



การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกร ให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร กรณีศึกษาสินค้าข้าว ยางพารา และปาล์มน้ำมัน



สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 9
สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร
กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
กันยายน 2568

Regional Office of Agricultural Economics 9
Office of Agricultural Economics
Ministry of Agriculture and Cooperatives
September 2025

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกร
ให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร
กรณีศึกษาสินค้าข้าว ยางพารา และปาล์มน้ำมัน

โดย

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 9
สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร
กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
ปี 2568

บทคัดย่อ

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร กรณีศึกษา สีนคำข้าว ยางพารา และปาล์มน้ำมัน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพเกษตรกรให้สามารถดำเนินธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้บริการทางการเกษตร ผู้ใช้บริการทางการเกษตร และการประชุมระดมความคิดเห็น (Focus Group) จากทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกด้วยแนวคิด 7S McKinsey, PESTEL Analysis, Five Forces Model และ SWOT Analysis และกำหนดกลยุทธ์ด้วย TOW Matrix เพื่อจัดทำแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

ผลการศึกษา พบว่า สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร สีนคำข้าว มีรายได้จากการให้บริการเฉลี่ย 306,737.72 บาทต่อปี มีค่าใช้จ่าย 268,900.16 บาทต่อปี สีนคำยางพารา มีรายได้จากการให้บริการเฉลี่ย 218,401.11 บาทต่อปี มีค่าใช้จ่าย 163,888.11 บาทต่อปี และสินคำปาล์มน้ำมันมีรายได้จากการให้บริการเฉลี่ย 114,335 บาทต่อปี มีค่าใช้จ่าย 76,570 บาทต่อปี ส่วนเกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร สีนคำข้าว มีรายได้จากการให้บริการเฉลี่ย 212,193.33 บาทต่อปี มีค่าใช้จ่าย 112,597 บาทต่อปี สีนคำยางพารา มีรายได้จากการให้บริการเฉลี่ย 147,200 บาทต่อปี มีค่าใช้จ่าย 47,800 บาทต่อปี สีนคำปาล์มน้ำมัน มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 186,166.67 บาทต่อปี มีค่าใช้จ่าย 133,996.67 บาทต่อปี ส่วนผู้ใช้บริการทางการเกษตรสินคำข้าว ใช้บริการฯ ในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวผลผลิตมากที่สุด สีนคำยางพารา และปาล์มน้ำมัน ใช้บริการฯ ในขั้นตอนการดูแลรักษามากที่สุด อย่างไรก็ตามยังมีเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลบางส่วน แต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร และไม่ต้องการที่จะยกระดับเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ซึ่งมีสัดส่วนมากกว่าเกษตรกรที่ต้องการยกระดับเป็นผู้ประกอบการ

แนวทางการการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร คือ การยกระดับทักษะการเป็นผู้ประกอบการ การควบคุมต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการใช้เครื่องจักร การพัฒนาระบบการบริหารจัดการองค์กรและความยืดหยุ่น การสร้างความร่วมมือและเครือข่าย และการขยายตลาดและสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ใช้บริการ

ข้อเสนอแนะ ภาครัฐควรให้ความสำคัญกับการพัฒนาเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการทางการเกษตร ให้องค์กรที่เกี่ยวข้องติดตามการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตร ที่ได้รับการสนับสนุนจากโครงการภาครัฐ ให้มีการบูรณาการระหว่างหน่วยงานภาครัฐ สถาบันเกษตรกร เกษตรกร เอกชน และสถาบันการศึกษา เพื่อขับเคลื่อนในการยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ส่งเสริมและสร้างแรงจูงใจให้เกษตรกรสร้างรายได้จากการให้บริการทางการเกษตร การประชาสัมพันธ์ให้สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร เห็นประโยชน์ของการขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการทางการเกษตร ภาครัฐควรศึกษาความต้องการใช้เครื่องจักรกลการเกษตรก่อนการสนับสนุนให้แก่สถาบันเกษตรกร เพื่อให้ตรงตามความต้องการและใช้ประโยชน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และควรมีหน่วยงานเข้ามากำกับดูแลอัตราค่าบริการทางการเกษตรให้มีมาตรฐานและเหมาะสม

คำสำคัญ : การยกระดับ ผู้ให้บริการทางการเกษตร

คำนำ

แนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร เป็นกระบวนการสำคัญในการพัฒนาภาคการเกษตรไทยให้มีความเข้มแข็งและสามารถแข่งขันได้ โดยเน้นการส่งเสริมให้ใช้เครื่องจักรกลการเกษตร และเทคโนโลยีนวัตกรรมมาทดแทนแรงงานคน ลดต้นทุนการผลิต เพิ่มผลผลิต และสร้างรายได้จากการให้บริการ ซึ่งจะทำให้มีการใช้ทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่า

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร กรณีศึกษาสินค้าข้าว ยางพารา และปาล์มน้ำมัน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร ใช้ประกอบการตัดสินใจในการวางแผนการบริหารจัดการการให้บริการทางการเกษตร เพื่อยกระดับเป็นผู้ประกอบการทางการเกษตรในพื้นที่ และเพื่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องใช้เป็นข้อมูลประกอบการจัดทำแผนงาน/โครงการ และการกำหนดมาตรการทางการเกษตรเพื่อยกระดับสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 9 ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากผู้ให้บริการทางการเกษตร ผู้ใช้บริการทางการเกษตร และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในการให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์สำหรับการศึกษาในครั้งนี้ จึงขอขอบคุณทุกท่านมา ณ โอกาสนี้ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานการศึกษานี้จะเป็นประโยชน์สำหรับหน่วยงาน และบุคคลที่สนใจ ต่อไป

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 9

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

กันยายน 2568

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ค
คำนำ	จ
สารบัญ	ช
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ณ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ขอบเขตของการศึกษา	2
1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ	3
1.5 วิธีการศึกษา	3
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร แนวคิดและทฤษฎี	7
2.1 การตรวจเอกสาร	7
2.2 แนวคิดและทฤษฎี	13
บทที่ 3 ข้อมูลทั่วไป	17
3.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้บริการทางการแพทย์	17
3.2 ข้อมูลการให้บริการทางการแพทย์ สินค้าข้าว	27
3.3 ข้อมูลการให้บริการทางการแพทย์ สินค้ายาพารา	36
3.4 ข้อมูลการให้บริการทางการแพทย์ สินค้าปาล์มน้ำมัน	44
3.5 การประเมินทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการของผู้ให้บริการทางการแพทย์	53
3.6 ข้อมูลการใช้บริการทางการแพทย์	54
3.7 ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการต่อการให้บริการทางการแพทย์	66
บทที่ 4 ผลการศึกษา	69
4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของผู้ให้บริการทางการแพทย์	69
4.2 แนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการแพทย์	78
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	89
5.1 สรุป	89
5.2 ข้อเสนอแนะ	92
บรรณานุกรม	95

สารบัญตาราง

	หน้า	
ตารางที่ 1.1	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง	4
ตารางที่ 2.1	การวิเคราะห์ TOWS Matrix	16
ตารางที่ 3.1	ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้บริการทางการเกษตร (กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ)	18
ตารางที่ 3.2	ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้บริการทางการเกษตร (เกษตรกร)	19
ตารางที่ 3.3	ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้บริการทางการเกษตร	22
ตารางที่ 3.4	ข้อมูลทั่วไปของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร (ไม่ให้บริการทางการเกษตร)	25
ตารางที่ 3.5	การให้บริการทางการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สิ้นค้าข้าว	29
ตารางที่ 3.6	รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สิ้นค้าข้าว ปี 2567	31
ตารางที่ 3.7	ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สิ้นค้าข้าว ปี 2567	31
ตารางที่ 3.8	การให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกร สิ้นค้าข้าว	33
ตารางที่ 3.9	รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกร สิ้นค้าข้าว	35
ตารางที่ 3.10	ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตรของเกษตรกร สิ้นค้าข้าว	36
ตารางที่ 3.11	ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สิ้นค้ายางพารา	38
ตารางที่ 3.12	รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สิ้นค้ายางพารา	40
ตารางที่ 3.13	ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สิ้นค้ายางพารา	40
ตารางที่ 3.14	ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกร สิ้นค้ายางพารา	42
ตารางที่ 3.15	รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกร สิ้นค้ายางพารา	44
ตารางที่ 3.16	ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตรของเกษตรกร สิ้นค้ายางพารา	44
ตารางที่ 3.17	การให้บริการทางการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สิ้นค้าปาล์มน้ำมัน	46
ตารางที่ 3.18	รายได้ของผู้ให้บริการทางการเกษตร (กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ) สิ้นค้าปาล์มน้ำมัน	48
ตารางที่ 3.19	ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สิ้นค้าปาล์มน้ำมัน	48
ตารางที่ 3.20	ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกร สิ้นค้าปาล์มน้ำมัน	50
ตารางที่ 3.21	รายได้ของผู้ให้บริการทางการเกษตร (เกษตรกร) สิ้นค้าปาล์มน้ำมัน	52
ตารางที่ 3.22	ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรของเกษตรกร สิ้นค้าปาล์มน้ำมัน	52
ตารางที่ 3.23	ทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการของผู้ให้บริการทางการเกษตร	54
ตารางที่ 3.24	การใช้บริการทางการเกษตร สิ้นค้าข้าว	56

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 3.25 ข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตร สินค้ายางพารา	60
ตารางที่ 3.26 ข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตร สินค้าปาล์มน้ำมัน	64
ตารางที่ 3.27 ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการต่อการให้บริการทางการเกษตร	67
ตารางที่ 4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของผู้ให้บริการทางการเกษตร	70
ตารางที่ 4.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกของผู้ให้บริการทางการเกษตร	73
ตารางที่ 4.3 การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการทางการเกษตร	75
ตารางที่ 4.4 TOWS Matrix ของผู้ให้บริการทางการเกษตร	79
ตารางที่ 4.5 แผนงาน/โครงการเพื่อยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร	84

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดในการศึกษา	3

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญของปัญหา

ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561 - 2580) ประเด็นยุทธศาสตร์ชาติ ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขันการเกษตรสร้างมูลค่า ได้กล่าวถึงความสำคัญที่ประเทศไทยเป็นหนึ่งในผู้เล่นสำคัญด้านการผลิตและการค้าสินค้าเกษตรในเวทีโลกด้วยพื้นฐานทางพืชเกษตรเขตร้อน และมีข้อได้เปรียบ ด้านความหลากหลายทางชีวภาพ ที่สามารถพัฒนาต่อยอดโครงสร้างธุรกิจการเกษตรด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่ม เน้นเกษตรคุณภาพสูง และขับเคลื่อนการเกษตรด้วยเทคโนโลยีนวัตกรรม ที่ให้ความสำคัญกับการเพิ่มผลผลิตภาพการผลิตทั้งเชิงปริมาณมูลค่า และความหลากหลาย เพื่อรักษาฐานรายได้เดิมและสร้างฐานอนาคตใหม่ที่สร้างรายได้สูงทั้งเกษตรอัตลักษณ์ เกษตรปลอดภัย เกษตรชีวภาพ เกษตรแปรรูป และเกษตรอัจฉริยะ เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้สูงขึ้น และแผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ ประเด็น 3 การเกษตร แผนแม่บทย่อย ระบบนิเวศการเกษตร ให้ความสำคัญกับมาตรการสนับสนุนการสร้างมูลค่าภาคเกษตร อาทิ การเพิ่มประสิทธิภาพและจัดการทรัพยากรการเกษตร พัฒนาระบบข้อมูลทรัพยากรการเกษตร ระบบฐานข้อมูลสารสนเทศการเกษตร ระบบติดตามเฝ้าระวังเตือนภัย ส่งเสริมการรวมกลุ่ม การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีนวัตกรรมประยุกต์ใช้เชิงพาณิชย์ พัฒนาคุณภาพมาตรฐานสินค้าและผลิตภัณฑ์ การขยายตลาด การเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการทางการค้า และอำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบการ และพัฒนาระบบโลจิสติกส์การเกษตร ประกอบกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 (พ.ศ.2566 – 2570) หมายเหตุที่ 1 ไทยเป็นประเทศชั้นนำด้านสินค้าเกษตรและเกษตรแปรรูปมูลค่าสูง กลยุทธ์ที่ 11 การยกระดับขีดความสามารถของเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร โดยยกระดับความเข้มแข็งและความสามารถในการดำเนินธุรกิจเพิ่มมูลค่าของสหกรณ์การเกษตร กลุ่มเกษตรกร และวิสาหกิจชุมชน

การขับเคลื่อนภาคเกษตรของไทยเปลี่ยนแปลงจากการผลิตเพื่อยังชีพโดยใช้แรงงานในครัวเรือนเป็นการผลิตเพื่อการค้ามากขึ้น ขณะที่สัดส่วนแรงงานภาคเกษตรมีแนวโน้มลดลง จากการเคลื่อนย้ายไปภาคบริการ และภาคการผลิตอื่น ๆ รวมทั้งไทยก้าวเข้าสู่สังคมสูงวัย ทำให้ประสบปัญหาขาดแคลนแรงงาน ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศที่เกษตรกรต้องปรับตัวให้เท่าทัน และความต้องการใช้บริการทางการเกษตรมีมากในช่วงระยะเวลาทำการผลิต อย่างไรก็ตาม เครื่องจักรกลการเกษตรของผู้ให้บริการยังมีจำนวนไม่เพียงพอ จึงส่งผลต่อคุณภาพการให้บริการ และค่าใช้จ่ายในการใช้บริการที่สูง ซึ่งเห็นได้จากผลการศึกษาแนวทางการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการภาคการเกษตร ของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 1-12 พบว่า การใช้เครื่องจักรกลการเกษตรในการผลิตมีประสิทธิภาพมากกว่าแรงงานคน มีความสะดวก และประหยัดเวลา รวมทั้งค่าใช้จ่ายของเกษตรกรปลูกข้าวนาปี ด้วยวิธีจ้างบริการทางการเกษตรตั้งแต่การเตรียมดิน ปลูก ดูแลรักษา (ไถร่นพ่นยา) เก็บเกี่ยว และขนส่งผลผลิต มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 1,575.83 บาทต่อไร่ ซึ่งต่ำกว่าเกษตรกรที่ดำเนินการเอง ที่มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 2,275.39 บาทต่อไร่ อย่างไรก็ตาม พบว่า เกษตรกร

ส่วนใหญ่ซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเพื่อใช้งานเฉพาะในแปลงของตนเอง มีเพียงบางส่วนที่นำไปให้บริการเกษตรกรรายอื่นในราคาถูกกว่าผู้ให้บริการที่เป็นสถาบันเกษตรกร/เอกชน และเห็นว่ามีความสะดวก คั่นเคยกัน และอยู่ในพื้นที่เดียวกัน ทั้งนี้ เกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการยังขาดการวางแผนเชิงธุรกิจ จึงทำให้ยังไม่สามารถให้บริการได้เต็มตามศักยภาพของเครื่องจักรกลการเกษตร (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2565) นอกจากนี้ รายงานข้อมูลเครื่องจักรกลการเกษตรของครัวเรือนเกษตรกร พบว่า เครื่องจักรกลการเกษตรที่เกษตรกรยังไม่ได้นำไปรับจ้าง มีมากถึงร้อยละ 86.32 ของจำนวนเครื่องจักรกลการเกษตรทั้งหมด (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2566) ซึ่งทำให้เสียโอกาสในเงินลงทุน ค่าเสื่อมราคา และค่าบำรุงรักษา ดังนั้น กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ จึงมีนโยบายสนับสนุนให้เกษตรกรนำเครื่องจักรกลการเกษตรมาใช้ทดแทนแรงงานคน ภายใต้โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด โดยมีกลุ่มแปลงใหญ่ที่ได้รับสนับสนุนจำนวน 3,377 แปลง (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2565) เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร อย่างไรก็ตาม การให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในปัจจุบันยังคงไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้ของเกษตรกร โดยเฉพาะในช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาดมาก ดังนั้น จึงควรพัฒนาศักยภาพของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร เพื่อให้มีปริมาณเพียงพอ และเป็นการสร้างรายได้อีกทางหนึ่งให้กับครัวเรือนเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 9 เห็นถึงความสำคัญของบริการทางการเกษตร จึงได้ศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการกำหนดนโยบาย แนวทางและมาตรการด้านการเกษตร ให้สามารถบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรในพื้นที่ได้อย่างเหมาะสม เกิดความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจ เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต รวมทั้งก่อให้เกิดรายได้แก่เกษตรกร

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

1.3.1 พื้นที่ทำการศึกษ พื้นที่ปลูกข้าว ยางพารา และปาล์มน้ำมัน ในจังหวัดสงขลา พัทลุง สตูล และตรัง

1.3.2 ประชากรที่ศึกษา ได้แก่

1) ผู้ให้บริการทางการเกษตร ประกอบด้วย 2 กลุ่ม ได้แก่

1.1) กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับ (ตามโครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด ปีงบประมาณ 2564)

1.2) เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร

2) เกษตรกรผู้ใช้บริการทางการเกษตร

3) เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการ

1.3.3 ระยะเวลาข้อมูล คือ ระหว่างวันที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2567

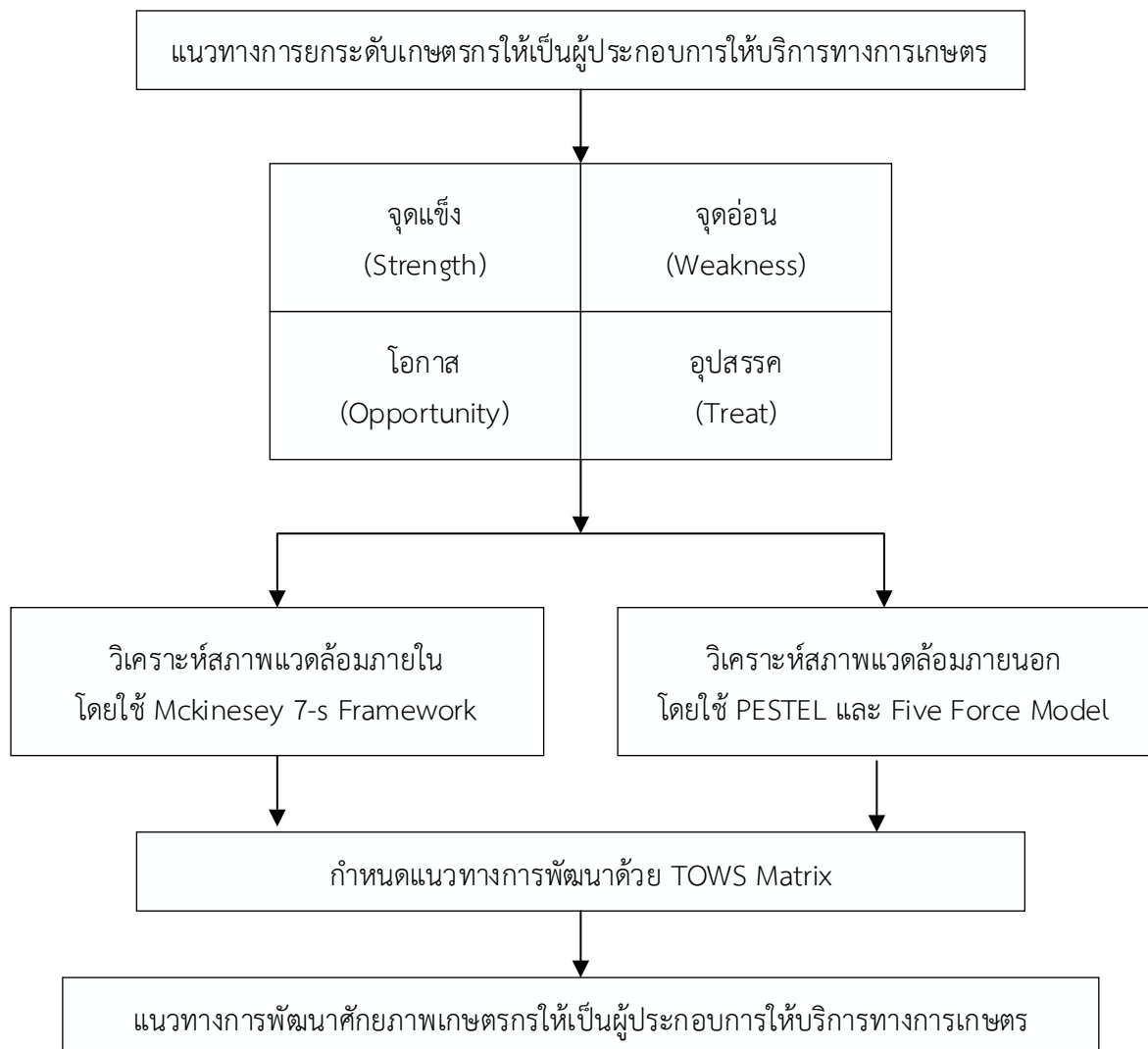
1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ

บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider) คือ งานบริการทางการเกษตรตั้งแต่กระบวนการเตรียมดิน ไถพรวน ปลุก ดูแลรักษา (เช่น ฉีดพ่นปุ๋ยทางใบ หว่านปุ๋ยเม็ด ฉีดยากำจัดศัตรูพืช กำจัดวัชพืช ให้น้ำ) เก็บเกี่ยว ขนส่ง รวมถึงการแปรรูปเพื่อส่งตลาด ฯลฯ โดยทุกขั้นตอนที่ให้บริการจะเน้นการใช้เทคโนโลยีนวัตกรรม และเครื่องจักรกลการเกษตร

เครื่องจักรกลการเกษตร (Agricultural Machinery) คือ เครื่องจักรที่ใช้ในภาคเกษตรกรรมเกี่ยวกับพืชและสัตว์ ทั้งที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการทุ่นแรง การเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร การเพิ่มคุณภาพการแปรรูปผลผลิต และการสนับสนุนระบบการผลิตทางการเกษตรอุตสาหกรรม ซึ่งมีบทบาทด้านการใช้งานในภาคเกษตรกรรมของประเทศเป็นสำคัญ (เจษฎา อุดมกิจมงคล)

1.5 วิธีการศึกษา

1.5.1 กรอบแนวคิดในการศึกษา



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดในการศึกษา

1.5.2 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษานี้รวบรวมข้อมูลจาก 2 แหล่ง คือ ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ดังนี้

1) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) แบ่งการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1.1) เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ด้วยแบบสอบถามข้อมูลเชิงลึก โดยเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) จากเกษตรกร 3 กลุ่ม ดังนี้

(1) ผู้ให้บริการทางการเกษตร ประกอบด้วย 1. กลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ จำนวน 30 กลุ่ม แบ่งเป็น สินค้าข้าว จำนวน 12 กลุ่ม สินค้ายางพารา จำนวน 9 กลุ่ม และสินค้าปาล์มน้ำมัน จำนวน 9 กลุ่ม และ 2. เกษตรกร จำนวน 60 ราย แบ่งเป็น สินค้าข้าว จำนวน 30 ราย สินค้ายางพารา จำนวน 15 ราย และสินค้าปาล์มน้ำมัน จำนวน 15 ราย

(2) ผู้ใช้บริการทางการเกษตร จำนวน 63 ราย แบ่งเป็น สินค้าข้าว จำนวน 31 ราย สินค้ายางพารา จำนวน 16 ราย และสินค้าปาล์มน้ำมัน จำนวน 16 ราย

(3) เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร จำนวน 64 ราย แบ่งเป็น สินค้าข้าว จำนวน 25 ราย สินค้ายางพารา จำนวน 21 ราย และสินค้าปาล์มน้ำมัน จำนวน 18 ราย ดังแสดงในตารางที่ 1.1

ตารางที่ 1.1 จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่าง	จำนวนตัวอย่าง (ราย)			รวม
	สินค้าข้าวนาปี	สินค้ายางพารา	สินค้าปาล์มน้ำมัน	
1. ผู้ให้บริการทางการเกษตร				
1.1 กลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ	12	9	9	30
1.2 เกษตรกร	30	15	15	60
2. ผู้ใช้บริการทางการเกษตร	31	16	16	63
3. เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร	25	21	18	64
รวม	98	61	58	217

ที่มา: จากการสำรวจ

1.2) จัดประชุมระดมความคิดเห็น (Focus Group) เพื่อระดมความคิดเห็นจากเกษตรกรสถาบันเกษตรกร และเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

2) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลเกี่ยวกับบริการทางการเกษตร โดยรวบรวมจากรายงานการศึกษา บทความ วิทยานิพนธ์ งานวิจัยเอกสารวิชาการต่างๆ จากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมถึงค้นคว้าข้อมูลจากฐานข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ (Website)

1.5.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นการวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) โดยใช้สถิติพรรณนา (Descriptive Statistics) และการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) ดังนี้

1) การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณโดยใช้สถิติพรรณนา (Descriptive Statistics)

1.1) อธิบายข้อมูลทั่วไปของเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร และข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตร ในรูปของร้อยละและค่าเฉลี่ยของข้อมูล

1.2) วิเคราะห์ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการทางการเกษตรต่อคุณภาพของบริการที่ได้รับ และประเมินทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร โดยใช้เกณฑ์การวัดทัศนคติของลิเกิร์ต (Likert Scale)

กำหนดเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

5 คะแนน ระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็น มากที่สุด

4 คะแนน ระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็น มาก

3 คะแนน ระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็น ปานกลาง

2 คะแนน ระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็น น้อย

1 คะแนน ระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็น น้อยที่สุด

การแบ่งช่วงกว้างของอันตรภาคชั้น

$$\begin{aligned}\text{ช่วงกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= (5-1)/5 \\ &= 0.8\end{aligned}$$

เกณฑ์การแปลความหมายเพื่อจัดระดับคะแนนเฉลี่ยในช่วงดังต่อไปนี้

คะแนนเฉลี่ย	ความหมาย
4.21 – 5.00	มีระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็น มากที่สุด
3.41 – 4.20	มีระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็น มาก
2.61 – 3.40	มีระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็น ปานกลาง
1.81 – 2.60	มีระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็น น้อย
1.00 – 1.80	มีระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็น น้อยที่สุด

2) การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) โดยนำข้อมูลจากการสำรวจ และการระดมความคิดเห็น (Focus Group) มาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก ด้วยการวิเคราะห์ SWOT และ TOWs Matrix เพื่อจัดทำแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.6.1 เกษตรกรและสถาบันเกษตรกร มีข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการวางแผนบริหารจัดการ การให้บริการทางการเกษตร เพื่อยกระดับเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรในพื้นที่

1.6.2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีข้อมูลประกอบการในการจัดทำแผนงาน/โครงการ และกำหนดมาตรการ การเกษตร เพื่อยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร แนวคิดและทฤษฎี

2.1 การตรวจเอกสาร

2.1.1 การให้บริการภาคการเกษตร

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2565) ศึกษาแนวทางการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการภาคการเกษตร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานการณ์การให้บริการและการใช้บริการทางการเกษตร ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการทางการเกษตร และแนวทางการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการทางการเกษตร โดยสัมภาษณ์ผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการทางการเกษตร สินค้าข้าวนาปีและปาล์มน้ำมันในบริการทางการเกษตร 5 บริการ ได้แก่ 1) บริการเตรียมดิน 2) บริการปลูกข้าว 3) บริการโดรนเพื่อการเกษตร (ข้าวนาปี) บริการตัดหญ้า (ปาล์มน้ำมัน) 4) บริการเก็บเกี่ยว และ 5) บริการขนส่งผลผลิต รวมทั้งวิเคราะห์ความพึงพอใจต่อการให้บริการในด้านคุณภาพการให้บริการ 5 ด้าน ได้แก่ 1) ความน่าเชื่อถือ 2) การสร้างความมั่นใจ 3) รูปลักษณ์ทางกายภาพ 4) การดูแลเอาใจใส่ และ 5) การตอบสนอง พบว่า สินค้าข้าวนาปี ผู้ให้บริการส่วนใหญ่มีอาชีพหลักเป็นเกษตรกร จัดซื้อเครื่องจักรกลมาใช้ในแปลงนาของตนเอง และนำมาให้บริการเกษตรกรรายอื่น ซึ่งยังให้บริการได้ไม่เต็มความสามารถของเครื่องจักร สามารถเพิ่มจำนวนพื้นที่การให้บริการได้ ด้านผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรอยู่เป็นประจำ เนื่องจากจำนวนแรงงานภาคเกษตรลดลง มีความสะดวก รวดเร็วกว่าการใช้แรงงานคน และเมื่อพิจารณาค่าใช้จ่ายพบว่า หากผู้ใช้บริการจ้างบริการทางการเกษตรทุกกิจกรรม จะมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 1,575.83 บาท/ไร่ ซึ่งมีราคาต่ำกว่าผู้ใช้บริการดำเนินการเอง มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 2,275.39 บาท/ไร่ ความพึงพอใจต่อการให้บริการทางการเกษตรอยู่ในเกณฑ์ระดับพึงพอใจมากที่สุด โดยผู้ใช้บริการให้ความสำคัญกับปัจจัยรูปลักษณ์ทางกายภาพมากที่สุด สำหรับแนวทางในการพัฒนาการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าวนาปี แบ่งเป็น 2 แนวทาง คือ 1) ยกย่องกระบวนกรให้บริการ โดยพัฒนาทักษะบุคลากรผู้ให้บริการให้มีความรู้ด้านการใช้สารเคมี กฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และการบำรุงรักษาและซ่อมแซมเครื่องจักรกล รวมทั้งเร่งจัดหาหรือพัฒนาเครื่องจักรกลรองรับการให้บริการที่ครอบคลุมกระบวนการผลิต รักษาฐานลูกค้าเดิม โดยการนำเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสังคมออนไลน์มาใช้ในการติดต่อสื่อสาร สร้างระบบตรวจสอบ ควบคุม และจัดคิวการให้บริการ พร้อมทั้งเสนอภาครัฐเร่งกำหนดนโยบายข้อกำหนดควบคุมคุณภาพและมาตรฐานราคาการให้บริการ และ 2) ขยายธุรกิจโซ่คุณค่า จัดโครงสร้างองค์กรและกำหนดกลยุทธ์การให้บริการรองรับความต้องการใช้บริการที่เพิ่มขึ้น รวมกลุ่มสร้างเครือข่ายเพื่อกำหนดกติกา จัดสรรพื้นที่บริการ แลกเปลี่ยนเรียนรู้และช่วยเหลือกัน และขอรับการสนับสนุนภาครัฐ ศึกษาและพัฒนาทักษะบุคลากรผู้ให้บริการให้สามารถดัดแปลงอุปกรณ์เครื่องจักรกลในการผลิตสินค้าเกษตรที่หลากหลาย และใช้พลังงานทางเลือกทดแทนน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีราคาสูง สำหรับสินค้าปาล์มน้ำมัน ผู้ให้บริการส่วนใหญ่มีอาชีพหลักเป็นเกษตรกร มีความต้องการความสะดวกและรวดเร็ว จึงจัดซื้อเครื่องจักรมาใช้ และนำมาให้บริการเพื่อให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้น ซึ่งจำนวนพื้นที่

การให้บริการยังไม่เต็มความสามารถของเครื่องจักร สามารถเพิ่มจำนวนพื้นที่การให้บริการได้ เมื่อพิจารณาค่าใช้จ่าย พบว่า หากผู้ให้บริการจ้างบริการทางการเกษตรทุกกิจกรรม จะมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 4,065.60 บาท/ไร่ ซึ่งมีราคาสูงกว่าผู้ให้บริการดำเนินการเอง มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 2,276.35 บาท/ไร่ ความพึงพอใจต่อการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าปาล์มน้ำมันอยู่ในระดับมาก โดยผู้ให้บริการให้ความสำคัญกับด้านความน่าเชื่อถือมากที่สุด สำหรับแนวทางในการพัฒนาการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าปาล์มน้ำมัน แบ่งเป็น 2 แนวทาง คือ 1) ยกระดับกระบวนการให้บริการ โดยขยายกิจกรรมการให้บริการให้ครบวงจร วางแผนการให้บริการการจัดคิว กำหนดเป้าหมายพื้นที่ให้บริการ เน้นการให้บริการด้วยคุณภาพ และการจ่ายค่าตอบแทนบุคลากรที่ยุติธรรม นำเครื่องจักรที่ทันสมัยและเทคโนโลยีมีประสิทธิภาพสูงมาให้บริการ และ 2) การขยายธุรกิจให้ครอบคลุมค่าโดยพัฒนาช่องทางการติดต่อและการเผยแพร่ข้อมูลการบริการให้มีความหลากหลายเพิ่มขึ้นและตรงกับกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งส่งเสริมการสร้างเครือข่ายผู้ให้บริการและผู้ให้บริการ เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ จัดสรรพื้นที่บริการและการให้การสนับสนุนในด้านต่างๆ

ไพโรจน์ นะเที่ยง (2562) พัฒนาเครื่องหยอดเมล็ดพันธุ์ข้าว นำไปใช้ในเขตพื้นที่นาร่องของจังหวัดอุดรธานี และเปรียบเทียบต้นทุนการปลูกข้าวจากแปลงนาสาธิตของกลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ พบว่า เกษตรกรใช้เมล็ดพันธุ์ข้าวเพียง 6-10 กิโลกรัม/ไร่ ในขณะที่วิธีการหว่านพ่นต้องใช้เมล็ดพันธุ์ข้าวถึง 25-30 กิโลกรัม/ไร่ ทำให้เกษตรกรลดต้นทุนค่าเมล็ดพันธุ์ข้าวได้ถึง 20 กิโลกรัม/ไร่ คิดเป็นมูลค่า 720 บาท/ไร่ ซึ่งมีผลทำให้เกษตรกรใช้ปุ๋ยเคมีในสัดส่วนที่น้อยลง เนื่องจากต้นข้าวมีระยะห่างระหว่างกอที่เหมาะสม ทำให้มีการตอบสนองต่อปุ๋ยและการเจริญเติบโตที่ดี เป็นผลทำให้เกษตรกรยอมรับเทคโนโลยีเครื่องหยอดเมล็ดพันธุ์ข้าวสำหรับนาข้าว เนื่องจากสามารถลดต้นทุนการทำนาได้

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2562) ศึกษาวิจัยความคุ้มค่าการใช้อากาศยานไร้คนขับหรือโดรนเพื่อการเกษตรทำนาในภาคกลางและภาคเหนือตอนล่าง เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการใช้แรงงานคนเปรียบเทียบกับเครื่องจักรโดรนเพื่อการเกษตรในการทำนา และศึกษาความคุ้มค่าทางการเงินที่ได้จากการซื้อโดรนเพื่อการเกษตรมารับจ้างทำนา พบว่า การผลิตข้าวโดยใช้แรงงานคนมีผลตอบแทนเท่ากับ 5,648 บาท/ไร่ ขณะที่การจ้างโดรนเพื่อการเกษตรมีผลตอบแทน เท่ากับ 5,948 บาท/ไร่ ซึ่งการใช้แรงงานคนมีผลผลิตเฉลี่ย 753 กิโลกรัม/ไร่ น้อยกว่าการจ้างโดรนเพื่อการเกษตรที่มีผลผลิตเฉลี่ย 793 กิโลกรัม/ไร่ เนื่องจากการจ้างโดรนเพื่อการเกษตร ผู้ฉีดพ่นไม่ได้เข้าไปในแปลงนา จึงไม่มีการเหยียบย่ำต้นข้าว เมื่อพิจารณาผลตอบแทนสุทธิต่อไร่ พบว่า เกษตรกรที่ผลิตข้าวด้วยแรงงานคนมีผลตอบแทนสุทธิ 806 บาท/ไร่ ส่วนเกษตรกรที่ผลิตข้าวโดยการจ้างโดรนเพื่อการเกษตรมีผลตอบแทนสุทธิ 1,247 บาท/ไร่ ดังนั้นการจ้างโดรนเพื่อการเกษตรในการทำนาจึงมีความคุ้มค่า สำหรับการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุนซื้อโดรนเพื่อการเกษตรให้บริการรับจ้างทำนา พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 146,384.17 บาท ค่าอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนมีค่า 1.15 ค่าอัตราผลตอบแทนภายในมีค่าเท่ากับร้อยละ 35 และระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 9 เดือน จึงมีความคุ้มค่าในการลงทุน

ชมพูนุช นันทจิต (2559) ศึกษาการลงทุนในธุรกิจรถเกี่ยววนดข้าวรับจ้าง กรณีศึกษา: ผู้ประกอบการจังหวัดสุพรรณบุรี พบว่า การลงทุนในธุรกิจรถเกี่ยววนดข้าวยังมีความคุ้มค่าในการลงทุน ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ อย่างไรก็ดี การลงทุนในธุรกิจนี้มีความเสี่ยงที่สำคัญคือ ภัยแล้ง เนื่องจากการเพาะปลูกข้าวกับธุรกิจเกี่ยววนดข้าวรับจ้างให้บริการรถเกี่ยววนดข้าวเป็นธุรกิจต่อเนื่องกัน พบว่า ระยะเวลาการกู้เงินจากสถาบันการเงินระยะเวลา 10 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7 มูลค่าปัจจุบันสุทธิอยู่ในช่วง 993,915.04 บาท ถึง 2,802,041.74 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการอยู่ในช่วงร้อยละ 12 - 21 ดังนั้นถ้าผู้ประกอบการมีอัตราเงินกู้เพื่อลงทุนต่ำกว่าร้อยละ 12 จะสามารถลงทุนในธุรกิจนี้ได้และมีระยะเวลาดังทุน คิดลดอยู่ระหว่าง 5 ปี 3 เดือน ถึง 8 ปี 7 เดือน ขึ้นอยู่กับภัยแล้งที่ผู้ประกอบการเผชิญ

ศิริชัย ต่อสกุล (2556) ศึกษาการทำงานของรถตัดและเก็บทะลายปาล์มน้ำมัน กรณีศึกษา: การออกแบบและพัฒนารถตัดและเก็บทะลายปาล์มน้ำมันแบบเอนกประสงค์ พบว่า ปาล์มน้ำมันพื้นที่ 100 ไร่ การทำงานโดยรถตัดและเก็บทะลายปาล์มน้ำมัน ใช้คนงาน 2 คน สำหรับทำหน้าที่ในการตัดทะลายปาล์ม และทำหน้าที่ควบคุมการเดินรถ ใช้เวลาทั้งหมดประมาณ 16 ชั่วโมง ทะลายปาล์มน้ำมันที่เก็บเกี่ยวได้มีน้ำหนักรวมทั้งหมด 21,222 กิโลกรัม ในขณะที่การทำงานด้วยแรงงานคน ใช้คนงานจำนวน 5 คน ใช้เวลาทั้งหมดประมาณ 14.5 ชั่วโมง ทะลายปาล์มน้ำมันที่เก็บเกี่ยวได้มีน้ำหนักรวมทั้งหมด 22,766 กิโลกรัม การสร้างรถตัดและเก็บทะลายปาล์มน้ำมันแบบเอนกประสงค์มีต้นทุนในการสร้าง 1,500,000 บาท หากนำไปใช้สำหรับการเก็บเกี่ยวผลผลิตทะลายปาล์มน้ำมันที่มีความสูงมากกว่า 12 เมตร จะมีต้นทุนในการเก็บเกี่ยวผลผลิต 408,799 บาท/ปี กรณีที่มีวันทำงาน 200 วัน/ปี สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตในพื้นที่สวนปาล์มอย่างน้อย 550 ไร่ สามารถลดค่าใช้จ่ายจากการใช้แรงงานคนสำหรับการเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ถึง 641,201 บาท

Umeda, Yoshikawa, and Seo (2022) ได้ศึกษาเรื่องการวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนการควบคุมศัตรูพืชและปริมาณงานของการใช้อากาศยานไร้คนขับ (UAVs) หรือโดรนการเกษตร โดยได้เปรียบเทียบต้นทุนการควบคุมศัตรูพืชระหว่างเครื่องพ่นอเนกประสงค์ (Boom Sprayers) เครื่องพ่นยาแบบพลังงาน (Power Sprayer) และโดรน (UAV) ในเกษตรกรผู้ปลูกข้าว 2 รูปแบบ นอกจากนี้ ยังใช้ระบบวิเคราะห์ท่าทางการทำงาน (OWAS) และระดับการเผาผลาญพลังงาน (METs) เพื่อวัดภาระงานเมื่อใช้โดรน ผลการศึกษาพบว่า การใช้โดรนช่วยลดต้นทุนแรงงานลงครึ่งหนึ่งเมื่อเทียบกับเครื่องพ่นยาทั่วไป นอกจากนี้ ระดับ METs หรือกิจกรรมทางกายขณะควบคุมศัตรูพืชด้วยโดรนต่ำกว่าการใช้เครื่องพ่นยาแบบเดิม และจากระบบวิเคราะห์ท่าทางการทำงาน OWAS พบว่า ร้อยละ 63.86 ของงานที่ใช้โดรน มีความเสี่ยงต่อการบาดเจ็บของระบบกล้ามเนื้อลดลง ผลการศึกษานี้ชี้ให้เห็นว่า โดรนสามารถช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน และเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพในการสนับสนุนการขยายพื้นที่การเกษตร

2.1.2 SWOT Analysis และ TOWS Matrix

ทิชากร เกสรบัว และฉนวนนท์ ปิ่นเสม (2561) จัดทำแนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) กลุ่มเบญจบุรพาสู่การค้าชายแดนไทย-กัมพูชา (ด่านอรัญประเทศ) พบว่า จุดแข็งของ OTOP กลุ่มเบญจบุรพา คือ มีเงินทุนเพียงพอต่อการประกอบธุรกิจ มีอุปกรณ์และเครื่องมือ

เพียงพอต่อการผลิตทั้งในและต่างประเทศ แรงงานและบุคลากรเพียงพอต่อการผลิต สามารถผลิตสินค้าเพิ่มเติมถ้ามีคำสั่งซื้อจากต่างประเทศ จุดอ่อน คือ ยังขาดความรู้เรื่องของการทำการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา ขาดประสบการณ์ในการทำการค้าบริเวณชายแดนไทย-กัมพูชา และสินค้า OTOP ส่วนใหญ่ไม่มีตราสินค้าสำหรับโอกาสนั้น ผู้บริโภคต้องการสินค้าที่มีความเป็นเอกลักษณ์ ผู้บริโภคบริเวณชายแดนไทย-กัมพูชาส่วนใหญ่นิยมเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย และเครื่องประดับ ผู้ประกอบการบริเวณชายแดนไทย-กัมพูชาไม่มีเครือข่ายทางธุรกิจ ข้าราชการเป็นเงินสดหรือ หนี้ ร้าน และอุปสรรค ได้แก่ สินค้า OTOP ยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคและผู้บริโภคไม่นิยมบริโภคผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ไม่มีตราสินค้า เมื่อการวิเคราะห์ด้วย TOWS matrix สามารถกำหนดกลยุทธ์การพัฒนา OTOP กลุ่มเบญจบุรพาได้ 6 กลยุทธ์ ดังนี้ กลยุทธ์ที่ 1 กลุ่มผู้ผลิต OTOP สร้างสินค้าและผลิตให้มีความเป็นเอกลักษณ์หรือคุณลักษณะเฉพาะแต่ละท้องถิ่นและมีความเป็นสากล กลยุทธ์ที่ 2 การเน้นตลาดเป้าหมายเจาะจง ที่ตลาดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย และเครื่องประดับ กลยุทธ์ที่ 3 ให้ความรู้เรื่องของการทำการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา ด้านของพิธีการศุลกากร อัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น กลยุทธ์ที่ 4 จัดทำตราสินค้าแสดงให้เห็นความเป็นเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์และท้องถิ่นที่เป็นสากล กลยุทธ์ที่ 5 สร้างพันธมิตรร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการประชาสัมพันธ์สินค้า OTOP ให้เป็นที่รู้จัก และกลยุทธ์ที่ 6 จับคู่พันธมิตรทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ OTOP

กมลรัตน์ ธีระพงษ์ (2560) ศึกษานโยบายเกษตรแปลงใหญ่กับบริบทของภาคเกษตรไทย ในปัจจุบัน วิเคราะห์ด้วย SWOT Analysis พบว่า จุดแข็งของนโยบาย คือ การที่ภาคเกษตรของประเทศไทยมีหน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนอย่างชัดเจน ทำให้การดำเนินนโยบายสามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ จุดอ่อนของนโยบายอยู่ที่การที่ผู้ปฏิบัติงานยังมีความเข้าใจที่ไม่ตรงกันในเรื่องการดำเนินนโยบาย รวมไปถึงผู้ปฏิบัติงานไม่ทันต่อเทคโนโลยีสารสนเทศที่พัฒนาไปอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้การดำเนินงานเป็นไปได้ช้า โอกาสของนโยบายแปลงใหญ่คือ การที่มีการพัฒนาทางเทคโนโลยีการเกษตรและเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างกว้างขวาง ซึ่งส่งผลให้การส่งเสริมการเกษตรเป็นไปได้ดียิ่งขึ้นและอุปสรรคที่สำคัญของนโยบายแปลงใหญ่ ได้แก่ ความเสี่ยงในด้านการเมือง และความผันผวนของสภาพอากาศและภาวะเศรษฐกิจโลก เมื่อนำผลการวิเคราะห์ทั้ง 4 ด้านมาทำ TOWS Matrix จะได้ข้อเสนอแนะทางด้านกลยุทธ์ที่หน่วยงานควรพัฒนาใน 3 ส่วน ได้แก่ 1) พัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในการดำเนินนโยบายและมีความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อให้สามารถนำความรู้ที่มีอยู่ไปถ่ายทอดให้แก่เกษตรกรได้อย่างถูกต้อง 2) ส่งเสริมความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและมีการแบ่งงานกันทำอย่างชัดเจนเพื่อไม่ให้เกิดความซ้ำซ้อนในระบบการทำงาน 3) ส่งเสริมการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเทคโนโลยีทางการเกษตรและเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องเพื่อให้เกิดความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและพัฒนาศักยภาพในการผลิตของภาคเกษตร

พันธ์จิตต์ สีเหนียง และคณะ (2557) ศึกษาการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ (SWOT Analysis) ระบบส่งเสริมการเกษตรในประเทศไทย: กรณีศึกษาพื้นที่ภาคกลาง โดยมุ่งศึกษาระบบการส่งเสริมการเกษตรของรัฐดำเนินงานโดยกรมส่งเสริมการเกษตรในเขตพื้นที่ภาคกลาง ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีความหลากหลายในระบบการผลิต และเป็นพื้นที่ในเขตชลประทานเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งตั้งแต่ในยุคแรกของการส่งเสริมการเกษตร

มักจะมุ่งเน้นการพัฒนาในพื้นที่ดังกล่าว เพราะเป็นพื้นที่เข้าถึงการพัฒนาและมักจะได้รับการเปลี่ยนแปลงและผลกระทบก่อน จากผลการวิจัยและอภิปรายการวิเคราะห์ SWOT Analysis จุดแข็งและจุดอ่อนของระบบส่งเสริมการเกษตรในมุมมองของนักวิชาการส่งเสริมการเกษตร แบ่งเป็น 5 ด้าน ดังนี้ 1) โครงสร้างองค์กร 2) บุคลากร 3) นโยบาย 4) ทรัพยากร และ 5) อื่น ๆ ขณะที่อุปสรรคและโอกาสในการพัฒนาระบบส่งเสริมการเกษตรสามารถสรุปได้ 4 ด้านดังนี้ 1) การเมือง 2) ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี 3) การแข่งขันทางการเกษตร และ 4) การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ดังนั้น กลยุทธ์การพัฒนาระบบส่งเสริมการเกษตรโดยใช้ TOWS Matrix สร้างกลยุทธ์ทางเลือกเป็นการกำหนดภารกิจและวัตถุประสงค์ขององค์กรให้มีความสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ดังนี้ 1) การส่งเสริมแบบมีส่วนร่วมในการพัฒนาการเกษตร 2) การส่งเสริมโดยใช้เทคโนโลยีในด้านการให้ข้อมูลข่าวสาร 3) การสร้างนโยบายจากพื้นที่ ซึ่งเป็นนโยบายจากความต้องการของเกษตรกรผ่านกิจกรรมการมีส่วนร่วม ขับเคลื่อนผ่านศูนย์บริการและถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรประจำตำบล 4) ใช้เทคโนโลยีและระบบฐานข้อมูลเพื่อลดการใช้กำลังคนในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้อาสาสมัครหรือหน่วยงานท้องถิ่นที่มีข้อมูลพื้นฐานอยู่แล้ว 5) ปรับลดขั้นตอนการทำงานให้ทันสมัยและรวดเร็ว และ 6) ระบุตัวชีวิตในการทำงานที่ชัดเจนเกี่ยวกับเกษตรกร

ฉัตรชัย เรืองศรี (2555) ได้ศึกษาเรื่องการกำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจร้านขายต้นไม้ กรณีศึกษาร้านใบไม้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาหาปัญหา วิเคราะห์สาเหตุและกำหนดกลยุทธ์ในการแก้ไขปัญหายอดขายที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย รวมทั้งกำหนดกลยุทธ์ในการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้แก่ธุรกิจ เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาและเก็บข้อมูลประกอบด้วย การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (PEST Analysis) และการวิเคราะห์การแข่งขันอุตสาหกรรม (Five Force Model) จากการศึกษาพบว่า กลยุทธ์ทางธุรกิจร้านขายต้นไม้ กรณีศึกษาร้านใบไม้ ต้องอาศัยกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ ซึ่งสามารถสรุปแนวทางในการแก้ปัญหาได้ 2 วิธีดังต่อไปนี้ 1) กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Focused Differentiation Strategy) มุ่งเน้นความแตกต่างในตลาดขนาดเล็กด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์เฉพาะของร้าน สร้างแบรนด์สินค้า เพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขัน และ 2) กลยุทธ์ระดับหน้าที่การผลิต ได้แก่ ด้านควบคุมคุณภาพสินค้า 100% ก่อนส่งตรวจสอบงาน ป้องกันความล่าช้าและลดต้นทุน ด้านการเงิน วางแผนขยายกิจการด้านทรัพยากรมนุษย์ พัฒนาทักษะพนักงานด้านการตลาด ใช้ส่วนประสมทางการตลาด (4Ps) ด้านผลิตภัณฑ์ พัฒนาความโดดเด่น สร้างแบรนด์ จดสิทธิบัตร ด้านราคา ตั้งราคาที่เหมาะสม รองรับการจัดจำหน่ายออนไลน์ ด้านช่องทางจัดจำหน่าย ขยายช่องทางผ่านเว็บไซต์และร้านค้า ด้านส่งเสริมการขาย โปรโมชันสะสมยอด ส่วนลด ฟรีค่าจัดส่ง และด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ พร้อมจดสิทธิบัตร

Lorchirachoonkul, Atthirawong, and Leerojanaprapa (2018) ได้ศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ SWOT Analysis และ TOWS Matrix เพื่อการพัฒนาเชิงกลยุทธ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทานผ้าไหมไทย-ลาว มีวัตถุประสงค์ 2 ประการ คือ 1) วิเคราะห์ SWOT Analysis จากความร่วมมือระหว่างไทยกับลาว และ 2) วิเคราะห์ TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการส่งเสริมการผลิตผ้าไหมไทย-ลาว

จากนั้นนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในห่วงโซ่อุปทานผ้าไหม เช่น ผู้ปลูกหม่อน เลี้ยงไหม ผู้ผลิตไหมดิบ และช่างทอผ้าไหม โดยมีการสัมภาษณ์ในประเทศไทย 23 ครั้ง และสัมภาษณ์ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว 6 ครั้ง ซึ่งผลการศึกษาได้กำหนดกลยุทธ์ไว้ 4 ประการ ดังนี้

- 1) การจัดตั้งศูนย์หัตถกรรมไหมในภูมิภาคเพื่อพัฒนามาตรฐานผ้าไหม
- 2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม
- และสร้างช่องทางการตลาด
- 3) การพัฒนาเทคโนโลยีเส้นใยเพิ่มคุณสมบัติของเส้นด้ายที่ดี
- และ 4) การส่งเสริมการถ่ายทอดความรู้ในการผลิตผ้าไหมให้แก่ลูกหลาน

2.1.3 การตรวจเอกสารงานวิจัยด้านการวิเคราะห์การวัดความพึงพอใจ

ขวัญกมล ดอนขวา และคณะ (2562) ได้ทำการศึกษาศึกษาการวิจัยปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อผักปลอดสารพิษในจังหวัดนครราชสีมา เพื่อศึกษาระดับความคิดเห็นปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองของผู้บริโภคและพฤติกรรมการซื้อ ศึกษาในระดับรายได้ มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อ และศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองของผู้บริโภค มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อ กลุ่มเป้าหมายเป็นผู้บริโภคผักปลอดสารพิษซึ่งอาศัยอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา จำนวน 100 ตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านความจำเป็นและความต้องการบริโภคอยู่ในระดับมากด้วยค่าเฉลี่ย 5.80 รองลงมา คือ ต้นทุนของผู้บริโภค การสื่อสารและความสะดวกในการซื้อ มีค่าเฉลี่ย 5.20 5.11 และ 4.68 ตามลำดับ พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อผักปลอดสารพิษโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากด้วยค่าเฉลี่ย 5.60 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน ไม่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อผักปลอดสารพิษ อีกทั้งปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองของผู้บริโภค ด้านต้นทุน และด้านความสะดวกในการซื้อ มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อผักปลอดสารพิษด้วยค่าสัมประสิทธิ์ที่ 0.32 และ 0.33 ตามลำดับ

ปัทมธนา แป้นปลื้ม และคณะ (2559) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเต็มใจจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าเกษตรอินทรีย์ของผู้บริโภคในตลาดนัดสีเขียว และร้านค้าเฉพาะด้านแบบมีสาขาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อศึกษาลักษณะประชากรศาสตร์ของผู้ซื้อสินค้าเกษตรอินทรีย์ ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเต็มใจจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าเกษตรอินทรีย์ของผู้บริโภค และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะประชากรกับปัจจัยที่มีผลต่อการจ่ายเงิน เพื่อซื้อสินค้าเกษตรอินทรีย์ของผู้บริโภคกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้บริโภคในตลาดนัดสีเขียว และร้านค้าเฉพาะด้านแบบมีสาขาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 400 ราย เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามและวิเคราะห์ข้อมูลโดยสถิติเชิงพรรณนา พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าเกษตรอินทรีย์โดยผู้บริโภคมีความพอใจในคุณค่าทางอาหารของสินค้าเกษตรอินทรีย์อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.05$) รองลงมา ได้แก่ การเลือกซื้อสินค้าที่มีการรับรองมาตรฐานระดับสากลมีการจัดแสดงสินค้า และการจัดนิทรรศการของตลาดสีเขียวและเครือข่ายร้านกรีน ($\bar{X} = 3.82$ และ $\bar{X} = 3.64$) ตามลำดับ

2.2 แนวคิดและทฤษฎี

2.2.1 แนวคิดการวิเคราะห์ SWOT

เป็นวิธีการหรือเครื่องมือสำหรับการวางแผนกลยุทธ์ที่รู้จักและใช้กันอย่างแพร่หลายในกิจการต่างๆ กระบวนการวิเคราะห์ SWOT จะทำให้ทราบสถานภาพปัจจุบันขององค์กรว่ามีลักษณะอย่างไร เพื่อหากลยุทธ์ที่เหมาะสมให้แก่องค์กรนั้นๆ (เอกชัย อภิศักดิ์กุล และพรรณนะ บุญขวัญ, 2553) ประกอบด้วย

1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน หมายถึง การตรวจสอบความสามารถและความพร้อมที่ทำให้ทราบถึงจุดแข็ง (Strengths) และจุดอ่อนขององค์กร (Weakness) ซึ่งจะช่วยให้สามารถใช้ประโยชน์จากโอกาส (Opportunities) และหลบหลีกจากอุปสรรค (Threats) ที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอกได้ การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนยังช่วยระบุถึงจุดแข็งที่ซ่อนอยู่ และจุดอ่อนที่ถูกกลบเกลื่อน องค์กรจะต้องสามารถระบุปัจจัยภายในขององค์กรที่เป็นจุดแข็งและจุดอ่อนได้ เนื่องจากจุดแข็งนำไปสู่การได้เปรียบทางการแข่งขัน เป็นสิ่งซึ่งองค์กรมีอยู่ทำหรือสามารถทำได้ดีกว่าคู่แข่ง จุดอ่อน คือ สิ่งที่มีหรือทำหรือไม่มีเลยซึ่งในขณะที่คู่แข่งสามารถทำได้ดีกว่า การพิจารณาจุดอ่อนและจุดแข็งสามารถเปรียบเทียบได้กับปัจจัย 3 ประการ ได้แก่ ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาในอดีตขององค์กร (Past Performance) คู่แข่งขันที่สำคัญขององค์กร (Key Competition) และอุตสาหกรรมทั้งหมด

เครื่องมือที่ใช้วิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายใน ได้แก่ McKinsey 7-S Framework เป็นเครื่องมือที่ถูกนำมาใช้ในการบริหาร คือกรอบแนวคิดพื้นฐานที่นำมาใช้วิเคราะห์ตัวแปรทั้ง 7 ประการ ซึ่งมีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กร โดยนำผลการวิเคราะห์ตามหลักการมากำหนดกลยุทธ์ เพื่อให้เกิดประโยชน์และประสิทธิภาพสูงสุดต่อการบริหารองค์กรนั่นเอง องค์ประกอบ 7 ประการ ได้แก่

S1= โครงสร้างองค์กร (Structure) การพิจารณาลักษณะขององค์กร มีประโยชน์ต่อการจัดทำกลยุทธ์ขององค์กร เนื่องจากถ้าโครงสร้างองค์กรมีความเหมาะสมและสอดคล้องต่อกลยุทธ์ที่เลือกใช้ ก็จะเป็นจุดแข็งขององค์กร แต่ถ้าโครงสร้างขององค์กรไม่เหมาะสมและสอดคล้องกับกลยุทธ์ที่เลือกใช้ ก็จะเป็นจุดอ่อน ขององค์กร

S2 = กลยุทธ์ขององค์กร (Strategy) กลยุทธ์ขององค์กร ได้แก่ กิจกรรมหรือการดำเนินงานต่าง ๆ ภายในองค์กรที่ได้ถูกวางแผนขึ้นมาเพื่อให้สอดคล้องและเหมาะสมต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมภายนอกและภายในองค์กร กลยุทธ์ขององค์กรจัดทำขึ้นมาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยให้องค์กรมีความสามารถ กลยุทธ์ขององค์กรนั้นมีความสัมพันธ์โครงสร้างขององค์กรอย่างใกล้ชิดเนื่องจากการจัดโครงสร้างขององค์กรนั้น จะต้องเป็นไปตามกลยุทธ์ขององค์กรนั้นๆ (Structure Follows Strategy)

S3 = ระบบในการดำเนินงานขององค์กร (Systems) ระบบภายในองค์กร ได้แก่ ระบบหรือขั้นตอนการดำเนินงานภายในองค์กรทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการที่ช่วยให้องค์กรสามารถดำเนินไปได้ เช่น ระบบด้านงบประมาณและระบบบัญชี ระบบในการสรรหาและคัดเลือกพนักงาน ระบบในการฝึกอบรม ระบบในการติดต่อสื่อสาร ระบบหรือขั้นตอนการทำงานเหล่านี้จะบ่งบอกถึงวิธีการทำงานต่างๆ ขององค์กร

S4 = ลักษณะแบบแผนหรือพฤติกรรมในการบริหารงานของผู้บริหารระดับสูง (Style) โดยรวมถึงบุคลิกภาพของผู้บริหารระดับสูงด้วย เนื่องจากการกระทำหรือพฤติกรรมของผู้บริหารระดับสูงจะมีอิทธิพลต่อความรู้สึกนึกคิดของพนักงานภายในองค์กรมากกว่าคำพูดของผู้บริหาร

S5 = บุคลากรในองค์กร (Staff) ประกอบด้วยบุคลากร/พนักงานทุกระดับภายในองค์กร รวมทั้งแบบแผนและพฤติกรรมต่างๆ ที่องค์กรแสดงและปฏิบัติต่อพนักงานภายในองค์กร เช่น การมอบหมายให้ฝ่ายบุคคลเป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับด้านการพนักงานทั้งหมดหรือการที่ผู้บริหารระดับสูงเข้ามาเกี่ยวข้องต่อการจูงใจและพัฒนาพนักงาน

S6 = ความรู้ความสามารถขององค์กร (Skills) สิ่งที่องค์กรสามารถทำได้ดีกว่าองค์กรอื่น ถือว่าเป็นความรู้ความสามารถของพนักงาน เช่น ความสามารถและทักษะขององค์กรในการให้บริการผู้มารับบริการ/ลูกค้า ความสามารถในการวิจัยและพัฒนา ความสามารถด้านการตลาด ความสามารถด้านการเงิน การวิเคราะห์องค์กรโดยใช้หลักการ 7S

S7= ค่านิยมร่วมกัน (Shared Values) ได้แก่ แนวคิดร่วมกัน ค่านิยมความคาดหวังขององค์กร ซึ่งมักจะไม่ได้เขียนไว้อย่างเป็นทางการเป็นแนวคิดพื้นฐานขององค์กรแต่ละแห่ง รวมทั้งสิ่งที่ต้องการจะให้องค์กรเป็นในอนาคตข้างหน้า

2) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก หมายถึง การประเมินสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ ที่ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมหรือเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้นจึงต้องศึกษาสถานการณ์ปัจจุบันและแนวโน้ม การเปลี่ยนแปลงในอนาคตของสภาพแวดล้อมดังกล่าวว่าเป็นไปในลักษณะที่เป็นโอกาสหรืออุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมภายนอกส่งผลต่อองค์กรธุรกิจแต่ละแห่งในลักษณะที่แตกต่างกัน การเปลี่ยนแปลงที่ก่อให้เกิดโอกาสสำหรับองค์กรบางแห่งอาจจะกลายเป็นข้อกำหนดขององค์กรอื่นหรือถึงแม้องค์กรธุรกิจหลายแห่งอาจจะได้รับประโยชน์จากโอกาสที่เกิดขึ้นคล้ายๆ กัน แต่บางแห่งก็อาจจะได้รับประโยชน์มากกว่าแห่งอื่น เนื่องจากลักษณะที่แตกต่างกันขององค์กรธุรกิจและความสามารถของผู้บริหารในการที่จะกำหนดกลยุทธ์ให้ได้รับประโยชน์จากโอกาสที่เกิดขึ้น เครื่องมือที่ใช้วิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายนอก ได้แก่

2.1) PESTEL Analysis เป็นเครื่องมือสร้างกลยุทธ์ผ่านการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก PESTEL ย่อมาจาก Political Economic Social Technology Environment และ Legal หรือการเมือง เศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี สภาพแวดล้อม และกฎหมาย ซึ่งการวิเคราะห์ PESTEL จะทำให้เห็นภาพรวมปัจจัยภายนอก อย่างชัดเจนเพื่อแสวงหาโอกาส (Opportunities: O) และหลีกเลี่ยงอุปสรรค (Threats: T) แบ่งเป็น 6 ปัจจัย ดังนี้ (GOODMATERAIL, 2567)

(1) ปัจจัยด้านการเมือง (Political Factors) เช่น นโยบายรัฐบาล ความมั่นคงทางการเมือง นโยบาย และการค้าระหว่างประเทศ เป็นต้น ซึ่งอาจจะกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวมหรือต่อการดำเนินงานโดยตรง

(2) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic Factors) เช่น แนวโน้มการเติบโตของภาวะทางเศรษฐกิจ อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา อัตราภาษี อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ อัตราการจ้างงาน และอัตราการว่างงาน เป็นต้น

(3) ปัจจัยด้านสังคม (Social Factors) เช่น อัตราการเติบโตของประชากร อายุเฉลี่ยของประชากร ระดับการศึกษา ค่านิยม วัฒนธรรม และพฤติกรรมบริโภค เป็นต้น

(4) ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technological Factors) เช่น นวัตกรรมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น การวิจัยและพัฒนาต่างๆ การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี การรับรู้ในเทคโนโลยี ระบบเทคโนโลยีอัตโนมัติ การเข้ามาของดิจิทัล และ AI เป็นต้น

(5) ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (Environment Factors) เช่น สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงาน เช่น การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ การเปลี่ยนแปลงทางภูมิศาสตร์ และกฎระเบียบและนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม เป็นต้น

(6) ปัจจัยด้านกฎหมาย (Legal Factors) เช่น กฎหมายเกี่ยวกับมาตรฐานสินค้า กฎหมายสุขภาพและความปลอดภัย และกฎหมายคุ้มครองแรงงาน เป็นต้น

2.2) Five Force Model เป็นเครื่องมือสำหรับวิเคราะห์คู่แข่ง สภาพแวดล้อมการแข่งขัน เพื่อวางแผนกลยุทธ์ของกิจการและปัจจัยที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ (Potter, 1998 อ้างใน กฤษดา จักรเสน, 2563 หน้า 46-47) ประกอบด้วย

(1) คู่แข่งขันรายเดิมในธุรกิจ หมายถึง หลายอุตสาหกรรมที่อยู่ในระบบเศรษฐกิจแบบเสรีย่อมมีการแข่งขันกันสูง เช่น การแข่งขันในด้านราคา การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ การสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ ความเข้มข้นของภาวะการแข่งขันจะมากน้อยเพียงใด ย่อมเป็นผลจากปฏิกิริยาของปัจจัยจำนวนคู่แข่งขัน ในตลาดนั้น ๆ ความเจริญเติบโตของตลาด ต้นทุนคงที่ที่สูงและสินค้าหรือบริการไม่มีความแตกต่างกันหรือไม่มีความแตกต่างในการเปลี่ยนแปลง

(2) อุปสรรคที่เกิดจากคู่แข่งขันรายใหม่ หมายถึง คู่แข่งขันรายใหม่ที่มีศักยภาพสูงเมื่อเข้าสู่อุตสาหกรรมใด ย่อมมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการรายเดิม ทั้งนี้เพราะคู่แข่งขันรายใหม่ได้เข้ามาพร้อมกับกำลังการผลิตที่เหนือกว่าศักยภาพในการแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ของผู้ประกอบการรายเดิม แต่มีอุปสรรคที่สำคัญหลายประการที่ปิดกั้นคู่แข่งขันรายใหม่ไม่ให้เข้าสู่ตลาด เช่น การประหยัดต้นทุนต่อหน่วยเมื่อมีปริมาณที่มาก การสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ ต้นทุนที่เกิดขึ้นจากความเปลี่ยนแปลง และความต้องการเงินทุนช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นต้น

(3) อำนาจต่อรองจากลูกค้าหรือผู้ซื้อ หมายถึง ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการในอุตสาหกรรมอาจใช้อำนาจต่อรองกับผู้ประกอบการได้หลายวิธี เช่น การขอลดราคาสินค้าหรือบริการ การลดปริมาณการซื้อสินค้าจากอุตสาหกรรมนั้นๆ เป็นต้น ปัจจัยที่จะทำให้ผู้ซื้อที่มีอำนาจต่อรองมีหลายประการ เช่น การซื้อในปริมาณที่มาก กลุ่มผู้ซื้อที่รวมตัวกันเพื่อสร้างอำนาจต่อรองสินค้าหรือบริการของซัพพลายเออร์ และผู้ซื้อที่มีความรู้มีข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับโครงสร้างต้นทุนของซัพพลายเออร์

(4) อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์หรือผู้ขายปัจจัยการผลิต หมายถึง ปัจจัยที่อาจมีผลกระทบต่อศักยภาพการทำการกำไรของกิจการได้หลายแนวทาง คือ การขึ้นราคาสินค้าที่เป็นชิ้นส่วนประกอบหรือวัตถุดิบ การลดคุณภาพของสินค้าหรือบริการที่นำเสนอต่อลูกค้าในอุตสาหกรรมนั้น สถานการณ์ที่ทำให้

เกิดอำนาจต่อรองสำหรับซัพพลายเออร์ มีหลายประการ เช่น มีซัพพลายเออร์น้อยราย หาสินค้าทดแทนได้ยาก หรือไม่มีสินค้าทดแทน ความสำคัญของสินค้าหรือบริการของซัพพลายเออร์ที่มีต่อผู้ซื้อ ซัพพลายเออร์สร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์สูงหรือการเปลี่ยนซัพพลายเออร์ก่อให้เกิดต้นทุนที่สูง

(5) อุปสรรคที่เกิดจากสินค้าทดแทน หมายถึง การมีสินค้าทดแทนย่อมก่อให้เกิดผลกระทบต่อตัวสินค้าที่ขายอยู่เดิมในตลาด ทั้งนี้ หากผู้บริโภคได้ทำการเปรียบเทียบราคาสินค้า จะเห็นได้ว่าสินค้าทดแทนมีราคาที่ถูกลงกว่าเดิม ดังนั้นการที่จะแข่งขันกับสินค้าทดแทนได้ต้องพยายามสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ รักษาคุณภาพ เพิ่มคุณค่าในตัวผลิตภัณฑ์และสร้างภาพพจน์ที่ดีอย่างต่อเนื่อง

2.2.2 แนวคิดการวิเคราะห์ TOWS Matrix

แนวคิดการวิเคราะห์ TOWS Matrix เป็นแมทริกซ์ที่แสดงถึงโอกาสและอุปสรรคจากภายนอกองค์กรที่สัมพันธ์กับจุดแข็งและจุดอ่อนภายในองค์กรโดยมีทางเลือกของกลยุทธ์ 4 ทางเลือก ซึ่งเกิดจากการจับคู่ระหว่างปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน ดังนี้

ตารางที่ 2.1 การวิเคราะห์ TOWS Matrix

	S	W
O	S – O Strategies ใช้จุดแข็งเพื่อสร้าง ข้อได้เปรียบจากโอกาส	W – O Strategies แก้ไขจุดอ่อน เพื่อสร้าง ข้อได้เปรียบจากโอกาส
T	S – T Strategies ใช้จุดแข็ง หลีกเลี่ยงลดอุปสรรค	W – T Strategies ลดความอ่อนแอ หลีกเลี่ยงอุปสรรคอาจเลิกกิจการ

ที่มา: อ้างอิงจากเอกชัย อภิศักดิ์กุล และทรศณะ บุญขวัญ.การจัดการกลยุทธ์ (Strategic Management) ของ Michael A.Hitt, R.Duane Ireland and Robert E.Hoskisson

1) กลยุทธ์ SO หรือเรียกว่า กลยุทธ์จุดแข็งกับโอกาส ได้แก่ กลยุทธ์ที่องค์กรจะใช้จุดแข็งภายในองค์กรและแสวงหาประโยชน์จากโอกาส ณ ภายนอกที่เปิดโอกาสให้ ซึ่งทุกองค์กรต่างมีความต้องการจะสร้างความเข้มแข็งภายในเพื่อสามารถอาศัยประโยชน์จากสถานการณ์และสิ่งแวดล้อม ณ ภายนอก

2) กลยุทธ์ ST หรือเรียกว่า กลยุทธ์จุดแข็งกับอุปสรรค ได้แก่ กลยุทธ์ที่จะใช้ความเข้มแข็งภายในองค์กรหลีกเลี่ยงหรือลดอุปสรรคภายนอกทั้งจากคู่แข่งหรือปัจจัยอื่น ๆ

3) กลยุทธ์ WO หรือเรียกว่า กลยุทธ์จุดอ่อนกับโอกาส ได้แก่ กลยุทธ์ที่องค์กรจะปรับปรุงแก้ไขความอ่อนแอภายในองค์กร โดยอาศัยประโยชน์จากโอกาสภายนอกที่เปิดโอกาสให้

4) กลยุทธ์ WT หรือเรียกว่า กลยุทธ์จุดอ่อนกับอุปสรรค ได้แก่ กลยุทธ์ที่ปกป้ององค์กรอย่างที่สุดคือพยายามลดความอ่อนแอภายใน และหลีกเลี่ยงสภาวะแวดล้อมภายนอกที่เป็นอุปสรรคให้ได้มากที่สุด หากองค์กรเผชิญกับอุปสรรคภายนอกและภายในที่ยังอ่อนแอ องค์กรก็จะตกอยู่ในสถานการณ์ที่ไม่ดีอาจต้องเลิกกิจการ

บทที่ 3

ข้อมูลทั่วไป

3.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้บริการทางการเกษตร

3.1.1 ผู้ให้บริการทางการเกษตร (กลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ)

ในการศึกษาค้างนี้ ได้เก็บรวบรวมข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจากคณะกรรมการฯ ของกลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ สามารถอธิบายข้อมูลส่วนบุคคล ได้ดังนี้

1) เพศ คณะกรรมการฯ ผู้ตอบแบบสอบถามของกลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ ส่วนใหญ่ร้อยละ 93.33 เป็นเพศชาย และร้อยละ 6.67 เป็นเพศหญิง

2) อายุ คณะกรรมการฯ ผู้ตอบแบบสอบถามของกลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ มีอายุเฉลี่ย 57.70 ปี ส่วนใหญ่ร้อยละ 43.33 เท่ากัน มีอายุระหว่าง 50 - 59 ปี และ 60 - 69 ปี รองลงมาร้อยละ 6.68 มีอายุระหว่าง 30 - 39 ปี และร้อยละ 3.33 เท่ากัน มีอายุระหว่าง 40 - 49 และ 70 ปีขึ้นไป

3) ระดับการศึกษา คณะกรรมการฯ ผู้ตอบแบบสอบถามของกลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ ส่วนใหญ่ร้อยละ 36.67 มีการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมาร้อยละ 26.66 มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 13.33 มีการศึกษาระดับปวส./อนุปริญญา ร้อยละ 10.00 มีการศึกษาระดับประถมศึกษา และร้อยละ 6.67 เท่ากัน มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น และระดับปริญญาโท

4) สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฯ มีจำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเฉลี่ย 59.37 คน

5) การประกอบกิจกรรมเกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตร คณะกรรมการฯ ผู้ตอบแบบสอบถามของกลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ ส่วนใหญ่ ร้อยละ 31.75 ประกอบกิจกรรมเกี่ยวข้องกับสินค้าปาล์มน้ำมัน รองลงมา ร้อยละ 28.57 ประกอบกิจกรรมเกี่ยวข้องกับสินค้าข้าว ร้อยละ 23.81 ประกอบกิจกรรมเกี่ยวข้องกับสินค้ายางพารา และร้อยละ 15.87 ประกอบกิจกรรมเกี่ยวข้องกับสินค้าอื่น ๆ เช่น ไม้ผล และพืชผัก เป็นต้น

6) รายได้จากธุรกิจเกษตร กลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ ส่วนใหญ่มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 232,030.34 บาทต่อปี และมีรายได้จากการจำหน่ายปัจจัยการผลิตเฉลี่ย 10,365.25 บาทต่อปี

7) การได้รับรองมาตรฐาน กลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ ส่วนใหญ่ร้อยละ 96.67 ไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน และร้อยละ 3.33 ได้รับการรับรองมาตรฐาน เช่น มาตรฐาน RSPO ดังแสดงในตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้บริการทางการเกษตร (กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	28	93.33
หญิง	2	6.67
2. อายุ		
30 – 39 ปี	2	6.68
40 – 49 ปี	1	3.33
50 – 59 ปี	13	43.33
60 – 69 ปี	13	43.33
70 ปี ขึ้นไป	1	3.33
เฉลี่ย (ปี)	57.70	
3. ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	3	10.00
มัธยมศึกษาตอนต้น	2	6.67
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	8	26.66
ปวส./อนุปริญญา	4	13.33
ปริญญาตรี	11	36.67
ปริญญาโท	2	6.67
4. มีจำนวนสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฯเฉลี่ย (คน)	59.37	
5. การประกอบกิจการเกี่ยวข้องกับสินค้า*		
ข้าว	18	28.57
ยางพารา	15	23.81
ปาล์มน้ำมัน	20	31.75
อื่น ๆ เช่น ไม้ผล พืชผัก	10	15.87
6. รายได้จากธุรกิจเกษตรเฉลี่ย (บาทต่อปี)*		
การจำหน่ายปัจจัยการผลิต	10,365.25	
7. การได้รับรองมาตรฐาน		
ไม่ได้รับรองมาตรฐาน	29	96.67
ได้รับรองมาตรฐาน RSPO	1	3.33

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

3.1.2 ผู้ให้บริการทางการเกษตร (เกษตรกร)

ในการศึกษาครั้งนี้ ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร สามารถอธิบายข้อมูลส่วนบุคคล ได้ดังนี้

1) **เพศ** เกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 73.33 เป็นเพศชาย และร้อยละ 26.67 เป็นเพศหญิง

2) **อายุ** เกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร มีอายุเฉลี่ย 55.37 ปี ส่วนใหญ่ร้อยละ 38.33 มีอายุระหว่าง 50 - 59 ปี รองลงมาร้อยละ 26.67 มีอายุระหว่าง 60 - 69 ปี ร้อยละ 21.67 8.33 และ 5.00 มีอายุระหว่าง 40 - 49 ปี อายุ 70 ปีขึ้นไป และอายุระหว่าง 30 - 39 ปี ตามลำดับ

3) **ระดับการศึกษา** เกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 41.67 มีการศึกษาระดับประถมศึกษา รองลงมาร้อยละ 16.67 เท่ากัน มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น และระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 13.33 มีการศึกษาระดับปวส./อนุปริญญา และร้อยละ 11.66 มีการศึกษาระดับปริญญาตรี

4) **การประกอบกิจกรรมเกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตร** เกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 35.40 ประกอบกิจกรรมเกี่ยวข้องกับสินค้าข้าว รองลงมาร้อยละ 30.09 ประกอบกิจกรรมเกี่ยวข้องกับสินค้าปาล์มน้ำมัน ร้อยละ 23.01 ประกอบกิจกรรมเกี่ยวข้องกับสินค้ายางพารา และร้อยละ 11.50 ประกอบกิจกรรมเกี่ยวข้องกับสินค้าอื่น ๆ เช่น ไม้ผล พืชผัก เป็นต้น

5) **รายได้จากธุรกิจเกษตร** เกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 193,895 บาทต่อปี รองลงมามีรายได้จากการแปรรูปผลผลิตเฉลี่ย 118,000 บาทต่อปี รายได้จากการรวบรวม/จำหน่ายผลผลิตเฉลี่ย 77,864.65 บาทต่อปี รายได้จากอื่น ๆ เช่น การจำหน่ายผลพลอยได้จากผลผลิตเฉลี่ย 7,338.33 บาทต่อปี และมีรายได้จากการจำหน่ายปัจจัยการผลิตเฉลี่ย 6,283.33 บาทต่อปี

6) **การได้รับรองมาตรฐาน** เกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตรร้อยละ 100.00 ไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ดังแสดงในตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้บริการทางการเกษตร (เกษตรกร)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	44	73.33
หญิง	16	26.67
2. อายุ		
30 - 39 ปี	3	5.00
40 - 49 ปี	13	21.67
50 - 59 ปี	23	38.33
60 - 69 ปี	16	26.67
70 ปี ขึ้นไป	5	8.33
เฉลี่ย (ปี)	55.37	

ตารางที่ 3.2 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
3. ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	25	41.67
มัธยมศึกษาตอนต้น	10	16.67
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	10	16.67
ปวส./อนุปริญญา	8	13.33
ปริญญาตรี	7	11.66
4. การประกอบกิจการเกี่ยวข้องกับสินค้า*		
ข้าว	40	35.40
ยางพารา	26	23.01
ปาล์มน้ำมัน	34	30.09
อื่น ๆ เช่น ไม้ผล พืชผัก	13	11.50
5. รายได้จากธุรกิจเกษตรเฉลี่ย (บาทต่อปี)*		
การจำหน่ายปัจจัยการผลิต	6,283.33	
รวบรวม/จำหน่ายผลผลิต	77,864.65	
แปรรูปผลผลิต	118,000.00	
การให้บริการทางการเกษตร	193,895.00	
อื่น ๆ จำหน่ายผลพลอยได้ เช่น แกลบ รำ ปลายข้าว	7,338.33	
6. การได้รับรองมาตรฐาน		
ไม่ได้รับรองมาตรฐาน	60	100.00

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

3.1.3 ผู้ใช้บริการทางการเกษตร

ข้อมูลส่วนบุคคล

ในการศึกษาคั้งนี้ ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ใช้บริการทางการเกษตร สามารถอธิบายข้อมูลส่วนบุคคล ได้ดังนี้

1) เพศ เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 60.32 เป็นเพศชาย และร้อยละ 39.68 เป็นเพศหญิง

2) อายุ เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีอายุเฉลี่ย 58.51 ปี ส่วนใหญ่ร้อยละ 33.33 มีอายุระหว่าง 60-69 ปี รองลงมาร้อยละ 31.75 มีอายุระหว่าง 50-59 ปี ร้อยละ 15.87 เท่ากัน มีอายุระหว่าง 40 - 49 ปี และ อายุ 70 ปีขึ้นไป และร้อยละ 3.17 มีอายุน้อยกว่า 30 ปี

3) **ระดับการศึกษา** เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 38.10 มีการศึกษาระดับประถมศึกษา รองลงมาร้อยละ 28.57 มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 19.05 มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ร้อยละ 9.52 มีการศึกษาระดับปริญญาตรี และร้อยละ 4.76 มีการศึกษาระดับปวส./อนุปริญญา

4) **สมาชิกในครัวเรือน** เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 3.54 คนต่อครัวเรือน ประกอบอาชีพในภาคการเกษตรเฉลี่ย 1.98 คนต่อครัวเรือน ประกอบอาชีพนอกภาคการเกษตรเฉลี่ย 0.79 คนต่อครัวเรือน และไม่ประกอบอาชีพ (เด็ก คนชรา) เฉลี่ย 0.76 คนต่อครัวเรือน

5) **ลักษณะการถือครองที่ดินทางการเกษตร** เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีการถือครองที่ดินทางการเกษตรเฉลี่ย 18.02 ไร่ต่อราย โดยแบ่งเป็นที่ดินของตนเอง 15.65 ไร่ต่อราย เป็นที่ดินเช่า 2.13 ไร่ต่อราย และเป็นที่ดินทำฟรี 0.24 ไร่ต่อราย

6) **ชนิดพืชและเนื้อที่เพาะปลูก** เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีเนื้อที่ปลูกข้าวเฉลี่ย 7.04 ไร่ เนื้อที่เพาะปลูกเฉลี่ย 7.17 ไร่ เนื้อที่เพาะปลูกปาล์มน้ำมันเฉลี่ย 4.47 ไร่ เนื้อที่เพาะปลูกทุเรียนเฉลี่ย 0.04 ไร่ เนื้อที่เพาะปลูกมะพร้าวเฉลี่ย 0.10 ไร่ และเนื้อที่เพาะปลูกพืชอื่น ๆ เช่น กาแฟ ฝรั่ง สละ เฉลี่ย 0.47 ไร่

7) **ประสบการณ์ในการทำเกษตร** เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีประสบการณ์ในการทำเกษตรเฉลี่ย 29.65 ปี โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 25.40 มีประสบการณ์ในการทำเกษตร 21 - 30 ปี รองลงมาร้อยละ 23.81 มีประสบการณ์ในการทำเกษตร 30 - 40 ปี ร้อยละ 19.05 มีประสบการณ์ในการทำเกษตร มากกว่า 40 ปีขึ้นไป ร้อยละ 17.46 มีประสบการณ์ในการทำเกษตร ไม่เกิน 10 ปี และร้อยละ 14.28 มีประสบการณ์ในการทำเกษตร 11 - 20 ปี

8) **การเป็นสมาชิกกลุ่มหรือสถาบันเกษตรกร** เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 88.89 เป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกร เช่น กลุ่มแปลงใหญ่ กลุ่มเกษตรกร กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และสหกรณ์การเกษตร และร้อยละ 11.11 ไม่เป็นสมาชิกกลุ่ม

9) **การได้รับการรับรองมาตรฐาน** เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 85.71 ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต และร้อยละ 14.29 ได้รับการรับรองมาตรฐาน เช่น มาตรฐาน GAP

10) **แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการผลิตสินค้าเกษตร** เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 84.12 ใช้เงินทุนตนเองในการผลิตสินค้า รองลงมาร้อยละ 7.94 เท่ากัน ใช้เงินทุนจากการกู้ยืม และใช้เงินทุนตนเองและเงินทุนจากการกู้ยืม

11) **รายได้ของครัวเรือน** เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้ภาคเกษตรเฉลี่ย 214,289.21 บาทต่อปี ซึ่งเป็นรายได้จากการขายปัจจัยการผลิตเฉลี่ย 192,534.33 บาทต่อปี รายได้จากการขายผลผลิตเฉลี่ย 19,691.38 บาทต่อปี รายได้จากการรับจ้างทางการเกษตรเฉลี่ย 2,063.49 บาทต่อปี และมีรายได้นอกภาคเกษตรเฉลี่ย 126,285.71 บาทต่อปี

12) **การมีเครื่องจักรกลการเกษตรของตนเอง** เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 69.84 มีเครื่องจักรกลเป็นของตนเอง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเครื่องจักรกลขนาดเล็กสำหรับใช้ในแปลงของตนเอง และร้อยละ 30.16 ไม่มีเครื่องจักรกลการเกษตร ดังแสดงในตารางที่ 3.3

ตารางที่ 3.3 ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้บริการทางการเกษตร

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	38	60.32
หญิง	25	39.68
2. อายุ		
น้อยกว่า 30 ปี	2	3.17
30 – 39 ปี	-	-
40 – 49 ปี	10	15.87
50 – 59 ปี	20	31.75
60 – 69 ปี	21	33.33
70 ปี ขึ้นไป	10	15.87
เฉลี่ย (ปี)	58.51	
3. ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	24	38.10
มัธยมศึกษาตอนต้น	12	19.05
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	18	28.57
ปวส./อนุปริญญา	3	4.76
ปริญญาตรี	6	9.52
4. สมาชิกในครัวเรือนเกษตรกร		
สมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย	3.54 คนต่อครัวเรือน	
ประกอบอาชีพในภาคการเกษตรเฉลี่ย	1.98 คนต่อครัวเรือน	
ประกอบอาชีพนอกภาคการเกษตรเฉลี่ย	0.79 คนต่อครัวเรือน	
ไม่ประกอบอาชีพ (เด็ก คนชรา)	0.76 คนต่อครัวเรือน	
5. ลักษณะการถือครองที่ดินทางการเกษตร		
การถือครองที่ดินทางการเกษตรเฉลี่ย (ไร่/ราย)*	18.02	
ที่ดินของตนเอง	15.65	
ที่ดินเช่า	2.13	
ที่ดินทำฟรี	0.24	

ตารางที่ 3.3 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
6. ชนิดพืชและพื้นที่การเพาะปลูกเฉลี่ย (ไร่/ราย)*		
ข้าว		7.04
ยางพารา		7.17
ปาล์มน้ำมัน		4.47
ทุเรียนเฉลี่ย		0.04
มะพร้าวเฉลี่ย		0.10
อื่น ๆ เช่น กาแฟ ฝรั่ง สละ		0.47
7. ประสบการณ์ในการทำการเกษตร		
ไม่เกิน 10 ปี	11	17.46
11-20 ปี	9	14.28
21-30 ปี	16	25.40
30-40 ปี	15	23.81
มากกว่า 40 ปีขึ้นไป	12	19.05
เฉลี่ย (ปี)		29.65
8. การเป็นสมาชิกกลุ่ม/สถาบันเกษตรกร		
เป็นสมาชิก	56	88.89
ไม่เป็นสมาชิก	7	11.11
9. การได้รับการรับรองมาตรฐาน		
ได้รับการรับรอง เช่น GAP ฯลฯ	9	14.29
ไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน	54	85.71
10. แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการผลิตสินค้าเกษตร		
เงินทุนตนเอง	53	84.12
เงินทุนจากการกู้ยืม	5	7.94
เงินทุนตนเองและเงินทุนจากการกู้ยืม	5	7.94
11. รายได้ของครัวเรือน (บาท/ปี)*		
รายได้ภาคเกษตร		214,289.21
ขายปัจจัยการผลิต		192,534.33
ขายผลผลิต		19,691.38
อื่น ๆ รับจ้างทางการเกษตร		2,063.49
รายได้นอกภาคเกษตร เช่น เงินเดือน ค่าขาย		126,285.71

ตารางที่ 3.3 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
12. การมีเครื่องจักรกลการเกษตรของตนเอง		
ไม่มี	19	30.16
มี	44	69.84

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

3.1.4 เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร (ไม่ให้บริการทางการเกษตร)

ข้อมูลส่วนบุคคล

ในการศึกษารั้งนี้ ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร สามารถอธิบายข้อมูลส่วนบุคคล ได้ดังนี้

1) เพศ เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ ร้อยละ 76.56 เป็นเพศชาย และร้อยละ 23.44 เป็นเพศหญิง

2) อายุ เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร มีอายุเฉลี่ย 56.34 ปี ส่วนใหญ่ร้อยละ 43.75 มีอายุระหว่าง 50 - 59 ปี รองลงมา ร้อยละ 25.00 มีอายุระหว่าง 60 - 69 ปี ร้อยละ 15.63 มีอายุระหว่าง 40 - 49 ปี ร้อยละ 10.94 มีอายุ 70 ปีขึ้นไป ร้อยละ 3.13 มีอายุน้อยกว่า 30 ปี และร้อยละ 1.55 มีอายุ 30 - 39 ปี

3) ระดับการศึกษา เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 37.50 มีการศึกษาระดับประถมศึกษา รองลงมา ร้อยละ 23.44 มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ร้อยละ 20.31 มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 10.94 มีการศึกษาระดับปริญญาตรี และร้อยละ 7.81 มีการศึกษาระดับปวส./อนุปริญญา

4) การผลิตสินค้าเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 33.04 มีการผลิตสินค้ายางพารา ร้อยละ 27.68 มีการผลิตสินค้าปาล์มน้ำมัน ร้อยละ 25.00 มีการผลิตสินค้าข้าว และร้อยละ 14.28 มีการผลิตสินค้าอื่น ๆ เช่น ไม้ผล พืชผัก และปศุสัตว์

5) รายได้จากการจำหน่ายสินค้าเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าเกษตรเฉลี่ย 319,995.22 บาทต่อปี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการจำหน่ายผลผลิตเฉลี่ย 319,870.22 บาทต่อปี และรายได้จากการแปรรูปเฉลี่ย 125 บาทต่อปี

6) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 95.31 ใช้เงินทุนตนเองในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ร้อยละ 3.13 กู้เงินจากสถาบันการเงิน และร้อยละ 1.56 ใช้เงินทุนของตนเองและกู้จากสถาบันการเงิน

7) การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชาวดุ เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 59.33 ดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรเมื่อชาวดุ โดยการซ่อมที่อยู่ที่ทั่วไปในพื้นที่หรือละแวกใกล้เคียง ร้อยละ 35.71 ดำเนินการซ่อมแซมเอง โดยการสั่งซื้ออะไหล่จากร้านค้าทั่วไปหรือศูนย์จำหน่ายเครื่องจักร และร้อยละ 4.76 ซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกล โดยมีช่างซ่อมมาให้บริการซ่อมถึงที่

8) ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลเฉลี่ย 7,085 บาทต่อปี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและหล่อลื่น 5,427.66 บาทต่อปี ค่าซ่อมบำรุงรักษา 1,188.59 บาทต่อปี และค่าจ้างพนักงาน 468.75 บาทต่อปี

9) เหตุผลที่ไม่ให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 62.89 มีเหตุผลคือไม่มีเวลาไปให้บริการ รองลงมาร้อยละ 20.62 อายุมากและเน้นการใช้ส่วนตัว ร้อยละ 14.43 สุขภาพไม่อำนวย และร้อยละ 1.03 เท่ากัน เครื่องจักรกลการเกษตรมีสภาพไม่ดี และขาดแคลนแรงงานในการให้บริการ

10) ความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 59.37 ไม่ต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร เนื่องจากสูงอายุ เน้นการใช้ส่วนตัวในแปลงของตนเอง และเป็นการช่วยเหลือกันในชุมชนไม่คิดค่าบริการ และร้อยละ 40.63 ต้องการยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ดังแสดงในตารางที่ 3.4

ตารางที่ 3.4 ข้อมูลทั่วไปของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร (ไม่ให้บริการทางการเกษตร)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	49	76.56
หญิง	15	23.44
2. อายุ		
น้อยกว่า 30 ปี	2	3.13
30 – 39 ปี	1	1.55
40 – 49 ปี	10	15.63
50 – 59 ปี	28	43.75
60 – 69 ปี	16	25.00
70 ปี ขึ้นไป	7	10.94
เฉลี่ย (ปี)	56.34	

ตารางที่ 3.4 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
3. ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	24	37.50
มัธยมศึกษาตอนต้น	15	23.44
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	13	20.31
ปวส./อนุปริญญา	5	7.81
ปริญญาตรี	7	10.94
4. การผลิตสินค้าเกษตร*		
ข้าว	28	25.00
ยางพารา	37	33.04
ปาล์มน้ำมัน	31	27.68
อื่น ๆ เช่น ไม้ผล พืชผัก และปศุสัตว์	16	14.28
5. รายได้จากการจำหน่ายสินค้าเกษตรเฉลี่ย (บาทต่อปี)*	319,995.22	
จำหน่ายผลผลิต (บาทต่อปี)	319,870.22	
แปรรูปผลผลิต (บาทต่อปี)	125.00	
6. แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร		
เงินทุนตนเอง	61	95.31
เงินทุนจากการกู้ยืม	2	3.13
เงินทุนตนเองและเงินทุนจากการกู้ยืม	1	1.56
7. การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด*		
ซ่อมเอง	30	35.71
ซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกล	4	4.76
ซ่อมอยู่ทั่วไป	50	59.53
8. ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย (บาทต่อปี)*	7,085.00	
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและหล่อลื่น	5,427.66	
ค่าซ่อมบำรุงรักษา	1,188.59	
ค่าจ้างพนักงาน/ลูกจ้าง	468.75	

ตารางที่ 3.4 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
9. เหตุผลที่ไม่ให้บริการทางการเกษตร*		
ไม่มีเวลา	61	62.89
เครื่องจักรกลการเกษตรมีสภาพไม่ดี	1	1.03
ขาดแคลนแรงงาน	1	1.03
สุขภาพไม่อำนวย	14	14.43
อื่น ๆ เช่น อายุมาก เน้นการใช้ส่วนตัว	20	20.62
10. ความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการ		
ทางการเกษตร		
ต้องการ	26	40.63
ไม่ต้องการ	38	59.37

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

3.2 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร สินค้าข้าว

3.2.1 การให้บริการทางการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ

จากการสำรวจข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ที่ให้บริการทางการเกษตร สินค้าข้าว ในพื้นที่ จังหวัดสงขลา พัทลุง สตูล และตรัง มีรายละเอียดดังนี้

1) พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ร้อยละ 100.00 ให้บริการทางการเกษตรพื้นที่ภายในจังหวัด โดยร้อยละ 100.00 เท่ากัน ให้บริการกับสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ และให้บริการกับเกษตรกรทั่วไป

2) การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ ร้อยละ 91.67 มีการจ้างงานเพื่อใช้เครื่องจักรกล โดยมีแรงงานจ้างเฉลี่ย 2 คน ซึ่งมีเงื่อนไขในการจ้าง อาทิ ค่าจ้าง ร้อยละ 20 – 25 ของรายได้จากการทำงาน และค่าจ้างงาน 50 – 60 บาทต่อไร่ เป็นต้น และร้อยละ 8.33 ไม่มีการจ้างงาน

3) การฝึกอบรมทักษะการใช้เครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ที่ให้บริการทางการเกษตรร้อยละ 50.00 มีการฝึกอบรมทักษะการใช้และดูแลเครื่องจักรกลการเกษตร โดยส่วนใหญ่ได้รับการอบรมเบื้องต้นจากบริษัทผู้จัดทำหน่วยเครื่องจักรกล และร้อยละ 50.00 ไม่มีการฝึกอบรม เนื่องจากผู้ใช้เครื่องจักรมีประสบการณ์ และใช้เครื่องจักรกลชำนาญแล้ว

4) การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ที่ให้บริการทางการเกษตรร้อยละ 100 ไม่มีการทำประกันภัย เนื่องจากเห็นว่าไม่มีความเสี่ยง หรือมีความเสี่ยงน้อย แต่ทั้งนี้ส่วนใหญ่จะมีการทำประกันภัย ตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ (พ.ร.บ.)

5) **ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 83.33 มีการแจ้งข้อมูลประชาสัมพันธ์ โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 50.00 แจ้งผ่านการประชุมกลุ่ม และการประชุมหมู่บ้าน รองลงร้อยละ 31.25 แจ้งผ่านช่องทาง Social media เช่น ไลน์ เฟสบุ๊ก และร้อยละ 18.75 แจ้งผ่านการติดประกาศภายในชุมชน และร้อยละ 16.67 ไม่มีการแจ้งข้อมูลและประชาสัมพันธ์การให้บริการ เนื่องจากผู้ให้บริการเป็นรายเดิมและอาศัยอยู่ในชุมชน มีการบอกต่อกันทำให้ ผู้ใช้บริการรู้รายละเอียดการให้บริการ

6) **การจองคิวการให้บริการทางการเกษตร** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ ร้อยละ 91.67 มีการให้บริการจองคิวเพื่อให้บริการ ซึ่งส่วนใหญ่ร้อยละ 36.67 เท่ากัน ผู้ใช้บริการจะติดต่อจองคิว กับผู้ให้บริการด้วยการจองคิวผ่านทางโทรศัพท์และจองด้วยการแจ้งด้วยตนเอง และร้อยละ 26.66 จองผ่านออนไลน์ และร้อยละ 16.67 ไม่มีการจองคิว เนื่องจากมีงานให้บริการไม่มากนัก จึงสามารถดำเนินการได้ทันที

7) **เงื่อนไขการจองคิว** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 100.00 ไม่มีเงื่อนไขการจองคิว

8) **การติดตามผลหลังการให้บริการทางการเกษตร** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ ร้อยละ 91.67 มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ โดยติดตามผลจากเกษตรกรที่ใช้บริการทั้งหมด และร้อยละ 8.33 ไม่มีการติดตามผล เนื่องจากหากการให้บริการไม่มีคุณภาพผู้บริการจะแจ้งกับผู้ให้บริการ โดยตรงด้วยตนเอง

9) **รูปแบบการรับชำระค่าบริการ** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 52.38 รับชำระค่าบริการหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิตหรือหลังจากการจำหน่ายผลผลิต ร้อยละ 38.10 รับชำระ ค่าใช้บริการทั้งหมดหลังจากดำเนินการเสร็จ และร้อยละ 9.52 รับชำระค่าบริการโดยการทยอยจ่าย เช่น ทยอยจ่ายภายใน 15 วัน 1 เดือน หรือ 2 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ย

10) **การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 50.00 ดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรเมื่อชำรุดที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักร โดยมีช่างซ่อม มาให้บริการซ่อมถึงที่ รองลงมาร้อยละ 41.67 ดำเนินการซ่อมแซมเอง โดยการสั่งซื้ออะไหล่จากศูนย์จำหน่าย เครื่องจักร และร้อยละ 8.33 ซ่อมอยู่ทั่วไปในพื้นที่หรือละแวกใกล้เคียง

11) **แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ทั้งหมดได้รับการสนับสนุนเครื่องจักรกลการเกษตรตามโครงการแปลงใหญ่ยกระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่และ เชื่อมโยงตลาด ปี 2564

12) **สัดส่วนกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร** พบว่า สัดส่วนลูกค้าของกลุ่มแปลงใหญ่ ยกระดับฯ ที่ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 66.67 เป็นเกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา) รองลงมาร้อยละ 22.22 เป็นเกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่) และร้อยละ 11.11 เป็นเกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่) ดังแสดงในตารางที่ 3.5

ตารางที่ 3.5 การให้บริการทางการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ สินค้าข้าว

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร*		
ภายในจังหวัด	12	100.00
สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ	12	100.00
เกษตรกรทั่วไป	12	100.00
ภายนอกจังหวัด	-	-
2. การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ		
มีการจ้าง	11	91.67
การจ้างพนักงานเฉลี่ย (คน)	2	
ไม่มีการจ้าง	1	8.33
3. การฝึกอบรมทักษะการใช้เครื่องจักรกลการเกษตร		
มีการอบรม	6	50.00
ไม่มีการอบรม	6	50.00
4. การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร		
ทำประกันภัย	-	-
ไม่ทำประกันภัย	12	100.00
5. ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร		
มีการแจ้งข้อมูล*	10	83.33
ติดประกาศ	3	18.75
Social media	5	31.25
อื่น ๆ เช่น การประชุมกลุ่ม ประชุมหมู่บ้าน	8	50.00
ไม่มีการแจ้งข้อมูล	2	16.67
6. การจูงใจการให้บริการทางการเกษตร		
มีการจูงใจ*	11	91.67
แจ้งด้วยตนเอง	11	36.67
ผ่านโทรศัพท์	11	36.67
ผ่านออนไลน์	8	26.66
ไม่มีการจูงใจ	1	8.33
7. เงื่อนไขการจูงใจการให้บริการทางการเกษตร		
มีเงื่อนไขการจูงใจ	-	-
ไม่มีเงื่อนไขการจูงใจ	12	100.00

ตารางที่ 3.5 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
8. การติดตามผลหลังการให้บริการทางการเกษตร		
ติดตามผล	11	91.67
ผ่านพนักงานที่ไปให้บริการ	-	-
ผ่านเกษตรกรที่ใช้บริการ	11	100.00
ไม่ติดตามผล	1	8.33
9.รูปแบบการชำระเงินค่าบริการ*		
ชำระทั้งหมดหลังดำเนินการเสร็จ	8	38.10
ทยอยจ่าย	2	9.52
รูปแบบอื่น ๆ เช่น จ่ายหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต จ่ายหลังจำหน่าย ผลผลิต	11	52.38
10. การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด*		
ซ่อมแซมเอง	10	41.67
ซ่อมที่ศูนย์ฯ	12	50.00
ซ่อมอยู่ทั่วไป	2	8.33
11. แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร		
ได้รับการสนับสนุนจากโครงการแปลงใหญ่ระดับฯ	12	100.00
12. สัดส่วนกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร*		
เกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา)	12	66.67
เกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่)	4	22.22
เกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่)	2	11.11

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

13) รายได้จากการให้บริการทางการเกษตร พบว่า ในปี 2567 กลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 306,737.92 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการเตรียมดิน 177,794.34 บาทต่อปี รองลงมาเป็นรายได้จากกิจกรรมการเก็บเกี่ยวผลผลิต 78,916.67 บาทต่อปี รายได้จากกิจกรรมการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว 26,847.08 บาทต่อปี รายได้จากกิจกรรมการแปรรูป 17,571.50 บาทต่อปี รายได้จากกิจกรรมการเพาะปลูก 4,583.33 บาทต่อปี และรายได้จากกิจกรรมการดูแลรักษา 1,025.00 บาทต่อปี ดังแสดงในตารางที่ 3.6

ตารางที่ 3.6 รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สิ้นค้าข้าว ปี 2567

รายการ	จำนวน (บาทต่อปี)	ร้อยละ
รายได้รวมเฉลี่ย	306,737.92	100.00
การเตรียมดิน	177,794.34	57.96
การเพาะปลูก	4,583.33	1.49
การดูแลรักษา	1,025.00	0.33
การเก็บเกี่ยวผลผลิต	78,916.67	25.73
การจัดการหลังการเก็บเกี่ยว	26,847.08	8.76
การแปรรูป	17,571.50	5.73

ที่มา: จากการสำรวจ

14) ค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า ในปี 2567 กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 268,900.16 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นค่าซ่อมบำรุงรักษา 117,063.67 บาทต่อปี รองลงมาเป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 87,521.58 บาทต่อปี ค่าจ้างพนักงาน 59,202.08 บาทต่อปี และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าต่อ พรบ. 5,112.83 บาทต่อปี ดังแสดงในตารางที่ 3.7

ตารางที่ 3.7 ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สิ้นค้าข้าว ปี 2567

รายการ	จำนวน (บาทต่อปี)	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตรเฉลี่ย	268,900.16	100.00
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	87,521.58	32.55
ค่าซ่อมบำรุงรักษา	117,063.67	43.53
ค่าจ้างพนักงาน	59,202.08	22.02
ค่าอื่น ๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าต่อ พรบ.	5,112.83	1.90

ที่มา: จากการสำรวจ

3.2.2 ผู้ให้บริการทางการเกษตร (เกษตรกร)

จากการสำรวจข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร สิ้นค้าข้าว ในพื้นที่ จังหวัดสงขลา พัทลุง สตูล และตรัง มีรายละเอียดดังนี้

1) พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 93.75 ให้บริการพื้นที่ภายในจังหวัด โดยให้บริการกับเกษตรกรทั่วไป ร้อยละ 100.00 และร้อยละ 6.25 บริการภายนอกจังหวัด ได้แก่ จังหวัดพัทลุง นครศรีธรรมราช และสงขลา โดยร้อยละ 100.00 ให้บริการกับเกษตรกรทั่วไป

2) การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร มีการจ้างงานเพื่อใช้เครื่องจักรกลร้อยละ 20 มีแรงงานจ้างเฉลี่ย 1.83 คน โดยมีเงื่อนไขการจ้าง เช่น ค่าจ้างร้อยละ 20 ของรายได้จากการทำงาน และค่าจ้าง 30 บาทต่อไร่ และร้อยละ 80.00 ไม่มีการจ้างงาน

3) การฝึกอบรมทักษะการใช้เครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 13.33 มีการฝึกอบรมทักษะการใช้และดูแลเครื่องจักรกลการเกษตร โดยส่วนใหญ่ได้รับการอบรมจากบริษัทผู้จัดทำหน่วยเครื่องจักรกลและศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน และร้อยละ 86.67 ไม่มีการฝึกอบรม

4) การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 100.00 ไม่มีการทำประกันภัย เนื่องจากเห็นว่าไม่มีความเสี่ยง หรือมีความเสี่ยงน้อย แต่ทั้งนี้ส่วนใหญ่จะมีการทำประกันภัย ตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ (พ.ร.บ)

5) ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 36.67 มีการแจ้งข้อมูลประชาสัมพันธ์ โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 75.00 แจ้งผ่านการประชุมกลุ่มและการประชุมหมู่บ้าน รองลงมาร้อยละ 16.67 แจ้งผ่านช่องทาง Social media เช่น ไลน์ เฟสบุ๊ก และร้อยละ 8.33 แจ้งผ่านการติดประกาศภายในชุมชน และร้อยละ 63.33 ไม่มีการแจ้งข้อมูลและประชาสัมพันธ์การให้บริการฯ เนื่องจากผู้ใช้บริการเป็นรายเดิมและอยู่ในชุมชน จึงรู้รายละเอียดการให้บริการ

6) การจองคิวการให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 80.00 มีการให้บริการจองคิวเพื่อใช้บริการ ซึ่งส่วนใหญ่ร้อยละ 44.44 ผู้ใช้บริการจะติดต่อจองคิวกับเกษตรกรผู้ให้บริการด้วยการจองคิวผ่านทางโทรศัพท์ ร้อยละ 40.74 จองด้วยการแจ้งด้วยตนเอง และร้อยละ 14.82 จองผ่านออนไลน์ และร้อยละ 20.00 ไม่มีการจองคิว เนื่องจากมีงานให้บริการไม่มากนักจึงสามารถดำเนินการได้ทันที

7) เงื่อนไขการจองคิว พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 100.00 ไม่มีเงื่อนไขในการจองคิว

8) การติดตามผลหลังการให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 46.67 มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ โดยติดตามผลจากเกษตรกรที่ใช้บริการ ร้อยละ 100.00 และร้อยละ 53.33 ไม่มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ เนื่องจากหากการให้บริการไม่มีคุณภาพผู้ใช้บริการจะแจ้งกับผู้ให้บริการโดยตรงด้วยตนเอง

9) รูปแบบการรับชำระค่าบริการ พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 54.54 รับชำระค่าใช้บริการทั้งหมดหลังจากดำเนินการเสร็จ ร้อยละ 31.82 รับชำระค่าบริการหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิตหรือหลังจากการจำหน่ายผลผลิต และร้อยละ 13.64 รับชำระค่าบริการโดยการทยอยจ่าย เช่น ทยอยจ่ายภายใน 15 วัน 1 เดือน หรือ 2 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ย

10) การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 52.38 จะดำเนินการซ่อมแซมเอง โดยการสั่งซื้ออะไหล่จากศูนย์จำหน่ายเครื่องจักร รองลงมาร้อยละ 23.81 เท่ากัน ซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักร โดยจะมีช่างซ่อมมาให้บริการซ่อมถึงที่ และซ่อมอยู่ทั่วไปในพื้นที่หรือละแวกใกล้เคียง

11) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 83.87 จะใช้เงินทุนตนเอง และร้อยละ 16.13 กู้เงินจากสถาบันการเงิน โดยกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ร้อยละ 100.00 ซึ่งมีการกู้เงินเพื่อจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เฉลี่ย 573,240 บาท และยอดหนี้คงเหลือเฉลี่ย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เฉลี่ย 122,500 บาท

12) สัดส่วนกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร พบว่า ลูกค้าของเกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 63.83 เป็นเกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา) รองลงมาร้อยละ 29.79 เป็นเกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่) และร้อยละ 6.38 เป็นเกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่) ดังแสดงในตารางที่ 3.8

ตารางที่ 3.8 การให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกร สินค้าข้าว

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร*		
ภายในจังหวัด	30	93.75
สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ	-	-
เกษตรกรทั่วไป	30	100.00
ภายนอกจังหวัด	2	6.25
2. การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ		
มีการจ้าง	6	20.00
การจ้างพนักงานเฉลี่ย (คน)	1.83	
ไม่มีการจ้าง	24	80.00
3. การฝึกอบรมทักษะการใช้เครื่องจักรกลการเกษตร		
มีการอบรม	4	13.33
ไม่มีการอบรม	26	86.67
4. การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร		
ทำประกันภัย	-	-
ไม่ทำประกันภัย	30	100.00

ตารางที่ 3.8 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
5. ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร		
มีการแจ้งข้อมูล*	11	36.67
ติดประกาศ	1	8.33
Social media	2	16.67
อื่น ๆ เช่น การประชุมกลุ่ม ประชุมหมู่บ้าน	9	75.00
ไม่มีการแจ้งข้อมูล	19	63.33
6. การจองคิวการให้บริการทางการเกษตร		
มีการจองคิว*	24	80.00
แจ้งด้วยตนเอง	22	40.74
ผ่านโทรศัพท์	24	44.44
ผ่านออนไลน์	8	14.82
ไม่มีการจองคิว	6	20.00
7. เงื่อนไขการจองคิวการให้บริการทางการเกษตร		
มีเงื่อนไขการจองคิว	-	-
ไม่มีเงื่อนไขการจองคิว	30	100.00
8. การติดตามผลหลังการให้บริการทางการเกษตร		
ติดตามผล	14	46.67
ผ่านเกษตรกรที่ใช้บริการ	14	100.00
ไม่ติดตามผล	16	53.33
9. รูปแบบการชำระเงินค่าบริการ*		
ชำระทั้งหมดหลังดำเนินการเสร็จ	24	54.54
ทยอยจ่าย	6	13.64
รูปแบบอื่น ๆ เช่น จ่ายหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต จ่ายหลังจำหน่าย ผลผลิต	14	31.82
10. การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด*		
ซ่อมแซมเอง	22	52.38
ซ่อมที่ศูนย์ฯ	10	23.81
ซ่อมอยู่ทั่วไป	10	23.81

ตารางที่ 3.8 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
11. แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร*		
เงินทุนตนเอง	26	83.87
กู้จากสถาบันการเงิน	5	16.13
จ.ก.ส	5	100.00
จำนวนเงินกู้ (บาท)	573,240	
เงินกู้คงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 (บาท)	122,500	
12. สัดส่วนกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการทางการเกษตร*		
เกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา)	30	63.83
เกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่)	14	29.79
เกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่)	3	6.38

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

13) รายได้จากการให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 212,193.33 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการเตรียมดินเฉลี่ย 112,833.33 บาทต่อปี รองลงมาเป็นรายได้จากกิจกรรมการเก็บเกี่ยวผลผลิตเฉลี่ย 55,000 บาทต่อปี กิจกรรมการดูแลรักษาเฉลี่ย 29,853.34 บาทต่อปี กิจกรรมการขนส่งเฉลี่ย 7,500 บาทต่อปี และกิจกรรมการแปรรูปเฉลี่ย 7,006.67 บาทต่อปี ดังแสดงในตารางที่ 3.9

ตารางที่ 3.9 รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกร สินค้าข้าว

รายการ	จำนวน (บาทต่อปี)	ร้อยละ
รายได้รวมเฉลี่ย	212,193.34	100.00
การเตรียมดิน	112,833.33	53.17
การดูแลรักษา	29,853.34	14.07
การเก็บเกี่ยวผลผลิต	55,000.00	25.92
การแปรรูป	7,006.67	3.30
การขนส่ง	7,500.00	3.54

ที่มา: จากการสำรวจ

14) ค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 112,597 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายจ่ายค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 50,177 บาทต่อปี รองลงมาเป็นรายจ่ายค่าซ่อมบำรุงรักษา 40,060 บาทต่อปี รายจ่ายค่าจ้างพนักงาน 16,733.33 บาทต่อปี และค่าใช้จ่ายค่าอื่น ๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าต่อ พรบ. จำนวน 5,626.67 บาทต่อปี ดังแสดงในตารางที่ 3.10

ตารางที่ 3.10 ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตรของเกษตรกร สีนค้ำข้าว

รายการ	จำนวน (บาทต่อปี)	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย	112,597.00	100.00
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	50,177.00	44.56
ค่าซ่อมบำรุงรักษา	40,060.00	35.58
ค่าจ้างพนักงาน	16,733.33	14.86
ค่าอื่น ๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าต่อ พรบ.	5,626.67	5.00

ที่มา: จากการสำรวจ

3.3 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร สีนค้ำยาวพารา

3.3.1 ผู้ให้บริการทางการเกษตร (กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ)

จากการสำรวจข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สีนค้ำยาวพาราในพื้นที่ จังหวัดสงขลา พัทลุง สตูล และตรัง มีรายละเอียดดังนี้

1) พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ให้บริการทางการเกษตรพื้นที่ภายในจังหวัด ร้อยละ 100.00 โดยร้อยละ 100.00 เท่ากัน ให้บริการกับสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ และให้บริการกับเกษตรกรทั่วไป

2) การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ มีการจ้างงานเพื่อใช้เครื่องจักรกลร้อยละ 100.00 โดยมีแรงงานจ้างเฉลี่ย 1.11 คน ซึ่งมีเงื่อนไขในการจ้าง อาทิ ค่าจ้างร้อยละ 20 – 25 ของรายได้จากการทำงาน และค่าจ้างงาน 50 – 60 บาทต่อไร่ เป็นต้น

3) การฝึกอบรมทักษะการใช้เครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 22.22 มีการฝึกอบรมทักษะการใช้และดูแลเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งส่วนใหญ่ได้รับการอบรมเบื้องต้นจากบริษัทผู้จัดทำหน่วยเครื่องจักรกล และร้อยละ 77.78 ไม่มีการฝึกอบรมเนื่องจากผู้ใช้เครื่องจักรมีประสบการณ์ และใช้เครื่องจักรกลชำนาญแล้ว

4) การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ มีการทำประกันภัย ร้อยละ 11.11 และไม่มีการทำประกันภัย ร้อยละ 88.89 เนื่องจากเห็นว่าไม่มีความเสี่ยง หรือมีความเสี่ยงน้อย

5) **ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 77.78 มีการแจ้งข้อมูลประชาสัมพันธ์ โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 50.00 แจ้งผ่านการประชุมกลุ่ม และการประชุมหมู่บ้าน รองลงมาร้อยละ 42.86 แจ้งผ่านช่องทาง Social media เช่นไลน์ เฟสบุ๊ก และร้อยละ 7.14 แจ้งผ่านการติดประกาศภายในชุมชน และร้อยละ 22.22 ไม่มีการแจ้งข้อมูลและประชาสัมพันธ์การให้บริการ เนื่องจากผู้ให้บริการเป็นรายเดิม และอยู่ในชุมชน มีการบอกต่อกันทำให้ผู้ใช้บริการรู้รายละเอียดการให้บริการ

6) **การจองคิวการให้บริการทางการเกษตร** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 88.89 มีการให้บริการจองคิวเพื่อใช้บริการ ซึ่งส่วนใหญ่ร้อยละ 40.00 เท่ากัน ผู้ใช้บริการจะติดต่อจองคิวกับผู้ให้บริการด้วยการจองคิวผ่านทางโทรศัพท์และจองด้วยการแจ้งด้วยตนเอง รองลงมาร้อยละ 20.00 จองผ่านออนไลน์ และร้อยละ 11.11 ไม่มีการจองคิว เนื่องจากมีงานให้บริการไม่มากนัก จึงสามารถดำเนินการได้ทันที

7) **เงื่อนไขการจองคิว** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 100.00 ไม่มีเงื่อนไขการจองคิว

8) **การติดตามผลหลังการให้บริการทางการเกษตร** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 88.89 มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ โดยร้อยละ 87.50 ติดตามผลจากเกษตรกรที่ใช้บริการ และร้อยละ 12.50 ติดตามจากพนักงานที่ไปให้บริการ และร้อยละ 11.11 ไม่มีการติดตามผล เนื่องจากหากการให้บริการไม่มีคุณภาพผู้ใช้บริการจะแจ้งกับผู้ให้บริการโดยตรงด้วยตนเอง

9) **รูปแบบการชำระเงินค่าบริการ** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 47.06 รับชำระค่าใช้บริการทั้งหมดหลังจากดำเนินการเสร็จ รองลงมาร้อยละ 35.29 รับชำระค่าบริการโดยการทยอยจ่าย เช่น ทยอยจ่ายภายใน 15 วัน 1 เดือน หรือ 2 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ย และร้อยละ 17.65 รับชำระค่าบริการหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิต หรือหลังจากการจำหน่ายผลผลิต

10) **การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 50.00 ดำเนินการซ่อมเครื่องจักรกลการเกษตรเมื่อชำรุดที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักร โดยจะมีช่างซ่อมมาให้บริการซ่อมถึงที่ รองลงมาร้อยละ 25.00 เท่ากัน ดำเนินการซ่อมแซมเอง โดยการสั่งซื้ออะไหล่จากศูนย์จำหน่ายเครื่องจักร และซ่อมอยู่ทั่วไปในพื้นที่หรือละแวกใกล้เคียง

11) **แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร** พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ทั้งหมด ได้รับการสนับสนุนเครื่องจักรกลการเกษตรตามโครงการแปลงใหญ่ยกระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่ และเชื่อมโยงตลาด ปี 2564

12) **สัดส่วนกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการทางการเกษตร** พบว่า สัดส่วนลูกค้าของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ที่มาใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 75.00 เป็นเกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา) รองลงมาร้อยละ 25.00 เป็นเกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่) ดังแสดงในตารางที่ 3.11

ตารางที่ 3.11 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สิ้นค้าอย่างพารา

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการของเกษตรกร*		
ภายในจังหวัด	9	100.00
สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ	9	100.00
เกษตรกรทั่วไป	9	100.00
ภายนอกจังหวัด	-	-
2. การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ		
มีการจ้าง	9	100.00
การจ้างพนักงานเฉลี่ย (คน)	1.11	
ไม่มีการจ้าง	-	-
3. การฝึกอบรมทักษะการใช้เครื่องจักรกลการเกษตร		
มีการอบรม	2	22.22
ไม่มีการอบรม	7	77.78
4. การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร		
ทำประกันภัย	1	11.11
ไม่ทำประกันภัย	8	88.89
5. ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร		
มีการแจ้งข้อมูล*	7	77.78
ติดประกาศ	1	7.14
Social media	6	42.86
อื่น ๆ เช่น การประชุมกลุ่ม ประชุมหมู่บ้าน	7	50.00
ไม่มีการแจ้งข้อมูล	2	22.22
6. การจูงใจการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร		
มีการจูงใจ*	8	88.89
จ้างด้วยตนเอง	8	40.00
ผ่านโทรศัพท์	8	40.00
ผ่านออนไลน์	4	20.00
ไม่มีการจูงใจ	1	11.11

ตารางที่ 3.11 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
7. เงื่อนไขการจูงใจการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร		
มีเงื่อนไขการจูงใจ	-	-
ไม่มีเงื่อนไขการจูงใจ	9	100.00
8. การติดตามผลหลังการให้บริการทางการเกษตร		
ติดตามผล	8	88.89
ผ่านพนักงานที่ไปให้บริการ	1	12.50
ผ่านเกษตรกรที่ใช้บริการ	7	87.50
ไม่ติดตามผล	1	11.11
9. รูปแบบการชำระเงินค่าบริการ*		
ชำระทั้งหมดหลังดำเนินการเสร็จ	8	47.06
ทยอยจ่าย	6	35.29
รูปแบบอื่น ๆ เช่น จ่ายหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต จ่ายหลังจำหน่ายผลผลิต	3	17.65
10. การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด*		
ซ่อมแซมเอง	4	25.00
ซ่อมที่ศูนย์ฯ	8	50.00
ซ่อมอยู่ทั่วไป	4	25.00
11. แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร		
ได้รับการสนับสนุนจากโครงการแปลงใหญ่ระดับฯ	9	100.00
12. กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร*		
เกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา)	9	75.00
เกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่)	3	25.00
เกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่)	-	-

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

13) รายได้ของผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรรวมเฉลี่ย 218,401.11 บาทต่อปี โดยเป็นรายได้จากกิจกรรมการเตรียมดินทั้งหมด ดังแสดงในตารางที่ 3.12

ตารางที่ 3.12 รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ สิ้นค้าอย่างพารา

รายการ	จำนวน (บาทต่อปี)	ร้อยละ
รายได้รวมเฉลี่ย	218,401.11	100.00
การเตรียมดิน	218,401.11	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

14) ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรรวมเฉลี่ย 163,888.11 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 61,525.11 บาทต่อปี รองลงมาเป็นค่าจ้างพนักงาน 53,672.89 บาทต่อปี ค่าซ่อมบำรุงรักษา 46,279.33 บาทต่อปี และค่าอื่น ๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าต่อ พรบ.จำนวน 2,410.78 บาทต่อปี ดังแสดงในตารางที่ 3.13

ตารางที่ 3.13 ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ สิ้นค้าอย่างพารา

รายการ	จำนวน (บาทต่อปี)	ร้อยละ
ต้นทุนการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตรเฉลี่ย	163,888.11	100.00
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	61,525.11	37.54
ค่าซ่อมบำรุงรักษา	46,279.33	28.24
ค่าจ้างพนักงาน	53,672.89	32.75
ค่าอื่น ๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าต่อ พรบ.	2,410.78	1.47

ที่มา: จากการสำรวจ

3.3.2 ผู้ให้บริการทางการเกษตร (เกษตรกร)

จากการสำรวจข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร สิ้นค้าอย่างพารา ในพื้นที่ จังหวัดสงขลา พัทลุง สตูล และตรัง มีรายละเอียดดังนี้

1) พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 100.00 ให้บริการพื้นที่ภายในจังหวัด โดยให้บริการกับเกษตรกรทั่วไปทั้งหมด

2) การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร มีการจ้างงานเพื่อมาให้บริการฯ ร้อยละ 20.00 มีแรงงานจ้างเฉลี่ย 1 คน โดยมีเงื่อนไขการจ้าง เช่น ค่าจ้างร้อยละ 20 - 30 ของรายได้จากการทำงาน และร้อยละ 80.00 ไม่มีการจ้างแรงงานเพื่อมาให้บริการฯ

3) การฝึกอบรมทักษะการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 13.33 มีการฝึกอบรมทักษะการใช้และดูแลเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งส่วนใหญ่ได้รับการอบรมจากบริษัทผู้จัดทำหน่วยเครื่องจักรกล และร้อยละ 86.67 ไม่มีการฝึกอบรม

4) การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 100.00 ไม่มีการทำประกันภัย เนื่องจากเห็นว่าไม่มีความเสี่ยง หรือมีความเสี่ยงน้อย แต่ทั้งนี้ส่วนใหญ่จะมีการทำประกันภัย ตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ (พ.ร.บ)

5) ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 26.67 มีการแจ้งข้อมูลประชาสัมพันธ์ โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 75.00 แจ้งผ่านการประชุมกลุ่มและการประชุมหมู่บ้าน และร้อยละ 25.00 แจ้งผ่านช่องทาง Social media เช่น ไลน์ เฟสบุ๊ก และร้อยละ 73.33 ไม่มีการแจ้งข้อมูลและประชาสัมพันธ์การให้บริการฯ เนื่องจากผู้ใช้บริการเป็นรายเดิม และอยู่ในชุมชน จึงรู้รายละเอียดการให้บริการ

6) การจองคิวการให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 86.67 มีการให้บริการจองคิวเพื่อใช้บริการ โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 50.00 ผู้ใช้บริการจะติดต่อจองคิวกับเกษตรกรผู้ให้บริการด้วยการจองคิวผ่านทางโทรศัพท์ รองลงมาร้อยละ 45.83 จองด้วยการแจ้งด้วยตนเอง และร้อยละ 4.17 จองผ่านออนไลน์ และร้อยละ 13.33 ไม่มีการจองคิว เนื่องจากผู้ใช้บริการไม่ได้เร่งรีบมากนัก

7) เงื่อนไขการจองคิว พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 100.00 ไม่มีเงื่อนไขในการจองคิว

8) การติดตามผลหลังการให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 80.00 มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ โดยร้อยละ 100.00 ติดตามผลจากเกษตรกรที่ให้บริการ และร้อยละ 20.00 ไม่มีการติดตามผล เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำพอใจในการให้บริการ

9) รูปแบบการชำระเงินค่าบริการ พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 58.34 รับชำระค่าใช้บริการทั้งหมดหลังจากดำเนินการเสร็จ และร้อยละ 20.83 เท่ากัน รับชำระค่าบริการโดยการทยอยจ่าย เช่น ทยอยจ่ายภายใน 15 วัน 1 เดือน หรือ 2 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ย และรับชำระค่าบริการหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิต หรือหลังจากการจำหน่ายผลผลิต

10) การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 43.48 จะดำเนินการซ่อมแซมเอง โดยการสั่งซื้ออะไหล่จากศูนย์จำหน่ายเครื่องจักร รองลงมาร้อยละ 34.78 ซ่อมอยู่ทั่วไปในพื้นที่หรือละแวกใกล้เคียง และร้อยละ 21.74 ซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักร โดยจะมีช่างซ่อมมาให้บริการซ่อมถึงที่

11) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 93.33 จะใช้เงินทุนตนเองในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร และร้อยละ 6.67 กู้เงินจากสถาบันการเงิน โดยร้อยละ 100.00 กู้จากสถาบันเกษตรกร คือ สหกรณ์กองทุนสวนยาง โดยมีการกู้เงินเพื่อจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 12,000 บาท ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ชำระเงินกู้ทั้งหมดแล้ว

12) สัดส่วนกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการทางการเกษตร พบว่า สัดส่วนลูกค้าของเกษตรกร ที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 83.33 เป็นเกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา) รองลงมา ร้อยละ 16.67 เป็นเกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่) ดังแสดงในตารางที่ 3.14

ตารางที่ 3.14 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกร สีนค้ายางพารา

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร*		
ภายในจังหวัด	15	100.00
สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ	-	-
เกษตรกรทั่วไป	15	100.00
ภายนอกจังหวัด	-	-
2. การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ		
มีการจ้าง	3	20.00
การจ้างพนักงานเฉลี่ย (คน)	1	
ไม่มีการจ้าง	12	80.00
3. การฝึกอบรมทักษะการใช้เครื่องจักรกลการเกษตร		
มีการอบรม	2	13.33
ไม่มีการอบรม	13	86.67
4. การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร		
ทำประกันภัย	-	-
ไม่ทำประกันภัย	15	100.00
5. ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร		
มีการแจ้งข้อมูล*	4	26.67
ติดประกาศ	-	-
Social media	1	25.00
อื่น ๆ เช่น การประชุมกลุ่ม ประชุมหมู่บ้าน	3	75.00
ไม่มีการแจ้งข้อมูล	11	73.33
6. การจองคิวการให้บริการทางการเกษตร		
มีการจองคิว*	13	86.67
แจ้งด้วยตนเอง	11	45.83
ผ่านโทรศัพท์	12	50.00
ผ่านออนไลน์	1	4.17
ไม่มีการจองคิว	2	13.33

ตารางที่ 3.14 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
7. เงื่อนไขการจูงใจการให้บริการทางการเกษตร		
มีเงื่อนไขการจูงใจ	-	-
ไม่มีเงื่อนไขการจูงใจ	15	100.00
8. การติดตามผลหลังการให้บริการทางการเกษตร		
ติดตามผล	12	80.00
ผ่านพนักงานที่ไปให้บริการ	-	-
ผ่านเกษตรกรที่ใช้บริการ	12	100.00
ไม่ติดตามผล	3	20.00
9. รูปแบบการชำระเงินค่าบริการ*		
ชำระทั้งหมดหลังดำเนินการเสร็จ	14	58.34
ทยอยจ่าย	5	20.83
รูปแบบอื่น ๆ เช่น จ่ายหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต จ่ายหลังจำหน่าย ผลผลิต	5	20.83
10. การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด*		
ซ่อมแซมเอง	10	43.48
ซ่อมที่ศูนย์ฯ	5	21.74
ซ่อมอยู่ทั่วไป	8	34.78
11. แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร		
เงินทุนตนเอง	14	93.33
กู้จากสถาบันการเงิน	1	6.67
สถาบันเกษตรกร (สหกรณ์กองทุนสวนยาง)		100.00
จำนวนเงินกู้ (บาท)		12,000
เงินกู้คงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 (บาท)		ชำระทั้งหมดแล้ว
12. กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร*		
เกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา)	15	83.33
เกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่)	3	16.67
เกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่)	-	-

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

13) รายได้จากการให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรรวมเฉลี่ย 154,533.33 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการเตรียมดินเฉลี่ย 147,200.00 บาทต่อปี และเป็นรายได้จากกิจกรรมการดูแลรักษาเฉลี่ย 7,333.33 บาทต่อปี

ตารางที่ 3.15 รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกร สิ้นค้าอย่างพารา

รายการ	จำนวน (บาทต่อปี)	ร้อยละ
รายได้รวมเฉลี่ย	154,533.33	100.00
การเตรียมดิน	147,200.00	95.25
การดูแลรักษา	7,333.33	4.75

ที่มา: จากการสำรวจ

14) ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรรวมเฉลี่ย 47,800 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 29,973.33 บาทต่อปี ค่าซ่อมบำรุงรักษา 15,793.33 บาทต่อปี และค่าจ้างพนักงาน 2,033.33 บาทต่อปี

ตารางที่ 3.16 ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตรของเกษตรกร สิ้นค้าอย่างพารา

รายการ	จำนวน (บาทต่อปี)	ร้อยละ
ต้นทุนการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตรเฉลี่ย	47,800.00	100.00
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	29,973.34	62.71
ค่าซ่อมบำรุงรักษา	15,793.33	33.04
ค่าจ้างพนักงาน	2,033.33	4.25

ที่มา: จากการสำรวจ

3.4 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร สิ้นค้าปาล์มน้ำมัน

3.4.1 ผู้ให้บริการทางการเกษตร (กลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ)

จากการสำรวจข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ สิ้นค้าปาล์มน้ำมันในพื้นที่จังหวัดสงขลา พัทลุง สตูล และตรัง มีรายละเอียดดังนี้

1) พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ ร้อยละ 100.00 ให้บริการทางการเกษตรพื้นที่ภายในจังหวัด ร้อยละ 100.00 เท่ากัน ให้บริการกับสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ และให้บริการกับเกษตรกรทั่วไป

2) การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 88.89 มีการจ้างงานเพื่อใช้เครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งมีแรงงานจ้างเฉลี่ย 1.33 คน ซึ่งมีเงื่อนไขในการจ้าง อาทิ ค่าจ้างร้อยละ 25 – 30 ของรายได้จากการทำงาน และค่าจ้างงาน 50 บาทต่อไร่ เป็นต้น และร้อยละ 11.11 ไม่มีการจ้างงาน

3) การฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 77.78 ไม่มีการฝึกอบรม เนื่องจากผู้ใช้เครื่องจักรมีประสบการณ์ และใช้เครื่องจักรกลชำนาญแล้ว และร้อยละ 22.22 มีการฝึกอบรมทักษะการใช้และดูแลเครื่องจักรกลทางการเกษตร โดยส่วนใหญ่ได้รับการอบรมเบื้องต้นจากบริษัทผู้จัดทำหน่วยเครื่องจักรกล

4) การทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ร้อยละ 100.00 ไม่มีการทำประกันภัย เนื่องจากเห็นว่าไม่มีความเสี่ยง หรือมีความเสี่ยงน้อย แต่ทั้งนี้ส่วนใหญ่มีการทำประกันภัยตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ (พ.ร.บ.)

5) ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 66.67 มีการแจ้งข้อมูลประชาสัมพันธ์ โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 60.00 แจ้งผ่านการประชุมกลุ่ม และการประชุมหมู่บ้าน และร้อยละ 40.00 แจ้งผ่านช่องทาง Social media เช่นไลน์ เฟสบุ๊ก และร้อยละ 33.33 ไม่มีการแจ้งข้อมูลและประชาสัมพันธ์การให้บริการฯ เนื่องจากผู้ใช้บริการเป็นรายเดิม และอยู่ในชุมชน มีการบอกต่อกันทำให้ผู้ใช้บริการรู้รายละเอียดการให้บริการ

6) การจองคิวการให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 88.89 มีการให้บริการจองคิวเพื่อใช้บริการ ซึ่งส่วนใหญ่ร้อยละ 35.29 เท่ากัน ผู้ใช้บริการจะติดต่อจองคิวกับผู้ให้บริการด้วยการจองคิวผ่านทางโทรศัพท์และจองด้วยการแจ้งด้วยตนเอง และร้อยละ 29.42 จองผ่านออนไลน์ และร้อยละ 11.11 ไม่มีการจองคิว เนื่องจากมีงานให้บริการไม่มากนัก จึงสามารถดำเนินการได้ทันที

7) เงื่อนไขการจองคิว พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ที่ให้บริการทางการเกษตรร้อยละ 100.00 ไม่มีเงื่อนไขการจองคิว

8) การติดตามผลหลังการให้บริการทางการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 88.89 มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 87.50 ติดตามผลจากเกษตรกรที่ให้บริการ และร้อยละ 12.50 ติดตามผลจากพนักงานที่ให้บริการ และร้อยละ 11.11 ไม่มีการติดตามผลเนื่องจากหากการให้บริการไม่มีคุณภาพผู้ใช้บริการจะแจ้งกับผู้ให้บริการด้วยตนเอง

9) รูปแบบการชำระค่าบริการ พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 50.00 รับชำระค่าบริการทั้งหมดหลังจากดำเนินการเสร็จ และร้อยละ 28.57 รับชำระค่าบริการโดยการทยอยจ่าย เช่น ทยอยจ่ายภายใน 15 วัน 1 เดือน หรือ 2 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ย และร้อยละ 21.43 รับชำระค่าบริการหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิต หรือหลังจากการจำหน่ายผลผลิต

10) การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลทางการเกษตรชำรุด พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ส่วนใหญ่ร้อยละ 81.82 ดำเนินการซ่อมเครื่องจักรกลทางการเกษตรที่ชำรุดที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักร ซึ่งจะมีช่างซ่อมมาให้บริการซ่อมถึงที่ และร้อยละ 18.18 จะดำเนินการซ่อมแซมเอง โดยการสั่งซื้ออะไหล่จากศูนย์จำหน่ายเครื่องจักร

11) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ทั้งหมดได้รับการสนับสนุนเครื่องจักรกลทางการเกษตรจากโครงการแปลงใหญ่ยกระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่ และเชื่อมโยงตลาด ปี 2564

12) สัดส่วนกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร พบว่า สัดส่วนลูกค้าของกลุ่มแปลงใหญ่ ไร่ละ 70.73 เป็นเกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา) ไร่ละ 21.95 เป็นเกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่) และไร่ละ 7.32 เป็นเกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่) ดังแสดงในตารางที่ 3.17

ตารางที่ 3.17 การให้บริการทางการเกษตรของผู้กลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ สินค้าปาล์มน้ำมัน

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการ*		
ภายในจังหวัด	9	100.00
สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ	9	100.00
เกษตรกรทั่วไป	9	100.00
ภายนอกจังหวัด		-
2. การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการ		
มีการจ้าง	8	88.89
การจ้างพนักงานเฉลี่ย (คน)	1.33	
ไม่มีการจ้าง	1	11.11
3. การฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการเกษตร		
มีการอบรม	2	22.22
ไม่มีการอบรม	7	77.78
4. การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร		
ทำประกันภัย	-	-
ไม่ทำประกันภัย	9	100.00
5. ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร		
มีการแจ้งข้อมูล*	6	66.67
ติดประกาศ	-	-
Social media	4	40.00
อื่น ๆ เช่น การประชุมกลุ่ม ประชุมหมู่บ้าน	6	60.00
ไม่มีการแจ้งข้อมูล	3	33.33
6. การจองคิวการให้บริการทางการเกษตร		
มีการจองคิว*	8	88.89
แจ้งด้วยตนเอง	6	35.29
ผ่านโทรศัพท์	6	35.29
ผ่านออนไลน์	5	29.42
ไม่มีการจองคิว	1	11.11

ตารางที่ 3.17 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
7. เงื่อนไขการจูงใจการให้บริการทางการเกษตร		
มีเงื่อนไขการจูงใจ	-	-
ไม่มีเงื่อนไขการจูงใจ	9	100.00
8. การติดตามผลหลังการให้บริการทางการเกษตร		
ติดตามผล	8	88.89
ผ่านพนักงานที่ไปให้บริการ	1	12.50
ผ่านเกษตรกรที่ใช้บริการ	7	87.50
ไม่ติดตามผล	1	11.11
9. รูปแบบการชำระเงินค่าบริการ*		
ชำระทั้งหมดหลังดำเนินการเสร็จ	7	50.00
ทยอยจ่าย	4	28.57
รูปแบบอื่น ๆ เช่น จ่ายหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต จ่ายหลังจำหน่าย ผลผลิต	3	21.43
10. การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด*		
ซ่อมแซมเอง	2	18.18
ซ่อมที่ศูนย์ฯ	9	81.82
11. แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร		
ได้รับการสนับสนุนจากโครงการแปลงใหญ่ระดับฯ	9	100.00
12. สัดส่วนกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร*		
เกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา)	29	70.73
เกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่)	9	21.95
เกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่)	3	7.32

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

13) รายได้ของผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรรวมเฉลี่ย 114,335 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการเตรียมดิน 114,310 บาทต่อปี และรายได้จากกิจกรรมการดูแลรักษา 25 บาทต่อปี ดังแสดงในตารางที่ 3.18

ตารางที่ 3.18 รายได้ของผู้ให้บริการทางการเกษตร (กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ) สินค้าปาล์มน้ำมัน

รายการ	จำนวน (บาทต่อปี)	ร้อยละ
รายได้รวมเฉลี่ย	114,335.00	100.00
การเตรียมดิน	114,310.00	99.98
การดูแลรักษา	25.00	0.02

ที่มา: จากการสำรวจ

14) ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตร พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรรวมเฉลี่ย 76,570 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นค่าจ้างพนักงาน 37,182 บาทต่อปี รองลงมาเป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 25,198 บาทต่อปี ค่าซ่อมบำรุงรักษา 9,369.37 บาทต่อปี และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าต่อทะเบียนและพรบ. จำนวน 4,820.63 บาทต่อปี ดังแสดงในตารางที่ 3.19

ตารางที่ 3.19 ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สินค้าปาล์มน้ำมัน

รายการ	จำนวน (บาทต่อปี)	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตรเฉลี่ย	76,570.00	100.00
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	25,198.00	32.91
ค่าซ่อมบำรุงรักษา	9,369.37	12.24
ค่าจ้างพนักงาน	37,182.00	48.55
ค่าอื่น ๆ เช่น ค่าต่อทะเบียนและพรบ.	4,820.63	6.30

ที่มา: จากการสำรวจ

3.4.2 ผู้ให้บริการทางการเกษตร (เกษตรกร)

จากการสำรวจข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกร สินค้าปาล์มน้ำมัน ในพื้นที่จังหวัดสงขลา พัทลุง สตูล และตรัง มีรายละเอียดดังนี้

1) พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 100.00 ให้บริการพื้นที่ภายในจังหวัด โดยร้อยละ 100.00 ให้บริการกับเกษตรกรทั่วไป

2) การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 26.67 มีการจ้างงานเพื่อใช้เครื่องจักรกล มีแรงงานจ้างเฉลี่ย 1.50 คน โดยมีเงื่อนไขการจ้าง เช่น ค่าจ้างร้อยละ 20 - 30 ของรายได้จากการทำงาน และร้อยละ 73.33 ไม่มีการจ้างแรงงานในการใช้เครื่องจักรกลการเกษตร เนื่องจากการดำเนินการด้วยตนเอง

3) การฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 20.00 มีการฝึกอบรมทักษะการใช้และดูแลเครื่องจักรกลการเกษตร โดยส่วนใหญ่ได้รับการอบรมจากบริษัทผู้จัดทำหน่วยเครื่องจักรกล และร้อยละ 80.00 ไม่มีการฝึกอบรม

4) การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 6.67 มีการทำประกันภัย โดยบริษัทที่จำหน่ายเครื่องจักรกลจัดทำให้ฟรีแก่ลูกค้าเป็นการส่งเสริมการขาย และร้อยละ 93.33 ไม่มีการทำประกันภัย เนื่องจากเห็นว่ามีความเสี่ยงน้อย ทำแล้วไม่คุ้มค่า

5) ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 53.33 มีการแจ้งข้อมูลประชาสัมพันธ์ในการให้บริการ โดยส่วนใหญ่ ร้อยละ 77.78 แจ้งผ่านการประชุมกลุ่มและการประชุมหมู่บ้าน รองลงมาร้อยละ 22.22 แจ้งผ่านช่องทาง Social media เช่น ไลน์ เฟสบุ๊ก และร้อยละ 46.67 ไม่มีการแจ้งข้อมูลและประชาสัมพันธ์การให้บริการ เนื่องจากผู้ใช้บริการเป็นรายเดิม และอยู่ในชุมชน จึงรู้รายละเอียดการให้บริการ

6) การจองคิวการให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 93.33 มีการให้บริการจองคิวเพื่อใช้บริการ ซึ่งส่วนใหญ่ร้อยละ 46.43 ผู้ใช้บริการติดต่อจองคิวกับเกษตรกรผู้ให้บริการด้วยการจองคิวผ่านทางโทรศัพท์ รองลงมาร้อยละ 42.86 จองด้วยการแจ้งด้วยตนเอง และร้อยละ 10.71 จองผ่านออนไลน์ และร้อยละ 6.67 ไม่มีการจองคิว เนื่องจากมีงานให้บริการไม่มากนัก จึงสามารถดำเนินการได้ทันที และผู้ใช้บริการไม่ได้เร่งรีบมากนัก

7) เงื่อนไขการจองคิว พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 100.00 ไม่มีเงื่อนไขการจองคิว

8) การติดตามผลหลังการให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 46.67 มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 85.71 ติดตามผลจากเกษตรกรที่ให้บริการ และร้อยละ 14.29 ติดตามจากพนักงานที่ให้บริการ และร้อยละ 53.33 ไม่มีการติดตามผล เนื่องจากหากการให้บริการไม่มีคุณภาพผู้ใช้บริการจะแจ้งกับผู้ใช้บริการด้วยตนเอง

9) รูปแบบการชำระเงินค่าบริการ พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ ร้อยละ 63.64 รับชำระค่าใช้บริการทั้งหมดหลังจากดำเนินการเสร็จ และร้อยละ 18.18 เท่ากัน รับชำระค่าบริการโดยการทยอยจ่าย เช่น ทยอยจ่ายภายใน 15 วัน 1 เดือน หรือ 2 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ย และรับชำระค่าบริการหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิต หรือหลังจากการจำหน่ายผลผลิต

10) การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 38.46 จะดำเนินการซ่อมอยู่ทั่วไปในพื้นที่หรือละแวกใกล้เคียง รองลงมา ร้อยละ 30.77 เท่ากัน ซ่อมแซมเอง โดยการสั่งซื้ออะไหล่จากศูนย์จำหน่ายเครื่องจักร และซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักร โดยจะมีช่างซ่อมมาให้บริการซ่อมถึงที่

11) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 68.75 จะใช้เงินทุนตนเองในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร และร้อยละ 31.25 กู้เงินจากสถาบันการเงิน โดยร้อยละ 80.00 กู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) และร้อยละ 20.00 กู้จากสถาบันเกษตรกร ซึ่งมีการกู้เงินเพื่อจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 430,000 บาท และยอดหนี้คงเหลือเฉลี่ย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เฉลี่ย 130,000 บาท

12) สัดส่วนกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร พบว่า สัดส่วนลูกค้าของเกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 73.68 ลูกค้าที่มาใช้บริการเป็นเกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา) และร้อยละ 26.32 เป็นเกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่) ดังแสดงในตารางที่ 3.20

ตารางที่ 3.20 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกร สินค้าปาล์มน้ำมัน

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเกษตร*		
ภายในจังหวัด	15	100.00
สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ	-	-
เกษตรกรทั่วไป	15	100.00
ภายนอกจังหวัด	-	-
2. การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ		
มีการจ้าง	4	26.67
การจ้างพนักงานเฉลี่ย (คน)		1.50
ไม่มีการจ้าง	11	73.33
3. การฝึกอบรมทักษะการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร		
มีการอบรม	3	20.00
ไม่มีการอบรม	12	80.00
4. การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร		
ทำประกันภัย	1	6.67
ไม่ทำประกันภัย	14	93.33
5. ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร		
มีการแจ้งข้อมูล*	8	53.33
ติดประกาศ	-	-
Social media	2	22.22
อื่น ๆ เช่น การประชุมกลุ่ม ประชุมหมู่บ้าน	7	77.78
ไม่มีการแจ้งข้อมูล	7	46.67

ตารางที่ 3.20 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
6. การจองคิวการให้บริการทางการแพทย์		
มีการจองคิว*	14	93.33
แจ้งด้วยตนเอง	12	42.86
ผ่านโทรศัพท์	13	46.43
ผ่านออนไลน์	3	10.71
ไม่มีการจองคิว	1	6.67
7. เงื่อนไขการจองคิวการให้บริการทางการแพทย์		
มีเงื่อนไขการจองคิว	-	-
ไม่มีเงื่อนไขการจองคิว	15	100.00
8. การติดตามผลหลังการให้บริการทางการแพทย์		
ติดตามผล	7	46.67
ผ่านพนักงานที่ไปให้บริการ	1	14.29
ผ่านเกษตรกร	6	85.71
ไม่ติดตามผล	8	53.33
9. รูปแบบการชำระค่าบริการ*		
ชำระทั้งหมดหลังดำเนินการเสร็จ	14	63.64
ทยอยจ่าย	4	18.18
รูปแบบอื่น ๆ เช่น จ่ายหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต จ่ายหลังจำหน่าย ผลผลิต	4	18.18
10. การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด*		
ซ่อมแซมเอง	8	30.77
ซ่อมที่ศูนย์ฯ	8	30.77
ซ่อมอยู่ทั่วไป	10	38.46
11. แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร*		
เงินทุนตนเอง	11	68.75
ได้รับการสนับสนุนจากโครงการแปลงใหญ่ระดับฯ	-	-
กู้จากสถาบันการเงิน	5	31.25
ธ.ก.ส	4	80.00
สถาบันเกษตรกร (กองทุนออมทรัพย์)	1	20.00
อื่นๆ (ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร)		-
จำนวนเงินกู้ (บาท)	430,000.00	
เงินกู้คงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 (บาท)	130,000.00	

ตารางที่ 3.20 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
12. กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร*		
เกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา)	14	73.68
เกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่)	5	26.32
เกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่)	-	-

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

13) รายได้ของผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรรวมเฉลี่ย 186,166.67 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการเตรียมดิน 181,500 บาทต่อปี และรายได้จากกิจกรรมการขนส่ง 4,666.67 บาทต่อปี ดังแสดงในตารางที่ 3.21

ตารางที่ 3.21 รายได้ของผู้ให้บริการทางการเกษตร (เกษตรกร) สินค้าปาล์มน้ำมัน

รายการ	จำนวน (บาทต่อปี)	ร้อยละ
รายได้รวมเฉลี่ย	186,166.67	100.00
การเตรียมดิน	181,500.00	97.49
การขนส่ง	4,666.67	2.51

ที่มา: จากการสำรวจ

14) ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรรวมเฉลี่ย 113,996.67 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 64,813.33 บาทต่อปี ค่าซ่อมบำรุงรักษา 25,266.67 บาทต่อปี และค่าจ้างพนักงาน 23,916.67 บาทต่อปี ดังแสดงในตารางที่ 3.22

ตารางที่ 3.22 ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรของเกษตรกร สินค้าปาล์มน้ำมัน

รายการ	จำนวน (บาทต่อปี)	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย	113,996.67	100.00
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	64,813.33	56.86
ค่าซ่อมบำรุงรักษา	25,266.67	22.16
ค่าจ้างพนักงาน	23,916.67	20.98

ที่มา: จากการสำรวจ

3.5 การประเมินทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการของผู้ให้บริการทางการเกษตร

การประเมินทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการของผู้ให้บริการทางการเกษตร จากการประเมินทัศนคติของผู้ให้บริการทางการเกษตร สรุปได้ดังนี้

1) **แรงจูงใจในการประกอบธุรกิจ** ผู้ให้บริการทางการเกษตรมีทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการอยู่ในเกณฑ์มาก มีคะแนนเฉลี่ย 4.01 เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นประเด็นย่อย พบว่า ประเด็นย่อยที่มีทัศนคติสูงสุด คือ การประกอบธุรกิจให้บริการทางการเกษตรเป็นสิ่งที่ใฝ่ฝัน มีคะแนนเฉลี่ย 4.21 รองลงมา คือ ความตั้งใจที่จะสร้างธุรกิจเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรให้ทำงานง่ายขึ้น และการประกอบธุรกิจให้บริการทางการเกษตรสามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง มีคะแนนเฉลี่ย 4.17 และ 3.66 ตามลำดับ

2) **ความมั่นคงในความสามารถของตนเอง** ผู้ให้บริการทางการเกษตรมีทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการอยู่ในเกณฑ์มาก มีคะแนนเฉลี่ย 3.72 เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นประเด็นย่อย พบว่า ประเด็นย่อยที่มีทัศนคติสูงสุด คือ สามารถวางแผนและดำเนินงานให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ มีคะแนนเฉลี่ย 3.86 รองลงมา คือ มีความรู้และทักษะเพียงพอในการดำเนินธุรกิจให้บริการทางการเกษตร และสามารถจัดการกับความท้าทายในธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรได้ มีคะแนนเฉลี่ย 3.79 และ 3.52 ตามลำดับ

3) **การยอมรับความเสี่ยง** ผู้ให้บริการทางการเกษตรมีทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการอยู่ในเกณฑ์มาก มีคะแนนเฉลี่ย 3.57 เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นประเด็นย่อย พบว่า ประเด็นย่อยที่มีทัศนคติสูงสุด คือ ความเสี่ยงเป็นโอกาสในการพัฒนาธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร มีคะแนนเฉลี่ย 3.66 รองลงมา คือ มีความพร้อมที่จะเผชิญกับความเสี่ยงในธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร และสามารถตัดสินใจในสถานการณ์ที่ไม่แน่นอนได้ มีคะแนนเฉลี่ย 3.62 และ 3.45 ตามลำดับ

4) **ทัศนคติเกี่ยวกับนวัตกรรมและการพัฒนา** ผู้ให้บริการทางการเกษตรมีทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการอยู่ในเกณฑ์มาก มีคะแนนเฉลี่ย 3.80 เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นประเด็นย่อย พบว่า ประเด็นย่อยที่มีทัศนคติสูงสุด คือ การปรับตัวให้ทันต่อความเปลี่ยนแปลงจะช่วยให้ธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรเติบโตได้ มีคะแนนเฉลี่ย 3.86 รองลงมา คือ เปิดรับไอเดียใหม่ ๆ จากผู้อื่นเพื่อพัฒนาธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร ชอบค้นคว้าและนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร มีคะแนนเฉลี่ย 3.79 และ 3.76 ตามลำดับ

5) **ทัศนคติต่อการให้บริการลูกค้า** ผู้ให้บริการทางการเกษตรมีทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการอยู่ในเกณฑ์มากที่สุด มีคะแนนเฉลี่ย 4.43 เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นประเด็นย่อย พบว่า ประเด็นย่อยที่มีทัศนคติสูงสุด คือ การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างธุรกิจการให้บริการกับลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ มีคะแนนเฉลี่ย 4.52 รองลงมา คือ ให้ความสำคัญกับการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และพร้อมที่จะปรับปรุงการให้บริการตามความคิดเห็นของลูกค้า มีคะแนนเฉลี่ย 4.41 และ 4.34 ตามลำดับ ดังแสดงในตารางที่ 3.23

ตารางที่ 3.23 ทศนคติในการเป็นผู้ประกอบการของผู้ให้บริการทางการเกษตร

รายการ	ทศนคติในการเป็นผู้ประกอบการฯ	
	ค่าเฉลี่ย	สรุปผล
ทศนคติในการเป็นผู้ประกอบการของผู้ให้บริการทางการเกษตรในภาพรวม	3.91	มาก
1. แรงจูงใจในการประกอบธุรกิจ	4.01	มาก
1.1 ความตั้งใจที่จะสร้างธุรกิจเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรให้ทำงานง่ายขึ้น	4.17	มาก
1.2 การประกอบธุรกิจให้บริการทางการเกษตรเป็นสิ่งที่ใฝ่ฝัน	4.21	มากที่สุด
1.3 การประกอบธุรกิจให้บริการทางการเกษตรสามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง	3.66	มาก
2. ความมั่นคงในความสามารถของตนเอง	3.72	มาก
2.1 สามารถจัดการกับความท้าทายในธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรได้	3.52	มาก
2.2 มีความรู้และทักษะเพียงพอในการดำเนินธุรกิจให้บริการทางการเกษตร	3.79	มาก
2.3 สามารถวางแผนและดำเนินงานให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้	3.86	มาก
3. การยอมรับความเสี่ยง	3.57	มาก
3.1 มีความพร้อมที่จะเผชิญกับความเสี่ยงในธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร	3.62	มาก
3.2 ความเสี่ยงเป็นโอกาสในการพัฒนาธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร	3.66	มาก
3.3 สามารถตัดสินใจในสถานการณ์ที่ไม่แน่นอนได้	3.45	มาก
4. ทศนคติเกี่ยวกับนวัตกรรมและการพัฒนา	3.80	มาก
4.1 ชอบค้นคว้าและนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร	3.76	มาก
4.2 การปรับตัวให้ทันต่อความเปลี่ยนแปลงจะช่วยให้ธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรเติบโตได้	3.86	มาก
4.3 เปิดรับไอเดียใหม่ ๆ จากผู้อื่นเพื่อพัฒนาธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร	3.79	มาก
5. ทศนคติต่อการให้บริการลูกค้า	4.43	มากที่สุด
5.1 ให้ความสำคัญกับการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า	4.41	มากที่สุด
5.2 พร้อมที่จะปรับปรุงการให้บริการตามความคิดเห็นของลูกค้า	4.34	มากที่สุด
5.3 การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างธุรกิจการให้บริการกับลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ	4.52	มากที่สุด

ที่มา: จากการสำรวจ

3.6 ข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตร

3.6.1 สิ้นค้าข้าว

จากการสำรวจ พบว่าข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตร โดยสำรวจจากสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ ยกระดับฯ และเกษตรกรทั่วไป ที่มีการใช้บริการทางการเกษตร สิ้นค้าข้าว ในพื้นที่จังหวัดสงขลา พัทลุง สตูล และตรัง มีรายละเอียดดังนี้

1) **ประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรมีประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 19 ปี ส่วนใหญ่ร้อยละ 35.48 ผู้ใช้บริการมีประสบการณ์ในการใช้บริการทางการเกษตร ระหว่าง 11 -20 ปี รองลงมาร้อยละ 29.03 มีประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตร ไม่เกิน 10 ปี ร้อยละ 25.81 มีประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตร ระหว่าง 21 -30 ปี และร้อยละ 9.68 มีประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตร 31 ปีขึ้นไป

2) **การใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร ปี 2567** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 34.07 ใช้บริการในขั้นตอนการเก็บเกี่ยว รองลงมาร้อยละ 31.87 ใช้บริการในขั้นตอนการเตรียมดิน ร้อยละ 10.99 ใช้บริการในขั้นตอนการปลูก ร้อยละ 8.79 ใช้บริการในขั้นตอนการดูแลรักษา ร้อยละ 7.69 ใช้บริการในขั้นตอนการแปรรูป และร้อยละ 6.59 ใช้ในขั้นตอนการขนส่ง โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 45.05 เท่ากัน ผู้ใช้บริการจะว่าจ้างผู้ให้บริการที่เป็นกลุ่มแปลงใหญ่กระดืบฯ และเป็นเกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร และร้อยละ 9.90 จ้างผู้ให้บริการที่เป็นเอกชน ซึ่งผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 92.31 อยู่ในพื้นที่จังหวัด และร้อยละ 7.69อยู่นอกพื้นที่จังหวัด

3) **ลักษณะการใช้บริการทางการเกษตร** พบว่าผู้ให้บริการทางการเกษตรร้อยละ 100.00 ยังคงใช้บริการทางการเกษตรของผู้ให้บริการรายเดิม

4) **การรับทราบแหล่งข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 51.11 ได้รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร รองลงมาร้อยละ 26.67 รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรจากเพื่อนบ้าน ร้อยละ 11.11 รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรจากผู้นำชุมชน ร้อยละ 8.89 รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรจากช่องทางอื่น ๆ เช่น ผู้ให้บริการและนายหน้า และร้อยละ 2.22 รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรจากแพลตฟอร์มออนไลน์

5) **เหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการทางการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 23.68 เท่ากัน มีเหตุผลที่เลือกใช้บริการทางการเกษตร คือ เพื่อลดต้นทุนการผลิตและเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา รองลงมาร้อยละ 17.11 คือประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ร้อยละ 15.79 เข้าถึงเทคโนโลยีโดยไม่ต้องลงทุนเอง ร้อยละ 7.89 เพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต ร้อยละ 6.58 ขาดแคลนแรงงาน ร้อยละ 3.95 อื่น ๆ เช่น เป็นสมาชิกกลุ่ม และร้อยละ 1.32 ต้องการความสม่ำเสมอและแม่นยำ

6) **การจองคิวการใช้บริการทางการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 96.77 มีการจองคิวก่อนใช้บริการ ซึ่งส่วนใหญ่ร้อยละ 50.00 เท่ากัน ผู้ใช้บริการจะติดต่อจองคิวกับผู้ให้บริการด้วยการจองคิวด้วยตนเอง และจองคิวผ่านทางโทรศัพท์ และร้อยละ 3.23 ไม่มีการจองคิวล่วงหน้าเนื่องจากมีคิวงานไม่มากและไม่ได้เร่งรีบมากนัก

7) **รูปแบบการชำระเงินค่าใช้บริการทางการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 72.22 ชำระค่าใช้บริการทั้งหมดหลังจากดำเนินการเสร็จ รองลงมาร้อยละ 22.22 ชำระค่าใช้บริการหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิต หรือหลังจากการจำหน่ายผลผลิต และร้อยละ 5.56 ชำระค่าใช้บริการโดยการทยอยจ่าย เช่น ทยอยจ่ายภายใน 15 วัน 1 เดือน หรือ 2 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ย

8) การประสบปัญหาขณะใช้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 70.97 ไม่เคยประสบปัญหาขณะใช้บริการทางการเกษตร และร้อยละ 29.03 เคยประสบปัญหาขณะใช้บริการทางการเกษตร นาน ๆ ครั้ง ซึ่งปัญหาที่พบส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับเครื่องยนต์ และอุปกรณ์ชำรุดเสียหาย โดยในการใช้บริการทางการเกษตรครั้งต่อไปหลังจากประสบปัญหาแล้ว ผู้ใช้บริการร้อยละ 100 ยังคงใช้บริการผู้ให้บริการรายเดิม โดยให้เหตุผลว่าเป็นเหตุสุดวิสัย และไม่ได้รับความเสียหาย อีกทั้งมีการบริการที่ดีและเชื่อมั่นในคุณภาพของการบริการ

9) การติดตามผลและความพึงพอใจ พบว่า ผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 67.74 มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ โดยผู้ให้บริการจะสอบถามความพึงพอใจและแก้ไขตามที่ผู้บริการต้องการ และร้อยละ 32.26 ผู้ให้บริการทางการเกษตรไม่มีการติดตามผล เนื่องจากหากมีปัญหาในการใช้บริการจะแจ้งให้ผู้ให้บริการทราบโดยตรง ดังแสดงในตารางที่ 3.24

ตารางที่ 3.24 การใช้บริการทางการเกษตร สินค้าข้าว

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. ประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตร		
ไม่เกิน 10 ปี	9	29.03
ระหว่าง 11 – 20 ปี	11	35.48
ระหว่าง 21 – 30 ปี	8	25.81
31 ปี ขึ้นไป	3	9.68
เฉลี่ย (ปี)	19	
2. การใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร*		
2.1 กิจกรรมการใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร		
การเตรียมดิน	29	31.87
การปลูก	10	10.99
การดูแลรักษา	8	8.79
การเก็บเกี่ยว	31	34.07
การแปรรูป	7	7.69
การขนส่ง	6	6.59
2.2 การจ้างบริการทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร		
ภายในจังหวัด	84	92.31
กลุ่มแปลงใหญ่	41	45.05
เกษตรกร	41	45.05
เอกชน	9	9.90
ภายนอกจังหวัด	7	7.69

ตารางที่ 3.24 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
3. ลักษณะการใช้บริการทางการเกษตร		
ผู้ให้บริการรายเดิม	31	100.00
4. การรับทราบแหล่งข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร*		
กลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร	23	51.11
แพลตฟอร์มออนไลน์	1	2.22
ผู้นำชุมชน	5	11.11
เพื่อนบ้าน	12	26.67
อื่น ๆ เช่น ผู้ให้บริการ นายหน้า	4	8.89
5. เหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการทางการเกษตร*		
ลดต้นทุนการผลิต	18	23.68
เพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา	18	23.68
ต้องการความสม่ำเสมอและแม่นยำ	1	1.32
เพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต	6	7.89
เข้าถึงเทคโนโลยี โดยไม่ต้องลงทุนเอง	12	15.79
ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา	13	17.11
ขาดแคลนแรงงาน	5	6.58
อื่น ๆ เช่น เป็นสมาชิกกลุ่ม	3	3.95
6. การจูงใจการใช้บริการทางการเกษตร		
มีการจูงใจ*	30	96.77
จ้างด้วยตนเอง	17	50.00
ผ่านโทรศัพท์	17	50.00
ไม่มีการจูงใจ	1	3.23
7. รูปแบบการชำระเงินค่าใช้บริการทางการเกษตร*		
ชำระทั้งหมดหลังดำเนินการเสร็จ	26	72.22
ทยอยจ่าย	2	5.56
รูปแบบอื่น ๆ เช่น จ่ายหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต จ่ายหลังจำหน่าย ผลผลิต	8	22.22
8. การประสบปัญหาขณะใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร		
ไม่เคย	22	70.97
นาน ๆ ครั้ง	9	29.03

ตารางที่ 3.24 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
9. การติดตามผลและความพึงพอใจ		
มีการติดตามผล	21	67.74
ไม่มีการติดตามผล	10	32.26

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

10) อัตราค่าบริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ จากการสำรวจโดยให้ผู้ให้บริการเรียงลำดับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการ ได้แก่ เกษตรกร กลุ่ม/สถาบันการเกษตร และเอกชน พบว่า การให้บริการเครื่องจักรกลจากเอกชนจำกัดมีราคาสูงที่สุด รองลงมาเป็นเกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร และกลุ่มสถาบันเกษตรกร มีอัตราค่าบริการต่ำที่สุด สำหรับการให้คะแนนคุณภาพการบริการ ผู้ให้บริการให้คะแนนเกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตรมากที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.42 รองลงมาให้คะแนนการให้บริการของกลุ่ม/สถาบันเกษตรกร มีคะแนนเฉลี่ย 4.29 และให้คะแนนเอกชนที่ให้บริการทางการเกษตรน้อยที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ย 3.29

11) ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรที่เกษตรกรใช้บริการในปี 2567 พบว่า การใช้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรในปี 2567 ในแต่ละขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่การเตรียมดิน การปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว ตลอดจนถึงการขนส่ง โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) การเตรียมดิน

รถแทรกเตอร์ ไถเตรียมดินเพื่อเพาะปลูกข้าว อัตราค่าบริการเฉลี่ย 350 – 400 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการใช้บริการเฉลี่ย 1.88 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ใช้บริการเฉลี่ย 11.06 ไร่ต่อราย โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 71.43 ใช้บริการจากกลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ ร้อยละ 28.57 ใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการ

(2) การปลูก

เครื่องพ่นลมหว่านข้าว เพื่อหว่านเมล็ดพันธุ์ อัตราค่าบริการเฉลี่ย 100 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการใช้บริการเฉลี่ย 1.5 ครั้งต่อฤดูกาลผลิต จำนวนพื้นที่ใช้บริการเฉลี่ย 10.50 ไร่ต่อราย โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 83.33 ใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการ และร้อยละ 16.67 ใช้บริการจากกลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ

(3) การดูแลรักษา

โดรนพ่นสารเคมี เพื่อกำจัดศัตรูพืช อัตราค่าบริการเฉลี่ย 80 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการใช้บริการเฉลี่ย 1.80 ครั้งต่อฤดูกาลผลิต จำนวนพื้นที่ใช้บริการเฉลี่ย 16.25 ไร่ต่อราย โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 80.00 ใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการ และร้อยละ 20.00 ใช้บริการจากกลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ

(4) การเก็บเกี่ยว

(1) รถเกี่ยวข้าว เพื่อเก็บเกี่ยวผลผลิต อัตราค่าบริการเฉลี่ย 561.29 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการใช้บริการเฉลี่ย 1.16 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ใช้บริการเฉลี่ย 11.33 ไร่ต่อราย โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 64.52 ใช้บริการจากกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ และร้อยละ 35.48 ใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการ

(2) รถอัดฟางข้าว เพื่ออัดฟางข้าวสำหรับจำหน่ายหรือไว้เลี้ยงสัตว์ อัตราค่าบริการเฉลี่ย 21.80 บาทต่อก่อน จำนวนครั้งในการใช้บริการ 1.20 ครั้งต่อฤดูกาลผลิต จำนวนพื้นที่ใช้บริการเฉลี่ย 15.60 ไร่ต่อราย โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 60.00 ใช้บริการจากเกษตรกรที่ให้บริการ และร้อยละ 40.00 ใช้บริการจากกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ

12) **ความคิดเห็นในการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 83.87 มีความคิดเห็นว่าการใช้บริการทางการเกษตร สามารถช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้ และร้อยละ 16.13 เห็นว่าไม่สามารถช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้ เนื่องจากค่าบริการเครื่องจักรกลการเกษตรมีราคาสูง

3.6.2 สิ้นค้าทางพารา

จากการสำรวจข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตรของเกษตรกร สิ้นค้าทางพารา จากสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ และเกษตรกรทั่วไป ในพื้นที่จังหวัดสงขลา พัทลุง สตูล และตรัง มีรายละเอียดดังนี้

1) **ประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตร มีประสบการณ์ในการใช้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 16.69 ปี โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 75.00 ผู้ใช้บริการทางการเกษตรมีประสบการณ์ในการใช้บริการทางการเกษตร ระหว่าง 11 -20 ปี รองลงมาร้อยละ 18.75 มีประสบการณ์ในการใช้บริการทางการเกษตร ไม่เกิน 10 ปี และร้อยละ 6.25 มีประสบการณ์ในการใช้บริการทางการเกษตร ระหว่าง 21 -30 ปี

2) **การใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร ปี 2567** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 65.00 ใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการดูแลรักษา รองลงมาร้อยละ 30.00 ใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการเตรียมดิน และร้อยละ 5.00 ใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการปลูก ซึ่งผู้ให้บริการส่วนใหญ่ร้อยละ 90.00 จะว่าจ้างผู้ให้บริการกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ และร้อยละ 10.00 จะว่าจ้างผู้ให้บริการที่เป็นเกษตรกร โดยผู้ให้บริการทางการเกษตรร้อยละ 100.00 อยู่ในพื้นที่จังหวัด

3) **ลักษณะการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 93.75 ยังคงใช้บริการทางการเกษตรของผู้ให้บริการรายเดิม และร้อยละ 6.25 ใช้บริการกับผู้ให้บริการทั้งรายเดิมและรายใหม่

4) **การรับทราบแหล่งข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 76.48 ได้รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร รองลงมาร้อยละ 11.76 เท่ากัน รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร จากเพื่อนบ้าน และรับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร จากช่องทางอื่น ๆ เช่น ผู้ให้บริการและนายหน้า

5) เหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 36.11 มีเหตุผลที่เลือกใช้บริการทางการเกษตรเพื่อลดต้นทุนการผลิต รองลงมา ร้อยละ 22.22 ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ร้อยละ 19.44 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา ร้อยละ 13.89 เข้าถึงเทคโนโลยีโดยไม่ต้องลงทุนเอง และร้อยละ 2.78 เท่ากัน ต้องการความสม่ำเสมอและแม่นยำ เพื่อเพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต และอื่น ๆ คือเป็นสมาชิกกลุ่ม

6) การจองคิวการใช้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 95.24 มีการจองคิวก่อนใช้บริการ ซึ่งส่วนใหญ่ ร้อยละ 64.71 ผู้ใช้บริการจะติดต่อจองคิวกับผู้ให้บริการ ด้วยการจองคิวด้วยตนเอง และร้อยละ 35.29 จองคิวผ่านทางโทรศัพท์ และร้อยละ 4.76 ไม่มีการจองคิวล่วงหน้า เนื่องจากมีคิวงานไม่มากและผู้ให้บริการไม่ได้เร่งรีบมากนัก

7) รูปแบบการชำระเงินค่าใช้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 75.00 ชำระค่าใช้บริการทั้งหมดหลังจากดำเนินการเสร็จ รองลงมา ร้อยละ 25.00 ชำระค่าใช้บริการโดยการทยอยจ่าย คือ ทยอยจ่ายภายใน 15 วัน โดยไม่มีดอกเบี้ย

8) การประสบปัญหาขณะใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ พบว่า เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ ร้อยละ 93.75 ไม่เคยประสบปัญหาขณะใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร และร้อยละ 6.25 เคยประสบปัญหาขณะใช้บริการทางการเกษตร นาน ๆ ครั้ง ซึ่งปัญหาที่พบส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับเครื่องยนต์ และอุปกรณ์ชำรุดเสียหาย โดยในการใช้บริการครั้งต่อไปหลังจากประสบปัญหาการใช้บริการแล้ว ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ ร้อยละ 98.41 ยังคงใช้บริการผู้ให้บริการทางการเกษตรรายเดิม โดยให้เหตุผลว่าเป็นเหตุสุดวิสัย และไม่ได้ได้รับความเสียหาย อีกทั้งมีการบริการที่ดีและเชื่อมั่นในคุณภาพของการบริการ และร้อยละ 1.59 เปลี่ยนไปใช้บริการของผู้ให้บริการรายใหม่ เนื่องจากบริการดีและราคาถูกกว่า

9) การติดตามผลและความพึงพอใจ พบว่า ผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 75.00 มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ โดยผู้ให้บริการจะสอบถามความพึงพอใจของการให้บริการ และคุณภาพของงาน และร้อยละ 25.00 ผู้ให้บริการทางการเกษตรไม่มีการติดตามผล ซึ่งหากมีปัญหา ผู้ใช้บริการจะแจ้งผู้ให้บริการทราบโดยตรง ดังแสดงในตารางที่ 3.25

ตารางที่ 3.25 ข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตร สีนค้ายางพารา

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. ประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตร		
ไม่เกิน 10 ปี	3	18.75
ระหว่าง 11 – 20 ปี	12	75.00
ระหว่าง 21 – 30 ปี	1	6.25
เฉลี่ย (ปี)	16.69	

ตารางที่ 3.25 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
2. การใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร*		
2.1 กิจกรรมการใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร		
การเตรียมดิน	6	30.00
การปลูก	1	5.00
การดูแลรักษา	13	65.00
2.2 การจ้างบริการทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร		
ภายในจังหวัด	20	100.00
กลุ่มแปลงใหญ่	18	90.00
เกษตรกร	2	10.00
ภายนอกจังหวัด	-	-
3. ลักษณะการใช้บริการทางการเกษตร		
ผู้ให้บริการรายเดิม	15	93.75
ผู้ให้บริการทั้งรายเดิมและรายใหม่	1	6.25
4. การรับทราบแหล่งข้อมูลการให้ออบบริการทางการเกษตร		
กลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร	13	76.48
เพื่อนบ้าน	2	11.76
อื่น ๆ เช่น ผู้ให้บริการ นายหน้า	2	11.76
5. เหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการทางการเกษตร*		
ลดต้นทุนการผลิต	13	36.11
เพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา	7	19.44
ต้องการความสม่ำเสมอและแม่นยำ	1	2.78
เพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต	1	2.78
เข้าถึงเทคโนโลยี โดยไม่ต้องลงทุนเอง	5	13.89
ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา	8	22.22
อื่น ๆ เป็นสมาชิกกลุ่ม	1	2.78
6. การจูงใจการใช้บริการทางการเกษตร		
มีการจูงใจ*	15	95.24
จ้างด้วยตนเอง	11	64.71
ผ่านโทรศัพท์	6	35.29
ไม่มีการจูงใจ	1	4.76

ตารางที่ 3.25 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
7. รูปแบบการชำระเงินค่าใช้บริการทางการเกษตร		
ชำระทั้งหมดหลังดำเนินการเสร็จ	12	75.00
ทยอยจ่าย	4	25.00
8. การประสบปัญหาขณะใช้บริการทางการเกษตร		
ไม่เคย	15	93.75
นาน ๆ ครั้ง	1	6.25
9. การติดตามผลและความพึงพอใจ		
มีการติดตามผล	12	75.00
ไม่มีการติดตามผล	4	25.00

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

10) อัตราค่าบริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ จากการสำรวจโดยให้ผู้ใช้บริการเรียงลำดับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการ ได้แก่ เกษตรกร กลุ่ม/สถาบันการเกษตร และเอกชน พบว่า การให้บริการเครื่องจักรกลจากเอกชนจำกัดมีราคาสูงที่สุด รองลงมาเป็นเกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร และกลุ่ม/สถาบันเกษตรกร มีอัตราค่าบริการต่ำที่สุด สำหรับการให้คะแนนคุณภาพการบริการ ผู้ใช้บริการให้คะแนนการให้บริการของกลุ่ม/สถาบันเกษตรกร มีคะแนนเฉลี่ย 4.94 รองลงมาให้คะแนนเกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร โดยมีคะแนนเฉลี่ย 3.81 และให้คะแนนเอกชนที่ให้บริการทางการเกษตรน้อยที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ย 3.44

11) ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรที่เกษตรกรใช้บริการในปี 2567 พบว่า การใช้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรในปี 2567 ในแต่ละขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่การเตรียมดิน การปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว ตลอดจนถึงการขนส่ง โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) การเตรียมดิน

รถแทรกเตอร์ ไถเตรียมดินเพื่อเพาะปลูกยางพาราและปรับพื้นที่ อัตราค่าบริการเฉลี่ย 350 – 400 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการใช้บริการเฉลี่ย 1.50 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ใช้บริการเฉลี่ย 8.43 ไร่ต่อราย โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 90.00 ใช้บริการจากกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ ร้อยละ 10.00 ใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการ

(2) การดูแลรักษา

เครื่องตัดหญ้า อัตราค่าบริการเฉลี่ย 300 - 350 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการใช้บริการเฉลี่ย 1.50 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ใช้บริการเฉลี่ย 10.62 ไร่ต่อราย โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 80.00 ใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการ และร้อยละ 20.00 ใช้บริการจากกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ

12) **ความคิดเห็นในการใช้บริการทางการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 100.00 มีความคิดเห็นว่าการใช้บริการทางการเกษตร สามารถช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้

3.6.3 สิ้นค้าปาล์มน้ำมัน

จากการสำรวจ พบว่าข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร จากสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ระดับตำบล และเกษตรกรทั่วไป สิ้นค้าปาล์มน้ำมัน ในพื้นที่จังหวัดสงขลา พัทลุง สตูล และตรัง มีรายละเอียดดังนี้

1) **ประสบการณ์การให้บริการทางการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตร มีประสบการณ์การให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 22.50 ปี โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 43.75 ผู้ใช้บริการทางการเกษตร มีประสบการณ์ในการให้บริการทางการเกษตร ระหว่าง 21 -30 ปี รองลงมาร้อยละ 37.50 มีประสบการณ์ในการให้บริการทางการเกษตร ระหว่าง 11 -20 ปี ร้อยละ 12.50 มีประสบการณ์การในการให้บริการทางการเกษตร ไม่เกิน 10 ปี และร้อยละ 6.25 มีประสบการณ์ในการให้บริการทางการเกษตร 31 ปีขึ้นไป

2) **การให้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร ปี 2567** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 64.71 ใช้บริการในขั้นตอนการดูแลรักษา รองลงมาร้อยละ 23.53 ใช้บริการในขั้นตอนการเตรียมดิน และร้อยละ 11.76 ใช้บริการในขั้นตอนการขนส่ง ซึ่งผู้ให้บริการส่วนใหญ่ ร้อยละ 88.24 จ้างผู้ให้บริการกลุ่มแปลงใหญ่ระดับตำบล และร้อยละ 11.76 จ้างผู้ให้บริการที่เป็นเกษตรกร โดยผู้ให้บริการทางการเกษตรร้อยละ 100.00 อยู่ในพื้นที่จังหวัด

3) **ลักษณะการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 100.00 ยังคงใช้บริการทางการเกษตรของผู้ให้บริการรายเดิม

4) **การรับทราบแหล่งข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 88.24 ได้รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร และร้อยละ 11.76 รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรจากเพื่อนบ้าน

5) **เหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการทางการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 32.50 มีเหตุผลที่เลือกใช้บริการทางการเกษตร เพื่อลดต้นทุนการผลิต รองลงมาร้อยละ 27.50 เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ร้อยละ 10.00 เท่ากัน คือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลาเพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต และเข้าถึงเทคโนโลยีโดยไม่ต้องลงทุนเอง ร้อยละ 7.50 อื่น ๆ เช่น เป็นสมาชิกกลุ่ม และร้อยละ 2.50 ขาดแคลนแรงงาน

6) **การจองคิวการให้บริการทางการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 95.24 มีการจองคิวก่อนใช้บริการ ซึ่งส่วนใหญ่ร้อยละ 47.06 ผู้ใช้บริการจะติดต่อจองคิวกับผู้ให้บริการด้วยการจองคิวด้วยตนเอง ร้อยละ 41.18 จองคิวผ่านทางโทรศัพท์ และร้อยละ 11.76 จองคิวผ่านออนไลน์ และร้อยละ 4.76 ไม่มีการจองคิวล่วงหน้า เนื่องจากมีคิวงานไม่มากและไม่ได้เร่งรีบมากนัก

7) **รูปแบบการชำระเงินค่าใช้บริการทางการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 72.22 ชำระค่าใช้บริการทั้งหมดหลังจากดำเนินการเสร็จ รองลงมาร้อยละ 16.57 ชำระหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต และชำระหลังจากจำหน่ายผลผลิต และร้อยละ 11.11 ชำระโดยการทยอยจ่ายภายใน 15 วัน 1 เดือน หรือ 2 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ย

8) การประสบปัญหาขณะใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ร้อยละ 75.00 ไม่เคยประสบปัญหาในขณะที่ใช้บริการทางการเกษตร และร้อยละ 25.00 เคยประสบปัญหา ขณะใช้บริการทางการเกษตร นาน ๆ ครั้ง ซึ่งปัญหาที่พบส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับเครื่องยนต์ และอุปกรณ์ชำรุดเสียหาย โดยในการใช้บริการครั้งต่อไปหลังจากประสบปัญหาการให้บริการแล้วผู้ใช้บริการร้อยละ 100 ยังคงใช้บริการผู้ให้บริการทางการเกษตรรายเดิม โดยให้เหตุผลว่าเป็นเหตุสุดวิสัย และสามารถแก้ปัญหาได้ อีกทั้งมีการบริการที่ดี รวดเร็ว และเชื่อมั่นในคุณภาพของการบริการ

9) การติดตามผลและความพึงพอใจ พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 73.02 มีการติดตามผลการให้บริการ โดยผู้ให้บริการจะสอบถามความพึงพอใจและแก้ไขตามที่คุณใช้บริการต้องการ และร้อยละ 26.98 ไม่มีการติดตามผล เนื่องจากหากมีปัญหาผู้ใช้บริการจะแจ้งผู้ให้บริการทราบโดยตรง ดังแสดงในตารางที่ 3.26

ตารางที่ 3.26 ข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตร สินค้าปาล์มน้ำมัน

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. ประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตร		
ไม่เกิน 10 ปี	2	12.50
ระหว่าง 11 – 20 ปี	6	37.50
ระหว่าง 21 – 30 ปี	7	43.75
31 ปี ขึ้นไป	1	6.25
เฉลี่ย (ปี)	22.50	
2. การใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร*		
2.1 กิจกรรมการใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร		
การเตรียมดิน	4	23.53
การดูแลรักษา	11	64.71
การขนส่ง	2	11.76
2.2 การจ้างบริการทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร		
ภายในจังหวัด	17	100.00
กลุ่มแปลงใหญ่	15	88.24
เกษตรกร	2	11.76
ภายนอกจังหวัด	-	-
3. ลักษณะการใช้บริการทางการเกษตร		
ผู้ให้บริการรายเดิม	16	100.00

ตารางที่ 3.26 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
4. การรับทราบแหล่งข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร*		
กลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร	15	88.24
เพื่อนบ้าน	2	11.76
5. เหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการทางการเกษตร*		
ลดต้นทุนการผลิต	13	32.50
เพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา	4	10.00
เพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต	4	10.00
เข้าถึงเทคโนโลยี โดยไม่ต้องลงทุนเอง	4	10.00
ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา	11	27.50
ขาดแคลนแรงงาน	1	2.50
อื่น ๆ เป็นสมาชิกกลุ่ม	3	7.50
6. การจูงใจการใช้บริการทางการเกษตร		
มีการจูงใจ*	15	95.24
จ้างด้วยตนเอง	8	47.06
ผ่านโทรศัพท์	7	41.18
ผ่านออนไลน์	2	11.76
ไม่มีการจูงใจ	1	4.76
7. รูปแบบการชำระเงินค่าใช้บริการทางการเกษตร*		
ชำระทั้งหมดหลังดำเนินการเสร็จ	12	72.22
ทยอยจ่าย	2	11.11
รูปแบบอื่น ๆ เช่น จ่ายหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต จ่ายหลังจำหน่าย ผลผลิต	3	16.67
8. การประสบปัญหาขณะใช้บริการทางการเกษตร		
ไม่เคย	12	75.00
นาน ๆ ครั้ง	4	25.00
9. การติดตามผลและความพึงพอใจ		
มีการติดตามผล	13	73.02
ไม่มีการติดตามผล	3	26.98

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

10) **อัตราค่าบริการทางการเกษตร** จากการสำรวจโดยให้ผู้ให้บริการเรียงลำดับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการ ได้แก่ เกษตรกร กลุ่ม/สถาบันเกษตรกร และเอกชน พบว่า การให้บริการทางการเกษตรจากเอกชนมีราคาสูงที่สุด รองลงมาเป็นเกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร และกลุ่ม/สถาบันเกษตรกร มีอัตราค่าบริการต่ำที่สุด สำหรับการให้คะแนนคุณภาพการบริการ ผู้ให้บริการให้คะแนนการให้บริการของกลุ่ม/สถาบันเกษตรกร มีคะแนนเฉลี่ย 4.63 รองลงมาให้คะแนนเอกชนที่ให้บริการทางการเกษตรโดยมีคะแนนเฉลี่ย 3.13 และให้คะแนนเกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตรน้อยที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ย 2.81

11) **ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรที่เกษตรกรใช้บริการในปี 2567** พบว่า การให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรในปี 2567 ในแต่ละขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่การเตรียมดิน การปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว ตลอดจนถึงการขนส่ง มีรายละเอียดดังนี้

(1) การเตรียมดิน

รถแทรกเตอร์ ไถเตรียมดินเพื่อเพาะปลูกปาล์มน้ำมันและการปรับพื้นที่ อัตราค่าบริการเฉลี่ย 350 – 400 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการใช้บริการ 1.89 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ใช้บริการเฉลี่ย 11.78 ไร่ต่อราย โดยร้อยละ 100.00 ใช้บริการจากกลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ

(2) การดูแลรักษา

รถแทรกเตอร์พ่วงอุปกรณ์เครื่องพ่น เพื่อฉีดน้ำหมักบำรุงต้น อัตราค่าบริการเฉลี่ย 200 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการใช้บริการ 2 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ใช้บริการเฉลี่ย 11.75 ไร่ต่อราย โดยร้อยละ 100.00 ใช้บริการจากกลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ

12) **ความคิดเห็นในการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร** พบว่า ผู้ใช้บริการมีความคิดเห็นว่าการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สามารถช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้ ร้อยละ 100.00 เนื่องจากใช้บริการของกลุ่มฯ ทำให้มีค่าบริการลดลง

3.7 ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการต่อการให้บริการทางการเกษตร

จากการศึกษาความพึงพอใจต่อการให้บริการทางการเกษตร สรุปได้ดังนี้

1) **ด้านความเชื่อมั่น (Reliability)** ความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์ระดับมากที่สุด มีคะแนนเฉลี่ย 4.48 เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ประเด็นย่อยที่ได้รับความพึงพอใจสูงสุด คือ ชื่อเสียงของผู้ให้บริการ เป็นที่ยอมรับ น่าเชื่อถือ มีคะแนนเฉลี่ย 4.56 รองลงมา คือ พนักงานมีความรู้ความสามารถในการให้บริการอย่างมืออาชีพ การให้บริการเป็นไปตามที่ตกลงและตรงเวลา และมีการบำรุงรักษาและตรวจสอบเครื่องจักรเป็นประจำ มีคะแนนเฉลี่ย 4.52 4.43 และ 4.41 ตามลำดับ

2) **การตอบสนอง (Responsiveness)** ความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์ระดับมากที่สุด มีคะแนนเฉลี่ย 4.48 เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ประเด็นย่อยที่ได้รับความพึงพอใจสูงสุด คือ ขั้นตอนการให้บริการไม่ซับซ้อน สามารถขอรับบริการได้ง่าย มีคะแนนเฉลี่ย 4.57 รองลงมา คือ พนักงานให้บริการอย่างรวดเร็ว และมีความเต็มใจให้บริการ มีจำนวนพนักงานให้บริการอย่างเพียงพอ และสามารถแก้ไขข้อร้องเรียนในการใช้บริการอย่างรวดเร็ว มีคะแนนเฉลี่ย 4.54 4.49 และ 4.33 ตามลำดับ

3) การรับรอง (Assurance) ความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์ระดับมากที่สุด มีคะแนนเฉลี่ย 4.52 เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ประเด็นย่อยที่ได้รับความพึงพอใจสูงสุด คือ พนักงานมีความรู้และทักษะการให้บริการเกี่ยวกับการใช้งานเครื่องจักรอย่างดีเยี่ยม และมีการให้บริการด้วยความเป็นมืออาชีพ โดยแสดงความพร้อมในการให้บริการและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว มีคะแนนเฉลี่ย 4.54 เท่ากัน รองลงมา คือ มีการปฏิบัติตามมาตรฐานความปลอดภัย โดยมีการตรวจสอบและบำรุงรักษาเครื่องจักรเป็นประจำ ก่อนการให้บริการเพื่อป้องกันอุบัติเหตุ และการสร้างความมั่นใจให้กับผู้ใช้บริการ โดยมีการรับประกันคุณภาพการให้บริการ มีคะแนนเฉลี่ย 4.51 และ 4.48 ตามลำดับ

4) ความเห็นอกเห็นใจ (Empathy) ความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์ระดับมากที่สุด มีคะแนนเฉลี่ย 4.58 เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ประเด็นย่อยที่ได้รับความพึงพอใจสูงสุด คือ ผู้ให้บริการให้บริการด้วยความเสมอภาค ได้รับการบริการที่มีมาตรฐานเดียวกันอย่างสม่ำเสมอ มีคะแนนเฉลี่ย 4.65 รองลงมา คือ ผู้ให้บริการบริการอย่างเป็นมิตร เต็มใจให้บริการ ผู้ให้บริการมีความเอาใจใส่และเข้าใจความต้องการของลูกค้า และผู้ให้บริการให้คำแนะนำที่เหมาะสมกับลูกค้า มีคะแนนเฉลี่ย 4.63 4.59 และ 4.43 ตามลำดับ

5) ความเป็นรูปธรรม (Tangibles) ความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์ระดับมากที่สุด มีคะแนนเฉลี่ย 4.57 เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ประเด็นย่อยที่ได้รับความพึงพอใจสูงสุด คือ สภาพเครื่องจักรกลอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานอยู่เสมอ มีคะแนนเฉลี่ย 4.68 รองลงมา คือ สภาพและคุณภาพของเครื่องจักรกลการเกษตร มีความทันสมัย มีระบบการให้บริการตามลำดับ ก่อน-หลัง และมีการแสดงขั้นตอนการให้บริการด้านต่าง ๆ อย่างชัดเจน คะแนนเฉลี่ย 4.59 4.52 และ 4.48 ตามลำดับ ดังแสดงในตารางที่ 3.27

ตารางที่ 3.27 ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการต่อการให้บริการทางการเกษตร

รายการ	ระดับความพึงพอใจ	
	ค่าเฉลี่ย	สรุปผล
ความพึงพอใจในภาพรวม	4.53	มากที่สุด
1. ด้านความเชื่อมั่น (Reliability) ในการให้บริการ	4.48	มากที่สุด
1.1 ชื่อเสียงของผู้ให้บริการเป็นที่ยอมรับ น่าเชื่อถือ	4.56	มากที่สุด
1.2 การให้บริการเป็นไปตามที่ตกลงและตรงเวลา	4.43	มากที่สุด
1.3 พนักงานมีความรู้ความสามารถในการให้บริการอย่างมืออาชีพ	4.52	มากที่สุด
1.4 มีการบำรุงรักษาและตรวจสอบเครื่องจักรเป็นประจำ	4.41	มากที่สุด
2. การตอบสนอง (Responsiveness) ในการให้บริการ	4.48	มากที่สุด
2.1 ขั้นตอนการให้บริการไม่ซับซ้อน สามารถรับบริการได้ง่าย	4.57	มากที่สุด
2.2 พนักงานให้บริการอย่างรวดเร็วและมีความเต็มใจให้บริการ	4.54	มากที่สุด
2.3 มีจำนวนพนักงานให้บริการอย่างเพียงพอ	4.49	มากที่สุด
2.4 สามารถแก้ไขข้อร้องเรียนในการใช้บริการอย่างรวดเร็ว	4.33	มากที่สุด

ตารางที่ 3.27 (ต่อ)

รายการ	ระดับความพึงพอใจ	
	ค่าเฉลี่ย	สรุปผล
3. การรับรอง (Assurance) การให้บริการ	4.52	มากที่สุด
3.1 มีการปฏิบัติตามมาตรฐานความปลอดภัย โดยมีการตรวจสอบและบำรุงรักษาเครื่องจักรเป็นประจำ ก่อนการให้บริการเพื่อป้องกันอุบัติเหตุ	4.51	มากที่สุด
3.2 พนักงานมีความรู้และทักษะการให้บริการเกี่ยวกับการใช้งานเครื่องจักรอย่างดีเยี่ยม	4.54	มากที่สุด
3.3 การสร้างความมั่นใจให้กับผู้ใช้บริการ โดยมีการรับประกันคุณภาพการให้บริการ	4.48	มากที่สุด
3.4 มีการให้บริการด้วยความเป็นมืออาชีพ โดยแสดงความพร้อมในการให้บริการและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว	4.54	มากที่สุด
4. ความเห็นอกเห็นใจ (Empathy) ในการให้บริการ	4.58	มากที่สุด
4.1 ผู้ให้บริการมีความเอาใจใส่และเข้าใจความต้องการของลูกค้า	4.59	มากที่สุด
4.2 ผู้ให้บริการให้คำแนะนำที่เหมาะสมกับลูกค้า	4.43	มากที่สุด
4.3 ผู้ให้บริการให้บริการด้วยความเสมอภาค ได้รับการบริการที่มีมาตรฐานเดียวกันอย่างสม่ำเสมอ	4.65	มากที่สุด
4.4 ผู้ให้บริการบริการอย่างเป็นมิตร เต็มใจให้บริการ	4.63	มากที่สุด
5. ความเป็นรูปธรรม (Tangibles) ในการให้บริการ	4.57	มากที่สุด
5.1 สภาพและคุณภาพของเครื่องจักรกลการเกษตรมีความทันสมัย	4.59	มากที่สุด
5.2 สภาพเครื่องจักรกลอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานอยู่เสมอ	4.68	มากที่สุด
5.3 มีระบบการให้บริการตามลำดับ ก่อน-หลัง	4.52	มากที่สุด
5.4 มีการแสดงขั้นตอนการให้บริการด้านต่าง ๆ อย่างชัดเจน	4.48	มากที่สุด

ที่มา: จากการสำรวจ

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร กรณีศึกษา สินค้าข้าว ยางพารา และปาล์มน้ำมัน ในพื้นที่จังหวัดสงขลา พัทลุง สตูล และตรัง ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม และการประชุมระดมความคิดเห็นจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในใช้ McKinsey 7-S Framework และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกใช้ PESTEL Analysis และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันด้วย Five Force Model จากนั้นกำหนดแนวทางการยกระดับสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ด้วย TOWS Matrix ซึ่งผลการศึกษา มีรายละเอียดดังนี้

4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของผู้ให้บริการทางการเกษตร

4.1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน กำหนดประเด็นจากการนำแนวคิดปัจจัย 7 ประการของเมคคินซี (McKinsey) มาวิเคราะห์ ประกอบด้วย ด้านโครงสร้าง ด้านกลยุทธ์ ด้านระบบ ด้านรูปแบบ ด้านบุคลากร ด้านทักษะ และด้านค่านิยมร่วม สรุปผลการวิเคราะห์ได้ดังนี้

1) โครงสร้าง (Structure) พบว่า สถาบันเกษตรกรมีการกำหนดโครงสร้างและแบ่งหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน การทำงานของสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการมีความยืดหยุ่น สามารถทำงานแทนกันได้ มีเครือข่ายในการดำเนินงาน แต่เครื่องจักรและอุปกรณ์บางชนิดไม่เหมาะสมกับการใช้งานในพื้นที่ เครื่องจักรบางประเภทไม่สามารถประยุกต์ใช้งานกับสินค้าอื่นได้ และการให้บริการทางการเกษตรยังไม่มีหลากหลาย และยังไม่ครบวงจร

2) กลยุทธ์ (Strategy) พบว่า ผู้ให้บริการทางการเกษตรสามารถให้คำแนะนำการเลือกใช้เครื่องจักรให้เหมาะสมกับความต้องการใช้บริการของลูกค้า มีนโยบายให้ลูกค้าทยอยจ่ายค่าบริการได้ แต่ยังขาดการวางแผนด้านเงินทุนในการต่อยอดธุรกิจและการบริหารจัดการ ขาดการวางแผนการให้บริการทำให้เครื่องจักรใช้งานได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ และขาดการบริหารจัดการด้านการตลาดเชิงรุกและการประชาสัมพันธ์การให้บริการ

3) ระบบ (System) พบว่า ผู้ให้บริการทางการเกษตรมีระบบการจูงใจให้บริการเข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน แต่ยังไม่มีการบริหารจัดการที่เป็นระบบ เช่น การจัดทำบัญชี ระบบฐานข้อมูลลูกค้า ระบบการประเมินผล และการบริหารความเสี่ยง (การทำประกันภัยเครื่องจักร) และยังขาดการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการบริหารจัดการระบบ

4) รูปแบบ (Style) พบว่า ผู้ให้บริการทางการเกษตรสามารถปรับเปลี่ยนการให้บริการตามสภาพอากาศหรือสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ แต่การตัดสินใจของสถาบันเกษตรกรต้องรอมติจากการประชุมยังขาดความคล่องตัว

5) บุคลากร (Staff) พบว่า ผู้ให้บริการทางการเกษตรคัดเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการใช้เครื่องจักร แต่พนักงานของผู้ให้บริการทางการเกษตรบางส่วนมีภาระงานหลายอย่าง ไม่สามารถให้บริการได้เต็มที่

6) ทักษะ (Skill) พบว่า ผู้ให้บริการทางการแพทย์มีประสบการณ์ในการใช้งานเครื่องจักรพื้นฐาน เช่น สามารถบำรุงรักษาเครื่องจักรกลการเกษตร และซ่อมแซมเบื้องต้นได้ และอาศัยอยู่ในพื้นที่ทำให้ทราบสภาพพื้นที่เป็นอย่างดี และมีความคุ้นเคยกับลูกค้า แต่ขาดทักษะในการซ่อมแซมเครื่องจักรขนาดใหญ่ และเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีใหม่ ๆ

7) ค่านิยมร่วม (Shared Values) พบว่า ผู้ให้บริการทางการแพทย์มีความมุ่งมั่นในการให้บริการเน้นการให้บริการลูกค้าอย่างจริงใจและมีคุณภาพ แต่ยังคงขาดการบริหารจัดการเชิงพาณิชย์ ดังแสดงในตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของผู้ให้บริการทางการแพทย์

ปัจจัย	จุดแข็ง	จุดอ่อน
1) โครงสร้าง (Structure)	1. สถาบันเกษตรกรรมมีการกำหนดโครงสร้างและแบ่งหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน 2. การทำงานของสถาบันเกษตรกรรมและเกษตรกรผู้ให้บริการมีความยืดหยุ่นสามารถทำงานแทนกันได้ 3. สถาบันเกษตรกรรมมีเครือข่ายในการดำเนินงาน	1. เครื่องจักรและอุปกรณ์บางชนิดของสถาบันเกษตรกรรมไม่เหมาะสมกับการใช้งานในพื้นที่ 2. เครื่องจักรบางประเภทของผู้ให้บริการไม่สามารถประยุกต์ใช้งานกับสินค้าอื่นได้ 3. การให้บริการทางการแพทย์ยังไม่มีหลากหลาย และยังไม่ครบวงจร
2) กลยุทธ์ (Strategy)	4. ผู้ให้บริการสามารถให้คำแนะนำการเลือกใช้เครื่องจักรให้เหมาะสมกับความต้องการใช้บริการของลูกค้า 5. ผู้ให้บริการบางรายมีนโยบายให้ลูกค้าทยอยจ่ายค่าบริการได้	4. ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ยังขาดการวางแผนด้านเงินทุนในการต่อยอดธุรกิจและการบริหารจัดการ 5. ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ขาดการวางแผนการให้บริการ ทำให้เครื่องจักรใช้งานไม่ได้เต็มประสิทธิภาพ 6. ขาดการบริหารจัดการด้านการตลาดเชิงรุก และการประชาสัมพันธ์การให้บริการเนื่องจากส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำและสมาชิกในกลุ่ม
3) ระบบ (System)	6. ผู้ให้บริการมีระบบการจูงใจให้ บริการเข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน	7. ผู้ให้บริการยังไม่มีการบริหารจัดการที่เป็นระบบ เช่น การจัดทำบัญชี ระบบฐานข้อมูลลูกค้า ระบบการประเมินผล และการบริหารความเสี่ยง (การทำให้ประกันภัยเครื่องจักร) 8. ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ยังขาดการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการบริหารจัดการระบบ

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ปัจจัย	จุดแข็ง	จุดอ่อน
4) รูปแบบ (Style)	7. ผู้ให้บริการสามารถปรับเปลี่ยนการให้บริการตามสภาพอากาศหรือสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ	9. การตัดสินใจของสถาบันเกษตรกรต้องรวมติจากการประชุม ยังขาดความคล่องตัว
5) บุคลากร (Staff)	8. ผู้ให้บริการสามารถคัดเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการใช้เครื่องจักร	10. พนักงานของผู้ให้บริการทางการเกษตรบางส่วนมีภาระงานหลายอย่างไม่สามารถให้บริการได้เต็มที่
6. ทักษะ (Skill)	9. ผู้ให้บริการมีประสบการณ์ในการใช้งานเครื่องจักรพื้นฐาน เช่น สามารถบำรุงรักษาเครื่องจักรกลการเกษตรและซ่อมแซมเบื้องต้นได้ 10. ผู้ให้บริการอาศัยอยู่ในพื้นที่ ทำให้ทราบสภาพพื้นที่เป็นอย่างดี และมีความคุ้นเคยกับลูกค้า	11. ผู้ให้บริการขาดทักษะในการซ่อมแซมเครื่องจักรขนาดใหญ่ และเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีใหม่ ๆ
7. ค่านิยมร่วม (Shared Values)	11. ผู้ให้บริการมีความมุ่งมั่นในการให้บริการ เน้นการให้บริการลูกค้าอย่างจริงใจและมีคุณภาพ	12. ผู้ให้บริการขาดการบริหารจัดการเชิงพาณิชย์

ที่มา: จากการสำรวจ และประชุมระดมความคิดเห็น

4.1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก กำหนดประเด็นจากการนำแนวคิด PESTEL Analysis มาวิเคราะห์ ประกอบด้วย ด้านการเมืองและกฎหมาย ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม ด้านเทคโนโลยี และด้านสิ่งแวดล้อม และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันด้วย Five Force Model ประกอบด้วย อุปสรรคจากคู่แข่งรายเดิม อุปสรรคที่เกิดจากคู่แข่งรายใหม่ อำนาจต่อรองของลูกค้า อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ และอุปสรรคที่เกิดจากสินค้าทดแทน ซึ่งสรุปผลการวิเคราะห์ได้ดังนี้

การวิเคราะห์จากแนวคิด PESTEL Analysis

1) นโยบาย/การเมือง (Politics) พบว่า นโยบายของรัฐบาลยกระดับการทำการเกษตรแบบดั้งเดิมเป็นเกษตรสมัยใหม่ โดยใช้แนวคิด “ตลาดนำ นวัตกรรมเสริม เพิ่มรายได้” นำเทคโนโลยีด้านการเกษตร (Agri-Tech) มาใช้ นโยบายขับเคลื่อนงานกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ยกระดับศักยภาพของเกษตรกร/สถาบันเกษตรกรให้เข้มแข็ง โดยส่งเสริมให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรครบวงจร มีมาตรการบริหารการจัดการป้องกันและแก้ไขปัญหาฝุ่นละอองขนาดเล็ก ไม่เกิน 2.5 ไมครอน (PM2.5) ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ห้ามเผาพื้นที่การเกษตร โครงการต่างๆ ของภาครัฐ เช่น ส่งเสริมการไถกลบตอซัง การปลูกพืชหลังนา การปลูกปุ๋ยพืชสด ฯลฯ และกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ส่งเสริมการขึ้นทะเบียนเครื่องจักรกลการเกษตร

เพื่อพัฒนาการบริหารจัดการและการให้บริการ แต่โครงการและนโยบายสนับสนุนของรัฐบาลขาดความต่อเนื่อง หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขาดการบูรณาการแผนงานร่วมกัน และขาดการติดตามและประเมินผลโครงการแบบต่อเนื่อง

2) เศรษฐกิจ (Economic) พบว่า ลูกค้าให้ความสำคัญกับราคาค่าบริการ สินค้าเกษตร เป็นที่ต้องการของตลาด ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ และสถาบันการเงินให้การสนับสนุนเงินทุน แต่ในพื้นที่มีเครื่องจักรจำนวนมาก ทั้งของผู้ให้บริการที่เป็นสถาบันเกษตรกร เอกชน เกษตรกร รวมทั้งเครื่องจักรที่เกษตรกรซื้อมาใช้เอง และราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ

3) สังคมและวัฒนธรรม (Socio-Cultural) พบว่า การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ รวมทั้งการเคลื่อนย้าย แรงงานสู่ภาคบริการ และภาคอุตสาหกรรม ส่งผลให้แรงงานภาคเกษตรขาดแคลน และเกษตรกรนิยมใช้บริการ ทางการเกษตรมากขึ้น เนื่องจากสะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย และประหยัดต้นทุนค่าซ่อมบำรุง แต่คนรุ่นใหม่สนใจ การทำอาชีพด้านการเกษตรลดลง และเกษตรกรนิยมใช้บริการจากผู้ให้บริการรายเดิม

4) เทคโนโลยี (Technological) พบว่า การพัฒนาเทคโนโลยีทางการเกษตรอย่างต่อเนื่อง ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและลดแรงงาน การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมสมัยใหม่มาใช้ เช่น แอปพลิเคชันระบบเตือนภัย การพยากรณ์อากาศ และการเกษตรแม่นยำ ช่วยวางแผนการเพาะปลูกและบริหารเครื่องจักรได้แม่นยำมากขึ้น เครื่องจักรฯ สามารถใช้ในกิจกรรมที่หลากหลาย เช่น รถแทรกเตอร์ มีอุปกรณ์ต่อพ่วงที่หลากหลาย ได้แก่ อุปกรณ์เตรียมดิน อุปกรณ์ตัดหญ้า อุปกรณ์ที่ใช้หลังการเก็บเกี่ยว เช่น การอัดฟาง ฯลฯ มีสถาบันการศึกษา และศูนย์ AIC ในพื้นที่ สนับสนุนด้านเทคโนโลยีการเกษตร แต่ลูกค้ายังไม่เชื่อมั่นในเทคโนโลยีใหม่ เนื่องจาก ยังไม่เห็นผลลัพธ์จากการใช้งานอย่างเป็นรูปธรรม ผู้ให้บริการเอกชนรายใหญ่สามารถปรับตัวตามเทคโนโลยี สมัยใหม่ได้ดี และเทคโนโลยีสมัยใหม่มีราคาสูง และค่าซ่อมแซมบำรุงรักษาสูง ทำให้ต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้น

5) สิ่งแวดล้อม (Environmental) พบว่า พื้นที่การเกษตรสามารถปรับเปลี่ยนการปลูกพืช ได้หลายชนิด เช่น ข้าว พืชไร่ พืชหลังนา ฯลฯ ดังนั้น หากมีการวางแผนการปลูกพืชให้มีความหลากหลาย ตามฤดูกาล จะช่วยกระจายความต้องการใช้บริการเครื่องจักรฯ ได้ต่อเนื่องตลอดปี และการใช้เทคโนโลยี พยากรณ์อากาศ และการเกษตรแม่นยำ สามารถวางแผนการให้บริการเครื่องจักรฯ ได้ดีขึ้น ลดความเสี่ยง และเพิ่มประสิทธิภาพ แต่เกษตรกรนิยมปลูกพืชชนิดเดียวกัน ฤดูกาลผลิตพืชจึงเป็นช่วงเดียวกัน ส่งผลให้ความต้องการ ใช้บริการเครื่องจักรฯ เป็นช่วงเดียวกัน และความผันผวนของสภาพดินฟ้าอากาศ ทำให้การให้บริการเครื่องจักรฯ อาจล่าช้าไม่สามารถตอบสนองความต้องการของเกษตรกรได้ตรงเวลา

6) กฎหมาย (Legal) พบว่า มีกฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมการเผาในที่โล่ง (มาตราที่ 25 แห่งพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535) ช่วยกระตุ้นให้มีการใช้เครื่องจักรที่ลดการเผา เช่น เครื่องสับย่อย เครื่องอัดฟาง และรถแทรกเตอร์เพิ่มมากขึ้น แต่การบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับการห้ามเผาไม่เข้มงวด ทำให้ไม่มีการปฏิบัติตาม ดังแสดงในตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกของผู้ให้บริการทางการเกษตร

ปัจจัย	โอกาส	อุปสรรค
1) นโยบาย/การเมือง (Political)	1. นโยบายของรัฐบาล กระตุ้นการทำการเกษตรแบบดั้งเดิมเป็นเกษตรสมัยใหม่ โดยใช้แนวคิด “ตลาดนำ นวัตกรรมเสริม เพิ่มรายได้” นำเทคโนโลยีด้านการเกษตร (Agri-Tech) มาใช้ 2. นโยบายขับเคลื่อนงานกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ยกย่องระดับศักยภาพของเกษตรกร/สถาบันเกษตรกรให้เข้มแข็ง โดยส่งเสริมให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรครบวงจร 3. มาตรการบริหารจัดการป้องกันและแก้ไขปัญหามลพิษขนาดเล็ก ไม่เกิน 2.5 ไมครอน (PM2.5) ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ห้ามเผาพื้นที่การเกษตร 4. โครงการต่างๆ ของภาครัฐ เช่น ส่งเสริมการไกล่เกลี่ย การปลูกพืชหลังนา การปลูกปุยพืชสด ฯลฯ 5. กระทรวงเกษตรฯ ส่งเสริมการขึ้นทะเบียนเครื่องจักรกลการเกษตร เพื่อพัฒนาการบริหารจัดการและการให้บริการ	1. โครงการและนโยบายสนับสนุนของรัฐบาลขาดความต่อเนื่อง 2. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขาดการบูรณาการแผนงานร่วมกัน 3. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขาดการติดตามและประเมินผลโครงการแบบต่อเนื่อง
2) เศรษฐกิจ (Economic)	1. ลูกค้าให้ความสำคัญกับราคาค่าบริการ 2. สินค้าเกษตรเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งตลาด ในประเทศและต่างประเทศ 3. สถาบันการเงินให้การสนับสนุนเงินทุน	1. ในพื้นที่มีเครื่องจักรฯ จำนวนมาก ทั้งของผู้ให้บริการที่เป็นสถาบันเกษตรกร เอกชน เกษตรกร รวมทั้งเครื่องจักรที่เกษตรกรซื้อมาใช้เอง 2. ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ
3) สังคมและวัฒนธรรม (Socio-Cultural)	1. การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ รวมทั้งการเคลื่อนย้ายแรงงานสู่ภาคบริการ และภาคอุตสาหกรรม ส่งผลให้แรงงานภาคเกษตรขาดแคลน 2. เกษตรกรนิยมใช้บริการทางการเกษตรมากขึ้น เนื่องจาก สะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย และประหยัดต้นทุนค่าซ่อมบำรุง	1. คนรุ่นใหม่สนใจการทำอาชีพด้านการเกษตรลดลง 2. เกษตรกรนิยมใช้บริการจากผู้ให้บริการรายเดิม

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ปัจจัย	โอกาส	อุปสรรค
4) เทคโนโลยี (Technological)	1. การพัฒนาเทคโนโลยีทางการเกษตรอย่างต่อเนื่อง ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและลดแรงงาน 2. การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมสมัยใหม่มาใช้ เช่น แอปพลิเคชัน ระบบเตือนภัย การพยากรณ์อากาศ และการเกษตรแม่นยำ ช่วยวางแผนการเพาะปลูกและบริหารเครื่องจักรได้แม่นยำมากขึ้น 3. เครื่องจักรฯ สามารถใช้ในกิจกรรมที่หลากหลาย เช่น รถแทรกเตอร์ มีอุปกรณ์ต่อพ่วงที่หลากหลาย ได้แก่ อุปกรณ์เตรียมดิน อุปกรณ์ตัดหญ้า อุปกรณ์ที่ใช้หลังการเก็บเกี่ยว เช่น การอัดฟาง ฯลฯ 4. มีสถาบันการศึกษาและศูนย์ AIC ในพื้นที่สนับสนุนด้านเทคโนโลยีการเกษตร	1. ลูกค้ายังไม่เชื่อมั่นในเทคโนโลยีใหม่ เนื่องจากยังไม่เห็นผลลัพธ์จากการใช้งานอย่างเป็นรูปธรรม 2. ผู้ให้บริการเอกชนรายใหญ่สามารถปรับตัวตามเทคโนโลยีสมัยใหม่ได้ดี 3. เทคโนโลยีสมัยใหม่มีราคาสูง และค่าซ่อมแซมบำรุงรักษาสูง ทำให้ต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้น
5) สิ่งแวดล้อม (Environmental)	1. พื้นที่การเกษตรสามารถปรับเปลี่ยนการปลูกพืชได้หลายชนิด เช่น ข้าว พืชไร่ พืชหลังนา ฯลฯ ดังนั้น หากมีการวางแผนการปลูกพืชให้มีความหลากหลายตามฤดูกาล จะช่วยกระจายความต้องการใช้บริการเครื่องจักรฯ ได้ต่อเนื่องตลอดปี 2. การใช้เทคโนโลยีพยากรณ์อากาศ และการเกษตรแม่นยำ สามารถวางแผนการให้บริการเครื่องจักรฯ ได้ดีขึ้น ลดความเสี่ยงและเพิ่มประสิทธิภาพ	1. เกษตรกรนิยมปลูกพืชชนิดเดียวกัน ฤดูกาลผลิตพืชจึงเป็นช่วงเดียวกัน ส่งผลให้ความต้องการใช้บริการเครื่องจักรฯ เป็นช่วงเดียวกัน 2. ความผันผวนของสภาพดินฟ้าอากาศทำให้การให้บริการเครื่องจักรฯ อาจล่าช้าไม่สามารถตอบสนองความต้องการของเกษตรกรได้ตรงเวลา
6) กฎหมาย (Legal)	1. กฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมการเผาในที่โล่ง (มาตราที่ 25 แห่งพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535) ช่วยกระตุ้นให้มีการใช้เครื่องจักรที่ลดการเผา เช่น เครื่องสับย่อย เครื่องอัดฟาง และรถแทรกเตอร์เพิ่มมากขึ้น	1. การบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับการห้ามเผาไม่เข้มงวด ทำให้ไม่มีการปฏิบัติตาม

ที่มา: จากการสำรวจและประชุมระดมความคิดเห็น

การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการทางการเกษตร

1) อุปสรรคจากคู่แข่งรายเดิม พบว่า ธุรกิจการให้บริการสามารถสร้างสัดส่วนแบ่งตลาดในพื้นที่ และสามารถแข่งขันด้านราคาและคุณภาพได้ แต่มีการแข่งขันของผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรในพื้นที่

2) อุปสรรคที่เกิดจากคู่แข่งรายใหม่ พบว่า ผู้ให้บริการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการเพื่อดึงดูดลูกค้า แต่มีการขยายพื้นที่ให้บริการของผู้ให้บริการรายใหม่

3) อำนาจต่อรองของลูกค้า พบว่า ผู้ใช้บริการมีอำนาจในการสร้างโอกาสความสำเร็จ และผู้ให้บริการให้ความสำคัญกับราคาค่าบริการ

4) อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์/ผู้ขายปัจจัยการผลิต พบว่า ในพื้นที่ที่มีผู้จำหน่ายเครื่องจักรฯ และอะไหล่ แต่ค่าซ่อมเครื่องจักรกลและค่าอะไหล่ราคาสูง และราคาน้ำมันมีความผันผวน

5) อุปสรรคที่เกิดจากสินค้าทดแทน พบว่า เกษตรกรซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรขนาดเล็กมาใช้เอง ดังแสดงในตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการทางการเกษตร

ปัจจัย	โอกาส	อุปสรรค
1) อุปสรรคจากคู่แข่งรายเดิม	1. ธุรกิจการให้บริการสามารถสร้างสัดส่วนแบ่งตลาดในพื้นที่ 2. ธุรกิจการให้บริการสามารถแข่งขันด้านราคาและคุณภาพได้	1. มีการแข่งขันของผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรในพื้นที่
2) อุปสรรคที่เกิดจากคู่แข่งรายใหม่	1. ผู้ให้บริการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการเพื่อดึงดูดลูกค้า	1. มีการขยายพื้นที่ให้บริการของผู้ให้บริการรายใหม่
3) อำนาจต่อรองของลูกค้า	1. ผู้ใช้บริการมีอำนาจในการสร้างโอกาสความสำเร็จ 2. ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญกับราคาค่าบริการ	
4) อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์/ผู้ขายปัจจัยการผลิต	1. ในพื้นที่ที่มีผู้จำหน่ายเครื่องจักรฯ และอะไหล่	1. ค่าซ่อมเครื่องจักรกลและค่าอะไหล่ราคาสูง 2. ราคาน้ำมันมีความผันผวน
5) อุปสรรคที่เกิดจากสินค้าทดแทน		1. เกษตรกรซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรขนาดเล็กมาใช้เอง

ที่มา: จากการสำรวจและประชุมระดมความคิดเห็น

4.1.3 สรุปผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกของผู้ให้บริการ ทางการเกษตร

จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในด้วย McKinsey 7's Model และวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก ด้วย PESTEL Analysis และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันด้วย Five Force Model ได้จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค สรุปได้ดังนี้

จุดแข็ง (Strengths)

- S1 สถาบันเกษตรกรมีการกำหนดโครงสร้างและแบ่งหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน
- S2 การทำงานของสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการมีความยืดหยุ่น สามารถทำงานแทนกันได้
- S3 สถาบันเกษตรกรมีเครือข่ายในการดำเนินงาน
- S4 ผู้ให้บริการสามารถให้คำแนะนำการเลือกใช้เครื่องจักรให้เหมาะสมกับความต้องการใช้บริการของลูกค้า
- S5 ผู้ให้บริการบางรายมีนโยบายให้ลูกค้าทยอยจ่ายค่าบริการได้
- S6 ผู้ให้บริการมีระบบการจูงใจให้บริการเข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน
- S7 ผู้ให้บริการสามารถปรับเปลี่ยนการให้บริการตามสภาพอากาศหรือสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ
- S8 ผู้ให้บริการสามารถคัดเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการใช้เครื่องจักร
- S9 ผู้ให้บริการมีประสบการณ์ในการใช้งานเครื่องจักรพื้นฐาน เช่น สามารถบำรุงรักษาเครื่องจักรกลการเกษตร และซ่อมแซมเบื้องต้นได้
- S10 ผู้ให้บริการอาศัยอยู่ในพื้นที่ ทำให้ทราบสภาพพื้นที่เป็นอย่างดี และมีความคุ้นเคยกับลูกค้า
- S11 ผู้ให้บริการมีความมุ่งมั่นในการให้บริการ เน้นการให้บริการลูกค้าอย่างจริงใจและมีคุณภาพ

จุดอ่อน (Weaknesses)

- W1 เครื่องจักรและอุปกรณ์บางชนิดของสถาบันเกษตรกรไม่เหมาะสมกับการใช้งานในพื้นที่
- W2 เครื่องจักรบางประเภทของผู้ให้บริการไม่สามารถประยุกต์ใช้งานกับสินค้าอื่นได้
- W3 การให้บริการทางการเกษตรยังไม่มีหลากหลาย และยังไม่ครบวงจร
- W4 ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ยังขาดการวางแผนด้านเงินทุนในการต่อยอดธุรกิจและการบริหารจัดการ
- W5 ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ขาดการวางแผนการให้บริการทำให้เครื่องจักรใช้งานได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ
- W6 ขาดการบริหารจัดการด้านการตลาดเชิงรุก และการประชาสัมพันธ์การให้บริการ เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ และสมาชิกในกลุ่ม
- W7 ผู้ให้บริการยังไม่มีการบริหารจัดการที่เป็นระบบ เช่น การจัดทำบัญชี ระบบฐานข้อมูลลูกค้า ระบบการประเมินผล และการบริหารความเสี่ยง (การทำประกันภัยเครื่องจักร)
- W8 ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ยังขาดการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการบริหารจัดการระบบ
- W9 การตัดสินใจของสถาบันเกษตรกรต้องรอมติจากการประชุม ยังขาดความคล่องตัว
- W10 พนักงานของผู้ให้บริการทางการเกษตรบางส่วนมีภาระงานหลายอย่าง ไม่สามารถให้บริการได้เต็มที่
- W11 ผู้ให้บริการขาดทักษะในการซ่อมแซมเครื่องขนาดใหญ่ และเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีใหม่ ๆ
- W12 ผู้ให้บริการขาดการบริหารจัดการเชิงพาณิชย์

โอกาส (Opportunities)

- O1 นโยบายของรัฐบาล ยกกระตือรือร้นการทำการเกษตร แบบดั้งเดิมเป็นเกษตรสมัยใหม่ โดยใช้แนวคิด “ตลาดนำ นวัตกรรมเสริม เพิ่มรายได้” นำเทคโนโลยีด้านการเกษตร (Agri-Tech) มาใช้
- O2 นโยบายขับเคลื่อนงานกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ยกกระตือรือร้นศักยภาพของเกษตรกร/สถาบันเกษตรกรให้ เข้มแข็ง โดยส่งเสริมให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรครบวงจร
- O3 มาตรการบริหารการจัดการป้องกันและแก้ไขปัญหาฝุ่นละอองขนาดเล็ก ไม่เกิน 2.5 ไมครอน (PM2.5) ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ห้ามเผาพื้นที่การเกษตร
- O4 โครงการต่างๆ ของภาครัฐ เช่น ส่งเสริมการไถกลบตอซัง การปลูกพืชหลังนา การปลูกปุ๋ยพืชสด ฯลฯ
- O5 กระทรวงเกษตรฯ ส่งเสริมการขึ้นทะเบียนเครื่องจักรกลการเกษตร เพื่อพัฒนาการบริหารจัดการและการให้บริการ
- O6 ลูกค้าให้ความสำคัญกับราคาค่าบริการ
- O7 สินค้าเกษตรเป็นที่ต้องการของตลาด ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ
- O8 สถาบันการเงินให้การสนับสนุนเงินทุน
- O9 การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ รวมทั้งการเคลื่อนย้ายแรงงานสู่ภาคบริการ และภาคอุตสาหกรรม ส่งผลให้แรงงาน ภาคเกษตรขาดแคลน
- O10 เกษตรกรนิยมใช้บริการทางการเกษตรมากขึ้น เนื่องจาก สะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย และประหยัดต้นทุนค่า ซ่อมบำรุง
- O11 การพัฒนาเทคโนโลยีทางการเกษตรอย่างต่อเนื่อง ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและลดแรงงาน
- O12 การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมสมัยใหม่มาใช้ เช่น แอปพลิเคชัน ระบบเตือนภัย การพยากรณ์อากาศ และ การเกษตรแม่นยำ ช่วยวางแผนการเพาะปลูกและบริการเครื่องจักรได้แม่นยำมากขึ้น
- O13 เครื่องจักรฯ สามารถใช้ในกิจกรรมที่หลากหลาย เช่น รถแทรกเตอร์ มีอุปกรณ์ต่อพ่วงที่หลากหลาย ได้แก่ อุปกรณ์เตรียมดิน อุปกรณ์ตัดหญ้า อุปกรณ์ที่ใช้หลังการเก็บเกี่ยว เช่น การอัดฟาง ฯลฯ
- O14 มีสถาบันการศึกษาและ ศูนย์ AIC ในพื้นที่ สนับสนุนด้านเทคโนโลยีการเกษตร
- O15 พื้นที่การเกษตรสามารถปรับเปลี่ยนการปลูกพืชได้หลายชนิด เช่น ข้าว พืชไร่ พืชหลังนา ฯลฯ ดังนั้น หากมีการวางแผนการปลูกพืชให้มีความหลากหลายตามฤดูกาล จะช่วยกระจายความต้องการใช้ บริการเครื่องจักรฯ ได้ต่อเนื่องตลอดปี
- O16 การใช้เทคโนโลยีพยากรณ์อากาศและการเกษตรแม่นยำ สามารถวางแผนการให้บริการเครื่องจักรฯ ได้ดีขึ้น ลดความเสี่ยงและเพิ่มประสิทธิภาพ
- O17 กฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมการเผาในที่โล่ง (มาตราที่ 25 แห่งพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535) ช่วย กระตุ้นให้มีการใช้เครื่องจักรที่ลดการเผา เช่น เครื่องสับย่อย เครื่องอัดฟาง และรถแทรกเตอร์เพิ่มมากขึ้น
- O18 ธุรกิจการให้บริการสามารถสร้างสัดส่วนแบ่งตลาดในพื้นที่
- O19 ธุรกิจการให้บริการสามารถแข่งขันด้านราคาและคุณภาพ
- O20 ผู้ให้บริการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการเพื่อดึงดูดลูกค้า
- O21 ผู้ใช้บริการมีอำนาจในการสร้างโอกาสความสำเร็จ
- O22 ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญกับราคาค่าบริการ
- O23 ในพื้นที่ที่มีผู้จำหน่ายเครื่องจักรฯ และอะไหล่

อุปสรรค (Threats)

- T1 โครงการและนโยบายสนับสนุนของรัฐบาลขาดความต่อเนื่อง
- T2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขาดการบูรณาการแผนงานร่วมกัน
- T3 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขาดการติดตามและประเมินผลโครงการแบบต่อเนื่อง
- T4 ในพื้นที่มีเครื่องจักรจำนวนมาก ทั้งของผู้ให้บริการที่เป็นสถาบันเกษตรกร เอกชน เกษตรกร รวมทั้งเครื่องจักรที่เกษตรกรซื้อมาใช้เอง
- T5 ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ
- T6 คนรุ่นใหม่สนใจการทำอาชีพด้านการเกษตรลดลง
- T7 เกษตรกรนิยมใช้บริการจากผู้ให้บริการรายเดิม
- T8 ลูกค้ายังไม่เชื่อมั่นในเทคโนโลยีใหม่ เนื่องจากยังไม่เห็นผลลัพธ์จากการใช้งานอย่างเป็นรูปธรรม
- T9 ผู้ให้บริการเอกชนรายใหญ่สามารถปรับตัวตามเทคโนโลยีสมัยใหม่ได้ดี
- T10 เทคโนโลยีสมัยใหม่มีราคาสูง และค่าซ่อมแซมบำรุงรักษาสูง ทำให้ต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้น
- T11 เกษตรกรนิยมปลูกพืชชนิดเดียวกัน ฤดูกาลผลิตพืชจึงเป็นช่วงเดียวกัน ส่งผลให้ความต้องการใช้บริการเครื่องจักรฯ เป็นช่วงเดียวกัน
- T12 ความผันผวนของสภาพดินฟ้าอากาศทำให้การให้บริการเครื่องจักรฯ อาจล่าช้า ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของเกษตรกรได้ตรงเวลา
- T13 การบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับการห้ามเผาไม่เข้มงวด ทำให้ไม่มีการปฏิบัติตาม
- T14 มีการแข่งขันของผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรในพื้นที่
- T15 มีการขยายพื้นที่ให้บริการของผู้ให้บริการรายใหม่
- T16 ค่าซ่อมเครื่องจักรกลและค่าอะไหล่ราคาสูง
- T17 ราคาน้ำมันมีความผันผวน
- T18 เกษตรกรซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรขนาดเล็กมาใช้เอง

4.2 แนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

4.2.1 การวิเคราะห์ TOWS Matrix

การวิเคราะห์ TOWS Matrix เป็นการจับคู่ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกเพื่อกำหนดทางเลือกของกลยุทธ์ แบ่งเป็น 4 ทางเลือก ได้แก่ กลยุทธ์ SO ใช้จุดแข็งเพื่อสร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส กลยุทธ์ ST ใช้จุดแข็งหลีกเลี่ยงลดอุปสรรค กลยุทธ์ WO แก้ไขจุดอ่อน เพื่อสร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส และกลยุทธ์ WT ลดความอ่อนแอหลีกเลี่ยงอุปสรรคอาจเลิกกิจการ ซึ่งจากการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกของผู้ให้บริการทางการเกษตร สามารถกำหนดกลยุทธ์ได้ ดังแสดงในตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 TOWS Matrix ของผู้ให้บริการทางการแพทย์

ปัจจัยภายใน	จุดแข็ง	จุดอ่อน
	S1 สถาบันเกษตรกรรมมีการกำหนดโครงสร้างและแบ่งหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน S2 การทำงานของสถาบันเกษตรกรรมและเกษตรกรผู้ให้บริการมีความยืดหยุ่น สามารถทำงานแทนกันได้ S3 สถาบันเกษตรกรรมมีเครือข่ายในการดำเนินงาน S4 ผู้ให้บริการสามารถให้คำแนะนำการเลือกใช้เครื่องจักรให้เหมาะสมกับความต้องการใช้บริการของลูกค้า S5 ผู้ให้บริการบางรายมีนโยบายให้ลูกค้าทยอยจ่ายค่าบริการได้ S6 ผู้ให้บริการมีระบบการจูงใจให้บริการเข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน S7 ให้บริการสามารถปรับเปลี่ยนการให้บริการตามสภาพอากาศหรือสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ S8 ผู้ให้บริการสามารถคัดเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการใช้เครื่องจักร S9 ผู้ให้บริการมีประสบการณ์ในการใช้งานเครื่องจักรพื้นฐาน เช่น สามารถบำรุงรักษาเครื่องจักรกลการเกษตรและซ่อมแซมเบื้องต้นได้ S10 ผู้ให้บริการอาศัยอยู่ในพื้นที่ ทำให้ทราบสภาพพื้นที่เป็นอย่างดี และมีความคุ้นเคยกับลูกค้า S11 ผู้ให้บริการมีความมุ่งมั่นในการให้บริการเน้นการให้บริการลูกค้าอย่างจริงจังและมีคุณภาพ	W1 เครื่องจักรและอุปกรณ์บางชนิดของสถาบันเกษตรกรรมไม่เหมาะสมกับการใช้งานในพื้นที่ W2 เครื่องจักรบางประเภทของผู้ให้บริการไม่สามารถประยุกต์ใช้งานกับสินค้าอื่นได้ W3 การให้บริการทางการแพทย์ยังไม่มีหลากหลาย และยังไม่ครบวงจร W4 ให้บริการส่วนใหญ่ยังขาดการวางแผนด้านเงินทุนในการต่อยอดธุรกิจและการบริหารจัดการ W6 ขาดการบริหารจัดการด้านการตลาดเชิงรุก และการประชาสัมพันธ์การให้บริการ เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ และสมาชิกในกลุ่ม W7 ผู้ให้บริการยังไม่มีการบริหารจัดการที่เป็นระบบ เช่น การจัดทำบัญชี ระบบฐานข้อมูลลูกค้า ระบบการประเมินผล และการบริหารความเสี่ยง (การทำประกันภัยเครื่องจักร) W8 ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ยังขาดการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการบริหารจัดการระบบ W9 การตัดสินใจของสถาบันเกษตรกรรมต้องรอมติจากการประชุม ยังขาดความคล่องตัว W10 พนักงานของผู้ให้บริการทางการแพทย์บางส่วนมีภาระงานหลายอย่าง ไม่สามารถให้บริการได้เต็มที่ W11 ผู้ให้บริการขาดทักษะในการซ่อมแซมเครื่องขนาดใหญ่ และเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีใหม่ ๆ W12 ผู้ให้บริการขาดการบริหารจัดการเชิงพาณิชย์

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ปัจจัยภายนอก	โอกาส	อุปสรรค
	O1 นโยบายของรัฐบาล ยกกระตือรือร้นการทำการเกษตรแบบดั้งเดิมเป็นเกษตรสมัยใหม่ โดยใช้แนวคิด “ตลาดนำ นวัตกรรมเสริม เพิ่มรายได้” นำเทคโนโลยีด้านการเกษตร (Agri-Tech) มาใช้ O2 นโยบายขับเคลื่อนงานกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ยกกระตือรือร้นสภาพของเกษตรกร/สถาบันเกษตรกรให้เข้มแข็ง โดยส่งเสริมให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรครบวงจร O3 มาตรการบริหารจัดการจัดการป้องกันและแก้ไขปัญหามลพิษขนาดเล็ก ไม่เกิน 2.5 ไมครอน (PM2.5) ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ห้ามเผาพื้นที่การเกษตร O4 โครงการต่างๆ ของภาครัฐ เช่น ส่งเสริมการไถกลบตอซัง การปลูกพืชหลังนา การปลูกพืชพืชสด ฯลฯ O5 กระทรวงเกษตรฯ ส่งเสริมการขึ้นทะเบียนเครื่องจักรกลการเกษตร เพื่อพัฒนาการบริหารจัดการและการให้บริการ O6 ลูกค้าให้ความสำคัญกับราคาค่าบริการ O7 สินค้าเกษตรเป็นที่ต้องการของตลาด ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ O8 สถาบันการเงินให้การสนับสนุนเงินทุน O9 การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ รวมทั้งการเคลื่อนย้ายแรงงานสู่ภาคบริการ และภาคอุตสาหกรรม ส่งผลให้แรงงานภาคเกษตรขาดแคลน O10 เกษตรกรนิยมใช้บริการทางการเกษตรมากขึ้น เนื่องจากสะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย และประหยัดต้นทุนค่าซ่อมบำรุง O11 การพัฒนาเทคโนโลยีทางการเกษตรอย่างต่อเนื่อง ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและลดแรงงาน O12 การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมสมัยใหม่มาใช้ เช่น แอปพลิเคชัน ระบบเตือนภัย การพยากรณ์อากาศ และการเกษตรแม่นยำ ช่วยวางแผนการเพาะปลูกและบริการเครื่องจักรได้แม่นยำมากขึ้น	T1 โครงการและนโยบายสนับสนุนของรัฐบาลขาดความต่อเนื่อง T2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขาดการบูรณาการแผนงานร่วมกัน T3 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขาดการติดตามและประเมินผลโครงการแบบต่อเนื่อง T4 ในพื้นที่มีเครื่องจักรจำนวนมาก ทั้งของผู้ให้บริการที่เป็นสถาบันเกษตรกร เอกชน เกษตรกร รวมทั้งเครื่องจักรที่เกษตรกรซื้อมาใช้เอง T5 ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ T6 คนรุ่นใหม่สนใจการทำอาชีพด้านการเกษตรลดลง T7 เกษตรกรนิยมใช้บริการจากผู้ให้บริการรายเดิม T8 ลูกค้ายังไม่เชื่อมั่นในเทคโนโลยีใหม่ เนื่องจากยังไม่เห็นผลลัพธ์จากการใช้งานอย่างเป็นรูปธรรม T9 ผู้ให้บริการเอกชนรายใหญ่สามารถปรับตัวตามเทคโนโลยีสมัยใหม่ได้ดี T10 เทคโนโลยีสมัยใหม่มีราคาสูง และค่าซ่อมแซมบำรุงรักษาสูง ทำให้ต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้น T11 เกษตรกรนิยมปลูกพืชชนิดเดียวกัน ฤดูกาลผลิตพืชจึงเป็นช่วงเดียวกัน ส่งผลให้ความต้องการใช้บริการเครื่องจักรฯ เป็นช่วงเดียวกัน T12 ความผันผวนของสภาพดินฟ้าอากาศทำให้การให้บริการเครื่องจักรฯ อาจล่าช้า ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของเกษตรกรได้ตรงเวลา T13 การบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับการห้ามเผาไม่เข้มงวด ทำให้ไม่มีการปฏิบัติตาม T14 มีการแข่งขันของผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรในพื้นที่ T15 มีการขยายพื้นที่ให้บริการของผู้ให้บริการรายใหม่ T16 ค่าซ่อมเครื่องจักรกลและค่าอะไหล่ราคาสูง T17 ราคาน้ำมันมีความผันผวน

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ปัจจัยภายนอก	โอกาส	อุปสรรค
	○13 เครื่องจักรฯ สามารถใช้ในกิจกรรมที่หลากหลาย เช่น รถแทรกเตอร์ มีอุปกรณ์ต่อพ่วงที่หลากหลาย ได้แก่ อุปกรณ์เตรียมดิน อุปกรณ์ตัดหญ้า อุปกรณ์ที่ใช้หลังการเก็บเกี่ยว เช่น การอัดฟาง ฯลฯ ○14 มีสถาบันการศึกษาและ ศูนย์ AIC ในพื้นที่สนับสนุนด้านเทคโนโลยีการเกษตร ○15 พื้นที่การเกษตรสามารถปรับเปลี่ยนการปลูกพืชได้หลายชนิด เช่น ข้าว พืชไร่ พืชหลังนา ฯลฯ ดังนั้น หากมีการวางแผนการปลูกพืชให้มีความหลากหลายตามฤดูกาล จะช่วยกระจายความต้องการใช้บริการเครื่องจักรฯ ได้ต่อเนื่องตลอดปี ○16 การใช้เทคโนโลยีพยากรณ์อากาศและการเกษตรแม่นยำ สามารถวางแผนการให้บริการเครื่องจักรฯ ได้ดีขึ้นลดความเสี่ยง และเพิ่มประสิทธิภาพ ○17 กฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมการเผาในที่โล่ง (มาตราที่ 25 แห่งพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535) ช่วยกระตุ้นให้มีการใช้เครื่องจักรที่ลดการเผา เช่น เครื่องสับย่อย เครื่องอัดฟาง และรถแทรกเตอร์เพิ่มมากขึ้น ○18 ธุรกิจการให้บริการสามารถสร้างสัดส่วนแบ่งตลาดในพื้นที่ ○19 ธุรกิจการให้บริการสามารถแข่งขันด้านราคาและคุณภาพ ○20 ผู้ให้บริการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการเพื่อดึงดูดลูกค้า ○21 ผู้ใช้บริการมีอำนาจในการสร้างโอกาสความสำเร็จ ○22 ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญกับราคาค่าบริการ ○23 ในพื้นที่มีผู้จำหน่ายเครื่องจักรฯ และอะไหล่	T18 เกษตรกรซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรขนาดเล็กมาใช้งาน

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก	S	W
O	กลยุทธ์เชิงรุก SO SO1 พัฒนาระบบให้บริการแบบศูนย์รวม (S1 S3 S6 S9/O2 O5 O11 O13) SO2 ออกแบบการบริการที่ยืดหยุ่น (S2 S4 S5 S75/O6 O10 O20 O22) SO3 พัฒนามาตรฐานการให้บริการ (S8 S10 S11/O7 O18 O19)	กลยุทธ์เชิงแก้ไข WO WO1 เพิ่มทักษะด้านการบริหารธุรกิจ (W4 W7 W11 W12/O2 O8 O14 O12) WO2 สร้างแพลตฟอร์มบริหารและตลาดดิจิทัล (W5 W6 W7 W8/O6 O12 O15 O23) WO3 พัฒนาการบริหารแบบร่วมทุน/ร่วมจัดซื้อ (W1 W2 W3 W11/O8 O13 O23)
T	กลยุทธ์เชิงป้องกัน ST ST1 ส่งเสริมการจัดทำแผนการประกันภัย และบำรุงรักษาร่วม (S3 S8 S9/T4 T10 T16 T17) ST2 พัฒนาการบริการเฉพาะทางสร้าง ความแตกต่าง (S4 S10 S11/T9 T11 T14)	กลยุทธ์เชิงรับ WT WT1 สร้างระบบธรรมาภิบาลภายใน (W4 W7 W9/T1 T2 T3) WT2 ปรับโครงสร้างต้นทุนและช่องทาง ลดความเสี่ยง (W1 W2 W5/T10 T16 T17 T18)

ที่มา: จากการวิเคราะห์

4.2.2 แนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน และปัจจัยภายนอก และใช้ TOWS Matrix กำหนดกลยุทธ์ SO WO ST และ WT สามารถนำมาจัดทำแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ได้ดังนี้

แนวทางที่ 1 การพัฒนาศักยภาพบุคลากรและเครือข่ายความรู้

- (1) อบรมและพัฒนาทักษะการซ่อมบำรุงเครื่องจักรกลเกษตร เพื่อให้บุคลากรมีความรู้การซ่อมบำรุง ลดการเสียหายของเครื่องจักร และลดต้นทุน
- (2) จัดตั้งเครือข่ายที่ปรึกษาเครื่องจักรกลการเกษตร เพื่อให้ได้รับคำแนะนำที่ถูกต้อง
- (3) โครงการฝึกอบรมเยาวชนท้องถิ่น/คนรุ่นใหม่ เพื่อเพิ่มแรงงานรุ่นใหม่ในพื้นที่ให้มีทักษะใช้ทดแทนแรงงานภาคการเกษตรที่ลดลง

แนวทางที่ 2 การควบคุมต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการใช้เครื่องจักร

- (1) การบริหารจัดการคิวและตารางการให้บริการ เพื่อลดความล่าช้าเพิ่มประสิทธิภาพการใช้เครื่องจักร
- (2) การใช้เครื่องจักรที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสอดคล้องกับพื้นที่ เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ตอบโจทย์เกษตรยั่งยืน และลดต้นทุนเชื้อเพลิง

แนวทางที่ 3 การพัฒนาระบบการบริหารจัดการองค์กรและความยืดหยุ่น

- (1) ปรับโครงสร้างองค์กรให้ยืดหยุ่นและมีแผนสำรอง เพื่อลดผลกระทบจากปัจจัย

ภายนอก

- (2) สร้างระบบฐานข้อมูลลูกค้าและการจัดการดิจิทัล เพื่อการบริการที่โปร่งใส เข้าถึงง่าย เพิ่มความเชื่อมั่นให้ลูกค้า

แนวทางที่ 4 การสร้างความร่วมมือและเครือข่าย

- (1) สร้างภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือผ่านโครงการภาครัฐ เพื่อที่จะได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า และภาครัฐ
- (2) เชื่อมโยงความร่วมมือกับสถาบันการศึกษา เพื่อให้หน่วยงานรัฐ และผู้ผลิต สนับสนุนด้านทุน เทคโนโลยี และบุคลากร อย่างต่อเนื่อง

แนวทางที่ 5 การขยายตลาดและสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ใช้บริการ

- (1) ขยายฐานลูกค้าและเพิ่มส่วนแบ่งตลาด เพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่ รักษาลูกค้าเดิม สร้างรายได้ต่อเนื่อง
- (2) สร้างความเข้าใจและเข้าถึงเกษตรกรสูงอายุ เพื่อให้เกษตรกรสูงอายุเข้าถึง บริการได้ง่ายขึ้น
- (3) ยกระดับมาตรฐานการบริการและความพึงพอใจลูกค้า เพื่อเพิ่มคุณภาพบริการ สร้างความน่าเชื่อถือ และความพึงพอใจระยะยาว

4.2.3 แผนงาน/โครงการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

แนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร สามารถจัดทำ แผนงาน/โครงการ ได้ดังแสดงในตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 แผนงาน/โครงการเพื่อยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

แนวทางพัฒนาหลัก	แนวทางพัฒนย่อย	โครงการ/กิจกรรม	เป้าประสงค์	ตัวชี้วัด	หน่วยงานที่รับผิดชอบ
1. การพัฒนาศักยภาพบุคลากรและเครือข่ายความรู้	1.1 อบรมและพัฒนาทักษะการซ่อมบำรุงเครื่องจักร	- จัดหลักสูตรอบรมเชิงปฏิบัติ - จัดทำคู่มือดิจิทัลแอปพลิเคชัน - การซ่อม - สร้างระบบติดตามผลการฝึกอบรม	เพิ่มทักษะซ่อมบำรุง ลดการพึ่งพาช่างภายนอก	- ผู้เข้าอบรมผ่านหลักสูตร - อัตราการชำรุดของเครื่องจักรลดลง	- กรมส่งเสริมการเกษตร - กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน - วิทยาลัยเกษตร
	1.2 จัดตั้งเครือข่ายที่ปรึกษาเครื่องจักรกลการเกษตร	- ตั้งศูนย์เครือข่ายที่ปรึกษา - จัดเวิร์กช็อปสาธิตการใช้เครื่องจักร - ให้คำปรึกษาออนไลน์ผ่านไลน์ เฟสบุ๊ก	เพิ่มช่องทางการเรียนรู้และปรึกษา ลดความเสี่ยงการลงทุนผิดพลาด	- มีศูนย์เครือข่าย - เกษตรกรที่ได้รับปรึกษา	- กรมส่งเสริมการเกษตร - อบต./เทศบาล - สถาบันการศึกษาในพื้นที่
	1.3 ฝึกอบรมเยาวชนท้องถิ่น/คนรุ่นใหม่	- จัดอบรมเยาวชนด้านเครื่องจักร - สนับสนุนทุน/ประกาศนียบัตร - สร้างช่องทางจ้างงานในท้องถิ่น	สร้างแรงงานรุ่นใหม่ทดแทนแรงงานที่ลดลง	- เยาวชนผ่านการอบรมและได้ทำงานในพื้นที่	- กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน - กรมส่งเสริมการเกษตร - สำนักงานแรงงานจังหวัด

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

แนวทางพัฒนาหลัก	แนวทางพัฒนาย่อย	โครงการ/กิจกรรม	เป้าประสงค์	ตัวชี้วัด	หน่วยงานที่รับผิดชอบ
2. การควบคุมต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการใช้เครื่องจักร	2.1 การบริหารจัดการคิวและตารางบริการ	- พัฒนา Smart Queue จองคิวออนไลน์ -วิเคราะห์ Big Dataการใช้บริการ - กำหนดตารางตามฤดูกาล	ลดความล่าช้าเพิ่มประสิทธิภาพ การใช้เครื่องจักร	- เวลารอคิวลดลง - ผู้ใช้บริการมีความพึงพอใจ	- กรมส่งเสริม - การเกษตร
	2.2 ส่งเสริมการใช้เครื่องจักรที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสอดคล้องกับพื้นที่	- สนับสนุนเครื่องจักรพลังงานสะอาด - ประเมินความเหมาะสมของเครื่องจักรแต่ละพื้นที่ - จัดทำมาตรฐาน Green Agro-Machinery	ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน	- มีเครื่องจักรกลสีเขียวเพิ่มขึ้น - การปล่อยก๊าซเรือนกระจกลดลง	- กรมควบคุมมลพิษ - กรมส่งเสริมการเกษตร - สำนักงานสิ่งแวดล้อมภาค
3. การพัฒนาระบบการบริหารจัดการและความยืดหยุ่น	3.1 ปรับโครงสร้างองค์กรให้ยืดหยุ่น และมีแผนสำรอง	- จัดทำโครงสร้างตามฤดูกาลเพาะปลูก/เก็บเกี่ยว - จัดระบบเวรยืดหยุ่น - จัดทำแผนสำรองบริการกรณีฉุกเฉิน	เพิ่มความยืดหยุ่นองค์กร รับมือความผันผวน	- อัตราความล่าช้าในการบริการลดลง	- กรมส่งเสริมการเกษตร - อบต./เทศบาล
	3.2 สร้างระบบฐานข้อมูลลูกค้าและจัดการดิจิทัล	- จัดทำ Big Data เกษตรกร ผู้ให้บริการ - พัฒนาระบบติดตามความพึงพอใจ - ใช้สื่อออนไลน์ทำการตลาด	บริหารจัดการอย่างโปร่งใส ตอบสนองความต้องการ ลูกค้าได้รวดเร็ว	- ฐานข้อมูลลูกค้าครอบคลุม - การสำรวจความพึงพอใจ	- สำนักงานเศรษฐกิจ การเกษตร - สำนักงานสถิติแห่งชาติ - กรมส่งเสริมการเกษตร

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

แนวทางพัฒนาหลัก	แนวทางพัฒนาลย่อย	โครงการ/กิจกรรม	เป้าประสงค์	ตัวชี้วัด	หน่วยงานที่รับผิดชอบ
4. การสร้างความร่วมมือและเครือข่าย	4.1 สร้างภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือผ่านโครงการภาครัฐ	- เข้าร่วมโครงการขึ้นทะเบียนเครื่องจักร - จัดทำมาตรฐานบริการร่วมกับภาครัฐ - ใช้ใบรับรองมาตรฐานเป็นจุดขาย	ยกระดับความน่าเชื่อถือและความโปร่งใส	- ผู้ให้บริการผ่านการรับรองมาตรฐาน - ความพึงพอใจเกษตรกร	- หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับกระทรวงเกษตรฯ
	4.2 เชื่อมโยงความร่วมมือกับสถาบันการศึกษา/หน่วยงานภาครัฐ/ผู้ผลิต	- ทำ MOU กับสถาบันการศึกษาและผู้ผลิต - พัฒนาโครงการวิจัยร่วมด้านเทคโนโลยี - จัดฝึกอบรมทักษะแรงงานท้องถิ่น	ได้รับการสนับสนุนด้านทุน เทคโนโลยีและบุคลากร	- มีความร่วมมือ - ค่าใช้จ่ายซ่อมบำรุงลดลง	- กระทรวงอุตสาหกรรม - กระทรวงเกษตรฯ - สถาบันการศึกษาในพื้นที่
5. การขยายตลาดและสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ใช้บริการ	5.1 ขยายฐานลูกค้าและเพิ่มส่วนแบ่งตลาด	- จัดแพ็คเกจบริการแบบผ่อนชำระ - ทำโปรโมชันตามฤดูกาล - ประชาสัมพันธ์ผ่านโซเชียลมีเดีย	เพิ่มลูกค้าใหม่และรักษาลูกค้าเดิม	- จำนวนผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้น - รายได้จากบริการเพิ่มขึ้น	- กรมส่งเสริมการเกษตร - สำนักงานเกษตรจังหวัด

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

แนวทางพัฒนาหลัก	แนวทางพัฒนาย่อย	โครงการ/กิจกรรม	เป้าประสงค์	ตัวชี้วัด	หน่วยงานที่รับผิดชอบ
	5.2 สร้างความเข้าใจและเข้าถึงเกษตรกรสูงอายุ	- ใช้คู่มือภาพ/วิดีโอสาริต - จัดกิจกรรมพบปะชุมชน - ใช้ช่องทางออฟไลน์ เช่น วิทยุ/เสียงตามสาย	เกษตรกรสูงอายุเข้าถึงบริการง่ายขึ้น	- มีผู้สูงอายุเข้าร่วมกิจกรรม - ผู้เข้าร่วมความพึงพอใจ	- อบต./เทศบาล - กรมส่งเสริมการเกษตร
	5.3 ยกกระดับมาตรฐานการบริการและความพึงพอใจลูกค้า	- จัดทำระบบประเมินความพึงพอใจ (Survey/QR Code) - จัดทำมาตรฐาน Local Agri-Service Standard - ให้องค์กรผู้ให้บริการที่มีผลงานดี	เพิ่มคุณภาพบริการและความเชื่อมั่นของลูกค้า	- ผู้ใช้บริการมีความพึงพอใจ - ผู้ให้บริการปฏิบัติตามมาตรฐาน	- กรมส่งเสริมการเกษตร - สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรฯ

ที่มา: จากการวิเคราะห์

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุป

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร กรณีศึกษาสินค้าข้าว ยางพารา และปาล์มน้ำมัน ในพื้นที่จังหวัดสงขลา พัทลุง สตูล และตรัง มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เกษตรกร และการประชุมระดมความคิดเห็นจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง สรุปได้ดังนี้

5.1.1 ข้อมูลของผู้ให้บริการทางการเกษตรและผู้ให้บริการทางการเกษตร สินค้าข้าว

1) ผู้ให้บริการทางการเกษตร

(1) กลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 306,737.92 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการเตรียมดิน 177,794.34 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 57.96 รองลงมาเป็นรายได้จากกิจกรรมการเก็บเกี่ยว 78,916.67 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 25.73 รายได้จากกิจกรรมการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว 26,847.08 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 8.76 รายได้จากกิจกรรมการแปรรูป 17,571.50 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 5.73 รายได้จากกิจกรรมการเพาะปลูก 4,583.33 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 1.49 และรายได้จากกิจกรรมการดูแลรักษา 1,025.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 0.33 และมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 268,900.16 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นค่าซ่อมบำรุงรักษา 117,063.67 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 43.53 รองลงมาเป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 87,521.58 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 32.55 ค่าจ้างพนักงาน 59,202.08 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 22.02 และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าต่อ พรบ. 5,112.83 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 1.90

(2) เกษตรกรให้บริการทางการเกษตร มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 212,193.33 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการเตรียมดินเฉลี่ย 112,833.33 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 53.17 รองลงมาเป็นรายได้จากกิจกรรมการเก็บเกี่ยวผลผลิตเฉลี่ย 55,000 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 25.92 กิจกรรมการดูแลรักษาเฉลี่ย 29,853.34 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 14.07 กิจกรรมการขนส่งเฉลี่ย 7,500.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 3.54 และกิจกรรมการแปรรูปเฉลี่ย 7,006.67 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 3.30 และมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 112,597 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 50,177.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 44.56 รองลงมาเป็นค่าซ่อมบำรุงรักษา 40,060 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 35.58 รายจ่ายค่าจ้างพนักงาน 16,733.33 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 14.86 และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าต่อ พรบ. 5,626.67 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 5.00

2) ผู้ให้บริการทางการเกษตร

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรมีประสบการณ์ในการให้บริการเฉลี่ย 19 ปี โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 34.07 ใช้บริการในขั้นตอนการเก็บเกี่ยว รองลงมาร้อยละ 31.87 ใช้บริการในขั้นตอนการเตรียมดิน

ร้อยละ 10.99 ใช้บริการในขั้นตอนการปลูก ร้อยละ 8.79 ใช้บริการในขั้นตอนการดูแลรักษา ร้อยละ 7.69 ใช้บริการในขั้นตอนการแปรรูป และร้อยละ 6.59 ใช้ในขั้นตอนการขนส่ง โดยผู้ให้บริการส่วนใหญ่ ร้อยละ 51.11 ได้รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร รองลงมา ร้อยละ 26.67 รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการจากเพื่อนบ้าน ร้อยละ 11.11 รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการจากผู้นำชุมชน ร้อยละ 8.89 รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการจากช่องทางอื่น ๆ เช่น ผู้ให้บริการและนายหน้า และร้อยละ 2.22 รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการจากแพลตฟอร์มออนไลน์ สำหรับเหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 23.67 เท่ากัน เพื่อลดต้นทุนการผลิตและเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และประหยัดเวลา รองลงมา ร้อยละ 17.11 เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ร้อยละ 15.79 เพื่อการเข้าถึงเทคโนโลยีโดยไม่ต้องลงทุนเอง ร้อยละ 7.89 เพื่อเพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต ร้อยละ 6.58 ขาดแคลนแรงงาน ร้อยละ 3.95 อื่น ๆ คือเป็นสมาชิกกลุ่ม และร้อยละ 1.32 เพื่อต้องการความสม่ำเสมอและแม่นยำ

5.1.2 ข้อมูลของผู้ให้บริการทางการเกษตรและผู้ให้บริการทางการเกษตร สิ้นค้าอย่างพารา

1) ผู้ให้บริการทางการเกษตร

(1) กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 218,401.11 บาทต่อปี โดยเป็นรายได้จากกิจกรรมการเตรียมดินทั้งหมด และมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 163,888.11 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 61,525.11 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 37.54 รองลงมาเป็นค่าจ้างพนักงาน 53,672.89 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 32.75 ค่าซ่อมบำรุงรักษา 46,279.33 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 28.24 และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าต่อ พรบ. จำนวน 2,410.78 บาทต่อปีคิดเป็นร้อยละ 1.47

(2) เกษตรกรให้บริการทางการเกษตร มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 154,533.33 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการเตรียมดินเฉลี่ย 147,200.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 95.25 และเป็นรายได้จากกิจกรรมการดูแลรักษาเฉลี่ย 7,333.33 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 4.75 และมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 47,800 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 29,973.33 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 62.71 ค่าซ่อมบำรุงรักษา 15,793.33 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 33.04 และค่าจ้างพนักงาน 2,033.33 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 4.25

2) ผู้ใช้บริการทางการเกษตร

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีประสบการณ์ในการให้บริการเฉลี่ย 16.69 ปี โดยส่วนใหญ่ ร้อยละ 65.00 ใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการดูแลรักษา รองลงมา ร้อยละ 30.00 ใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการเตรียมดิน และร้อยละ 5.00 ใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการปลูก โดยผู้ให้บริการส่วนใหญ่ ร้อยละ 76.48 ได้รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร รองลงมา ร้อยละ 11.76 รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการจากเพื่อนบ้าน และจากช่องทางอื่น ๆ เช่น ผู้ให้บริการและนายหน้า สำหรับเหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 36.11

เพื่อลดต้นทุนการผลิต รองลงมาร้อยละ 22.22 ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ร้อยละ 19.44 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา ร้อยละ 13.89 เข้าถึงเทคโนโลยีโดยไม่ต้องลงทุนเอง และร้อยละ 2.78 เท่ากัน คือต้องการความสม่ำเสมอและแม่นยำ เพื่อเพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต และอื่น ๆ เช่น เป็นสมาชิกกลุ่ม

5.1.3 ข้อมูลของผู้ให้บริการทางการเกษตรและผู้ใช้บริการทางการเกษตร สีนค้ำปาล์มน้ำมัน

1) ผู้ให้บริการทางการเกษตร

(1) กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 114,335 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการเตรียมดิน 114,310 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 99.98 และรายได้จากกิจกรรมการดูแลรักษา 25 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 0.02 และมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 76,570.00 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นค่าจ้างพนักงาน 37,182.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 48.55 ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 25,198.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 32.91 ค่าซ่อมบำรุงรักษา 9,369.37 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 12.24 และค่าอื่น ๆ เช่น ค่าต่อทะเบียน และพรบ. 4,820.63 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 6.30

(2) เกษตรกรให้บริการทางการเกษตร มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 186,166.67 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการเตรียมดิน 181,500 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 97.49 และรายได้จากกิจกรรมการขนส่ง 4,666.67 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 2.51 และมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 113,996.67 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 64,813.33 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 56.86 ค่าซ่อมบำรุงรักษา 25,266.67 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 22.16 และค่าจ้างพนักงาน 23,916.67 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 20.98

2) ผู้ใช้บริการทางการเกษตร

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีประสบการณ์ในการให้บริการเฉลี่ย 22.50 ปี โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 64.71 ใช้บริการในขั้นตอนการดูแลรักษา รองลงมาร้อยละ 23.53 ใช้บริการในขั้นตอนการเตรียมดิน และร้อยละ 11.76 ใช้บริการในขั้นตอนการขนส่ง โดยผู้ให้บริการส่วนใหญ่ร้อยละ 88.24 ได้รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร และร้อยละ 11.76 รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรจากเพื่อนบ้าน สำหรับเหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 32.50 เพื่อลดต้นทุนการผลิต รองลงมาร้อยละ 27.50 คือประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ร้อยละ 10.00 เท่ากัน คือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา เพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต และเข้าถึงเทคโนโลยี โดยไม่ต้องลงทุนเอง ร้อยละ 7.50 อื่น ๆ เป็นสมาชิกกลุ่ม และร้อยละ 2.50 ขาดแคลนแรงงาน

5.1.4 ข้อมูลของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ไม่ให้บริการ

เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ไม่ให้บริการ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 7,085.00 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 5,427.66 บาทต่อปี ค่าซ่อมบำรุงรักษา 1,188.59 บาทต่อปี และค่าจ้างพนักงาน 468.75 บาทต่อปี โดยมีเหตุผลในการที่ไม่ให้บริการส่วนใหญ่ร้อยละ 62.89 มีเหตุผลคือไม่มีเวลา รองลงมาร้อยละ 20.62 อายุมาก

และเน้นการใช้ส่วนตัว ร้อยละ 14.43 สุขภาพไม่อำนวย และร้อยละ 1.03 เท่ากัน คือเครื่องจักรกลการเกษตร มีสภาพไม่ดี และขาดแคลนแรงงานในการให้บริการ ทั้งนี้เกษตรกรที่มีเครื่องจักรไม่ต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 59.37 เนื่องจากสูงอายุ เน้นการใช้ส่วนตัวในแปลงของตนเอง และต้องการที่จะยกระดับเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร ร้อยละ 40.63

5.1.5 แนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

การวิเคราะห์ปัจจัยภายในด้วย 7S McKinsey และปัจจัยภายนอกด้วย PESTEL Analysis และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันด้วย Five Force Model และวิเคราะห์กลยุทธ์ด้วย TOWS Matrix ได้แนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ดังนี้

แนวทางที่ 1 การพัฒนาศักยภาพบุคลากรและเครือข่ายความรู้

- (1) อบรมและพัฒนาทักษะการซ่อมบำรุงเครื่องจักรกลการเกษตร
- (2) จัดตั้งเครือข่ายที่ปรึกษาเครื่องจักรกลการเกษตร
- (3) โครงการฝึกอบรมเยาวชนท้องถิ่น/คนรุ่นใหม่

แนวทางที่ 2 การควบคุมต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการใช้เครื่องจักร

- (1) การบริหารจัดการคิวและตารางการให้บริการ
- (2) การใช้เครื่องจักรที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสอดคล้องกับพื้นที่

แนวทางที่ 3 การพัฒนาระบบการบริหารจัดการองค์กรและความยืดหยุ่น

- (1) ปรับโครงสร้างองค์กรให้ยืดหยุ่นและมีแผนสำรอง
- (2) สร้างระบบฐานข้อมูลลูกค้าและการจัดการดิจิทัล

แนวทางที่ 4 การสร้างความร่วมมือและเครือข่าย

- (1) สร้างภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือผ่านโครงการภาครัฐ
- (2) เชื่อมโยงความร่วมมือกับสถาบันการศึกษา หน่วยงานรัฐ และผู้ผลิต

แนวทางที่ 5 การขยายตลาดและสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ใช้บริการ

- (1) ขยายฐานลูกค้าและเพิ่มส่วนแบ่งตลาด
- (2) สร้างความเข้าใจและเข้าถึงเกษตรกรสูงอายุ
- (3) ยกระดับมาตรฐานการบริการและความพึงพอใจลูกค้า

5.2 ข้อเสนอแนะ

- 1) ภาครัฐควรให้ความสำคัญกับการพัฒนาเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการทางการเกษตร
- 2) ให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องติดตามการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตร ที่ได้รับการสนับสนุนจากโครงการภาครัฐ
- 3) ให้มีการบูรณาการระหว่างหน่วยงานภาครัฐ สถาบันเกษตรกร เกษตรกร เอกชน และสถาบันการศึกษา เพื่อขับเคลื่อนในการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร
- 4) ส่งเสริมและสร้างแรงจูงใจให้เกษตรกรสร้างรายได้จากการให้บริการทางการเกษตร

- 5) การประชาสัมพันธ์ให้สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร เห็นประโยชน์ของการขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการทางการเกษตร
- 6) ภาครัฐควรศึกษาความต้องการใช้เครื่องจักรกลการเกษตรก่อนการสนับสนุนให้แก่สถาบันเกษตรกรเพื่อให้ตรงตามความต้องการและใช้ประโยชน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 7) ควรมีหน่วยงานเข้ามากำกับดูแลอัตราค่าบริการทางการเกษตรให้มีมาตรฐานและเหมาะสม

บรรณานุกรม

- กฤษดา จักรเสน. (2563). ยุทธศาสตร์การพัฒนาอินทผลัมอย่างยั่งยืนในประเทศไทย. [ออนไลน์]. สืบค้นข้อมูล วันที่ 23 ธันวาคม 2567 เข้าถึงได้จากเว็บไซต์ https://gsmis.snru.ac.th/e-thesis/thesis_detail?r=57632234105.
- ขวัญกมล ดอนขวา, สุมาตรา โพธิ์มะฮาด และนภิสรา พิษสุวรรณ. (2562). ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อผักปลอดสารพิษในจังหวัดนครราชสีมา. สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี.
- จตุพร สังขวรรณ. (2557). ภาวะผู้นำเชิงกลยุทธ์ Strategic Partnership. กรุงเทพฯ
- จินตนา บุญเดิม. (2549). คุณภาพการบริการของโรงพยาบาลรัฐประเทศ. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์
- ฉัตรชัย เรืองศรี. (2555). การกำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจร้านขายต้นไม้กรณีศึกษาร้านใบไม้. [ออนไลน์]. สืบค้นข้อมูลวันที่ 25 ธันวาคม 2567 เข้าถึงได้จากเว็บไซต์ <https://so06.tci-thaijo.org/index.php/wms/article/view/147015>
- ทิวากร เกสรบัว และฉานนัท ปิ่นเสมอ. (2561). กลยุทธ์การพัฒนาผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) กลุ่มเบญจบุรพาสู่การค้าชายแดนไทย-กัมพูชา (ด่านอรัญประเทศ) ด้วยการวิเคราะห์ SWOT. [ออนไลน์]. สืบค้นข้อมูลวันที่ 23 ธันวาคม 2567 เข้าถึงได้จากเว็บไซต์ <http://www.journal.rmutt.ac.th/index.php/business/article/download/1413/884>.
- ปัทมธนา แป้นปลื้ม และประสพชัย พสุนนท์. (2559). ปัจจัยที่มีผลต่อการเต็มใจจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าเกษตรอินทรีย์ของผู้บริโภคในตลาดนัดสีเขียวและร้านค้าเฉพาะด้านแบบมีสาขาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. วารสารการจัดการสมัยใหม่.
- พสุ เดชะรินทร์. (2551). ชุดเครื่องมือการพัฒนางานองค์กร (Organization Improvement Toolkits) ตามแนวทางการพัฒนาคุณภาพการบริหารจัดการภาครัฐ หมวด 2 การวางแผนเชิงยุทธศาสตร์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์วิชั่นพริ้นท์แอนด์มีเดีย.
- ไพโรจน์ นะเที่ยง.(2562). การพัฒนาเครื่องหยอดเมล็ดพันธุ์ข้าวสำหรับนํ้าตามแบบมีส่วนร่วมของกลุ่มเกษตรกร จังหวัดอุดรดิตถ์ สาขาเทคโนโลยีอุตสาหกรรม คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์ อำเภอเมือง จังหวัดอุดรดิตถ์. วารสารวิจัยเพื่อการพัฒนาเชิงพื้นที่ ปีที่ 11 ฉบับที่ 3 หน้า 218-233.
- ศิริชัย ต่อสกุล. (2556). รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการการออกแบบและพัฒนารถตัดและเก็บทะลายปาล์ม นํ้ามันแบบเอนกประสงค์. สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (องค์การมหาชน) (สกว.).
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2562). ความคุ้มค่าการใช้อากาศยานไร้คนขับหรือโดรนทำนาในภาคกลางและภาคเหนือตอนล่าง. เอกสารวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร. กรุงเทพฯ : กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2565). แนวทางการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการภาคเกษตร (Agricultural Service Provider: ASP). สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 1-12.
- เอกชัย อภิศักดิ์กุล และทรงสนะ บุญขวัญ. (2553). คู่มือวิเคราะห์ SWOT อย่างมืออาชีพ. กรุงเทพฯ. หน้า 280.
- Neuman, W. L. (1991). Social research methods: Qualitative and quantitative approaches. Boston: Allyn and Bacon.
- Lorchirachoonkul, V., Atthirawong, W., & Leerojanaprapa, a. K. (Producer). (2018). SWOT and TOWS Matrix Analysis for Strategic Development to Increase Thai-Laos Silk Supply Chain Efficiency. [ออนไลน์]. สืบค้นข้อมูลวันที่ 25 ธันวาคม 2567 เข้าถึงได้จากเว็บไซต์ <https://so06.tci-thaijo.org/index.php/wms/article/view/147015>.
- Umeda, S., Yoshikawa, N., & Seo, Y. (2022). Cost and Workload Assessment of Agricultural Drone Sprayer: A Case Study of Rice



Email : zone9@oae.go.th



เลขที่ 163/38 หมู่ 10 ถนนกาญจนวนิช

ตำบลเขารูปช้าง อำเภอเมืองสงขลา จังหวัดสงขลา