

## บทที่ 2

### เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1 การผลิตกล้วยไม้

##### 1) การผลิตกล้วยไม้ในประเทศไทย

ประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่งในภูมิภาคเอเชียและแปซิฟิกที่มีสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติเอื้ออำนวยต่อการเจริญงอกงามของกล้วยไม้ กล่าวกันว่ามียูกล้วยไม้ในประเทศไทยไม่น้อยกว่า 1,000 ชนิด ทั้งประเภทที่อยู่บนต้นไม้ บนพื้นผิวของหินภูเขา และบนพื้นดิน

การเลี้ยงกล้วยไม้ในประเทศไทยมีมาช้านานแล้ว แต่ไม่ได้ทำเป็นธุรกิจการค้า นิยมเลี้ยงกล้วยไม้เป็นงานอดิเรกเท่านั้น ต่อมาในช่วงระยะหลังการเปลี่ยนแปลงการปกครองปี 2475 เป็นต้นมา ประชาชนเริ่มให้ความสนใจในการปลูกเลี้ยงมากขึ้น เพราะมีแรงกระตุ้นจากต่างประเทศ ได้มีการศึกษาวิจัยพันธุ์ การรวบรวมพันธุ์ การพัฒนาพันธุ์ ตลอดจนมีการเผยแพร่ความรู้ในเรื่องนี้เป็นลำดับเรื่อยมาจนถึงปี 2506 วงการกล้วยไม้ไทยเริ่มให้ความสนใจและเข้าไปประสานงานกับวงการกล้วยไม้สากล จึงทำให้วงการกล้วยไม้ไทยพัฒนาทำเทียมกับต่างประเทศ มีการทำสวนกล้วยไม้ตัดดอกอย่างเป็นต้นเป็นต้นจนเป็นธุรกิจการค้าและส่งเป็นสินค้าออกตั้งแต่นั้นปี 2508 มาจนถึงปัจจุบันนี้ มีรายละเอียดเกี่ยวกับการผลิตกล้วยไม้ ดังนี้

พันธุ์กล้วยไม้ พันธุ์กล้วยไม้ที่ผู้ปลูกเลี้ยงนิยมปลูกเพื่อจำหน่ายที่สำคัญๆ มี 8 พันธุ์ประกอบด้วย

##### (1) สกุลหวาย (Dendrobium sp.)

- สีม่วง - พันธุ์มาดามปอมปาดัวร์
- สีขาว - พันธุ์วอลเตอร์โฮมาย พันธุ์แจกเกอลีนโทมัส
- สีชมพู - พันธุ์อินทวงศ์ พันธุ์แพนด้า พันธุ์ชิซาร์  
พันธุ์ซอนเน็ย
- สีเหลือง - พันธุ์เกษมโกลด์
- สีอื่นๆ

##### (2) สกุลอะแรนดา (Aranda sp.)

พันธุ์คริสติน

##### (3) สกุลอะแรนเธอร่า (Aranthera sp.)

พันธุ์เจนส์สตอร์ไอ

- (4) สกุลอะแรกนิส (Arachnis sp.)  
พันธุ์แม็กกี้ฮุย (แมลงปอลาย)
- (5) สกุลออนซิเดียม (Oncidium sp.)  
พันธุ์โกลเด้นชาวเวอร์, พันธุ์โกรเออร์แรมเซย์
- (6) สกุลแวนด้า (Vanda sp.)  
พันธุ์รอร์ไฮล์เดียนา, พันธุ์แซนเดอร์รานา, พันธุ์วิรัตน์
- (7) สกุลม็อคคาร่า (Makara)
- (8) สกุลซิมบิเดียม

## 2) การผลิตกล้วยไม้ในจังหวัดเชียงใหม่

จังหวัดเชียงใหม่มีสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติที่เอื้ออำนวยต่อการเจริญงอกงามของกล้วยไม้ ประกอบกับจังหวัดเชียงใหม่มีพันธุ์กล้วยไม้ตามธรรมชาติอยู่นับพันชนิด ทั้งประเภทที่พบอยู่บนต้นไม้ บนพื้นผิวของหินภูเขา และบนพื้นดิน จึงทำให้มีผู้สนใจเลี้ยงกล้วยไม้กันเป็นจำนวนมาก สำหรับผู้เลี้ยงกล้วยไม้ในปัจจุบันแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มผู้สนใจเลี้ยงกล้วยไม้เป็นงานอดิเรกและกลุ่มผู้สนใจเลี้ยงกล้วยไม้เป็นการค้า ประกอบด้วยผู้ปลูกเลี้ยงต่างๆ ไป ซึ่งประกอบกิจการและจัดการจำหน่ายเอง และผู้ปลูกเลี้ยงที่เป็นสมาชิกหรือผู้ถือหุ้นของบริษัทส่งออก

ในการปลูกกล้วยไม้ของเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่ สามารถจำแนกรายละเอียดได้ดังนี้

(1) พันธุ์กล้วยไม้ที่ใช้ปลูก แหล่งผลิตจังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากสภาพภูมิอากาศหนาวเย็นจึงมีความเหมาะสมที่จะปลูกกล้วยไม้สกุลอื่นๆ ได้แก่ ซิมบิเดียม ร่องเท้านารี แวนด้า หวาย อะแรนดา และอะแรนเธอร่า สำหรับปริมาณการผลิตในแหล่งนี้ยังมีน้อยเมื่อเทียบกับแหล่งผลิตรอบซานเมือง กรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง นอกจากนี้สถานีเพาะเลี้ยง กล้วยไม้ที่แม่ใจใช้พื้นที่ 15 ไร่ เพื่อปลูกกล้วยไม้พันธุ์ต่างๆ เช่น อะแรนเธอร่า เจมส์สตอร์โอ อะแรนนิสแม็กก้า อะแรนดา-คริสติน อะแรนดาเวนดี้ สก็อตต์ และร่องเท้านารี ซึ่งสามารถตัดดอกได้อาทิตย์ละ 2 ครั้ง แล้วจัดส่งไปที่บริษัททางออกฟลาวเวอร์เซนเตอร์ที่กรุงเทพฯ เพื่อทำการส่งออกต่อไป

(2) ผลผลิตกล้วยไม้ ผลผลิตกล้วยไม้มีตั้งแต่ ไม้ขวด ไม้กระถาง ไม้紐 ไม้กระเช้า และไม้ดอก แต่ที่มีการจำหน่ายมาก ได้แก่ ไม้ดอก ไม้กระถาง นอกนั้นมีการจำหน่ายบ้างแต่มีปริมาณน้อย

## 2.2 การจำหน่ายกล้วยไม้

1) การจำหน่ายกล้วยไม้ภายในประเทศ ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เพื่อตัดดอกส่วนใหญ่จะเลือกตัดดอกกล้วยไม้ที่ได้คุณภาพแล้วส่งไปจำหน่ายให้ผู้ซื้อในตลาดต่างๆ กล่าวคือ

(1) ตลาดท้องถิ่น ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ จะขายดอกไม้ให้กับพ่อค้ารวบรวมในท้องถิ่น จากนั้นพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นจะส่งดอกไม้ไปให้พ่อค้าที่ตลาดกลางกรุงเทพฯ บางส่วนและบางส่วนส่งให้ผู้ค้าปลีกในตลาดท้องถิ่นนำไปจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคในท้องถิ่น โดยเฉพาะในช่วงที่ตลาดมีความต้องการใช้ดอกไม้มาก เช่น วันขึ้นปีใหม่ วันวาเลนไทน์ วันสงกรานต์ และวันแม่ เป็นต้น

(2) ตลาดกรุงเทพมหานคร กล่าวได้ว่า ปากคลองตลาด และตลาดยอดพิมานเป็นตลาดกลางรวบรวมดอกไม้มานานาชนิดจากผู้ปลูกในเขตกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียงโดยชาวสวนบางรายนำดอกไม้ไปวางจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง เนื่องจากระยะทางไม่ไกลการคมนาคมก็สะดวกทั้งทางบกทางน้ำ หรือชาวสวนอาจจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางในตลาดกลางกรุงเทพฯ ซึ่งมีทั้งพ่อค้าประจำและพ่อค้าจร เพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้ผู้บริโภคในเขตกรุงเทพฯ ผู้ค้าในตลาดท้องถิ่น ผู้ส่งออก ร้านจัดดอกไม้ โรงแรม กัดอาคาร และวัด เป็นต้น

(3) ตลาดต่างประเทศ ผู้ส่งออกจะทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตจากพ่อค้า รวบรวมท้องถิ่นหรือพ่อค้าปากคลองตลาด หรือจากสมาชิกของบริษัทผู้ส่งออกเอง แล้วนำไปจัดการคัดเลือกและปฏิบัติการต่างๆ ก่อนการบรรจุหีบห่อ แล้วส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ สำหรับบริษัทผู้ส่งออกรายใหญ่ๆ จะต้องมีห้องปฏิบัติการเพื่อทดลองค้นคว้าพันธุ์ ควบคุมคุณภาพผลผลิตให้ได้มาตรฐานตามที่ตลาดต่างประเทศต้องการ นอกจากนี้แล้วยังมีโรงบรรจุหีบห่อที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพสูงอีกด้วย

(4) ตลาดชายฝั่ง แหล่งขายส่งดอกไม้ที่สำคัญในกรุงเทพมหานครมีอยู่ 3 แห่ง ได้แก่ ตลาดองค์การตลาดฯ ตลาดยอดพิมาน และตลาดส่งเสริมเกษตรไทย ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนี้ส่วนมากจะจำหน่ายดอกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียว เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้ต้องใช้ความประณีตละเอียดอ่อนและความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะ

การรับซื้อดอกกล้วยไม้ของผู้ค้าส่ง ส่วนใหญ่เป็นดอกกล้วยไม้ที่มาจากแหล่งผลิต โดยออกไปรับซื้อจากพ่อค้าท้องถิ่นรายย่อยและเจ้าของสวนเอง บางครั้งเจ้าของสวนหรือพ่อค้าท้องถิ่นนำมาส่งให้ถึงที่ โดยใช้รถบรรทุกหรือเรือเป็นพาหนะในการขนส่ง สำหรับการซื้อขายดอกกล้วยไม้ที่ตลาดกลางส่วนใหญ่จะทำการขนเข้ามีกระหว่างช่วงเวลา 03.00-06.00 น. และในเวลากลางคืนระหว่าง 20.00-22.00 น. ดอกกล้วยไม้ที่นำมาส่งให้พ่อค้าที่ตลาดจะถูกบรรจุไว้ในช่องแล้ว

เอากระดาษปิดหรือใส่ไว้ในถุงพลาสติกเป็นต้น ระหว่างการขนส่งดอกกล้วยไม้จะนำเสียประมาณ ร้อยละ 2-3

การชำระเงินในการซื้อขายดอกกล้วยไม้มีอยู่ 2 วิธี คือ ชำระเป็นเงินสดทันทีเมื่อมีการส่งมอบดอกกล้วยไม้ และซื้อด้วยเงินเชื่อ โดยจ่ายเงินเป็นงวด ๆ ประมาณ 2-5 วันต่อครั้ง

การกำหนดราคาซื้อขายของผู้ค้าส่ง จะพิจารณาถึงปัจจัยหลายอย่าง เช่น ปริมาณดอกกล้วยไม้ในตลาด ราคาตลาด คุณภาพ และกำไรที่สมควรจะได้รับ โดยปกติแล้วราคารับซื้อจะเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปริมาณอุปทานและอุปสงค์เป็นสำคัญ เช่น ช่วงที่ดอกกล้วยไม้มีราคาแพง คือ ฤดูแล้ง เนื่องจากดอกกล้วยไม้เข้าสู่ตลาดน้อย และช่วงที่ตลาดมีความต้องการมาก คือประมาณเดือนตุลาคม - กุมภาพันธ์ เนื่องจากช่วงเวลาดังกล่าวตรงกับวันสำคัญและเทศกาลต่างๆ เช่น วันปิยมหาราช วันคริสต์มาส วันขึ้นปีใหม่ เป็นต้น ช่วงเวลาที่ดอกกล้วยไม้มีราคารับซื้อต่ำ คือ ช่วงฤดูฝนและฤดูหนาว ซึ่งเป็นฤดูที่ดอกกล้วยไม้ออกสู่ตลาดมาก แต่ในฤดูฝนระหว่างเดือนสิงหาคม - ตุลาคม ราคาจะถูกกว่าในฤดูหนาว

สำหรับตลาดรับซื้อดอกกล้วยไม้นั้นเป็นตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ กล่าวคือ การรับซื้อดอกกล้วยไม้ไม่ต้องแข่งขันกับผู้อื่น เนื่องจากพ่อค้ามีข้อผูกพันกับชาวสวนและพ่อค้าท้องถิ่นรายย่อย หรืออาจมีสวนของตนเอง พ่อค้าอาจให้การช่วยเหลือชาวสวนหรือพ่อค้าท้องถิ่น โดยการให้กู้ยืมเงินและปัจจัยอื่นๆ โดยไม่มีข้อผูกมัด แต่ชาวสวนและพ่อค้าจะนำสินค้ามาขายให้ด้วยความสนิทสนมและอาศัยซึ่งกันและกัน

การจำหน่ายดอกกล้วยไม้ของพ่อค้าส่ง โดยทั่วไปแล้วจะจำหน่ายให้พ่อค้าปลีกทั้งขาประจำและลูกค้าจร ที่ตลาดกลางเอง เช่น ร้านจำหน่ายดอกไม้ทั่วไป ผู้ขายดอกไม้ในตลาดสด ผู้ขายดอกไม้ตามแผงลอยและข้างถนน ผู้รับจัดดอกไม้ในวัดและโรงแรม ส่วนลูกค้าที่อยู่ตามต่างจังหวัดพ่อค้าจะจัดส่งไปให้โดยบรรจุดอกกล้วยไม้ในกล่องหรือเข่ง หรือมีกระดาษหนังสือพิมพ์ปิดบนก่อนเปิดฝาเข่ง สำหรับค่าใช้จ่ายในการจำหน่ายของพ่อค้าส่งในตลาดกลางประกอบด้วย ค่าจ้างถึงร้อยละ 66 ที่เหลือนอกจากนั้นเป็นค่าเช่า ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และอื่นๆ ส่วนการกำหนดราคาขายนั้นกำหนดจากต้นทุนบวกกำไร

ชนิดและลักษณะของดอกกล้วยไม้ที่จำหน่ายได้มาก คือ สีสวย บานทน ฟอรั่มดี ช่อ ดอกดี และเป็นพันธุ์ใหม่ ตัวอย่างเช่น

(1) ลักษณะสีสวย ผู้ขายส่งส่วนใหญ่ชอบดอกกล้วยไม้สกุลหวายสีชมพูทั้งชนิดกลีบกว้างและกลีบแคบ รองลงมาได้แก่ หวายสีขาวทั้งชนิดกลีบกว้างและกลีบแคบ หวายสีขาวปากแดงชนิดกลีบแคบ แดทเลียสีขาว แมลงปอสีแดง และหวายปอมปาด้ว ตามลำดับ นอกจากนี้ยังมี แวนดาในร่อง ดอกออนจิเคียมสีเหลือง และแวนด้าดอกเหลือง

(2) ลักษณะช่อดอกดี ผู้ขายส่งในตลาดกลางไม้ดอกชอบดอกกล้วยไม้สกุลหวาย เพราะจำหน่ายได้มาก ผู้ซื้อนำไปใช้งานได้สะดวก เช่น ช่อดอกของหวายสีชมพูกลีบแคบและกลีบกว้าง ช่อดอกของหวายสีขาวกลีบกว้างและกลีบแคบ ช่อดอกของหวายสีขาวปากแดงกลีบแคบและช่อดอกของออนซีเดียม

(3) ลักษณะฟอร์มดอกดี ฟอร์มดอกดีมีส่วนทำให้จำหน่ายดอกกล้วยไม้มาก ส่วนใหญ่ชอบฟอร์มดอกของแคทลียามากที่สุด รองลงมาได้แก่ หวายสีชมพูกลีบกว้างและกลีบแคบ ดอกหวายสีขาวกลีบกว้าง และกลีบแคบ แวนด้าดอกใหญ่และแวนด้าในร่อง คามล้าดับ

(4) ลักษณะความบานทน ผู้ขายส่งทุกรายชอบความบานทนของแวนด้าในร่องมากที่สุด นอกจากนี้ยังมีแมลงปอดดอกลาย แมลงปอดสีแดง แคทลียา หวายสีขาวปากแดงกลีบแคบ หวายสีขาวกลีบแคบ อะแรนด้าดอกสีฟ้าและแวนด้าดอกสีฟ้า ซึ่งชอบเป็นอันดับรองลงมาตามลำดับ

(5) ตลาดขายปลีก ตามลักษณะการดำเนินงานและหน้าที่ทางการตลาดของผู้ค้าปลีกแล้วสามารถแบ่งออกเป็น 5 ประเภท ได้แก่ ผู้ค้าปลีกในร้านจำหน่ายดอกไม้ทั่วไป ผู้ค้าปลีกในตลาดสด ผู้ค้าปลีกตามแผงลอย ผู้รับจัดดอกไม้ในวัดและโรงแรม ผู้ค้าเหล่านี้จะรับซื้อดอกกล้วยไม้จากชาวสวน พ่อค้าท้องถิ่น และพ่อค้าขายส่งในกรุงเทพฯ วิธีการรับซื้อของผู้ค้าปลีกมี 2 วิธีคือ ผู้ค้าปลีกออกไปรับซื้อเอง และหรือมีผู้นำดอกไม้มาขายให้ถึงที่ โดยเฉพาะร้านดอกไม้และผู้รับจัดดอกไม้ในวัดและโรงแรม การกำหนดราคาซื้อขาย ส่วนใหญ่ผู้ค้าปลีกจะไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาซื้อขาย สำหรับการชำระเงินนั้นมีทั้งเงินสดและเงินเชื่อ

การจำหน่ายดอกกล้วยไม้ของผู้ค้าปลีก โดยปกติจะจำหน่ายให้ลูกค้าทั่วไป ทั้งลูกค้าประจำและลูกค้าจร สำหรับราคาจำหน่ายนั้น ไม่นั่นแน่แล้วแต่การพิจารณาของผู้จำหน่ายเช่น กำหนดราคาโดยพิจารณาถึงต้นทุนบวกกำไรคงที่ พิจารณาจากปริมาณอุปทานของดอกกล้วยไม้ในตลาดแต่ละวัน พิจารณาจากราคาดอกกล้วยไม้ที่รับซื้อมา พิจารณาจากปริมาณความต้องการของลูกค้าจากงานหรือบริการที่ต้องทำเพิ่ม ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ค้าปลีกประเภทวัดและโรงแรม เนื่องจากจะต้องนำดอกกล้วยไม้ไปจัดหลังหีบศพ และโรงแรมก็จะต้องนำไปประดับสถานที่ และดูจากประเภทลูกค้า ลูกค้าที่ไปซื้ออาจเป็นลูกค้าประจำหรือลูกค้าจร ถ้ามากกว่าเป็นลูกค้าประจำ ผู้ค้าปลีกก็จะจำหน่ายในราคาถูกลง

ลักษณะของดอกกล้วยไม้ที่ตลาดค้าปลีกต้องการซึ่งช่วยให้จำหน่ายมากขึ้น คือ สีสวย บานทน ช่อดอกดี ฟอร์มดอกดี และเป็นกล้วยไม้พันธุ์ใหม่ นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาถึงลักษณะการใช้งานเป็นสำคัญ เช่น ไซ้จัดแจกัน พวงหรีด คู่มพวงมาลัย จัดโต๊ะอาหารและจัดหน้าศพ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ผู้ค้าปลีกนิยมใช้ดอกกล้วยไม้สกุลหวายมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ช่อดอกแบบออนซีเดียม แวนด้า แต่ดอกกล้วยไม้ที่สามารถใช้งานได้หลายรูปแบบคือ คัทลียา

2) การจำหน่ายกล้วยไม้ไปต่างประเทศ ในระยะที่ผ่านมา ไทยสามารถส่งดอกกล้วยไม้ไปจำหน่ายต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 53 ของปริมาณดอกกล้วยไม้ที่ผลิตได้ ชนิดของดอกกล้วยไม้ที่ส่งออกประมาณว่าร้อยละ 70 ของปริมาณส่งออกรวมเป็นพวกมาดามปอมปาดัวร์ ที่เหลืออีกร้อยละ 30 เป็นพวกหวายขาว หวายชมพู เจมส์ สตอร์ไอออนซิเดียม โกลเด็นเชาเวอร์ หวายแฟนซี และแอสโคเซนด้า ดอกกล้วยไม้ที่ต้องการของตลาดต่างประเทศนั้น ต้องมีสีสด สวย ฟอรัมดอกดี และบานทนนานไม่น้อยกว่า 15 วัน การส่งออกกล้วยไม้ไปต่างประเทศมีรายละเอียดดังนี้

2.1) ลักษณะของดอกกล้วยไม้ที่ส่งออก ดอกกล้วยไม้ที่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศที่สำคัญๆ มีดังนี้

(1) หวายมาดามปอมปาดัวร์ (*Dendrobium madame pompadour* : MD) ดอกกล้วยไม้พันธุ์มาดามปอมปาดัวร์นี้ อยู่ในตระกูลหวาย มีดอกสีม่วงช่อยาวกลีบดอกใหญ่กลมติดกัน

(2) หวายซีซาร์ (*Dendrobium ceasar* : white pink (WH.)) ดอกกล้วยไม้พันธุ์ซีซาร์ อยู่ในตระกูลหวาย มีดอกสีขาวตรงปลายกลีบดอกออกสีชมพู กลีบดอกเล็ก และยาวกว่าดอกมาดามช่อยาว

(3) หวายแจ็กเกอร์สัน (*Dendrobium Jacquelye thomas* : pure white (PWH)) ดอกกล้วยไม้พันธุ์แจ็กเกอร์สันโทมัส อยู่ในตระกูลหวาย ดอกสีขาวล้วน กลีบดอกเล็กช่อยาว

(4) คริสติน (*Aranda christine* : CH) ดอกกล้วยไม้พันธุ์ประเภทแมลงปอ มีดอกสีชมพู มีจุดๆ บนกลีบดอก

(5) อะแรนเธอร่า เจมส์สตอร์ไอโอ (*Aranthera Jame Storie (James)*) มีสีออกส้มแดง เป็นไม้พันธุ์ประเภทแมลงปอ

(6) แมกกี อุย (*Arachnis maggie oei* : MG) ดอกกล้วยไม้พันธุ์แมลงปอ มีดอกออกสีต่างๆ ขาวกับน้ำตาล ดอกกล้วยไม้พันธุ์แมลงปอนี้ลักษณะดอกจะมีรูปร่างคล้ายกัน คือ มีกลีบคอมเรียชยาว 5 กลีบ ซึ่งแต่ละช่วงกลีบมีระยะห่างกันมาก เป็นพันธุ์ที่นำมาจากสิงคโปร์ และนำมาขยายพันธุ์จนเพียงพอกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ

(7) ออนซิเดียม โกลเด็นเชาเวอร์ (*Oncidium goden shower* : ONC) มีลักษณะดอกเล็ก ๆ สีเหลืองและมีจุดเล็กน้อยออกสีส้ม แต่ละก้านจะมีก้านแยกออกในลักษณะแบบก้างปลาพร้อมทั้งดอกเล็กๆ

2.2) รูปแบบและมาตรฐานในการส่งออก ดอกกล้วยไม้ที่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ มี 3 ลักษณะ คือ ช่อเดียว ไม้กำ (Bouquet) และดอกเดี่ยว ซึ่งในทางปฏิบัติเพื่อการส่งออกแล้ว จำเป็นต้องมีการคัดเลือกดอกกล้วยไม้ โดยคำนึงถึงรายละเอียดต่างๆ เป็นต้นว่า ความห่างของแต่ละดอกในช่อต้องมีความห่างเท่าๆ กัน ความอุดมสมบูรณ์ของดอกต้องปราศจากรอยตำหนิของโรคแมลง ความสะอาดของดอกต้องปราศจากคราบปุ๋ย ยา และฝุ่นละออง ดอกต้องไม่มีการผสมเกสร และไม่เป็นโรคเกสรดำ

มาตรฐานในการส่งออกดอกกล้วยไม้ มีดังนี้

(1) หวาย (Dendrobium)

ช่อยาว	มีจำนวน 13 ดอกขึ้นไป
ช่อสั้น	มีจำนวน 9 ดอกขึ้นไป
ช่อสั้นสุด	มีจำนวน 8 ดอกลงมาแต่ต้องไม่ต่ำกว่า 5 ดอก

(2) เจม (A. Jame Storei)

ช่อยาว	มีแขนง 3 แขนงขึ้นไป (แต่ละแขนงยาวไม่ต่ำกว่า 25 ซม.)
ช่อสั้น	มีแขนง 2 แขนงขึ้นไป

(3) แม็กกี อูย (A. Maggi Oei)

ช่อยาว	มีขนาด 50 ซม. ขึ้นไป
ช่อสั้น	มีขนาด 49 ซม. ลงมา

(4) คริสติน (Arnd. Christine)

ช่อยาว	มีจำนวน 10 ดอกขึ้นไป
ช่อสั้น	มีจำนวน 9 ดอกลงมา

(5) เวนดี้ (Arand. Wendy Scott)

ช่อยาว	มีจำนวน 9 ดอกขึ้นไป
ช่อสั้น	มีจำนวน 8 ดอกลงมา

(6) โกลเด้น (Ono. 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 & Ascocenda)

ดอกใหญ่	ช่อยาว มีจำนวน 9 ดอกขึ้นไป
	ช่อสั้น มีจำนวน 8 ดอกลงมา

ดอกกลาง	ชื่อยาว	มีจำนวน 12 ดอกขึ้นไป
	ช่อสั้น	มีจำนวน 11 ดอกลงมา
ดอกเล็ก	ชื่อยาว	มีจำนวน 15 ดอกขึ้นไป
	ช่อสั้น	มีจำนวน 14 ดอกลงมา

