

แนวทางการจัดทำธุรกิจสวนส้มอย่างยั่งยืน ในอำเภอเมือง จังหวัดเลย

Ways to Start up Sustainable Orange Orchards Investment in Amphur Muang, Loei Province

ปณัฏพร เรืองเชิงชุม (Panatporn Ruangchoengchum)¹

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อหาแนวทางในการจัดการธุรกิจสวนส้มที่เหมาะสมให้การผลิตร่วมมีประสิทธิภาพเพื่อสร้างความยั่งยืนและอายุการเก็บเกี่ยวยาวนาน ผ่านการวิเคราะห์ข้อมูลสถานการณ์สวนส้มในอำเภอเมือง จังหวัดเลย โดยการสุ่มตัวอย่างจากแหล่งพื้นที่ปลูกส้ม รวมจำนวน 30 ตัวอย่าง ซึ่งจำแนกขนาดสวนตามจำนวนต้นส้มที่ปลูก แบ่งเป็นสวนขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ และสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายที่เชื่อมโยงในธุรกิจสวนส้มทั้งภาครัฐและเอกชน จำนวน 10 ตัวอย่าง ในการประมวลผลใช้วิธีการทางสถิติเบื้องต้น และการวิเคราะห์เชิงพรรณนา ผลการวิจัยพบว่าชาวสวนส้มส่วนใหญ่ร้อยละ 60 ขาดการวิเคราะห์การลงทุนว่ามีผลตอบแทนที่แท้จริงเท่าใด ทำให้ไม่ทราบว่าจะกำไรหรือขาดทุนหรือสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลาที่ปี เนื่องจากส่วนมากยังไม่มีระบบบันทึกค่าใช้จ่ายตามหลักบัญชีที่ถูกต้องโดยเฉพาะชาวสวนส้มขนาดเล็ก หากชาวสวนส้มสามารถนำการวางแผนธุรกิจสวนส้ม ที่ประกอบด้วย แผนการตลาด แผนการผลิต แผนการจัดการและแผนการเงิน มาประยุกต์ใช้ในการตัดสินใจและวางแผนก่อนที่จะลงทุนทำธุรกิจสวนส้ม จะทำให้สามารถนำไปสู่การจัดการสวนส้มอย่างยั่งยืนและเป็นระบบมากยิ่งขึ้นต่อไป

Abstract

The objective of this research was to find an appropriate business management system for sustainable crop production and long – term productivities by using data analysis of the situations of orange orchards in Amphur Muang, Loei province. The sites were selected using purposive random sampling of 30 orange plantation areas according to the number of orange trees, classified as small, medium and large orchards. The interviews were conducted with 10 orange growers who are involved in the orange business and related to government agencies and private sector. All data was processed by using basic statistics analysis and descriptive analysis. This research indicates that the most orange farmers (60 %) fail with their account systems as they don't know the real value of investment so they don't know if there is profit or loss or when the pay back period will be. Most orange farmers, especially small orchards, do not use a record accounting system. If they had an excellent business plan for orange orchards which consists of marketing plan, production plan, organization plan and financial plan for decision making and planning before they start up their investment in orange orchards, it would lead to systematic and efficient, sustainable management.

คำสำคัญ: แผนธุรกิจสวนส้ม การจัดการธุรกิจสวนส้ม สถานการณ์สวนส้ม

Keywords: Business Plan for Orange Orchards, Business Management of Orange Orchards, The Situation of Orange Orchards

¹อาจารย์ประจำ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ (MBA) มหาวิทยาลัยขอนแก่น, e-mail: rpanut@kku.ac.th

บทนำ

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นพื้นที่ค่อนข้างแห้งแล้ง เดิมไม่มีการทำสวนผลไม้เหมือนภาคกลาง ภาคตะวันออกหรือภาคเหนือ แต่ปัจจุบันเกษตรกรได้หันมาทำสวนผลไม้หลายชนิดซึ่งได้ผลดี เนื่องจากมีข้อได้เปรียบของพื้นที่ คือ น้ำไม่ท่วมเป็นประจำ ทำให้ผลไม้ไม่ได้รับความเสียหายเหมือนภาคอื่น ประกอบกับพื้นดินมีแร่โปตัสเซียมสูงช่วยให้ผลไม้มีรสหวานอร่อย ดังเช่นในจังหวัดเลยที่มีสภาพภูมิอากาศ สภาพภูมิประเทศ รวมถึงพื้นที่ที่มีความเหมาะสม เช่น สภาพดินระบบชลประทาน เป็นต้น ทำให้เอื้ออำนวยแก่การทำสวนผลไม้ได้นานาชนิดและสามารถปลูกผลไม้ได้ตลอดปี เช่น ลำไย สับปะรด มะขาม หรือโดยเฉพาะส้มเขียวหวานซึ่งเริ่มมีความสำคัญในจังหวัดเลย ดังจะเห็นได้จากแผนยุทธศาสตร์ด้านการเกษตร และสหกรณ์ จังหวัดเลย (พ.ศ.2547-2551) ได้กล่าวถึงส้มว่าเป็นผลไม้ที่นำส่งเสริมที่สำคัญในจังหวัด จากที่มีข้อได้เปรียบในหลายๆ ด้าน เช่น เป็นผลไม้ที่เป็นแหล่งรวมของวิตามินซี และมีคุณค่าทางโภชนาการสูง ผู้บริโภคนิยมทุกชนชั้น สามารถออกดอกและติดผลได้มากกว่า 1 รุ่นและตลอดทั้งปี สามารถรอระยะเวลาเก็บเกี่ยวได้ 1-2 เดือน และเป็นแหล่งรายได้ของชาวสวนส้มทางหนึ่ง เนื่องจากสามารถทำรายได้ดีที่สุดในเมื่อเทียบกับผลไม้ชนิดอื่น

จากสถานการณ์สวนส้มจังหวัดเลย ปัจจุบันชาวสวนส้มได้เริ่มหันมาปลูกส้มมากขึ้น โดยเฉพาะที่อำเภอเมือง มีแนวโน้มขยายพื้นที่ปลูกส้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทุกๆ ปี ดังจะเห็นได้ตั้งแต่ปี 2543 จากที่มีพื้นที่ปลูกส้ม 135 ไร่ จนในปี 2547 มีพื้นที่ปลูกส้มกว่า 2,137 ไร่ พื้นที่ให้ผลแล้ว 637 ไร่ ผลผลิตรวม 1,911 ตัน ผลผลิตเฉลี่ย 3,000 กิโลกรัมต่อไร่ อย่างไรก็ตามเป็นที่สังเกตว่าระหว่างปี 2543 - 2547 ราคาขายส้มที่สวนในจังหวัดเลย ราคาเริ่มลดลงเรื่อยๆ อาจเนื่องมาจากการที่เริ่มมีพื้นที่ปลูกส้มมากขึ้น ทำให้ผลผลิตส้มมากขึ้น ประกอบกับระยะเวลาเก็บเกี่ยวผลผลิต (กันยายน-ธันวาคม) ชาวสวนออกขายส้มอยู่ช่วงเดือนเดียวกัน ทำให้ผลผลิตส้มมีปริมาณล้นตลาดทำให้ขายได้ราคาต่ำ

จากการสุ่มเลือกสวนส้มแต่ละพื้นที่ในอำเภอเมือง จังหวัดเลย พบว่าสวนส้มขนาดใหญ่ (จำนวนต้นส้มตั้งแต่ 5,001 ต้น ถึง 10,000 ต้น) มีจำนวนยังไม่มากนัก ส่วนมากอยู่ที่อำเภอภูเรือ และอำเภอภูหลวง ซึ่งลงทุนโดยชาวสวนที่ย้ายมาจากแหล่งปลูกส้มเดิม (บริเวณภาคกลาง) และมีประสบการณ์การปลูกส้มมาแล้วไม่ต่ำกว่า 20 ปี มีเงินลงทุนในการดูแลการผลิตตั้งแต่เรื่องรสชาติ การคัดขนาดผลส้มที่ได้มาตรฐานด้วยเครื่องคัดขนาด การบรรจุหีบห่อ ติดสติ๊กเกอร์สร้างตราสัญลักษณ์ ตลอดจนมีการเก็บรักษาผลส้มให้อยู่ได้นานด้วยการแว็กซ์ ทำให้ผลผลิตที่ได้มีคุณภาพสูงกว่าสวนส้มขนาดเล็กและขนาดกลาง นอกจากนี้ชาวสวนส้มขนาดใหญ่ ยังสามารถนำผลผลิตไปจำหน่ายเองที่ตลาดกลางโดยตรง โดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ราคาขายจึงค่อนข้างดีกว่า

ผลจากการวิจัย พบว่าพื้นที่ปลูกส้มในอำเภอเมือง ส่วนใหญ่ยังเป็นสวนส้มขนาดเล็ก (มีจำนวนต้นส้มไม่เกิน 1,000 ต้น) โดยเฉพาะพื้นที่บริเวณตำบลน้ำสวย ตำบลนาดินดำ ตำบลเสี้ยว และส่วนใหญ่เป็นชาวบ้านในท้องถิ่น ที่หันมานิยมปลูกส้มตามเพื่อนบ้าน ยังมีประสบการณ์การปลูกส้มค่อนข้างน้อย (สังเกตที่อายุต้นส้มส่วนใหญ่อยู่ช่วงอายุ 2 - 3 ปี) ส่วนใหญ่ยังอาศัยช่องทางการขายโดยผ่านพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อส้มที่สวนโดยตรง ทำให้เสียเปรียบด้านราคา เนื่องจากไม่สามารถกำหนดราคาได้เองต้องขายตามราคาสวนอื่นหรือตามพ่อค้าคนกลาง

ด้วยเหตุนี้ ชาวสวนส้มโดยเฉพาะสวนส้มขนาดเล็ก จึงมักจะเสียเปรียบในเรื่องราคาผลผลิตตกต่ำ โดยเฉพาะเมื่อภาวะปริมาณส้มล้นตลาด และผลผลิตส้มส่วนมากที่ยังไม่ได้มาตรฐานคุณภาพ ชาวสวนส้มจึงต้องศึกษาและเรียนรู้ โดยเฉพาะการวางแผนธุรกิจ ตั้งแต่แผนการตลาด แผนการผลิต แผนการจัดการ และแผนการเงิน ให้เกิดทักษะในการปฏิบัติ ดูแลรักษาการผลิตส้มอย่างถูกต้องและเหมาะสมในแต่ละสภาพพื้นที่ โดยเฉพาะกรณีที่เกิดสภาวะผันผวน หรือเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างการผลิต และการตลาด ไม่ว่าจะมาจากปัจจัย

ภายในของสวน เช่น กรณีของผลผลิตของสวนส้มต่ำลง หรือมาจากปัจจัยภายนอกเช่นผลผลิตล้นตลาดหรือ ต้นทุนสูงขึ้น เพื่อชาวสวนจะได้เตรียมหาทางแก้ไข หรือ ตัดสินใจของแต่ละกรณีปัญหาไว้ ซึ่งเท่ากับเป็นการ เตรียมการแก้ปัญหาในระยะยาวได้อย่างชัดเจน โดย ไม่ใช้การไล่คาดเดาและนำไปสู่ปัญหาในที่สุด

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยนี้ ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ โดยมีวิธีการตั้งขั้นตอนตามกรอบแนวคิด (รูปที่ 1)

1. ขั้นตอนการวิจัย

1) เตรียมแผนการดำเนินโครงการ โดยผู้วิจัย ประชุมกำหนดกรอบ แนวทาง แผนงานและวิธีการตาม ขอบเขตการวิจัย 2) รวบรวมเอกสาร ในส่วนข้อมูล และ สารสนเทศที่เกี่ยวข้องสถานการณ์การจัดการธุรกิจ สวนส้ม จากหน่วยงานราชการ เอกชนและที่เกี่ยวข้องกับ ชาวสวนส้มในจังหวัดเลย 3) จัดทำแบบ/แผนงาน โดยออกแบบสัมภาษณ์และทดสอบให้มีความเชื่อถือได้ ก่อนนำไปใช้เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 4) กำหนด ตัวอย่าง/สัมภาษณ์รายตัว โดยเลือกพื้นที่ศึกษาใน อำเภอเมือง จังหวัดเลย เนื่องจากมีพื้นที่เพาะปลูก ส้มมากที่สุด (สำนักงานเกษตรจังหวัดเลย, 2547) 5) ประมวลผลข้อมูล/สังเคราะห์ข้อมูล โดยสรุปผล ข้อมูล แบบสัมภาษณ์รายตัว และข้อมูลสารสนเทศที่เกี่ยวข้อง จากนั้นวิเคราะห์ประเด็นสำคัญ ได้แก่ สถานการณ์ โดยทั่วไปในการจัดการธุรกิจสวนส้ม พื้นที่เพาะปลูกส้ม ประชากรผู้ปลูกส้ม ลักษณะ/ประเภทสวนส้มของแต่ละราย ซึ่งครอบคลุมเนื้อหาทั้งด้านการผลิต การจัดการองค์กร การตลาด และการเงิน (ต้นทุน) 6) จัดทำแผน การจัดการธุรกิจสวนส้ม โดยนำเสนอตัวอย่างรูปแบบ กรอบแนวทางและวิธีการที่เหมาะสม สำหรับแผนธุรกิจ สวนส้ม (แผนผลิต แผนตลาด แผนองค์กร และแผน การเงิน) และข้อเสนอแนะต่างๆ ในการจัดการธุรกิจ สวนส้มให้มีความยั่งยืน 7) สรุปและเสนอรายงาน

2. กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยมี 2 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1 กลุ่มพื้นที่เพาะปลูกส้มเขียวหวานใน อำเภอเมือง จังหวัดเลย (สำนักงานเกษตรจังหวัดเลย, 2547) ได้แก่ ตำบลนาคินดา-พื้นที่ปลูกส้มในหมู่บ้าน หนองนาทราย และหมู่บ้านห้วยม่วง ตำบลนาอาน- หมู่บ้านไร่ทาม ตำบลเสียว-หมู่บ้านโพธิ์ป่าแดง ตำบล นาโป่ง-หมู่บ้านถิ่นและหมู่บ้านห้วยตูป ตำบลน้ำสวย- หมู่บ้านวังแคน หมู่บ้านเพี้ย หมู่บ้านสูบ หมู่บ้าน นาน้ำมัน โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบ Purposive Random Sampling รวม 30 ตัวอย่าง และกำหนดการ แบ่งขนาดสวนส้ม (ตามจำนวนต้นส้มที่ปลูก) ประกอบด้วย สวนส้มขนาดเล็ก (จำนวนต้นส้มไม่เกิน 1,000 ต้น) สวนส้มขนาดกลาง (จำนวนต้นส้มตั้งแต่ 1,001 ต้น ถึง 5,000 ต้น) และสวนส้มขนาดใหญ่ (จำนวนต้นส้ม ตั้งแต่ 5,001 ต้น ถึง 10,000 ต้น)

กลุ่มที่ 2 กลุ่มเป้าหมายที่ต้องการขอความร่วมมือ จากหน่วยงานภาครัฐ และเอกชนในจังหวัดเลย ที่สามารถเชื่อมโยงในการจัดการธุรกิจสวนส้ม รวม จำนวน 10 ตัวอย่าง ประกอบด้วยคณะกรรมการบริหาร อบต./องค์กรชาวบ้าน หน่วยงานที่สังกัดกรมวิชาการเกษตร เช่น สถานีวิจัยพืชไร่ หน่วยงานที่สังกัดกรมส่งเสริม การเกษตร เช่น สำนักงานเกษตรจังหวัด สำนักงาน เกษตรอำเภอ กรมส่งเสริมสหกรณ์ สถาบันการศึกษา และภาคธุรกิจเอกชน (ร้านค้าที่เป็นตัวแทนผู้จำหน่าย ปุ๋ย ยามาแมลง อุปกรณ์เครื่องมือทางการเกษตร)

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น แบบสอบถามเป็นแบบปลายเปิดและ ปลายปิด จำนวน 2 ชุด โดยสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informants) ดังนี้

แบบสอบถามชุดที่ 1 เป็นแบบสอบถามที่ใช้ สัมภาษณ์ชาวสวนส้มตามพื้นที่เป้าหมาย เพื่อต้องการ ทราบข้อมูลเฉพาะ ที่จะนำมาวิเคราะห์ในงานวิจัย โดย โครงสร้างแบบสอบถามแบ่งเป็น 8 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล เพื่อทราบข้อมูลในเบื้องต้นของชาวสวนส้ม (เจ้าของสวนส้ม) ได้แก่ ข้อมูลด้าน เพศ อายุ การศึกษาชั้นสูงสุด และระยะเวลาที่ปลูกส้ม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสวนส้ม เพื่อทราบถึง ปัจจัยในการเลือกทำเลที่ตั้งของสวนส้ม ประกอบด้วย ชื่อสวนส้ม สถานที่ตั้ง สถานที่ใกล้เคียง เช่น แหล่งน้ำ ภูเขา ชุมชน สถานที่ราชการ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการตลาด เพื่อต้องการทราบข้อมูลด้านการวางแผนการตลาด เพื่อรองรับผลผลิตที่จะออกจากสวนส้ม ตั้งแต่ช่องทางการจัดจำหน่าย ลักษณะการขาย การตั้งราคา ฤดูกาลขายและปัจจัยที่มีผลต่อราคาขาย เป็นต้น

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับการผลิต เพื่อต้องการทราบข้อมูลด้านการวางแผนการผลิต ตั้งแต่ลักษณะกิ่งพันธุ์ แหล่งที่มา และเกณฑ์ในการคัดเลือกกิ่งพันธุ์ จำนวนต้นส้มที่ปลูก ระยะเก็บเกี่ยวผลผลิต ปริมาณผลผลิตโดยเฉลี่ยต่อปี ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลผลิตส้มให้คุณภาพดี ปัจจัยที่ทำให้ผลผลิตเสียหาย และต้นทุนการผลิตส้ม เป็นต้น

ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการ เพื่อต้องการทราบข้อมูลในการจัดการสวนส้ม ตั้งแต่จำนวนแรงงาน ลักษณะการลงทุน การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการจัดการ และแหล่งที่ปรึกษาหรือแหล่งเรียนรู้ เป็นต้น

ส่วนที่ 6 ข้อมูลเกี่ยวกับการเงิน เพื่อต้องการทราบข้อมูลด้านการลงทุน (ครอบคลุมตั้งแต่ก่อนเริ่มปลูกส้ม) ตั้งแต่จำนวนเงินลงทุน เงินทุนหมุนเวียน แหล่งที่มาของเงินทุน ลักษณะการบันทึกต้นทุน ค่าใช้จ่าย โดยแบ่งเป็น

ส่วนที่ 6.1 ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนคงที่ เช่น ค่ากิ่งพันธุ์ ค่าแรงงานปลูก/บำรุงรักษาต้นส้ม ค่าวางท่อให้น้ำ/ระบบให้น้ำ ค่าเครื่องสูบน้ำ/ระบบสูบน้ำ/ท่อส่งน้ำ ค่าสิ่งปลูกสร้าง เช่น ที่พักในสวน เป็นต้น

ส่วนที่ 6.2 ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนผันแปร เช่น ค่าสารเคมี (กำจัดโรค แมลง วัชพืช) ค่าปุ๋ยและฮอร์โมน ค่าดูแลรักษาเครื่องมือในการเพาะปลูก ค่าแรงงาน

ประจำ/รายวัน ค่าใช้จ่ายโดยรวมส่วนการตลาด เช่น ค่าขนส่ง ส่วนการผลิต เช่น ค่าปุ๋ย ค่าจ้างแรงงาน ค่าใช้จ่ายโดยรวมส่วนการจัดการ เช่น ค่าน้ำ ไฟฟ้า โทรศัพท์ เป็นต้น

ส่วนที่ 7 ข้อมูลปัญหาและอุปสรรคด้านต่างๆ ในธุรกิจสวนส้ม เช่น ปัญหาด้านการตลาด ตั้งแต่เรื่อง ยอดขายส้มลดลง ขายส้มได้ราคาต่ำ คู่แข่งเพิ่มขึ้น ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดเพิ่มขึ้น ความต้องการของลูกค้าลดลง ตลาดไม่เติบโต เป็นต้น ปัญหาด้านการผลิต เช่น ขาดแคลนวัตถุดิบ วัตถุดิบไม่มีคุณภาพหรือราคาสูงขึ้น เครื่องจักรล้าสมัย ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภคสูงขึ้น ขาดทักษะ/ความรู้เกี่ยวกับการผลิต ขาดแคลนแรงงาน เป็นต้น ปัญหาด้านการจัดการ เช่น ขาดความรู้ด้านการแบ่งหน้าที่งาน ขาดเครื่องมืออุปกรณ์สำนักงาน ขาดความรู้ด้านคอมพิวเตอร์ เป็นต้น และปัญหาด้านการเงิน เช่น ขาดเงินทุนหมุนเวียน มีหนี้สินค้างชำระ เป็นต้น

ส่วนที่ 8 ข้อมูลเกี่ยวแนวทางการแก้ไขในธุรกิจสวนส้ม เพื่อต้องการทราบถึงปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจสวนส้ม ในความคิดเห็นของชาวสวนส้ม เช่น สิ่งสาธารณูปโภคต่างๆ แหล่งน้ำ แหล่งเงินทุน ทำเลที่ตั้ง จำนวนแรงงาน ต้นทุนการผลิตส้ม เป็นต้น เพื่อนำข้อมูลไปใช้ในการจัดการธุรกิจสวนส้มในอำเภอเมือง จังหวัดเลย ให้มีความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจต่อไป

แบบสอบถามชุดที่ 2 เป็นแบบสอบถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ตัวแทนหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อต้องการทราบข้อมูลเฉพาะที่จะนำมาวิเคราะห์ในงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสถานการณ์การจัดการธุรกิจสวนส้ม โดยแบ่งโครงสร้างแบบสอบถามเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนหน่วยงาน ประกอบด้วย หน้าที่/ภารกิจหลักของหน่วยงาน ภารกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาธุรกิจสวนส้มในจังหวัดเลย ความร่วมมือกับหน่วยงานอื่นๆ จากภาครัฐและเอกชน เป็นต้น

ส่วนที่ 2 ข้อมูลที่เชื่อมโยงในการจัดการธุรกิจสวนส้มที่เกี่ยวข้องกับชาวสวนส้ม คำถามประกอบด้วย ลักษณะการให้บริการของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับชาวสวนส้ม การมีส่วนร่วม/กลยุทธ์ที่หน่วยงานใช้เพื่อให้

ชาวสวนส้มเข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ประเด็นปัญหาเกี่ยวกับการส่งเสริมและพัฒนา แนวทางในการพัฒนาปรับปรุงระบบการบริการและระดับกิจกรรม และความคิดเห็นต่อบทบาทของรัฐในการส่งเสริมธุรกิจสวนส้มให้มีความยั่งยืน เป็นต้น

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัย ได้เก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามในพื้นที่ที่ศึกษา ระหว่างวันที่ 13 ตุลาคม - 19 พฤศจิกายน 2547 ภายหลังจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informants) ได้สิ้นสุดลง โดยวิธีเก็บข้อมูลแบบเป็นระบบ (Systematic Sample) โดยรวบรวมแบบสอบถามชุดที่ 1 รวมจำนวน 30 ชุด จำแนกเป็นสวนส้มขนาดเล็ก 20 ชุด สวนส้มขนาดกลาง 7 ชุด และสวนส้มขนาดใหญ่ 3 ชุด และรวบรวมแบบสอบถามชุดที่ 2 จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน จำนวน 10 ชุด แบ่งเป็นคณะกรรมการบริหารอบต./องค์กรชาวบ้าน 3 ชุด หน่วยงานสังกัดกรมวิชาการเกษตร 1 ชุด หน่วยงานสังกัดกรมส่งเสริมการเกษตร 3 ชุด สถาบันการศึกษา 1 ชุด และธุรกิจเอกชน 2 ชุด

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในแบบสอบถามทั้ง 2 ชุด ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการทางสถิติเบื้องต้น (เปอร์เซ็นต์/ความถี่/สัดส่วน/จำนวนจริง) และประมวลผล โดยการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) แยกเป็นส่วนที่สำคัญตามแบบสอบถาม และจากข้อมูลสารสนเทศที่เกี่ยวข้อง (ข้อมูลทุติยภูมิ) เพื่อนำมาวิเคราะห์วิธีการจัดการธุรกิจสวนส้มและสรุปผลข้อมูล โดยวิธีการสังเคราะห์ข้อมูล เพื่อจัดทำได้จัดทำรูปแบบ กรอบแนวทาง และวิธีการที่เหมาะสมสำหรับแผนธุรกิจสวนส้มต่อไป

ผลการวิจัย

1. ภาพรวมธุรกิจ (Business Overview) สวนส้มในอำเภอเมือง จังหวัดเลย

จังหวัดเลยมีพื้นที่ที่อุดมสมบูรณ์ สามารถเพาะปลูกพืชได้ผลดี ทั้งพืชไร่ไม้ผล ไม้ยืนต้น จากการจัดลำดับพื้นที่ปลูกส้มในจังหวัดเลย (สำนักงาน

เศรษฐกิจการเกษตร เขต 3, 2547) พบว่าอำเภอเมืองเลยมีพื้นที่ปลูกส้ม 2,137 ไร่ และให้ผลผลิต 637 ไร่ มากกว่าทุกอำเภอในจังหวัดเลย

ผลการวิจัย พบว่าพื้นที่สวนส้มในอำเภอเมืองจังหวัดเลย ส่วนใหญ่อยู่ที่ตำบลน้ำสวย ตำบลนาดินดำ ตำบลเสี้ยว ส่วนตำบลอื่นๆ ยังมีเบาบาง ไม่มากนัก และส่วนใหญ่เป็นสวนส้มขนาดเล็ก สวนสวนขนาดใหญ่ยังมีจำนวนไม่มาก

ด้านการตลาด (Marketing)

จากการสอบถามชาวสวนส้มในอำเภอเมืองจังหวัดเลย เกี่ยวกับการจัดจำหน่าย พบว่าส่วนใหญ่ใช้วิธีติดต่อกับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อที่สวน คิดเป็นร้อยละ 73.40 รองลงมาคือ นำไปจำหน่ายเองที่ตลาด และการรวมกลุ่มที่ตลาด คิดเป็นร้อยละ 13.30 เท่ากัน

ลักษณะการขาย จะขายแบบคัดขนาดมากที่สุดคือเท่ากับ ร้อยละ 56.70 รองลงมาคือ ขายแบบเหมารวม คิดเป็นร้อยละ 30 น้อยสุดคือ ขายแบบเหมารวมและคัดขนาดเท่ากับร้อยละ 13.30

รูปแบบการชำระเงิน จากการจำหน่ายผลผลิตส่วนใหญ่จะชำระด้วยเงินสด คิดเป็นร้อยละ 96.70 ที่เหลือขายเชื่อ

การติดตามข้อมูล ข่าวสารเคลื่อนไหวของราคาและภาวะตลาด จะใช้วิธีสอบถามจากสวนอื่นๆ มากที่สุด ร้อยละ 50 รองลงมาคือ ตรวจสอบราคา คิดเป็นร้อยละ 43.4 ขณะที่ใช้การตรวจสอบราคาขายปลีกที่ตลาด คิดเป็นร้อยละ 3.3 และตรวจสอบราคาจากสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ คิดเป็นร้อยละ 3.3

ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อราคาขาย เห็นว่ารสชาติส่งผลต่อราคาขายมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 80 รองลงมาคือ ขนาดของผล คิดเป็นร้อยละ 13.3 และปริมาณส้มที่ออกสู่ตลาด คิดเป็นร้อยละ 6.7 ขณะที่ความหนาของเปลือก ความสะดวกในการขนส่ง สีผิวและความเรียบของเปลือกส้มไม่ส่งผลต่อราคาขาย

ด้านการผลิต (Production)

จากสถิติการปลูกส้มเขียวหวานในจังหวัดเลย (สำนักงานเกษตรจังหวัดเลย, 2547) พบว่าเริ่มมีการ

ปลูกส้มตั้งแต่ประมาณปี 2540 ต่อมาเริ่มมีการขยายพื้นที่ปลูกเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ครอบคลุมเกือบทุกอำเภอ จนกระทั่งในปี 2547 จังหวัดเลยมีพื้นที่ปลูกส้มรวมทั้งสิ้น 5,637 ไร่ ซึ่งเพิ่มขึ้นกว่า 5 เท่าของพื้นที่เพาะปลูกในปี 2543 และพบว่าในช่วงแรกๆ พื้นที่ให้ผลยังน้อยมาก หรือคิดร้อยละ 15.4 ของพื้นที่ปลูก ในปี 2545-2547 พื้นที่ให้ผลเพิ่มมากขึ้นประมาณร้อยละ 50 ของพื้นที่เพาะปลูก ทำให้ผลผลิตออกสู่ตลาดมากขึ้น จากประมาณ 350 ตันในปี 2543 เพิ่มขึ้นกว่า 5 พันตันในปี 2547

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่จากปี 2543 ถึงปี 2546 เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ คือเท่ากับ 2.15, 2.43, 2.29 และ 2.82 ตันต่อไร่ ตามลำดับ แต่ปี 2547 ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่กลับลดลงเหลือเพียง 2.15 ตันต่อไร่เท่ากับในปี 2543 หมายความว่า พื้นที่ให้ผลเพิ่มขึ้นแต่กลับให้ผลผลิตรวมลดลง (ตารางที่ 1)

ด้านการจัดการ (Management)

จากการวิจัยพบว่า ลักษณะการลงทุนปลูกส้มในอำเภอเมือง จังหวัดเลย ร้อยละ 90 เป็นการลงทุนแบบครอบครัว

อายุส้มส่วนใหญ่อยู่ช่วง 2-3 ปี เจ้าของสวนเป็นผู้ชายมากกว่าผู้หญิง คิดเป็นร้อยละ 70 โดยส่วนใหญ่มีช่วงอายุ 36-45 ปี คิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมา คือ ช่วงอายุ 25-35 ปี ช่วงอายุที่น้อยสุดคือ 46-55 ปี และมีการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 53.30

จำนวนพนักงานประจำ ที่ดูแลสวนส้มไม่มากนัก ส่วนใหญ่มีพนักงานประจำอยู่ในช่วง 1-5 คน มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 90 และอยู่ในช่วง 11-15 คน คิดเป็นร้อยละ 10

ชาวสวนส้มต้องการพัฒนาความรู้และ ทักษะด้านการจัดการด้านการกำจัดโรค และแมลงมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 46.7 รองลงมาคือ วิธีดูแลรักษาต้นส้ม หลังการเก็บเกี่ยวผลผลิต การให้ปุ๋ย วิธีดูแลหลังตัดผล คิดเป็นร้อยละ 30, 10 และ 6.7 ตามลำดับ ส่วนความรู้ด้านการตัดแต่งกิ่ง และการจัดการด้านดิน การวิเคราะห์ดิน เท่ากับร้อยละ 3.3 เท่ากัน

ชาวสวนส้มส่วนใหญ่มักจะปรึกษาและเรียนรู้การจัดการสวนส้มกับเพื่อนเกษตรกร มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 73.3 รองลงมาคือ ร้อยละ 16.7 เรียนรู้จากตำรา วารสารการเกษตร ร้อยละ 6.7 เรียนรู้จากพนักงานส่งเสริมของเอกชน นอกนั้นเรียนรู้จากประสบการณ์ของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 3.3

ด้านการเงิน (Financial)

ความสำคัญปัจจัยด้านการเงิน พบว่าแหล่งเงินทุนเริ่มแรก และเงินทุนหมุนเวียนในสวนขนาดเล็ก ส่วนใหญ่มาจากเงินกู้สหกรณ์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 45 ขณะที่สวนขนาดกลางใช้แหล่งเงินทุนจากเงินออมส่วนตัว/ครอบครัวมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 85.71 และสวนขนาดใหญ่แหล่งเงินทุนเริ่มแรก และเงินทุนหมุนเวียนมาจากเงินกู้ธนาคารพาณิชย์ คิดเป็นร้อยละ 66.67

ปัจจัยสำคัญในการเลือกแหล่งเงินทุนของสวนขนาดเล็ก พิจารณาจากระยะเวลาชำระคืน หรือคิดเป็นร้อยละ 41.18 ขณะที่เงื่อนไขการผ่อนชำระเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกแหล่งเงินทุนมากที่สุดของสวนขนาดกลางและสวนขนาดใหญ่ และส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลากู้มากกว่า 5 ปี

การบันทึกต้นทุน ค่าใช้จ่ายหรือรายได้ พบว่าผู้ลงทุนสวนขนาดเล็ก ร้อยละ 60 ไม่ค่อยบันทึกค่าใช้จ่ายหรือรายได้เนื่องจากไม่มีเวลา จึงใช้การจดจำแทน ขณะที่ผู้ลงทุนสวนขนาดกลางและขนาดใหญ่ส่วนใหญ่บันทึกต้นทุนค่าใช้จ่าย หรือ รายได้ลักษณะรายการรับ-จ่ายลงในสมุดบันทึก แต่ยังไม่เป็นไปตามหลักบัญชีที่ถูกต้อง

2. ภาพรวมของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่อการจัดการธุรกิจสวนส้มให้ยั่งยืน

ผลสรุปจากแบบสอบถาม โดยวิธีการสัมภาษณ์ตัวแทนหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐ และเอกชน พบว่าต่างเป็นจุดประสานงาน ช่วยสนับสนุน หรือเชื่อมโยงในการจัดการธุรกิจสวนส้มในจังหวัดเลยได้อย่างดี โดยต่างมีหน้าที่ที่จะช่วยเหลือชาวสวนส้ม เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ ไม่ให้ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ต่างเห็นว่าการจัดการธุรกิจสวนส้มให้ยั่งยืน คือ การแก้ไขด้านการตลาด โดยในระยะสั้นแก้ไขด้านการจำหน่ายผลผลิต เช่น ส่งเสริมการรวมกลุ่ม

ผู้ปลูกส้ม หลีกเลี่ยงการขายแบบเหมาสวนหรือแบบคละ โดยอาจขายแบบคัดขนาดตามเบอร์ เพื่อแก้ปัญหา ราคาตลาดและเพื่อให้ได้ผลกำไรตามขนาดผลผลิต และ ควรวางแผนการผลิตให้สามารถเก็บเกี่ยวได้นอกฤดูกาล ก่อนปริมาณผลผลิตล้นตลาด ส่วนการแก้ไขปัญหาระยะยาว น่าจะเป็นความสามารถในการยกระดับมาตรฐานสินค้า เกษตร ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคทั้งในและ ต่างประเทศ (GAP) สามารถมีรสชาติ คุณภาพและ วิธีการเก็บรักษาผลผลิตส้มดี

สรุปและวิจารณ์ผล

จากผลการวิจัยดังกล่าวข้างต้น มีประเด็นที่ผู้วิจัย นำมาอภิปราย ดังนี้

1. ธุรกิจสวนส้มในอำเภอเมือง จังหวัดเลย

พบว่า ชาวสวนส้มในพื้นที่ที่ศึกษา ส่วนมากยัง ขาดตัวเลข เพื่อนำไปวิเคราะห์การลงทุนและผลตอบแทน ที่แท้จริง อันเนื่องมาจากการไม่บันทึกค่าใช้จ่ายตามหลัก บัญชีที่ถูกต้อง ทำให้ยังไม่ทราบต้นทุน หรือค่าใช้จ่ายที่แท้จริงว่ากำไร หรือขาดทุน หรือสามารถคืนทุนได้ภายใน ระยะเวลาที่ปี และส่วนมากอาศัยวิธีการจดจำค่าใช้จ่าย โดยเฉพาะชาวสวนส้มขนาดเล็ก ไม่คิดค่าแรงของตนเอง

หากชาวสวนส้มสามารถบันทึกค่าใช้จ่ายที่ ถูกต้อง เชื่อว่าจะสามารถนำไปสู่การจัดการสวนส้มอย่าง เป็นระบบมากยิ่งขึ้น และมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยเฉพาะการวิเคราะห์ตัวเลขในการลงทุน ซึ่งเป็นหัวใจ สำคัญในการลงทุน คือไม่ว่าจะเป็นสวนขนาดใดได้รู้ ทิศทางในการลงทุนของตนเองว่าเป็นไปในลักษณะใด

2. ปัญหาของธุรกิจสวนส้ม ในอำเภอเมือง จังหวัดเลย

จากข้อมูลธุรกิจสวนส้มแต่ละขนาด ในอำเภอ เมือง จังหวัดเลย สามารถวิเคราะห์และสรุปประเด็น ปัญหาสำคัญที่ผู้ลงทุนสวนส้มส่วนมากประสบอยู่ใน ปัจจุบัน (ตารางที่ 2)

3. แนวทางการแก้ไขปัญหาธุรกิจสวนส้ม เพื่อสร้าง ความยั่งยืนด้วยแผนธุรกิจ

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ และปัญหาในการ จัดการธุรกิจสวนส้มในอำเภอเมือง จังหวัดเลย จากกลุ่ม

ตัวอย่างที่ได้ศึกษา พบว่าชาวสวนส้มส่วนใหญ่ยังขาด แนวทางการลงทุน และการจัดการสวนส้มที่เป็นระบบ คณะผู้วิจัยจึงนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ปัญหา และ สถานการณ์ของธุรกิจสวนส้มมาจัดทำเป็นตัวอย่างแผน ธุรกิจสวนส้ม (ตารางที่ 3-4) เพื่อนำไปเป็นแนวทางใน การกำหนดกลยุทธ์ที่จะจัดการสวนส้มให้มีความยั่งยืน โดยเฉพาะสวนส้มขนาดเล็ก ซึ่งเมื่อพิจารณาแล้ว ค่อนข้างจะเสียเปรียบ เมื่อเทียบกับสวนขนาดใหญ่ หาก ชาวสวนส้มไม่รู้จักวิธีการลดต้นทุนการผลิต และเพิ่ม ผลผลิตที่มีประสิทธิภาพโอกาสที่จะผลิตส้มให้ยั่งยืน จะเป็นไปได้ยาก โดยเฉพาะในยุคสภาวะวิกฤติ ที่มาจากการแข่งขันตลาดภายในเอง และจากการทุ่มตลาดของ ผลไม้ต่างประเทศ ที่กำลังทะลักเข้ามาเนื่องจากการเปิด ประตูการค้าเสรี แผนธุรกิจจึงเป็นเหมือนเข็มทิศ ที่เป็น แนวทางสำหรับวางแผนธุรกิจ หรือผู้สนใจที่จะลงทุนใน ธุรกิจสวนส้มให้สามารถมีทิศทางที่ชัดเจนยิ่งขึ้น ดังนี้

ด้านการตลาด

พบว่า ชาวสวนส้มโดยเฉพาะสวนส้มขนาดเล็ก มีปัญหาเกี่ยวกับความเสียเปรียบในอำนาจต่อรองของ ชาวสวนส้ม ที่ต้องเป็นไปตามที่พ่อค้าคนกลางมารับซื้อ ชาวสวนส้มจึงมักได้ราคาต่ำ ปัญหาด้านราคาที่เกิดขึ้น จึงสะท้อนให้เห็นถึงความต้องการ (อุปสงค์) และ ปริมาณสินค้า (อุปทาน) ที่แท้จริงของส้ม นอกจากนี้แล้ว สวนส้มขนาดเล็กยังเสียเปรียบด้านคุณภาพ ขาดการ ดำเนินการในการเก็บรักษา การขนส่งหรือการแปรรูป ทำให้เน่าเสียง่าย ดังนั้น ชาวสวนส้มขนาดเล็กต้อง รวมตัวหรือรวมกลุ่มกันให้มั่นคง เพื่อสร้างอำนาจใน การต่อรองราคา

ด้านการผลิต

พบว่า การผลิตสินค้าเกษตรใดก็ตามมาเมื่อ ผลิตออกมาสู่ตลาดพร้อมๆ กัน ราคาขายของผลผลิต จะมีแนวโน้มต่ำลงอย่างแน่นอนเป็นไปตามหลัก เศรษฐศาสตร์ อาจทำให้สินค้าเกษตรนั้นไม่คุ้มกับ การลงทุน ดังนั้นต้องยึดนโยบายการตลาดนำหน้า การผลิตเสมอ พืชตระกูลส้มเป็นไม้ผลกลุ่มหนึ่งที่ เกษตรกรให้ความสนใจขยายพื้นที่ปลูกกันมาก โดยเฉพาะส้มเขียวหวาน เมื่อมีการขยายพื้นที่ปลูกมาก

ผลผลิตออกสู่ตลาดมากและไม่อาจหลีกเลี่ยงปัญหาโรคตกต่ำลงได้ จนขายได้ราคาแทบจะไม่คุ้มกับการลงทุน ชาวสวนส้มควรใช้วิธีการวางแผนการผลิตส้ม โดยผลิตส้มออกมาขายก่อนฤดูหรือนอกฤดู ในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น ตรุษจีน สารทจีน ปีใหม่ เสงเม้ง เป็นต้น ซึ่งขายได้ราคาสูงกว่าช่วงในฤดู ในขณะที่เดียวกันวิธีการหนึ่งที่จะช่วยให้ชาวสวนส้มมีรายได้เหลือมากขึ้นก็คือการลดต้นทุนการผลิต และเพิ่มคุณภาพผลผลิตให้สูงขึ้นเป็นที่ต้องการของตลาด

ด้านการจัดการ

สวนส้มที่มีขนาดเล็กที่มีต้นส้มปลูกไม่เกิน 1,000 ต้น เจ้าของสวนสามารถดูแลและจัดการด้วยตัวเองอย่างใกล้ชิดทำให้ควบคุมคุณภาพและหากจัดการที่ดีสามารถคุมต้นทุนได้ง่าย สวนที่มีขนาดใหญ่ที่มีระบบการจัดการที่ดี อาจจะมีทั้งข้อได้เปรียบและข้อเสียเปรียบอยู่ในตัว อยู่ที่ว่ามีแรงงานที่มีคุณภาพหรือทีมงานและวิธีการจัดการที่ดีมากน้อยเพียงใด สวนสวนขนาดใหญ่ต้องสามารถเข้าใจถึงภาพรวมของธุรกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต และรู้ตัวเองตลอดเวลาว่าขณะนี้อยู่ที่จุดใด และจะเดินหน้าต่อไปอย่างไร ท่ามกลางเงื่อนไขอันเป็นตัวแปรมากมาย และเป็นตัวแปรที่ควบคุมได้ยากหรือควบคุมไม่ได้ ผู้ลงทุนทำสวนส้มจึงต้องเป็นมืออาชีพอย่างมาก

ด้านการเงิน

ชาวสวนส้มขนาดเล็ก ส่วนมากไม่ค่อยบันทึกรายรับ รายจ่าย ยังใช้วิธีการจดจำมากกว่า และมักจะขาดการวางแผนการใช้เงิน ทำให้ไม่สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นเหตุให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นมาก ขณะที่ชาวสวนส้มขนาดกลางและขนาดใหญ่ ได้มีการลงบันทึกอยู่บ้าง แต่ยังไม่ใช้การบันทึกตามหลักการบัญชี และชาวสวนส้มส่วนมากที่มีลักษณะแบบครอบครัว มักจะไม่คิดค่าจ้าง หรือค่าแรงงานของคนในครอบครัวลงไปในค่าใช้จ่ายของสวน ทำให้ไม่สามารถคำนวณค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนได้ตรงตามความเป็นจริง

จากตารางที่ 4 สามารถวิเคราะห์ตัวเลขข้อมูลนี้ได้ว่า ค่าปัจจุบัน (NPV) ของผู้ลงทุน เท่ากับ 902,000 บาท

ซึ่งมีค่าเป็นบวก และค่าผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 67.96 % มีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ค่าอัตราส่วนผลตอบแทนต่อทุนของเจ้าของ (ROE) เท่ากับ 214.14 % คิดเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้ว มีค่ามากกว่า 1 กล่าวคือ ลงทุนไป 1 บาท ได้ผลตอบแทน 2.14 บาท รวมแล้วสรุปได้ว่า หากคิดจะลงทุนในโครงการปลูกส้มเขียวหวานขนาด 1,000 ต้น โดยไม่มีการกู้เงินจากแหล่งใดมาเลย จะมีผลกำไรจากการลงทุนดีมาก สามารถคืนทุนได้ภายในเวลาประมาณ 5-6 ปี

ข้อเสนอแนะในการวิจัย

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

1.1 ผู้ลงทุนทำธุรกิจสวนส้ม

หากจะลงทุนทำสวนส้มในปัจจุบัน ชาวสวนส้มควรที่จะวางแผนและกำหนดกลยุทธ์การบริหารจัดการสวนส้มอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ลงทุนรายใหม่ (New Entrepreneur) การจัดทำแผนธุรกิจเบื้องต้น (Business Plan) เป็นแนวทางสำหรับวางแผนธุรกิจสวนส้ม หรือผู้สนใจที่จะลงทุนในธุรกิจสวนส้ม ให้สามารถมีทิศทางที่ชัดเจนยิ่งขึ้น และใช้ในการวิเคราะห์ตัวเลขในการลงทุน นำไปสู่การจัดการสวนอย่างมีระบบ และเพิ่มประสิทธิภาพในการควบคุมการดำเนินธุรกิจ ให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีกำไรสูงสุด ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจของการอยู่รอดในปัจจุบันและอนาคต นอกจากนี้ในการลงทุนทำธุรกิจสวนส้ม ยังอยู่ที่เงื่อนไขของการเลือกสภาพพื้นที่ที่เหมาะสม ซึ่งจะช่วยให้ได้ผลผลิตสูง ต้นทุนการจัดการต่ำ หากสามารถผลิตส้มให้ได้ผลผลิตสูง กระจายผลผลิตให้ออกนอกฤดูคาลมากขึ้นและพัฒนาคุณภาพ พร้อมกับระบบการจัดการตลาดที่ดี จะยิ่งสร้างศักยภาพในการแข่งขันของตัวเองมากขึ้น อาจกล่าวได้ว่า หากมีการลงทุนทำสวนส้มโดยวางแผนด้านต่าง ๆ ตั้งแต่ด้านการตลาด ด้านการผลิต ด้านการจัดการ และด้านการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ ก็จะสามารถทำให้การลงทุนในธุรกิจสวนส้ม ในอำเภอเมือง จังหวัดเลย มีความคุ้มค้ำกับการลงทุนที่ยั่งยืนตลอดไป

1.2 หน่วยงานภาครัฐ

หน่วยงานภาครัฐ ควรกำหนดนโยบายเชิงรุก สกัดไม่ให้อุตสาหกรรมต่างประเทศลักเข้ามาทำให้ราคาส้มในประเทศต่ำและควรจัดอบรมให้ความรู้หรือฝึกทักษะ ด้านต่าง ๆ แก่ชาวสวน เช่นเทคนิคด้านการเพิ่มผลผลิต ต่อไร่ การลดต้นทุนการผลิตหรือลดความสูญเสียของผลผลิต การบันทึกค่าใช้จ่ายตามหลักบัญชี หรือ พัฒนาการผลิตทางชีวภาพแทนสารเคมี กำหนด ยุทธศาสตร์หรือกฎหมาย/ข้อบังคับที่เกี่ยวข้องในการ ผลิตส้มที่ไม่ส่งผลกระทบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ ภาครัฐควรช่วยเหลือผู้ลงทุนในการหาแหล่งเงินทุน กุ้ยมในระยะยาวและดอกเบี้ยต่ำ เพื่อสภาพคล่องทาง การเงินของผู้ลงทุน เนื่องจากต้องใช้ระยะเวลานาน 2-3 ปี กว่าจะได้ผลผลิตจำหน่าย

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

การผลิตการเกษตรที่ยั่งยืน จะมุ่งไปที่การเพิ่ม รายได้อย่างเดียวไม่ได้ ต้องพิจารณาถึงการรักษา คุณภาพของดิน อากาศ และน้ำด้วย การบุกกรุกที่ดินใหม่

ทำให้มีการเสื่อมโทรมของดิน ทำลายถิ่นที่อยู่ของพืช สัตว์ และระบบนิเวศ ดังนั้นการจัดการทรัพยากรดินและ คุณภาพของสิ่งแวดล้อม จึงเป็นเป้าหมายสำคัญ ที่น่าจะ นำมาพัฒนาสร้างความยั่งยืนของทรัพยากรดินโดย หลักการจัดการเชิงคุณภาพในพื้นที่การผลิตและตาม หลักการปฏิบัติเพื่อการใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืนต่อไป (Sustainable Development: Operational Principle)

เอกสารอ้างอิง

- สำนักงานเกษตรจังหวัดเลย. 2547. ข้อมูลด้านการ เกษตรและสหกรณ์จังหวัดเลย. สำนักงาน เกษตรและสหกรณ์จังหวัดเลย.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร เขต 3. 2547. ยุทธศาสตร์เกษตรและสหกรณ์เขต 3 (พ.ศ.2547-2551). สำนักงานเศรษฐกิจการ เกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

ตารางที่ 1 แสดงพื้นที่ปลูกส้มโดยรวมและปริมาณผลผลิตส้มในจังหวัดเลย ปี 2543-2547

ปี	2543	2544	2545	2546	2547
พื้นที่ปลูกรวม (ไร่)*	1,078	2,379	3,229	4,002	5,637
พื้นที่ให้ผล (ไร่)*	166	761	1,640	2,031	2,452
สัดส่วนของพื้นที่ให้ผลต่อพื้นที่ปลูก**	15.4	32	50.8	50.7	43.5
ผลผลิตรวม (ตัน)*	357.58	1,851.5	3,753	5,727	5,262.8
อัตราการเปลี่ยนแปลง (%)**	-	417.8	102.7	52.6	-8.1
ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ (ตัน/ไร่)**	2.15	2.43	2.29	2.82	2.15

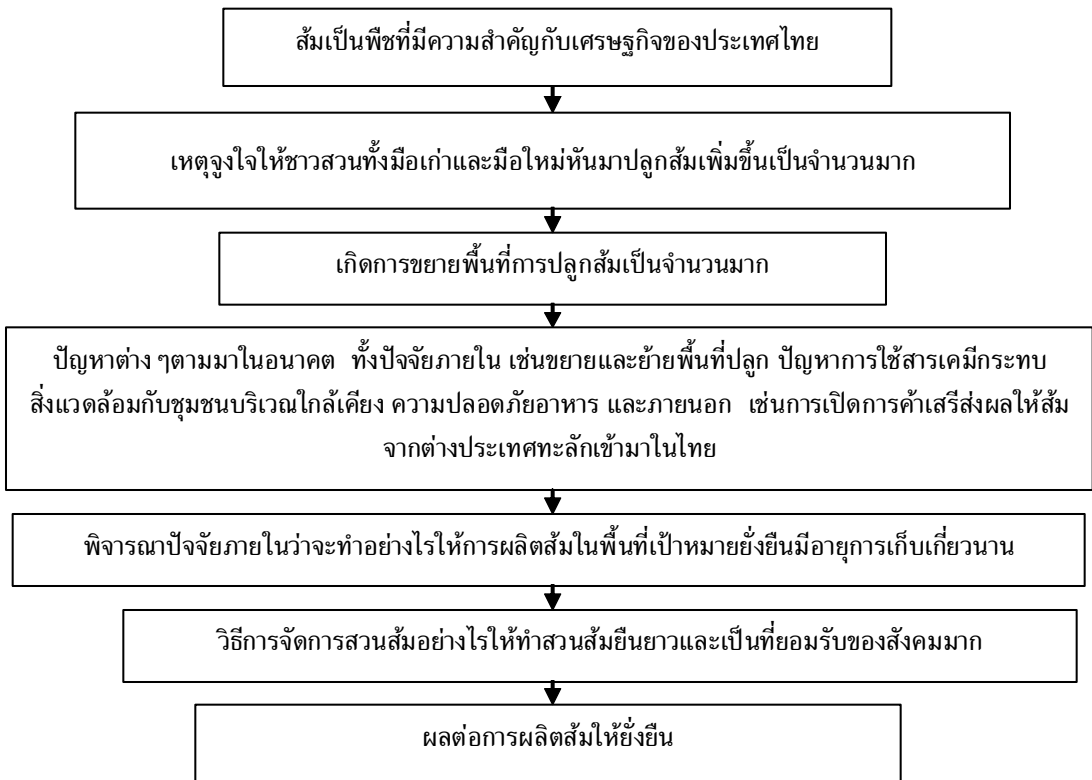
ที่มา: * จากสถิติการปลูกส้มเขียวหวานในจังหวัดเลย (สำนักงานเกษตรจังหวัดเลย, 2547)

** จากผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูล

ตารางที่ 2 แสดงการวิเคราะห์ปัญหาของธุรกิจสวนส้ม จำแนกตามขนาดสวน ใน อ.เมือง จ.เลย

ปัญหา	สวนส้มขนาดเล็ก	สวนส้มขนาดกลาง	สวนส้มขนาดใหญ่
ด้านการตลาด	ขายส้มได้ราคาต่ำ		คู่แข่งเพิ่มมากขึ้น
ด้านการผลิต	วัตถุดิบราคาสูงขึ้น	โรคของต้นส้ม	ศัตรูของต้นส้ม
ด้านการจัดการ	ขาดความรู้ด้านคอมพิวเตอร์		
ด้านการเงิน	ขาดเงินทุนหมุนเวียน	ไม่ได้ความร่วมมือจากเจ้าหน้าที่รัฐ/กฎระเบียบ ข้อบังคับ	

ที่มา: จากแบบสอบถาม



รูปที่ 1 แสดงขั้นตอนตามกรอบแนวคิดการวิจัย

ตารางที่ 3 แสดงการสรุปสาระสำคัญของโครงการ

1.	เจ้าของโครงการ :	นางสาวปณัฏพร เรืองเชิงชุม			
2.	เงินลงทุน :	เงินลงทุนคงที่	0.63	ล้านบาท	
		ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินการ	0.00	ล้านบาท	
		เงินทุนหมุนเวียน	0.06	ล้านบาท	
		รวมเงินลงทุนทั้งสิ้น	0.69	ล้านบาท	
3.	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	ทุนจดทะเบียน	0.55	ล้านบาท	
		เงินกู้ระยะยาว	0.08	ล้านบาท	
		เงินกู้ระยะสั้น	0.06	ล้านบาท	
		รวมเงินลงทุนทั้งสิ้น	0.69	ล้านบาท	
4.	ปริมาณการขาย	ส้มเบอร์ 0		24,000	กก./ปี
		ส้มเบอร์ 1		48,000	กก./ปี
		ส้มเบอร์ 2		4,800	กก./ปี
		ส้มเบอร์ 3		3,200	กก./ปี
		กิ่งพันธุ์		4,000	กิ่ง/ปี
5.	ราคาขายผลิตภัณฑ์	ส้มเบอร์ 0		19.00	บาท/กก.
		ส้มเบอร์ 1		16.00	บาท/กก.
		ส้มเบอร์ 2		12.00	บาท/กก.
		ส้มเบอร์ 3		8.00	บาท/กก.
		กิ่งพันธุ์		30.00	บาท/กิ่ง
6.	ปริมาณและราคา	ปุ๋ยเคมี		15,000.00	บาท/ปี
	ซื้อวัตถุดิบ	ปุ๋ยอินทรีย์		20,000.00	บาท/ปี
		แกลบ/ฟางข้าว		2,000.00	บาท/ปี
		ฮอร์โมนและธาตุอาหาร		17,500.00	บาท/ปี

ที่มา: จากการคำนวณโดยประมาณการตัวเลขที่ได้จากแบบสอบถาม

ตารางที่ 4 แสดงการสรุปผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4-10
ยอดขาย (ล้านบาท)		0.36	1.43	1.43
ต้นทุนการผลิตรวมต่อหน่วย (บาท)	-	36.17	13.63	12.27
กำไรก่อนหักภาษี (ล้านบาท)	-0.18	0.14	1.10	1.18
กำไรสุทธิ (ล้านบาท)	-0.18	0.14	1.10	1.18
เงินสดคงเหลือสะสม (ล้านบาท)	-0.10	0.06	1.15	9.47
จุดคุ้มทุน การผลิต หน่วย: พัน กก.	9,519	11,422	17,212	15,495
จุดคุ้มทุน การขาย	-	60.82%	22.91%	20.63%
อัตรากำไรต่อยอดขาย (Return on Sale)	-	39.18%	77.09%	77.15%
อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI)	-26.29%	20.32%	159.90%	171.31%
อัตราผลตอบแทนต่อทุนเจ้าของ (ROE)	-32.86%	25.40%	199.88%	214.14%
อัตราส่วนความไว (Quick Ratio)	-1.78	1.27	25.27	57.42
อัตราส่วนหมุนเวียน (Current Ratio)	-1.69	1.67	26.65	59.00
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อทุนเจ้าของ	0.21	0.18	0.14	0.10
อัตราส่วนยอดขายต่อลูกหนี้		2012.83	2582.27	2582.27
มูลค่าปัจจุบัน (Present Value)	ของโครงการ	906,000	ของผู้ลงทุน	902,000
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	ของโครงการ	62.04%	ของผู้ลงทุน	67.96%
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) (ปี)	ของโครงการ	5.68	ของผู้ลงทุน	5.60
ความอ่อนไหวเมื่อราคาสินค้าลดลง (10%) ค่า IRR	ของโครงการ	56.75%	ของผู้ลงทุน	62.14%
ความอ่อนไหวเมื่อราคาสินค้าลดลง (10%) ค่า PV	ของโครงการ	798,000	ของผู้ลงทุน	795,000
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) (ปี)	ของโครงการ	6.76	ของผู้ลงทุน	6.86

หมายเหตุ: ผลตอบแทน หรือรายได้จากกรณีการลงทุนทำสวนส้มเขียวหวาน มาจากส่วนของปริมาณผลผลิตและราคาช่วงที่จำหน่ายผลผลิต