การศึกษาเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) สภาพพื้นฐานทางสังคมและเศรษฐกิจบาง ประการของผู้ปลูกส้มโอ 2) สภาพการผลิต การได้รับการส่งเสริมและบริการ และปัญหาอุปสรรค ในการผลิตส้มโอของผู้ปลูกส้มโอ 3) การจัดการผลผลิต การลงทุนและผลตอบแทนในการผลิตส้มโอ และ 4) ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับผลิตภาพในการผลิตส้มโอของผู้ปลูกส้มโอ โดยเก็บรวบรวม ข้อมูลในเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ 2551 จากผู้ปลูกส้มโอในพื้นที่จังหวัดขอนแก่น จำนวน 100 ราย จากการเลือกแบบเจาะจง ด้วยแบบสัมภาษณ์ และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows ด้วยวิธีการทางสถิติหาค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเบี่ยงเบน มาตรฐาน และวิเคราะห์ความสัมพันธ์ผลิตภาพในการผลิตส้มโอของผู้ปลูกส้มโอที่มีกับปัจจัยต่างๆ ใช้ Pearson Product Movement (Multiple Correlation)

ผลการศึกษา พบว่า ผู้ปลูกส้มโอส่วนใหญ่เป็นชาย มีอายุเฉลี่ย 54.4 ผู้ปลูกส่วนใหญ่ไม่มี คำแหน่งผู้นำในชุมชน มีประสบการณ์ในการผลิตส้มโอเฉลี่ย 7.6 ปี ได้รับข้อมูลข่าวสารในการ ผลิตส้มโอจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร เคยเข้ารับการฝึกอบรมการผลิตส้มโอเฉลี่ย 4.4 ครั้งและ ได้รับการเยี่ยมเยียนจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร 1-10 ครั้งต่อปี มีแรงงานเกษตรเต็มเวลาเฉลี่ย 2.3 คน และการผลิตส่วนใหญ่ใช้แรงงานในครัวเรือนในการผลิต มีพื้นที่ปลูกส้มโอเฉลี่ย 2.3 ไร่ ส่วนใหญ่มีเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นของตนเอง มีรายได้ที่เป็นเงินสดจากการผลิตส้มโอในปี พ.ศ. 2550 เฉลี่ย 20,833.00 บาทต่อครัวเรือน ทำให้มีรายได้ทั้งหมดที่เป็นเงินสดเฉลี่ย 108,481.50 บาทต่อครัวเรือน รายจ่ายทั้งหมดที่เป็นเงินสดเฉลี่ย 86,226.60 บาทต่อครัวเรือน มีหนี้สินเฉลี่ย 122,011.10 บาทต่อครัวเรือน โดยกู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และมีเงิน ออมเฉลี่ย 36,279.10 บาทต่อครัวเรือน

การปลูกส้มโอ ผู้ปลูกส้มโอส่วนใหญ่มีพื้นที่ปลูกอยู่ในที่คอน ปรับสภาพพื้นที่ให้ เหมาะสมต่อการปลูก ปลูกส้มโอพันธุ์ทองคีโคยใช้กล้าพันธุ์จากทางราชการ ก่อนปลูกมีการบำรุง และตรวจโรคกล้าพันธุ์ มีการตรวจและปรับสภาพความเป็นกรคเป็นค่างของคิน การปลูกใช้ระยะ ปลูก 6×6 ม. มีการใส่ปุ๋ยรองกันหลุมส่วนใหญ่ใช้ปุ๋ยสูตร 15-15-15 กำจัดวัชพืชก่อนการใส่ปุ๋ย การ ใช้ปุ๋ยเคมีส่วนใหญ่เป็นสูตร 15-15-15 และปุ๋ยอินทรีย์ โคยเฉลี่ยใช้ 2.0 ครั้งต่อปี มีการป้องกันกำจัด โรคและแมลงศัตรูสัมโอโดยวิธีผสมผสาน การเก็บเกี่ยวผลผลิตสัมโอใช้กรรไกรแบบตัดหรือหนีบ ผลและตัดแต่งกิ่งหลังการเก็บเกี่ยว ผู้ปลูกส้มโอส่วนใหญ่ได้รับการส่งเสริมด้วยวิธีการบรรยาย การ คงาน สาธิต ฝึกปฏิบัติ การระคมความคิดเห็น การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างผู้ปลูกส้มโอ แต่ ผู้ปลูกส้มโอส่วนใหญ่ไม่ได้การบริการสินเชื่อในการผลิต วิธีการผลิตของผู้ปลูกค่อนข้าง สอคคล้องกับหลักวิชาการ ปัญหาอุปสรรคในการผลิตที่ผู้ปลูกส้มโอประสบในระคับมาก ได้แก่ ราคาปุ๋ยและสารเคมีที่มีราคาแพง ขาคแคลนเงินทุน และราคาผลผลิตที่ตกต่ำ ผู้ปลูกส้มโอส่วนใหญ่ ้จำหน่ายผลผลิตเป็นผล ใช้คุณภาพของผลผลิตเป็นเกณฑ์กำหนคราคา จำหน่ายผลผลิตเองใน ท้องถิ่นและราคาที่จำหน่ายได้เฉลี่ย 9.07 บาทต่อกก. ซึ่งผู้ปลูกสัมโอส่วนใหญ่ยังไม่พึงพอใจใน รากาผลผลิตสัมโอที่จำหน่ายได้ ผลผลิตต่อไร่ของสัมโอพันธุ์ทองคีเฉลี่ย 1,283.5 กก.ต่อไร่ พันธุ์ ขาวน้ำผึ้งเฉลี่ย 941.2 กก.ต่อไร่ และพันธุ์ขาวพวงเฉลี่ย 1,100.0 กก.ต่อไร่ และสร้างรายได้ต่อปีต่อ ไร่ 10,441.66 บาท 10,407.95 บาท และ 10,485.19 บาท ตามลำคับ ต้นทุนในการผลิตในปีที่ให้ผล ผลิตแล้วเฉลี่ย 6,529.75 บาทต่อไร่ และมีรายได้สุทธิเฉลี่ยต่อไร่จากพันธุ์ทองดี 3,911.91 บาท พันธุ์ ขาวน้ำผึ้ง 3,878.20 บาท และพันธุ์ขาวพวง 3,955.44 บาท และผลการศึกษาพบว่า จำนวนปีในการ ปลูกส้มโอของผู้ปลูกส้มโอมีความสัมพันธ์กับผลผลิตต่อไร่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ข้อเสนอแนะจากการศึกษามีดังนี้ 1) ควรพัฒนาทักษะ ความรู้ ความชำนาญในการจัดการ ธุรกิจและวิเคราะห์กลไกระบบการตลาดแก่กลุ่ม/องค์กรเกษตรกร สถาบันเกษตรกรที่มีอยู่ 2) ควรมี การให้ความรู้ ทักษะต่างๆในการผลิตส้มโอให้แก่บุตรหลานของผู้ปลูกส้มโอ 3) ควรให้ความรู้เรื่อง การเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตแก่ผู้ปลูกส้มโอและถ่ายทอดความรู้แบบมีส่วนร่วม 4) ควรรณรงค์ ให้ผู้ปลูกส้มโอลดการใช้ปุ๋ยเคมีและสารเกมีโดยให้หันมาใช้ปุ๋ยอินทรีย์และสารสกัดชีวภาพ 5) ควรให้คำแนะนำเกี่ยวกับแหล่งสินเชื่อที่เหมาะสมแก่ผู้ปลูกส้มโอ 6) ควรมีการรวมกลุ่มสมาชิกผู้ ปลูกส้มโอเครือข่ายระดับอำเภอและจังหวัดเพื่อให้มีอำนาจในการต่อรอง และ 7) ควรมีการจัด สัมมนาระดับจังหวัด เพื่อหาแนวทางในการแก้ไขปัญหา และพัฒนาระบบการตลาดของส้มโอ

Objectives of this study were to investigate: 1) some basic socio-economic conditions of pomelo growers, 2) the conditions of production, extension and services obtainment and problems in pomelo production, 3) product management, investment and benefits of pomelo production, and 4) factors correlating the productivity of pomelo production. Data were collected from 100 pomelo growers in Changwat Khon Kaen who were purposively selected by using interview schedule during January-February 2008. SPSS for Windows program was used for data analysis and the outputs were reported in frequency, percentage, average, maximum and minimum values, standard deviation and correlation between productivity and selected factors by Pearson Product Movement (multiple correlation).

The findings revealed that most of growers were male with average age of 54.4 years old. Most of them were not community leaders and had experience in pomelo production for the average of 7.6 years. They received information about pomelo production from agricultural extension officer and had participated in training courses for 4.4 times. They were visited by agricultural extension officer for 1-10 times/year. Full time agricultural labors were about 2.3 persons/household. The pomelo was cultivated in average 2.3 rai/household (2.5 rai = 1 acre). Most of growers had agricultural machine. In 2007, average total income from pomelo production was 20,833.00 baht/household, average total cash income was 108,481.50 baht/household, and average expenditure was 86,226.60 baht/household. They had average debt of 122,011.10 bath/household of which barrowed from the Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives and had saving for 36,279.10 baht/household.

Pomelo was mostly cultivated in upland area which was well adapted for pomelo growing. Pomelo (Thong Dee variety) was cultivated by getting seedlings from government

office. Before cultivation, seedlings were well kept and plant diseases were checked, and soil quality and pH condition were also checked and improved. Pomelo plants were mostly grown with the spacing of 6x6 m. Chemical fertilizer, 15-15-15 formula, and organic fertilizer were applied 2 times/year. Integrated pest management (IPM) method was used for pest control. Trim scissors were used in pruning after harvesting. Most of growers were received knowledge through method of lecture, study tour, demonstration, training, brain storming and experiences sharing among growers. Most of grower did not receive production credit. However, their cultural practices were quite harmonized with recommended techniques. The serious problems confronted by the growers were high price of fertilizer and pesticide, budget shortage and low price of products. The price of products was estimated by their quality. The products were mostly sold at the village by number of fruits. In case of selling by weight, the average price was 9.07 baht/kg. The average yield of Thong Dee variety was 1283.5 kgs/rai/crop, while Khao Nam Peung and Khao Phuang varieties was 941.2 and 1,100.0 kgs/rai/crop, respectively. The average production cost in fruiting period for all varieties was 6,529.75 baht/rai. The average net income of Thong Dee, Khao Nam Peung and Khao Phuang varieties were 3,911.91, 3,878.20 and 3,955.44 bath/rai/crop, respectively. The result from the study showed that the number of years in cultivation was significantly correlated to productivity of the grower.

The suggestions arisen from this study were: 1) the development on skill, knowledge and experience relevant to market management for grower's group should be intensively conducted, 2) young generation growers should be educated on pomelo production, 3) knowledge and technology transferring for higher productivity should be intensively introduced to growers, 4) decreasing on the use of chemical fertilizer and pesticide should be campaigned and the use of organic materials should be promoted, 5) the growers should be properly advised to contact the suitable loan service sources, 6) the pomelo growers should be encouraged to form a grower network at the district and provincial levels to increase their bargaining power with buyers, and 7) the seminar at the provincial level for problem solving and developing market system of pomelo product should be conducted.