สำหรับไม้กำที่ส่งออกนั้น จะประกอบด้วยดอกกล้วยไม้ชนิดต่างๆ หรือชนิดเดียวกันมักรวมกับใบเฟิร์น (เช่น เฟิร์นใบมะขาม เฟิร์นนาคราช) ซึ่งไม้กำที่ส่งออกนี้มีอยู่หลายแบบขึ้นอยู่กับบริษัทผู้ส่งออกแต่ละรายจะเป็นผู้กำหนดหรือตั้งเป็นมาตรฐานของบริษัทเพื่อสะดวกในการสั่งซื้อของลูกค้า และผู้ส่งออกจะได้จัดไม้กำให้ลูกค้าได้อย่างถูกต้องตามความต้องการ ตัวอย่างรูปแบบของไม้กำเช่น

**1. BOUQUET 3 SMD - 2 FERNS**

หมายถึงไม้กำที่ประกอบด้วยดอกมาดามทั้งหมด 3 ก้านสั้น และใบเฟิร์นอีก 2 ก้านมักรวมกัน

**2. BOUQUET 2 SMD - 1 SWH OR SPW - 2 FERNS**

ไม้กำที่ประกอบด้วยดอกมาดามก้านสั้น 2 ก้าน ดอกกล้วยไม้ซีชาร์ 1 ช่อ หรือดอกกล้วยไม้เว็คเกอร์ลินโทมัส 1 ช่อ อย่างไม่อย่างหนึ่งและมีใบเฟิร์นอีก 2 ก้านมักรวมกัน

**3. BOUQUET 3 DIFFERENT KIND OF ORCHID - 2 FERNS**

ไม้กำที่ประกอบด้วยดอกกล้วยไม้ชนิดต่างๆ 3 ชนิดรวมกันและใบเฟิร์นอีก 2 ก้านมักรวมกัน

**4. BOUQUET 3 SPW - 2 FERNS**

ไม้กำที่ประกอบด้วยดอกกล้วยไม้แฉ็คเกอร์ลินสีชาวก้านสั้น 3 ก้าน และใบเฟิร์นอีก 2 ก้าน มักรวมติดกัน

**5. BOUQUET 3 SWH - 2 FERNS**

ไม้กำที่ประกอบด้วยดอกกล้วยไม้ซีชาร์สีชมพูก้านสั้น 3 ก้าน และใบเฟิร์น 2 ก้านมักรวมกัน

**6. BOUQUET 5 SMD - 2 FERNS**

ไม้กำที่ประกอบด้วยดอกมาดามก้านสั้น 5 ก้านและใบเฟิร์นอีก 2 ก้านมักรวมติดกัน

**7. BOUQUET 3 MD - 2 FERNS**



ไม้กำประกอบด้วยดอกกล้วยไม้มาตามขนาดกลาง 3 ด้าน และใบเฟิร์น 2 ด้านมัดรวมกัน

#### 8. BOUQUET 2 MD - 1 WH OR PW - 2 FERNS

ไม้กำที่ประกอบด้วยดอกกล้วยไม้มาตามขนาดกลาง 2 ด้าน ดอกกล้วยไม้ซีร่าขาวอมชมพู หรือดอกกล้วยไม้แจ๊คเกอร์ถิ่นสีขาว อย่างใดอย่างหนึ่ง ขนาดกลาง 1 ด้าน และใบเฟิร์น 2 ด้านมัดรวมกัน

#### 9. BOUQUET 3 SMD - 2 SWH - 2 FERNS

ไม้กำประกอบด้วยดอกกล้วยไม้มาตามขนาดสั้น 3 ด้าน ดอกกล้วยไม้ซีร่าขาวอมชมพูขนาด 2 ด้าน และใบเฟิร์น 2 ด้านมัดรวมกันเป็น 1 กำ

#### 10. BOUQUET 1 SMD + 2 OTHERS + 2 FERNS

ไม้กำประกอบด้วยดอกกล้วยไม้มาตามขนาดสั้น 1 ช่อ ดอกกล้วยไม้ชนิดอื่นๆ อีก 2 ช่อ และใบเฟิร์นอีก 2 ด้าน มัดรวมกันเป็นไม้กำ

การใช้ประโยชน์จากดอกกล้วยไม้ของลูกค้าในต่างประเทศ คือ ดอกกล้วยไม้ที่เป็นช่อๆ จะนำไปใช้ตกแต่งสถานที่ พิธีการต่างๆ ซึ่งต้องใช้เป็นจำนวนมาก เนื่องจากลูกค้านิยมใช้ดอกกล้วยไม้และบางฤดูกาลตลาดต่างประเทศขาดแคลนดอก ไม้จึงต้องสั่งดอกกล้วยไม้จากไทยเข้าไปชดเชย สำหรับ ไม้กำนั้นผู้ซื้อจะใช้แจกแขกที่มาร่วมงานพิธีการต่างๆ เพื่อเป็นเกียรติสำหรับแขก และการใช้ไม้กำก็เป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย เนื่องจากค่าแรงในตลาดต่างประเทศสูงมาก

3. การบรรจุหีบห่อ เมื่อผู้ส่งออกรวบรวมดอกกล้วยไม้แล้วจะนำมายังโรงบรรจุหีบห่อ เพื่อทำการคัดดอกกล้วยไม้ที่มีคุณภาพดีออกมาแล้วจัดเกรดเป็นช่อยาวพิเศษ ช่อยาว ช่อกลาง และช่อสั้น แล้วนำไปแช่น้ำสะอาด ซึ่งผู้ส่งออกบางรายอาจมีการเติมสารเคมีบางชนิดลงไปเพื่อกันเชื้อจุลินทรีย์เข้าไปด้วย หรือถ้าเป็นดอก ไม้กำก็จะจัดทำตามแบบที่ลูกค้าต้องการก่อนการบรรจุหีบห่อ

วิธีการบรรจุหีบห่อ มีดังนี้

1. เพื่อให้ดอกกล้วยไม้คงความสดไว้ได้นานตลอดระยะเวลาการขนส่งก่อนบรรจุดอกกล้วยไม้ลงกล่อง ผู้ส่งออกบางรายจะใช้สำลีสบุน้ำพอหมาดๆ หุ้มปลายก้านของช่อดอก ซึ่งอาจใช้สำลีสบุน้ำพอ 5-10 ช่อ เพื่อเป็นการประหยัดเวลาและแรงงานแทนการพันทีละช่อและบางรายใช้ก้านช่อเสียบลงในหลอดพลาสติกเล็กๆ ซึ่งมีน้ำบรรจุอยู่ แต่การใช้หลอดพลาสติกมีข้อควรระวัง คือ อาจทำให้ก้านช่อที่เสียบลงไปถูกครูดึงแผลเน่าได้ ทำให้ดอกกล้วยไม้เน่าเสียเร็วกว่าที่ควร

2. จากนั้นนำดอกกล้วยไม้ที่เสียบก้านหรือพันก้านเรียบร้อยแล้วบรรจุลงในถุงพลาสติกใหญ่ ความยาวตามขนาดของช่อดอก ไม้ โดยบรรจุช่อยาวก่องละประมาณ 80 ช่อ และ 100 ช่อ สำหรับช่อสั้น แล้วใส่ลงในกล่องกระดาษลูกฟูกขนาด 36 x 73 x 7 เซนติเมตร เสร็จแล้วนำ

ไปบรรจุในกล่องใหญ่ขนาด 38 x 74 x 7 เซนติเมตร อีกชั้นหนึ่ง เพื่อป้องกันกล่องที่อยู่ภายนอกไม่ให้เสียหายระหว่างการขนส่ง โดยกล่องใหญ่นี้จะบรรจุกล่องเล็กได้ 5 กล่อง

3. สำหรับไม้ก่า นิยมใช้แผ่นพลาสติกใสคล้ายกระดาษแก้ว เรียกว่า กระดาษโพลีเฟลทซ์ ห่อดอกไม้ทำเป็นรูปทรงกรวยก่อนบรรจุลงกล่อง

### 2.3 การจำหน่ายกล้วยไม้ของจังหวัดเชียงใหม่

ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ในจังหวัดเชียงใหม่มีการจำหน่ายกล้วยไม้เช่นเดียวกับจังหวัดอื่น คือ

(1) จำหน่ายในตลาดท้องถิ่น คือในตัวจังหวัดเชียงใหม่เอง จังหวัดใกล้เคียง นอกจากนั้นยังเปิดสวนกล้วยไม้ให้นักท่องเที่ยวเข้าชมและคิดค่าบริการเป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยวอีกทางหนึ่ง

(2) ตลาดกรุงเทพมหานคร ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้บางรายมีการส่งกล้วยไม้ไปจำหน่ายที่ปากคลองตลาด และตลาดยอดพิมาน ซึ่งเป็นตลาดกลางรวบรวมดอกไม้มานานานชนิด เพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้ผู้บริโภคในเขตกรุงเทพฯ ผู้ส่งออก ร้านจัดดอกไม้ โรงแรม ภัตตาคาร และวัด เป็นต้น

(3) ตลาดต่างประเทศ ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ในจังหวัดเชียงใหม่บางรายส่งกล้วยไม้ไปจำหน่ายยังต่างประเทศด้วยโดยส่งให้บริษัทส่งออกในกรุงเทพฯ ฯ เป็นผู้ส่งต่ออีกทางหนึ่ง

### 2.3 ปัญหาด้านการผลิตและการตลาด

1) ปัญหาด้านการผลิตกล้วยไม้ ทางด้านการผลิตกล้วยไม้พบว่ามีปัญหาอุปสรรคหลายประการ กล่าวคือ

(1) ปัญหาขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการผลิต ในบางช่วงไม่สามารถจำหน่ายกล้วยไม้ได้ ทำให้ไม่มีเงินทุนหมุนเวียน

(2) ปัญหาสภาพภูมิอากาศมีผลต่อปริมาณผลผลิตกล้วยไม้ ซึ่งควบคุมไม่ได้ เช่นในช่วงอากาศหนาวจัดใบมักจะเป็นแกรีนน้ำแข็ง ทำให้ใบช้ำเป็นจุด ๆ และใบเน่าทำให้กล้วยไม้เสียหาย

(3) ปัญหาเกี่ยวกับพันธุ์กล้วยไม้ที่ใช้ปลูก กล้วยไม้บางพันธุ์ เช่นหวายสกุลต่าง ๆ ดูแลยากในช่วงฤดูฝน ฝนตกทำให้ดอกเน่า ต้องใช้พลาสติกคลุมทำให้ต้นทุนการผลิตสูง ในช่วงฤดูหนาวจะทิ้งใบเพราะอากาศเย็น

(4) ปัญหาเกี่ยวกับโรคและแมลง แมลงที่มีปัญหากับดอกกล้วยไม้มาก คือ เพลี้ยไฟ แมลงเต่าทอง ชอบกัดกินดอกกล้วยไม้ทำให้ดอกเสียหาย นอกจากนี้ยังมีเชื้อราทำให้ใบและลำต้นเน่า

(5) ขาดพันธุ์กล้วยไม้ป่าที่จะใช้พัฒนาลักษณะใหม่ ๆ

(6) การถ่ายทอดเทคโนโลยีใหม่ๆ แก่ผู้ปลูกเลี้ยงมีน้อยและไม่แพร่หลาย

## 2) ปัญหาทางด้านการจำหน่าย

(1) คุณภาพของดอกกล้วยไม้ที่ส่งออกคือขลัง เช่น เหี่ยวเร็ว เกสรดำ ดอกร่วงกลางช่อ ซึ่งมีสาเหตุต่าง ๆ ดังนี้ คือ

(1.1) เนื่องจากปัจจุบันต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้จึงพยายามหาทางลดค่าใช้จ่ายด้วยการเปลี่ยนเครื่องปลูกจากถ่านออสไมด์มาเป็นกาบมะพร้าว ซึ่งดูความชื้นได้มากกว่าถ่าน กล้วยไม้ที่ได้จึงมีความชื้นสูงตาม เมื่อตัดดอกกล้วยไม้แล้วดอกจะเหี่ยวเร็วกว่าปกติ

(1.2) ผู้ปลูกเลี้ยงขาดความรู้ในเรื่องการให้น้ำและน้ำ กล่าวคือ ถ้าเกษตรกร ฉีดน้ำกล้วยไม้ โดยไม่มีการเว้นช่วงการให้น้ำก่อนการตัดดอกประมาณ 3-5 วัน จะทำให้คุณภาพของดอกด้อยลง สำหรับการให้น้ำ ถ้าผู้ปลูกเลี้ยงในน้ำและกินไปแล้วกล้วยไม้จะมีความชื้นในดินและดอกสูง เมื่อตัดดอกแล้วจะทำให้คุณภาพของดอกลดลง

(1.3) การบรรจุหีบห่อกล้วยไม้เพื่อการส่งออกบางครั้งยังไม่ถูกหลักวิธีการ เช่น การบรรจุจำนวนช่อมากเกินไปในแต่ละกล่องเพื่อเป็นการลดต้นทุน ในการขนส่งมีผลทำให้ดอกกล้วยไม้ชำ เก็บได้ไม่นาน นอกจากนี้แล้วคุณภาพของกล่องยังไม่ได้มาตรฐานตามที่ตลาดต้องการ

(1.4) โรคและแมลง แม้ว่าจะมีการควบคุมโรคแมลงได้ด้วยวิธีจุ่มน้ำยาหรือการรมยาได้ก็ตาม แต่ก็ยังมีผลในเรื่องคุณภาพการใช้งานต่ำ

(1.5) การขยายพันธุ์กล้วยไม้ มักจะทำให้พันธุ์กล้วยไม้ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดกลายพันธุ์ไปบ้าง ทำให้กล้วยไม้มีความอ่อนไหวต่อโรคแมลง ตลอดจนคุณภาพของดอกไม้ ไม่ค่อยจะดีตามไปด้วย

(2) ความนิยมกล้วยไม้สกุลหวายของตลาดต่างประเทศมีแนวโน้มลดลง โดยเฉพาะมาคมปอมปาดัวร์ ผู้ซื้อหันไปนิยมใช้ไม้ประดับประเภทกระถางมากขึ้น เพราะอยู่ได้นานและประหยัดกว่า นอกจากนี้แล้วยังมีการแข่งขันระหว่างดอกกล้วยไม้เมืองร้อนกับดอกกล้วยไม้และดอกไม้ชนิดต่างๆ ของยุโรป ซึ่งมีราคาต่ำกว่า

(3) การขนส่งกล้วยไม้ในประเทศเพื่อส่งออกยังไม่สะดวกและไม่สามารถใช้รถบรรทุกคันใหญ่ได้ เนื่องจากคิดเวลาต้องปฏิบัติตามระเบียบของการจราจร จึงต้องใช้รถปิคอัพขนสินค้า ทำให้เสียค่าใช้จ่ายสูง และสินค้าเสียหายมาก

(4) ระวังบรรทุกทางอากาศมีไม่เพียงพอในบางช่วง โดยเฉพาะในช่วงที่มีการส่งออกมากประมาณเดือนกันยายน-กุมภาพันธ์ สายการบินต่างๆ มีเนื้อที่สำหรับบรรทุกสินค้าจำกัด โดยเฉพาะสายการบินที่ไปทางยุโรป ซึ่งมีสาเหตุที่ระวางมีไม่เพียงพอ คือ

(4.1) เนื่องจากคอกกล้วยไม้ต้องใช้เนื้อที่มากในการบรรทุกขณะที่น้ำหนักเบา สำหรับค่าระวางบรรทุกคอกกล้วยไม้ในปัจจุบันรัฐบาลเป็นผู้กำหนด (Government Order Rate) จึงมีอัตราต่ำเมื่อเทียบกับสินค้าอื่น ดังนั้นสายการบินจึงเลือกขนสินค้าที่ระวางบรรทุกแพงกว่าเพื่อทำรายได้ให้สายการบินมากที่สุด เช่น เสื้อผ้าสำเร็จรูป

(4.2) สายการบินต่างๆ มีการปรับเส้นทางบินตรงไปสู่จุดหมายมากยิ่งขึ้นจึงทำให้ต้องบรรทุกน้ำมันสำรองเพิ่มขึ้น ทำให้ต้องลดเนื้อที่ระวางบรรทุกสินค้าลง

(4.3) ปัจจุบันการส่งออกมีปริมาณเพิ่มขึ้น และนิยมขนส่งทางอากาศ เช่น สิ่งทอ ผัก-ผลไม้สด คอกกล้วยไม้สด และอื่นๆ ทำให้ต้องแข่งขันและแย่งระวางบรรทุกกัน

(4.4) สายการบินระหว่างประเทศไม่สามารถรับขนสินค้าคอกกล้วยไม้ได้เนื่องจากมีสินค้าบรรทุกเต็มมาจากที่อื่นแล้ว

อย่างไรก็ตามการแก้ไขปัญหานี้ รัฐบาลได้ดำเนินการไปบ้างแล้วบางส่วน เช่น ยินยอมให้มีการแก้ไขและปรับปรุงอัตราค่าระวางบรรทุกของเส้นทางการบินบางสายได้แก่ สายการบินเส้นทางยุโรป ปรับอัตราค่าระวางสูงขึ้นร้อยละ 7 สำหรับสายการบินไปทางสหรัฐอเมริกา แคนาดา และญี่ปุ่น ให้ใช้อัตราค่าระวางเดิม เนื่องจากมีอัตราแพงอยู่แล้ว

(5) การเข้มงวดของผู้นำเข้าในเรื่องโรคและแมลงของกล้วยไม้ เช่น ญี่ปุ่น เข้มงวดในเรื่องนี้มาก ทำให้ผู้ส่งออกต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงเพื่อแก้ไขปัญหาด้วยการรมยา

(6) การค้ำชาระหนักของลูกค้าในต่างประเทศ

(7) กล้วยไม้ออกดอกชุกในช่วงหน้าฝนขณะที่ต่างประเทศมีความต้องการน้อย ในช่วงนี้ จึงมักจะมีการตัดราคาส่งออก

(8) ขาดข้อมูลด้านความต้องการ และแนวโน้มในอนาคตของตลาดต่างประเทศ

(9) การแข่งขันกันระหว่างผู้ส่งออกไทย โดยการขายตัดราคาตัวเอง ทำให้ราคาตกต่ำ จึงส่งผลกระทบต่อให้ค่านิยมในการซื้อคอกกล้วยไม้เป็นของขวัญลดลง เนื่องจากเกรงว่าไม่เป็นที่พอใจของผู้รับ

## 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วรรณิ แพรพพรายกุล (2523) ได้ศึกษาถึงปัญหาการตลาดของกล้วยไม้ของประเทศไทย เพื่อการส่งออก พบว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นมีทั้งปัญหาในประเทศซึ่งเกิดขึ้นในส่วนของบุคคลทุกฝ่าย ในวงการนี้ เช่น ผู้ปลูกเลี้ยง ผู้ส่งออก สมาคม หน่วยงานราชการ เป็นต้น ส่วนปัญหาในต่างประเทศ และ ปัญหาที่พบจากการศึกษาจากตลาดจริงและเป็นปัญหาทั่วไป ที่เกิดขึ้นจากปัญหาดังกล่าวมีข้อเสนอแนะในการแก้ไขคือ ในด้านผู้ปลูกเลี้ยงน่าจะได้มีการรวมกลุ่มกันเพื่อที่จะได้มีอำนาจต่อรองกับผู้ส่งออก ส่งเสริมให้มีการเพิ่มผลผลิต ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ในด้านผู้ส่งออกน่าจะมีการรวมกลุ่มกันเพื่อที่จะได้มีอำนาจต่อรองกับผู้ส่งเข้าในต่างประเทศ จะได้เจรจาทางด้านเงื่อนไขการชำระเงิน และผู้ส่งออกต่างประเทศควรจะร่วมมือกันตกลงเรื่องราคาส่งออกเพื่อจะได้ลดปัญหาการตัดราคากัน ส่วนในด้านสมาคมกล้วยไม้นั้นควรจะให้มีการส่งเสริมให้มีการดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์จริงๆ สำหรับหน่วยงานราชการก็ไม่ควรจะมองข้ามไปโดยคิดว่ากล้วยไม้เป็นพืชเศรษฐกิจส่งออกที่ทำรายได้เข้าประเทศเพียงไม่กี่ล้านบาทเพราะการเพิ่มส่งสินค้าออกทั้งด้านปริมาณ มูลค่า และประเภทของสินค้านั้นแนแนวทางในการแก้ดูแลการชำระเงินที่เสียเปรียบได้อย่างสำคัญ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่เศรษฐกิจของประเทศชาติอันเป็นนโยบายที่รัฐบาลค่างก็เร่งรัดดำเนินการอยู่แล้ว

การที่จะขยายการส่งออกกล้วยไม้ให้มากขึ้นนั้น หน่วยงานราชการควรจะเข้ามามีบทบาท ประคับประคองให้กิจกรรมประเภทนี้ได้ก้าวหน้าไปในทางที่ถูกที่ควร และบุคลากรของหน่วยงานราชการจะเข้ามาเกี่ยวข้องควรเป็นบุคคลที่มีความรู้ ประสบการณ์ และเข้าใจปัญหาของชาวสวนอย่างแท้จริง มิฉะนั้นแล้วเจตนาดีของทางราชการอาจกลับเป็นผลสะท้อนในทางเสียหายหรือปรากฏออกมาในลักษณะตรงข้ามกับเจตนารมณ์ที่แท้จริงได้ เนื่องมาจากบุคคลที่เข้ามาเกี่ยวข้องไม่รู้ถึงพื้นฐานของปัญหาอาจจะทำให้เกิดความเสียหายได้ ไม่แต่เฉพาะเรื่องกล้วยไม้เท่านั้น เรื่องอื่นๆ ก็เช่นกัน นอกเหนือจากนี้แล้วทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องในวงการกล้วยไม้ควรจะมองเห็นถึงความสำคัญของการให้ความร่วมมือแก่หน่วยงานราชการ เพื่อในอนาคตอันใกล้กล้วยไม้จะได้เป็นสินค้าออกที่สำคัญของประเทศไทยเพิ่มขึ้นอีกชนิดหนึ่งที่ทำรายได้เข้าประเทศและเผยแพร่อชื่อเสียงของประเทศไทยในนามของประเทศผู้ผลิตกล้วยไม้ดังกล่าวอีกด้วย

สมบัติ สิงหราช (2538) ได้ศึกษาการเลือกสาขาเศรษฐกิจสำคัญสำหรับการพัฒนาภาคเหนือตอนบน ซึ่งวิเคราะห์โดยใช้ตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตระดับภาค สรุปได้ว่าภาคเกษตรกรรมเป็นสาขาเศรษฐกิจสำคัญที่จะส่งผลให้เกิดการขยายตัวต่อระบบเศรษฐกิจเป็นการขยายตัวในการใช้ปัจจัยการผลิตการเพิ่มผลผลิตและเพิ่มการจ้างงาน ทั้งนี้เนื่องจากภาคเกษตรกรรมเป็นภาคเศรษฐกิจหลักที่มีขนาดใหญ่มีประชากรอยู่ในภาคนี้จำนวนมาก และสาขาการผลิตมีจำนวน

มากเช่นกัน และพบว่าภาคเกษตรกรรมซึ่งเป็นสาขาเศรษฐกิจที่สำคัญในลำดับต้นๆ นี้มีการกระจายการผลิตไปยังสาขาการผลิตอื่นๆ น้อยมาก ดังนั้น การกำหนดนโยบายสำหรับการพัฒนาภาคเหนือตอนบน ต้องพิจารณาการกระจายความเจริญไปยังสาขาเศรษฐกิจอื่นๆ ด้วย

จากการศึกษาพบว่าสาขาการผลิตด้านการเกษตรกรรมในสาขาที่มีความสำคัญเป็นอันดับแรกที่จะต้องได้รับการพัฒนาในพื้นที่ภาคเหนือตอนบน ทั้งนี้เนื่องจากสาขาดังกล่าวส่งผลกระทบต่อผลผลิตและการจ้างงานสูง เมื่อพิจารณาความเหมาะสมของนโยบายการพัฒนาสาขาการผลิตด้านการเกษตรกรรมกับสภาพความเป็นจริงด้านการตลาด ความต้องการผลผลิต (Demand) ข้อจำกัดของทรัพยากรต่างๆ และเทคโนโลยีการผลิตของเกษตรกร การกำหนดนโยบาย เพื่อเป้าหมายทางด้านการขยายผลผลิตและการจ้างแรงงาน รัฐบาลต้องเร่งส่งเสริมอุตสาหกรรมเกษตรให้เป็นฐานการผลิตของภาคเหนือตอนบน โดยต้องเร่งสนับสนุนทั้งด้านการผลิตวัตถุดิบ การผลิตและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรทุกขั้นตอนการผลิต เพื่อให้เกิดการขายตัวทางด้านการผลิตการกระจายผลผลิต และขยายการจ้างงานทั้งนี้ภาคเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร

จากสภาพปัญหาและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ทำให้ผู้ศึกษาสนใจที่จะศึกษาการผลิตและการส่งออกกล้วยไม้ของจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อให้ทราบถึงสถานภาพการผลิตกล้วยไม้ของจังหวัดเชียงใหม่ ตลอดจนสามารถวิเคราะห์ถึงปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ทั้งในด้านการผลิตและการส่งออกซึ่งจะสามารถนำไปใช้ประโยชน์เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐาน เพื่อประกอบการพิจารณากำหนดนโยบายการวางแผนพัฒนาและส่งเสริมการผลิตกล้วยไม้ได้อย่างถูกต้องเหมาะสมและสอดคล้องกับเป้าหมายของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติในปัจจุบัน