

บทที่ 3

สภาพทั่วไปของพื้นที่และครัวเรือนที่ทำการศึกษา

ในบทนี้ เป็นผลการศึกษาลักษณะทั่วไปทางด้านการผลิตที่เกี่ยวข้องกับพื้นที่และครัวเรือนเกษตรกรที่ทำการศึกษา โดยจะกล่าวถึงสภาพภูมิประเทศและสภาพทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจ สังคม ในจังหวัดนครนายก

สภาพภูมิสังคมของจังหวัดนครนายก

การศึกษาถึงสภาพภูมิสังคมของจังหวัดนครนายก (จังหวัดนครนายก, 2550) จะทำให้มีความรู้ และมีความเข้าใจถึงข้อมูลพื้นฐานในส่วนของการตั้งถิ่นฐานที่ตั้ง ลักษณะภูมิประเทศ ทรัพยากรธรรมชาติ ข้อมูลประชากร โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ที่ตั้งและอาณาเขต

จังหวัดนครนายก ตั้งอยู่ระหว่างละติจูดที่ 14 องศาเหนือ และลองจิจูดที่ 101 องศาตะวันออก ห่างจากกรุงเทพมหานครประมาณ 105 กิโลเมตร มีพื้นที่ 2,122 ตารางกิโลเมตร (ภาพที่ 2)

ทิศเหนือ	ติดต่อกับจังหวัดสระบุรี และจังหวัดนครราชสีมา
ทิศใต้	ติดต่อกับจังหวัดปราจีนบุรี และจังหวัดฉะเชิงเทรา
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับจังหวัดปราจีนบุรี
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับจังหวัดสระบุรี และปทุมธานี

การปกครองและประชากร

จังหวัดนครนายกแบ่งเขตการปกครองออกเป็น 4 อำเภอ 41 ตำบล 403 หมู่บ้าน ประกอบด้วยอำเภอต่าง ๆ ดังนี้ อำเภอเมืองนครนายก อำเภอบ้านนา อำเภอองครักษ์ และ

อำเภอปากพลี การปกครองท้องถิ่นประกอบด้วย องค์การบริหารส่วนจังหวัด เทศบาลเมือง 1 แห่ง เทศบาลตำบล 4 แห่ง สุขาภิบาล 4 แห่ง และองค์การบริหารส่วนตำบล 41 แห่ง (ตารางที่ 3)



ภาพที่ 2 แผนที่แสดงที่ตั้งของจังหวัดนครนายก

ที่มา: จังหวัดนครนายก, 2550

ตารางที่ 3 การปกครองและประชากรของจังหวัดนครนายก ปี 2547

อำเภอ	จำนวนเนื้อ ที่ ตร.กม.	จำนวนหน่วยการปกครอง				จำนวนราษฎร (คน)		
		ตำบล	หมู่บ้าน	สุขาภิบาล	อบต.	ชาย	หญิง	รวม
เมือง	728,123	13	124	1	13	40,475	39,480	79,955
บ้านนา	388,453	10	114	1	10	31,689	31,949	63,638
องครักษ์	486,359	11	114	1	11	26,130	27,266	53,396
ปากพลี	519,065	7	51	1	7	11,024	11,417	22,441
รวม	2,122,000	41	402	4	41	123,273	125,319	248,592

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2547

ลักษณะภูมิประเทศ

ทางตอนเหนือเป็นเขตภูเขา มีทิวเขาทอดยาวสลับซับซ้อนที่เรียกชื่อว่า "ดงพญาเย็น" ยอดเขาที่สูงที่สุดในจังหวัด คือยอดเขาเขียว และในเขตเทือกเขาเหล่านี้เป็นต้นกำเนิดของแม่น้ำลำคลอง และน้ำตกหลายแห่ง มีทัศนียภาพสวยงาม เช่น น้ำตกสาริกา น้ำตกนางรอง น้ำตกเหวนรก เป็นต้น พื้นที่ทางตอนกลางส่วนใหญ่เป็นที่ราบอันเกิดจากตะกอน แม่น้ำสายสำคัญ คือ แม่น้ำนครนายก อันมีต้นกำเนิดมาจากเทือกเขาใหญ่ ไหลไปบรรจบกับแม่น้ำบางปะกง ที่เขตอำเภอบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี เรียกจุดบรรจบนี้ว่า "ปากน้ำโยธกา" พื้นที่ทางตอนใต้ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในเขตนี้เป็นดินเปรี้ยว เนื่องจากเป็นดินที่เกิดจากการทับถมของตะกอนน้ำกร่อย ปฏิกิริยาของ ดินเป็นกรดจัด มีเนื้อที่ถึง 45 % ของพื้นที่จังหวัดการเพาะปลูกไม่ค่อยได้ผล

ลักษณะภูมิอากาศ

จังหวัดนครนายกมีอากาศแบบร้อนชื้น ฝนตกชุกในฤดูมรสุมตะวันตกเฉียงใต้ และจะมีสภาพแห้งแล้งในฤดูมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือ อุณหภูมิเฉลี่ยตลอดปีประมาณ 29 องศาเซลเซียส ในฤดูร้อนอุณหภูมิสูงถึง 35 องศาเซลเซียส และในฤดูหนาวอุณหภูมิประมาณ 21 องศาเซลเซียส

ทรัพยากรธรรมชาติ

สภาพป่าไม้

สภาพป่าไม้ มีพื้นที่ป่าไม้ทั้งหมด 423,107 ไร่ มีรายละเอียดดังนี้

- ป่าไม้ในเขตอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ จำนวน 342,500 ไร่
- ป่าไม้ตามมติ ครม.จำนวน 17,710 ไร่
- ป่าไม้อยู่ตามภูเขาห่อมเล็กห่อมน้อย จำนวน 10,972 ไร่
- พื้นที่ป่าบริเวณเขาชะโงกในราชการกระทรวงกลาโหม 51,921 ไร่

แร่ธาตุ

แร่ธาตุที่สำคัญของจังหวัดนครนายกได้แก่ หินสบู และหินอ่อนในเขาชะโงก อำเภอเมืองนครนายก ดินขาวในเขตอำเภอเมืองนครนายก และอำเภอปากพลี และหินแก้วลึกลับที่อำเภอเมืองนครนายก และอำเภอบ้านนา

สภาพแหล่งน้ำ

แม่น้ำ

จังหวัดนครนายกมีแม่น้ำสำคัญ 1 สาย ได้แก่แม่น้ำนครนายก แม่น้ำนครนายก มีต้นกำเนิดมาจากยอดเขาเขียวและเขาใหญ่ ไหลผ่านตัวเมืองนครนายกไปทางทิศตะวันตกเฉียงใต้ ผ่านเขตอำเภอบ้านนา และอำเภอองครักษ์ ไปบรรจบกับแม่น้ำบางปะกงที่อำเภอบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี เรียกว่า “ปากแม่น้ำโยธกา” ความยาวประมาณ 130 กิโลเมตร

ลำคลอง

คลองบ้านนา มีต้นกำเนิดจากภูเขาติดต่อกับเขาใหญ่ เขตอำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี ประกอบด้วยลำห้วยสาขาที่สำคัญ ได้แก่ ห้วยใหญ่ ห้วยน้อย ห้วยเจ็ดคด ห้วยน้ำเค็ม

ห้วยกระทิง คลองวิหารแดง และคลองกระเหยิง ไหลจากทิศเหนือลงไปทิศใต้ไหลมาบรรจบลงแม่น้ำนครนายก ในบริเวณที่ราบในเขตอำเภอบ้านนาที่บ้านบางอ้อ ยาวประมาณ 57 กิโลเมตร

คลองวังบอน คลองยาง และคลองปากพลี ต้นกำเนิดจากเขาสมอปูน ปริมาณน้ำจะมีมากในฤดูฝน ในฤดูแล้งจะไม่มีน้ำ น้ำไหลจากทิศเหนือไปทิศใต้ไปบรรจบแม่น้ำบางปะกงในเขตอำเภอบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี

คลองบางปลากด เกิดจากลำน้ำเล็ก 2 สาย หรือลำน้ำนอกและลำน้ำใน ในเขตอำเภовิหารแดง ไหลรวมกันผ่านตำบลบางปลากด ไปบรรจบแม่น้ำนครนายกที่เขตอำเภอองครักษ์ ปริมาณน้ำจะมีไหลเฉพาะฤดูฝน ฤดูแล้งน้ำจะแห้ง

คลองบางไพล เกิดจากห้วยเขาชะโงก เป็นคลองสั้น ๆ ไหลบรรจบแม่น้ำนครนายกที่ตำบลท่าทราย ในฤดูแล้งไม่มีน้ำ

สภาพเศรษฐกิจ

จังหวัดนครนายกมีพื้นที่ทั้งสิ้น 1,326,250 ไร่ ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม จำนวน 56,854 ครัวเรือน จำนวน 897,378 ไร่ หรือเท่ากับร้อยละ 67.66 โดยมีพื้นที่ทำนาทั้งหมด 795,380 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 59.00 ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด พื้นที่ปลูกไม้ยืนต้นทั้งหมด 89,258 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 6.73 ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด มีการปลูกไม้ดอกไม้ประดับจำนวน 824 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.1 ของพื้นที่ทั้งหมด นอกจากนี้ประชากรที่มีอาชีพทำการประมง มีพื้นที่ทำการประมงจำนวน 15,902 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 1.78 ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด และทำการปศุสัตว์ จำนวน 446 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.05 ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2547)

สภาพทั่วไปของอำเภอเมือง จังหวัดนครนายก

ที่ตั้งและอาณาเขต

อำเภอเมือง มีพื้นที่ทั้งหมด 728,123 กิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อดังนี้

ทิศเหนือ ติดต่อกับจังหวัดนครราชสีมา และสระบุรี

ทิศตะวันออก ติดต่อกับอำเภอปากพลี

ทิศใต้ ติดต่อกับอำเภองครักษ์

ทิศตะวันตก ติดต่อกับอำเภอบ้านนา

การปกครองและประชากร

อำเภอเมืองแบ่งการปกครองออกเป็น 13 ตำบล 124 หมู่บ้าน 1 สุขาภิบาล และ 13 องค์การบริหารส่วนตำบล มีประชากรทั้งสิ้น 79,955 คน เป็นชาย 40,475 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 50.62 เป็นหญิง 39,480 คน คิดเป็นร้อยละ 49.38 (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2547)

สภาพเศรษฐกิจ

อำเภอเมืองมีพื้นที่ทั้งหมด 455,077 ไร่ มีพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด 245,492 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 53.95 ของพื้นที่ทั้งหมด ประกอบด้วย พื้นที่ปลูกข้าวนาปีจำนวน 198,709 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 80.94 ของพื้นที่การเกษตรทั้งหมด พื้นที่ปลูกข้าวนาปรังจำนวน 1,076 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.44 ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด พื้นที่ปลูกพืชไร่จำนวน 102 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.04 ของพื้นที่การเกษตรทั้งหมด พื้นที่ปลูกผักจำนวน 3,876 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 1.59 ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด พื้นที่ปลูกไม้ดอกไม้ประดับจำนวน 10 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.004 ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด นอกจากนี้ประชากรอีกประมาณร้อยละ 3.4 ยังประกอบอาชีพทำการประมงและปศุสัตว์ (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2547)

พื้นที่การผลิตและพื้นที่เป้าหมายในการสำรวจ

จังหวัดนครนายก ประกอบด้วยพื้นที่ราบเป็นส่วนใหญ่ มีภูเขาสูงทางตอนเหนือ และทางตะวันออกของจังหวัด ในเขตอำเภอบ้านนา และอำเภอเมือง ทางตอนกลางและตอนใต้เป็นที่ราบลุ่ม จากข้อมูลของสำนักงานเกษตรจังหวัดนครนายก ในปี พ.ศ.2543 มีพื้นที่ปลูกส้มโอรวม 7,219 ไร่ ปลูกมากที่สุด ในอำเภอเมือง 3,410 ไร่ อำเภอปากพลี 3,084 ไร่ อำเภอองครักษ์ 375 ไร่ และอำเภอบ้านนา 350 ไร่

สภาพสวนส้มโอของเกษตรกรโดยทั่วไป

จากการสำรวจสวนส้มโอใน ตำบลสาริกา พบว่าเป็นแบบสวนผสม โดยการปลูกส้มโอ ร่วมกับกล้วย มะนาว ขนุน มะปราง มะยงชิด ลองกอง มังคุด กระท้อน และกล้วยนา ที่ตั้งและ ลักษณะพื้นที่สวน ส่วนใหญ่อยู่บริเวณที่ราบเชิงเขา มีลักษณะพื้นที่ลาดเขาเล็กน้อย ไกล่อย่างเก็บน้ำ คลองธรรมชาติ ที่มีน้ำตลอดปี ส่วนในสวนพื้นที่ราบปกติจะทำร่องดิน ๆ เพื่อการระบายน้ำ อยู่ใกล้ คลองธรรมชาติ หรือมีแหล่งน้ำใต้ดิน ลักษณะบ่อน้ำดิน

พันธุ์ส้มโอที่พบปลูกมากที่สุดได้แก่ พันธุ์ทองดี รองลงมาได้แก่ พันธุ์ขาวน้ำผึ้ง ขาวใหญ่ และพันธุ์ขาวแดงกวาง ตามลำดับ

สภาพเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มเกษตรกรสวนส้มโอไอพีเอ็ม ในพื้นที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตร

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเกษตรกรผู้พัฒนาสวนส้มโอเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร ของกลุ่มเกษตรกรสวนส้มโอไอพีเอ็ม บ้านแก่งสามชั้น ตำบลสาริกา อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก จำนวน 16 ราย และเกษตรกรที่ได้รับการรับรองเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร จำนวน 5 ราย

ผลการศึกษาสภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรในพื้นที่ที่ทำการศึกษ ในปี 2548 มีรายละเอียดดังนี้

เพศ อายุ การศึกษา และประสบการณ์ของหัวหน้าครัวเรือน

จากการสำรวจเกษตรกรตัวอย่างผู้ปลูกส้มโอ 16 ราย หัวหน้าครัวเรือนส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 93.75 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 6.25 โดยหัวหน้าครอบครัวมีอายุเฉลี่ย 54.63 ปี ในส่วนของการศึกษา พบว่าหัวหน้าครอบครัวที่ได้รับการศึกษา ระดับประถมศึกษาปีที่ 4 มีจำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 43.75 ระดับการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.50 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.75 และประสบการณ์ในการทำสวนส้มโอโดยเฉลี่ย 24.55 ปี และกลุ่มเกษตรกรที่ได้พัฒนาสวนเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร 5 ราย หัวหน้าครัวเรือน ทั้งหมดเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 100 โดยหัวหน้าครอบครัวมีอายุเฉลี่ย 55.8 ปี ในส่วนของการศึกษา พบว่าหัวหน้าครอบครัวที่ได้รับการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 6 มีจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 80 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มีจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 20 และประสบการณ์ในการทำสวนส้มโอโดยเฉลี่ย 17 ปี และระยะเวลาเข้าร่วมโครงการแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร โดยเฉลี่ย 3.6 ปี (ตารางที่ 4)

ตารางที่ 4 จำนวนตัวอย่าง เพศ อายุ การศึกษา และประสบการณ์ในการปลูกส้มโอ และการพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร ปี 2548

รายการ	เกษตรกรสวนส้มโอโอพีเอ็ม		เกษตรกรสวนส้มโอโอพีเอ็ม ที่ได้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิง	
			เกษตร	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่างทั้งหมด	16	100.00	5	100.00
เพศ				
ชาย	15	93.75	5	100.00
หญิง	1	6.25	0	0
อายุเฉลี่ย (ปี)	54.63		55.80	
ระดับการศึกษา				
ไม่ได้รับการศึกษา	0	0	0	0
ชั้นประถมศึกษาปีที่ 4	7	43.75	0	0
ชั้นประถมศึกษาปีที่ 6	6	37.50	4	80.00

ตารางที่ 4 (ต่อ)

รายการ	เกษตรกรสวนส้มโอไอพีเอ็ม		เกษตรกรสวนส้มโอไอพีเอ็ม ที่ได้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิง เกษตร	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น	3	18.75	1	20.00
ประสบการณ์ในการทำสวน เฉลี่ย (ปี)	24.55		17	
ระยะเวลาเข้าร่วมโครงการ ท่องเที่ยวเชิงเกษตร	-	-	3.60	-
ที่มา: จากการสำรวจ				

ลักษณะการถือครองและการใช้ที่ดิน

จากการสำรวจลักษณะการถือครองที่ดินของเกษตรกร พบว่าขนาดที่ดินที่เกษตรกรถือครองเฉลี่ยครัวเรือนละ 5.5 ไร่ เป็นที่ดินของตนเองจำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 93.75 และมีเป็นพื้นที่เช่ารวมอยู่ด้วย จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.35 ลักษณะการใช้ที่ดิน แบ่งเป็นที่อยู่อาศัยเฉลี่ย 1.05 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 19.1 แบ่งเป็นปลูกส้มโอและพืชสวนชนิดอื่นเฉลี่ย 4.45 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 80.9 และเสียภาษีที่ดินเฉลี่ยปีละ 12 บาท/ไร่ และในกลุ่มเกษตรกรที่ได้พัฒนาสวนเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร พบว่าขนาดที่ดินที่เกษตรกรถือครองเฉลี่ยครัวเรือนละ 5.6 ไร่ เป็นที่ดินของตนเองจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100 ลักษณะการใช้ที่ดิน แบ่งเป็นที่อยู่อาศัยเฉลี่ย 0.85 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 15.17 แบ่งเป็นปลูกส้มโอและพืชสวนชนิดอื่นเฉลี่ย 4.75 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 84.83 และเสียภาษีที่ดินเฉลี่ย 12 บาท/ไร่ (ตารางที่ 5)

ตารางที่ 5 ขนาดที่ดิน การถือครองที่ดิน และการใช้ที่ดินของเกษตรกร ปี 2548

รายการ	เกษตรกรสวนส้มโอ		เกษตรกรสวนส้มโอโอพีเอ็มที่ได้ เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ขนาดที่ดินเฉลี่ย (ไร่)	5.50	100.00	5.60	100.00
การถือครองที่ดิน (ราย)				
ตนเอง	15	93.75	5	100
ที่เช่า	1	6.25	0	0
การใช้ที่ดิน				
ที่อยู่อาศัย (ไร่)	1.05	19.10	0.85	15.17
ปลูกส้มโอและพืชสวนอื่น ๆ (ไร่)	4.45	80.90	4.75	84.83
ภาษีที่ดินเฉลี่ย (บาท/ไร่)	12		12	
ที่มา: จากการสำรวจ				

ภาวะหนี้สินของเกษตรกร

จากการสำรวจภาวะหนี้สินของเกษตรกร พบว่าจากเกษตรกรทั้ง 2 กลุ่ม ได้แก่เกษตรกรผู้ปลูกส้มโอจำนวน 16 ราย มีเกษตรกรที่ใช้เงินทุนส่วนตัว มีจำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 75 และเกษตรกรที่มีการกู้ยืม มีจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25 โดยมีวงเงินกู้เฉลี่ยรายละ 50,000 บาท สำหรับเงินกู้ที่เกษตรกรกู้ยืมส่วนใหญ่เป็นแหล่งเงินกู้ในสถาบันการเงิน โดยกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 75 และกู้ยืมจากกองทุนหมู่บ้าน จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 25 สามารถแยกเป็นสินเชื่อระยะสั้น มีระยะเวลา 1 ปี จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100 มีวงเงินกู้เฉลี่ยรายละ 40,000 บาท เป็นสินเชื่อระยะยาว ระยะเวลา 5 ปี ขึ้นไป จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 75 มีวงเงินกู้เฉลี่ยรายละ 45,000 บาท (ตารางที่ 5) และกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอที่ได้พัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร จำนวน 5 ราย มีเกษตรกรที่ใช้เงินทุนส่วนตัว มีจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100 เนื่องจากไม่ต้องการมีหนี้สินภาระผูกพัน (ตารางที่ 6)

ตารางที่ 6 แหล่งเงินทุนของเกษตรกร ปี 2548

รายการ	เกษตรกรสวนส้มโอไอพีเอ็ม		เกษตรกรสวนส้มโอไอพีเอ็ม ที่ได้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิง เกษตร	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ได้กู้	12	75.00	5	100.00
กู้ยืม	4	25.00	0	0
ธ.ก.ส.	3	75.00	0	0
ธ.พาณิชย์	0	0	0	0
กองทุนหมู่บ้าน	1	25.00	0	0
วงเงินกู้ยืมเฉลี่ยรายละ (บาท)	50,000	100	0	0
เงินกู้ระยะสั้น	40,000	100	0	0
เงินกู้ระยะยาว	45,000	75	0	0

ที่มา: จากการสำรวจ

บทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานท่องเที่ยวเชิงเกษตร

โครงการพัฒนาสวนส้มโอไอพีเอ็มเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร ได้มีองค์กรที่สำคัญช่วยให้ความสนับสนุนโดยมีบทบาทที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. สำนักงานเกษตรจังหวัดนครนายก

ในส่วนของสำนักงานเกษตรจังหวัดนครนายก และสำนักงานเกษตรอำเภอเมือง ได้มีการส่งเสริมกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตร โดยมีสำนักงานเกษตรอำเภอเมือง ที่มีหน้าที่รับผิดชอบการท่องเที่ยวเชิงเกษตร ในเขตพื้นที่อำเภอเมือง มีบทบาทของสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองในการบริหารจัดการ ดังต่อไปนี้

- 1) ทำการจดทะเบียนแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรให้กับเกษตรกรที่สนใจเข้าร่วมโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตร

- 2) ประสานงานกับองค์กรที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุนกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตร
- 3) ส่งเสริมและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการการท่องเที่ยวเชิงเกษตรรวมตัวกันเป็นกลุ่มชมรม เพื่อสร้างความเข้มแข็ง และเป็นการรักษาผลประโยชน์ทางธุรกิจร่วมกัน เพื่ออำนาจต่อรอง และเพื่อช่วยเหลือสนับสนุนกันในเชิงธุรกิจ
- 4) จัดประชุม อบรมผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องเนื่องเรื่องการท่องเที่ยวเชิงเกษตร นอกเหนือจากวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจเรื่องการท่องเที่ยวเชิงเกษตรอย่างแท้จริง
- 5) จัดตั้งงบประมาณ เพื่อใช้ในการสนับสนุนการดำเนินการท่องเที่ยวเชิงเกษตร
- 6) สนับสนุนการจัดกิจกรรมเพื่อเป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตร กึ่งผจญภัย เช่น การล่องแก่ง การพายเรือแคนู และเรือคายัค การขี่จักรยานเสือภูเขาชมสวนผลไม้ การจัดงานเทศกาล เช่น งานวันส้มโอบนคอนายก งานวันมะปรางหวาน เป็นต้น เพื่อเป็นการกระตุ้นธุรกิจการท่องเที่ยวเชิงเกษตร (ภาพที่ 3, 4, 5 และ 6)



ภาพที่ 3 แสดงการจัดงานวันส้มโอบนคอนายก ปี 2549



ภาพที่ 4 การประกวดส้มโอพันธุ์ทองดี



ภาพที่ 5 การจำหน่ายส้มโอภายในงาน



ภาพที่ 6 สถานที่จัดงานเทศกาลวันส้มโอนครนายก

2. องค์การบริหารส่วนตำบลสาริกา

องค์การบริหารส่วนตำบลสาริกาซึ่งอยู่ในส่วนของภาคท้องถิ่นที่ได้ยังให้ความร่วมมือและให้การสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงเกษตร และการมีส่วนร่วมของชุมชน โดยมีบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบขององค์การบริหารส่วนตำบลสาริกาต่อการท่องเที่ยวเชิงเกษตรดังต่อไปนี้

1) ศูนย์ข้อมูลการท่องเที่ยวเชิงเกษตรในพื้นที่ตำบลสาริกา มีการจัดทำแผนที่แสดงที่ตั้งของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (ภาพที่ 7 และ 8) ในบริเวณที่ทำการองค์การบริหารส่วนตำบลสาริกา เพื่อให้อำนวยความสะดวกในการจัดประชุม และให้บริการข้อมูลสถานที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตรในพื้นที่ ซึ่งมีเจ้าหน้าที่คอยบริการให้คำแนะนำสถานที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตรให้กับนักท่องเที่ยว

จังหวัดนครนายก เพื่อการจัดจำหน่ายส้มโอ ผลไม้อื่น ๆ และเป็นการประชาสัมพันธ์ด้านการท่องเที่ยวของจังหวัดนครนายก

3) จัดสรรงบประมาณให้แก่กลุ่มการท่องเที่ยวเชิงเกษตร จัดสรรงบประมาณส่วนหนึ่งเพื่อใช้ในการพัฒนาพื้นที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตร โดยเกษตรกรแต่ละกลุ่มสามารถบริหารจัดการงบประมาณที่ได้รับอย่างอิสระตามโครงการที่ได้เสนอไป และได้รับอนุมัติจากทางองค์การบริหารส่วนตำบลสარიกาแล้ว จะทำให้เกษตรกรสามารถนำงบประมาณที่ได้รับมาใช้ประโยชน์ได้ตรงตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มได้อย่างชัดเจน

4) ปรับปรุงพื้นผิวถนนทางเข้าแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรให้บริการด้านสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน เช่นการปรับปรุงถนนทางเข้าที่ชำรุด เสียหายให้อยู่ในสภาพที่เหมาะสมต่อการใช้งาน นักท่องเที่ยวสามารถเดินทางเข้าไปเยี่ยมชมแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรได้อย่างสะดวกและปลอดภัย

5) ตรวจสอบและรับฟังปัญหาจากสมาชิกในกลุ่มท่องเที่ยวเชิงเกษตร มีเจ้าหน้าที่ของทางองค์การบริหารส่วนตำบลสარიกา ไปตรวจสอบสมาชิกในกลุ่มการท่องเที่ยวเชิงเกษตร และชาวสวนทั่วไป เพื่อสอบถามถึงปัญหา และความต้องการของเกษตรกร พร้อมทั้งดำเนินการแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น

6) อำนาจความสะดวกในด้านสถานที่จัดอบรมวิชาการทางเกษตร ให้ความร่วมมือกับสำนักงานเกษตรจังหวัดนครนายก และสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองอำนาจความสะดวกในการจัดอบรมทักษะวิชาการ สำหรับการจัดอบรมทางวิชาการเกษตรโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายให้แก่เกษตรกรในพื้นที่

โครงการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรของจังหวัดนครนายก

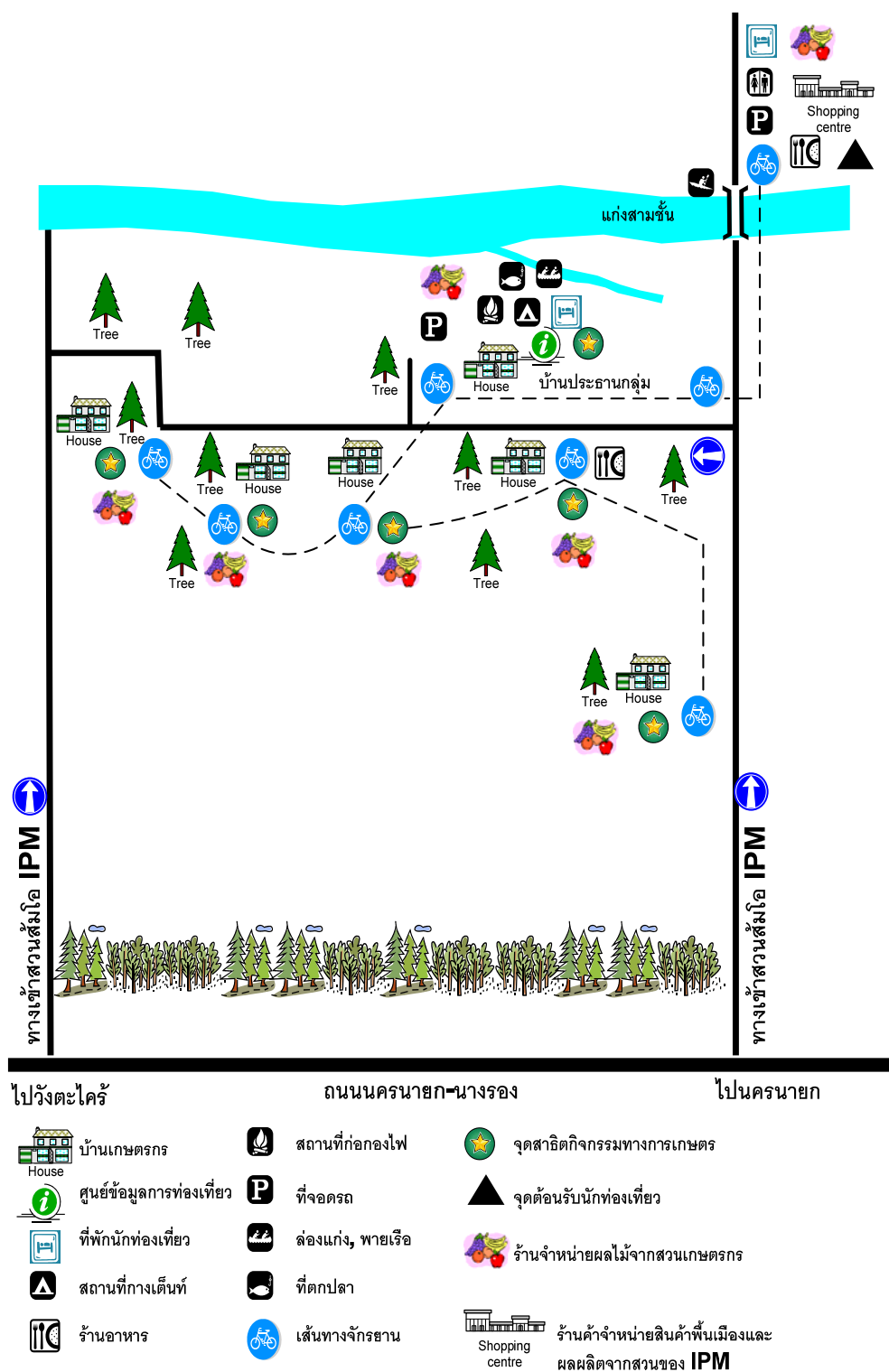
สำนักงานเกษตรจังหวัดนครนายกได้มีการดำเนินการจัดตั้งโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตรมาตั้งแต่ พ.ศ.2542 ซึ่งเริ่มจากการทำโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตรครั้งแรกในพื้นที่ตำบลเขาพระ อำเภอเมือง ซึ่งในระยะแรกการดำเนินงานของโครงการยังไม่ประสบความสำเร็จเนื่องจากเจ้าหน้าที่ของสำนักงานเกษตรอำเภอเมือง และสมาชิกที่เข้าร่วมโครงการนี้ ขาดความเข้าใจ ความรู้และทักษะในการดำเนินกิจกรรมด้านการท่องเที่ยวเชิงเกษตร และในพ.ศ. 2544-45 สำนักงานเกษตรอำเภอ

เมืองได้มีการทำโครงการในพื้นที่ ตำบลหินตั้ง เกิดจากการรวมกลุ่มของเกษตรกรในพื้นที่นี้ ซึ่งได้จัดทำโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตรทำค่านโฮมสเตย์ มีกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรในรูปแบบสวนผลไม้ และมีบริการที่พักแบบโฮมสเตย์ โดยผลการดำเนินงานของกลุ่มท่องเที่ยวเชิงเกษตรตำบลหินตั้งนี้ ได้ประสบความสำเร็จในการจัดการท่องเที่ยวเชิงเกษตรในระดับหนึ่ง

ต่อมา พ.ศ. 2547 สำนักงานเกษตรอำเภอเมือง ได้ขยายพื้นที่ในการทำโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตรขึ้นในพื้นที่ ตำบลสาริกา พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นสวนผลไม้ เช่นมะปรางหวาน มะยงชิด กระท้อน ลองกอง และส้มโอที่มีชื่อเสียง มีการจัดตั้งกลุ่มของเกษตรกรเพื่อพัฒนาคุณภาพของผลผลิต และผลิตสินค้าพื้นเมืองที่มีชื่อเสียง ถือว่าเป็นจุดที่มีความโดดเด่น น่าสนใจ และมีศักยภาพที่จะสามารถพัฒนาให้เป็นพื้นที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตร เพื่อการศึกษา ดูงาน หรือการท่องเที่ยวต่อไปได้

สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองจึงได้จัดประชุมชี้แจงถึงวัตถุประสงค์โครงการให้แก่เกษตรกรในพื้นที่ และรับสมัครเกษตรกรที่มีความสนใจเข้าร่วมโครงการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร และทำการคัดเลือกกลุ่มของเกษตรกรที่มีศักยภาพสามารถพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร โดยในพื้นที่ ตำบลสาริกา มีแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่สามารถให้บริการต้อนรับนักท่องเที่ยวได้ทั้งหมด 13 แห่ง

แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรกลุ่มเกษตรกรสวนส้มโอไอพีเอ็ม ตั้งอยู่บริเวณ บ้านแก่งสามชั้น มีสมาชิกจำนวน 20 ราย มีรูปแบบกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรแบบสวนผลไม้ สามารถนำเสนอได้ดังภาพที่ 9



ภาพที่ 9 แสดงแผนที่การท่องเที่ยวเชิงเกษตรของกลุ่มเกษตรกรส้มโอไอพีเอ็ม บ้านแก่งสามชั้น
ที่มา: จากการสำรวจ

ขั้นตอนของการดำเนินโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตรตำบลสาริกา

ในการดำเนินโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตรของกลุ่มแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร บ้านแก่งสามชั้น ในพื้นที่ ตำบลสาริกา มีขั้นตอนการดำเนินการดังต่อไปนี้ (ภาพที่ 10)

1. ประชุมชี้แจงวัตถุประสงค์ของโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตร

เมื่อโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตร ได้กำหนดและรับการอนุมัติในพื้นที่ตำบลสาริกาแล้ว เจ้าหน้าที่จากสำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จะทำการเรียกประชุมเกษตรกรในพื้นที่เป้าหมายเพื่อทำการชี้แจงรายละเอียด และวัตถุประสงค์ของโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตรให้แก่เกษตรกรทราบถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับจากโครงการ และร่วมกันกำหนดข้อตกลงถึงรูปแบบลักษณะของการท่องเที่ยวเชิงเกษตรให้ตรงตามที่เกษตรกรต้องการ ซึ่งรูปแบบกิจกรรมท่องเที่ยวเชิงเกษตรของกลุ่มสวนส้มโอโอพีเอ็ม บ้านแก่งสามชั้นเป็นลักษณะแบบสวนผลไม้ ซึ่งมีกิจกรรมเดินเที่ยวชมสวน โดยมีเกษตรกรเป็นผู้นำเที่ยวสวนและให้ความรู้ทางการเกษตรด้วยตัวเอง เลือกเก็บผลไม้ในสวนตามฤดูกาล จักรยาน ล่องแก่ง และให้บริการที่พักแรมแบบโฮมสเตย์ เมื่อกำหนดข้อตกลงร่วมกันแล้ว เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรอำเภอ จะดำเนินการรับสมัครสมาชิกที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตร

2. จัดอบรมทักษะ ศึกษาดูงาน

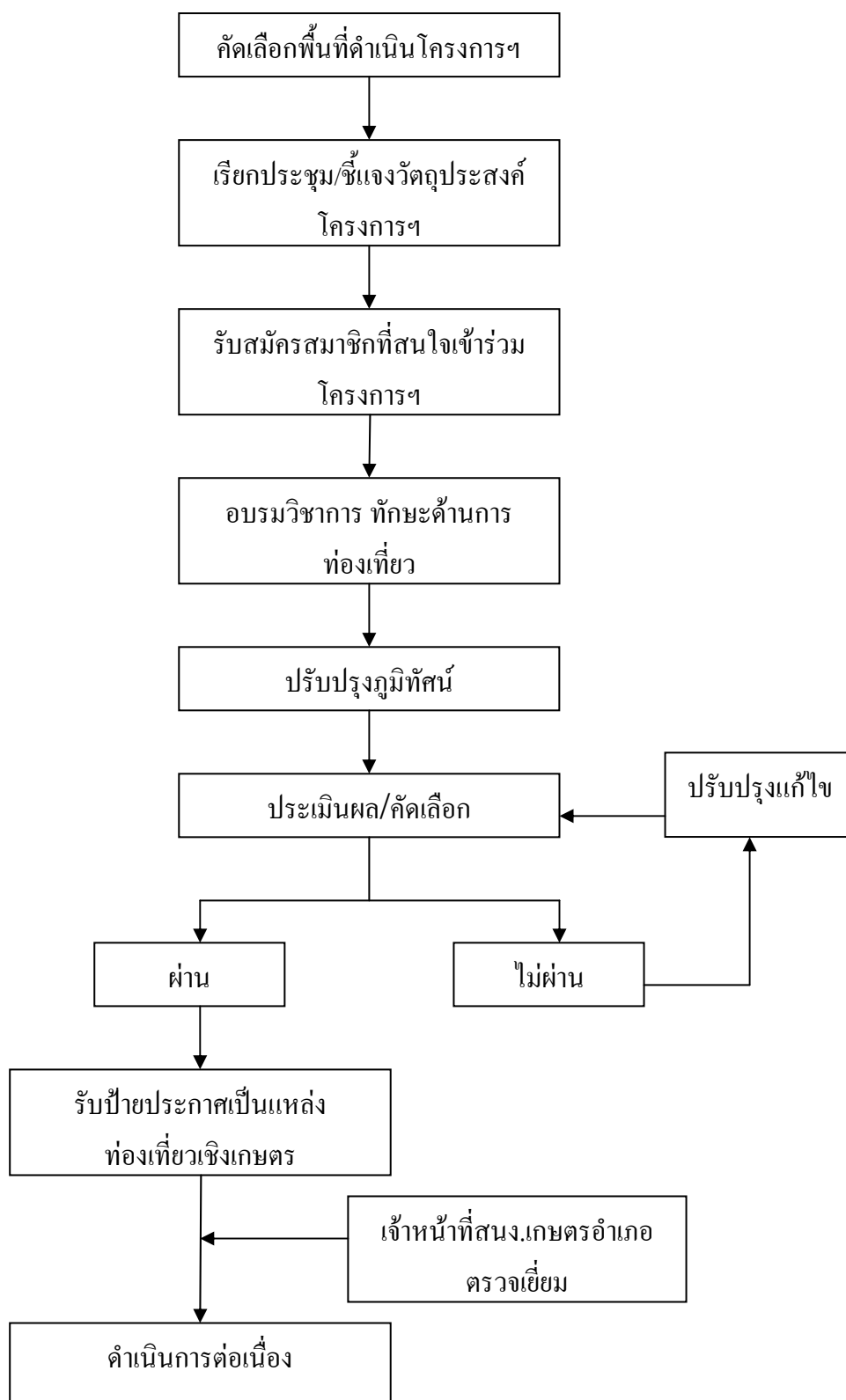
เกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตรกับสำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จะได้รับการอบรมทักษะทางด้านวิชาการ โดยให้ความรู้ ความเข้าใจในด้านการท่องเที่ยวเชิงเกษตร วิธีการต้อนรับแขก การเป็นเจ้าบ้านที่ดี การปรับปรุงบ้านเรือน และตกแต่งบริเวณโดยรอบให้มีความเป็นระเบียบสวยงาม เหมาะสำหรับการต้อนรับนักท่องเที่ยวให้แก่เกษตรกร เมื่อเกษตรกรได้รับการอบรมทักษะด้านการท่องเที่ยวแล้ว จะได้ไปศึกษาดูงานนอกสถานที่ที่มีลักษณะรูปแบบกิจกรรมการท่องเที่ยวคล้ายคลึงกับกิจกรรมที่กำลังดำเนินการอยู่ เพื่อศึกษาระบบการบริหารจัดการ แลกเปลี่ยนประสบการณ์ เพื่อนำมาปรับปรุง แก้ไขข้อบกพร่องภายในกลุ่มของเกษตรกร

3. การปรับปรุงภูมิทัศน์

เกษตรกรจะต้องทำการปรับปรุงภูมิทัศน์ทั้งภายใน ภายนอกบริเวณบ้าน เพื่อความสวยงาม สะดวกสบาย และปลอดภัยต่อนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเที่ยวชมภายในสวนของเกษตรกร ในการปรับปรุงภูมิทัศน์ขึ้นอยู่กับศักยภาพ และความเหมาะสมของเกษตรกรแต่ละราย ซึ่งเกษตรกรจะต้องทำการปรับปรุง ซ่อมแซมบ้านเรือน หรือปลูกสิ่งก่อสร้างเพิ่มเติมเช่น การปรับปรุง ทำความสะอาดบ้านเรือนให้สะอาด เป็นสัดส่วน ปรับปรุง หรือสร้างห้องน้ำ ห้องสุขาตามความเหมาะสม จัดหาที่นั่งพักสำหรับนักท่องเที่ยว ปรับปรุงถนน ทางเดินภายในสวนให้สะดวก ปลอดภัย จัดแต่งกิ่งไม้ ภายในสวนไม่ให้รกรุงรัง ปลูกไม้ดอก ไม้ประดับรอบๆ บริเวณบ้านให้สวยงาม ร่มรื่น ติดป้ายชื่อต้นไม้ต่างๆ ภายในสวนให้อ่านได้ชัดเจน (ภาพที่ 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17 และ 18)

4. การคัดเลือก และขึ้นทะเบียนสมาชิกเกษตรกรเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร

เจ้าหน้าที่จากสำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จะทำการตรวจงาน และประเมินผลงานเพื่อคัดเลือกสวนของเกษตรกรที่ได้ผ่านการบูรณาการ ปรับปรุงภูมิทัศน์ได้สวยงาม เหมาะสมและพร้อมที่จะต้อนรับนักท่องเที่ยว โดยเกษตรกรจะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินผลจากความพร้อมทางด้านสถานที่ เกษตรกรมีความเป็นผู้นำ สามารถให้ความรู้ทางด้านการเกษตร และการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ความสามารถในการต้อนรับนักท่องเที่ยว เป็นต้น หลังจากนั้นจะมีเจ้าหน้าที่จากสำนักงานเกษตรจังหวัดทำการประเมินผลงาน เกษตรกรที่ผ่านการคัดเลือกจะได้รับป้ายประกาศเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร สามารถให้บริการ และต้อนรับนักท่องเที่ยวได้ (ภาพที่ 19 และ 20)



ภาพที่ 10 แสดงขั้นตอนการดำเนินโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตร



ภาพที่ 11 การปรับปรุงทางเข้าสวน



ภาพที่ 12 บ้านพัก



ภาพที่ 13 การจัดสถานที่นั่งพัก



ภาพที่ 14 ลำธารที่ติดกับสวน



ภาพที่ 15 การตัดแต่งกิ่งไม้ และตัดหญ้า



ภาพที่ 16 การจัดตกแต่งสวน



ภาพที่ 17 ถนนเข้าบริเวณสวน



ภาพที่ 18 การปลูกไม้ดอกบริเวณรอบ ๆ



ภาพที่ 19 ป้ายชื่อกลุ่มเกษตรกรสวนส้มโอไอพีเอ็มบ้านแก่งสามชั้น



ภาพที่ 20 ตัวอย่างป้ายแสดงรายชื่อสมาชิกโครงการ

รูปแบบการท่องเที่ยวเชิงเกษตรของสวนส้มโอไอพีเอ็ม บ้านแก่งสามชั้น

รูปแบบการท่องเที่ยวเชิงเกษตรของสวนส้มโอไอพีเอ็มบ้านแก่งสามชั้น อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ ตามลักษณะกิจกรรม ดังนี้

1. การท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่จัดภายในสวนส้มโอ

มีลักษณะเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับผลผลิตภายในสวนส้มโอ เช่น

1.1 การให้นักท่องเที่ยวเข้าชมสวนและเก็บผลส้มโอได้ตนเอง นักท่องเที่ยวสามารถเลือกเก็บผลส้มโอด้วยตนเองภายในสวน เป็นการขายผลส้มโอสด โดยคิดค่าส้มโอตามราคาขายปลีก (ภาพที่ 21 และ 22)

1.2 การสาธิตเกี่ยวกับการขยายพันธุ์พืช เป็นการสาธิตเทคนิควิธีการปลูก การขยายพันธุ์ การดูแลรักษาต้นส้มโอ รวมไปถึงการเก็บเกี่ยวผลผลิตส้มโอของเกษตรกรให้แก่ นักท่องเที่ยวชม ทำให้นักท่องเที่ยวได้รับความรู้จากเกษตรกรโดยตรงและสามารถเห็นวิธีการทำงานจริงของเกษตรกร โดยอาจมีการให้นักท่องเที่ยวได้ทดลองทำการขยายพันธุ์กิ่งส้มโอด้วยตนเอง และรวมไปถึงมีการขายกิ่งพันธุ์ส้มโอให้แก่ นักท่องเที่ยว

1.3 การแปรรูปผลผลิตส้มโอและผลผลิตอื่นๆ ที่มีภายในสวน ผลผลิตส้มโอและผลผลิตอื่นๆ ที่มีภายในสวนของเกษตรกร สามารถนำไปทำการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้ เช่น การนำไปประกอบอาหาร หรืออาหารว่าง ขนมขบเคี้ยวต่างๆ เป็นต้น ซึ่งเกษตรกรสามารถนำผลิตภัณฑ์แปรรูปต่างๆ เหล่านี้มาบริการให้แก่ นักท่องเที่ยวที่มาพักผ่อนในสวน โดยอาจมีการสาธิตวิธีการปรุงอาหาร วิธีการถนอมอาหารจากผลผลิตต่างๆ ที่มีเกษตรกรนำมาแปรรูปให้แก่ นักท่องเที่ยวได้ชม หรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปเหล่านี้ให้แก่ นักท่องเที่ยวเป็นของฝากกลับบ้าน



ภาพที่ 21 กิจกรรมเที่ยวชมสวน



ภาพที่ 22 การเลือกเก็บ และซื้อส้มโอจากต้น

2. การท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่จัดขึ้นโดยอาศัยแหล่งท่องเที่ยวตามธรรมชาติ

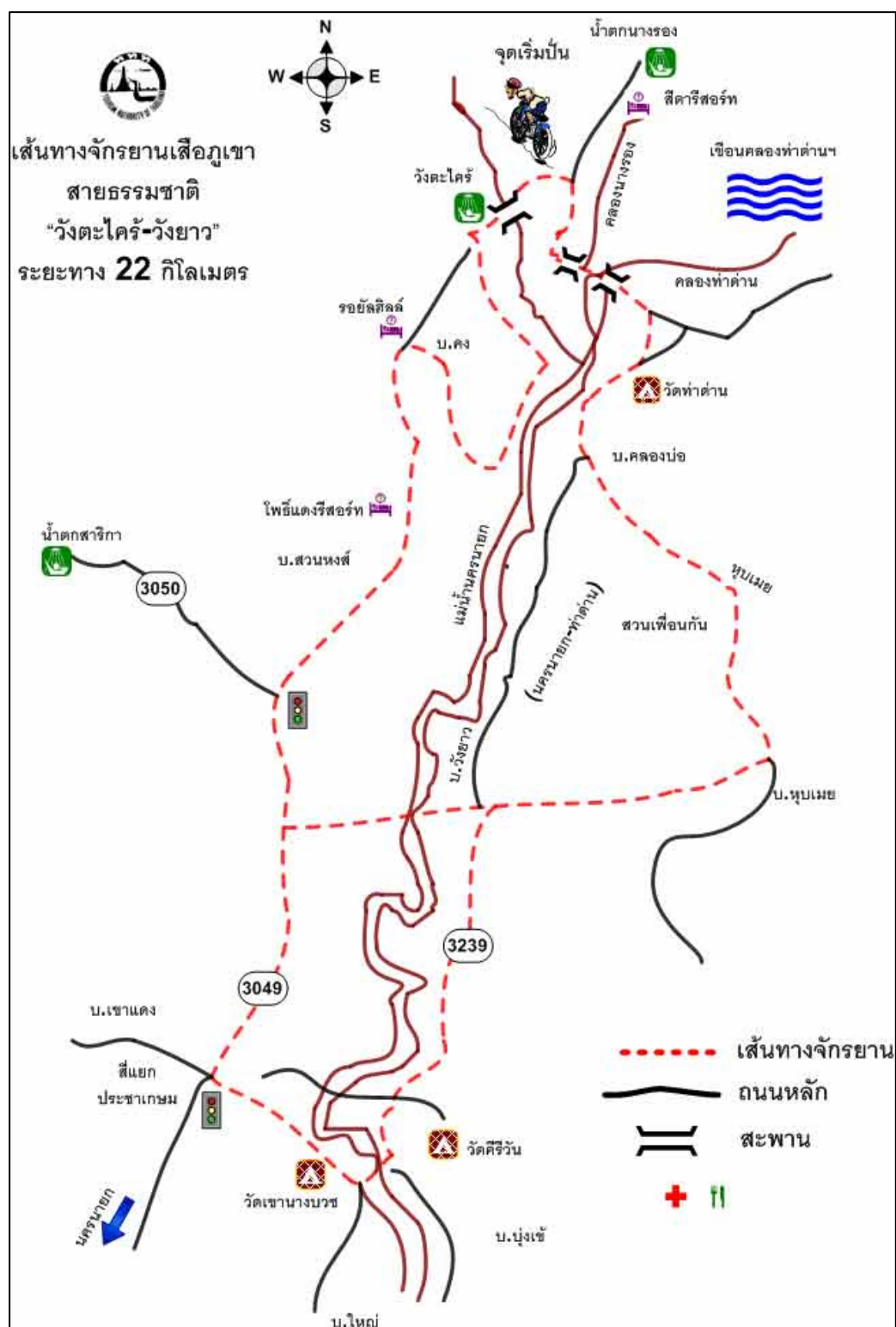
นอกจากกิจกรรมที่จัดขึ้นภายในสวนส้มโอเพียงอย่างเดียวแล้ว ยังมีกิจกรรมที่จัดขึ้นโดยอาศัยแหล่งท่องเที่ยวตามธรรมชาติและสถานที่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวในบริเวณใกล้เคียง เช่น ลำธาร น้ำตก ภูเขา และเขื่อนขุนด่านปราการชล เป็นต้น ซึ่งจะมีการจัดกิจกรรมท่องเที่ยวให้นักท่องเที่ยวได้สามารถเลือกทำกิจกรรมต่างๆ ได้อย่างหลากหลาย นอกเหนือจากกิจกรรมทางการเกษตรภายในสวนของเกษตรกร อาทิเช่น นักท่องเที่ยวสามารถกางเต็นท์พักแรมกลางแจ้งตามสถานที่ที่กำหนดไว้แทนการพักแรมในบ้านพักแรมของเกษตรกร หรือการพายเรือ ล่องแก่ง ชมน้ำตก จักรยานชมธรรมชาติรวมถึงชีวิตความเป็นอยู่ของชาวบ้านและเกษตรกรได้อีกด้วย โดยเส้นทางจักรยานอาจมีการกำหนดไว้ให้แล้ว (ภาพที่ 23) เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ นักท่องเที่ยวซึ่งนักท่องเที่ยว สามารถนำจักรยาน เรือพาย แพ หรือห่วงยาง ตลอดจนเต็นท์ที่ใช้ในการพักแรม ส่วนตัวมาเองหรือบริการให้เช่า ซึ่งเจ้าของมีไว้ให้บริการ โดยเป็นการสร้างรายได้อีกหนึ่งทางหนึ่งนอกเหนือจากการขายผลผลิตที่มีภายในสวนของเกษตรกร

รูปแบบโครงสร้างสถานที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตร สวนส้มโอไอพีเอ็ม

การท่องเที่ยวเชิงเกษตรของสวนส้มโอไอพีเอ็ม นั้น นักท่องเที่ยวสามารถเลือกช่วงเวลาของการท่องเที่ยวได้ตลอดทั้งปี ซึ่งในช่วงเวลาแต่ละเดือนจะตรงกับฤดูของการเก็บเกี่ยวผลไม้ชนิดต่างๆ สลับหมุนเวียนกันไป ทำให้นักท่องเที่ยวได้มีโอกาสที่จะเลือกเที่ยวชมสวนและซื้อหาวัตถุดิบผลไม้ชนิดต่างๆ ที่แตกต่างกันออกไปในแต่ละฤดูกาล มีผลกระทบต่อจำนวนของนักท่องเที่ยวที่เข้าชมสวนของเกษตรกรในแต่ละเดือน โดยเฉพาะช่วงที่มีผลไม้ออกสู่ตลาดมาก ทั้งนี้สามารถแบ่งฤดูกาลท่องเที่ยวออกตามฤดูกาลของผลไม้ต่างๆ ได้ดังนี้

ฤดูกาลท่องเที่ยว

เดือน กุมภาพันธ์-มีนาคม	มะขงชิด มะปรางหวาน และงานเทศกาลมะขงชิด -มะปรางหวาน
เดือน เมษายน - พฤษภาคม	มะไฟ ลองกอง มังคุด เงาะ มะม่วง
เดือน มิถุนายน - กรกฎาคม	ส้มโอ (ทะวาย) ขนุน
เดือน สิงหาคม - พฤศจิกายน	ส้มโอ (ส้มปี) และงานเทศกาลส้มโอนครนายก



ภาพที่ 23 แสดงเส้นทางจักรยานเลื้อภูเขา

ที่มา: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคกลางเขต8, 2550

ลักษณะของนักท่องเที่ยว

เนื่องจากช่วงระยะเวลาที่ผู้วิจัยได้ไปเก็บสำรวจข้อมูลในช่วงเดือนตุลาคม – มกราคม ซึ่งเกษตรกรเก็บเกี่ยวผลผลิตส้มโอเสร็จแล้ว และประสบปัญหาฝนตกติดต่อกันหลายสัปดาห์ จึงทำให้ไม่มีนักท่องเที่ยวเดินทางมายังแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรสวนส้มโอไอพีเอ็ม บ้านแก่งสามชั้นมากนัก ผู้วิจัยจึงไม่สามารถเก็บจำนวนตัวอย่างนักท่องเที่ยวได้ตามที่กำหนดได้ ผู้วิจัยจึงได้ขยายเวลาการเก็บข้อมูลนักท่องเที่ยวในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ – มีนาคม ซึ่งเป็นช่วงที่มะขงชิดให้ผลผลิตและมีนักท่องเที่ยวมาเยี่ยมชมสวนเพิ่มขึ้น ดังนั้นนักท่องเที่ยวกลุ่มตัวอย่างจึงมีจำนวน 80 ราย

ลักษณะของนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวชมสวนส้มโอไอพีเอ็มของเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างที่ได้ทำการศึกษา มีลักษณะที่แตกต่างกันออกไป โดยจากการศึกษาพบว่า โดยส่วนใหญ่แล้วนักท่องเที่ยวจะเป็นนักท่องเที่ยวเพศชาย ร้อยละ 60 และมีนักท่องเที่ยวที่เป็นนักท่องเที่ยวเพศหญิง ร้อยละ 40 ซึ่งนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่จะสมรสแล้ว คิดเป็นร้อยละ 63 และมีนักท่องเที่ยวที่ยังโสด คิดเป็นร้อยละ 37 (ตารางที่ 7) ทั้งนี้ นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวชมสวนส้มโอไอพีเอ็มโดยมากแล้วจะมีอายุเฉลี่ย 40 ปี โดยนักท่องเที่ยวที่มีอายุอยู่ในช่วงอายุระหว่าง 41-50 ปี มีสูงถึงร้อยละ 27.5 รองลงมาคือช่วงอายุระหว่าง 31 -40 ปี คิดเป็นร้อยละ 22.5 และช่วงอายุระหว่าง 51-60 ปี และต่ำกว่า 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 20 (ตารางที่ 8)

หากทำการแบ่งลักษณะของนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวชมสวนส้มโอของเกษตรกรนี้ ตามการประกอบอาชีพของนักท่องเที่ยว พบว่านักท่องเที่ยวร้อยละ 25 เป็นนักศึกษา ร้อยละ 18.75 ประกอบอาชีพเกษตรกร ร้อยละ 16.25 เป็นแม่บ้าน ร้อยละ 13.75 ประกอบอาชีพรับราชการ รัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 11.25 ประกอบอาชีพค้าขาย ธุรกิจส่วนตัว และร้อยละ 7.5 เป็นพนักงานบริษัท และข้าราชการบำนาญ (ตารางที่ 9)

รายได้ของนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวชมสวนส้มโอไอพีเอ็ม มีรายได้เฉลี่ย 8,250 บาทต่อเดือน โดยส่วนใหญ่แล้วนักท่องเที่ยวจะมีรายได้อยู่ระหว่าง 5,001- 10,000 บาท ต่อเดือน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 46.25 นักท่องเที่ยวที่มีรายได้ต่ำกว่า 5,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 20 นักท่องเที่ยวที่มีรายได้ 10,001 -15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.75 บาท ดังนั้น จะเห็นว่านักท่องเที่ยวที่มาท่องเที่ยวส่วนใหญ่มีรายได้ในระดับปานกลาง (ตารางที่ 10)

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของนักท่องเที่ยว จำแนกตามเพศและสถานภาพ

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เพศ	80	100.00
- ชาย	48	60.00
- หญิง	32	40.00
2. สถานภาพ	80	100.00
- โสด	29	37.00
- สมรส	51	63.00

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 8 แสดงจำนวน และร้อยละของนักท่องเที่ยว จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30 ปี	16	20.00
31 – 40 ปี	18	22.50
41- 50 ปี	22	27.50
51 – 60 ปี	16	20.00
มากกว่า 60 ปี	8	10.00
รวม	80	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของนักท่องเที่ยว จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
นักเรียน/นักศึกษา	20	25.00
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	11	13.75
ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว	9	11.25
พนักงานบริษัทเอกชน	6	7.50
เกษตรกร	15	18.75
ข้าราชการบำนาญ	6	7.50
แม่บ้าน	13	16.25
รวม	80	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

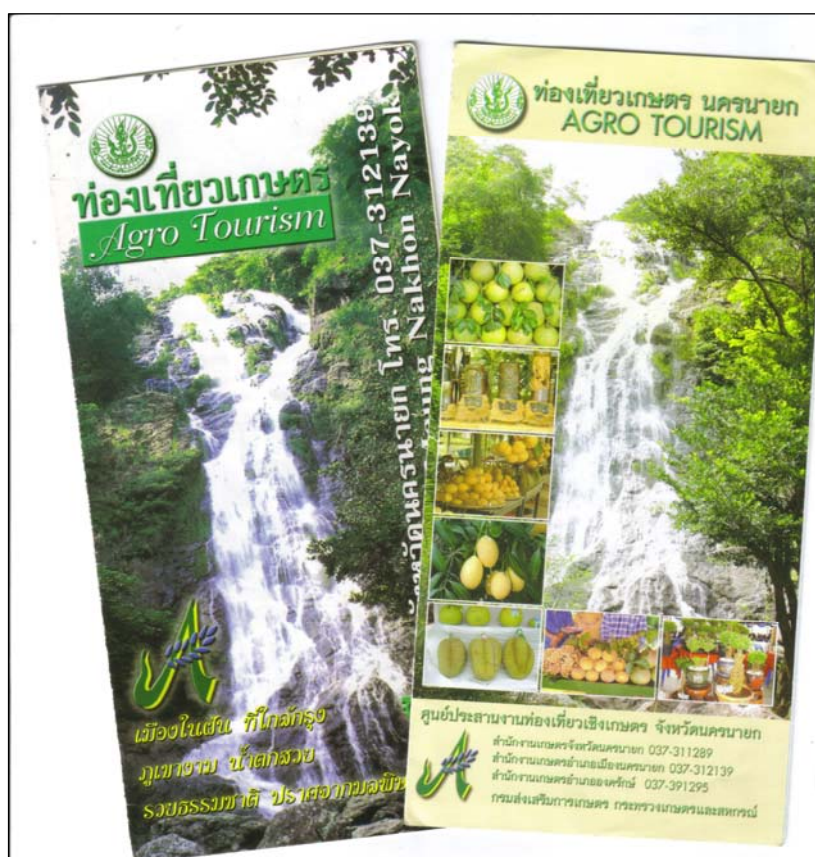
ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของนักท่องเที่ยว จำแนกตามระดับรายได้

รายได้	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 5,000 บาท	16	20.00
5,001- 10,000 บาท	37	46.25
10,001 -15,000 บาท	15	18.75
15,001- 20,000 บาท	8	10.00
มากกว่า 20,001 บาท	4	8.00
รวม	80	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

นักท่องเที่ยวที่มาท่องเที่ยวที่สวนส้มโอไอพีเอ็มของเกษตรกรตัวอย่างนี้ โดยมากแล้วจะนิยมเดินทางมาเป็นหมู่คณะ เฉลี่ยกลุ่มหนึ่งประมาณ 10 คน ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลักในการท่องเที่ยวที่แตกต่างกันออกไป โดยสามารถสรุปวัตถุประสงค์ของการท่องเที่ยวได้ดังนี้คือ เพื่อเป็นการศึกษาดูงาน ทำให้กลุ่มนักท่องเที่ยวได้รับความรู้ต่างๆ เพิ่มเติม โดยสามารถคิดเป็นร้อยละ 90 ของการท่องเที่ยวของกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวชมสวนส้มโอ หรือเพื่อซื้อผลผลิตทางการเกษตรต่างๆ ของเกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 3 และการท่องเที่ยวเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจ คิดเป็นร้อยละ 7

นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวชมสวนส้มโอโอพีเอ็มนั้น โดยมากแล้วจะได้รับทราบข้อมูลการท่องเที่ยวมาจากการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อต่างๆ ดังนี้ สื่อประเภทหนังสือพิมพ์และวารสาร ร้อยละ 38.9 ทราบจากคำบอกเล่าของญาติมิตร ร้อยละ 22.20 ทราบจากการประชาสัมพันธ์ของสำนักงานเกษตรจังหวัดนครนายก ทางอินเทอร์เน็ต (Internet) และแผ่นพับ/ เอกสารการท่องเที่ยว (ภาพที่ 24) คิดเป็นร้อยละ 11.1



ภาพที่ 24 แผ่นพับข้อมูลการท่องเที่ยวเชิงเกษตร

ในการท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวจะเสียค่าใช้จ่ายในการท่องเที่ยวเฉลี่ย 960 บาท ต่อคน โดยค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะเป็นค่าอาหารซึ่งคิดเป็น ร้อยละ 11.5 ค่าเดินทางคิดเป็นร้อยละ 23.08 และค่าซื้อสินค้าต่างๆ เพื่อเป็นของฝาก คิดเป็นร้อยละ 34.61 และค่าที่พัก คิดเป็นร้อยละ 34.61

การตลาดของส้มโอไอพีเอ็ม บ้านแก่งสามชั้น จังหวัดนครนายก

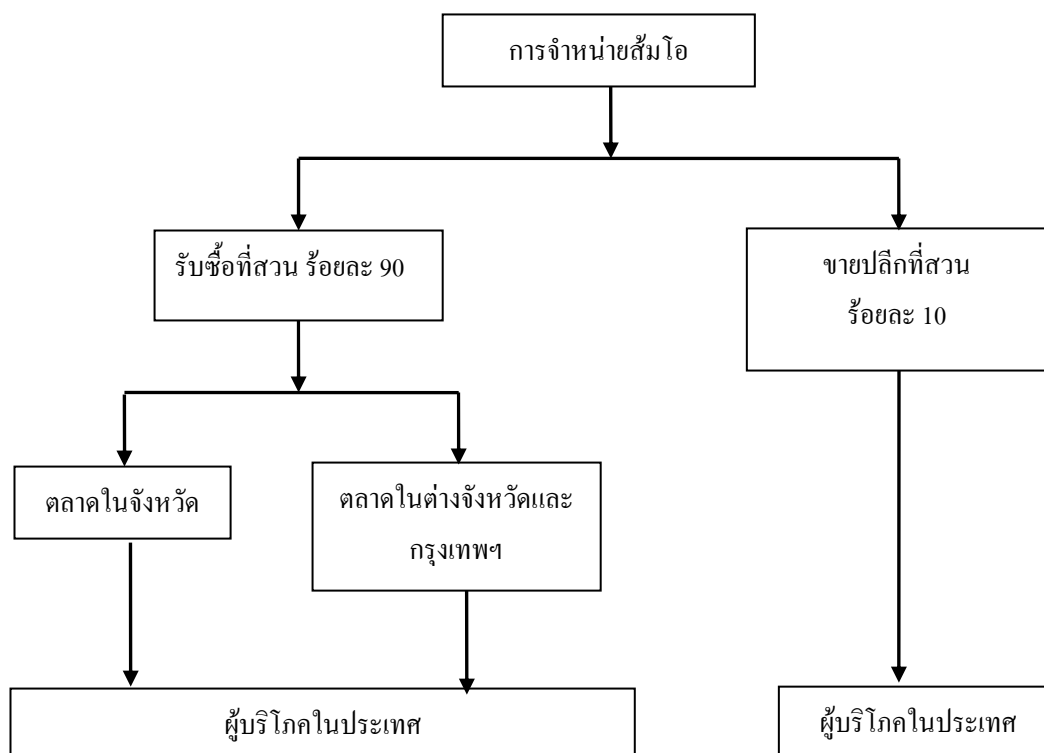
จากการศึกษาสามารถแบ่งการวิเคราะห์ตลาดออกเป็น 2 ส่วน คือ การตลาดของส้มโอไอพีเอ็ม และการตลาดของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรสวนส้มโอไอพีเอ็ม บ้านแก่งสามชั้น มีรายละเอียดดังนี้

การตลาดของส้มโอไอพีเอ็ม

การจัดจำหน่ายในพื้นที่ที่ทำการศึกษา

ลักษณะตลาดส้มโอในอำเภอเมือง จังหวัดนครนายก ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้บริโภค ส้มโอที่ส่วนใหญ่มีกนิยม บริโภคเป็นผลสด ดังนั้นผลผลิตส้มโอของเกษตรกรจึงเน้นจำหน่ายเป็นผลสด แม้จะมีการทำการแปรรูปผลผลิตส้มโอเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆเพื่อจำหน่ายแล้วก็ตาม แต่ยังไม่เป็นที่นิยมมากนัก ดังนั้นเมื่อถึงเวลาในช่วงเดือนสิงหาคม ถึงเดือน กันยายน เกษตรกรจะทำการเก็บผลผลิตส้มโอ (ส้มปี) ออกสู่ตลาดทันที

จากการสอบถามถึงการจำหน่ายผลผลิตส้มโอ จากเกษตรกรตัวอย่างทั้งหมด 16 ราย พบว่า เกษตรกรตัวอย่างทั้งหมด มีลักษณะวิธีการจำหน่ายส้มโอออกเป็น 2 ช่องทางด้วยกัน (ภาพที่ 25) คือ หนึ่งจำหน่ายให้แก่พ่อค้าหรือผู้รวบรวมที่มารับซื้อผลผลิตส้มโอถึงสวน และสองการจำหน่ายปลีก อยู่ที่บ้านของเกษตรกรเอง ในการจำหน่ายให้กับพ่อค้าหรือผู้รวบรวมที่มารับซื้อถึงสวน คิดเป็นร้อยละ 90 ของผลผลิตส้มโอที่ได้ทั้งหมด หลังจากนั้น พ่อค้าหรือผู้รวบรวมจะนำผลผลิตส้มโอที่รับซื้อไปขายยังตลาดภายในจังหวัด และอีกส่วนหนึ่งจะนำไปขายยังตลาดต่างจังหวัดและตลาดในกรุงเทพฯ



ภาพที่ 25 วิธีการตลาดของการจำหน่ายส้มโอ

ที่มา: จากการสำรวจ

ในส่วนของการจำหน่ายผลผลิตส้มโอ เกษตรกรจะจำหน่ายปลีกอยู่ที่สวนของตนเองให้กับนักท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่มาเที่ยวชมสวนของเกษตรกร จากการเข้าร่วมโครงการแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรของจังหวัดนครนายก และรวมไปถึงจำหน่ายที่แผงเช่าขายผลไม้ของเกษตรกรที่บริเวณน้ำตกวังตะไคร้และน้ำตกนางรอง ซึ่งจะคิดเป็นร้อยละ 10 ของผลผลิตส้มโอที่ได้ (ตารางที่ 11)

ตารางที่ 11 ลักษณะวิธีการจำหน่ายส้มโอของเกษตรกร ปี 2548

วิธีการจำหน่าย	จำนวนเกษตรกรตัวอย่าง	สัดส่วนการจำหน่าย(ร้อยละ)
พ่อค้ามารับซื้อที่สวน	16 (100.00)	90
เกษตรกรจำหน่ายเอง	16 (100.00)	10

หมายเหตุ: ค่าในวงเล็บเป็นค่าร้อยละ

ที่มา: จากสำรวจ

สำหรับการกำหนดราคาส้มโอที่เกษตรกรจะได้รับ ขึ้นอยู่กับคุณภาพและขนาดของส้มโอ ซึ่งพ่อค้าหรือผู้รวบรวมที่มาซื้อที่สวนจะเป็นผู้ทำการกำหนดราคาของส้มโอนั้น โดยเป็นการกำหนดราคารับซื้อแบบเหมาสวน ซึ่งการกำหนดราคานี้ขึ้นอยู่กับปริมาณและคุณภาพของส้มโอในแต่ละปีการผลิต ส่วนวิธีการจำหน่ายปลีกที่เกษตรกรนำไปจำหน่ายเอง เกษตรกรจะจำหน่ายส้มโอเป็นผล ซึ่งการกำหนดราคาส้มโอจะขึ้นอยู่กับขนาดของผลส้มโอ โดยมีการแบ่งขนาดของผลส้มโอออกเป็น 3 ขนาดด้วยกัน คือ ส้มโอเบอร์ 1 เป็นส้มโอที่มีขนาดเส้นรอบวงตั้งแต่ 17 นิ้ว ขึ้นไป ส้มโอเบอร์ 2 เป็นส้มโอที่มีขนาดเส้นรอบวงตั้งแต่ 16 นิ้วขึ้นไป แต่ไม่ถึง 17 นิ้ว และ ส้มโอเบอร์ 3 เป็นส้มโอที่มีขนาดเส้นรอบวงตั้งแต่ 15 นิ้ว ขึ้นไปแต่ไม่ถึง 16 นิ้ว ซึ่งส้มโอขนาดเบอร์ 1 จะขายได้ราคาสูงที่สุด และส้มโอขนาดเล็กลงมาจะขายได้ถูกกว่าตามลำดับ ในช่วงที่ได้ทำการสำรวจนั้น เกษตรกรสามารถขายส้มโอ (ส้มปี) ขนาดเบอร์ 1 ในราคาผลละ 45 บาท ขนาดเบอร์ 2 ในราคาผลละ 25 บาท และเบอร์ 3 ขายได้ในราคาผลละ 15 บาท ส่วนราคาของส้มโอทวาย ขนาดเบอร์ 1 เกษตรกรสามารถขายได้ในราคาผลละ 25 บาท และส้มโอทวาย ขนาดเบอร์ 2 ขายได้ในราคาผลละ 15 บาท และส้มโอทวาย ขนาดเบอร์ 3 ขายได้ ในราคาผลละ 10 บาท

สภาพปัญหาและอุปสรรคของการทำสวนส้มโอโอพีเอ็ม

จากการสำรวจและความคิดเห็นของเกษตรกรกลุ่มตัวอย่าง ทำให้สามารถสรุปปัญหาทางการผลิตและการตลาดได้ดังนี้ (ตารางที่ 12)

ปัญหาทางการผลิต

ปัญหาทางการผลิตที่สำคัญที่สุดของเกษตรกร คือ การระบาดของโรคและแมลงศัตรูส้มโอ มีจำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 93.75 ของการเกษตรตัวอย่างทั้งหมด เนื่องจากขณะที่ทำการเก็บข้อมูล พบว่า ส้มโอเป็นโรคขี้เหล็ก ซึ่งทางเกษตรจังหวัดยังไม่สามารถวิเคราะห์ปัญหาและหาหนทางแก้ไขได้ จึงสร้างความเสียหายให้แก่เกษตรกรอย่างมาก

ปัญหาทางการผลิตที่สำคัญรองลงมา คือ ราคาปัจจัยการผลิตมีราคาแพง มีจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.5 ของเกษตรกรตัวอย่างทั้งหมด โดยปัจจัยการผลิตที่พบว่ามีราคาแพงคือ ปุ๋ยเคมี สารเคมีกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช บางชนิดที่จำเป็นต่อการทำสวนส้มโอ และน้ำมันเชื้อเพลิง

ปัญหาทางการผลิตที่สำคัญที่พบมาก ต่อมาคือ ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการทำกิจกรรมต่างๆในสวน มี 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.25 ของเกษตรกรตัวอย่างทั้งหมด เนื่องมาจากแรงงานในพื้นที่หายากและมีอัตราจ้างที่สูง และปัญหาทางการผลิตที่พบสุดท้าย คือ ปัญหาขาดแคลนเงินทุนจำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.75 ของเกษตรกรตัวอย่างทั้งหมด โดยเกษตรกรต้องกู้เงินมาเป็นค่าใช้จ่ายในการลงทุนเพิ่มเติมเพื่อใช้ในการซื้อปัจจัยทางการผลิตต่างๆ อาทิเช่น ปุ๋ยเคมี สารเคมีกำจัดศัตรูพืช เป็นต้น

ปัญหาด้านการตลาด

ปัญหาด้านการตลาดที่สำคัญของเกษตรกรของเกษตรกร คือ ปัญหาด้านการจำหน่ายผลผลิต ซึ่งมีเกษตรกร จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 50 (ตารางที่ 12) ของเกษตรกรตัวอย่างทั้งหมด กล่าวคือ ผลผลิตส้มโอที่เกษตรกรกลุ่มสวนส้มโอไอพีเอ็ม ปลูกได้นั้น จะมีลักษณะของผิวส้มโอที่ไม่เรียบเนียนสวย เนื่องจากไม่ได้ใช้สารเคมีเพื่อกำจัดแมลงที่เข้าทำลายผิวของส้มโอ จึงทำให้ไม่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคมากนัก ถึงแม้ว่า ความต้องการการบริโภคผักผลไม้ปลอดสารเคมี จะมีมากแต่ช่องทางการจัดจำหน่ายหรือตลาดส้มโอปลอดสารเคมียังไม่กว้างมากนัก

ปัญหาที่มีความสำคัญในลำดับรองลง คือ ปัญหาราคาของส้มโอ มีจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25 ของเกษตรกรทั้งหมด กล่าวคือ เกษตรกรมีปัญหการถูกกดราคาจากพ่อค้าหรือผู้รวบรวมที่รับซื้อผลผลิตส้มโอถึงสวน เนื่องจากคุณภาพของส้มโอที่ไม่ดีเท่าที่ควร กล่าวคือ ผิวของส้มโอที่ไม่สวย มีรอยตำหนิ เป็นต้น จึงทำให้เกษตรกรขายผลผลิตส้มโอได้ตามราคาที่พ่อค้าเสนอราคาให้แก่เกษตรกร

ตารางที่ 12 สภาพปัญหาทางการผลิตและการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอ ปี 2548

(หน่วย: ราย)

รายการ	จำนวนเกษตรกร	ร้อยละ
ปัญหาด้านปัจจัยการผลิต		
ปัญหาโรคและแมลงทำลาย	15	93.75
ปัจจัยการผลิตมีราคาแพง	6	37.50
ขาดแคลนแรงงาน	5	31.25
ขาดแคลนเงินทุน	3	18.75
ปัญหาด้านการตลาด		
การจำหน่ายผลผลิต	8	50
การถูกกดราคาราคาพ่อค้าหรือผู้รวบรวม	4	25

ที่มา: จากการสำรวจ

การวิเคราะห์ศักยภาพการตลาดของการท่องเที่ยวเชิงเกษตร

การวิเคราะห์การตลาดของการท่องเที่ยวเชิงเกษตรสวนส้มโอไอพีเอ็ม

จากการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถาม ระดับความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว ที่มาเที่ยวชม เพื่อวิเคราะห์ด้านการตลาด (4 P's principle) ได้ผลดังนี้ (ตารางที่ 13)

1. ด้านสถานที่ (Place)

พบว่าได้รับเกณฑ์ระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับ “พอใจปานกลาง” เกษตรกรจำเป็นต้องปรับปรุงในเรื่องของการติดตั้งป้ายบอกเส้นทางเพื่อระบุตำแหน่งที่ตั้งของสวนให้ชัดเจน รวมทั้งป้ายแสดงชื่อพันธุ์ไม้ต่างๆ ภายในสวน เนื่องจากมีจำนวนไม่มากพอและไม่สามารถให้ข้อมูลการศึกษาที่ละเอียดครบถ้วน เกษตรกรควรต้องมีการปลูกไม้ดอกไม้ประดับบริเวณบ้านพัก และการปรับปรุงดูแลสภาพแวดล้อมบริเวณบ้านพักให้มีความสวยงามมากขึ้น

2. ด้านการบริการ/ ผลผลิตทางการเกษตร (Products)

พบว่าได้รับเกณฑ์ระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับ “พอใจปานกลาง” เกษตรกรต้องปรับปรุงด้านการบริการในส่วนของกิจกรรมต่างๆ ให้มีความหลากหลาย และน่าสนใจให้มากยิ่งขึ้น ในส่วนของการให้บริการที่พักค้างแรมพบว่านักท่องเที่ยวไม่นิยมพักแรมที่สวนของเกษตรกร เนื่องจากนักท่องเที่ยวนิยมเข้าพักค้างแรมที่โรงแรมหรือรีสอร์ทอื่นๆ ที่มีความสะดวกสบายและสวยงามมากกว่า จึงทำให้การพักแรมแบบโฮมสเตย์ไม่ได้รับความนิยมและไม่เป็นที่สนใจของนักท่องเที่ยวเท่าใดนัก

3. ด้านราคา (Price)

พบว่ามีเกณฑ์ระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับ “พอใจปานกลาง” ซึ่งราคาของส้มโอ และราคาผลผลิตทางการเกษตรอื่นๆ ภายในสวน เกษตรกรจะขายให้แก่นักท่องเที่ยวในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่ขายอยู่ตามท้องตลาดทั่วไป

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

พบว่ามีเกณฑ์ระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับ “พอใจน้อย” เนื่องจากมีการประชาสัมพันธ์ด้านการท่องเที่ยวมีไม่มากเท่าที่ควร ซึ่งกลุ่มนักท่องเที่ยวส่วนมากได้รับข้อมูลจากการบอกกล่าวของทางญาติมิตร และทางหนังสือพิมพ์/ วารสาร เป็นส่วนใหญ่ และกลุ่มผู้ศึกษาดูงานนั้นจะได้รับข้อมูลข่าวสารจากสำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดนครนายก

ตารางที่ 13 เกณฑ์วัดความพึงพอใจต่อแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร สวนส้มโอไอพีเอ็ม ปี 2549

ประเภท	รายละเอียดของคำถาม	คะแนนเฉลี่ย	ระดับความพอใจ
1. ด้านสถานที่ (Place)	1. การจัดสถานที่ให้มีความสะอาด เรียบร้อย สวยงาม	3.9	ปานกลาง
	2. เส้นทางเที่ยวชมที่สะดวก ปลอดภัย	3.9	ปานกลาง
	3. มีการจัดที่นั่งพักผ่อนอย่างเหมาะสม	3.0	ปานกลาง
	4.การจัดที่นั่งพักผ่อนอย่างเหมาะสม	2.7	ปานกลาง
	5. การจัดที่พักแรมไว้บริการมีความสะอาด เรียบร้อยและเพียงพอ	3.1	ปานกลาง
	6. มีห้องน้ำ- ห้องสุขาไว้บริการ ที่มีความ สะอาดและเพียงพอ	3.3	ปานกลาง
	เฉลี่ย	3.31	ปานกลาง
2. ด้านการบริการ/ ผลผลิตทางการเกษตร (Products)	1. เจ้าหน้าที่มีความรู้ ความสามารถในการนำเที่ยวชมสถานที่	3.9	ปานกลาง
	2. ได้รับสาระความรู้ทางเกษตรและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้	4.1	ปานกลาง
	3. มีกิจกรรมในการเที่ยวชมที่หลากหลาย และน่าสนใจ	3.3	ปานกลาง
	4. เอกสาร แผ่นพับ คู่มือการท่องเที่ยวที่น่าสนใจ และให้ความรู้ได้เป็นอย่างดี	3.2	ปานกลาง
	5. ผลิตในสวนมีคุณภาพสด สะอาด และปลอดภัย	3.9	ปานกลาง
	6. มีอาหารและเครื่องดื่มไว้ให้บริการและมีความสะอาด	3.4	ปานกลาง
	เฉลี่ย	3.63	ปานกลาง

ตารางที่ 13 (ต่อ)

ประเภท	รายละเอียดของคำถาม	คะแนนเฉลี่ย	ระดับความพอใจ
3. ด้านราคา (Price)	1. ค่าบริการเข้าชมแหล่งท่องเที่ยวมีราคาเหมาะสม	3.1	ปานกลาง
	2. ค่าบริการห้องพักแรมมีราคาเหมาะสม	3.0	ปานกลาง
	3. ค่าบริการผู้นำชมแหล่งท่องเที่ยวมีราคาเหมาะสม	3.1	ปานกลาง
	4. ค่าอาหารและเครื่องดื่มมีราคาเหมาะสม	3.3	ปานกลาง
	5. ผลผลิตทางการเกษตรมีราคาเหมาะสม	3.5	ปานกลาง
	เฉลี่ย	3.31	ปานกลาง
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)	1. มีศูนย์บริการนักท่องเที่ยวเชิงเกษตร (สำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดนครนายก) ให้ข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งท่องเที่ยวได้อย่างชัดเจน	3.2	ปานกลาง
	2. ได้รับทราบการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ แหล่งท่องเที่ยวจากสื่อประเภท หนังสือพิมพ์ วารสารการท่องเที่ยว	3.0	ปานกลาง
	3. ได้รับทราบการโฆษณา ประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวจากสื่อประเภทโทรทัศน์/ วิทยุ	2.4	น้อย
	4. ได้รับทราบการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ แหล่งท่องเที่ยวทางอินเทอร์เน็ต (Internet)	2.2	น้อย
	เฉลี่ย	2.7	น้อย

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

การวิเคราะห์ SWOT

เพื่อให้มีความมั่นใจว่าโครงการสามารถทำการแข่งขันกับผู้อื่นจึงต้องทำการวิเคราะห์ ศักยภาพการตลาด (SWOT Analysis) ของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรสวนส้มโอไอพีเอ็ม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 14)

จุดแข็งด้านการท่องเที่ยว (Strengths)

1. การปลูกส้มโอด้วยวิธีเกษตรแบบไอพีเอ็ม เนื่องจากการวิธีการปลูก ดูแลสวนผลไม้ของ เกษตรกรเป็นแบบเกษตรผสมผสาน ที่เน้นใช้วิถีทางธรรมชาติ จึงมีลักษณะเฉพาะ สามารถเป็นจุด สาธิตถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตร เหมาะสำหรับการศึกษาดูงานของเกษตรกร และนักท่องเที่ยวที่ มีความสนใจ (S1)
2. สวนผลไม้มีความหลากหลายพันธุ์ จึงมีผลผลิตออกตามฤดูกาล หมุนเวียนตลอดทั้งปี อาทิเช่น ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์- เมษายน จะเป็นฤดูกาลของมะยงชิด มะปรางหวาน มะม่วง ในช่วงเดือนเมษายน- พฤษภาคม จะเป็นฤดูกาลของเงาะ ทุเรียน มังคุด และในช่วงเดือนกันยายน- ธันวาคม จะเป็นฤดูกาลของส้มโอ จึงทำให้นักท่องเที่ยวสามารถเลือกซื้อผลไม้ และนักท่องเที่ยว สามารถกลับมาเที่ยวชมสวนได้ตลอดทุกช่วงฤดู (S2)
3. กิจกรรมการเลือกชม และซื้อผลไม้ปลอดสารเคมี ในสวน นักท่องเที่ยวสามารถเลือกชม และซื้อผลไม้ได้ด้วยตนเอง ทำให้นักท่องเที่ยวได้ผลไม้ที่สด และมีคุณภาพ และสามารถซื้อได้ใน ราคาถูกกว่าท้องตลาด (S3)
4. ใกล้สถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงได้แก่ น้ำตกนางรอง น้ำตกสาริกา วังตะไคร้ และเขื่อนขุนด่านปราการชล เป็นต้น นอกจากการท่องเที่ยวเชิงเกษตรแล้ว นักท่องเที่ยวสามารถ เดินทางไปเที่ยวชมสถานที่ท่องเที่ยวทางธรรมชาติ และสถานที่ที่มีชื่อเสียงอื่น ๆ ได้สะดวก เนื่องจาก อยู่ในเส้นทางการเดินทาง และนักท่องเที่ยวสามารถเลือกทำกิจกรรมต่าง ๆ ตามความสนใจ (S4)
5. ภายในสวนมีบรรยากาศที่สงบ ร่มรื่น และเย็นสบาย เหมาะสำหรับนักท่องเที่ยวที่ ต้องการพักผ่อนแบบใกล้ชิดธรรมชาติ สูดอากาศบริสุทธิ์ (S5)

จุดอ่อนด้านการท่องเที่ยว (Weaknesses)

1. ขาดความพร้อมในการให้การต้อนรับนักท่องเที่ยวอย่างเป็นระบบ เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่มีอาชีพเสริม เช่น รับจ้างทั่วไป ขายผลไม้ที่แผงของเกษตรกรเอง และเกษตรกรยังขาดความเชื่อมั่นในการให้การต้อนรับนักท่องเที่ยว (W1)

2. การปรับปรุงสภาพแวดล้อม จากการสำรวจพบว่าเกษตรกรยังให้การตกแต่งบริเวณโดยรอบในสวนยังไม่เรียบร้อย และสวยงาม รวมทั้งการจัดเตรียมบ้านพักเพื่อให้นักท่องเที่ยวใช้พักแรมยังไม่เรียบร้อยและเหมาะสม (W2)

3. ป้ายบอกทางมีไม่ชัดเจน พบว่าป้ายชี้ทาง และป้ายชื่อแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรมีไม่ชัดเจน เนื่องจากสถานที่ตั้งของสวนอยู่ด้านในและลึก อาจทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความสับสนและไม่สะดวกในการเดินทาง (W3)

4. ขาดความเข้มแข็งในการรวมกลุ่มและการประสานงานกันระหว่างกลุ่มเกษตรกรสวนส้มโอ ไอพีเอ็ม กับกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวในแง่สามชั้น พบว่ากลุ่มสมาชิกเกษตรกรสวนส้มโอ ไอพีเอ็มที่ได้เข้าร่วมโครงการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรมีรวมกลุ่มกัน เพื่อสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวไม่ชัดเจนมากนัก ขาดการประสานงานระหว่างสมาชิก ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวชมไม่กระจายไปยังสมาชิกอย่างทั่วถึง (W4)

5. การประชาสัมพันธ์ด้านการท่องเที่ยวเชิงเกษตร พบว่านักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เป็นกลุ่มศึกษาดูงาน ซึ่งได้รับการติดต่อจากศูนย์ประสานงานการท่องเที่ยวเชิงเกษตร สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองนครนายก หากต้องการประชาสัมพันธ์ให้นักท่องเที่ยวทั่วไป ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายใหญ่ จำเป็นจะต้องให้การประชาสัมพันธ์ผ่านทางหน่วยงานอื่นให้มากขึ้น (W5)

โอกาสด้านการท่องเที่ยว (Opportunities)

1. กลุ่มสมาชิกสนใจ เข้าร่วมโครงการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรมากขึ้น เนื่องจากมีเกษตรกรสวนส้มโอ ไอพีเอ็มกลุ่มอื่นๆ เช่นเกษตรกรกลุ่มปรับปรุงคุณภาพส้มโอ เขามดคำ ให้ความ

สนในเข้าร่วมโครงการฯ จึงเป็นโอกาสในการพัฒนาเครือข่ายการท่องเที่ยวเชิงเกษตรให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น (O1)

2. กระแสความนิยมด้านการท่องเที่ยวเชิงเกษตร มีโอกาสที่จะเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่มีเพิ่มขึ้น (O2)

3. การสร้างเขื่อนขุนด่านปราการชลทำให้มีปริมาณน้ำมากขึ้น สภาพอากาศจึงมีความชุ่มชื้นมากขึ้น อีกทั้งยังสามารถส่งน้ำมายังบริเวณพื้นที่ได้เขื่อน ทำให้มีกิจกรรมการล่องแก่ง และล่องเรือยาง ที่สามารถเล่นได้ตลอดทั้งปี และปริมาณนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเที่ยวชมความสวยงามของบริเวณเขื่อนมีเพิ่มมากขึ้น (O3)

4. การจัดงานเทศกาลประจำปี เช่นงานวันส้มโอ งานมะปรางหวาน- มะยงชิด เป็นต้น ซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรอีกทางหนึ่ง ทำให้นักท่องเที่ยวรู้จักแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรของกลุ่มตำบลสาริกามาากขึ้น (O4)

5. การคมนาคม มีการปรับปรุงและขยายเส้นทางถนนสายนครนายก – นางรอง ทำให้การเดินทางสะดวกและรวดเร็วขึ้น (O5)

อุปสรรคด้านการท่องเที่ยว (Threats)

1. อุปสรรคด้านการท่องเที่ยวเชิงเกษตรได้แก่ ภัยธรรมชาติ เช่น ฤดูฝน หรือฤดูมรสุม ที่มีฝนตกหนัก หรือฤดูแล้ง ที่อากาศร้อนมาก ทำให้ปริมาณน้ำในน้ำตกมีน้อย ส่งผลให้นักท่องเที่ยวไม่นิยมเดินทางมาพักผ่อน (T1)

2. ขาดความต่อเนื่องของนโยบายและไม่มีความชัดเจน อาจเนื่องมาจากความไม่แน่นอนทางด้านการเมืองทำให้การพัฒนาด้านการท่องเที่ยวเชิงเกษตรหยุดชะงัก และเกิดความสับสนในการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ และเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ (T2)

3. คู่แข่งทางด้านการท่องเที่ยวมีมาก เนื่องจากเป็นสถานที่ท่องเที่ยวจึงมีคู่แข่งทางด้านธุรกิจการท่องเที่ยวของเอกชนมีมาก จึงต้องมีการแข่งขันในเชิงธุรกิจมากขึ้น (T3)

4. ปัญหาด้านโรคระบาดของส้มโอ เมื่อเกิดโรคระบาดขึ้นกับต้นส้มโอเช่น ปัญหาโรคข้าวเหลือง ทำให้ผลส้มโอหลุดร่วงก่อนการเก็บเกี่ยว ทำให้คุณภาพและปริมาณผลผลิตลดลง และเกษตรกรยังไม่สามารถหาวิธีรักษาได้เด็ดขาด ส่งผลให้เกษตรกรต้องทำลายต้นส้มโอทิ้ง และปลูกผลไม้อื่นทดแทน ส่งผลให้จำนวนต้นส้มโอลดลงได้ (T4)

ตารางที่ 14 แสดงการวิเคราะห์ศักยภาพการตลาด (SWOT Analysis) ของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรสวนส้มโอไอพีเอ็ม ปี 2549

Strengths	Weaknesses
S1: สวนผลไม้ของเกษตรกรมีการปลูกแบบไอพีเอ็ม จึงเป็นที่ศึกษาดูงาน	W1: ขาดความพร้อมในการให้การต้อนรับนักท่องเที่ยวอย่างเป็นระบบ
S2: สวนผลไม้มีความหลากหลายพันธุ์ จึงมีผลผลิตออกตามฤดูกาล หมุนเวียนตลอดทั้งปี อาทิเช่น ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์-เมษายน จะเป็นฤดูกาลของมะขัง มะปรางหวาน มะม่วง ในช่วงเดือนเมษายน-พฤษภาคม จะเป็นฤดูกาลของเงาะ ทุเรียน มังคุด และในช่วงเดือนกันยายน-ธันวาคม จะเป็นฤดูกาลของส้มโอ ที่เก็บผลผลิตได้ เป็นต้น	W2: การปรับปรุงภายในสวนยังไม่เรียบร้อย และสวยงาม
S3: กิจกรรมภายในสวนได้แก่การเลือกชิม และซื้อผลไม้ปลอดสารเคมี ในราคาถูก เป็นต้น	W3: ป้ายบอกทางมีไม่ชัดเจน ทำให้เกิดความสับสนได้
S4: ใกล้สถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงได้แก่ น้ำตกนางรอง น้ำตกสาริกา วัดตะไคร้ และเขื่อนขุนด่านปราการชล เป็นต้น	W4: ขาดความเข้มแข็งในการรวมกลุ่มและการประสานงานกันระหว่างกลุ่มเกษตรกรสวนส้มโอ ไอพีเอ็ม กับกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวในแง่สามชั้น
S5: ภายในสวนมีบรรยากาศที่สงบ ร่มรื่น และเย็นสบาย เหมาะสำหรับนักท่องเที่ยวที่ต้องการพักผ่อนแบบใกล้ชิดธรรมชาติ สูดอากาศบริสุทธิ์	W5: การประชาสัมพันธ์ด้านการท่องเที่ยวเชิงเกษตรยังมีไม่มากนัก ซึ่งทาง ททท. จะเน้นให้การประชาสัมพันธ์ ให้แก่จุดที่ให้บริการการท่องเที่ยวที่เป็นจุดใหญ่มากกว่า
	W6: เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่ค่อยมีเวลาอยู่ต้อนรับนักท่องเที่ยวได้ตลอดเวลา เนื่องจากมีอาชีพอื่นรับจ้างเป็นอาชีพเสริมอีกอาชีพหนึ่ง
	W7: กิจกรรมในสวนยังไม่มี ความหลากหลายและน่าสนใจมากนัก จึงไม่สามารถดึงดูดความสนใจของนักท่องเที่ยวทั่วไปได้เท่าที่ควร

ตารางที่ 14 (ต่อ)

Opportunities	Threats
O1: กลุ่มสมาชิกสนใจ เข้าร่วมกลุ่มเป็นโฮมสเตย์	T1: ภัยธรรมชาติ เช่น ฤดูฝน หรือฤดูมรสุม ที่มีฝนตกหนัก หรือฤดูแล้ง ที่อากาศร้อนมาก ทำให้ปริมาณน้ำในน้ำตกมีน้อย ส่งผลให้นักท่องเที่ยวไม่นิยมเดินทางมาพักผ่อน
O2: กระแสความนิยมด้านการท่องเที่ยวเชิงเกษตร มีโอกาสที่จะเพิ่มขึ้นมากขึ้น เนื่องจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวชมมีเพิ่มขึ้น	T2: ขาดความต่อเนื่องของนโยบาย
O3: การสร้างขุนด่านปราการชลทำให้มีปริมาณน้ำมากขึ้นสภาพอากาศจึงมีความชุ่มชื้นมากขึ้น อีกทั้งยังสามารถส่งน้ำมายังบริเวณพื้นที่ได้เขื่อน ทำให้มีกิจกรรมการล่องแก่ง และล่องเรือยาง ที่สามารถเล่นได้ตลอดทั้งปี และปริมาณนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเที่ยวชมความสวยงามของบริเวณเขื่อนมีเพิ่มมากขึ้น	T3: การแข่งขันด้านการท่องเที่ยวมีมากขึ้น
O4: การจัดงานเทศกาลประจำปี เช่นงานส้มโองานมะปรางหวาน-มะขงชิด ซึ่งเป็นการช่วยประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวเชิงเกษตร	
O5: การคมนาคม มีการขยายเส้นทางทำให้การเดินทางสะดวก	

ที่มา: จากการสำรวจ

แผนกลยุทธ์ทางการตลาด

จากการวิเคราะห์ SWOT สามารถนำมาทำแผนกลยุทธ์ทางการตลาดได้ดังนี้

1. การสร้างเครือข่ายของกลุ่มธุรกิจการท่องเที่ยวเชิงเกษตรในบริเวณใกล้เคียง
(S4 + O1 + T3)

ต้องมีการประชุมกันระหว่างสมาชิก เพื่อสร้างความเข้าใจ กำหนดวัตถุประสงค์ และร่วมกันกำหนดทิศทางของการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงเกษตรของกลุ่ม และการจับคู่ทางธุรกิจการท่องเที่ยวอื่น ๆ ที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายมากขึ้น

2. เสริมสร้างกลุ่มเกษตรกรสวนส้มโอไอพีเอ็ม เพื่อเป็นศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตร (S1+W5+O2)

การทำเกษตรแบบผสมผสานกับแนวธรรมชาติ ซึ่งเป็นลักษณะเด่นของกลุ่มเกษตรกรสวนส้มโอไอพีเอ็ม สามารถพัฒนาและจัดตั้งเป็นศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรเป็นที่ศึกษางานของเกษตรกร และนักท่องเที่ยวที่มีความสนใจ เพิ่มโอกาสขยายกลุ่มนักท่องเที่ยวเป้าหมายที่เป็นกลุ่มศึกษาดูงาน

3. ปรับปรุงคุณภาพด้านบริการของกลุ่มเกษตรกรสวนส้มโอไอพีเอ็มให้ดีขึ้น (S3+W1+W2+W3+W7)

จากการวิเคราะห์พบว่าเป็นข้อดีที่สำคัญข้อหนึ่ง ซึ่งเกษตรกรจะต้องหาวิธีปรับปรุงคุณภาพด้านบริการ การปรับปรุงสภาพแวดล้อมให้สวยงามร่มรื่น การจัดสวนสมุนไพร รวมทั้งการจัดทำป้ายชื่อสวน ป้ายชื่อต้นไม้ ป้ายบอกทางให้ชัดเจน เป็นต้น เพื่อตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยว นอกจากนี้อาจเพิ่มกิจกรรมที่มีความสนุก น่าตื่นเต้นให้กับนักท่องเที่ยว เช่น กิจกรรมคูนก หรือการปรุงอาหารกลางแจ้ง โดยให้นักท่องเที่ยวมีส่วนร่วม เช่น การเผาข้าวหลาม การทำบาปี้คิว เป็นต้น

4. การจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (S2+W5+O4)

ควรเพิ่มการประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้น ทั้งสื่อสาธารณะต่าง ๆ หรือการออกหน่วยประชาสัมพันธ์ในงานเทศกาลประจำปีของจังหวัด หรือไปร่วมงานกับจังหวัดอื่นๆ นอกจากนี้ควรต้องเข้าร่วมงานมหกรรมการท่องเที่ยวประเทศไทยที่มักจัดแสดงในกรุงเทพฯ ให้เพิ่มมากขึ้น

5. จัดโปรแกรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรภายในจังหวัดนครนายก (S4+W7+O3+O5)

เป็นการนำเสนอแบบตารางการท่องเที่ยวภายใน 1 วันให้แก่นักท่องเที่ยว ซึ่งจะเป็นตารางการท่องเที่ยว ที่กำหนดเวลา สถานที่ท่องเที่ยวที่อยู่ในเส้นทางการเดินทาง ทำให้นักท่องเที่ยวประหยัดเวลาในการเดินทาง และสามารถไปเที่ยวชมจุดท่องเที่ยวต่าง ๆ ได้อย่างทั่วถึง และเป็นการเชื่อมโยงเครือข่ายการท่องเที่ยวได้อย่างเข้มแข็ง

การวิเคราะห์ด้านสิ่งแวดล้อม

โครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่สำนักงานเกษตรจังหวัดนครนายกได้ดำเนินโครงการนั้นจัดว่าเป็นการท่องเที่ยวในรูปแบบของการท่องเที่ยวเชิงนิเวศที่มีการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และจากการดำเนินงานของโครงการแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรของกลุ่มเกษตรกรสวนส้มโอไอพีเอ็ม ซึ่งเป็นการทำสวนเกษตรปลอดสารเคมี ใช้วิธีการทำสวนแบบธรรมชาติ มีผลกระทบเชิงบวกบวก (Positive Externality) ต่อสิ่งแวดล้อม ทำให้ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ไม่เกิดการสะสมของสารเคมีในแหล่งน้ำและในดิน มีความปลอดภัยต่อสุขภาพของผู้บริโภคและตัวเกษตรกรเองด้วย และเป็นการอนุรักษ์พื้นที่สีเขียวจากการทำสวนผลไม้ของเกษตรกรที่สามารถสร้างรายได้จากการทำสวนได้เพิ่มขึ้น

นอกจากผลกระทบเชิงบวก ยังพบว่าผลกระทบเชิงลบ (Negative Externality) ของโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่มีต่อสิ่งแวดล้อมได้แก่ การที่เกษตรกรมีค่าใช้จ่ายในการดูแลบำรุงรักษาภายในสวนเพิ่มขึ้น เนื่องจากนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเที่ยวชมสวนอาจทำลายต้นไม้หรือผลผลิตทางการเกษตรเสียหายจากความประมาท ไม่ได้ตั้งใจ หรือเกิดจากขาดความระมัดระวังในการรักษาสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบภายนอก (External Impact) ที่เกิดขึ้นหลังจากการสร้างเขื่อนขุนด่านปราการชลที่มีต่อเกษตรกรมีดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 15)

ผลกระทบเชิงบวก (Positive Externality)

1. ได้รับการแก้ปัญหาหน้าไม่เพียงพอในช่วงฤดูร้อน เนื่องจากปริมาณน้ำที่มีปริมาณมากขึ้นและเพียงพอต่อการทำเกษตรกรรม
2. อากาศมีความชุ่มชื้นมากขึ้น สามารถสังเกตได้จากในช่วงฤดูร้อน ที่ยังมีสีเขียวสดเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันก่อนการสร้างเขื่อน
3. จำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มมากขึ้นส่งผลให้เกษตรกรสามารถขายผลผลิตได้มากขึ้น และมีโอกาสที่นักท่องเที่ยวจะเดินทางเข้ามายังสวนของเกษตรกรได้มากขึ้น

4. มีการปรับปรุงการคมนาคมขนส่ง นักท่องเที่ยวสามารถเดินทางได้สะดวกสบาย และมีความปลอดภัยเพิ่มขึ้น

5. มีการพัฒนาสาธารณูปโภคและการบริการทางด้านการท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น

ผลกระทบด้านลบ (Negative Externality)

1. หากไม่มีการจัดการด้านการท่องเที่ยวที่ดีพอ จำนวนนักท่องเที่ยวที่มากเกินไปย่อมส่งผลกระทบต่อระบบนิเวศทางธรรมชาติทั้งทางตรง และทางอ้อม เช่นขยะมูลฝอยจากนักท่องเที่ยว และร้านค้า ก่อให้เกิดมลภาวะด้านสิ่งแวดล้อม

2. เกิดการสูญเสียทรัพยากรธรรมชาติ ได้แก่ พื้นที่ป่าไม้ด้านเหนือเขื่อน เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านระบบนิเวศอาจมีผลกระทบต่อระบบนิเวศของพืชและสัตว์ป่า

3. การเวนคืนที่ดินผลกระทบต่อประชาชนที่อยู่ในบริเวณการสร้างเขื่อน เนื่องจากต้องอพยพย้ายถิ่นฐาน

การวิเคราะห์ด้านสังคม

จากการสัมภาษณ์และการสังเกตของผู้ทำการศึกษา พบว่าการวิถีการดำเนินชีวิตของเกษตรกรที่ได้เข้าร่วมโครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตรมีการเปลี่ยนแปลงดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 14)

ผลกระทบด้านบวก (Positive Externality)

1. เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านการดำรงชีวิตประจำวัน โดยที่เกษตรกรจะต้องมีการปรับตัวในการพัฒนาคุณภาพ เพื่อการต้อนรับนักท่องเที่ยว

2. เกษตรกรต้องฝึกตนให้เป็นผู้นำ และกล้าแสดงออก

3. เกษตรกรมีการเรียนรู้ตลอดเวลา เพื่อใช้ในการพัฒนาศักยภาพด้านการเกษตร และการท่องเที่ยวเชิงเกษตร

4. ชุมชนมีความเข้มแข็ง จากเกิดการรวมกลุ่มกันของกลุ่มเกษตรกรสวนส้มโอโอพีเอ็ม กับเครือข่ายกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวบ้านแก่งสามชั้น และกลุ่มท่องเที่ยวเชิงเกษตรอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียง ก่อให้เกิดการเอื้อประโยชน์ และช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน

5. ลดการเคลื่อนย้ายแรงงานของคนในชุมชน เนื่องจากการท่องเที่ยวช่วยสร้างงาน และอาชีพในท้องถิ่นมากขึ้น แรงงานในพื้นที่ไม่ต้องออกไปขายแรงงานในถิ่นอื่น

ผลกระทบด้านลบ (Negative Externality)

1. ทักษะคติในการใช้ชีวิตของเกษตรกรอาจเปลี่ยนไปจากสังคมชนบท มานิยมใช้สิ่งของฟุ่มเฟือยมากขึ้น จากนักท่องเที่ยวที่ต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกสบาย

2. ปัญหาอาชญากรรม เมื่อมีจำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น อาจก่อให้เกิดปัญหาต่างๆ ได้ เช่น ปัญหาการลักขโมยทรัพย์สิน เป็นต้น

ตารางที่ 15 แสดงผลกระทบต่อด้านสิ่งแวดล้อม และสังคมของการลงทุนพัฒนาสวนส้มโอไอพีเอ็มเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร ปี 2549

รายการ	ผลกระทบ	
	ด้านบวก	ด้านลบ
ด้านสิ่งแวดล้อม	- การทำสวนส้มโอแบบการผสมผสานวิถีธรรมชาติ ทำให้ลดการใช้สารเคมี - ไม่ก่อให้เกิดการสะสมของสารเคมีในดิน และแหล่งน้ำ - มีความปลอดภัยต่อสุขภาพทั้งของเกษตรกร ผู้บริโภค และนักท่องเที่ยว - อนุรักษ์ธรรมชาติ จากการเพิ่มพื้นที่ป่าไม้	- มีค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาภายในสวนมากขึ้น - ต้นไม้ หรือผลไม้ในสวนอาจได้รับความเสียหายจากนักท่องเที่ยว - ทำให้เกิดปัญหาขยะมูลฝอย และสิ่งปฏิกูลในชุมชน - ทำให้เกิดปัญหาน้ำในแม่น้ำลำคลองของชุมชนต้องกลิ่นเน่าเสีย

ตารางที่ 15 (ต่อ)

รายการ	ผลกระทบ	
	ด้านบวก	ด้านลบ
ด้านสังคม	- เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านการดำรงชีวิตประจำวัน โดยที่เกษตรกรจะต้องมีการปรับตัวในการพัฒนาบุคลิกภาพ เพื่อการต้อนรับนักท่องเที่ยว - เกษตรกรต้องฝึกตนให้เป็นผู้รู้ และกล้าแสดงออก - เกษตรกรมีการเรียนรู้ตลอดเวลา เพื่อใช้ในการพัฒนาศักยภาพด้านการเกษตร และการท่องเที่ยวเชิงเกษตร - ชุมชนมีความเข้มแข็ง จากเกิดการรวมกลุ่มกันของกลุ่มเกษตรกรสวนส้มโอโอพีเอ็ม กับเครือข่ายกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวบ้านแก่งสามชั้น และกลุ่มท่องเที่ยวเชิงเกษตรอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียง ก่อให้เกิดการเอื้อประโยชน์ และช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน - ลดการเคลื่อนย้ายแรงงานของคนในชุมชน	- ทักษะการใช้ชีวิตของเกษตรกรอาจเปลี่ยนไป จากสังคมชนบท มานิยมใช้สิ่งของฟุ่มเฟือยมากขึ้น จากนักท่องเที่ยวที่ต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกสบาย - ปัญหาอาชญากรรม เมื่อมีจำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น

ที่มา: จากการสำรวจ