



บทสรุป

ส้มโอเป็นพืชที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจอย่างหนึ่งของประเทศไทย เพราะส้มโอเป็นผลไม้ที่มีผู้นิยมบริโภคกันมากทั้งในประเทศและต่างประเทศ และยังเป็นผลไม้ที่สามารถทำรายได้ให้กับประเทศไทยได้ปีละไม่ต่ำกว่า 20 ล้านบาท ส้มโอเป็นไม้ผลยืนต้นที่ปลูกได้ทั่วไปเกือบทุกจังหวัดของประเทศไทย แต่จังหวัดที่มีการปลูกส้มโอมากที่สุดได้แก่จังหวัดนครปฐม โดยอำเภอที่มีการปลูกส้มโอมากที่สุดได้แก่อำเภอสามพรานและอำเภอนครชัยศรี ส้มโอเป็นพืชที่สามารถปลูกได้ในดินทุกชนิดที่มีการระบายน้ำได้ดี แต่ถ้าจะให้ดีควรเป็นพื้นที่ดินโปร่งและร่วนซุย มีอินทรีย์วัตถุผสมอยู่มากและควรเป็นที่ลาดเทเล็กน้อย ดังนั้นการปลูกส้มโอถ้าหากได้ปลูกในสภาพท้องถิ่นที่มีดินและน้ำเหมาะสมแล้วก็จะสามารถมีอายุได้ถึง 20-30 ปี แต่โดยเฉลี่ยแล้วต้นส้มโอจะให้ผลได้ประมาณ 15 ปี โดยในปีที่ 10 จะเป็นปีที่ต้นส้มโอให้ผลมากที่สุด และหลังจากปีที่ 10 เป็นต้นไปปริมาณผลส้มโอที่จะเก็บเกี่ยวได้จะเริ่มลดลง ต้นส้มโอจะเริ่มให้ผลเมื่อต้นมีอายุประมาณ 4 ปี ปริมาณผลส้มโอที่จะเก็บเกี่ยวได้ในแต่ละปีจะแตกต่างกันไปตามขนาดและอายุของต้นส้มโอ ส้มโอที่ชาวสวนนิยมปลูกกันมากได้แก่ พันธุ์ยาวทองดี พันธุ์ยาวพวง และพันธุ์ยาวแป้น โดยที่ส้มโอพันธุ์ยาวทองดีจะเป็นส้มโอที่มีผู้นิยมบริโภคมากที่สุดและสามารถทำรายได้ให้กับชาวสวนได้มากที่สุด ดังนั้นในนี้จึงได้ศึกษาเฉพาะส่วนที่ปลูกส้มโอเฉพาะพันธุ์ยาวทองดีเท่านั้น โดยเปรียบเทียบระหว่างการลงทุนทำสวนส้มโอโดยการเข้าที่ดินกับการลงทุนทำสวนส้มโอโดยการซื้อที่ดิน

การศึกษาถึงการลงทุนทำสวนส้มโอในเขตอำเภอสามพราน และอำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม ทำให้ได้ทราบถึงต้นทุนและรายได้ เกี่ยวกับการปลูกส้มโอ ภาวะการตลาด ตลอดจนผลตอบแทนที่จะได้รับจากการลงทุนทำสวนส้มโอโดยการเข้าที่ดิน และโดยการซื้อที่ดิน และได้ศึกษาจากตัวอย่างสวนส้มโอที่มีขนาดเนื้อที่เพาะปลูก 10 ไร่ ซึ่งเป็นสวนขนาดกลางที่มีชาวสวนปลูกกันมากที่สุดจำนวน 50 ตัวอย่างจากจำนวนสวนส้มโอทั้งหมด 281 สวน

ต้นทุนในการทำสวนส้มโอ

ต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการทำสวนส้มโอถ้าหากนำมาแยกประเภทออกตามงวดระยะบัญชี จะพบว่า ต้นทุนที่เกิดขึ้นจะมีทั้งต้นทุนประเภทรายจ่ายลงทุน และต้นทุนประเภทรายจ่ายประจำ และเนื่องจากการศึกษาในที่นี้ได้แยกออกเป็น 2 กรณี คือ การลงทุนทำสวนส้มโอโดยการเช่าที่ดิน และลงทุนทำสวนส้มโอโดยการซื้อที่ดิน ดังนั้นในการพิจารณาถึงต้นทุนแต่ละประเภทที่เกิดขึ้นจากการลงทุนทำสวนส้มโอในแต่ละลักษณะจึงมีดังนี้

การลงทุนทำสวนส้มโอโดยการเช่าที่ดิน

รายจ่ายลงทุน ประกอบด้วยจำนวนเงินที่จ่ายออกไปเพื่อซื้อ เครื่องจักรอุปกรณ์การเกษตรที่จำเป็นต้องใช้ในการทำสวนส้มโอ ตลอดจนค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นก่อนปีที่ต้นส้มโอจะเริ่มให้ผล ซึ่งได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการเตรียมดิน ค่ากิ่งพันธุ์ ค่าแรงในการปลูก และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในปีที่ 1-3 อันเป็นช่วงระยะเวลาที่ต้นส้มโอยังไม่ให้ผล

รายจ่ายประจำ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในแต่ละปีนับตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป ซึ่งเป็นช่วงระยะเวลาที่ต้นส้มโอเริ่มให้ผลแล้ว ค่าใช้จ่ายประเภทนี้ได้แก่ ค่าวัสดุที่ใช้ในการทำสวนส้มโอ เช่น ค่าปุ๋ยคอก ค่าปุ๋ยเคมี ค่ายาป้องกันและกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืช และค่าน้ำมัน เชื้อเพลิง ตลอดจนค่าแรงในการเก็บเกี่ยวผลส้มโอ ค่าภาษีที่ดิน ค่าเสื่อมราคา เครื่องจักรอุปกรณ์การเกษตร ค่าซ่อมแซมเครื่องจักรอุปกรณ์การเกษตร และค่าเช่าที่ดิน

การลงทุนทำสวนส้มโอโดยการซื้อที่ดิน

รายจ่ายลงทุน ค่าใช้จ่ายประเภทนี้จะเกิดขึ้นเช่นเดียวกับกรณีทำสวนส้มโอโดยการเช่าที่ดิน จะมีเพิ่มเติมขึ้นก็แต่เพียง ค่าซื้อที่ดิน แต่ในการคำนวณต้นทุนที่เกิดขึ้นในการทำสวนส้มโอจะไม่นำค่าซื้อที่ดินมารวมเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนในการทำสวนส้มโอ ทั้งนี้เนื่องจากการทำให้สถานการณ์ระหว่างการลงทุนทำสวนส้มโอโดยการเช่าที่ดินกับการลงทุนทำสวนส้มโอโดยการซื้อที่ดินอยู่ในสภาพที่ใกล้เคียงกันมากที่สุด คือ ในปีที่ 10 ซึ่งเป็นปีสุดท้ายของการทำสวนส้มโอ ราวส่วนจะไม่มียอดหนี้เหลืออยู่ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนทำสวนส้มโอโดยการเช่าที่ดินหรือโดยการซื้อที่ดิน แต่ค่าซื้อที่ดินจะนำมาใช้ในการคำนวณหาดอกเบี้ยเงินกู้ที่ราวส่วนต้องจ่ายออกไป ทั้งนี้โดยมีสมมติฐานว่าราวส่วนต้องกู้ยืมเงินมาเพื่อซื้อที่ดินเพื่อใช้ในการทำสวนส้มโอ

รายจ่ายประจำ ค่าใช้จ่ายประเภทนี้จะเกิดขึ้นเช่นเดียวกันกับการทำส่วนส้มโอโดยการเข้าที่ดิน จะแตกต่างกันตรงที่ไม่มีค่าใช้จ่ายประเภทค่าเข้าที่ดิน แต่จะมีค่าใช้จ่ายประเภทดอกเบี้ยเงินกู้แทน

จากค่าใช้จ่ายดังกล่าวข้างต้น ได้ศึกษาถึงค่าใช้จ่ายแต่ละประเภทและได้แยกประเภทค่าใช้จ่ายเหล่านี้ออกเป็น ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร เพื่อที่จะได้นำข้อมูลนี้มาใช้ประโยชน์ในการวางแผนและควบคุมการดำเนินงานต่อไป ดังนี้

ต้นทุนคงที่ จะประกอบด้วย ค่าแรงงานคนดูแลรักษาส่วน ค่าภาษีที่ดิน ค่าเสื่อมราคา เครื่องจักรอุปกรณ์การเกษตร ค่าซ่อมแซมเครื่องจักรอุปกรณ์การเกษตร และค่าเข้าที่ดินหรือดอกเบี้ยเงินกู้

ต้นทุนผันแปร จะประกอบด้วยค่าวัสดุที่ใช้ในการทำส่วนส้มโอ ได้แก่ ค่าปุ๋ยคอก ค่าปุ๋ยเคมี ค่ายาป้องกันและกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืช ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง และค่าแรงเก็บเกี่ยวผลส้มโอ

เนื่องจากส้มโอเป็นพืชที่มีโรคและแมลงรบกวนมาก ดังนั้นชาวสวนจึงจำเป็นต้องดูแลมิให้โรคหรือแมลงมารบกวนต้นและผลส้มโอ และต้องคอยบำรุงรักษาให้ต้นส้มโอมีความสมบูรณ์และแข็งแรงเพื่อที่จะให้ได้ผลส้มโอที่มีคุณภาพ กล่าวคือ มีขนาดใหญ่และรสชาติดี และให้ผลในปริมาณที่มาก เพื่อที่จะก่อให้เกิดรายได้ที่คุ้มกับค่าใช้จ่ายที่ได้จ่ายออกไป การดูแลและบำรุงรักษาต้นส้มโอนี้จำเป็นต้องกระทำอย่างสม่ำเสมอ ไม่ว่าจะเป็นการให้น้ำ การใส่ปุ๋ย หรือการฉีดพ่นยาป้องกันและกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืช จึงทำให้ค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษา ซึ่งได้แก่ ค่าวัสดุที่ใช้ในการทำส่วนส้มโอโดยเฉพาะอย่างยิ่งค่ายาป้องกันและกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืชมีมูลค่าสูงจนเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลทำให้ต้นทุนในการทำส่วนส้มโอมีค่าสูงขึ้น

จากการที่ได้มีการแยกประเภทค่าใช้จ่ายออกเป็นต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร ทำให้สามารถนำข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนดังกล่าวมาใช้ในการวางแผนและการตัดสินใจได้ ซึ่งวิธีการที่ทำได้แก่

1. ต้นทุนส่วนเพิ่ม ในกรณีที่ชาวสวนต้องการเพิ่มปริมาณผลส้มโอที่จะเก็บเกี่ยวได้ ชาวสวนมีทางเลือกอยู่ 2 ทางที่สามารถกระทำได้คือ

- 1.1 การเพิ่มจำนวนต้นส้มโอที่จะปลูกโดยไม่เพิ่มเนื้อที่เพาะปลูก
- 1.2 การเพิ่มจำนวนต้นส้มโอที่จะปลูกโดยการเพิ่มเนื้อที่เพาะปลูก

แต่ทางเลือกที่ 1 เป็นทางเลือกที่ชาวสวนไม่กระทำกัน ทั้งนี้เนื่องจากวิธีการนี้จะทำให้ต้นส้มโอเป็นโรคได้ง่ายและการดูแลรักษาทำได้ยากขึ้น ดังนั้นจึงมีทางเลือกเดียวที่ชาวสวนจะสามารถกระทำได้คือ การเพิ่มจำนวนต้นส้มโอที่จะปลูกโดยการเพิ่มเนื้อที่เพาะปลูก ซึ่งในกรณีเช่นนี้ชาวสวนจำเป็นต้องคำนึงถึงต้นทุนที่จะต้องจ่ายเพิ่มขึ้นว่ามีค่าใช้จ่ายประเภทใดบ้าง และนำไปเปรียบเทียบกับรายได้ที่เพิ่มขึ้น ถ้าหากรายได้ที่เพิ่มขึ้นมีจำนวนสูงกว่าต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ก็จะใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจต่อไปได้

2. การวิเคราะห์จุดเสมอตัว จากการวิเคราะห์จุดเสมอตัวของการลงทุนทำสวนส้มโอจะพบว่า การลงทุนทำสวนส้มโอโดยการเช่าที่ดินจะมีจุดเสมอตัวที่ต่ำกว่าการลงทุนทำสวนส้มโอโดยการซื้อที่ดิน ทั้งนี้เนื่องจากการลงทุนทำสวนส้มโอโดยการเช่าที่ดินจะเกิดค่าใช้จ่ายประเภทต้นทุนคงที่เป็นจำนวนเงินที่ต่ำกว่า กล่าวคือ ในการทำสวนส้มโอโดยการเช่าที่ดินจะเกิดต้นทุนคงที่ประเภทค่าเช่าที่ดิน ซึ่งเป็นจำนวนเงินที่น้อยกว่าดอกเบี้ยเงินกู้ ซึ่งจะเกิดขึ้นในกรณีที่ชาวสวนส้มโอโดยการซื้อที่ดิน ในขณะที่ต้นทุนผันแปรมีจำนวนเท่ากัน

ดังนั้นจึงทำให้ชาวสวนที่ปลูกส้มโอโดยการเช่าที่ดินมีโอกาสที่จะประสบผลกำไรได้เร็วขึ้น กล่าวคือ ในกรณีที่ชาวสวนส้มโอโดยการเช่าที่ดินหากชาวสวนจะให้ต้นส้มโอแต่ละต้นติดผลเพียงต้นละ 10 ผลในปีที่ 5 และเพิ่มขึ้นเป็นต้นละ 11 ผลในปีที่ 10 ก็จะทำให้ชาวสวนไม่ต้องประสบผลกำไรหรือขาดทุน ในขณะที่การทำสวนส้มโอโดยการซื้อที่ดิน ชาวสวนจะต้องให้ต้นส้มโอแต่ละต้นติดผลให้ได้อย่างน้อยต้นละ 24 ผลในปีที่ 5 และเพิ่มขึ้นเป็นต้นละ 26 ผลในปีที่ 10 จึงจะไม่ทำให้ชาวสวนต้องประสบผลกำไรหรือขาดทุน

3. การวิเคราะห์ต้นทุน ปริมาณ และกำไร ในกรณีที่ชาวสวนต้องการเพิ่มรายได้หรือผลกำไรให้กับตนเอง ชาวสวนมีทางเลือกอยู่ 3 ทาง คือ

- 3.1 การลดต้นทุนที่ใช้ในการทำสวนส้มโอ
- 3.2 การเพิ่มปริมาณผลส้มโอที่จะเก็บเกี่ยว
- 3.3 การเพิ่มราคาจำหน่าย

แต่เนื่องจากต้นทุนที่ใช้ในการทำสวนส้มโอทางด้านปริมาณที่ใช้ เช่น ค่าวัสดุที่ใช้ในการทำสวนส้มโอ ถ้าสามารถลดปริมาณที่เสียเปล่าลงได้ ก็อาจจะทำให้ต้นทุนในการทำสวนส้มโอลดลงได้ แต่การกระทำดังกล่าวเป็นสิ่งที่ทำได้ยาก นอกจากนี้ราคาของปัจจัยต่าง ๆ ที่ใช้ในการทำสวนส้มโอก็มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา จึงทำให้ชาวสวนไม่สามารถควบคุมต้นทุน

ที่ใช้ในการทำสวนส้มโอได้ ทางด้านราคาจำหน่ายของส้มโอก็ เป็นสิ่งที่ชาวสวนไม่สามารถควบคุมได้เช่นกัน ทั้งนี้เนื่องจากราคาดำเนินของส้มโอจะมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับปริมาณผลส้มโอที่มีอยู่ในท้องตลาดและความต้องการของตลาด ดังนั้นจึงมีอยู่ทางเลือกเดียวที่ชาวสวนจะสามารถกระทำได้นั้นคือ การเพิ่มปริมาณผลส้มโอให้มากขึ้น โดยชาวสวนจะปล่อยให้ต้นส้มโอติดผลได้ในปริมาณที่มากกว่าปริมาณ ณ จุดเล่มอตัว แต่ก็ต้องอยู่ในปริมาณที่เหมาะสมกับขนาดและอายุของต้นส้มโอ แต่ถ้าหากชาวสวนต้องการเพิ่มปริมาณผลส้มโอให้มากขึ้น ก็อาจกระทำได้โดยการเพิ่มเนื้อที่เพาะปลูก ซึ่งในกรณีเช่นนี้ชาวสวนจำเป็นต้องคำนึงถึงรายได้ที่เพิ่มขึ้นว่าจะคุ้มกับต้นทุนที่จ่ายเพิ่มขึ้นหรือไม่

ราคาและภาวะการตลาดของส้มโอ

การจำหน่ายส้มโอจะเป็นการจำหน่ายเมื่อผลส้มโอแก่ จะไม่มีการจำหน่ายส้มโอแบบ "ตกเขียว"¹ โดยชาวสวนเกือบทั้งหมดจะจำหน่ายส้มโอให้แก่พ่อค้าคนกลางที่เข้าไปรับซื้อส้มโอถึงสวน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นคนภายในท้องถิ่น ทำให้ค่าใช้จ่ายในการขายตกเป็นภาระของพ่อค้าคนกลาง นอกจากนี้ชาวสวนเองก็อาจจะนำส้มโอออกไปจำหน่ายเองบ้างในตลาด แต่มีจำนวนไม่มากนัก การจำหน่ายจะใช้วิธีจำหน่ายเป็นผล โดยมีการคัดแยกขนาดของผลส้มโอออกเป็น ส้มเกรตหนึ่ง ส้มเกรตสอง ส้มเกรตสาม และกำหนดราคาตามขนาดของผลส้มโอ ราคาส่งจำหน่ายของส้มโอจะมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของตลาด และขึ้นอยู่กับพันธุ์ของส้มโอ ในที่นี้จะใช้ราคาขายที่ชาวสวนขายให้แก่พ่อค้าคนกลางที่เข้าไปรับซื้อส้มโอถึงสวนในปี 2528 เป็นเกณฑ์ในการวิเคราะห์ กล่าวคือ ส้มโอพันธุ์ขาวทองดีถ้าเป็นส้มปีจะมีราคาขายผลละ 15 บาท แต่ถ้าหากเป็นส้มทะวายจะมีราคาขายผลละ 20 บาท ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้จึงได้ใช้ราคาขายโดยเฉลี่ยผลละ 17 บาท

จากการศึกษาถึงต้นทุนและรายได้ ตลอดจนผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนทำสวนส้มโอทำให้ทราบว่า ชาวสวนอาจจะลงทุนทำสวนส้มโอได้โดยการเช่าที่ดิน หรืออาจจะลงทุนทำสวนส้มโอโดยการซื้อที่ดิน จากลักษณะของการลงทุนทำสวนส้มโอดังกล่าว จึงขอแยกพิจารณาถึงผลตอบแทนที่ได้รับดังนี้

¹ "ตกเขียว" เป็นลักษณะการจำหน่ายพืชผลอย่างหนึ่งของเกษตรกร กล่าวคือ พ่อค้าและเกษตรกรจะตกลงทำการซื้อขายพืชผลกันตั้งแต่พืชนั้นเริ่มออกดอก เช่น ลำไย เป็นต้น

1. ส่วนที่ปลูกส้มโอเฉพาะพันธุ์ขาวทองดี ในเนื้อที่เพาะปลูก 10 ไร่' โดยการ
เข้าที่ดิน

ในระหว่างปีที่ 4-10 ของการทำสวนส้มโอจะเกิดต้นทุนทั้งหมดเป็นจำนวน
1,100,015 บาท โดยแยกออกเป็นต้นทุนในปีที่ 4 จำนวน 89,009 บาท และเพิ่มขึ้นเป็น
187,358 บาทในปีที่ 10 และจากการจำหน่ายส้มโอที่เป็นส้มปีซึ่งมีราคาขายผลละ 15 บาท
และส้มทะวายซึ่งมีราคาขายผลละ 20 บาท ทำให้ขาวส่วนมีรายได้จากการจำหน่ายส้มโอใน
ระหว่างปีที่ 4-10 เป็นจำนวน 2,975,000 บาท โดยแยกออกเป็นรายได้ในปีที่ 4 จำนวน
59,500 บาท และเพิ่มขึ้นเป็น 654,500 บาทในปีที่ 10 ซึ่งทำให้ในปีที่ 4 ของการทำสวน
ส้มโอขาวส่วนจะประสบผลขาดทุนสุทธิเป็นจำนวน 29,509 บาท ทั้งนี้เนื่องจากปีที่ 4 เป็น
ปีแรกที่ต้นส้มโอเริ่มให้ผล ซึ่งทำให้ปริมาณผลส้มโอที่เก็บเกี่ยวได้มีจำนวนไม่มากนัก แต่หลังจาก
ปีที่ 4 เป็นต้นไปปริมาณผลส้มโอที่เก็บเกี่ยวได้จะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ซึ่งทำให้ในระหว่างปีที่
5-10 ขาวส่วนจะประสบผลกำไร โดยในปีที่ 5 การดำเนินงานจะประสบผลกำไรสุทธิเป็น
จำนวน 109,466 บาท คิดเป็นร้อยละ 45.99 ของรายได้ทั้งหมดในปีที่ 5 และในปีที่ 10
การดำเนินงานจะประสบผลกำไรสุทธิเป็นจำนวน 467,142 บาท คิดเป็นร้อยละ 71.37
ของรายได้ทั้งหมดในปีที่ 10 แต่ถ้าหากพิจารณาถึงตลอดอายุของการทำสวนส้มโอ 10 ปีจะ
พบว่า การดำเนินงานจะประสบผลกำไรสุทธิรวมเป็นจำนวน 1,874,985 บาท คิดเป็นร้อยละ
63.02 ของรายได้ทั้งหมด

จากการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนปรากฏว่า การลงทุนทำสวนส้มโอ
โดยการเข้าที่ดินจะให้ผลตอบแทนจากการลงทุนโดยเฉลี่ยสูงมากถึงร้อยละ 123.98 ต่อปี
โดยจะใช้ระยะเวลาคืนทุนเพียง 5.57 ปีหรือ 5 ปี 7 เดือนเท่านั้น และเมื่อได้พิจารณา
ถึงผลตอบแทนโดยนำเอาค่าของเวลาเข้ามาเกี่ยวข้อง ณ ระดับอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ
คือ 11% และ 14% ซึ่งอัตราดังกล่าวเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำที่ธนาคารพาณิชย์ และ
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรตามลำดับเป็นอัตราส่วน
ลด พบว่า จะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นจำนวน 708,787.00 บาท และ 544,545.69 บาทตาม
ลำดับ และจะให้ผลตอบแทนที่แท้จริงสูงถึงร้อยละ 42.54 ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่า
อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการเป็นอย่างมาก

2. ส่วนที่ปลูกส้มโอเฉพาะพันธุ์ยาวทองดี ในเนื้อที่เพาะปลูก 10 ไร่ โดยการซื้อที่ดิน

ในระหว่างปีที่ 4-10 ของการทำสวนส้มโอจะเกิดต้นทุนทั้งหมดเป็นจำนวน 1,515,015 บาท โดยแยกออกเป็นต้นทุนในปีที่ 4 จำนวน 132,999 บาท และเพิ่มขึ้นเป็น 256,248 บาทในปีที่ 10 และจากการจำหน่ายส้มโอที่เป็นส้มปีในราคาผลละ 15 บาท และส้มโอที่เป็นส้มทะวายในราคาผลละ 20 บาท ทำให้ชาวสวนมีรายได้จากการจำหน่ายส้มโอในระหว่างปีที่ 4-10 เป็นจำนวน 2,975,000 บาท โดยแยกออกเป็นรายได้ในปีที่ 4 จำนวน 59,500 บาท และเพิ่มขึ้นเป็น 654,500 บาทในปีที่ 10 ทำให้ในปีที่ 4 ของการทำสวนส้มโอชาวสวนจะประสบผลขาดทุนสุทธิเป็นจำนวน 73,499 บาท ทั้งนี้เนื่องจากปีที่ 4 เป็นปีแรกที่ต้นส้มโอเริ่มให้ผล จึงทำให้ปริมาณผลส้มโอที่เก็บเกี่ยวได้มีจำนวนไม่มากนัก แต่หลังจากปีที่ 4 เป็นต้นไปปริมาณผลส้มโอที่จะเก็บเกี่ยวได้จะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นจึงทำให้ในปีที่ 5 ชาวสวนจะประสบผลกำไรสุทธิเป็นจำนวน 58,006 บาท คิดเป็นร้อยละ 24.37 ของรายได้ทั้งหมดในปีที่ 5 และในปีที่ 10 ชาวสวนจะได้รับกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นเป็น 398,252 บาท คิดเป็นร้อยละ 60.85 ของรายได้ทั้งหมดในปีที่ 10 หรือถ้าหากพิจารณากันตลอดอายุของการทำสวนส้มโอ 10 ปีจะพบว่า การดำเนินงานจะประสบผลกำไรสุทธิรวมเป็นจำนวน 1,459,985 บาท คิดเป็นร้อยละ 49.07 ของรายได้ทั้งหมด

จากการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนปรากฏว่า การลงทุนทำสวนส้มโอ โดยการซื้อที่ดินจะให้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนโดยเฉลี่ยร้อยละ 61.24 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนที่ยอมรับได้ โดยจะใช้ระยะเวลาคืนทุน 6.51 ปี หรือประมาณ 6 ปี 6 เดือน และเมื่อได้พิจารณาถึงผลตอบแทนโดยนำเอาค่าของเวลาเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ณ ระดับอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ 11% และ 14% ซึ่งอัตราดังกล่าวเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำที่ธนาคารพาณิชย์ และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรตามลำดับ เป็นอัตราส่วนลด จะพบว่า จะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นจำนวน 464,385.19 บาท และ 328,073.39 บาทตามลำดับ และจะให้ผลตอบแทนที่แท้จริงในอัตราร้อยละ 28.52 ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ

จากการวิเคราะห์ผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนทำสวนส้มโอทั้ง 2 ลักษณะ จะเห็นได้ว่า การลงทุนทำสวนส้มโอเฉพาะพันธุ์ยาวทองดี ในเนื้อที่เพาะปลูก 10 ไร่ จะเป็น

โครงการที่น่าสนใจ เพราะเป็นโครงการที่ให้ผลตอบแทนที่ค่อนข้างสูง และผู้ลงทุนจะได้รับเงินลงทุนกลับคืนมาภายในระยะเวลาเพียง 5-7 ปี ซึ่งคิดเป็นระยะเวลาเพียง $\frac{1}{2} - \frac{2}{3}$ ของอายุของการทำส่วนล้มโอทั้งหมด 10 ปี และหลังจากที่ผู้ลงทุนได้ทุนคืนแล้ว กระแสเงินสดรับในแต่ละปียังคงเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากปริมาณผลล้มโอที่เก็บเกี่ยวได้ในแต่ละปีมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น และยังให้ผลตอบแทนเมื่อคิดเป็นค่าของเงินในปีที่เริ่มลงทุนเป็นจำนวนเงินที่ค่อนข้างสูง ทั้งยังให้ผลตอบแทนที่แท้จริงสูงถึงร้อยละ 42.54 ในกรณีที่ทำการล้มโอโดยการเช่าที่ดิน และร้อยละ 28.52 ในกรณีที่ทำการล้มโอโดยการซื้อที่ดิน ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการคือ 11% และ 14%

ดังนั้นเมื่อพิจารณาจากผลการวิเคราะห์แล้วจะเห็นได้ว่า การลงทุนทำส่วนล้มโอเฉพาะพันธุ์ยาวทองดีไม่ว่าจะเป็นการทำส่วนล้มโอโดยการเช่าที่ดินหรือโดยการซื้อที่ดินจะให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าควรแก่การลงทุน โดยที่การลงทุนทำส่วนล้มโอโดยการเช่าที่ดินจะเป็นโครงการที่น่าสนใจมาก เพราะเป็นโครงการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนสูง และใช้ระยะเวลาคืนทุนเร็ว แต่ทั้งนี้ยังไม่ได้นำเอาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการเช่าที่ดินไม่ได้หรือการเรียกเอาที่ดินคืนจากเจ้าของที่ดินเข้ามาร่วมพิจารณาด้วย

ปัญหาและข้อ เสนอแนะ

ปัญหาในการทำส่วนล้มโอในจังหวัดนครปฐมที่ชาวสวนต้องเผชิญอยู่นั้น สามารถแยกออกเป็นปัญหาด้านต่าง ๆ ได้ดังต่อไปนี้

1. ปัญหาด้านต้นทุนที่ใช้ในการปลูกล้มโอ

เนื่องจากล้มโอ เป็นพืชที่ชาวสวนต้องคอยดูแลเอาใจใส่ในเรื่องการใส่ปุ๋ย ไม่ว่าจะเป็นปุ๋ยคอกหรือปุ๋ยเคมี และการฉีดพ่นยาป้องกันและกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืช ซึ่งการกระทำดังกล่าวจำเป็นต้องกระทำอย่างสม่ำเสมอ ทำให้ต้องใช้ปุ๋ยและยาเป็นจำนวนมาก แต่เนื่องจากปุ๋ยเคมีและยาป้องกันและกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืชมีราคาค่อนข้างแพง ทำให้ชาวสวนต้องใช้จ่ายเงินไปในด้านนี้เป็นจำนวนมาก

ข้อ เสนอแนะ

1) หน่วยราชการที่เกี่ยวข้องคือ กรมส่งเสริมการเกษตร สำนักงานเกษตรจังหวัด และสำนักงานเกษตรอำเภอ ควรที่จะได้มีการร่วมมือในการส่งเสริม แนะนำและสาธิตวิธีการที่จะนำเอาวัสดุที่พอหาได้ภายในท้องถิ่น เช่น ผักตบชวา มาใช้ในการทำปุ๋ยหมักให้แก่ชาวสวน ซึ่งวิธีการนี้ก็จะช่วยทำให้ชาวสวนสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในเรื่องปุ๋ยลงไปได้บ้าง

2) ทางด้านราคาของยาป้องกันและกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืช หน่วยราชการ ควรที่จะมีการส่งเสริมให้ภาคเอกชนได้หันมาลงทุนในการผลิตสารเคมีที่ใช้ในการเกษตรให้ มากขึ้น เพื่อเป็นการลดการนำเข้าของสารเคมีที่ใช้ทางการเกษตร และเมื่อสารเคมี ดังกล่าวสามารถผลิตได้เองภายในประเทศแล้ว ก็จะทำให้ราคาของสารเคมีที่ใช้ทางการ เกษตรมีราคาถูกลง

3) หน่วยราชการควรที่จะให้ความรู้แก่ชาวสวนส้มโอในด้านการจัดตั้งสหกรณ์ การเกษตร เพื่อให้สหกรณ์การเกษตรเป็นตัวแทนในการจัดซื้อปุ๋ย และนำมาจำหน่ายให้แก่ ชาวสวนซึ่งเป็นสมาชิกอีกทอดหนึ่ง เนื่องจากปริมาณปุ๋ยที่สหกรณ์การเกษตรสั่งซื้อมีปริมาณมาก ทำให้สามารถสั่งซื้อปุ๋ยได้ในราคาถูก ซึ่งจะส่งผลให้ชาวสวนสามารถซื้อปุ๋ยได้ในราคาที่ถูกลงเช่นกัน

2. ปัญหาทางการตลาด

ด้านราคา

ชาวสวนส่วนใหญ่จะถูกเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง โดยการขาย ส้มโอจะกำหนดราคาขายจากขนาดของผลส้มโอ และในขณะที่พ่อค้าคนกลางมารับซื้อส้มโอที่ ส่วนที่มีมักจะมีการลดเกรดของส้มโอ โดยอ้างว่าขนาดของผลส้มโอไม่ถึงเกณฑ์ที่จะเป็นส้มเกรดหนึ่ง ทำให้ชาวสวนต้องเสียเปรียบมาก เช่น ส้มโอพันธุ์ขาวพวงที่เป็นส้มปีจะมีราคาขายผลละ 17 บาท ถ้าเป็นส้มเกรดหนึ่งชาวสวนจะได้รับเงิน 17 บาท จากการขายส้มโอ 1 ผล แต่ถ้าเป็นส้มเกรด สอง ชาวสวนจะได้รับเงิน 17 บาทจากการขายส้มโอ 2 ผล และเมื่อพ่อค้าคนกลางนำส้มโอ ไปขายให้กับผู้บริโภคก็จะขายให้ในราคาของส้มเกรดหนึ่ง เพราะขนาดของส้มเกรดหนึ่งกับส้ม เกรดสองจะแตกต่างกันไม่มากนัก ซึ่งถ้าหากไม่ใช่ผู้ที่เชี่ยวชาญเกี่ยวกับเรื่องส้มโอก็จะไม่ สามารถแยกออกได้เลยว่าเป็นส้มเกรดหนึ่งหรือส้มเกรดสอง ทำให้ผู้บริโภคถูกเอารัดเอาเปรียบ เช่นเดียวกัน นอกจากนี้ส้มโอที่ไดมาจากต้นที่มีอายุไม่มากนัก ซึ่งจะเรียกว่า "ส้มสาว" จะเป็น ส้มโอที่มีผลขนาดใหญ่ แต่เปลือกจะหนา เนื้อจะน้อย พ่อค้าคนกลางก็จะกดราคาราลง และถ้าหาก เป็นส้มโอที่ได้จากต้นที่มีอายุมากขนาดของผลก็จะเล็กลง แต่เปลือกจะบาง พ่อค้าคนกลางก็จะ กดราคาราลงอีกเช่นเดียวกัน ทำให้ชาวสวนถูกเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลางมาก

ข้อเสนอแนะ

1) ชาวสวนควรที่จะได้มีการเปลี่ยนระบบการจำหน่ายส้มโอจากการใช้วิธีวัดขนาด ของผล มาเป็นการชั่งน้ำหนักขาย ซึ่งวิธีการนี้จะเป็นวิธีที่ยุติธรรมที่สุดกับทุกฝ่าย กล่าวคือ การ

จำหน่ายส้มโอโดยการชั่งน้ำหนัก จะทำให้พ่อค้าคนกลางได้รับผลส้มโอไปทุกขนาดคละกันไป ไม่ว่าจะเป็นผลขนาดใหญ่ กลาง หรือเล็ก และเมื่อพ่อค้านำส้มโอออกจำหน่ายให้กับผู้บริโภค พ่อค้าก็จะกำหนดราคาขายตามขนาดของผลส้มโอ คือ ถ้าเป็นส้มโอที่มีขนาดเล็กก็จะกำหนดราคาให้ถูกลง แต่ถ้าเป็นส้มโอที่มีขนาดใหญ่ก็จะกำหนดราคาให้สูงขึ้น ทำให้ชาวสวนและผู้บริโภคไม่ถูกเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง ในขณะที่มีบางจังหวัดที่ทำการปลูกส้มโอ ได้มีการนำเอาวิธีการจำหน่ายส้มโอโดยวิธีการชั่งน้ำหนักมาใช้ เช่น ส้มโอทำข่อย จังหวัดพิจิตร และส้มโอพันธุ์แดงกว่า จังหวัดชัยนาท เป็นต้น

2) ควรที่จะได้มีการร่วมมือกันระหว่างชาวสวนส้มโอ โดยจัดตั้งกลุ่มชาวสวน ส้มโอขึ้น เพื่อเป็นการตัดปัญหาเรื่องพ่อค้าคนกลาง กล่าวคือ การจำหน่ายส้มโอไม่จำเป็น การจำหน่ายภายในประเทศหรือส่งออกไปยังต่างประเทศ ชาวสวนจะเป็นผู้ดำเนินการเอง โดยใช้กลุ่มชาวสวนที่จัดตั้งขึ้นเป็นตัวแทนในการดำเนินการ และอาศัยสมาคมผู้ส่งออกพืชผักและผลไม้ไทยเป็นผู้หาตลาดในต่างประเทศให้ ซึ่งวิธีการนี้จะทำให้ชาวสวนส้มโอสามารถได้รับผลตอบแทนอย่างเต็มที่

ด้านเทคโนโลยีในการบรรจุหีบห่อและการขนส่ง

ในการส่งส้มโอออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ พ่อค้าคนกลางมักจะไม่มี การพัฒนาเทคโนโลยีเกี่ยวกับการหีบห่อ วิธีการขนส่ง ตลอดจนการคัดขนาดของผลส้มโอ ทำให้ ส้มโอที่ส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศไม่ได้มาตรฐาน มีการเน่าเสียมาก ทำให้ตลาดของ ส้มโอไทยในต่างประเทศไม่ล้นเหลือเท่าที่ควร

นอกจากนี้การจำหน่ายส้มโอภายในประเทศก็มักจะประสบกับปัญหาการ หลอกหลวง กล่าวคือ พ่อค้ามักจะนำเอาส้มโอจากแหล่งอื่นมาหลอกขายให้กับผู้บริโภค หรือมัก จะนำเอาส้มโอพันธุ์อื่นที่ผู้ซื้อไม่ต้องการ แต่มีลักษณะคล้ายคลึงกันมาหลอกขายให้กับผู้บริโภคแทน พันธุ์ส้มโอที่ผู้บริโภคต้องการ ทำให้ผู้บริโภคเกิดความเสียหายและมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อรสชาติของ ส้มโอที่มาจากจังหวัดนครปฐม

ข้อเสนอแนะ

1) หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น กระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและการพลังงาน ควรที่จะได้มีการส่งเสริมและสนับสนุนให้พ่อค้าคนกลางได้ทราบถึงเทคโนโลยีและวิธีการ ใหม่ ๆ เพื่อนำมาพัฒนาวิธีการขนส่ง การคัดขนาดและการบรรจุหีบห่อ เพื่อให้การส่งออกของ

การป้องกันมิให้โรคหรือแมลงระบาดมากยิ่งขึ้น

3) ชาวสวนควรที่จะได้มีการศึกษาเพื่อให้ทราบถึงวงจรชีวิตของแมลงที่มาרבวง ส้มโอ ตลอดจนนิสัยใจคอและจุดอ่อนของแมลง เพื่อนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์ในการหาวิธี ป้องกันและกำจัด นอกจากนี้ก็ควรมีการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในการปราบแมลงศัตรู ของส้มโอ เช่น การใช้แสงไฟจากหลอดแบล็คไลท์ ขนาด 20 แสง เทียนมาล่อแมลงให้ตกลง ไปในอ่างน้ำที่บรรจุน้ำที่ผสมผงซักฟอกไว้ หรือมีการนำเอากรงดักแมลงมาใช้ เป็นต้น

4. ปัญหาด้านเงินทุน

ความลำบากในการหาแหล่งเงินทุน

เนื่องจากโครงการลงทุนทางด้านเกษตร เป็นโครงการที่มีความเสี่ยง เพราะเป็นอาชีพที่จำเป็นต้องอาศัยสภาพดินฟ้าอากาศและฤดูกาล ทำให้ผลผลิตที่ได้มีปริมาณไม่แน่นอน ทำให้นายทุนหรือสถาบันการเงินไม่นิยมให้กู้เงินมาลงทุนเพื่อการนี้

ชาวสวนขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน

เนื่องจากการลงทุนทำสวนส้มโอในช่วงระยะเวลา 1-3 ปีแรกจะเป็น ช่วงระยะเวลาที่ต้นส้มโอยังไม่ให้ผล ชาวสวนจึงยังไม่มีรายได้เกิดขึ้น แต่ชาวสวนก็ยังคงมีความ จำเป็นต้องจ่ายเงินออกไปเพื่อใช้จ่ายเกี่ยวกับการดูแลรักษาต้นส้มโอให้แข็งแรงและสมบูรณ์ เพื่อให้ต้นส้มโอพร้อมที่จะให้ผลได้ในปีที่ 4 และปีต่อ ๆ ไป ดังนั้นในช่วงระยะเวลาตัวเอง จึงทำให้ชาวสวนต้องประสบกับปัญหาการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน

ข้อเสนอแนะ

1) ควรที่จะมีการส่งเสริมให้เกิดการรวมตัวของชาวสวนส้มโอในรูปของสหกรณ์ การเกษตร เพื่อใช้เป็นแหล่งเงินทุนอีกแหล่งหนึ่ง โดยให้เกษตรกรมาสมัครเป็นสมาชิก ทำให้ เกษตรกรสามารถกู้ยืมเงินได้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ ระยะเวลาการชำระคืนเงินต้นนาน โดยให้ เพื่อนเกษตรกรที่เป็นสมาชิกเป็นผู้ค้ำประกันหนี้ นอกจากนี้ยังจะทำให้เกษตรกรสามารถซื้อปุ๋ยเคมี และสารเคมีที่ใช้ในการป้องกันและกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืชได้ในราคาถูก

2) ในกรณีที่ไม่มี การจัดตั้งสหกรณ์การเกษตร ชาวสวนก็อาจจะกู้ยืมเงินได้จาก ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรได้ โดยเสียดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 14 ต่อปี ซึ่งจากการวิเคราะห์ผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุนทำสวนส้มโอพบว่า การลงทุนทำสวนส้มโอ โดยการเช่าที่ดินจะให้ผลตอบแทนที่แท้จริงสูงถึงร้อยละ 42.43 และการลงทุนทำสวนส้มโอโดย

การซื้อที่ดินจะให้ผลตอบแทนที่แท้จริงในอัตราร้อยละ 16.13 ซึ่งอัตราผลตอบแทนที่แท้จริงดังกล่าวจะสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

3) ในช่วงระยะเวลา 1-3 ปีแรกของการลงทุนทำสวนส้มโอ ซึ่งเป็นช่วงที่ต้นส้มโอ ยังไม่ให้ผล ชาวสวนควรที่จะได้มีการปลูกพืชแซมในส่วนส้มโอ ซึ่งพืชที่ควรปลูกได้แก่ พืชล้มลุก เพื่อเป็นการหารายได้มาใช้จ่ายภายในครอบครัว และเป็นการทดแทนค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายไปในการดูแลรักษาต้นส้มโอในขณะที่ต้นส้มโอยังไม่ให้ผล โดยจะปลูกพืชล้มลุกไปจนกว่าต้นส้มโอจะเริ่มให้ผล

จากปัญหาดังกล่าวข้างต้น ถ้าหากได้มีการร่วมมือกันทุก ๆ ฝ่ายในการยศาสตร์ปัญหาที่เกิดขึ้น คาดว่าการทำสวนส้มโอก็จะเป็นอาชีพหนึ่งที่จะช่วยทำให้เศรษฐกิจของชาวสวนดีขึ้น ทั้งยังเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ประเทศอีกด้วย ซึ่งจะเป็นผลดีต่อเศรษฐกิจของประเทศโดยรวม



ศูนย์วิทยพัชกร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย