

สรุปปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก

จากการวิจัยพบว่าการค้ากล้วยไม้มีปัญหาดังนี้

ปัญหาที่ประสบในประเทศ



ปัญหาทางด้านที่เกี่ยวกับส่วนราชการ

ถึงแม้ว่าตามแผนพัฒนา เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 4 (2520-2524) จะได้บรรจุโครงการส่งเสริมการค้าดอกกล้วยไม้ในแผนพัฒนานี้ด้วย ซึ่งโครงการดังกล่าวจะต้องมีหน่วยราชการหนึ่ง เป็นผู้รับผิดชอบโครงการนี้ ในการส่งเสริมสนับสนุนและติดตามประเมินผลว่าแต่ละปีได้ดำเนินการไปตามโครงการหรือไม่เพียงใด มีปัญหาหรืออุปสรรคอย่างไรบ้าง แต่ทางปฏิบัติจริงกลับไม่มีหน่วยที่ใดแน่นอนในส่วนราชการที่รับผิดชอบ ปัญหาส่วนราชการมีดังนี้

1. ปัญหาด้านความไม่พอเพียงของกำลังคนในการดำเนินงานอันมีผลสืบเนื่องมาจากงบประมาณที่มีจำกัด การมีงบประมาณจำกัดทำให้การวิจัยสามารถทำได้ในวงแคบและยังทำให้มีเจ้าหน้าที่ทำงานเฉพาะด้านอยู่น้อยมาก จากการศึกษาค้นคว้าพบว่ามีเจ้าหน้าที่ที่รับบันทึก Form A แก่ดอกกล้วยไม้สดเพียงบุคคลเดียวที่ประจำอยู่ที่ฝ่ายสิทธิผลประโยชน์ กองสินค้าออก กระทรวงพาณิชย์ เป็นต้น

2. ปัญหาด้านความรู้และเทคโนโลยีที่มีจำกัด ซึ่งปัญหานี้ก็สืบเนื่องมาจากสาเหตุของการขาดงบประมาณและกำลังคนเช่นเดียวกัน และมีผลต่อการพัฒนาการค้าดอกกล้วยไม้สดด้วย เพราะทำให้การพัฒนาถูกจำกัดอยู่ในขอบเขตไม่เจริญก้าวหน้าอย่างเต็มที่ที่ควรจะเป็น

3. ปัญหาด้านการดำเนินงานตามขั้นตอนของหน่วยราชการ ในภาวะที่หน่วยงานมีขนาดเล็กเกินไป มีกำลังเจ้าหน้าที่น้อย งบประมาณน้อย งานทุกอย่างจะข้ามขั้นตอนมิได้เป็นการฉิวฉิว ฉะนั้นประสิทธิภาพในการดำเนินงานก็เกิดความล่าช้า เนื่องจากดอกกล้วยไม้สดมีคุณสมบัติไม่คงทนเหมือนสินค้าส่งออกประเภทอื่น ฉะนั้นเมื่อการดำเนินงานตามขั้นตอนที่ล่าช้า

จะมีผลเสียต่อคุณภาพของดอกกล้วยไม้ลัด

4. ปัญหาด้านไม่มีการเก็บข้อมูลสถิติดอกกล้วยไม้ส่งออกไว้เพื่อการศึกษาหรือ

เพื่อใช้ในการวางแผนกำกับการผลิตในอนาคต เท่าที่เป็นมาก่อนที่จะมีการควบคุมจากหน่วยราชการอื่น ข้อมูลส่วนใหญ่เกี่ยวกับการส่งออกนั้น เป็นไปตามแต่ผู้ส่งออกจะรายงานแจ้งต่อทางราชการ ซึ่งเป็นปัญหา อีกปัญหาที่สืบเนื่องมาจากปัญหา 1.1 จึงไม่มีหน่วยงานใดรับผิดชอบตรวจตราประเมินค่าการส่งออกที่ถูกต้องเลย ดังนั้นจากการศึกษาข้อมูลนี้ มักจะได้รับการบอกกล่าวว่า สถิติตัวเลขนั้นเป็นค่าโดยประมาณ ไม่ว่าจะในแง่ค่ามูลค่า หรือค่าปริมาณก็ตาม เพราะสถิติที่แน่นอนนั้นไม่มี เนื่องจากการปกปิดซ่อนเร้นกันของผู้ส่งออก ดังนั้นเมื่อมูลค่าตัวเลขสถิติค่าโดยประมาณเหล่านั้นอาจจะไม่ตรงต่อความเป็นจริง การวิเคราะห์ตัวเลขก็อาจจะผิดพลาดไปด้วย เป็นธรรมดา แต่ที่ต้องนำมาแสดงก็เพื่อเป็นแนวทางในการพิจารณาปัญหาหรืออย่างกว้าง ๆ หรือหายาบ ๆ เท่านั้น

ปัญหาทางด้านที่เกี่ยวกับผู้ปลูกเลี้ยง (ชาวสวน)

1. ปัญหาการขาดความสามัคคีระหว่างผู้ปลูกเลี้ยงกันเอง ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ฝ่าย ฝ่ายหนึ่งต้องการแต่จะขายดอกกล้วยไม้ให้ได้มากที่สุด ถึงแม้ราคาจะต่ำกว่าที่ใดตกลงกันไว้ขอเพียงแต่ให้ดอกกล้วยไม้ถูกตัดหมดเป็นพอ ส่วนอีกฝ่ายหนึ่งจะขายดอกกล้วยไม้ในราคาที่กำหนดไว้เท่านั้น ถึงแม้ว่าดอกจะเหลือคาต้นก็ตาม แต่ผู้ปลูกเลี้ยงฝ่ายหลังมีอยู่น้อย เมื่อมีอยู่ล่องฝ่ายก็ทำให้เกิดต่างยึดความเห็นของตนเอง ก็ขัดแย้งกันไม่สามัคคีกัน

2. ปัญหาของผู้ปลูกเลี้ยงที่ขาดความรู้ในการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ที่ถูกต้อง ทำให้การปลูกเลี้ยงมักจะประสบกับปัญหา โรคแมลงศัตรูกล้วยไม้ เพราะมีผู้ปลูกเลี้ยงมีน้อยที่เดิมทีเดียว เคยปลูกพืชชนิดอื่นมาก่อนแล้ว ได้หันมาปลูกกล้วยไม้แทน เพราะดอกกล้วยไม้ได้ราคาดีกว่าพืชชนิดเก่า โดยที่เขาไม่มีความรู้ความสามารถทางด้านนี้มาก่อน หรือมีความรู้จำกัด

3. ปัญหาการขาดแคลนปุ๋ยและยาปราบศัตรูพืชในประเทศ อันเนื่องมาจากในประเทศยังไม่มีโรงงานใดที่สามารถผลิตปุ๋ยหรือยาปราบศัตรูพืชได้มาตรฐานทัดเทียมต่างประเทศ จากปัญหานี้ก่อให้เกิดปัญหาต้นทุนการผลิตสูงขึ้น เนื่องมาจากชาวสวนต้องหาซื้อทั้งปุ๋ยและยาปราบศัตรูของ

ต่างประเทศในราคาที่แพง เพื่อมาใช้ในการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ของตน

4. ปัญหาดอกกล้วยไม้ของผู้ปลูกเลี้ยงที่นำไปขายในตลาดในประเทศเหลือไม้สามารถขายได้สับ เนื่องจากคนที่ผู้ปลูกเลี้ยงตัดดอกกล้วยไม้ส่งผู้ส่งออกโดยไม้ค้ำจนถึงราคาแต่กลับค้ำจนถึงปริมาณเป็นหลัก เมื่อผู้ส่งออกตัดหมดในราคาต่ำ สำหรับดอกที่ได้คุณภาพส่งออก ถ้าผู้ส่งออกสั่งตัดตามคำสั่งซื้อที่มากพอกับปริมาณดอกไม้ก็จะไม่เกิดปัญหา แต่ถ้าหากว่าผู้ส่งออกขายไม่หมด ดอกไม้ที่เหลือนั้นผู้ส่งออกก็จะนำไปวางขายในตลาดในประเทศแข่งกับดอกไม้ของชาวบ้านเอง โดยที่ราคาสูงกว่า เล็กน้อย แต่ดอกไม้เหล่านั้นมีคุณภาพดีแบบดอกกล้วยไม้ส่งออก ดังนั้นผู้ซื้อก็จะเลือกซื้อดอกกล้วยไม้เหล่านั้นแทนดอกกล้วยไม้ของชาวบ้านที่นำไปขายเอง ดอกกล้วยไม้ของชาวบ้านก็จะขายไม่ออก เกิดปัญหาของเหลือ

ปัญหาทางด้านที่เกี่ยวกับผู้ส่งออก

คือปัญหาที่สำคัญที่สุดของวงการค้าดอกกล้วยไม้ ซึ่งเกิดจากการแข่งขันกันลดราคาของผู้ส่งออก ลำเหตุของการแข่งขันนั้นมีด้วยกันหลายสาเหตุ ดังนี้

1) ผู้ส่งออกขาดความล้ามีค้ำขัดแย้งในผลประโยชน์ส่วนตัวที่ตนพึงจะได้รับและต่างก็พยายามที่จะเอาชนะกันให้ตนได้รับคำสั่งซื้อมากที่สุด โดยการลดราคาลงให้ต่ำกว่าผู้ส่งออกรายอื่น เพื่อจะทำให้พ่อค้าต่างชาติสนใจดอกกล้วยไม้ของบริษัทตนมากขึ้น ซึ่งอาจจะเป็นความจริงในระยะแรก แต่ในระยะต่อ ๆ ไป เมื่อความต้องการมีน้อยลง คำสั่งซื้อก็จะพลอยลดลงไปด้วย เพราะผู้ส่งออกรายอื่นก็จะเล่นราคาต่ำลงเช่นกัน

2) ปริมาณดอกกล้วยไม้มีมากกว่าความต้องการของภายในประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากการกระทำของชาวบ้านเอง ที่ต่างก็เก็งว่าในช่วงคริสต์มาสในฤดูหนาวนั้น จะมีความต้องการดอกกล้วยไม้มาก ชาวสวนต่างก็จะพยายามตั้งไม้ไม่ตัดขาย รอจะตัดขายในช่วงฤดูดังกล่าว ทำให้ในช่วงนั้นเกิดมีดอกกล้วยไม้มากผิดปกติ ผู้ส่งเข้าในต่างประเทศที่มีตัวแทนของเขาประจำที่ประเทศไทย เล็งเห็นว่าถ้าหากงดการสั่งซื้อสัก 2-3 อาทิตย์ เพราะผู้ส่งออกเล่นราคาแพงเกินไป ผู้สั่งซื้อจะสามารถซื้อได้ถูกเพราะดอกกล้วยไม้ที่ถูกตัดมานั้นอยู่ไม่ได้ทันนาน ผู้ส่งออก

จะต้องขายให้ทัน มิฉะนั้นดอกจะเสียคุณภาพ ราคาดอกก็จะตกลงไปโดยปริยาย และในช่วงฤดูฝนนั้นดอกมาตามจะออกดอกมากโดยธรรมชาติอีกทั้งผู้ปลูกเลี้ยงขยายการผลิตเพื่อจะได้มีรายได้เท่าเดิมดอกไม้ก็มีปริมาณมากขึ้น เมื่อใดที่สินค้าที่มีความต้องการจำกัด แต่ปริมาณสินค้านั้นมีมากแล้วราคาของสินค้ามักจะตกต่ำลง

~~A~~ การแข่งขันตัดราคามักจะเกิดขึ้นในระยะเวลา 2 ช่วง คือ

1) ในช่วงฤดูฝนดอกมาตามออกดอกมากเกินความต้องการของตลาดในประเทศและต่างประเทศ ผู้ปลูกเลี้ยงส่วนใหญ่ต้องการจะให้ผู้ส่งออกซื้อของตนให้มากที่สุด ราคาจะถูกแพ้อย่างไรไม่คำนึงถึง ขอให้ตัดดอกกล้วยไม้จากรังให้หมดเป็นใช้ได้ ถึงแม้ว่าจะได้มีการประชุมตกลงราคากันมาแล้วก็ตาม ผู้ปลูกเลี้ยงบางรายถึงกับอ่อนวอนให้ผู้ส่งออกตัดดอกไม้ของตนให้หมดโดยลุ่มมือใจลดราคาต่ำกว่าที่พ่อค้าส่งออกได้ตกลงกันหรือที่ลุ่มมาคมได้กำหนด แต่ก็มีผู้ปลูกเลี้ยงบางรายไม่ลุ่มมือใจ แต่ถูกบังคับจากผู้ส่งออกให้ขายในราคาต่ำกว่าราคาที่กำหนด มิฉะนั้นจะตัดดอกกล้วยไม้เพียงเท่านั้นเท่านี้ (ซึ่งแน่นอนจะต้องน้อยมาก) แต่ถ้าหากว่ายอมขายในราคาต่ำกว่าก็จะตัดมากที่สุดหรือตัดหมด จะด้วยความลุ่มมือใจหรือไม่ก็ตามราคาดอกก็จะตกต่ำลง ซึ่งช่วงเวลาดังกล่าวนี้ทางเมืองนอกเองก็ตัดดอกไม้ขึ้นเมืองออกดอกมากเช่นกัน และเป็นฤดูหยุดพักผ่อนของเขาผู้ซื้อก็พลอยลดลง ปริมาณดอกกล้วยไม้ที่มีเกินความต้องการต่างก็ต้องแข่งขันกันลดราคาดอกไม้ลง

2. ในช่วงฤดูหนาวและร้อนตางปกติดอกมาตามจะออกดอกน้อยจะไม่พอกับความต้องการของตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ ราคาดอกกล้วยไม้จะมีราคาสูงขึ้น และอำนาจการต่อรองน่าจะตกอยู่ที่ฝ่ายปลูกเลี้ยงและฝ่ายผู้ส่งออก แต่ในทางปฏิบัติจริงหาได้เป็นเช่นนั้นไม่ ผู้ส่งเข้าในต่างประเทศยอมให้ราคาสูงขึ้นกว่าในฤดูฝนเล็กน้อย ผู้ส่งออกก็เกรงว่าจะขายดอกไม้ไม่ได้ก็อาจจะเสนอราคาต่ำกว่าผู้ส่งออกรายอื่น ก็เกิดการแข่งขันกันขึ้น เช่นกัน

~~A~~ การแข่งขันกันลดราคานี้จะกระทำได้หลายวิธีด้วยกัน อาทิเช่น

1) ผู้ส่งออกรายเก่าด้วยกับต่างเอาโรคเอาเปรียบซึ่งกันและกันด้วยการเล่นขยายแก่พ่อค้าต่างประเทศในราคาต่ำ เพื่อแข่งขันกันเอาใจพ่อค้าต่างประเทศโดยหวังว่าจะได้รับใบสั่ง

ซื้อมากกว่าพ่อค้าผู้ส่งคนอื่น ๆ ปกติเน้นรายชื้อลูกค้าของผู้ส่งออกแต่ละรายต่างก็ถือเป็นความลับ อย่างไรก็ตามผู้ส่งออกบางรายก็ไปขอยุ่ลูกค้าจากบริษัท Shipping หรือไมก็จากผู้ที่ทำหน้าที่เกี่ยวข้องกับการค้าดอกกล้วยไม้และเมื่อผู้ส่งออกดังกล่าวได้ชื้อลูกค้ามาแล้วก็จะเล่นราคาสินค้าของตนให้ถูกกว่าของผู้ส่งออกที่เคยติดต่อกับลูกค้ารายนั้น การติดต่อดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นรูปลดยบายซึ่งไม่จำเป็นต้องผ่านทางหน่วยราชการ ดังนั้นทางหน่วยราชการก็ไม่ทราบข้อเท็จจริงว่าผู้ส่งออกรายใดที่ต่ำกว่าราคา เพราะเมื่อการชื้อขายระหว่างพ่อค้าทั้งสองฝ่ายนั้นกระทำอย่างแบบยล คือผู้ส่งออกที่ต่ำกว่าราคามักจะมีวิธีหลีกเลี่ยงการแสดงราคาต่ำด้วยการแจ้งหักค่าเสียหายของสินค้า การหักค่าเสียหายนี้จะมีผลให้ราคาลดลงไป แต่ในใบกำกับสินค้า (Invoice) กลับแจ้งราคาเต็มราคาเดียวกับของราคาผู้ส่งออกอื่น ๆ ดังนั้นก็ทำให้ผู้ส่งออกรายเดิมที่เคยติดต่อกับลูกค้าอยู่ก่อนต้องเสียลูกค้าไป และทั้งนี้สามารถจะร้องเรียนต่อหน่วยราชการได้ เนื่องจากเอกสารของผู้ที่ต่ำกว่าราคาถูกต้องสมบูรณ์ทุกประการ

