อด้วยวิธีนี้ เนื่องจากประหยัดเวลาและแรงงานในการบรรจุหีบห่อ

หลังจากที่เสียบก้านดอกด้วยหลอดพลาสติก หรือหุ้มสีแล้วจะห่อด้วยพลาสติกประเภท Polyethylene หรือสวมด้วยถุงพลาสติก Polyethylene ซึ่งเจาะรูไว้เพื่อระบายอากาศร้อนให้ระเหยได้ในชั้นตอนดังกล่าวนี้ถือว่าการบรรจุด้วยถุงพลาสติกเหมาะสำหรับดอกกล้วยไม้ที่ต้องการใช้เป็นที่กันแดดซึ่งปลายนก้านบรรจุหลอดพลาสติก

การบรรจุดอกกล้วยไม้ในชั้น primary package จะทำได้ต่อเมื่อแน่ใจว่าดอกกล้วยไม้ต้องแห้งจริงๆ หลังจากนั้นจึงนำดอกกล้วยไม้ซึ่งห่อพลาสติกแล้วไปทำการบรรจุชั้นที่ 2 (secondary package) ในกล่องกระดาษลูกฟูกขนาดเล็ก ซึ่งจะมี logo, brand ชื่อผู้รับปลายทาง โดยการวางซ้อนกันลักษณะสับหัวสับหาง จากนั้นจะนำกล่องลูกฟูกขนาดเล็กประมาณ 5-6 กล่องใส่ในกล่องลูกฟูกขนาดใหญ่เป็นการบรรจุชั้นสุดท้าย เพื่อการขนส่ง (transport package) เพื่อใส่จนเต็มแล้วจะปิดฝากล่อง และมุงกล่องด้วยกระดาษข้างกล่องติดชื่อผู้ส่ง ชื่อยี่ห้อ (brand) หรือ logo ของผู้ส่งชื่อ

การเก็บกล้วยไม้หลังการบรรจุหีบห่อ จะเก็บไว้ในที่เย็น อุณหภูมิประมาณ 12 องศาเซลเซียส เพื่อป้องกันการสูญเสียน้ำของดอกกล้วยไม้ในช่วงที่อากาศร้อนจัด

การขนส่งดอกกล้วยไม้สด

ในการส่งออกดอกกล้วยไม้สดมักจะส่งออกปลายสัปดาห์วันศุกร์ เสาร์ อาทิตย์ เพื่อขายในวันราชการ และ เนื่องจากกล้วยไม้เป็นสินค้าประเภทเน่าเสียง่าย และเป็นสินค้าที่จัดอยู่ในประเภทสินค้าตามฤดูกาล จำเป็นต้องใช้บริการขนส่งระหว่างประเทศโดยทางอากาศ

การตลาดดอกกล้วยไม้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สถาบันที่เกี่ยวข้องกับกล้วยไม้

ทางด้านวิชาการ

1. สมาคมกล้วยไม้แห่งประเทศไทย

2. สมาคมพฤกษศาสตร์แห่งประเทศไทย

มีจุดมุ่งหมายที่จะสนับสนุนและส่งเสริมการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ให้มีมาตรฐานและถูกต้องตามหลักวิชาการ รวมทั้งการค้นคว้าวิจัยพันธุ์ที่ดีให้แก่ผู้ปลูกเลี้ยง

ทางการค้า

1. สมาคมผู้เลี้ยงและค้ากล้วยไม้

2. สมาคมผู้ส่งออกดอกไม้และพันธุ์ไม้ไทย

มีจุดประสงค์เพื่อส่งเสริมสนับสนุนช่วยเหลือและประสานงานกัน รวมทั้งแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิกเกี่ยวกับการผลิต การส่งออกดอกไม้และพันธุ์ไม้ไปจำหน่ายต่างประเทศร่วมกัน จัดปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้น ตลอดจนร่วมมือกับรัฐบาลในการส่งเสริมการปลูกไม้ดอกและพันธุ์ไม้ให้อยู่ในมาตรฐานที่ดี และมีปริมาณเพียงพอกับความต้องการของตลาดในประเทศ และต่างประเทศ

ทางการส่งออก

1. กองกักกันโรคพืช กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์เพื่อตรวจโรคกล้วยไม้ในกรณีที่ประเทศผู้นำเข้าต้องการ

2. ฝ่ายสิทธิประโยชน์ กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

3. ธนาคารพาณิชย์ เพื่อการรอกฎการตามแบบควบคุมเงินตราต่างประเทศ

ของธนาคารแห่งประเทศไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โครงสร้างของผู้ปลูกเลี้ยงและส่งออกดอกกล้วยไม้ของไทย

โครงสร้างของผู้ปลูกเลี้ยงและส่งออกดอกกล้วยไม้ไทยแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะคือ

1. ผู้ปลูกเลี้ยงหลายๆ ราย รวมตัวกันจัดตั้งเป็นบริษัทส่งออก เพื่อเป็นตัวกลางในการจำหน่ายดอกกล้วยไม้สด
2. บริษัทที่จัดตั้งขึ้นดำเนินการในรูปแบบสหกรณ์ โดยมีผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เป็นสมาชิกบางบริษัทกำหนดเงื่อนไขว่า สมาชิกจะขายดอกกล้วยไม้ให้บริษัทอื่นไม่ได้ และมีการจัดสรรโควตาในการซื้อตามกำลังความสามารถ และความเหมาะสม ของสมาชิกแต่ละราย
3. บริษัทส่งออกดอกกล้วยไม้โดยตรง รับซื้อกล้วยไม้จากผู้ปลูกเลี้ยงต่างๆ ไปที่
ไม่มีความรู้ความชำนาญในเรื่องการตลาด และการส่งออก

วิธีการตลาดดอกกล้วยไม้สด

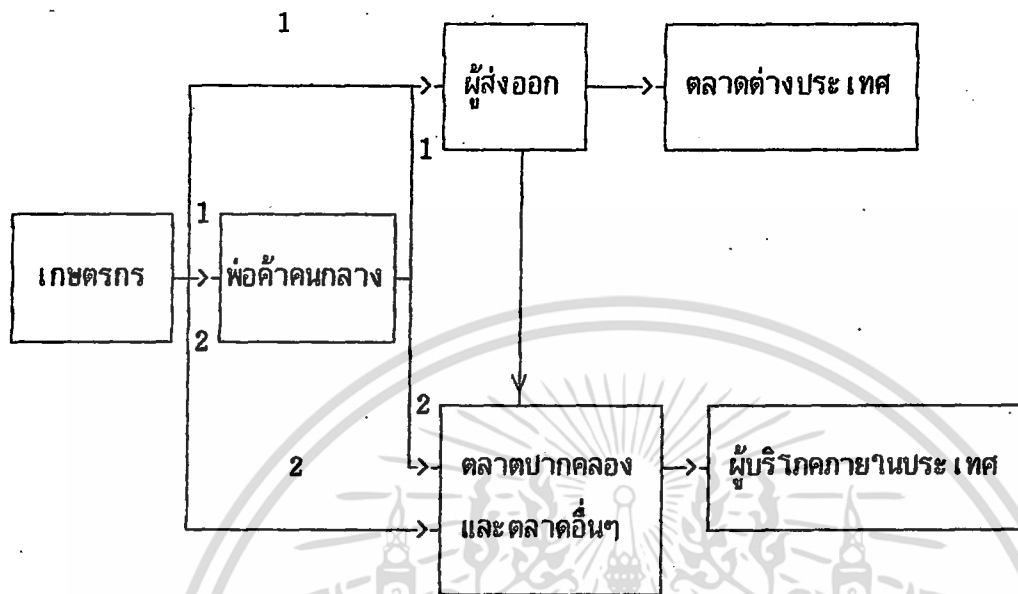
ชาวสวนกล้วยไม้สามารถจำหน่ายกล้วยไม้ได้ 3 ทางคือ

1. จำหน่ายให้กับบริษัทผู้ส่งออกโดยตรง
2. จำหน่ายให้กับผู้ค้าคนกลางทั่วไป ซึ่งจะนำไปจำหน่ายให้แก่ผู้ใช้ภายในประเทศหรือผู้ส่งออกอีกทอดหนึ่ง
3. นำมาจำหน่ายเองที่ตลาดปากคลองตลาด

การขายดอกกล้วยไม้ให้กับบริษัทผู้ส่งออก

1. การสั่งซื้อ บริษัทสั่งซื้อกล้วยไม้ โดยออกใบสั่งซื้อหรือโทรศัพท์ซึ่งบริษัทอาจติดต่อกับเกษตรกรโดยตรงหรือผ่านผู้รวบรวม
2. การจัดการหลังการตัดดอก เกษตรกรจะตัดกล้วยไม้ตามที่บริษัทสั่งซื้อในตอนเช้าของวันส่งมอบ แล้วนำมามัดเป็นก๊วย ละประมาณ 10-20 ช่อ ตามแต่บริษัทกำหนด ติดหมายเลขสมาชิกบริษัท แล้วแช่ก้านช่อในน้ำและเขียนใบส่งของ 2 ช่อ ตัวจริงส่งให้กับบริษัท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



แผนภาพที่ 2 วิธีการตลาดดอกกล้วยไม้ของไทย

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

- หมายเหตุ**
1. หมายถึง กล้วยไม้ที่ได้มาตรฐานส่งออกและไม่มีปัญหาในการส่งออก (ประมาณ 50-60% ของผลผลิตทั้งหมด)
 2. หมายถึง กล้วยไม้ที่ไม่ได้มาตรฐานส่งออก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนสาขาชาวสวนจะ เก็บไว้

3. การขายผล ในกรณีที่บริษัทเป็นผู้ขนส่งกล้วยไม้เอง บางครั้งอาจจะใช้ รถห้องเย็น รถปรับอากาศธรรมดา รถกระบะ หรือ เรือ แล้วแต่ความเหมาะสม โดยบริษัทจะนับจำนวนกล้วยไม้แล้วบรรจุลงในลัง ไม้ซึ่งมีผ้าชุบน้ำ บูรองพื้นไว้และจะคลุมด้วยผ้าชุบน้ำเมื่อบรรจุกล้วยไม้เรียบร้อยแล้ววิธีนี้เป็นวิธีที่ดีที่สุด เนื่องจากกล้วยไม้จะไม่ช้ำ นอกจากจะบรรจุกล้วยไม้ลงในลังแล้วบางครั้งอาจจะวางกล้วยไม้ซ้อนกันบนพื้นรถ หรือ เรือโดยมีผ้าปูพื้น และคลุมไว้ ในกรณีที่ผู้

รวบรวมเป็นผู้ขนส่งกล้วยไม้ ผู้รวบรวมจะนับจำนวนแล้วนำกล้วยไม้วางซ้อนกันบนพื้นรถหรือเรือรถที่ใช้ขนส่งได้แก่ รถปรับอากาศ รถตู้ธรรมดา หรือรถกระบะ หากเกษตรกรขนส่งกล้วยไม้ไปให้บริษัทเอง จะใช้รถกระบะหรือเรือ โดยวางดอกกล้วยไม้ซ้อนกันบนพื้นเรือหรือรถ

4. การปฏิบัติต่อกล้วยไม้ เมื่อมาถึงบริษัท บริษัทจะทำการคัดคุณภาพกล้วยไม้ตามใบสั่งซื้อ ซ่อใดไม่ได้มาตรฐาน จะถูกแยกไว้ต่างหากเพื่อนำไปขายปากคลองตลาด ส่วนซ่อที่ได้มาตรฐานจะแช่น้ำไว้โดยอาจจะ เก็บในห้องอุณหภูมิ 20 องศาเซลเซียสหรือในห้องธรรมดา ก็ได้ จากนั้นจะนำซ่อกล้วยไม้ไปจุ่มในถังน้ำยา แล้วนำไปตากลมไว้ จากนั้นก็จะนำไปใส่หลอดพลาสติกหรือหุ้มก้านด้วยสลิซุบน้ำแล้วนำไปจัดเป็นซ่อเดี่ยว หรือบูเก้ และบรรจุหีบห่อในห้องเย็น

5. การจ่ายเงินค่ากล้วยไม้ เกษตรกรที่ติดต่อค้าขายกับบริษัทเป็นครั้งแรกจะได้รับเงินค่ากล้วยไม้ หลังจากการส่งมอบประมาณ 2 เดือนสำหรับการค้าครั้งต่อไปจะได้รับเงินภายในเวลาประมาณ 1 เดือน-1 เดือนครึ่ง การจ่ายเงินจะจ่ายเป็นเช็คหรือนำเข้าบัญชีเงินฝากของธนาคารพาณิชย์

สำหรับกล้วยไม้ที่ไม่ได้มาตรฐานส่งออก บริษัทอาจคิดราคาให้เป็นราคาไม้ตลาดหรือไม่คิดเงินให้แล้วแต่บริษัท

พิธีการส่งออก

การส่งออกดอกกล้วยไม้ในปัจจุบันอนุญาติให้ส่งออกโดย เสรีแต่ผู้ส่งออกต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบการนำเข้าของแต่ละประเทศที่กำหนดไว้ ขั้นตอนการส่งออกไม้ตัดดอกที่สำคัญมีดังนี้คือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาติให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. นาคอกกล้วยไม้ที่บรรจุหีบห่อเรียบร้อยแล้วไปตรวจโรคพืช และแมลงที่ด่านตรวจโรคพืช กองกักกันโรคพืช กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เพื่อขอใบรับรองปลอดโรคพืช (phyte sanitary certificate) โดยปกติจะตรวจสอบเพียงร้อยละ 10 ของปริมาณส่งออกทั้งหมด

2. ขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า หรือ from a ที่กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เพื่อสิทธิประโยชน์ทางการค้าด้านสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) ของไทยจากประเทศผู้นำเข้า

3. ขอใบสิทธิคุ้มครองของที่ส่งออก หรือแบบ ลป.61 และค่าเสนอขายเงินตราต่างประเทศประเภทเงินทุนเงินกู้หรือเงินที่อาจจะต้องส่งคืนภายหลัง (แบบ ลป.71 ก) ที่ธนาคารแห่งประเทศไทย ทั้งนี้เพื่อความคุ้มครองปริมาณเงินตราต่างประเทศ

4. ติดต่อการขนส่งทางเครื่องบิน โดยเสียค่าระวางตามอัตราของแต่ละประเทศกำหนด

ปัญหาทางการตลาด

ปัญหาที่พบจากการศึกษาจากตลาดจริงพบว่า ยังมีปัญหาหลายประการที่ผู้ส่งออกกล้วยไม้ต้องประสบจากการส่งออก พอสังเขปดังนี้

1. ปัญหาขาดหลักประกันในการชำระเงินจากลูกค้าในต่างประเทศ การส่งออกกล้วยไม้นั้นแทบจะไม่ได้มีการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) แต่ใช้วิธีโอเพ่นแอคเคาท์ (open account) หรือตราพินาคาร์ (bank draft) ซึ่งมักจะมีการตกลงให้เครดิตคิดเฉลี่ยนานประมาณ 15-30 วัน เนื่องจากคุณสมบัติของดอกไม้เน่าเสียง่ายได้นั้นเอง ทำให้ผู้ส่งออกไม่มีหลักประกันในด้านราคาส่งออกว่าจะได้รับการชำระเงินเต็มจำนวนหรือไม่ เพราะอาจจะถูกหักค่าเสียหายของดอกไม้

2. ปัญหาขาดแคลนที่บนเครื่องบิน เพื่อการขนส่งดอกกล้วยไม้ โดยเฉพาะในช่วงที่ทางตลาดต่างประเทศมีความต้องการมาก เพราะดอกกล้วยไม้อาจจะเกิดจากข้ามเมื่อบรรจุมากไป ถึงแม้ว่าจะเป็นสินค้าที่มีน้ำหนักเบา แต่ต้องใช้บรรจุในกล่องก็ทำให้สิ้นเปลืองเนื้อที่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มากและ เสียค่าระวางและบริการสูงแล้วยัง เป็นปัญหาแก่การส่งต่อให้ผู้รับในกรณีที่ เครื่องบินผิด เวลาและกล้วยไม้ก็ถูกทิ้งไว้นานทำให้เกิดการเน่าเสียหายได้

3. ปัญหาความล่าช้าของการติดต่อกับหน่วยราชการ เนื่องจากส่งดอกไม้สดต้องใช้ความเร็วที่สุด เพื่อรักษาคุณภาพให้คงอยู่ได้นานที่สุด บางครั้งผู้ส่งออกส่งออกในวันหยุดราชการ ก็ทำให้ไม่สามารถติดต่อกับหน่วยราชการได้ทันทั้งที่

4. ปัญหาจากผู้ส่งออกนั้นไม่ซื้อตรงต่อลูกค้า มีการผสมรวมระหว่างไม้ซ้อสั้นไว้นาน กล่องดอกช่อยาวด้วย ทำให้คุณภาพและมาตรฐานไม่เป็นไปตามข้อตกลง

5. ปัญหาขาดแคลนกล้วยไม้สกุลและพืชพันธุ์อื่นเพื่อการส่งออก เนื่องจากกล้วยไม้ 2-3 อย่าง เช่น มาดามบอมบาดัวร์ หวายแจ็กเกอลีน ถ้าความนิยมในกล้วยไม้สกุลที่กล่าวลดจะทำให้การส่งออกลดลง

6. ปัญหาการแย่งตลาดประเทศผู้แข่งขัน (สิงคโปร์ มาเลเซีย ฯลฯ)

7. ปัญหาการขาดเงินทุนเมื่อต้องการขยายการค้า เพราะปัจจุบันนี้ค่าใช้จ่ายในการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้จำเป็นต้องใช้เงินทุนสูง

8. ปัญหาขาดการกระจายตลาดรับซื้อให้กว้างยิ่งขึ้น เพื่อที่จะสามารถส่งออกได้มากยิ่งขึ้น

9. ปัญหาขาดความไว้วางใจในสมาคมเกี่ยวกับกล้วยไม้ เนื่องจากสมาคมดังกล่าวไม่ค่อยมีบทบาททางด้านการค้าดอกกล้วยไม้ จึงทำให้ผู้ส่งออกส่วนใหญ่ไม่สนใจที่จะสมัคร เข้าเป็นสมาชิกของสมาคม

แนวทางการส่งเสริมการส่งออกกล้วยไม้

ทางด้านราชการ

1. ควรเพิ่มจำนวนเจ้าหน้าที่ที่มีส่วนสัมพันธ์กับงานด้านการส่งออกดอกกล้วยไม้ให้มากขึ้นพร้อมกับการพิจารณาเพิ่มงบประมาณด้วย เจ้าหน้าที่ที่เพิ่มควรจะได้รับความรู้และการฝึกอบรมในทางปฏิบัติหน้าที่มาด้วย เพื่อจะได้สามารถทำงานได้ถูกต้องและรวดเร็ว ขณะเดียวกัน ก็ควรมีการเพิ่มพูนความรู้และส่งเสริมสนับสนุนเจ้าหน้าที่ที่แสวงหาความเจริญก้าวหน้าให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มากขึ้นเมื่อมีโอกาส เพื่ออำนวยความสะดวกและให้คำแนะนำที่ถูกแก่ผู้ที่ติดต่อรับบริการจากหน่วยราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องทุกขณะ ไม่ว่าผู้มาติดต่อจะเป็นผู้ที่เคยหรือผู้ที่เพิ่งมาติดต่อเป็นครั้งแรกก็ตาม

2. ส่งเสริมให้เจ้าหน้าที่ได้มีการศึกษาข้อมูลการค้ากล้วยไม้อย่างจริงจัง ก่อนที่ทางหน่วยราชการจะเข้ามาควบคุมการส่งออกกล้วยไม้ มิฉะนั้นจะเป็นโอกาสให้พ่อค้าผู้ประกอบการผลประโยชน์จากการควบคุมนั้นได้ ตัวอย่างเช่น การที่ทางราชการจะเข้ามาควบคุมราคาขั้นต่ำในการรับซื้อจากผู้ปลูกเลี้ยง เพียงอย่างเดียวไม่ได้ เพราะมีผู้ส่งออกบางรายที่มีการปลูกเลี้ยงต้นและดอกกล้วยไม้เองก็ไม่ต้องซื้อจากชาวสวน ก็ทำให้ผู้ส่งออกรายนั้นสามารถจำหน่ายต่างประเทศสูงกว่าผู้ส่งออกที่ต้องซื้อดอกจากชาวสวนทำให้เกิดปัญหาการแข่งขันตัดราคาขึ้นถ้าหากจะแก้ปัญหาจริงๆ แล้วจะต้องควบคุมทั้งราคาซื้อและราคาขาย แต่สำหรับกรณีที่ทางราชการจะเข้ามาควบคุมการค้าต้นกล้วยไม้โดยที่จะส่งออกทุกครั้งจะต้องมีใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้ากับด้วย ทำให้เป็นการเพิ่มขึ้นต้นทุนการส่งออกให้ล่าช้ายิ่งขึ้น ขัดต่อการส่งเสริมการส่งออกที่ทางการจะดำเนินงาน ดังนั้นทางราชการน่าจะได้พิจารณาแก้ไขใหม่

3. ควรให้เจ้าหน้าที่ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เข้าไปมีส่วนร่วมในการกำหนดราคาขั้นต่ำในการซื้อจากผู้ปลูกเลี้ยงและในการขายต่อให้กับต่างประเทศ ในการประชุมร่วมของคณะกรรมการร่วมทุกครั้ง เพื่อเป็นสักขีพยานและเป็นผู้ตัดสินชี้ขาดสุดท้ายถ้าหากในที่ประชุมไม่สามารถหาข้อยุติได้ ในฐานะที่เป็นคนกลางที่ไม่มีส่วนได้ส่วนเสียในผลประโยชน์ และ เมื่อการกำหนดราคาเสร็จสิ้นก็จะประกาศราคาดังกล่าว อย่างเป็นทางการให้ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องทราบเพื่อถือปฏิบัติ รวมทั้งทูตพาณิชย์หรือตัวแทนการค้าของรัฐบาลไทยในต่างประเทศ ซึ่งมีการซื้อขายดอกกล้วยไม้กับประเทศไทยด้วย เพื่อช่วยสอดส่องดูแลผู้ส่งออกรายใดละเมิดการกระทำดังกล่าว โดยราคาที่กำหนดนี้จะ เป็นมาตรฐานเดียวกันเพื่อควบคุมการซื้อขายดอกกล้วยไม้มิให้มีการตัดราคากันระหว่างผู้ปลูกเลี้ยงและผู้ส่งออกอีกต่อไป แต่ถ้าหากมีผู้ใดละเมิดขึ้น ก็จะต้องใช้มาตรการบางอย่างที่อาศัยอำนาจตามกฎหมายใดก็ตามขอให้อยู่ในดุลยพินิจของทางราชการ ได้พิจารณาตามความเหมาะสมขอแต่เพียงให้ปรึกษาหารือกับทางสมาคมผู้ปลูกเลี้ยงและสมาคมผู้ส่งออกเสียก่อน

4. ส่งเสริมการส่งออกทางด้านขนส่ง โดยการเพิ่มที่บนเครื่องบินซึ่งอาจเป็นไปได้ยาก เพราะที่บนเครื่องบินนั้นได้ถูกสำรองไว้ให้บรรทุกของจากประเทศอื่นๆ ที่สายการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บินนั้นจะบินผ่านด้วยหรือแม้แต่จะ เพิ่มเที่ยวบินให้มากกว่าเดิมก็ทำไม่ได้ง่ายๆ เพราะตารางบิน มักจะถูกกำหนดไว้ล่วงหน้าแล้วไม่สามารถจะ เปลี่ยนแปลงกะทันหันได้เลย ดังนั้นวิธีแก้ไข ปัญหาขาดที่บน เครื่องบินนั้นทางการน่าจะ ได้พิจารณาเพิ่ม เครื่องบินของสายการบินไทยเอง ซึ่ง ก็ได้มีการพิจารณาเพิ่มแล้ว แต่อยู่ระหว่างการดำเนินการ ดังนั้นที่บรรทุกก็จะเพิ่มมากขึ้นจาก เดิมแต่จะแก้ไขปัญหาให้ลดน้อยลง หรือไม่ต้องใช้เวลาสักระยะให้บริการนี้เปิดบริการอย่าง จริงจังแก่ผู้ส่งออกกล้วยไม้ในขนาดค่อนข้างเล็กเสียก่อน

5. ส่งเสริมพัฒนาพันธุ์กล้วยไม้เก่า และใหม่โดยให้กรมวิชาการเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สมาคมกล้วยไม้ต่างๆ มีบทบาทในด้านการค้นคว้าทางวิชาการ เพื่อหา ทางให้กล้วยไม้มาตามออกดอกมากในฤดูหนาว เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดใน ระยะนั้นแล้วแนะนำส่งเสริมให้ผู้ปลูกเลี้ยงนำไปปฏิบัติต่อไป และค้นคว้ากล้วยไม้สกุลต่างๆ ให้ ได้กล้วยไม้ที่ตลาดต่างประเทศต้องการนอกเหนือจากมาตามอาทิเช่น ซิมบีเดียม ซึ่งเป็นพันธุ์ที่ กล้วยไม้ได้รับความนิยมจากตลาดต่างประเทศ ในประเทศไทยก็มีผู้เริ่มนำมาทดลองปลูกตัดดอก อยู่ทางภาคเหนือ บนดอยอินทนนท์ เพราะกล้วยไม้ชนิดนี้ชอบอากาศหนาว ตอนนี้อยู่ในระยะ ทดลองยังไม่มามีปริมาณมากและยังไม่เจริญงอกงามเท่าที่ควร จึงควรจะได้รับการส่งเสริมพัฒนา จากทางการและแนะนำแพร่พันธุ์ให้แก่ผู้ปลูกเลี้ยงให้ได้มาตรฐานต่อไปก่อน เพื่อเตรียม กล้วยไม้ชนิดใหม่มาทดแทนให้กับผู้ซื้อ เมื่อเขาเกิดความเบื่อหน่ายในดอกมาตามแล้ว ผู้ส่งออก ก็ยังสามารถนำเงินตราต่างประเทศเข้าประเทศไทยได้

6. ส่งเสริมทางการวิจัย เพื่อหาข้อมูลสถิติที่ถูกต้องมาวางแผนการผลิตให้พอ เหมาะกับความต้องการของตลาด แต่เดิมนั้นผู้ปลูกเลี้ยงมักจะ เอาอย่างกันเมื่อเห็นว่ากล้วยไม้ พันธุ์ใดจะหารายได้ก็พากันปลูกกล้วยไม้พันธุ์นั้นจนทำให้ภายหลังมีกล้วยไม้พันธุ์นั้นเกินความต้องการ ของตลาดไป ราคาของกล้วยไม้ก็ลดลงไปด้วย ผลจากการวิจัยจะสามารถนำไปใช้ ประโยชน์ในการกำหนดกำลังการผลิตให้พอเหมาะกับตลาด อีกทั้งจะทำให้ทราบถึงความเป็น มาของกล้วยไม้ในอดีต ซึ่งจะนำไปใช้คาดคะเนความต้องการในอนาคตต่อไปได้

7. ส่งเสริมให้มีการผลิตปุ๋ยและยาปราบศัตรูพืชขึ้นใช้เองภายในประเทศ โดยให้ มีคุณภาพทัดเทียมกับของต่างประเทศ และมีปริมาณเพียงพอแก่การใช้ภายในประเทศอย่าง จริงจังหากเป็นไปได้ควรมีการขายปุ๋ยดีราคาถูกให้แก่เกษตรกรบ้าง เป็นครั้งคราว เช่นเดียวกับ การขายข้าวสารราคาถูกขององค์การ เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

8. ส่ง เสริมการขยายตลาดต่างประเทศ สำหรับกล้วยไม้ที่กว้างขวางออกไปทางทวีปอื่นเช่น ออสเตรเลียและอเมริกา เพื่อแก้ปัญหากล้วยไม้มาตามอาจล้มตลาดถ้าหากตลาดมีเท่าที่มีอยู่ ปัจจุบันนี้ตลาดญี่ปุ่นเป็นตลาดที่น่าสนใจเพราะ คนญี่ปุ่นชอบดอกไม้พอกับชาวเยอรมัน การส่ง ไปญี่ปุ่นก็ทำให้ประหยัดค่าขนส่ง เนื่องจากระยะทางสั้นกว่าไปทางยุโรปอีกทั้งสามารถใช้สายการบินของประเทศเอเชียด้วยกันหลายสาย อาทิเช่น สายการบินสิงคโปร์ สายการบินไทย สายการบินญี่ปุ่น เป็นการส่งเสริมสนับสนุนสายการบินเอเชียด้วยกันถึงแม้ว่าตลาดญี่ปุ่นจะมีปัญหาเรื่องความเข้มงวดของหน่วยกักกันพืช แต่คิดว่าทางการน่าจะ ได้เจรจาตกลงกับทางประเทศญี่ปุ่นในหัวข้อนี้ โดยอาจจะส่ง เจ้าหน้าที่ไปศึกษาการใช้ เคมีภัณฑ์ที่ถูกต้องในการฆ่าแมลงหรือ เชื้อโรคที่ติดอยู่กับดอกไม้ และวิธีการใช้ เครื่องจักรอุปกรณ์ที่ทันสมัยจากประเทศญี่ปุ่น รวมทั้งขอรับความช่วยเหลือจากฝ่ายญี่ปุ่น ให้ส่งผู้เชี่ยวชาญในเรื่องนี้มาให้ความแนะนำในประเทศไทยและดำเนินการจัดตั้งหน่วยงานขึ้นรับผิดชอบดำเนินการในเรื่องนี้โดยเฉพาะขึ้น สำหรับทางตลาดประชาคมยุโรปนั้นทางหน่วยราชการน่าจะ ได้มีการเจรจาต่อรองเกี่ยวกับโควตานำเข้าและขอลดหย่อนภาษีนำเข้าให้ลดลงกว่านี้ ถ้าหากการเจรจาสำเร็จผลได้จะทำให้การส่งออกเพิ่มมากขึ้นได้

9. เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องควรจะยอมยั้งข้อติชมจากผู้มาติดต่อใช้บริการ โดยถือว่าการติเพื่อก่อให้เกิดการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่อ มีชี้ว่า เมื่อมีบุคคลติติงก็จะเกิดความไม่พอใจจดจำไว้ พอเขามาติดต่อในคราวต่อไปก็ยังไม่อำนวยความสะดวกแก่เขามากยิ่งขึ้น

ทางด้านผู้ปลูกเลี้ยง

1. ส่ง เสริมให้มีการรวมกลุ่มของผู้ปลูกเลี้ยง (เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน) มีชื่อ (แบ่งออก) เป็นสองฝ่าย เพื่อจะได้มีอำนาจต่อรองราคาขายให้กับผู้ส่งออกได้ เพื่อป้องกันรักษาผลประโยชน์ของผู้ปลูกเลี้ยงทั้งหมด โดยการไม่ขายต่ำกว่าราคาขั้นต่ำที่ได้กำหนดแล้ว
2. ส่ง เสริมผู้ปลูกเลี้ยงให้ได้มาตรฐานที่ดีพอแก่การส่งออกโดยให้คำแนะนำทางด้านความรู้ต่างๆ ในการปลูกเลี้ยง รวมทั้งการใช้ยาปราบศัตรูพืชและการใช้ปุ๋ยที่ถูกต้องแก่ผู้ปลูกเลี้ยง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ผู้ปลูกเลี้ยงทุกราชควรวางแผนการร่วมมือกับทางราชการโดยพยายามติดตามข่าวสารที่จะเป็นประโยชน์แก่ตนเอง อาทิเช่น ข่าวสารของการกำหนดราคาขั้นต่ำของดอกกล้วยไม้ เป็นต้น เพื่อยึดถือปฏิบัติอย่างจริงจังต่อไป

4. ควรจะมีการวางแผนการขยายผลผลิตให้สอดคล้องได้ส่วนกับความต้องการของตลาด

ทางด้านผู้ส่งออก

1. ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มของผู้ส่งออกในรูปแบบสมาคมผู้ส่งออกโดยเฉพาะ โดยการร่วมรับรองของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งก็ได้มีสมาคมผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ไทยแล้วจากการอนุมัติให้จัดตั้ง เมื่อวันที่ 28 กันยายน 2522 สมาคมดังกล่าวมีหน้าที่รับจดทะเบียนผู้ส่งออก และรับรายงานการค้าของผู้ส่งออก เพื่อที่จะได้ทราบว่าใครบ้างที่เป็นผู้ส่งออก ถ้าการรวมกลุ่มผู้ส่งออกเป็นผลสำเร็จจริงๆ จะทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงสภาพตลาดผู้ซื้อมาเป็นตลาดผู้ขายบ้าง เพราะกลุ่มผู้ส่งออกจะได้มีอำนาจต่อรองราคากับผู้ส่งเข้าต่างประเทศมากขึ้น และอาจจะขอเจรจาแก้ไขเงื่อนไขการชำระเงินจากลูกค้าให้หลักประกันมากขึ้น เช่นขอให้เปิดหรือขอให้ผู้ส่งเข้าจ่ายประมาณครึ่งหนึ่งของค่ากล้วยไม้เมื่อจะสั่งซื้อแต่ละครั้งการต่อรองราคาดังนี้อาจจะกระทำได้ดีถ้าหากได้มีการรวมกลุ่มจริงๆ แต่การเจรจาลดข้อเสียเปรียบการชำระเงินมีโอกาสน้อยมาก ดังนั้นถ้าหากว่าทางผู้ส่งออกได้พยายามติดตามนี้จากลูกค้าแล้ว แต่ไม่เป็นผลสำเร็จผู้ส่งออกควรจะแจ้งรายชื่อลูกค้ารายนี้ให้แก่ทางสมาคม และงดรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายนั้น ยกเว้นในกรณีที่เข้าสั่งซื้อโดยจ่ายเงินสดก่อนเท่านั้น ส่วนทางด้านสมาคมก็อาจจะได้รวบรวมรายชื่อผู้ส่งเข้าที่เรียกเก็บเงินไม่ได้ (ซึ่งผู้ส่งออกทั้งหมดแจ้งมา) ไว้เป็นบัญชีดำ (black list) พิมพ์แจกให้กับผู้ส่งออกถือปฏิบัติตามทุกคน คือ ห้ามติดต่อค้าขายกับผู้ส่งเข้าที่มีรายชื่อในบัญชีดังกล่าวอย่างเด็ดขาดและถ้าผู้ส่งออกรายใดฝ่าฝืนก็จะถือว่ามีความผิดไม่ปฏิบัติตามสมาคม ทางสมาคมก็จะมอบหมายโทษต่อไป

2. ส่งเสริมความร่วมมือกันของผู้ส่งออกเพื่อป้องกันการขายตัดราคา โดยมอบให้ทางสมาคมผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ไทยเป็นผู้รับชอบในการแจ้งให้ผู้ส่งออกทั้งหมดทราบถึงราคาขั้นต่ำ ในการรับซื้อจากผู้ปลูกเลี้ยงและในการจำหน่ายแก่ต่างประเทศที่ได้กำหนดขึ้นเป็นราคา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มาตรฐานโดยการตกลงของผู้แทนทั้งสามฝ่าย คือ ผู้แทนจากสมาคมผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ไทย ผู้แทนผู้ปลูกเลี้ยง และผู้แทนของหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องโดยตรง อาทิเช่น เจ้าหน้าที่ของกรมการส่งเสริมสินค้าออกเป็นต้น

3. ผู้ส่งออกทุกรายควรให้ความร่วมมือกับทางราชการ โดยพยายามติดตามข่าวสารที่จะเป็นประโยชน์แก่ตนเอง เพื่อลดความผิดพลาดเล็กๆ น้อยๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นจากความล่าช้าในการติดต่อกับหน่วยราชการต่อไปได้

4. ผู้ส่งออกทุกรายควรจะได้มีการเตรียมพร้อมทั้งสินค้า เอกสาร และการจองที่บรรจุทุกบนเครื่องบินไว้ล่วงหน้า เสมอก่อนที่จะมีการส่งออกทุกครั้ง

ทางด้านผลผลิต

1. ควรมีการควบคุมคุณภาพขั้นแรกในระหว่างการปลูกเลี้ยง โดยใช้เวลาพยายามระมัดระวังดูแลต้นไม้มือยูเดิม ให้ออกดอกให้ได้คุณภาพที่ดีด้วยวิธีคัดเลือกต้นกล้วยไม้ของผู้ปลูกเลี้ยงเอง ต้นที่ไม่ดีก็จัดการทำลายหรือทิ้งไป เก็บเฉพาะต้นที่ดีไว้สืบพันธุ์แทนหน้าใหม่ ๆ จากต้นที่ดีนั้น เพื่อนำหน่อดังกล่าวมาปลูกทดแทนพวกที่ไม่ดี นอกจากนั้นผู้ปลูกเลี้ยงควรเพิ่มความระมัดระวัง ในการใช้ยาฉีดพ่น แม้กระทั่งปุ๋ย เพราะการฉีดพ่นมากเกินไปก็อาจจะทำให้ดอกเปราะ เบื่อและ เกิดอันตรายเปลี่ยนแปลงสีหรือมีรอยคราบขาวๆ ติดที่กลีบดอกได้

2. ควรมีการควบคุมคุณภาพกล้วยไม้ เพื่อการส่งออกให้มีมาตรฐานเดียวกัน ไว้ถือปฏิบัติในการส่งออก การกำหนดมาตรฐานของดอกกล้วยไม้ที่ไม่สามารถจะยึดถือจากความสวยงาม แต่สามารถจะยึดถือจากจำนวนช่อดอกบานดอกตูมในแต่ละ ช่อและความยาวของช่อได้

ทางด้านสมาคมกล้วยไม้ต่างๆ

ส่งเสริมให้มีการดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ของสมาคมนั้นๆ จริงๆ โดยที่คณะกรรมการผู้บริหารของแต่ละสมาคม ควรจะได้รับการแต่งตั้งมาจากการเลือกของสมาชิกทั้งหมดของสมาคมและให้มีการผลัดเปลี่ยนทุกระยะ เวลาที่ได้กำหนดไว้ ผู้ที่จะมาทำหน้าที่รับผิดชอบการดำเนินงานของสมาคมควรที่จะ เป็นบุคคลที่พร้อมที่จะ เสียสละผลประโยชน์ส่วนตัว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ได้จริงๆ ห้ามการแอบอ้างทางการค้าของส่วนบุคคลในนามสมาคมเด็ดขาด และมีการเผยแพร่ข่าวเกี่ยวกับสมาคมให้สาธารณะชนได้ทราบเป็นครั้งคราว เพื่อให้ผู้สนใจจะสมัครเข้าเป็นสมาชิกสามารถติดต่อสมัครได้

สรุปแล้วปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น เกิดจากการขาดความร่วมมือในการประสานงาน และความรับผิดชอบระหว่างบุคคลต่างๆ ฝ่ายที่มีความคิดเห็นขัดแย้งกัน และความเห็นแก่ผลประโยชน์ของตน ถึงเวลาแล้วที่ทุกฝ่ายจะได้ให้ความร่วมมือร่วมใจ แก้ปัญหาร่วมกันโดยการเสียสละผลประโยชน์ส่วนตัวบางอย่าง เสีย แล้วหันเข้ามาร่วมปรึกษาหารือกันด้วยเหตุผลยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นด้วยความเคารพและสุจริตใจ ตั้งอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลและข้อเท็จจริงที่ถูกต้อง เพื่อหาทางยุติปัญหาต่างๆ โดยไม่เสี่ยงข้างมากตามหลักประชาธิปไตย อาทิเช่น ตัวแทนของทุกฝ่ายควรจะให้ความร่วมมือในการประชุมตกลงกำหนดราคามาตรฐาน เป็นต้น และประการสำคัญต้องมุ่งปฏิบัติจริงๆ มิใช่เฉพาะหลักการเท่านั้น และเมื่อตกลงกันแล้วก็ควรมีผู้รับผิดชอบเพื่อให้งานได้ก้าวหน้า ป้องกันการทวง เห็นยาว เพื่อแก้ปัญหาถึงความผาสุกให้แก่ผู้เกี่ยวข้องก็บงการค้ากล้วยไม้ไทยต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 6

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

สรุปผล

ในบรรดาไม้ตัดดอกที่ทำการส่งออกทั้งหมด กล้วยไม้เป็นไม้ดอกที่มีความสำคัญในเชิงเศรษฐกิจมากที่สุด สามารถที่จะพัฒนาเป็นสินค้าส่งออกที่มีคุณภาพได้ง่าย ดังนั้นการศึกษาการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย จึงเป็นแนวทางในการพัฒนาการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทยให้พัฒนายิ่งขึ้น

จากการศึกษาด้านปัญหาของกล้วยไม้จะมีปัญหาหลักอยู่ 2 ประการคือ ปัญหาทางด้านการผลิต และด้านการตลาด ซึ่งรัฐบาลก็ได้เริ่มหามาตรการแก้ไขอยู่ในขณะนี้ ทางด้านวัตถุประสงค์ของการศึกษา เพื่อที่จะศึกษาทางด้านการผลิต การตลาด แนวทางการส่งออก รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ เพื่อเป็นแนวทางในการนำข้อมูลเหล่านี้ไปช่วยในการส่งเสริมการผลิตกล้วยไม้ เพื่อการส่งออกให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยมีขอบเขตในการศึกษาเฉพาะบริษัทที่ส่งกล้วยไม้ออก โดยกำหนดเลือกไปยังจังหวัดที่มีบริษัทผู้ส่งออกตั้งอยู่มากที่สุดคือ กรุงเทพมหานคร ซึ่งใช้การวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงพรรณนาโดยอาศัยตาราง รูปกราฟ แผนการประกอบ

จากการศึกษาพบว่าในด้านการผลิตนั้น ในปัจจุบันประเทศไทยมีการปลูกกล้วยไม้เพื่อเป็นการค้าเพิ่มมากขึ้น ขณะนี้มีผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้มากกว่า 2,000 ราย และมีพื้นที่ปลูกกล้วยไม้ทั้งประเทศประมาณ 10,800 ไร่ ผลิตดอกกล้วยไม้ได้ประมาณ 648 ล้านช่อโดยมีแหล่งผลิตกล้วยไม้ที่สำคัญจะอยู่ใน 3 จังหวัดคือ กรุงเทพมหานคร นครปฐม สมุทรสาคร ฤดูกาลผลิตกล้วยไม้ของประเทศไทย ส่วนใหญ่จะตรงกับช่วงเดือน มิถุนายน-ตุลาคม แนวโน้มการผลิตกล้วยไม้ เกษตรกรได้เริ่มหันมาปลูกกล้วยไม้เพิ่มขึ้น โดยได้มีการขยายการผลิตมากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดในต่างประเทศ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทางการตลาดกล้วยไม้ของประเทศไทย พบว่าเริ่มมีการทำเป็นธุรกิจการค้าส่งออกตั้งแต่ปี 2508 เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน ดอกกล้วยไม้ที่ผลิตได้จะนำไปขายในประเทศคิดเป็นร้อยละ 47 ที่เหลืออีกร้อยละ 53 ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศซึ่งทำรายได้ให้กับประเทศประมาณปีละ 300-500 ล้านบาท โดยส่งไปจำหน่าย ที่ญี่ปุ่นมากเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาได้แก่อิตาลี สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส และสหรัฐอเมริกา ระยะเวลาที่ตลาดต้องการสินค้าประมาณเดือน พฤศจิกายน-เมษายน ชนิดของกล้วยไม้ที่ส่งออกมากคือ มาดามบอมบัตัวร์ ส่งออกคิดเป็นร้อยละ 70 ที่เหลืออีกร้อยละ 30 เป็นพวก หวายขาว หวายชมพู หวายแพนซี เจมสเตอร์ ออนซีเดียม โกลเด็นเชาเวอร์ และ แอสโคแซนด้า

กระบวนการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย เริ่มตั้งแต่จดทะเบียนพาณิชย์ และทะเบียนการค้า การติดต่อหาลูกค้าในต่างประเทศ การทำสัญญาซื้อขาย การจัดหาสินค้า (ได้แก่ การรวบรวมผลผลิต การจัดทำมาตรฐานผลผลิต และการบรรจุหีบห่อ) การดำเนินการด้านพิธีการส่งออก (พิธีการศุลกากรและระเบียบข้อบังคับตามกฎหมายต่างๆ) การขนส่ง และการนำเอกสารไปขึ้นเงินกับธนาคาร

การพัฒนาการผลิตกล้วยไม้ของประเทศไทย มีการพัฒนาทางด้านพันธุ์ การเพิ่มปริมาณผลผลิต และการเพิ่มคุณภาพของผลผลิต โดยมีการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ มากขึ้น ปัญหาทางการผลิตได้แก่ปัญหาทางด้านคุณภาพ จะมีปัญหาทางด้านดอกกล้วยไม้เหี่ยวช้ำก่อนถึงมือผู้รับ อายุการเก็บเกี่ยวที่ไม่เหมาะสม ทางด้านการปริมาณการผลิตก็คือ ผลผลิตในการตลาดต่างประเทศมีไม่สม่ำเสมอ เนื่องจากผลผลิตกล้วยไม้ส่งออกไม่สม่ำเสมอในแต่ละปี ทางด้านของพันธุ์ มีปัญหาคือ มีพันธุ์กล้วยไม้น้อยพันธุ์ ทำให้ความต้องการของต่างประเทศลดน้อยลง ส่วนแนวทางการแก้ไขปัญหา รัฐบาลควรส่งเสริมให้มีการรวมตัวกัน และดำเนินการจดทะเบียนผู้เพาะปลูกกล้วยไม้ในแต่ละท้องถิ่น แนะนำวิธีการปรับปรุงพันธุ์ และการดูแลรักษาให้ถูกต้อง เพื่อเพิ่มปริมาณการผลิต การเพิ่มคุณภาพผลผลิต โดยการใช่วิทยาการหลังการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การพัฒนาทางด้านการตลาด การรวบรวมผลผลิต เกษตรกรจะรวมตัวกันจัดตั้ง เป็นสหกรณ์หรือสมาคมชาวสวนกล้วยไม้ขึ้นมา ทางด้านคุณภาพและมาตรฐานการส่งออก ได้มีการคัดคุณภาพโดยนำมาจัดเกรด มีการใช้น้ำยาฆ่าเชื้อของกล้วยไม้ เพื่อรักษา การป้องกันการบรรจุหีบห่อ มีการใช้ตะกร้าพลาสติกและกล่องกระดาษเพิ่มมากขึ้น เกี่ยวกับพิธี การศุลกากร ได้เปิดให้มีบริษัทชิปปิงทำหน้าที่แทนผู้ส่งออกเพื่อลดปัญหาความยุ่งยากในด้านพิธี การศุลกากร ปัญหาทางด้านการตลาดกล้วยไม้ของประเทศไทยได้แก่ ในด้านระวางบรรทุก ทางอากาศมีไม่เพียงพอ ทำให้กล้วยไม้ที่จะส่งออกตกค้างและเกิดการสูญเสียมาก เมื่อถึง ประเทศปลายทาง ทางด้านการรวบรวมผลผลิต พ่อค้าในระดับต่างๆ จะไม่ระมัดระวังใน การขนส่ง ผู้ส่งออกต้องมาคัดขนาดและคุณภาพเอาเอง ทำให้เสียค่าใช้จ่ายด้านนี้เพิ่มขึ้น ทาง ด้านการตัดราคากันเองระหว่างผู้ปลูกล้วยและผู้ส่งออก มีผลทำให้มูลค่าการส่งออกมีแนวโน้ม ลดน้อยลง เมื่อเทียบกับปริมาณการส่งออก ทางด้านมาตรฐานการส่งออก ยังไม่มีการจัดมาตรฐานอย่าง เป็นทางการ ทางด้านการบรรจุหีบห่อถึงแม้จะใช้ทั้ง เข่ง ตะกร้าพลาสติก และ กล่องกระดาษ ก็ไม่สามารถป้องกันการบอบช้ำและเน่าเสียในระหว่างการขนส่งได้ ทางด้าน พิธีการในการส่งออกเกี่ยวกับด้านศุลกากร ผู้ส่งออกต้อง เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มในการจ้างบริษัท ชิปปิง การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืชมีการทำงานล่าช้ามาก สำหรับแนวทางแก้ไขปัญหานี้ตั้ง นี้ คือควรมีการพิจารณาระวางให้ถูกลง ปรับเทียบให้เหมาะสม ในด้านของการตัดราคาของผู้ ปลูกกล้วยและผู้ส่งออก ควรมีการร่วมมือกันของผู้ส่งออกเพื่อป้องกันการขายตัดราคาโดยมอ บให้ทางสมาคมผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ไทยเป็นผู้รับผิดชอบ ในด้านรวบรวมผลผลิตควรจัดให้มี ตลาดกลางเพื่อการส่งออก ส่งเสริมให้มีการใช้รถห้องเย็นในการขนส่งภายในประเทศ ใน เรื่องคุณภาพมาตรฐานควรเร่งศึกษา กำหนดมาตรฐานอย่างเป็นทางการขึ้นมา ส่งเสริมการ วิจัยวิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว ในด้านการบรรจุหีบห่อก็ให้มีการเก็บในตู้เก็บรักษาความเย็น เพื่อช่วยรักษาความสดของกล้วยไม้ตลอดจนยี่อายุของกล้วยไม้ให้นานยิ่งขึ้น ในเรื่องพิธี การส่งออก เช่นการออกใบรับรองปลอดศัตรูพืชควรมีสถานที่ตรวจและออกใบรับรองฯ อยู่ จุดเดียวกับที่ทำการด้านศุลกากร ด้านพิธีการศุลกากรควรสนับสนุนด้านการชดเชย ลดและยก เว้นค่าอากรธรรมเนียมต่างๆ การซื้อขาย ควรหลีกเลี่ยงการซื้อขายในระบบฝากขายและ เพื่อเป็นการส่งเสริมการขายในตลาดต่างประเทศ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาที่ผ่านมา มีข้อเสนอแนะบางประการ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการผลิตและการส่งออก และเป็นข้อคิดสำหรับผู้บริหารที่มีส่วนเกี่ยวข้องในด้านต่างๆ ที่จะทำการพัฒนาการส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย รวมทั้งผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงคือผู้ส่งออกจะได้ตระหนักและสำนึกถึงบทบาทของตนที่มีต่อประเทศชาติโดยรวม ซึ่งมีข้อเสนอแนะดังนี้

1. เกษตรกร ต้องศึกษาหาความรู้ทางด้านวิทยาการและเทคโนโลยีสมัยใหม่อยู่เสมอ ทั้งนี้เพราะ เกษตรกรชาวสวนกล้วยไม้ยังคงใช้พันธุ์และการบำรุงรักษา ยังคงใช้วิธีการดั้งเดิมทำให้ประสิทธิภาพในการผลิตต่ำ

2. หน่วยงานของรัฐบาล ควรส่งเสริมให้มีการรวมตัวกันระหว่างชาวสวนกล้วยไม้รายย่อย และดำเนินการจดทะเบียนผู้ปลูกกล้วยไม้แต่ละชนิดในแต่ละท้องถิ่น เพื่อให้ทราบปริมาณผลผลิตในแต่ละปี ซึ่งจะช่วยให้สะดวกต่อการกำหนดเป้าหมายว่าจะผลิตพันธุ์อะไร เพื่อให้ตรงกับความต้องการของตลาด และให้หน่วยงานของรัฐบาลที่เกี่ยวข้อง เข้าไปช่วยเหลือแก่ชมรมสหกรณ์ชาวสวนกล้วยไม้ โดยเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกผู้ส่งออกที่จะเข้าร่วมโครงการ และเป็นผู้ดูแลให้การปฏิบัติเป็นไปตามสัญญา

3. ผู้ส่งออก ต้องพยายามรักษาคุณภาพผลผลิต มีความซื่อสัตย์ โดยส่งออกกล้วยไม้ตามมาตรฐานอย่างที่ได้ตลาดในประเทศคู่ค้ากำหนด บางครั้งต้องยอมขาดทุนบ้าง เพื่อรักษาดูแลเอาไว้อะไรและพยายามหาตลาดใหม่ๆ เพิ่ม มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ตลาดต่างประเทศรู้จักกล้วยไม้ของประเทศไทยมากขึ้น

4. นักวิชาการ ควรจะมีการศึกษา ค้นคว้า ทดลอง เพื่อจะหาแนวทางในการปรับปรุงพันธุ์กล้วยไม้ อีกทั้งวิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว ควรหาวิธีที่เหมาะสมในการเก็บรักษากล้วยไม้ เพื่อรอการส่งออก โดยพยายามศึกษาวิธีที่เหมาะสม และค่าใช้จ่ายในการเก็บ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รักษาน้อยด้วย

5.สถาบันการศึกษา โดยเฉพาะสถาบันการศึกษาทางการเกษตร ควรให้ความสนใจทางการฝึกทักษะ โดยเฉพาะเกี่ยวกับทางการปฏิบัติการขยายพันธุ์พืช ตลอดจนให้มีการทดลอง เกี่ยวกับการใช้กรรมวิธี เพื่อยืดอายุการเก็บรักษากล้วยไม้ ให้อยู่ในคุณภาพที่ดี



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง

ดร.ณิ วงศ์ศิธิธร. 2520. "ปริมาณกล้วยไม้ที่ส่งออกนอกประเทศ" น.341-347.

วิทยาลัยสารพัดช่างกล้วยไม้บางเขน. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ ครูสภาลาดพร้าว

ประเทือง ศรีสุข. 2519. "วิธีการนำกล้วยไม้เข้า-ออกนอกราชอาณาจักรตามระเบียบ

และข้อบังคับของกฎหมาย". น.559-565. วิทยาลัยสารพัดช่างกล้วยไม้บางเขน.

กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ครูสภา ลาดพร้าว.

ไพบูลย์ ไพรีพ่ายฤทธิ์ และคณะ. 2526. "การปรับปรุงและการพัฒนาอุตสาหกรรมกล้วยไม้
ของประเทศไทย". FAO และมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

มาลินี อนุพันธ์สกุล. 2530. "ตลาดกล้วยไม้ในประเทศและต่างประเทศ". น.64-71.

การปลูกกล้วยไม้. กรุงเทพมหานคร: เรืองแสงการพิมพ์.

วรรณิ แพรวพรายกุล. 2532. "ปัญหาการตลาดของกล้วยไม้ของประเทศไทยเพื่อการส่งออก."

กรุงเทพมหานคร: วิทยาลัยนพนธ์ปริญญาโท, จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย.

สมาน ทองสีมา. 2518. "ภาวะการค้ากล้วยไม้และดอกกล้วยไม้". น.89-97. วิทยาลัย

สารพัดช่างกล้วยไม้บางเขน. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ ครูสภาลาดพร้าว.

สมรรถ ชนะสิริ. 2526. "การตลาดและราคาดอกกล้วยไม้สกุลหวาย ณ ตลาดกลาง

กรุงเทพมหานคร. กรุงเทพมหานคร: บัณฑิตพิเศษ, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า
เจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง.

สมาลี ศรีเพชรไพศาล. 2517. "ดอกกล้วยไม้กับการบรรจุหีบห่อ". น.371-374. วิทยาลัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สโมสรถั่วลิสง บางเขน. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ ครูสภาลาดพร้าว.

สายชล เกตุชา. 2531. "การใช้ไม้ยาในการปรับปรุงคุณภาพของดอกถั่วลิสงเพื่อการส่งออก".

เคหการเกษตร. ปีที่ 12 ฉบับที่ 135 :น. 25-27

นิรนาม. 2528. "ถั่วลิสงไทยติดอันดับหนึ่งส่งออกป สแกนดิเนเวีย". เส้นทางเศรษฐกิจ.

(23-26 ธันวาคม 2528) :น. 16.

นิรนาม. 2530. "ระวางขนส่งไม้เพียงพอ: ปัญหาใหญ่ของการส่งออกดอกถั่วลิสง".

ประชาชาติธุรกิจ. (5-8 กันยายน 2530): น.19.

นิรนาม. 2531. "ถั่วลิสงไทยรายได้เทียบแสน". ประชาชาติธุรกิจ. (15-18 ตุลาคม

2531): น.72

อภิสิทธิ์ อสรียานุกุล. 2527. "การตลาดขายส่งดอกถั่วลิสงในประเทศไทย". เศรษฐศาสตร์

เกษตร. ปีที่ 3 ฉบับที่ 3 :น. 65-77.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายชื่อบริษัทผู้ส่งออกกล้วยไม้

1. ห้างหุ้นส่วนจำกัด สยามพลอว์รา 23 ถนนสุขุมวิท 101/1 อำเภอพระโขนง กรุงเทพมหานคร โทร. 393-4120
2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด ยูนิเวอร์แซลออร์คิด 63/3 หมู่ 2 ถนนริมคลองภาษีเจริญ อำเภอหนองแขม กรุงเทพมหานคร โทร.411-1444-6
3. บริษัทบางกอกออร์คิด(1975)จำกัด 63/3 หมู่ 1 เพชรเกษม 63 หนองแขม กรุงเทพมหานคร โทร. 413-0230
4. ห้างหุ้นส่วนจำกัด ต.ไพฑูริย์ขนส่ง 14/6-7 หมู่ 7 ถนนเพชรเกษม อำเภอหนองแขม กรุงเทพมหานคร โทร. 286-4334
5. ร้านยาวนานออร์คิดเนิสเซอร์รี่ 4/4 ถนนเลียบบคลองภาษีเจริญ อำเภอหนองแขม กรุงเทพมหานคร โทร.420-2408
6. ห้างหุ้นส่วนจำกัดเอ็น พี ซี 125/9 ซอยร่วมฤดี อำเภอปทุมวัน กรุงเทพมหานคร โทร .252-9458
7. บริษัทบางกอกฟลาวเวอร์เซ็นเตอร์จำกัด 34/19 หมู่ 9 ถนนเพชรเกษม อำเภอหนองแขม กรุงเทพมหานคร โทร. 421-0020-5
8. บริษัทสยามฟลาวเวอร์เซ็นเตอร์จำกัด 38/103 หมู่ 1 ถนนสุขุมวิท 1 อำเภอภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร โทร. 413-0778
9. ห้างหุ้นส่วนจำกัดสง่าออร์คิด 30 หมู่ 5 ถนนเพชรหิรัญ อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ โทร. 393-1091
10. บริษัทสยามอินเตอร์ฟลาวเวอร์จำกัด 2115 ถนนพระโขนงคลองตัน อำเภอบางกะปิ กรุงเทพมหานคร โทร 462-7469
11. ห้างหุ้นส่วนจำกัด บางแคออร์คิด 104/40 หมู่ 4 ถนนเพชรเกษม อำเภอภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร โทร. 413-1288
12. บริษัททูลย์สออร์คิดจำกัด 1/35-36 ถนนเพชรเกษม อำเภอภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร โทร. 413-1181

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

13. บริษัทกรุงเทพฟลอราจำกัด 104/38 หมู่ 4 ถนนเพชรเกษม อำเภอภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร โทร. 413-0545
14. บริษัทนวดการอินเตอร์เนชั่นแนลจำกัด 115 หมู่ 2 ถนนสุขสวัสดิ์ อำเภอราษฎร์บูรณะ กรุงเทพมหานคร โทร. 468-3788
15. บริษัทบางมดออร์คิด(ไทยแลนด์)จำกัด 248/1 หมู่ 3 ถนนธนบุรี-ปากท่อ อำเภอราษฎร์บูรณะ กรุงเทพมหานคร โทร. 469-1240
16. ร้านกล้วยไม้เกษมบุษย์ 109/3 ถนนพหลโยธิน ซอย 15 อำเภอพญาไท กรุงเทพมหานคร โทร. 278-1566
17. บริษัทสยามออดีดินจำกัด 39 หมู่ 5 ถนนเพชรทิงซ์ บางกอบัว อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ โทร. 462-5720
18. บริษัทเวลด์ออร์คิดจำกัด 55/5 หมู่ 3 ซอยชูสังข์ ถนนเพชรเกษม อำเภอภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร โทร. 413-1576, 413-1633
19. บริษัทชันอินเตอร์เนชั่นแนลฟลาวเวอร์จำกัด 4236/12-13 ถนนรัชดาภิเษก บางโคล่ อำเภอยานนาวา กรุงเทพมหานคร
20. ห้างหุ้นส่วนจำกัด สกานเพาะเลี้ยงพลกษณะ 36/1 หมู่ 7 ถนนอินทาบัจ อำเภอหนองแขม กรุงเทพมหานคร โทร. 420-1005
21. ห้างหุ้นส่วนจำกัด ทองหล่อออร์คิด 30/71 ซอยทองหล่อ ถนนสุทธิสารวินิจฉัย อำเภอพญาไท กรุงเทพมหานคร โทร. 588-4688
22. บริษัทไทยฟลอราเอ็กซ์พอร์ตจำกัด 72/34 ซอยศุภारรรณ 82 ตำบลบางแค อำเภอภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร โทร. 413-0563
23. บริษัทพระประแดงออร์คิดจำกัด 52 หมู่ 9 ถนนเพชรทิงซ์ บางกอบัว ตำบลบางยอ อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ โทร. 462-7469
24. ร้านสวนกล้วยไม้ กุลตนา 17 ซอยสายลม 1 ถนนพหลโยธิน สามเสนใน อำเภอพญาไท กรุงเทพมหานคร โทร. 279-4160
25. บริษัทไททโกรเวอร์คอปอเรชั่นจำกัด 60/3 หมู่ 1 ถนนเพชรเกษม บางแคเหนือ อำเภอภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร โทร. 413-1861
26. ห้างหุ้นส่วนจำกัดวิรัชออร์คิด์ฟาร์ม ถนนนครไชยศรี อำเภอคูสิต กรุงเทพมหานคร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เทพมหานคร โทร. 241-4856

27. ห้างหุ้นส่วนจำกัด สวนพณิชยศาสตร์ กรุงเทพฯ 687 ถนนริมคลองบางกอกใหญ่ ตำบลคูหาสวรรค์ อำเภอภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร โทร. 467-0003

28. บริษัทกันยาพลอรัจำกัด 69/3 หมู่ 12 ถนนลาดพร้าว ตำบลวังทองกลาง อำเภอบางกะปิ กรุงเทพมหานคร โทร. 514-1030

29. บริษัท เอส ที ฟลอเร็กซ์จำกัด 1/15-16 หมู่ 11 ถนนเพชรเกษม ตำบลบางด้วน อำเภอภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร โทร. 413-2822

30. บริษัททรอปิคอลพลอรั(ไทยแลนด์) คอปเปอร์เรชั่นจำกัด 38/9 ซอยโชคชัย 4 อำเภอลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร โทร. 538-2256, 538-2268

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้