2) ผู้ส่งออกรายใหม่ส่วนใหญ่มักจะก่อตั้งขึ้นมาจากบุคคลที่เคยทำงานกับผู้ส่งออกรายเก่า ๆ ซึ่งได้ทำงานร่วมกันมานาน ภายหลังแยกตัวออกไปก่อตั้งบริษัทของตนเอง อาศัยความชำนาญและประสบการณ์ต่าง ๆ ที่ตนได้รับมาและลูกค้าของผู้ส่งออกรายใหม่ก็มักจะเป็นลูกค้าของผู้ส่งออกเก่า (ซึ่งผู้ส่งออกเก่าที่ร่วมงานกัน) เป็นธรรมดาที่ผู้ส่งออกรายใหม่จะพยายามทุกวิถีทางที่จะดึงลูกค้าในต่างประเทศมาเป็นลูกค้าของตนให้ได้ เมื่อเขาไม่มีทางเลือก เพื่อความอยู่รอดของเขาเอง จึงได้ใช้วิธีการเล่นอขายราคากกล้วยไม้ราคาถูก ๆ แข่งกับผู้ส่งออกรายเก่า

เมื่อมีการแข่งขันกันลดราคาขึ้น จะทำให้มีผลกระทบกระเทือนทั้งภายในและภายนอกประเทศ ดังนี้

1) ภายในประเทศ

ฝ่ายผู้ส่งออกที่มีคงเท่านั้นที่ยังคงยืนหยัดอยู่ได้ ส่วนผู้ส่งออกรายเล็ก ๆ รายย่อย ๆ จะต้องเลิกล้มการไปหรือหยุดการส่งออกชั่วคราว (ซึ่งเป็นการกระทำที่ทำให้ขาดรายได้ไปชั่วระยะหนึ่ง)

ฝ่ายผู้ปลูกเลี้ยงก็คงเป็นไปในทำนองเดียวกัน รังเล็ก ๆ จะค่อย ๆ เลิกล้มไป เพราะในยามวิกฤตการณ์เช่นนี้ ผู้ส่งออกจะต้องเอาใจหรือเลี้ยงรังใหญ่ไว้ ค่อย ๆ ตัดรังเล็ก ๆ

ออกไปผู้ปลูกเลี้ยงรัง เล็กก็ละเสียบอาชีพไปในที่สุด

นอกจากนี้ยังมีส่วนต่อประเทศชาติอีกด้วย ทำให้ประเทศขาดต้องสูญเสียเงินตราต่างประเทศแก่ประเทศไปเป็นจำนวนมาก เพราะการขายสินค้าราคาถูกลงไปกว่า เดิมนี้ แม้ว่าจะปริมาณจะมากแต่มูลค่าได้เพิ่มขึ้นในอัตราลดลง ตราบใดที่ราคาได้ลดลงไปแล้ว โอกาสที่ราคาจะขยับสูงขึ้นมีน้อยมาก ถ้าหากสูงขึ้นก็เ็นมากเท่าที่ควร ซึ่งมีส่วนต่อเนื่องให้ค่านิยมในดอกกล้วยไม้ลดลงด้วย และผลสุดท้ายก็ทำให้การค้ากล้วยไม้ของไทยถูกผูกขาดโดยบุคคลบางกลุ่มไปโดยปริยาย

2) ภายนอกประเทศ

ผลกระทบทำให้ค่านิยมของดอกกล้วยไม้ลดลง เนื่องมาจากราคาถูก ผู้ใช้ไม่ตั้งใจความพยายามในการหาซื้ออีกต่อไป และดอกกล้วยไม้ก็เปรียบเสมือนของไร้คุณค่าจนผู้ใช้สามารถใช้ดอกไม้ชนิดอื่นทดแทนได้

ฝ่ายผู้นำเข้าในต่างประเทศก็จะมีอำนาจต่อรองราคามากขึ้น

ฝ่ายผู้ปลูกเลี้ยงดอกไม้ทั้งเมืองในต่างประเทศมีรายได้จากการจำหน่ายดอกไม้พื้นเมืองน้อยลง เพราะถ้าเราส่งดอกกล้วยไม้ไปจำหน่ายในราคาถูกเกินไปแล้วดอกไม้ท้องถิ่นก็ไม่สามารถขายได้ ผู้ปลูกเลี้ยงดอกไม้เหล่านั้นก็อาจจะขอให้มีการควบคุมหรือพิจารณากำหนดโควตา (Quota) การนำเข้าดอกกล้วยไม้สดจากประเทศไทยอย่างเช่น "การเรียกร้องของประเทศอิตาลี ในการประชุมคณะกรรมการเกี่ยวกับดอกไม้ของประเศยุโรปที่กรุงบรัสเซลส์ เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2520 เป็นต้น"¹

ปัญหาทางด้านที่เกี่ยวกับผลผลิต

เดิมนั้นผู้ปลูกเลี้ยงมีความคิดกันว่า การปลูกเลี้ยงไม้ประดับนั้นมุ่งแค่เอาเฉพาะต้นที่

¹ พลกฤษณ์ ประโมทะกะ, สมาคมผู้ปลูกเลี้ยงและค้ากล้วยไม้ไทย, หน้า 437.

ยอดเยี่ยมเป็นหลักและมีเพียงต้นเดียวเป็นไม้ยอดเยี่ยมแตกต่างจากไม้ตัดดอก ซึ่งต้องมีกันหลาย ๆ ต้นจำนวนมาก ๆ ซึ่งจะตัดขายต่างประเทศได้ ดังนั้นปัญหาของวงการค้าดอกกล้วยไม้ตัดดอกส่งจำหน่ายต่างประเทศจึงแตกต่างกับไม้ฟอร์มโดยมองเห็นว่าปัญหาในด้านการแข่งขันกันลดราคาจำหน่ายแก่ต่างประเทศน่าจะเป็นปัญหาที่น่าสนใจมากกว่ามองด้านปัญหาการควบคุมคุณภาพดอกกล้วยไม้ไป แต่ในความเป็นจริงสำหรับยุคปัจจุบัน ปัญหาใหญ่อีกอันที่สำคัญก็คือปัญหาขาดการควบคุมคุณภาพดอกกล้วยไม้

1. ปัญหาขาดการควบคุมคุณภาพดอกกล้วยไม้ ซึ่งอาจจะมี การเร่งการออกดอกของ มาตาม โดยการใส่ปุ๋ยเร่งแก่ต้นกล้วยไม้เมื่อต้องการให้ออกดอก ดอกที่ออกมา ก็จะมีคุณภาพไม่ เต็มที่ที่เป็นไปโดยธรรมชาติจากการบอกกล่าวของผู้ใช้ในต่างประเทศ พบว่าดอกกล้วยไม้ใน ปัจจุบันนี้มีคุณภาพลดลงคือสภาพความคงทนสั้นลงจากเดิม 8-10 วัน เหลือแค่ 6-7 วัน ถ้าปัก อยู่ในแจกัน เป็นการยืนยันได้ว่าคุณภาพของดอกกล้วยไม้ไทยลดลง เพราะขาดการควบคุมคุณภาพ ในดอกกล้วยไม้มันเอง

2. ปัญหาการสั่งการผลิตไม้ล้มดูลยกับความต้องการของตลาดซึ่งพิจารณาได้ 2 กรณีคือ

- 1) ปริมาณดอกกล้วยไม้ที่ออกดอกมากในฤดูฝนจนมีปริมาณเกินความต้องการ รวมทั้ง ในช่วงนั้นดอกไม้ที่อื่น เมืองก็ออกดอกมากเช่นกัน ผู้ใช้สามารถใช้ดอกไม้ที่อื่นที่ถูกกว่าทดแทน ความต้องการดอกกล้วยไม้ก็ลดลงกว่าในฤดูหนาวหรือฤดูร้อน
- 2) ปริมาณดอกกล้วยไม้ที่ออกดอกน้อยในฤดูหนาวหรือฤดูร้อนจนมีปริมาณไม่เพียงพอ กับความต้องการ และเนื่องมาจากอากาศที่หนาวเย็นในต่างประเทศทำให้มีดอกไม้ที่อื่น เมืองน้อย ความต้องการดอกกล้วยไม้ก็เพิ่มมากขึ้นกว่าในฤดูฝน

3. ปัญหาขาดการวางแผนสำหรับการขยายปริมาณการผลิต ในขณะที่ความต้องการมี จำกัก ปัญหาที่สืบเนื่องมาจากปัญหาการแข่งขันกันลดราคาที่ทำให้ราคาดอกกล้วยไม้ตกต่ำ ผู้ปลูกเลี้ยงมีความคิดว่าหนทางที่จะได้รับรายได้เท่า เดิมหรือมากกว่า เล็กน้อยก็จะต้องขยายปริมาณการผลิตขึ้น การขยายดังกล่าวเป็นเหตุสำคัญที่จะเข้าไปสู่ภาวะการผลิตล้มตลาดในภายหลัง เพราะ การขยายการผลิตที่ต่ำกว่านั้นมิได้มีการไปข้อมูลสถิติเกี่ยวกับความต้องการช่วยในการพิจารณา

ปัญหาทางด้านที่เกี่ยวกับสมาคมกล้วยไม้ต่าง ๆ

สมาคมบางสมาคมจัดตั้งขึ้นมาแต่มิได้มีการดำเนินงานของสมาคมให้บรรลุวัตถุประสงค์หลัก แต่จัดตั้งไว้เพื่อใช้เป็นที่พบปะสังสรรค์ของเหล่าสมาชิกเท่านั้น ทั้งสมาชิกของสมาคมเองไม่มีความรับผิดชอบในหน้าที่ของตนเอง แม้แต่การประชุมก็มักจะไม่ได้รับความร่วมมือเท่าที่ควรจากสมาชิกในการเข้าประชุม จากการศึกษาปัญหานี้พบว่า มีผู้ส่งออกหลายรายที่มีความคิดว่าไม่จำเป็นและไม่สนใจที่จะสมัครเข้า เป็นสมาชิกของสมาคมเลย อาจจะเป็นเนื่องจากผู้ส่งออกเหล่านั้นกลัวว่า ถ้าหากว่าตนเป็นสมาชิกแล้วจะต้องปฏิบัติตามข้อตกลงใหม่ เรื่องการกำหนดราคามาตรฐานขั้นต่ำจำหน่ายต่างประเทศ และผู้ส่งออกไม่เห็นด้วยกับการที่มีผู้ส่งออกบางรายฉวยโอกาสอาศัยการเข้าร่วมเป็นกรรมการของสมาคมนั้น ๆ แล้วหาผลประโยชน์ส่วนตัวโดยการส่งต้นกล้วยไม้ของตนเข้าประกวดในนามของสมาคม และพอได้รับรางวัลก็จะทำให้กล้วยไม้ของผู้ส่งออกรายนี้ขายได้ถึงแม้ว่ากล้วยไม้ที่เหลือนั้นจะไม่มีคุณภาพที่ดีเยี่ยมต้นที่ได้รับก็จะหลอกขายต้นไม้แก่ลูกค้า ตรงกับคำพังเพยที่ว่า "ย้อมแมวขาย" ซึ่งจะเกิดผลเสียมาสู่สมาคมในภายหลังได้

ปัญหาที่ประสบในต่างประเทศ

1. ปัญหาอิทธิพลของผู้ส่งเข้ารายใหญ่ที่มีเส้นเหล็กมัดคอกอง (ซึ่งขายทั้งดอกกล้วยไม้และดอกไม้ชนิดอื่น) ยอมขายดอกกล้วยไม้ขาดทุน เพื่อทุ่มแย่งตลาดจากผู้ส่งเข้ารายย่อยที่ค้าขายเฉพาะดอกกล้วยไม้ ดังนั้นผู้ส่งเข้ารายย่อยก็ต้องลดราคาดอกกล้วยไม้ลง เพื่อให้ขายดอกกล้วยไม้ออกจำต้องยอมขายขาดทุน เพราะไม่มีดอกไม้อื่นมาขายจนเสีย เช่นผู้ส่งเข้ารายใหญ่ทางออกของผู้ส่งเข้ารายย่อยก็คือ แจ้งให้ผู้ส่งออกลดราคาดอกกล้วยไม้และบอกเหตุผลดังกล่าว ถ้าหากผู้ส่งออกไม่ยอมลดก็จะหันไปซื้อจากผู้ส่งเข้ารายใหญ่ในต่างประเทศเสียเลย เพราะซื้อได้ราคาถูกกว่าซื้อโดยตรงจากเมืองไทย ผู้ส่งเข้ารายใหญ่ ๆ ก็เป็นผู้ผูกขาดการซื้อดอกกล้วยไม้ไทย ผู้ส่งออกไทยก็จะยิ่งไม่มีอิทธิพลต่อราคาต่อไป นอกเหนือจากผู้ส่งเข้ารายใหญ่ที่มีทุนมากพอที่จะขายขาดทุนได้แล้ว ยังสืบเนื่องจากการแข่งขันตัดราคาของผู้ส่งออกกันเอง เพราะผู้ส่งเข้ารายใหญ่ซื้อจำนวนมากก็อาจจะได้ราคาถูกกว่าผู้ส่งเข้ารายย่อย

2) ปัญหาความเข้มงวดของหน่วยกักกันพืชในต่างประเทศ ซึ่งจะยกตัวอย่าง 2

ประเทศ คือ

เยอรมันตะวันตก ที่สำเนาบินแพรงเพิร์ทมัน เขาส่ง เสริมให้มีการส่งของเข้า โดยใช้สายการบินแห่งชาติของเขา คือ สายการบินลูฟท์ฮันซ่า เมื่อดอกกล้วยไม้ลัดที่ส่งโดยสายการบินอื่นถึงสำเนาบินมักจะถูกเปิดตรวจทุกกล่อง ทำให้เสียเวลาและดอกกล้วยไม้ได้รับความบอบช้ำได้ แต่ถ้าดอกกล้วยไม้โตส่งโดยลูฟท์ฮันซ่ามักจะลุ่มตัวอย่างตรง

ญี่ปุ่น ดอกกล้วยไม้ลัดจะได้รับการตรวจโรคพืชของเจ้าหน้าที่การเกษตรญี่ปุ่นอย่างเข้มงวดกวัดขึ้น ถึงแม้ว่าการเปิดตรวจจะลุ่มตัวอย่าง แต่ถ้าหากพบสัตว์ตัวเล็ก ๆ ดอกกล้วยไม้ทั้งหมดจะต้องถูกนำไปฉีดพ่นยาฆ่าแมลงศัตรูพืชซ้ำอีก เป็นผลทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น และดอกเสียคุณภาพของสีกลีบดอกไป ทำให้ผู้ซื้อไม่นิยมมาใช้ดอกกล้วยไม้สักต่อไป

3) ปัญหากำแพงภาษีสำหรับดอกกล้วยไม้ลัดในต่างประเทศ ดอกกล้วยไม้ที่ส่งเข้าต่างประเทศมักจะต้องเสียภาษี อาจจะมีข้อตกลงกันระหว่างประเทศ บางประเทศกับประเทศไทยว่ามีการยกเว้นภาษีหรือลดหย่อนภาษี แต่จะต้องมี Form A ของดอกกล้วยไม้ที่ส่งตามตัวอย่างเช่น

ญี่ปุ่น จะขอมยกเว้นภาษีให้แก่ดอกกล้วยไม้ลัดที่สามารถนำใบรับรองแหล่งกำเนิดของสินค้า หรือ Form A ไปแสดงพร้อมกับสินค้าแก่เจ้าหน้าที่ศุลกากรของญี่ปุ่น หรือไม้ก็จะต้องยื่นใบรับรองแหล่งกำเนิดของสินค้าภายหลังสินค้าได้ถึงปลายทางไม่เกิน 10 วัน นับจากวันที่สินค้าถึงปลายทาง

ประเทศในภาคพื้นยุโรปจะมีการปฏิบัติการผ่อนผันสินค้าให้แก่มือส่งออกที่สามารถนำมาแสดงภายหลังในเวลาอันสมควร กรณีที่ได้เสียภาษีไปแล้ว สำหรับดอกกล้วยไม้ที่ส่งมาโดยไม่มี Form A มาพร้อมดอก แต่ถ้าหากดอกกล้วยไม้โตที่นำเข้าไม่มีเอกสารดังกล่าวมักจะประสบปัญหาทางด้านภาษี

4) ปัญหาการแย่งชิงดอกกล้วยไม้จากประเทศอื่น จริงอยู่แม้ประเทศไทยจะยังคงครองตลาดโลกประเภทดอกกล้วยไม้อยู่ขณะนี้ก็จริง แต่ประเทศอื่นก็เริ่มทดลองปลูกเลี้ยงกล้วยไม้

ตัดดอกอยู่เช่นกันโดยเฉพาะประเทศในกลุ่มอาเซียน เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย ฯลฯ นอกจากนั้นชาวต่างประเทศก็กำลังสนใจที่จะโบลงทุนปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ในกลุ่มอาเซียนกันบ้างแล้ว แม้แต่ประเทศญี่ปุ่นเองก็กำลังขมกเขม้นในการศึกษา ค้นคว้า ในการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ตัดดอกเป็นพิเศษ ซึ่งถ้าพิจารณาผลการประกวดกล้วยไม้โลกครั้งที่ 9 ซึ่งมีขึ้นในประเทศไทยเมื่อต้นปี 2521 ผู้ปลูกว่ารางวัลไปหลายประเภท และประเทศศรีลังกาก็กำลังมีความสนใจจากรัฐบาล ที่จะทำการส่งเสริมการปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ตัดดอกด้วย ทั้งประเทศผู้ผลิตได้เปรียบประเทศไทยในแง่ระยะทาง คิดว่าดอกกล้วยไม้ไทยจะต้องแข่งขันกับดอกที่มาจากประเทศนี้ไม่น้อย

5) ปัญหาการแข่งขันกับดอกไม้พื้นเมืองของประเทศผู้ส่งเข้า ในปัจจุบันมีประเทศผู้ส่งเข้าประสบความสำเร็จในการปลูกเลี้ยงดอกไม้ในเรือนกระจก (Green House) ซึ่งสามารถผลิตดอกได้ตลอดทั้งปี แต่เนื่องจากค่าแรงงานในตลาดยุโรปสูงกว่าค่าแรงงานในประเทศไทย เมื่อผู้ส่งออกไทยส่งดอกกล้วยไม้ไปขายซึ่งขายได้ถูกกว่าดอกไม้กำ (NIZZA) ในตลาดร่วมยุโรป (EEC COUNTRY) ทำให้ดอกไม้ของเขาขายไม่ได้ และถ้าจะให้ขายได้ก็ต้องลดราคาลงแน่นอน เขาก็จะต้องพยายามรักษาผลประโยชน์ของเขาเองด้วยวิธีการต่าง ๆ นานา อาทิเช่น ให้มีการกำหนดโควตา (Quota) การนำเข้าดอกไม้กำและดอกกล้วยไม้ไทย เป็นต้น

ปัญหาที่พบจากการศึกษาจากตลาดจริง

จากการศึกษาในสภาพตลาดที่เป็นอยู่จริงพบว่า ยังมีปัญหาหลายประการที่ผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ต้องประสบจากการส่งออก พอสังเขปดังนี้

1. ปัญหาขาดหลักประกันในการชำระเงินจากลูกค้า ในต่างประเทศ การส่งออกดอกกล้วยไม้นั้น แทบที่จะไม่ได้มีการเปิดเช็คเตอร์ออฟเครดิต (L/C) แต่ใช้วิธีโอเพ่นแอกเคาท์ (Open Account) หรือตราฟรนาคาร (Bank Draft) ซึ่งมักจะมีการตกลงให้เครดิตคิดเฉลี่ย

นานประมาณ 15-30 วัน เนื่องจากคุณลักษณะของดอกไม้เน่าเสียได้นั่นเอง ที่ทำให้ผู้ส่งเข้าในต่างประเทศไม่ยอมเปิด L/C และไม่ส่งบริษัทใดรับประกันเช่นกัน ทำให้ผู้ส่งออกไม่มีหลักประกันในตันราคาส่งออกว่าจะได้รับชำระเงินเต็มจำนวนหรือไม่ เพราะอาจจะถูกหักค่าเสียหายของดอกได้

2. ปัญหาขาดแคลนที่บนเครื่องบิน เพื่อการขนส่งดอกกล้วยไม้ โดยเฉพาะในช่วงที่ทางตลาดต่างประเทศมีความต้องการมากเพราะดอกกล้วยไม้อาจจะเกิดการชำเมื่อบรรจุมากไป ถึงแม้ว่าจะเป็นสินค้าที่มีน้ำหนักเบา แต่ต้องใช้บรรจุในกล่องก็ทำให้สิ้นเปลืองเนื้อที่มาก และเสียค่าระวางและบริการสูง แล้วยังเป็นปัญหาแก่การส่งต่อให้ผู้รับในกรณีที่เครื่องบินผิดเวลาและกล้วยไม้ก็ถูกทิ้งไว้นานทำให้เกิดการเน่าเสียหายได้

3. ปัญหาความล่าช้าของการติดต่อกับหน่วยราชการ เนื่องจากกาการส่งดอกไม้สดต้องใช้ความเร็วที่สุด เพื่อรักษาคุณภาพให้คงอยู่ได้นานที่สุด บางครั้งผู้ส่งออกส่งออกในวันหยุดราชการ ก็ทำให้ไม่สามารถติดต่อกับหน่วยราชการได้ทันท่วงที ปัญหาความล่าช้านั้นพบเมื่อผู้ส่งออกติดต่อขอทำ Form A จากกรมการค้าต่างประเทศ และขอทำใบรับรองปลอดโรคพืช จากสำนักงานตรวจสอบพืชผลเกษตรบางเขน เพราะเจ้าหน้าที่ไม่ผ่อนผันเวลาที่มีการพิมพ์ผิดในเอกสาร Form A จะต้องให้ผู้ส่งออกนำกลับไปพิมพ์ที่สำนักงานทั้ง ๆ ที่ที่นั่นเครื่องพิมพ์ดีดก็ไม่อนุญาตให้ใช้ ยกเว้นให้แก่การผิดเล็กน้อยแต่มีใช้พิมพ์ใหม่ทั้งฉบับ ส่วนการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืชจะถูกเปิดกล่องซึ่งบรรจุหีบห่อเรียบร้อยแล้วออกตรวจค้นจนบางครั้งทำให้ดอกได้รับ ความบอบช้ำและล่าช้า และปัญหาความล่าช้าของการส่งต้นกล้วยไม้เพราะผู้ส่งออกจะต้องติดต่อขอใบรับรองแหล่งกำเนิดซึ่งแต่เดิมนั้นไม่ต้องใช้เลย

4. ปัญหาของเสีย มีใช้สืบเนื่องมาจากการกระทบกระเทือนระหว่างการขนส่งเท่านั้น แต่สืบเนื่องมาจากผู้ส่งออกบางรายไม่ซื้อตรงต่อลูกค้ายึดไว้โดยรวบรวมดอกข่อสั้นไว้ในกล่องดอกย่อยด้วย คุณภาพและมาตรฐานไม่เป็นไปตามข้อตกลง ดังนั้นปัญหานี้มักจะเกิดจากการขาดการรักษามาตรฐานคุณภาพการตรวจสอบคุณภาพและการบรรจุที่ถูกวิธีก่อนส่งออกมากกว่าที่จะทำให้ดอกกล้วยไม้เสียคุณภาพจนถูกตัดราคาลูกค้าในต่างประเทศเสมอ ๆ

5. ปัญหาขาดแคลนกล้วยไม้สกุล และพืชพันธุ์อื่น เพื่อการส่งออกนอกเหนือจากกล้วยไม้ 2-3 อย่าง เช่น มาตามปอฆปาตัวร์ หวายแจ็กเกอสัน ถ้าความนิยมในกล้วยไม้สกุลที่กล่าวลด ลงจะทำให้การส่งออกลดลง

6. ปัญหาการแย่งตลาดประเทศผู้แข่งขัน (สิงคโปร์ มาเลเซีย ฯลฯ) เพราะ บัลลงบ่นีประเทศดังกล่าวได้รับการส่งเสริมจากทางราชการให้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ตัดดอกส่ง ต่างประเทศ

7. ปัญหาการขาดเงินทุนเมื่อต้องการขยายการค้า เพราะบัลลงบ่นีค่าใช้จ่ายทุก อย่างเพิ่มราคามากขึ้น ผลสืบเนื่องมาจากการขึ้นราคาน้ำมันโลก

8. ปัญหาขาดการกระจายตลาดรับซื้อให้กว้างขวางยิ่งขึ้น เพื่อที่จะสามารถส่งออก ได้มากยิ่งขึ้น


9. ปัญหาขาดความไว้วางใจในสมาคมเกี่ยวกับกล้วยไม้ เนื่องมาจากสมาคมตั้ง กล่าวไม่ค่อยมีบทบาททางด้านการค้าดอกกล้วยไม้ ซึ่งทำให้ผู้ส่งออกส่วนใหญ่ไม่สนใจที่จะสมัคร เข้า เป็นสมาชิกของสมาคมเท่าที่ควร

แนวทางการส่งเสริมการส่งออกกล้วยไม้

ทางด้านส่วนราชการ


1. ควรเพิ่มจำนวนเจ้าหน้าที่ที่มีส่วนสัมพันธ์กับงานด้านการส่งออกดอกกล้วยไม้ให้ มากขึ้น พร้อมกับการพิจารณาเพิ่มงบประมาณด้วย เจ้าหน้าที่ที่เพิ่มควรจะได้รับความรู้และการ ฝึกอบรมในทางปฏิบัติหน้าที่มาด้วย เพื่อที่จะได้สามารถทำงานได้ถูกต้องและรวดเร็ว ขณะเดียวกันก็ควรมีการเพิ่มทุนความรู้และส่งเสริมสนับสนุนเจ้าหน้าที่ที่แสวงหาความเจริญก้าวหน้าให้ มากขึ้นเมื่อมีโอกาส เพื่ออำนวยความสะดวกและให้คำแนะนำที่ถูกแก่ผู้ที่มาติดต่อรับบริการจากหน่วย ราชการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องทุกขณะ ไม่ว่าจะผู้มาติดต่อจะเป็นผู้ที่เคยหรือผู้ที่เพิ่งมาติดต่อเป็นครั้ง แรกก็ตาม

2. ส่งเสริมให้เจ้าหน้าที่ได้มีการศึกษาข้อมูลของการค้ากล้วยไม้อย่างจริงจังส่งก่อน ศึกษานักหน่วยราชการจะเข้ามาควบคุมการส่งออกกล้วยไม้ ฉะนั้นจะเป็นโอกาสให้มีผู้เข้า

กอบโกยผลประโยชน์จากการควบคุมนั้นได้ ตัวอย่างเช่น การที่ทางราชการจะเข้ามาควบคุมราคาขั้นต่ำในการรับซื้อจากผู้ปลูกเลี้ยงเพียงอย่างเดียวไม่ได้ เพราะมีผู้ส่งออกบางรายที่มีการปลูกเลี้ยงต้นและดอกกล้วยไม้เองก็ไม่ต้องซื้อจากชาวสวน ก็ทำให้ผู้ส่งออกรายนั้นสามารถจำหน่ายต่างประเทศถูกกว่าผู้ส่งออกที่ต้องซื้อดอกจากชาวสวน ทำให้เกิดปัญหาการแข่งขันตัดราคาขึ้น ถ้าหากจะแก้ปัญหานี้จริงแล้ว  จะต้องควบคุมทั้งราคาซื้อและราคาขาย แต่สำหรับกรณีที่ทางราชการจะเข้ามาควบคุมการค้าต้นกล้วยไม้โดยที่จะส่งออกทุกครั้งจะต้องมีใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้ากำกับด้วย ทำให้เป็นการเพิ่มขึ้นตอนในการส่งออกให้ล่าช้ายิ่งขึ้น ชัดต่อการส่งออก ส่งเสริมการส่งออกที่ทางการจะดำเนินงาน ดังนั้นทางราชการน่าจะได้พิจารณาแก้ไขใหม่

3. ควรให้เจ้าหน้าที่ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้าไปมีส่วนร่วมในการกำหนดราคาขั้นต่ำในการซื้อจากผู้ปลูกเลี้ยงและในการขายต่อให้กับต่างประเทศ ในการประชุมร่วมของคณะกรรมการร่วมทุกครั้ง เพื่อเป็นสักขีพยานและเป็นผู้ตัดสินชี้ขาดสุดท้ายถ้าหากในที่ประชุมไม่สามารถหาข้อยุติได้ ในฐานะที่เป็นคนกลางที่ไม่มีส่วนได้ส่วนเสียในผลประโยชน์ และเมื่อการกำหนดราคาเสร็จสิ้นก็จะประกาศราคาดังกล่าวอย่างเป็นทางการให้ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องทราบ เพื่อถือปฏิบัติ รวมทั้งทศพาดิพย์หรือตัวแทนการค้าของรัฐบาลไทยในต่างประเทศ ซึ่งมีการซื้อขายดอกกล้วยไม้กับประเทศไทยด้วย เพื่อช่วยล่อล่อผู้ส่งออกรายใดละเมิดการกระทำดังกล่าว โดยราคาที่กำหนดนี้จะเป็นมาตรฐานเดียวกันเพื่อควบคุมการซื้อขายดอกกล้วยไม้มิให้มีการตัดราคากันระหว่างผู้ปลูกเลี้ยงและผู้ส่งออกอีกต่อไป แต่ถ้าหากมีผู้ใดละเมิดขึ้น ก็จะต้องใช้มาตรการบางอย่างที่อาจอ้างตามกฎหมายใดก็ตามขอให้อยู่ในดุลยพินิจของทางราชการ ได้พิจารณาดำเนินตามความเหมาะสมสมควรแต่เพียงให้ปรึกษาหารือกับทางสมาคมผู้ปลูกเลี้ยงและสมาคมผู้ส่งออกเสียก่อน

นาย/ดร.ดิ.อช
กบ

 ส่งเสริมการส่งออกทางด้านการขนส่ง โดยการเพิ่มที่บนเครื่องบินซึ่งอาจเป็นไปได้ยากเพราะที่บนเครื่องบินนั้นได้ถูกสำรองไว้ให้บริการของจากประเทศอื่น ๆ ที่สายการบินนั้นจะบินผ่านด้วย หรือแม้แต่จะเต็มเที่ยวบินให้มากกว่าเดิมก็ทำไม่ได้ง่าย ๆ เพราะตารางบินมักจะถูกกำหนดไว้ล่วงหน้าแล้ว ไม่สามารถจะเปลี่ยนแปลงกระทันหันได้เลย ดังนั้นวิธีแก้ไขปัญหานี้ที่บนเครื่องบินนั้นทางราชการน่าจะพิจารณาเพิ่มเครื่องบินของสายการบินไทยเอง ซึ่งก็ได้มีการ

พิจารณาเพิ่มแล้ว แต่อยู่ระหว่างการดำเนินการ¹ ดังนั้นที่บรรทุกก็จะเพิ่มมากขึ้นจากเดิม แต่จะแก้ไขปัญหาให้ลดน้อยลงหรือไม่ต้องใช้เวลาสักระยะให้บริการนี้เปิดบริการอย่างจริงจังแก่ผู้ส่งออกกล้วยไม้ในอนาคตอันใกล้เสียก่อน

5. ส่งเสริมพัฒนาพันธุ์กล้วยไม้เก่าและใหม่โดยให้กรมวิชาการ เกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สยามคมกล้วยไม้ต่าง ๆ สืบบทบาทในด้านการค้นคว้าทางวิชาการ เพื่อหาทางให้กล้วยไม้มาตามออกดอกมากในฤดูหนาว เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดในระยะนั้นแล้วแนะนำส่งเสริมให้ผู้ปลูกเลี้ยงนำไปปฏิบัติต่อไป และค้นคว้ากล้วยไม้สกุลต่าง ๆ ให้ได้กล้วยไม้ที่ตลาดต่างประเทศต้องการนอกเหนือจากมาตาม อาทิเช่น ฮิมป์เตียม ซึ่งเป็นพันธุ์ที่กำลังได้รับความนิยมจากตลาดต่างประเทศ ในประเทศไทยก็มีผู้เริ่มนำมาทดลองปลูกตัดดอกอยู่ทางภาคเหนือ บนดอยอินทนนท์ เพราะกล้วยไม้ชนิดนี้ชอบอากาศหนาว ตอนนี้อยู่ในระยะทดลองยังไม่มีปริมาณมากและยังไม่เจริญงอกงามเท่าที่ควร จึงควรจะได้รับการส่งเสริมพัฒนาจากทางการและแนะนำแพร่พันธุ์ให้แก่ผู้ปลูกเลี้ยงให้ได้มาตรฐานต่อไปก่อน เพื่อเตรียมกล้วยไม้ชนิดใหม่นี้มาทดแทนให้กับผู้ใช้เมื่อเขาเกิดความเบื่อหน่ายในดอกมาตามแล้วผู้ส่งออกก็ยังจะสามารถนำเงินตราต่างประเทศเข้าประเทศได้

6. ส่งเสริมทางด้านการวิจัยเพื่อหาข้อมูลสถิติที่ถูกต้องมาวางแผนการผลิตให้พอเหมาะกับความต้องการของตลาด แต่เดิมนั้นผู้ปลูกเลี้ยงมักจะเอาอย่างกันเมื่อเห็นว่ากล้วยไม้พันธุ์ใดจะทำการรายได้ ก็พากันปลูกกล้วยไม้พันธุ์นั้นจนทำให้ภายหลังมีกล้วยไม้พันธุ์นั้นเกินความต้องการของตลาดไป ราคาของกล้วยไม้ก็ลดลงไปด้วย ผลจากการวิจัยจะสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการกำหนดกำลังการผลิตให้มีพอเหมาะกับตลาด อีกทั้งจะทำให้ทราบถึงความเป็นมาของกล้วยไม้ในอดีต ซึ่งจะนำไปใช้คาดคะเนความต้องการในอนาคตต่อไปได้

¹ ดูรายละเอียดในหน้า 252-255.

7. ส่งเสริมให้มีการผลิตปุ๋ยและยาปราบศัตรูพืชขึ้นใช้เองภายในประเทศ โดยให้มีความทัดเทียมกับของต่างประเทศและมีปริมาณเพียงพอแก่การใช้ภายในประเทศอย่างจริงจัง หากเป็นไปได้ควรมีการขยายปุ๋ยตราคาตุก้าให้แก่เกษตรกรบ้าง เป็นครั้งคราว เช่นเดียวกับการขยายข้าวสารราคาถูกลงขององค์การ เป็นต้น

8. ส่งเสริมการขยายตลาดต่างประเทศสำหรับกล้วยไม้ให้กว้างขวางออกไปทางทวีปอื่นเช่นออสเตรเลียและอเมริกา เพื่อแก้ปัญหากล้วยไม้มาตามดวลันตลาดถ้าหากตลาดมีเท่าที่มืออยู่ ปัจจุบันมีตลาดญี่ปุ่นเป็นตลาดที่น่าสนใจ เพราะคนญี่ปุ่นชอบดอกไม้พ้อพอกกับชาวเยอรมัน การส่งไม้ญี่ปุ่นก็ทำให้ประหยัดค่าขนส่ง เนื่องจากระยะทางสั้นกว่าไปทางยุโรป อีกทั้งสามารถใช้สายการบินของประเทศเอเซียเนตด้วยกันหลายสาย อาทิเช่น สายการบินสิงคโปร์, สายการบินไทย, สายการบินญี่ปุ่น เป็นการส่งเสริมสนับสนุนสายการบินเอเซียเนตด้วยกัน ถึงแม้ว่าตลาดญี่ปุ่นจะมีปัญหาเรื่องความเข้มงวดของหน่วยกักกันพืช แต่ก็คิดว่าทางการน่าจะได้เจรจาตกลงกับทางประเทศญี่ปุ่นในหัวข้อนี้ โดยอาจจะส่งเจ้าหน้าที่ไปศึกษาการใช้เคมีภัณฑ์ที่ถูกต้องในการฆ่าแมลงหรือเชื้อโรคที่ติดอยู่กับดอกไม้และวิธีการใช้ เครื่องจักรอุปกรณ์ที่ทันสมัยจากประเทศญี่ปุ่น รวมทั้งขอรับความช่วยเหลือจากฝ่ายญี่ปุ่นให้ส่งผู้เชี่ยวชาญในเรื่องนี้มาให้คำแนะนำในประเทศไทยและดำเนินการจัดตั้งหน่วยงานขึ้นรับผิดชอบดำเนินงานในเรื่องนี้โดยเฉพาะขึ้น สำหรับทางตลาดประชาคมยุโรปนั้นทางหน่วยราชการน่าจะได้มีการเจรจาต่อรองเกี่ยวกับโควตานำเข้าและขอลดหย่อนภาษีนำเข้าให้ลดลงกว่านี้ ถ้าหากการเจรจาสำเร็จผลได้จะทำให้การส่งออกเพิ่มมากขึ้นได้

9. เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องควรจะยอมรับทั้งข้อดีข้อเสียจากผู้มาติดต่อใช้บริการ โดยถือว่าเป็นการดีเพื่อก่อให้เกิดการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่อ มิใช่ว่าเมื่อมีบุคคลใดดีก็จะเก็บความไม่พอใจจดจำไว้ พอเขามาติดต่อในคราวต่อไปก็ยังไม่อำนวยความสะดวกแก่เขามากยิ่งขึ้น

ทางด้านผู้ปลูกเลี้ยง

1. ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มของผู้ปลูกเลี้ยง (เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน) มิใช่ แบ่งออก) เป็นสองฝ่าย เพื่อจะได้มีอำนาจต่อรองราคาขายให้กับผู้ส่งออกได้ เพื่อป้องกันรักษา

ผลประโยชน์ของผู้ปลูกเลี้ยงทั้งหมด โดยการไม่ขายต่ำกว่าราคาขั้นต่ำที่กำหนดแล้ว

2. ส่ง เสริมผู้ปลูกเลี้ยงให้ได้มาตรฐานที่ดีพอแก่การส่งออกโดยให้คำแนะนำทางด้านความรู้ต่าง ๆ ในการปลูกเลี้ยง รวมทั้งการใช้อุปกรณ์วัสดุและการใช้ปุ๋ยที่ถูกต้องแก่ผู้ปลูกเลี้ยง

3. ผู้ปลูกเลี้ยงทุกรายควรให้ความร่วมมือกับทางราชการ โดยพยายามติดตามข่าวสารที่จะเป็นประโยชน์แก่ตนเอง อาทิเช่น ข่าวสารของการกำหนดราคาขั้นต่ำของดอกกล้วยไม้ เป็นต้น เพื่อยึดถือปฏิบัติกันอย่างจริงจังต่อไป

4. ควรจะมีการวางแผนการขยายผลผลิตให้สมดุลย์ ด้ส่วนกับความต้องการของตลาด

ทางด้านผู้ส่งออก

1) ส่ง เสริมให้มีการรวมกลุ่มของผู้ส่งออกในรูปแบบสมาคมผู้ส่งออกโดยเฉพาะโดยการร่วมรับรองของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งก็ได้มีสมาคมผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ไทยแล้วจากการอนุมัติให้จัดตั้งเมื่อวันที่ 28 กันยายน 2522 สมาคมตั้งกล่าวมีหน้าที่รับผิดชอบ เป็นผู้ส่งออก¹ และรับรายงานการค้าของผู้ส่งออก เพื่อที่จะได้ทราบว่าใครบ้างที่เป็นผู้ส่งออก ถ้าการรวมกลุ่มผู้ส่งออกเป็นผลสำเร็จจริง ๆ จะทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงสภาพตลาดผู้ซื้อมาเป็นตลาดผู้ขายบ้าง เพราะกลุ่มผู้ส่งออกจะได้มีอำนาจต่อราคากับผู้ส่ง เข้าต่างประเทศมากขึ้น และอาจจะขอเจรจาแก้ไขเงื่อนไขการชำระเงินจากลูกค้าให้มีหลักประกันมากขึ้น เช่นขอให้เปิด I/C หรือขอให้ผู้ส่ง เข้าจ่ายประมาณครึ่งหนึ่งของค่างกล้วยไม้เมื่อจะสั่งซื้อแต่ละครั้งการต่อราคานั้นอาจจะกระทำได้อีกหากได้มีการรวมกลุ่มจริง ๆ แต่การเจรจาลดข้อเสียเปรียบการชำระเงินมีโอกาสน้อยมาก ดังนั้นถ้าหาก

¹ เป็นไปตามประกาศแจ้งของกรมการค้าต่างประเทศให้ผู้ส่งออกเป็นสมาชิกของสมาคม ฉะนั้นจะส่งออกมิได้ ประกาศลงวันที่ 15 ตุลาคม 2522 แต่มีผลบังคับใช้จริงนับตั้งแต่วันที่ 15 พฤศจิกายน 2522 เป็นต้นไป

ว่าทางผู้ส่งออกได้พยายามติดตามหนีจากลูกค้าแล้ว แต่ไม่เป็นผลสำเร็จผู้ส่งออกควรจะต้องแจ้งรายชื่อกู้คร่ารายนั้นให้แก่ทางสมาคม และงตรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายนั้น ยกเว้นในกรณีที่เข้าสั่งซื้อโดยจ่ายเงินสดก่อนเท่านั้น ส่วนทางด้านสมาคมก็น่าจะได้รวบรวมรายชื่อกู้คร่าเข้าที่เรียกเก็บเงินไม่ได้ (ซึ่งผู้ส่งออกทั้งหมดแจ้งมา) ไว้เป็นบัญชีดำ (BLACK LIST) พิมพ์แจกให้กับผู้ส่งออกถือปฏิบัติตามทุกคน คือ ห้ามติดต่อค้าขายกับผู้ส่งเข้าที่มีรายชื่อกู้คร่าดังกล่าวอย่างเด็ดขาด และถ้าผู้ส่งออกรายใดฝ่าฝืนก็จะถือว่ามีความผิดไม่ปฏิบัติตามสมาคม ทางสมาคมก็จะมอบหมายโทษต่อไป

2. ส่งเสริมความร่วมมือกันของผู้ส่งออกเพื่อป้องกันการขายตัดราคา โดยมอบให้ทางสมาคมผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ไทยเป็นผู้รับข้อในการแจ้งให้ผู้ส่งออกทั้งหมดทราบถึงราคาขั้นต่ำในการรับซื้อจากผู้ปลูกเลี้ยงและในการจำหน่ายแก่ต่างประเทศที่ได้กำหนดขึ้นเป็นราคารมาตรฐานโดยการตกลงของผู้แทนทั้งสามฝ่าย คือ ผู้แทนจากสมาคมผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ไทย ผู้แทนผู้ปลูกเลี้ยง และผู้แทนของหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องโดยตรง อาทิเช่น เจ้าหน้าที่ของกรมการส่งเสริมสินค้าออก เป็นต้น

3. ผู้ส่งออกทุกรายควรให้ความร่วมมือกับทางราชการโดยพยายามติดตามข่าวลือสารที่จะเป็นประโยชน์แก่ตนเอง เพื่อลดความผิดพลาดเล็ก ๆ น้อย ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นจากความล่าช้าในการติดต่อกับหน่วยราชการต่อไปได้

4. ผู้ส่งออกทุกรายควรจะได้มีการเตรียมพร้อมทั้งสินค้า เอกสาร และการจองที่บรรจุภัณฑ์เครื่องบินไว้ล่วงหน้า เล่มอก่อนที่จะมีการส่งออกทุกครั้ง

ทางด้านผลผลิต

1. ควรมีการควบคุมคุณภาพขั้นแรกในระหว่างการปลูกเลี้ยง โดยใช้ความพยายามระมัดระวังดูแลต้นไม้ที่มีอยู่เดิมให้ออกดอกให้ได้คุณภาพที่ดีด้วยวิธีคัดเลือกต้นกล้วยไม้ของผู้ปลูกเลี้ยงเอง ต้นที่ไม่ดีก็คัดการทำลายหรือทิ้งไปเก็บเฉพาะต้นที่ดีไว้สืบพันธุ์แทนใหม่ ๆ จากต้นที่ดีนั้น เพื่อนำหน่อดังกล่าวมาปลูกทดแทนพวกที่ไม่ดี นอกจากนั้นผู้ปลูกเลี้ยงควรจะเพิ่มความระมัดระวังในการใช้ยาฉีดพ่น แม้กระทั่งปุ๋ย เพราะการฉีดพ่นมากเกินไปก็อาจจะทำให้เกิดดอกเปรอะ เปื้อน

และเกิดอันตรายเปลี่ยนแปลงสีหรือมีรอยคราบขาว ๆ ผิดที่กลีบดอกได้

2. ควรพิจารณาควบคุมคุณภาพกล้วยไม้ เพื่อการส่งออกให้มีความมาตรฐานเดียวกันไว้ถือปฏิบัติ ในการส่งออก การกำหนดมาตรฐานของดอกกล้วยไม้ที่ไม่สามารถจะยึดถือจากความสวยงาม แต่ สามารถจะยึดถือจากจำนวนช่อดอกบานดอกตูมในแต่ละช่อและความยาวของช่อได้

ทางด้านสมาคมกล้วยไม้ต่าง ๆ

1. ส่ง เสริมให้มีการดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ของสมาคมนั้น ๆ จริง ๆ โดยที่ คณะกรรมการผู้บริหารของแต่ละสมาคมควร จะได้รับการแต่งตั้งมาจากการ เลือกของสมาชิกทั้งหมดของสมาคม และให้มีการผลัดเปลี่ยนทุกระยะ เวลาที่ได้กำหนดไว้ ผู้ที่จะมาทำหน้าที่รับผิดชอบ การดำเนินงานของสมาคมควรที่จะ เป็นบุคคลที่พร้อมที่จะ เสียสละผลประโยชน์ส่วนตัวได้จริง ๆ ห้ามการแอบอ้างทางการค้าของส่วนบุคคลในนามสมาคมเด็ดขาด และมีการ เผยแพร่ข่าวเกี่ยวกับ สมาคมให้สาธารณชนได้ทราบเป็นครั้งคราว เพื่อให้ผู้สนใจจะสมัคร เข้า เป็นสมาชิกสามารถติดต่อสมัครได้

สรุปแล้วปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น เกิดจากการขาดความร่วมมือในการประสานงานและความรับผิดชอบระหว่างบุคคลทุก ๆ ฝ่ายที่ความคิดเห็นขัดแย้งกัน และความเห็นแก่ผลประโยชน์ของตน ถึง เวลาแล้วที่ทุกฝ่ายจะได้ให้ความร่วมมือร่วมใจที่จะแก้ปัญหาาร่วมกันโดยการ เสียสละผลประโยชน์ส่วนตัวบางอย่าง เสีย แล้วหันเข้ามาร่วมปรึกษาหารือกันด้วยเหตุผล ยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นด้วยความเคารพและสุจริตใจ ตั้งอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลและข้อเท็จจริงที่ถูกต้อง เพื่อหาทางยุติปัญหาต่าง ๆ โดยใช้เสียงข้างมากตามหลักประชาธิปไตย อาทิเช่น ตัวแทนของทุกฝ่าย ควรจะให้ความร่วมมือในการประชุมตกลงกำหนดราคามาตรฐาน เป็นต้น และประการสำคัญต้อง มุ่งปฏิบัติจริง ๆ มิใช่เฉพาะหลักการเท่านั้น และเมื่อตกลงทำแล้วก็ควรมีผู้รับผิดชอบ เพื่อให้งาน ได้ก้าวหน้าป้องกันภาระหนัก เฉพาะ เพื่อแก้ปัญหาความฉุกละหุกให้แก่วัยที่เกี่ยวข้องกับวงการกล้วยไม้ไทยต่อ ๆ ไป