



การศึกษาแนวทาง การยกระดับเกษตรกร ให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร กรณีศึกษาจังหวัดราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ นครปฐม และสมุทรสาคร (Agricultural Service Provider : ASP)



สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 10
สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร
กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
กันยายน 2568

REGIONAL OFFICE OF AGRICULTURAL ECONOMICS 10
OFFICE OF AGRICULTURAL ECONOMICS
MINISTRY OF AGRICULTURE AND COOPERATIVES
SEPTEMBER 2025

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการ
ให้บริการทางการเกษตร
กรณีศึกษาจังหวัดราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์
นครปฐม และสมุทรสาคร

โดย

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 10
สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร
กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

บทคัดย่อ

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร กรณีศึกษา จังหวัดราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ นครปฐม และสมุทรสาคร วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามกลุ่มต่างๆ คือ 1) ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ประกอบด้วยกลุ่มแปลงใหญ่ที่ได้รับการสนับสนุนงบประมาณ จำนวนกลุ่มละ 3 ล้านบาท เพื่อจัดหาเครื่องจักรกลการเกษตรหรือสิ่งอำนวยความสะดวกทางการตลาด ภายใต้โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด ปีงบประมาณ 2564 และเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร 2) เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร และ 3) เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการในกรณีศึกษาสินค้าข้าว มะพร้าวผลแก่และมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ นครปฐม และสมุทรสาคร จำนวน 211 ตัวอย่าง และจัดการประชุมระดมความคิดเห็นจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง นอกจากนี้ได้วิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในใช้ McKinsey 7-S Framework และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกใช้ PESTEL Analysis และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันด้วย Five Force Model จากนั้นกำหนดแนวทางการยกระดับเกษตรกรด้วย TOWS Matrix

ผลการศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร กรณีศึกษาจังหวัดราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ นครปฐม และสมุทรสาคร ประกอบด้วย

แนวทางการพัฒนาที่ 1 พัฒนาเครือข่ายและความร่วมมือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ โดยสร้างเครือข่ายการแลกเปลี่ยนเทคโนโลยี เสริมสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายกลุ่มแปลงใหญ่ พัฒนาความร่วมมือกับผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรกลทางการเกษตร และร่วมมือกับสถาบันการศึกษาในการวิจัยพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยี รวมถึงพัฒนาระบบการแลกเปลี่ยนทรัพยากร โดยสร้างระบบแลกเปลี่ยนเครื่องจักรระหว่างกลุ่มเกษตรกร และจัดทำระบบแบ่งปันค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาเครื่องจักร

แนวทางการพัฒนาที่ 2 สนับสนุนให้สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรเป็นผู้ประกอบการครบวงจร โดยส่งเสริมเครื่องจักรครบวงจร สนับสนุนเครื่องจักรที่ขาดแคลนในพื้นที่ จัดหาแหล่งเงินทุนสำหรับสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรที่มีศักยภาพ และติดตามและประเมินผลการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ควรส่งเสริมการขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการทางการเกษตร ประชาสัมพันธ์การขึ้นทะเบียนแก่เกษตรกร สถาบันเกษตรกร และผู้ประกอบการเอกชน เพื่อเพิ่มโอกาสทำธุรกิจและสร้างรายได้ที่มั่นคงจากการให้บริการ

แนวทางการพัฒนาที่ 3 พัฒนาศักยภาพและความเชี่ยวชาญของผู้ให้บริการทางการเกษตร โดยพัฒนาทักษะการเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร ฝึกอบรมการใช้งานเครื่องจักรอย่างเหมาะสม พัฒนากิจกรรมบำรุงรักษาเครื่องจักรเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มอายุการใช้งาน และพัฒนาทักษะการจัดการทรัพยากร การบัญชี การตลาด และการบริหารจัดการลูกค้า นอกจากนี้ควรส่งเสริมคนรุ่นใหม่เข้าสู่อาชีพการให้บริการทางการเกษตร โดยจัดหาและประสานแหล่งทุนให้เกษตรกรรุ่นใหม่ที่มีศักยภาพ และสร้างเครือข่ายระหว่างเกษตรกรรุ่นใหม่และสถาบันเกษตรกรเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์การให้บริการ

แนวทางการพัฒนาที่ 4 ยกระดับระบบการจัดการงานบริการ โดยนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาระบบการจองคิวและติดตามงานบริการ ระบบประเมินผลการให้บริการ ระบบจัดการข้อมูลลูกค้า และประวัติการให้บริการให้เป็นแบบดิจิทัล สนับสนุนการใช้เทคโนโลยี IoT (Internet of Things) ในการตรวจสอบสภาพเครื่องจักรและระบบบำรุงรักษา และส่งเสริมการใช้โดรนในการตรวจสอบพื้นที่ รวมถึงจัดทำข้อมูลความต้องการใช้บริการสำหรับวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อวางแผนบุคลากร จัดสรรเครื่องจักร และพัฒนาการตลาดแบบเชิงรุก

แนวทางการพัฒนาที่ 5 ขยายการตลาดการให้บริการทางการเกษตร โดยพัฒนาแพลตฟอร์มการตลาดออนไลน์ สร้างแบรนด์และเอกลักษณ์ของผู้ให้บริการระดับจังหวัด จัดทำสื่อการตลาดและการประชาสัมพันธ์ สร้างมาตรฐานการให้บริการ โดยออกใบประกาศนียบัตรรับรองความสามารถเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ รวมถึงพัฒนาแผนการตลาดเชิงรุกสำหรับการขยายฐานลูกค้า สร้างเครือข่ายการให้บริการครอบคลุมพื้นที่กว้างขึ้น และส่งเสริมการให้บริการข้ามจังหวัดในฤดูกาลที่เหมาะสม

ข้อเสนอแนะ ได้แก่ 1) ในการสนับสนุนเครื่องจักรกลทางการเกษตรเพิ่มเติม ควรศึกษาความต้องการเครื่องจักรกลทางการเกษตรจากสถาบันเกษตรกรและเกษตรกร เพื่อให้ตรงตามความต้องการและมีการนำเครื่องจักรไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการติดตามประเมินผลการใช้ประโยชน์อย่างต่อเนื่อง 2) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องให้ความสำคัญในการจัดสรรงบประมาณเพื่อพัฒนาทักษะของผู้ให้บริการทางการเกษตร ตลอดจนมีแผนงาน/โครงการเพื่อสร้างแรงจูงใจให้เกษตรกรรุ่นใหม่เข้ามาเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตรอย่างต่อเนื่อง 3) หน่วยงานภาครัฐควรเร่งประชาสัมพันธ์ให้สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรเห็นประโยชน์ของการขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการทางการเกษตร 4) ควรส่งเสริมให้มีการพัฒนาและวิจัยในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการทางการเกษตร อาทิ การสร้างเครื่องจักรที่ประหยัดพลังงาน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และพัฒนาแบตเตอรี่ไดรฟ์ให้มีอายุการใช้งานนานขึ้น 5) ควรส่งเสริมความร่วมมือกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร ให้มีบริการที่มากขึ้น และส่งเสริมให้สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตรเพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ 6) ควรมีหน่วยงานเข้ามากำกับดูแลด้านค่าบริการให้มีมาตรฐานและเหมาะสม และ 7) ควรส่งเสริมการซ่อมเครื่องจักรขนาดใหญ่/เฉพาะทาง โดยสถาบันการศึกษาควรพัฒนาหลักสูตรซ่อมเครื่องจักรเฉพาะทาง และสร้าง “ช่างชุมชน” เพื่อรองรับความต้องการในพื้นที่ ลดค่าใช้จ่ายและลดการเคลื่อนย้ายแรงงาน

คำนำ

เครื่องจักรกลการเกษตรมีบทบาทสำคัญอย่างมากต่อการพัฒนาการเกษตรในการยกระดับทั้งด้านประสิทธิภาพการผลิต คุณภาพผลผลิต รวมถึงคุณภาพชีวิตของเกษตรกร เนื่องจากเครื่องจักรกลทางการเกษตรช่วยลดเวลา ลดต้นทุนแรงงาน และปัญหาขาดแคลนแรงงานในภาคเกษตร นอกจากนี้ยังสามารถนำเครื่องจักรกลการเกษตรไปให้บริการทางการเกษตร เพื่อเพิ่มรายได้ให้ครัวเรือนได้

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร โดยสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 10 เล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนาสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร จึงได้ทำการศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการวางแผนบริหารจัดการการให้บริการทางการเกษตรให้แก่สถาบันเกษตรกรและเกษตรกร รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีข้อมูลประกอบในการจัดทำแผนงาน/โครงการ และกำหนดมาตรการทางการเกษตร

ทั้งนี้ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 10 ขอขอบคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือและให้คำแนะนำในการจัดทำการศึกษาแนวทางการยกระดับสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 10

กันยายน 2568

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อ	ก
คำนำ	ค
สารบัญ	ง
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ช
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ขอบเขตของการศึกษา	2
1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ	2
1.5 วิธีการศึกษา	3
1.6 กรอบแนวคิดในการศึกษา	6
1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	7
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร แนวคิดและทฤษฎี	8
2.1 การตรวจเอกสาร	8
2.2 แนวคิดและทฤษฎี	13
บทที่ 3 สถานการณ์การให้บริการและการใช้บริการทางการเกษตร	17
3.1 สินค้าข้าว	17
3.2 สินค้ามะพร้าวผลแก่	28
3.3 สินค้ามะพร้าวน้ำหอม	38
บทที่ 4 ผลการศึกษา	48
4.1 ผลการศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทาง การเกษตร กรณีศึกษาจังหวัดราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ นครปฐม และสมุทรสาคร	48
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	59
5.1 สรุปผลการศึกษา	59
5.2 ข้อเสนอแนะ	60
บรรณานุกรม	61

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ภาคผนวก	63
ภาคผนวกที่ 1 ภาพผู้เข้าร่วมประชุม Focus Group วันที่ 16 กรกฎาคม 2568 ณ ห้องประชุมองค์การบริหารส่วนตำบลเขาล้าน อำเภอทับสะแก จังหวัดประจวบคีรีขันธ์และผ่านระบบออนไลน์ โดยใช้โปรแกรม Zoom Cloud Meetings	64
ภาคผนวกที่ 2 ภาพผู้เข้าร่วมประชุม Focus Group วันที่ 17 กรกฎาคม 2568 ณ ห้องประชุมสำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดเพชรบุรีและ ผ่านระบบออนไลน์ โดยใช้โปรแกรม Zoom Cloud Meetings	65

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1.1	ขนาดกลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการทางการเกษตร และจำแนกตามสินค้า	3
ตารางที่ 1.2	ขนาดกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการทางการเกษตร จำแนกตามสินค้า	3
ตารางที่ 1.3	ขนาดกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการ จำแนกตามสินค้า	4
ตารางที่ 2.1	การวิเคราะห์ TOWS Matrix	16
ตารางที่ 3.1	พื้นที่ให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว	18
ตารางที่ 3.2	กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว	18
ตารางที่ 3.3	รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว	19
ตารางที่ 3.4	สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว	20
ตารางที่ 3.5	การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว	20
ตารางที่ 3.6	การฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว	21
ตารางที่ 3.7	การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตรในสินค้าข้าว	21
ตารางที่ 3.8	ข้อมูลและช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว	22
ตารางที่ 3.9	การจูงจูงการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว	22
ตารางที่ 3.10	การติดตามผลหลังจากให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว	23
ตารางที่ 3.11	การชำระเงินหลังการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว	23
ตารางที่ 3.12	ประเภทการซ่อมเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้าข้าว	23
ตารางที่ 3.13	แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้าข้าว	24
ตารางที่ 3.14	พื้นที่ให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่	29
ตารางที่ 3.15	กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่	29
ตารางที่ 3.16	รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่	30
ตารางที่ 3.17	สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่	31
ตารางที่ 3.18	การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่	31
ตารางที่ 3.19	การฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่	31
ตารางที่ 3.20	การทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่	32
ตารางที่ 3.21	ข้อมูลและช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตรในสินค้า มะพร้าวผลแก่	32
ตารางที่ 3.22	การจูงจูงการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่	33
ตารางที่ 3.23	การติดตามผลหลังจากให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่	33
ตารางที่ 3.24	การชำระเงินหลังการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่	34
ตารางที่ 3.25	ประเภทการซ่อมเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่	34
ตารางที่ 3.26	แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่	34
ตารางที่ 3.27	พื้นที่ให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวน้ำหอม	39

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 3.28	กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม
ตารางที่ 3.29	รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม
ตารางที่ 3.30	สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม
ตารางที่ 3.31	การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม
ตารางที่ 3.32	การฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม
ตารางที่ 3.33	การทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม
ตารางที่ 3.34	ข้อมูลและช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม
ตารางที่ 3.35	การจูงใจการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม
ตารางที่ 3.36	การติดตามผลหลังจากให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม
ตารางที่ 3.37	การชำระเงินหลังการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม
ตารางที่ 3.38	ประเภทการซ่อมเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม
ตารางที่ 3.39	แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม
ตารางที่ 4.1	การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของผู้ให้บริการทางการเกษตร
ตารางที่ 4.2	การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกของผู้ให้บริการทางการเกษตร
ตารางที่ 4.3	การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการทางการเกษตร
ตารางที่ 4.4	สรุปการวิเคราะห์ SWOT Analysis
ตารางที่ 4.5	การกำหนดกลยุทธ์โดยใช้ TOWS Matrix

สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดในการศึกษา

6

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญของการศึกษา

ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561–2580) ประเด็นยุทธศาสตร์ชาติด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขันการเกษตรสร้างมูลค่า ได้กล่าวถึงความสำคัญที่ประเทศไทยเป็นหนึ่งในผู้เล่นสำคัญด้านการผลิตและการค้าสินค้าเกษตรในเวทีโลกด้วยพื้นฐานทางพืชเกษตรเขตร้อน และมีข้อได้เปรียบด้านความหลากหลายทางชีวภาพ ที่สามารถพัฒนาต่อยอดโครงสร้างธุรกิจการเกษตรด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่ม เน้นเกษตรคุณภาพสูงและขับเคลื่อนการเกษตรด้วยเทคโนโลยีนวัตกรรม ที่ให้ความสำคัญกับการเพิ่มผลผลิตภาพการผลิตทั้งเชิงปริมาณมูลค่าและความหลากหลาย เพื่อรักษาฐานรายได้เดิมและสร้างฐานอนาคตใหม่ที่สร้างรายได้สูงทั้งเกษตรอัตลักษณ์เกษตรปลอดภัย เกษตรชีวภาพ เกษตรแปรรูป และเกษตรอัจฉริยะ เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้สูงขึ้น และแผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ ประเด็น 3 การเกษตร แผนแม่บทย่อย ระบบนิเวศการเกษตรให้ความสำคัญกับมาตรการสนับสนุนการสร้างมูลค่าภาคเกษตร อาทิ การเพิ่มประสิทธิภาพและจัดการทรัพยากรการเกษตร พัฒนาระบบข้อมูลทรัพยากรการเกษตร ระบบฐานข้อมูลสารสนเทศการเกษตร ระบบติดตามเฝ้าระวังเตือนภัย ส่งเสริมการรวมกลุ่ม การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีนวัตกรรมประยุกต์ใช้เชิงพาณิชย์ พัฒนาคุณภาพมาตรฐานสินค้าและผลิตภัณฑ์ การขยายตลาด การเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการทางการค้าและอำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบการ และพัฒนาระบบโลจิสติกส์การเกษตร ประกอบกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 (พ.ศ.2566–2570) หมายเหตุที่ 1 ไทยเป็นประเทศชั้นนำด้านสินค้าเกษตรและเกษตรแปรรูปมูลค่าสูง กลยุทธ์ที่ 11 การยกระดับขีดความสามารถของเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร โดยยกระดับความเข้มแข็งและความสามารถในการดำเนินธุรกิจเพิ่มมูลค่าของสหกรณ์การเกษตร กลุ่มเกษตรกร และวิสาหกิจชุมชน

การขับเคลื่อนภาคเกษตรของไทยเปลี่ยนแปลงจากการทำการผลิตเพื่อยังชีพโดยใช้แรงงานในครัวเรือนเป็นการผลิตเพื่อการค้ามากขึ้น ขณะที่สัดส่วนแรงงานภาคเกษตรมีแนวโน้มลดลง จากการเคลื่อนย้ายไปภาคบริการ และภาคการผลิตอื่น ๆ รวมทั้งไทยก้าวเข้าสู่สังคมสูงวัย ทำให้ประสบปัญหาขาดแคลนแรงงาน ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศที่เกษตรกรต้องปรับตัวให้เท่าทัน และความต้องการใช้บริการทางการเกษตรมีมากในช่วงระยะเวลาทำการผลิต อย่างไรก็ตาม เครื่องจักรกลการเกษตรของผู้ให้บริการยังมีจำนวนไม่เพียงพอ จึงส่งผลต่อคุณภาพการให้บริการ และค่าใช้จ่ายในการใช้บริการที่สูง ซึ่งเห็นได้จากผลการศึกษาแนวทางการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการภาคการเกษตรของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 1-12 พบว่า การใช้เครื่องจักรกลการเกษตรในการผลิตมีประสิทธิภาพมากกว่าแรงงานคน มีความสะดวก และประหยัดเวลา รวมทั้งค่าใช้จ่ายของเกษตรกรปลูกข้าวนาปี ด้วยวิธีจ้างบริการทางการเกษตร ตั้งแต่การเตรียมดิน ปลูก ดูแลรักษา (ไถนพ่นยา) เก็บเกี่ยว และขนส่งผลผลิต มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 1,575.83 บาท/ไร่ ซึ่งต่ำกว่าเกษตรกรที่ดำเนินการเอง ที่มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 2,275.39 บาท/ไร่ อย่างไรก็ตาม พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเพื่อใช้งานเฉพาะในแปลงของตนเอง มีเพียงบางส่วนที่นำไปให้บริการเกษตรกรรายอื่นในราคาถูกกว่าผู้ให้บริการที่เป็นสถาบันเกษตรกร/เอกชน และเห็นว่ามีความสะดวก คั่นเคยกัน และอยู่ในพื้นที่เดียวกัน ทั้งนี้ เกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการยังขาดการวางแผนเชิงธุรกิจ จึงทำให้ยังไม่สามารถให้บริการได้เต็มศักยภาพของเครื่องจักรกลการเกษตร (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2565) นอกจากนี้ รายงานข้อมูลเครื่องจักรกลการเกษตรของครัวเรือนเกษตรกร พบว่า เครื่องจักรกลการเกษตรที่เกษตรกรยังไม่ได้นำไปรับจ้าง มีมากถึงร้อยละ 86.32 ของจำนวนเครื่องจักรกลการเกษตรทั้งหมด (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2566) ซึ่งทำให้เสียโอกาสในเงินลงทุน ค่าเสื่อมราคา และค่าบำรุงรักษา ดังนั้น กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ จึงมีนโยบายสนับสนุนให้เกษตรกรนำเครื่องจักรกลการเกษตรมาใช้ทดแทนแรงงานคน ภายใต้โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด โดยกลุ่มแปลงใหญ่ที่ได้รับสนับสนุน จำนวน 3,377 แปลง

(สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2565) เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร อย่างไรก็ตาม การให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในปัจจุบันยังคงไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้ของเกษตรกร โดยเฉพาะในช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาดมาก ดังนั้น จึงควรพัฒนาศักยภาพของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร เพื่อให้มีปริมาณเพียงพอ และเป็นการสร้างรายได้ อีกทางหนึ่งให้กับครัวเรือนเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

1.3.1 พื้นที่เป้าหมายศึกษา

- 1) สินค้าข้าว : จังหวัดราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ และนครปฐม
- 2) สินค้ามะพร้าวผลแก่ : จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
- 3) สินค้ามะพร้าวน้ำหอม : จังหวัดราชบุรี และสมุทรสาคร

1.3.2 ประชากรกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 211 ราย ประกอบด้วย

- 1) ผู้ให้บริการทางการเกษตร จำนวน 90 ราย ใน 3 สินค้า (ข้าว มะพร้าวผลแก่ และมะพร้าวน้ำหอม) ประกอบด้วย 2 กลุ่ม ได้แก่

1.1) สถาบันเกษตรกร ได้แก่ กลุ่มแปลงใหญ่ที่ได้รับการสนับสนุนงบประมาณ จำนวนกลุ่มละ 3 ล้านบาท เพื่อจัดหาเครื่องจักรกลการเกษตรหรือสิ่งอำนวยความสะดวกทางการตลาด ภายใต้โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด ปีงบประมาณ 2564 จำนวน 10 กลุ่มต่อสินค้า รวมทั้งหมด 30 กลุ่ม

1.2) เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร จำนวน 60 ราย

2) เกษตรกรผู้ใช้บริการทางการเกษตรใน 3 สินค้า (ข้าว มะพร้าวผลแก่ และมะพร้าวน้ำหอม) จำนวน 61 ราย

- 3) เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการ ใน 3 สินค้า จำนวน 60 ราย

1.3.3 ระยะเวลาข้อมูล ข้อมูลระหว่างวันที่ 1 มกราคม-31 ธันวาคม 2567

1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ

บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider) คือ งานบริการทางการเกษตรตั้งแต่ การเตรียมดิน ไถพรวน การปลูก การฉีดพ่นปุ๋ยทางใบ การหว่านปุ๋ยเม็ด การฉีดยากำจัดศัตรูพืช กำจัดวัชพืช การเก็บเกี่ยว รวมถึงการแปรรูปเพื่อส่งตลาด ฯลฯ ซึ่งต้องมีการบริหารจัดการแปลงเกษตร ขนาด และประเภทต่าง ๆ เพื่อให้ผลผลิตได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค โดยทุกขั้นตอนที่ให้บริการจะเน้นการใช้เทคโนโลยี นวัตกรรม และเครื่องจักรกลการเกษตร

1.5 วิธีการศึกษา

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

1) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) การศึกษาครั้งนี้ ใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้บริการทางการเกษตร ผู้ใช้บริการทางการเกษตร และเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการในการผลิตสินค้าข้าว มะพร้าวผลแก่ และมะพร้าวน้ำหอม โดยเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) มีรายละเอียด ดังนี้

1.1) ผู้ให้บริการทางการเกษตรใน 3 สินค้า ได้แก่ (1) สินค้าข้าว สถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่) จำนวน 19 ราย และเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร 20 ราย รวม 39 ราย (2) สินค้ามะพร้าวผลแก่ สถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่) จำนวน 8 ราย เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร 20 ราย รวม 28 ราย และ (3) สินค้ามะพร้าวน้ำหอม สถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่) จำนวนตัวอย่าง 3 ราย เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร 20 ราย รวม 23 ราย รวมผู้ให้บริการทางการเกษตร ทั้งหมด 90 ราย (ตารางที่ 1.1)

ตารางที่ 1.1 ขนาดกลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการทางการเกษตร และจำแนกตามสินค้า

หน่วย : ราย

ประเภท	ข้าว	มะพร้าวผลแก่	มะพร้าวน้ำหอม
สถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่)	19	8	3
เกษตรกรผู้ให้บริการ ทางการเกษตร	20	20	20
รวม	39	28	23

1.2) ผู้ใช้บริการทางการเกษตรใน 3 สินค้า ได้แก่ สินค้าข้าว จำนวน 21 ราย สินค้ามะพร้าวผลแก่ จำนวน 23 ราย และ สินค้ามะพร้าวน้ำหอม จำนวน 17 ราย รวมผู้บริการทางการเกษตร ทั้งหมด 61 ราย (ตารางที่ 1.2)

ตารางที่ 1.2 ขนาดกลุ่มตัวอย่างผู้บริการทางการเกษตร จำแนกตามสินค้า

หน่วย : ราย

ประเภท	ข้าว	มะพร้าวผลแก่	มะพร้าวน้ำหอม	รวม
ผู้บริการ ทางการเกษตร	21	23	17	61

1.3) เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการใน 3 สินค้า ได้แก่ สินค้าข้าว จำนวน 20 ราย สินค้ามะพร้าวผลแก่ จำนวน 20 ราย และ สินค้ามะพร้าวน้ำหอม จำนวน 20 ราย รวมเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการทั้งหมด 60 ราย (ตารางที่ 1.3)

ตารางที่ 1.3 ขนาดกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการ จำแนกตามสินค้า

หน่วย : ราย

ประเภท	ข้าว	มะพร้าวผลแก่	มะพร้าวน้ำหอม	รวม
เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการ	20	20	20	60

2) จัดประชุมระดมความคิดเห็น (Focus Group) จากผู้เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน จำนวน 2 ครั้ง ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์และเพชรบุรี เพื่อระดมความคิดเห็นจากเกษตรกร และผู้แทนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานเกษตรจังหวัด สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัด ศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าว พานิชย์จังหวัด เป็นต้น นอกจากนี้ ยังได้ประชุมผ่านระบบออนไลน์กับเกษตรกรและผู้แทนหน่วยงานภาครัฐ ทั้งในจังหวัดราชบุรี นครปฐม และสมุทรสาคร

3) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการรวบรวมจากงานวิจัยของสถาบันการศึกษาต่าง ๆ งานวิจัยของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมทั้งข้อมูลจากหนังสือ วารสาร สิ่งพิมพ์เอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และการค้นคว้าข้อมูลผ่านระบบอินเทอร์เน็ต

1.5.2 การวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ เป็นการวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) และการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) แบ่งการวิเคราะห์ ดังนี้

1) การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) ใช้สถิติพรรณนา (Descriptive Statistics) อธิบายข้อมูลทั่วไปของสถาบันเกษตรกรและเกษตรกร ข้อมูลการให้บริการ และข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตรในรูปของร้อยละ และค่าเฉลี่ยของข้อมูล โดยศึกษาจากผู้ให้บริการทางการเกษตร ขั้นตอนการให้บริการในสินค้าข้าว มะพร้าวผลแก่ และมะพร้าวน้ำหอม รวมทั้งศึกษาวิเคราะห์ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการทางการเกษตรต่อคุณภาพของบริการที่ได้รับ และประเมินทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร โดยใช้เกณฑ์การวัดทัศนคติของลิเกิร์ต (Likert Scale) กำหนดเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

5 คะแนน ระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็นมากที่สุด

4 คะแนน ระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็นมาก

3 คะแนน ระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็นปานกลาง

2 คะแนน ระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็นน้อย

1 คะแนน ระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด

การแบ่งช่วงกว้างของอันตรภาคชั้น

$$\text{ช่วงกว้างของอันตรภาคชั้น} = \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}}$$

$$= \frac{5 - 1}{5}$$

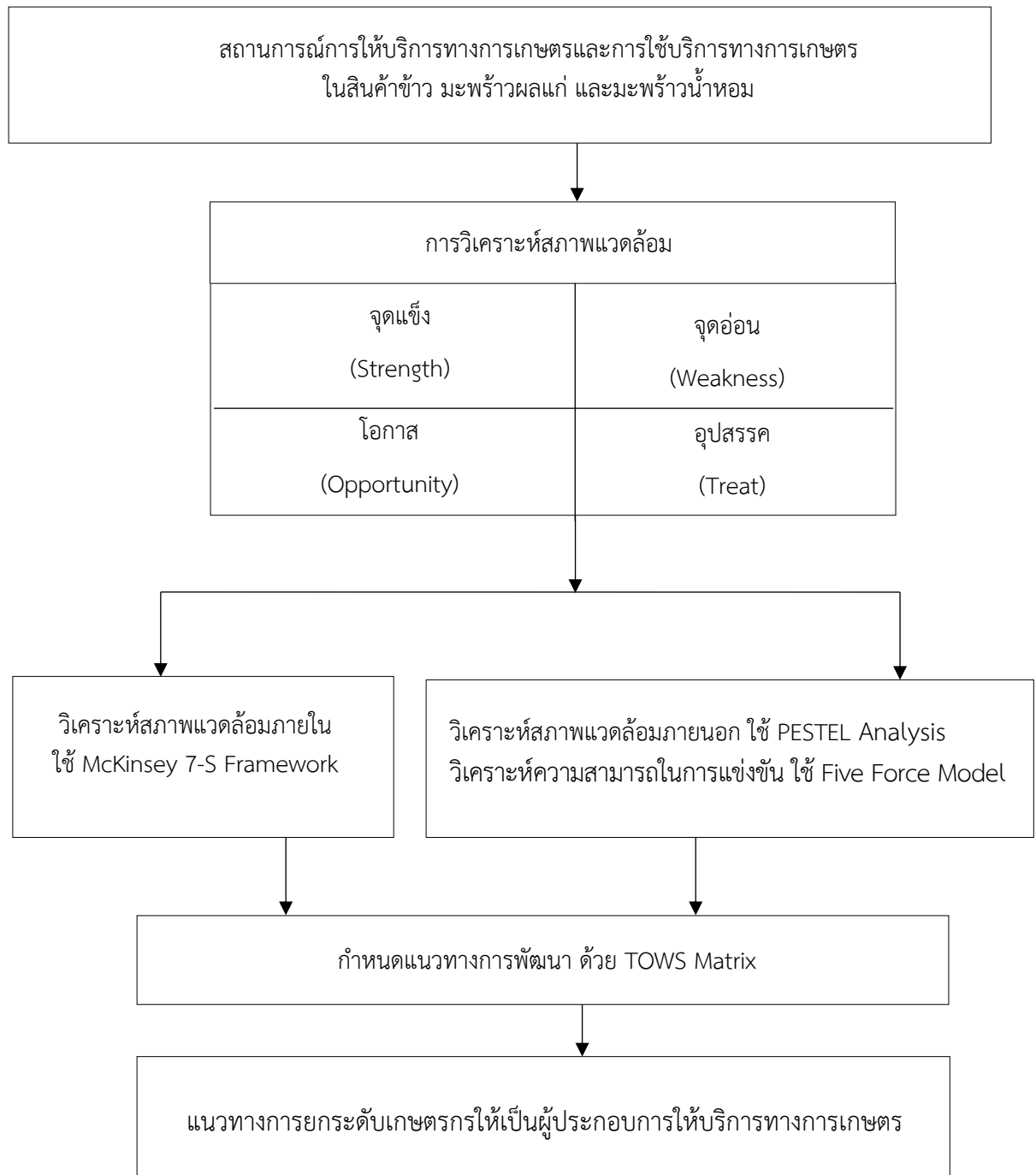
$$= 0.8$$

เกณฑ์การแปลความหมายเพื่อจัดระดับคะแนนเฉลี่ยในช่วงดังต่อไปนี้

คะแนนเฉลี่ย	ความหมาย
4.21 – 5.00	มีระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็นมากที่สุด
3.41 – 4.20	มีระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็นมาก
2.61 – 3.40	มีระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็นปานกลาง
1.81 – 2.60	มีระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็นน้อย
1.00 – 1.80	มีระดับความพึงพอใจ/ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด

2) การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) โดยใช้ SWOT Analysis เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของการให้บริการทางการแพทย์ ซึ่งการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในใช้ McKinsey 7-S Framework และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกใช้ PESTEL Analysis และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันใช้ Five Force Model จากนั้นกำหนดแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการแพทย์ด้วย TOWS Matrix

1.6 กรอบแนวคิดในการศึกษา



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดในการศึกษา

1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.7.1 สถาบันเกษตรกรและเกษตรกร มีข้อมูลไปใช้ในการวางแผนธุรกิจ เพื่อยกระดับเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรในพื้นที่ และเกิดความสมดุลระหว่างความต้องการใช้บริการและการให้บริการทางการเกษตร รวมทั้งสามารถสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรจากการนำเครื่องจักรกลทางการเกษตรไปให้บริการแก่เกษตรกรรายอื่น ๆ

1.7.2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีข้อมูลไปใช้ในการจัดทำแผนงาน/โครงการ และกำหนดมาตรการทางการเกษตร 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) 4) บริการตัดหญ้า (ปาล์มน้ำมัน) 5) 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 ซึ่งจำนวนพื้นที่การให้บริการยังไม่เต็มความสามารถของเครื่องจักร สามารถเพิ่มจำนวนพื้นที่การให้บริการได้ เมื่อพิจารณาค่าใช้จ่ายพบว่า หากผู้ใช้บริการจ้างบริการทางการเกษตรทุกกิจกรรม จะมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 4,065.60 บาท/ไร่ ซึ่งมีราคาสูงกว่าผู้ใช้บริการดำเนินการเอง มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 2,276.35 บาท/ไร่ ความพึงพอใจต่อการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าปาล์มน้ำมันอยู่ในระดับมาก โดยผู้ใช้บริการให้ความสำคัญกับด้านความน่าเชื่อถือมากที่สุด สำหรับแนวทางในการพัฒนาการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าปาล์มน้ำมัน แบ่งเป็น 2 แนวทาง คือ 1) ยกย่องกระบวนกรให้บริการ โดยขยายกิจกรรมการให้บริการให้ครบวงจร วางแผนการให้บริการการจัดคิวกำหนดเป้าหมายพื้นที่ให้บริการ เน้นการให้บริการด้วยคุณภาพ และการจ่ายค่าตอบแทนบุคลากรที่ยุติธรรม

นำเครื่องจักรที่ทันสมัยและเทคโนโลยีมีประสิทธิภาพสูงมาให้บริการ และ 2) การขยายธุรกิจใช้คุณค่าโดยพัฒนาช่องทางการติดต่อและการเผยแพร่ข้อมูลการบริการให้มีความหลากหลายเพิ่มขึ้นและตรงกับกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งส่งเสริมการสร้างเครือข่ายผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการ เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ จัดสรรพื้นที่บริการและการให้การสนับสนุนในด้านต่างๆ

ไพโรจน์ นะเที่ยง (2562) พัฒนาเครื่องหยอดเมล็ดพันธุ์ข้าว นำไปใช้ในเขตพื้นที่นาร่องของจังหวัดอุดรดิตถ์ และเปรียบเทียบต้นทุนการปลูกข้าวจากแปลงนาสาธิตของกลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ พบว่าเกษตรกรใช้เมล็ดพันธุ์ข้าวเพียง 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

ชมพูชน นันทจิต (2559) ศึกษาการลงทุนในธุรกิจรถเกี่ยววนวดข้าวรับจ้าง กรณีศึกษา: ผู้ประกอบการจังหวัดสุพรรณบุรี พบว่า การลงทุนในธุรกิจรถเกี่ยววนวดข้าวยังมีความคุ้มค่าในการลงทุน ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ อย่างไรก็ดี การลงทุนในธุรกิจนี้มีความเสี่ยงที่สำคัญคือ ภัยแล้ง เนื่องจากการเพาะปลูกข้าวกับธุรกิจเกี่ยววนวดข้าวรับจ้างให้บริการรถเกี่ยววนวดข้าวเป็นธุรกิจต่อเนื่องกัน พบว่าระยะเวลาการกู้เงินจากสถาบันการเงินระยะเวลา 10 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7 มูลค่าปัจจุบันสุทธิอยู่ในช่วง 993,915.04 บาท ถึง 2,802,041.74 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการอยู่ในช่วงร้อยละ 12 - 21 ดังนั้นถ้าผู้ประกอบการมีอัตราเงินกู้เพื่อลงทุนต่ำกว่าร้อยละ 12 จะสามารถลงทุนในธุรกิจนี้ได้และมีระยะเวลาคืนทุนคิดลดอยู่ระหว่าง 5 ปี 3 เดือน ถึง 8 ปี 7 เดือน ขึ้นอยู่กับภัยแล้งที่ผู้ประกอบการเผชิญ

ศิริชัย ต่อสกุล (2556) ศึกษาการทำงานของรถตัดและเก็บทะลายปาล์มน้ำมัน กรณีศึกษา: การออกแบบและพัฒนารถตัดและเก็บทะลายปาล์มน้ำมันแบบเอนกประสงค์ พบว่า ปาล์มน้ำมันพื้นที่ 100 ไร่การทำงานโดยรถตัดและเก็บทะลายปาล์มน้ำมัน ใช้คนงาน 2 คน สำหรับทำหน้าที่ในการตัดทะลายปาล์มและทำหน้าที่ควบคุมการเดินรถ ใช้เวลาทั้งหมดประมาณ 16 ชั่วโมง ทะลายปาล์มน้ำมันที่เก็บเกี่ยวได้มีน้ำหนักรวมทั้ง 21,222 กิโลกรัม ในขณะที่การทำงานด้วยแรงงานคน ใช้คนงานจำนวน 5 คน ใช้เวลาทั้งหมดประมาณ 14.5 ชั่วโมง ทะลายปาล์มน้ำมันที่เก็บเกี่ยวได้มีน้ำหนักรวมทั้ง 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 และณานนท์ ปิ่นเสม (2561) จัดทำแนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) กลุ่มเบญจบุรพาสู่การค้าชายแดนไทย-กัมพูชา (ด้านอรัญประเทศ) พบว่าจุดแข็งของ OTOP กลุ่มเบญจบุรพา คือ มีเงินทุนเพียงพอต่อการประกอบธุรกิจ มีอุปกรณ์และเครื่องมือเพียงพอต่อการผลิตทั้งในและต่างประเทศ แรงงานและบุคลากรเพียงพอต่อการผลิต สามารถผลิตสินค้าเพิ่มเติมถ้ามีคำสั่งซื้อจากต่างประเทศ จุดอ่อน คือ ยังขาดความรู้เรื่องของการทำการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา ขาดประสบการณ์ในการทำการค้าบริเวณชายแดนไทย-กัมพูชา และสินค้า OTOP ส่วนใหญ่ไม่มีตราสินค้าสำหรับโอกาสนั้น ผู้บริโภคต้องการสินค้าที่มีความเป็นเอกลักษณ์ ผู้บริโภคบริเวณชายแดนไทย-กัมพูชาส่วนใหญ่นิยมเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย และเครื่องประดับ ผู้ประกอบการบริเวณชายแดนไทย-กัมพูชาไม่มีเครือข่ายทางธุรกิจ ชำระเงินเป็นเงินสดหรือ ณ หน้าร้าน 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) ศึกษานโยบายเกษตรแปลงใหญ่กับบริบทของภาคเกษตรไทยในปัจจุบัน วิเคราะห์ด้วย SWOT Analysis พบว่า จุดแข็งของนโยบาย คือ การที่ภาคเกษตรของประเทศไทยมีหน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนอย่างชัดเจน ทำให้การดำเนินนโยบายสามารถทำได้มีประสิทธิภาพ จุดอ่อนของนโยบายอยู่ที่การที่ผู้ปฏิบัติงานยังมีความเข้าใจที่ไม่ตรงกันในเรื่องการดำเนินนโยบาย รวมไปถึงผู้ปฏิบัติงานไม่ทันต่อเทคโนโลยีสารสนเทศที่พัฒนาไปอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้การดำเนินงานเป็นไปได้ช้า โอกาสของนโยบายแปลงใหญ่คือ การที่มีการพัฒนาทางเทคโนโลยีการเกษตรและเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างกว้างขวาง ซึ่งส่งผลให้การส่งเสริมการเกษตรเป็นไปได้ดียิ่งขึ้นและอุปสรรคที่สำคัญของนโยบายแปลงใหญ่ ได้แก่ ความเสี่ยงในด้านการเมือง และความผันผวนของสภาพอากาศและภาวะเศรษฐกิจโลก

เมื่อนำผลการวิเคราะห์ทั้ง 4 ด้านมาทำ TOWS Matrix จะได้ข้อเสนอแนะทางด้านกลยุทธ์ที่หน่วยงานควรพัฒนาใน 3 ส่วน ได้แก่ 1) พัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในการดำเนินนโยบายและมีความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อให้นำความรู้ที่มีอยู่ไปถ่ายทอดให้แก่เกษตรกรได้อย่างถูกต้อง 2) ส่งเสริมความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและมีการแบ่งงานกันทำอย่างชัดเจนเพื่อไม่ให้เกิดความซ้ำซ้อนในระบบการทำงาน 3) ส่งเสริมการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเทคโนโลยีทางการเกษตรและเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องเพื่อให้เกิดความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและพัฒนาศักยภาพในการผลิตของภาคเกษตร

พันธกิจ สี่ เหนียง และคณะ (2557) ศึกษาการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ (SWOT Analysis) ระบบส่งเสริมการเกษตรในประเทศไทย: กรณีศึกษาพื้นที่ภาคกลาง โดยมุ่งศึกษาระบบการส่งเสริมการเกษตรของรัฐดำเนินงานโดยกรมส่งเสริมการเกษตรในเขตพื้นที่ภาคกลาง ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีความหลากหลายในระบบการผลิต และเป็นพื้นที่ในเขตชลประทานเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งตั้งแต่ในยุคแรกของการส่งเสริมการเกษตรมักจะมุ่งเน้นการพัฒนาในพื้นที่ดังกล่าว เพราะเป็นพื้นที่เข้าถึงการพัฒนาและมักจะได้รับ การเปลี่ยนแปลงและผลกระทบก่อน 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) ระบุตัวชี้วัดในการทำงานที่ชัดเจนเกี่ยวกับเกษตรกร

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) มุ่งเน้นความแตกต่างในตลาดขนาดเล็ก ด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์เฉพาะของร้าน 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 เพื่อการพัฒนาเชิงกลยุทธ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทานผ้าไหม ไทย-ลาว มีวัตถุประสงค์ 2 ประการ คือ 1) วิเคราะห์ SWOT Analysis จากความร่วมมือระหว่างไทยกับลาว และ 2) วิเคราะห์ TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการส่งเสริมการผลิตผ้าไหมไทย-ลาว จากนั้นนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในห่วงโซ่อุปทานผ้าไหม เช่น ผู้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหม ผู้ผลิตไหมดิบ และช่างทอผ้าไหม โดยมีการสัมภาษณ์ในประเทศไทย 23 ครั้ง และสัมภาษณ์ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว 6 ครั้ง ซึ่งผลการศึกษากำหนดกลยุทธ์ไว้ 4 ประการ ดังนี้ 1) การจัดตั้งศูนย์หัตถกรรมไหม ในภูมิภาคเพื่อพัฒนามาตรฐานผ้าไหม 2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มและสร้างช่องทางการตลาด 3) การพัฒนาเทคโนโลยีเส้นใยเพิ่มคุณสมบัติของเส้นด้ายที่ดี และ 4) การส่งเสริมการถ่ายทอดความรู้ ในการผลิตผ้าไหมให้แก่ลูกหลาน

2.1.3 การตรวจเอกสารงานวิจัยด้านการวิเคราะห์การวัดความพึงพอใจ

ขวัญกมล ดอนขวา และคณะ (2562) ได้ทำการศึกษารายงานวิจัยปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อผักปลอดสารพิษในจังหวัดนครราชสีมา เพื่อศึกษาระดับความคิดเห็นปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองของผู้บริโภคและพฤติกรรมการซื้อ ศึกษาในระดับรายได้ มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อ และศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองของผู้บริโภค มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อ กลุ่มเป้าหมายเป็นผู้บริโภคผักปลอดสารพิษซึ่งอาศัยอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา จำนวน 100 ตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านความจำเป็นและความต้องการบริโภคอยู่ในระดับมากด้วยค่าเฉลี่ย 5.80 รองลงมา คือ ต้นทุนของผู้บริโภค การสื่อสารและความสะดวกในการซื้อมีค่าเฉลี่ย 5.20 5.11 และ 4.68 ตามลำดับ พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อผักปลอดสารพิษโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากด้วยค่าเฉลี่ย 5.60 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้บริโภคที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อผักปลอดสารพิษ อีกทั้งปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองของผู้บริโภคด้านต้นทุน และด้านความสะดวกในการซื้อไม่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อผักปลอดสารพิษด้วยค่าสัมประสิทธิ์ที่ 0.32 และ 0.33 ตามลำดับ

ปิณัฏฐา 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 และพรรณนະ บุญขวัญ, 2553) ประกอบด้วย

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

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

S1 = โครงสร้างองค์กร (Structure) การพิจารณาลักษณะขององค์กร มีประโยชน์ต่อการจัดทำกลยุทธ์ขององค์กร เนื่องจากถ้าโครงสร้างองค์กรมีความเหมาะสมและสอดคล้องต่อกลยุทธ์ที่เลือกใช้ก็จะเป็นจุดแข็งขององค์กร แต่ถ้าโครงสร้างขององค์กรไม่เหมาะสมและสอดคล้องกับกลยุทธ์ที่เลือกใช้ ก็จะเป็นจุดอ่อนขององค์กร

S2 = กลยุทธ์ขององค์กร (Strategy) กลยุทธ์ขององค์กร ได้แก่ กิจกรรมหรือการดำเนินงานต่างๆ ภายในองค์กรที่ได้ถูกวางแผนขึ้นมาเพื่อให้สอดคล้องและเหมาะสมต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมภายนอกและภายในองค์กร กลยุทธ์ขององค์กรจัดทำขึ้นมาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยให้องค์กรมีความสามารถ กลยุทธ์ขององค์กรนั้นมีความสัมพันธ์โครงสร้างขององค์กรอย่างใกล้ชิดเนื่องจากการจัดโครงสร้างขององค์กรนั้นจะต้องเป็นไปตามกลยุทธ์ขององค์กรนั้นๆ (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) สิ่งที่องค์กรสามารถทำได้ดีกว่าองค์กรอื่นถือว่าเป็นความรู้ความสามารถของพนักงาน เช่น ความสามารถและทักษะขององค์กรในการให้บริการผู้มารับบริการ/ลูกค้า ความสามารถในด้านวิจัยและพัฒนา ความสามารถด้านการตลาด ความสามารถด้านการเงิน การวิเคราะห์องค์กรโดยใช้หลักการ 7S

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

2) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก หมายถึง การประเมินสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจที่ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมหรือเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้นจึงต้องศึกษาสถานการณ์ปัจจุบันและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคตของสภาพแวดล้อมดังกล่าวว่าเป็นไปในลักษณะที่เป็นโอกาสหรืออุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมภายนอกส่งผลต่อองค์กรธุรกิจแต่ละแห่งในลักษณะที่แตกต่างกัน การเปลี่ยนแปลงที่ก่อให้เกิดโอกาสสำหรับองค์กรบางแห่งอาจจะกลายเป็นข้อกำหนดขององค์กรอื่นหรือถึงแม้ว่าองค์กรธุรกิจหลายแห่งอาจจะได้รับประโยชน์จากโอกาสที่เกิดขึ้นคล้ายๆ 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 จะทำให้เห็นภาพรวมปัจจัยภายนอกอย่างชัดเจนเพื่อแสวงหาโอกาส (Opportunities: O) และหลีกเลี่ยงอุปสรรค (Threats: T) แบ่งเป็น 6 ปัจจัย ดังนี้ (Marmol, 2015)

(1) ปัจจัยด้านการเมือง (Political Factors) เช่น นโยบายรัฐบาล ความมั่นคงทาง การเมือง 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 และพฤติกรรมผู้บริโภค เป็นต้น

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

(5) ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (Environment Factors) เช่น สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงาน 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 ย่อมเป็นผลจากปฏิกิริยาของปัจจัยจำนวนคู่แข่ง ในตลาดนั้น ๆ ความเจริญเติบโตของตลาด ต้นทุนคงที่ที่สูงและสินค้าหรือบริการไม่มีความแตกต่างกันหรือไม่มีต้นทุนในการเปลี่ยนแปลง

(2) อุปสรรคที่เกิดจากคู่แข่งรายใหม่ หมายถึง คู่แข่งขันรายใหม่ที่มีศักยภาพสูงเมื่อเข้าสู่อุตสาหกรรมใด ย่อมมีผลกระทบต่อการทำงานของผู้ประกอบการรายเดิม ทั้งนี้เพราะคู่แข่งรายใหม่ได้เข้ามาพร้อมกับกำลังการผลิตที่เหนือกว่าศักยภาพในการแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ของผู้ประกอบการรายเดิม แต่มีอุปสรรคที่สำคัญหลายประการที่ปิดกั้นคู่แข่งรายใหม่ไม่ให้เข้าสู่ตลาด 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 สถานการณ์ที่ทำให้เกิดอำนาจต่อรองสำหรับซัพพลายเออร์ มีหลายประการ เช่น มีซัพพลายเออร์น้อยราย หาสินค้าทดแทนได้ยากหรือไม่มีสินค้าทดแทน ความสำคัญของสินค้าหรือบริการของซัพพลายเออร์ที่มีต่อผู้ซื้อ ซัพพลายเออร์สร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์สูงหรือการเปลี่ยนซัพพลายเออร์ก่อให้เกิดต้นทุนที่สูง

(5) อุปสรรคที่เกิดจากสินค้าทดแทน หมายถึง การมีสินค้าทดแทนย่อมก่อให้เกิดผลกระทบต่อตัวสินค้าที่ขายอยู่เดิมในตลาด ทั้งนี้ หากผู้บริโภคได้ทำการเปรียบเทียบราคาสินค้า จะเห็นได้ว่า สินค้าทดแทนมีราคาที่ถูกลงกว่าเดิม ดังนั้นการที่จะแข่งขันกับสินค้าทดแทนได้ต้องพยายามสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์รักษาคุณภาพ 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

สถานการณ์การให้บริการและการใช้บริการทางการเกษตร

การศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามเพื่อสอบถามข้อมูลจากผู้ให้บริการทางการเกษตร ผู้ใช้บริการทางการเกษตร และเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการในการผลิตสินค้าข้าว มะพร้าวผลแก่ และมะพร้าวน้ำหอม มีรายละเอียด ดังนี้

3.1 สินค้าข้าว

3.1.1 ผู้ให้บริการทางการเกษตร

จากการสำรวจข้อมูลผู้ให้บริการทางการเกษตรในจังหวัดราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ และนครปฐม แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร (กลุ่มแปลงใหญ่โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด) และ (2) เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายละเอียดดังนี้

1) เพศ

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 75.00 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 25.00

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 84.00 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 16.00

2) อายุ

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 61.11 รองลงมา คือ อายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 38.89 โดยมีอายุเฉลี่ย 58.35 ปี

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 47.37 รองลงมา คือ อายุระหว่าง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 26.32 อายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 21.05 และอายุระหว่าง 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 5.26 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 52.47 ปี

3) ระดับการศึกษา

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 35.00 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. คิดเป็นร้อยละ 30.00 ประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 20.00 และระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 15.00 ตามลำดับ

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษาและระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 31.58 รองลงมาคือ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 21.05 และระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 15.79 ตามลำดับ

4) พื้นที่ให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่ให้บริการในพื้นที่ภายในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 97.22 และให้บริการนอกจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 2.78 โดยสถาบันเกษตรกรให้บริการกับสมาชิกในกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 57.14 และให้บริการกับเกษตรกรทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 42.86

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่ให้บริการในพื้นที่ภายในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 90.48 และให้บริการนอกจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 9.52

ตารางที่ 3.1 พื้นที่ให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ภายในจังหวัด	97.22	90.48
ภายนอกจังหวัด	2.78	9.52

ที่มา: จากการสำรวจ

5) กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย มีพื้นที่ไม่เกิน 20 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 80.00 รองลงมา คือ เกษตรกรขนาดกลาง มีพื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 19.50 เกษตรกรขนาดใหญ่ มีพื้นที่มากกว่า 50 ไร่ ถึง 100 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.50 ตามลำดับ

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย มีพื้นที่ไม่เกิน 20 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 75.42 รองลงมา คือ เกษตรกรขนาดกลาง มีพื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 20.68 เกษตรกรขนาดใหญ่มีพื้นที่มากกว่า 50 ไร่ ถึง 100 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 3.84 และเกษตรกรขนาดใหญ่ มีพื้นที่มากกว่า 100 ไร่ ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 0.06 ตามลำดับ

ตารางที่ 3.2 กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

รายการ	สัดส่วนของกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการ	
	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
เกษตรกรรายย่อย มีพื้นที่ไม่เกิน 20 ไร่	80.00	75.42
เกษตรกรขนาดกลาง มีพื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่	19.50	20.68
เกษตรกรขนาดใหญ่ มีพื้นที่มากกว่า 50 ไร่ ถึง 100 ไร่	0.50	3.84
เกษตรกรขนาดใหญ่ มีพื้นที่มากกว่า 100 ไร่ ขึ้นไป	-	0.06

ที่มา: จากการสำรวจ

6) รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า รายได้จากการให้บริการทางการเกษตร โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 225,792.05 บาท/ปี โดยแบ่งสัดส่วนรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรได้ตามกิจกรรมการผลิต ได้แก่ (1) เครื่องมือเตรียมดินเพาะปลูกข้าว มีรายได้เฉลี่ย 59,261.00 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 26.25 (2) เครื่องมือดูแลรักษามีรายได้เฉลี่ย 900.00 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 0.40 (3) เครื่องมือเก็บเกี่ยวผลผลิต มีรายได้เฉลี่ย 143,947.50 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 63.75 (4) เครื่องมือสำหรับการจัดการหลังเก็บเกี่ยวและขนส่ง มีรายได้เฉลี่ย 21,683.55 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 9.60

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 592,231.58 บาท/ปี โดยแบ่งสัดส่วนรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรได้ตามกิจกรรมการผลิต ได้แก่ (1) เครื่องมือเตรียมดินเพาะปลูกข้าว มีรายได้เฉลี่ย 189,615.79 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 32.02 (2) เครื่องมือเพาะปลูก/หยอด มีรายได้เฉลี่ย 147,973.68 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 24.99 (3) เครื่องมือดูแลรักษามี

รายได้เฉลี่ย 120,642.11 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 20.37 (4) เครื่องมือเก็บเกี่ยวผลผลิต มีรายได้เฉลี่ย 70,842.11 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 11.96 (5) เครื่องมือสำหรับการจัดการหลังเก็บเกี่ยวและขนส่ง มีรายได้เฉลี่ย 62,105.26 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 10.49 และ (6) งานบริการ มีรายได้เฉลี่ย 1,052.63 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 0.17

ตารางที่ 3.3 รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

รายการ	สถาบันเกษตรกร		เกษตรกรผู้ให้บริการ	
	สัดส่วน (ร้อยละ)	รายได้เฉลี่ย (บาท/ปี)	สัดส่วน (ร้อยละ)	รายได้เฉลี่ย (บาท/ปี)
รวม	100.00	225,792.05	100.00	592,231.58
เตรียมดินเพาะปลูก	26.25	59,261.00	32.02	189,615.79
เพาะปลูก/หยอด	-	-	24.99	147,973.68
ดูแลรักษา/บำรุง	0.40	900.00	20.37	120,642.11
เก็บเกี่ยวผลผลิต	63.75	143,947.50	11.96	70,842.11
การจัดการหลังการเก็บเกี่ยว และขนส่ง	9.60	21,683.55	10.49	62,105.26
งานบริการ	-	-	0.17	1,052.63

ที่มา: จากการสำรวจ

7) ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตร โดยเฉลี่ย 116,469.60 บาท/ปี โดยแบ่งเป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง คิดเป็นร้อยละ 45.61 ค่าซ่อมบำรุงรักษา คิดเป็นร้อยละ 32.76 ค่าจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 21.63

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรโดยเฉลี่ย 223,595.79 บาท/ปี โดยแบ่งเป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง คิดเป็นร้อยละ 45.31 ค่าซ่อมบำรุงรักษา คิดเป็นร้อยละ 21.57 ค่าจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 33.12

ตารางที่ 3.4 สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการแพทย์ในสินค้าข้าว

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและหล่อลื่น	45.61	45.31
ค่าซ่อมบำรุงรักษา	32.76	21.57
ค่าจ้างพนักงาน/ลูกจ้าง	21.63	33.12

ที่มา: จากการสำรวจ

8) การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการทางการแพทย์ในสินค้าข้าว

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการแพทย์ พบว่า มีการจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 95.00 ในส่วนที่มีการจ้างงานส่วนใหญ่มาจากสมาชิกในกลุ่ม เพื่อสร้างรายได้ให้กับสมาชิกภายในกลุ่ม และไม่มีจ้างพนักงานมาให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 5.00

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการแพทย์ พบว่า มีการจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 63.16 และไม่มีจ้างพนักงานมาให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 36.84 เนื่องจากสามารถดำเนินการเองโดยใช้แรงงานในครัวเรือนได้

ตารางที่ 3.5 การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการทางการแพทย์ในสินค้าข้าว

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
มีการจ้างพนักงาน	95.00	63.16
ไม่มีการจ้างพนักงาน	5.00	36.84

ที่มา: จากการสำรวจ

9) การฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการแพทย์ในสินค้าข้าว

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการแพทย์ พบว่า ไม่ได้รับการฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการแพทย์ คิดเป็นร้อยละ 55.00 เนื่องจากเกษตรกรใช้ประสบการณ์ในการขับเคลื่อนด้วยตนเอง บางส่วนมีประสบการณ์การขับมาก่อน และมีพนักงานที่ได้รับการอบรม คิดเป็นร้อยละ 45.00 โดยได้รับการอบรมจากบริษัทที่ได้ทำการซื้อเครื่องจักรกลทางการแพทย์ เช่น บริษัท สยามคูโบต้า จำกัด และหน่วยงานภาครัฐคือกรมการข้าว

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการแพทย์ พบว่า ไม่ได้รับการฝึกอบรมทักษะการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 72.22 เนื่องจากเกษตรกรใช้ประสบการณ์ในการขับเคลื่อนด้วยตนเอง บางส่วนมีประสบการณ์การขับมาก่อน และมีพนักงานที่ได้รับการอบรม คิดเป็นร้อยละ 27.78 โดยได้รับการอบรมจากบริษัทที่ได้ทำการซื้อเครื่องจักรกลทางการแพทย์ เช่น บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด และบริษัท โออาร์ซี โดรนเกษตร จำกัด

ตารางที่ 3.6 การฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
พนักงานไม่ได้รับการฝึกอบรมทักษะ	55.00	72.22
พนักงานได้รับการฝึกอบรมทักษะ	45.00	27.78

ที่มา: จากการสำรวจ

10) การทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้าข้าว

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ไม่ทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00 เนื่องจากเห็นว่าทำแค่พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ (พรบ.) เพียงพอแล้ว การทำประกันภัยเป็นค่าใช้จ่ายสิ้นเปลือง และรถที่ให้บริการทางการเกษตรมีอายุการใช้งานนานแล้ว ไม่คุ้มค่ากับการทำประกัน ประกอบกับไม่เห็นความสำคัญในการทำประกันภัย เนื่องจากเห็นว่าโอกาสการเกิดอุบัติเหตุในพื้นที่การเกษตรต่ำ

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า มีการทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 15.79 เช่น บริษัท สยาม คูโบต้า ลีซซิ่ง จำกัด และบริษัท โออาร์ซี โดรนเกษตร จำกัด ซึ่งส่วนใหญ่ไม่ทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 84.21 เนื่องจากเห็นว่า การทำประกันภัยเป็นค่าใช้จ่ายสิ้นเปลืองไม่มีความจำเป็น และรถที่ให้บริการทางการเกษตรมีอายุการใช้งานนานแล้ว ไม่คุ้มค่ากับการทำประกัน

ตารางที่ 3.7 การทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้าข้าว

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ไม่ทำประกันภัย	100.00	84.21
ทำประกันภัย	-	15.79

ที่มา: จากการสำรวจ

11) ข้อมูลและช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการอย่างชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 51.85 โดยมีการแจ้งสมาชิกภายในกลุ่มจากการประชุมและแจ้งทาง Social media เช่น Line และไม่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการอย่างชัดเจน รู้เป็นการภายในกลุ่มสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 48.15

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการอย่างชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 73.33 โดยมีการติดประกาศ และแจ้งทาง Social Media เช่น Line และไม่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการอย่างชัดเจน ซึ่งลูกค้าจะเคยใช้บริการอยู่แล้ว คิดเป็นร้อยละ 26.67

ตารางที่ 3.8 ข้อมูลและช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
การแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการอย่างชัดเจน	51.85	73.33
ไม่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการ รู้กัน ภายในกลุ่มสมาชิก	48.15	26.67

ที่มา: จากการสำรวจ

12) การจองคิวการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่มีการจองคิวก่อนรับบริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 95.00 โดยแจ้งทางโทรศัพท์ แจ้งด้วยตนเอง และแจ้งทางออนไลน์ เช่น Line Facebook และมีเกษตรกรที่เข้ามาใช้บริการโดยไม่มีการจองคิว คิดเป็นร้อยละ 5.00 นอกจากนี้ ในการจองคิวจะไม่มีเงื่อนไขการจองคิว คิดเป็นร้อยละ 95.00 และมีเงื่อนไขการจองคิว โดยให้ชำระเงินบางส่วน คิดเป็นร้อยละ 5.00

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ลูกค้าต้องการจองคิวก่อนรับบริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยแจ้งทางโทรศัพท์ แจ้งด้วยตนเอง และแจ้งทางออนไลน์ เช่น Line Facebook นอกจากนี้ ในการจองคิวจะไม่มีเงื่อนไขการจองคิว คิดเป็นร้อยละ 94.74 และมีเงื่อนไขการจองคิว โดยให้ชำระเงินบางส่วน คิดเป็นร้อยละ 5.26

ตารางที่ 3.9 การจองคิวการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
มีการจองคิว	95.00	100.00
ไม่มีเงื่อนไขการจองคิว	5.00	94.74
มีเงื่อนไขการจองคิว	95.00	5.26
ไม่มีการจองคิว	5.00	-

ที่มา: จากการสำรวจ

13) การติดตามผลหลังการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 57.89 โดยติดตามจากเกษตรกรผู้ใช้บริการ และไม่มีการติดตามผลการบริการ คิดเป็นร้อยละ 42.11 เนื่องจากทำงานรีบร้อน ให้บริการดี เป็นลูกค้าประจำรู้จักกันดีอยู่แล้ว

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 52.63 โดยติดตามจากเกษตรกรผู้ใช้บริการ และไม่มีการติดตามผลการบริการ คิดเป็นร้อยละ 47.37 เนื่องจากทำงานรีบร้อนลูกค้าไว้วางใจฝีมือการทำงาน และให้บริการเต็มความสามารถ

ตารางที่ 3.10 การติดตามผลหลังจากให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
มีการติดตามผล	57.89	52.63
ไม่มีการติดตามผล	42.11	47.37

ที่มา: จากการสำรวจ

14) การชำระเงินหลังการให้บริการทางการเกษตร

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่ชำระเงินทันทีหลังการให้บริการเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 66.67 โดยมีการชำระเป็นเงินสด และชำระโดยการโอนเงินในมือถือ นอกจากนี้ มีการทยอยจ่ายได้แต่ไม่เกิน 6 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ยชำระ คิดเป็นร้อยละ 30.56 และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 2.77

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่ชำระเงินทันทีหลังการให้บริการเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 67.65 โดยมีการชำระเป็นเงินสด และชำระโดยการโอนเงินในมือถือ นอกจากนี้ มีการทยอยจ่ายได้แต่ไม่เกิน 6 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ยชำระ คิดเป็นร้อยละ 29.41 และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 2.94

ตารางที่ 3.11 การชำระเงินหลังการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ชำระทันที	66.67	67.65
สามารถทยอยจ่ายได้	30.56	29.41
อื่น ๆ	2.77	2.94

ที่มา: จากการสำรวจ

15) การซ่อมเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้าข้าว

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า มีการดำเนินการซ่อมแซมเอง และซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรมีสัดส่วนเท่ากันคือ คิดเป็นร้อยละ 35.29 และซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 29.42

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่ดำเนินการซ่อมแซมเอง คิดเป็นร้อยละ 41.94 ซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 32.26 และซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 25.80

ตารางที่ 3.12 ประเภทการซ่อมเครื่องจักรกลการเกษตรในสินค้าข้าว

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ดำเนินการซ่อมแซมเอง	35.29	41.94
ซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร	35.29	25.80
ซ่อมอยู่ทั่วไป	29.42	32.26

ที่มา: จากการสำรวจ

16) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้าข้าว

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรได้รับสนับสนุนจากโครงการแปลงใหญ่ ยกระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 95.24 และใช้เงินทุนตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 4.76

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร โดยใช้เงินทุนตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 50.00 และกู้เงิน คิดเป็นร้อยละ 50.00 โดยมีการกู้เงินจากธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด สหกรณ์การเกษตร และเงินกู้ยืมระบบ

ตารางที่ 3.13 แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้าข้าว

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ได้รับสนับสนุนจากโครงการแปลงใหญ่ยกระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่	95.24	-
เงินทุนตัวเอง	4.76	50.00
เงินกู้	-	50.00

ที่มา: จากการสำรวจ

17) สภาพการใช้ประโยชน์ของเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้าข้าว

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า สภาพการใช้ประโยชน์ของเครื่องจักรกลทางการเกษตร มีอายุการใช้งานมาแล้วเฉลี่ย 3.39 ปี มีอายุการใช้งานตั้งแต่ซื้อมาจนถึงสิ้นสภาพการใช้งานเฉลี่ย 14.45 ปี สามารถใช้งานได้ 5.27 เดือน/ปี และเกษตรกรได้รับประโยชน์จากการบริการเฉลี่ย 30 คน/ชนิดเครื่องจักร

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า สภาพการใช้ประโยชน์ของเครื่องจักรกลทางการเกษตร มีอายุการใช้งานมาแล้วเฉลี่ย 6.63 ปี มีอายุการใช้งานตั้งแต่ซื้อมาจนถึงสิ้นสภาพการใช้งานเฉลี่ย 14.81 ปี สามารถใช้งานได้ 4.68 เดือน/ปี และเกษตรกรได้รับประโยชน์จากการบริการเฉลี่ย 44 คน/ชนิดเครื่องจักร

3.1.2 ผู้ให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว

จากการสำรวจ พบว่า ข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตรจากเกษตรกรเพาะปลูกข้าวในจังหวัดราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ และนครปฐม มีรายละเอียดดังนี้

1) เพศ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 57.14 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 42.86

2) อายุ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 38.10 รองลงมา คือ อายุระหว่าง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 33.33 อายุระหว่าง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 19.05 และอายุระหว่าง 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 9.52 โดยมีอายุเฉลี่ย 56 ปี

3) ระดับการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 47.62 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. คิดเป็นร้อยละ 19.05 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นและระดับปริญญาตรีมีสัดส่วนเท่ากันคือคิดเป็นร้อยละ 14.29 และระดับ ปวส./อนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 4.75 ตามลำดับ

4) สมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด พบว่า มีสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4 คน ประกอบอาชีพในภาคเกษตร คิดเป็นร้อยละ 43.21 ประกอบอาชีพนอกภาคเกษตร คิดเป็นร้อยละ 29.63 และไม่ประกอบอาชีพ คิดเป็นร้อยละ 27.16

5) ลักษณะการถือครองที่ดินทางการเกษตร พบว่า มีการถือครองที่ดินทางการเกษตรเฉลี่ยอยู่ที่ 20.90 ไร่/ครัวเรือน ส่วนใหญ่เป็นการเช่าที่ดิน คิดเป็นร้อยละ 54.44 รองลงมาคือ เป็นที่ดินของตนเองคิดเป็นร้อยละ 37.81 โดยเป็นที่ดินที่มีเอกสารสิทธิ์ทั้งหมด และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 7.75

6) ประสิทธิภาพการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าว พบว่า เกษตรกรมีประสบการณ์ใช้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 35 ปี

7) การผลิตสินค้าเกษตรได้รับการรับรองตามมาตรฐาน พบว่า ส่วนใหญ่เกษตรกรไม่ได้การรับรองตามมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 28.57 และได้รับมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 71.43 โดยได้รับมาตรฐาน GAP

8) การจัดทำบัญชีรายรับและรายจ่ายด้านการเกษตรของเกษตรกร พบว่า ส่วนใหญ่มีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายด้านการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 66.67 โดยในการจัดทำบัญชีเป็นประจำ คิดเป็นร้อยละ 64.29 และมีการจัดทำบัญชีบางครั้ง คิดเป็นร้อยละ 35.71 และไม่มีการจัดทำบัญชี คิดเป็นร้อยละ 33.33

9) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการผลิตสินค้าเกษตร ปี 2567 พบว่า ส่วนใหญ่ใช้เงินทุนตนเองในการผลิตสินค้าเกษตร คิดเป็นร้อยละ 76.92 และกู้เงินจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) และกู้เงินจากแหล่งอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 23.08

10) รายได้เฉลี่ยของครัวเรือนในสินค้าข้าว ปี 2567 จำนวน 535,442.86 บาท/ปี แบ่งเป็นรายได้นอกภาคเกษตร คิดเป็นร้อยละ 23.60 และรายได้ภาคเกษตร คิดเป็นร้อยละ 76.40 ซึ่งรายได้ภาคเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่มีรายได้จากการจำหน่ายผลผลิตคิดเป็นร้อยละ 53.86 รองลงมา คือ การให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 45.17 และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 0.97

11) การมีเครื่องจักรกลการเกษตรของตนเอง พบว่า ส่วนใหญ่เกษตรกรมีเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 80.95 เช่น รถไถเดินตาม เครื่องสูบน้ำ เครื่องพ่นสารเคมี เครื่องตัดหญ้า และโดรน และเกษตรกรไม่มีเครื่องจักรกลการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 19.05

12) การใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร ปี 2567 จากการสำรวจตามขั้นตอนการผลิต พบว่า เกษตรกรมีการใช้บริการทางการเกษตรมากที่สุดในขั้นตอนการเตรียมดิน คิดเป็นร้อยละ 27.91 รองลงมาคือ ขั้นตอนการเก็บเกี่ยว คิดเป็นร้อยละ 25.58 ขั้นตอนการดูแลรักษา คิดเป็นร้อยละ 20.93 ขั้นตอนการขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 15.12 และขั้นตอนการปลูก คิดเป็นร้อยละ 10.46 ตามลำดับ ซึ่งผู้ใช้บริการทางการเกษตรจะว่าจ้างผู้ให้บริการที่เป็นเกษตรกรมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 69.05 รองลงมาคือ สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 26.19 และเอกชน คิดเป็นร้อยละ 4.76 โดยผู้รับจ้างจะอยู่ในพื้นที่จังหวัดให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 97.62 และนอกพื้นที่จังหวัดให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 2.38

13) ลักษณะการให้บริการทางการเกษตร จากการสำรวจพบว่า เกษตรกรจะยังคงใช้บริการทางการเกษตรจากผู้ให้บริการรายเดิมมากที่สุด คิดเป็นคิดเป็นร้อยละ 76.19 รองลงมาคือ ทั้งรายเดิมและรายใหม่แล้วแต่สถานการณ์ คิดเป็นร้อยละ 23.81

14) การรับทราบแหล่งข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร จากการสำรวจพบว่า ผู้ใช้บริการได้รับรู้รับทราบข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรมากที่สุดจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 55.56 รองลงมาคือ เพื่อนบ้าน คิดเป็นร้อยละ 22.22 อื่นๆ (เช่น ญาติเป็นผู้ให้บริการ) คิดเป็นร้อยละ 14.82 จากแพลตฟอร์มออนไลน์และผู้นำชุมชนมีส่วนร่วมเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 3.7 ตามลำดับ

15) เหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการทางการเกษตร จากการสำรวจพบว่า เหตุผลที่เกษตรกรตัดสินใจเลือกใช้บริการทางการเกษตร คือ เพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา คิดเป็นร้อยละ 32.73 รองลงมาคือ เพิ่มผล/คุณภาพผลผลิต คิดเป็นร้อยละ 16.36 ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาและขาดแคลนแรงงาน มีสัดส่วนเท่ากันคือ ร้อยละ 12.73 เข้าถึงเทคโนโลยี โดยไม่ต้องลงทุนเอง คิดเป็นร้อยละ 10.91 ต้องการความสม่ำเสมอและแม่นยำ คิดเป็นร้อยละ 9.09 และลดต้นทุนการผลิต คิดเป็นร้อยละ 5.45 ตามลำดับ

16) การจองคิวการใช้บริการทางการเกษตร จากการสำรวจพบว่า เกษตรกรมีการจองคิวก่อนการใช้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 90.48 และไม่จองคิว คิดเป็นร้อยละ 9.52 โดยเกษตรกรจะจองคิวด้วยวิธีแจ้งทางโทรศัพท์มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 69.57 รองลงมาคือ แจ้งด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 30.43

17) การชำระเงินค่าใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรจะชำระเป็นเงินสดทั้งหมดหลังการดำเนินการเสร็จมากที่สุด คิดเป็นคิดเป็นร้อยละ 94.44 รองลงมาคือ ทอยจ่าย แต่ไม่เกิน 4 เดือน คิดเป็นร้อยละ 5.56

18) การประสบปัญหาการใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่จะไม่เคยประสบปัญหาด้านการใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 90.48 และประสบปัญหานาน ๆ ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 9.52 ซึ่งปัญหาที่พบส่วนใหญ่จะพบเกี่ยวกับเครื่องยนต์ และอุปกรณ์ชำรุดเสียหาย โดยการใช้บริการครั้งต่อไปหลังจากประสบปัญหาการใช้บริการแล้ว เกษตรกรผู้ให้บริการยังคงใช้บริการผู้ให้บริการทางการเกษตรรายเดิม คิดเป็นร้อยละ 100 เนื่องจากผู้ให้บริการรายเดิมสามารถแก้ไขได้ และเป็นเหตุสุดวิสัย

19) การติดตามผลการดำเนินงานและความพึงพอใจ พบว่า มีการติดตามผลการดำเนินงานและความพึงพอใจ คิดเป็นร้อยละ 61.90 โดยจะสอบถามความพึงพอใจและแก้ไขตามที่ผู้รับบริการต้องการ และไม่มี การติดตามผลการดำเนินงานและความพึงพอใจ คิดเป็นร้อยละ 38.10 เนื่องจากเห็นว่าเป็นลูกค้าประจำรู้จักฝีมือการทำงานกันดี

20) ราคาการให้บริการทางการเกษตร พบว่า กลุ่ม/สถาบันเกษตรกรมีราคาการให้บริการทางการเกษตรถูกที่สุด รองลงมาคือ จากเกษตรกรที่มีการให้บริการ และจากเอกชน เช่น ร้าน/ห้างหุ้นส่วนจำกัด/บริษัท ในขณะที่ผู้ใช้บริการให้คะแนนคุณภาพการให้บริการต่อเกษตรกรผู้ให้บริการมากที่สุดเฉลี่ยอยู่ที่ 4.78 คะแนน รองลงมาคือ กลุ่ม/สถาบันเกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 4.76 และร้าน/ห้างหุ้นส่วนจำกัดเฉลี่ยอยู่ที่ 4.75 คะแนนตามลำดับ

21) ประเภทเครื่องจักรกลทางการเกษตรที่เกษตรกรใช้บริการในปี 2567 พบว่า การใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรของเกษตรกรในปี 2567 โดยแบ่งตามขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่การเตรียมดิน การปลูก การดูแลรักษา และการเก็บเกี่ยว พบว่า ขั้นตอนการเตรียมดินมีการใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.29 รองลงมาคือ ขั้นตอนการเก็บเกี่ยว คิดเป็นร้อยละ 27.12 ขั้นตอนการดูแลรักษา คิดเป็นร้อยละ 25.42 และขั้นตอนการปลูก คิดเป็นร้อยละ 10.17 ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

การเตรียมดิน

(1) รถแทรกเตอร์ เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 72.72 โดยใช้บริการจากสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 62.50 และเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรคิดเป็นร้อยละ 37.50

(2) รถไถเดินตาม เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 13.64 โดยใช้บริการเกษตรกรผู้ให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 66.67 และจากสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 33.33

(3) รถแบคโฮ (รถขุด) เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 13.64 โดยใช้บริการจากสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100

การปลูก

(1) เครื่องพ่นลมหวานข้าว เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 60.00 โดยใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 100.00

(2) โดรนพ่นน้ำแมลงศัตรูข้าว เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 40.00 โดยใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 100.00

(3) รถดำนา เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 40.00 โดยใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 100.00

การดูแลรักษา

(1) เครื่องพ่นสารเคมี เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 54.55 โดยใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 83.33 และสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 16.67

(2) โดรนพ่นสารเคมี เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 45.45 โดยใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 87.50 และสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 12.50

การเก็บเกี่ยว

(1) รถเกี่ยวข้าว เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 75.00 โดยใช้บริการจากสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 61.54 เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 30.77 และเอกชน คิดเป็นร้อยละ 7.69

(2) รถอัดฟางข้าว เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 25.00 โดยใช้บริการจากสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00

22) ความคิดเห็นของผู้ใช้บริการในเรื่องเครื่องจักรกลทางการเกษตรสามารถลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต จากการสำรวจ พบว่า เกษตรกรผู้ให้บริการมีความคิดเห็นว่า การใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรสามารถช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้ คิดเป็นร้อยละ 95.24 และเห็นว่า ไม่สามารถช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้ คิดเป็นร้อยละ 4.76

3.1.3 เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการในสินค้าข้าว การสำรวจข้อมูลในกลุ่มของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการ โดยสำรวจจากสมาชิกสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร และเกษตรกรทั่วไปที่เพาะปลูกข้าว มีรายละเอียดดังนี้

1) เพศ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 80.00 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 20.00

2) อายุ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 45.00 รองลงมา คือ อายุระหว่าง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 40.00 อายุระหว่าง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 10.00 และอายุระหว่าง 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 57 ปี

3) ระดับการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 60.00 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. คิดเป็นร้อยละ 20.00 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 15.00 และระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

4) รายได้จากการจำหน่ายสินค้าเกษตรปี 2567 พบว่า มีรายได้เฉลี่ย 296,549.00 บาท/ปี/ครัวเรือน โดยเป็นรายได้จากการจำหน่ายปัจจัยการผลิต คิดเป็นร้อยละ 81.12 และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 18.88

5) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่จะใช้เงินทุนตนเอง คิดเป็นร้อยละ 90.00 กู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 10.00 โดยกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) และสหกรณ์เครดิตยูเนียน

6) เครื่องจักรกลการเกษตรที่เกษตรกรมีไว้ใช้เอง พบว่า ส่วนใหญ่เกษตรกรมีเครื่องพ่นสารเคมี คิดเป็นร้อยละ 26.15 รองลงมาคือ เครื่องสูบน้ำ คิดเป็นร้อยละ 21.54 รถไถเดินตามคิดเป็นร้อยละ 18.46 เครื่องตัดหญ้า คิดเป็นร้อยละ 13.85 รถแทรกเตอร์ คิดเป็นร้อยละ 9.23 และอื่น ๆ (เช่น เครื่องพ่นลมหวานข้าว เครื่องพ่นสารเคมี และเครื่องปั้มน้ำไฟฟ้า) คิดเป็นร้อยละ 10.77 มีอายุการใช้งานมาแล้วเฉลี่ย 11.34 ปี

7) การดำเนินการซ่อมแซมเครื่องจักรกลทางการเกษตรชำรุด พบว่า ส่วนใหญ่การดำเนินการซ่อมเครื่องจักรกลทางการเกษตรเมื่อชำรุดจะส่งซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 51.52 รองลงมาคือ ดำเนินการซ่อมแซมเอง คิดเป็นร้อยละ 42.42 เนื่องจากเครื่องจักรกลที่เกษตรกรใช้เป็นเครื่องจักรกลขนาดเล็ก จึงส่งซ่อมอยู่หรือสามารถซ่อมเองได้ เนื่องจากสะดวกและรวดเร็วกว่า และส่งซ่อมที่ศูนย์จำหน่าย คิดเป็นร้อยละ 6.06 ตามลำดับ

8) ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตร ปี 2567 จากการสำรวจ พบว่า เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการในสินค้าข้าวมีค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 54,330.00 บาท/ปี โดยแบ่งเป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง คิดเป็นร้อยละ 64.04 ค่าซ่อมบำรุงรักษา คิดเป็นร้อยละ 26.75 และค่าจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 9.21 ตามลำดับ

9) เหตุผลการไม่ให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร เนื่องจากไม่มีเวลามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55.17 รองลงมาคือ สาเหตุอื่นๆ (มีผู้ให้บริการหลายรายในพื้นที่ ค่าซ่อมแซมเครื่องจักรกลทางการเกษตรสูง ไม่คุ้มทุน และเกษตรกรส่วนใหญ่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตรเป็นของตนเอง) และสุขภาพไม่อำนวย มีสัดส่วนเท่ากัน คือ คิดเป็นร้อยละ 17.24 เครื่องจักรมีสภาพไม่ดี คิดเป็นร้อยละ 6.90 และขาดแคลนแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 3.45 ตามลำดับ

10) ความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรไม่มีความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการฯ คิดเป็นร้อยละ 90.00 เนื่องจากเกษตรกรอายุมาก งานเกษตรของตนเองมีมากไม่มีเวลาไปรับจ้าง แรงงานหายาก ค่าซ่อมบำรุงสูง สภาพเครื่องจักรไม่พร้อมรับจ้าง ต้นทุนสูงไม่คุ้มค่า และคู่แข่งเยอะ และต้องการยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการฯ คิดเป็นร้อยละ 10.00 ซึ่งเห็นว่าจะเป็นรายได้เสริมหลังจากทำการเกษตรของตนเองแล้ว

3.2 สิ้นค้ามะพร้าวผลแก่

3.2.1 ผู้ให้บริการทางการเกษตร

จากการสำรวจข้อมูลผู้ให้บริการทางการเกษตรสิ้นค้ามะพร้าวผลแก่ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร (กลุ่มแปลงใหญ่โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด) และ (2) เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร

1) เพศ

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 87.50 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 12.50

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 75.00 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 25.00

2) อายุ

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 62.50 รองลงมา คือ มีอายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 25.00 และมีอายุระหว่าง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 12.50 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 57 ปี

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.00 รองลงมา คือ อายุระหว่าง 51-60 ปี และอายุระหว่าง 40-50 ปี มีสัดส่วนเท่ากันคือ คิดเป็นร้อยละ 30.00 และอายุระหว่าง 31-40 คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 56 ปี

3) ระดับการศึกษา

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมา คือ ประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 25.00 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. และระดับปริญญาโท ซึ่งมีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 12.50 ตามลำดับ

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษาคิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. และ ปวส./อนุปริญญา มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 20.00 จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นและระดับปริญญาตรีมีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ

4) พื้นที่ให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวแก่

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ให้บริการในพื้นที่ภายในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 100 โดยให้บริการกับสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ระดับด้วยเกษตรกรสมัยใหม่ คิดเป็นร้อยละ 61.54 และให้บริการกับเกษตรกรทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 38.46

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่ให้บริการในพื้นที่ภายในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 85.19 และให้บริการนอกจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 14.81

ตารางที่ 3.14 พื้นที่ให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ภายในจังหวัด	100.00	85.19
ภายนอกจังหวัด	-	14.81

ที่มา: จากการสำรวจ

5) กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย มีพื้นที่ไม่เกิน 20 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 81.00 รองลงมา คือ เกษตรกรขนาดกลาง มีพื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 16.25 และเกษตรกรขนาดใหญ่ มีพื้นที่มากกว่า 50 ไร่ ถึง 100 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 2.75 ตามลำดับ

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย มีพื้นที่ไม่เกิน 20 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 81.67 รองลงมา คือ เกษตรกรขนาดกลาง มีพื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 18.33

ตารางที่ 3.15 กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

รายการ	สัดส่วนของกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการ	
	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
เกษตรกรรายย่อย มีพื้นที่ไม่เกิน 20 ไร่	81.00	81.67
เกษตรกรขนาดกลาง มีพื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่	16.25	18.33
เกษตรกรขนาดใหญ่ มีพื้นที่มากกว่า 50 ไร่ ถึง 100 ไร่	2.75	-

ที่มา: จากการสำรวจ

6) รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 143,233.75 บาท/ปี โดยแบ่งสัดส่วนรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรได้ตามกิจกรรมการผลิต ได้แก่ (1) เครื่องมือเตรียมดินเพาะปลูก มีรายได้เฉลี่ย 129,340.00 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 90.30 (2) เครื่องมือดูแลรักษา มีรายได้เฉลี่ย 5,587.50 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 3.90 (3) เครื่องมือสำหรับการจัดการหลังเก็บเกี่ยวและขนส่ง มีรายได้เฉลี่ย 7,056.25 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 4.93 และ (4) งานบริการ มีรายได้เฉลี่ย 1,250.00 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 0.87

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 271,785.00 บาท/ปี โดยแบ่งสัดส่วนรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรได้ตามกิจกรรมการผลิต ได้แก่ (1) เครื่องมือเตรียมดินเพาะปลูก มีรายได้เฉลี่ย 28,725.00 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 10.57 (2) เครื่องมือดูแลรักษา มีรายได้เฉลี่ย 9,900.00 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 3.64 (3) เครื่องมือสำหรับการจัดการหลังเก็บเกี่ยวและขนส่ง มีรายได้เฉลี่ย 131,000.00 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 48.20 และ (4) งานบริการมีรายได้เฉลี่ย 102,160.00 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 37.59

ตารางที่ 3.16 รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

รายการ	สถาบันเกษตรกร		เกษตรกรผู้ให้บริการ	
	สัดส่วน (ร้อยละ)	รายได้เฉลี่ย (บาท/ปี)	สัดส่วน (ร้อยละ)	รายได้เฉลี่ย (บาท/ปี)
รวม	100.00	143,233.75	100.00	271,785.00
เตรียมดินเพาะปลูก	90.30	129,340.00	10.57	28,725.00
ดูแลรักษา/บำรุง	3.90	5,587.50	3.64	9,900.00
การจัดการหลังการเก็บเกี่ยว และขนส่ง	4.93	7,056.25	48.20	131,000.00
งานบริการ	0.87	1,250.00	37.59	102,160.00

ที่มา: จากการสำรวจ

7) ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรโดยเฉลี่ย 30,128.24 บาท/ปี โดยแบ่งเป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง คิดเป็นร้อยละ 61.65 ค่าซ่อมบำรุงรักษาคิดเป็นร้อยละ 7.79 และค่าจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 30.56

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรโดยเฉลี่ย 209,203.50 บาท/ปี โดยแบ่งเป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง คิดเป็นร้อยละ 35.34 ค่าซ่อมบำรุงรักษา คิดเป็นร้อยละ 14.47 ค่าจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 50.19

ตารางที่ 3.17 สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและหล่อลื่น	61.65	35.34
ค่าซ่อมบำรุงรักษา	7.79	14.47
ค่าจ้างพนักงาน/ลูกจ้าง	30.56	50.19

ที่มา: จากการสำรวจ

8) การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า มีการจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 100.00 ส่วนใหญ่มาจากการจ้างสมาชิกในสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร เพื่อสร้างรายได้ให้กับสมาชิกภายในกลุ่ม

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรพบว่า มีการจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 45.00 และไม่มีจ้างพนักงานมาให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 55.55

ตารางที่ 3.18 การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
มีการจ้างพนักงาน	100.00	45.00
ไม่มีการจ้างพนักงาน	-	55.00

ที่มา: จากการสำรวจ

9) การฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ไม่ได้รับการฝึกอบรมทักษะการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 87.50 เนื่องจากมีทักษะในการใช้งานเครื่องจักรกลการเกษตรอยู่แล้ว และมีพนักงานที่ได้รับการอบรม คิดเป็นร้อยละ 12.50 โดยได้รับการอบรมจากบริษัทที่ได้ทำการซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร เช่น บริษัท สยามคูโบต้า จำกัด

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ไม่ได้รับการฝึกอบรมทักษะการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 76.19 เนื่องจากเกษตรกรมีทักษะและความชำนาญในการใช้งานเครื่องจักรอยู่แล้ว และมีพนักงานที่ได้รับการอบรม คิดเป็นร้อยละ 23.81 โดยได้รับการอบรมจากกรมส่งเสริมการเกษตร และสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

ตารางที่ 3.19 การฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
พนักงานไม่ได้รับการฝึกอบรมทักษะ	87.50	76.19
พนักงานได้รับการฝึกอบรมทักษะ	12.50	23.81

ที่มา: จากการสำรวจ

10) การทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ไม่ทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00 เนื่องจากเห็นว่าทำแค่พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ (พรบ.) เพียงพอแล้ว ต้องการประหยัดค่าใช้จ่าย อีกทั้งเห็นว่า ไม่มีบริษัทประกันภัยมารับทำประกันภัย เนื่องจากเป็นเครื่องจักรขนาดเล็ก ไม่คุ้มค่า

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ไม่ทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00 เนื่องจากเห็นว่าเป็นเครื่องจักรขนาดเล็ก ให้บริการในพื้นที่จำกัด การทำประกันภัยเป็นค่าใช้จ่ายสิ้นเปลือง ไม่มีความจำเป็น และเครื่องจักรกลทางการเกษตรมีอายุการใช้งานนานแล้วไม่คุ้มค่ากับการทำประกันภัย

ตารางที่ 3.20 การทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ไม่ทำประกันภัย	100.00	100.00
ทำประกันภัย	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

11) ข้อมูลและช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการอย่างชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 75.00 โดยมีการแจ้งสมาชิกภายในกลุ่มจากการประชุมและแจ้งทาง Social media เช่น Line และไม่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการอย่างชัดเจน รู้เป็นการภายในกลุ่มสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 25.00

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการอย่างชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 78.95 โดยมีการติดประกาศ และแจ้งทาง Social media เช่น Line และไม่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการอย่างชัดเจน ซึ่งลูกค้าจะเคยใช้บริการอยู่แล้ว คิดเป็นร้อยละ 21.05

ตารางที่ 3.21 ข้อมูลและช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
การแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการอย่างชัดเจน	75.00	78.95
ไม่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการ รู้กันภายในกลุ่มสมาชิก	25.00	21.05

ที่มา: จากการสำรวจ

12) การจองคิวการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า มีการจองคิวก่อนรับบริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยแจ้งทางโทรศัพท์ แจ้งด้วยตนเอง และแจ้งทางออนไลน์ เช่น Line และ Facebook นอกจากนี้ ในการจองคิวจะไม่มีเงื่อนไขการจองคิว คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยไม่ต้องให้ชำระเงินบางส่วน

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ลูกค้าต้องจองคิวก่อนรับบริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 82.35 โดยแจ้งทางโทรศัพท์ แจ้งด้วยตนเอง และแจ้งทางออนไลน์ เช่น Line และ Facebook

และไม่มีการจองคิว คิดเป็นร้อยละ 17.65 นอกจากนี้ ในการจองคิวจะไม่มีการจองคิว คิดเป็นร้อยละ 95.00 และมีเงื่อนไขการจองคิว โดยให้ทำสัญญาก่อนการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 5.00

ตารางที่ 3.22 การจองคิวการให้บริการทางการแพทย์ในสินค้ามะพร้าวผลแก่

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
มีการจองคิว	100.00	82.35
ไม่มีเงื่อนไขการจองคิว	100.00	95.00
มีเงื่อนไขการจองคิว	-	5.00
ไม่มีการจองคิว	0.00	17.65

ที่มา: จากการสำรวจ

13) การติดตามผลหลังการให้บริการทางการแพทย์ในสินค้ามะพร้าวผลแก่

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการแพทย์ พบว่า มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 87.50 โดยติดตามจากเกษตรกรผู้ใช้บริการ และไม่มีการติดตามผลการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 12.50 เนื่องจากทำงานรีบร้อย ให้บริการดี เป็นลูกค้าประจำรู้จักกันดีอยู่แล้ว

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการแพทย์ พบว่า มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 40.00 โดยติดตามจากเกษตรกรผู้ใช้บริการ และไม่มีการติดตามผลการบริการ คิดเป็นร้อยละ 60.00 เนื่องจากทำงานรีบร้อย ลูกค้าไวใจในฝีมือการทำงาน และลูกค้าบางรายมีการตรวจสอบงานก่อนชำระเงิน

ตารางที่ 3.23 การติดตามผลหลังจากให้บริการทางการแพทย์ในสินค้ามะพร้าวผลแก่

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
มีการติดตามผล	87.50	40.00
ไม่มีการติดตามผล	12.50	60.00

ที่มา: จากการสำรวจ

14) การชำระเงินหลังการให้บริการทางการแพทย์ในสินค้ามะพร้าวผลแก่

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการแพทย์ พบว่า ส่วนใหญ่ชำระเงินทันทีหลัง การให้บริการเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 91.66 โดยมีการชำระเป็นเงินสด และชำระโดยการโอนเงินในมือถือ นอกจากนี้ มีการทยอยจ่ายได้ แต่ไม่เกิน 6 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ย คิดเป็นร้อยละ 8.34

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการแพทย์ พบว่า ส่วนใหญ่ชำระเงินทันทีหลังการให้บริการเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 71.88 โดยมีการชำระเป็นเงินสด และชำระโดยการโอนเงินในมือถือ นอกจากนี้ มีการทยอยจ่ายได้ แต่ไม่เกิน 12 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ย คิดเป็นร้อยละ 28.12

ตารางที่ 3.24 การชำระเงินหลังการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ชำระทันที	91.66	71.88
สามารถทยอยจ่ายได้	8.34	28.12

ที่มา: จากการสำรวจ

15) การซ่อมเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า มีการดำเนินการซ่อมแซมเอง และซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรซึ่งมีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 20.00

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรพบว่า ส่วนใหญ่ซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 55.56 ดำเนินการซ่อมแซมเอง คิดเป็นร้อยละ 33.33 และซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 11.11

ตารางที่ 3.25 ประเภทการซ่อมเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ดำเนินการซ่อมแซมเอง	40.00	33.33
ซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร	40.00	11.11
ซ่อมอยู่ทั่วไป	20.00	55.56

ที่มา: จากการสำรวจ

16) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า สถาบันเกษตรกรได้รับสนับสนุนจากโครงการแปลงใหญ่ยกระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร โดยใช้เงินทุนตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 75.00 และกู้จากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 25.00 เช่น จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์เครดิตยูเนียน และ บริษัท สยามคูโบต้าลิซซิ่ง จำกัด เป็นต้น

ตารางที่ 3.26 แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

รายการ	สถาบัน เกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ได้รับสนับสนุนจากโครงการแปลงใหญ่ยกระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่	100.00	-
เงินทุนตัวเอง	-	75.00
เงินกู้	-	25.00

ที่มา: จากการสำรวจ

17) สภาพการใช้ประโยชน์ของเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า สภาพการใช้ประโยชน์ของเครื่องจักรกลทางการเกษตรมีอายุการใช้งานมาแล้ว เฉลี่ย 3.00 ปี มีอายุการใช้งานตั้งแต่ซื้อมาจนถึงสิ้นสภาพการใช้งานเฉลี่ย 15.00 ปี สามารถใช้งานได้ 7.59 เดือน/ปี และเกษตรกรได้รับประโยชน์จากการบริการเฉลี่ย 17 คน/ชนิดเครื่องจักร

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า สภาพการใช้ประโยชน์ของเครื่องจักรกลทางการเกษตรมีอายุการใช้งานมาแล้วเฉลี่ย 7.68 ปี มีอายุการใช้งานตั้งแต่ซื้อมาจนถึงสิ้นสภาพการใช้งานเฉลี่ย 19.50 ปี สามารถใช้งานได้ 8.56 เดือน/ปี และเกษตรกรได้รับประโยชน์จากการบริการเฉลี่ย 13 คน/ชนิดเครื่องจักร

3.2.2 ผู้ใช้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าวผลแก่

จากการสำรวจข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตรจากเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวผลแก่ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีรายละเอียดดังนี้

1) เพศ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 39.13 และเป็นเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 60.87

2) อายุ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 56.52 รองลงมาคือ อายุระหว่าง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 26.08 อายุระหว่าง 31-40 และอายุระหว่าง 41-50 มีสัดส่วนเท่ากันคือ คิดเป็นร้อยละ 8.70 โดยมีอายุเฉลี่ย 60 ปี

3) ระดับการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 56.52 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 13.04 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. คิดเป็นร้อยละ 8.70 ระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 8.70 ระดับปริญญาโท คิดเป็นร้อยละ 8.70 และปวส./อนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 4.34 ตามลำดับ

4) สมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด พบว่า มีสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 3.34 คน ประกอบอาชีพในภาคเกษตร คิดเป็นร้อยละ 49.35 ประกอบอาชีพนอกภาคเกษตร คิดเป็นร้อยละ 25.97 และไม่ประกอบอาชีพ คิดเป็นร้อยละ 24.68 ตามลำดับ

5) ลักษณะการถือครองที่ดินทางการเกษตร พบว่า มีการถือครองที่ดินทางการเกษตรเฉลี่ยอยู่ที่ 33.83 ไร่/ครัวเรือน ส่วนใหญ่เป็นที่ดินของตนเองคิดเป็นร้อยละ 99.74 โดยเป็นที่ดินที่มีเอกสารสิทธิ์ทั้งหมดและอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 0.26

6) ประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรมีประสบการณ์ใช้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 29 ปี

7) การผลิตสินค้าเกษตรได้รับการรับรองตามมาตรฐาน พบว่า ส่วนใหญ่เกษตรกรไม่ได้รับการรับรองตามมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 34.78 และได้รับมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 65.22 โดยได้รับมาตรฐาน GAP

8) การจัดทำบัญชีรายรับและรายจ่ายด้านการเกษตรของเกษตรกร พบว่า ไม่มีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายด้านการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 56.52 และมีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายด้านการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 43.48 โดยในการจัดทำบัญชีเป็นประจำ คิดเป็นร้อยละ 60.00 และมีการจัดทำบัญชีบางครั้ง คิดเป็นร้อยละ 40.00

9) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการผลิตสินค้ามะพร้าวผลแก่ ปี 2567 พบว่า ส่วนใหญ่ใช้เงินทุนตนเองในการผลิต คิดเป็นร้อยละ 80.77 และกู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 19.23 โดยกู้เงินจากแหล่งต่างๆ เช่น สหกรณ์ออมทรัพย์ และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

10) รายได้เฉลี่ยของครัวเรือน ปี 2567 จำนวน 159,563.48 บาท/ปี แบ่งเป็นรายได้นอกภาคเกษตร คิดเป็นร้อยละ 42.96 และรายได้ภาคเกษตร คิดเป็นร้อยละ 57.04 ซึ่งรายได้ภาคเกษตร พบว่าส่วนใหญ่มีรายได้จากการจำหน่ายผลผลิต คิดเป็นร้อยละ 94.75 และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 5.25

11) การมีเครื่องจักรกลทางการเกษตรของตนเอง พบว่า ส่วนใหญ่เกษตรกรมีเครื่องจักรกลทางการเกษตรเป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 65.00 (เครื่องสูบน้ำ เครื่องพ่นสารเคมี เครื่องตัดหญ้า รถไถลาก มะพร้าว และรถขนมะพร้าวผลแก่) และเกษตรกรไม่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 35.00

12) การใช้บริการทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้ามะพร้าวผลแก่ ปี 2567 จากการสำรวจตามขั้นตอนการผลิต พบว่า เกษตรกรมีการใช้บริการทางการเกษตรมากที่สุดในขั้นตอนการดูแลรักษา คิดเป็นร้อยละ 62.86 รองลงมาคือ ขั้นตอนการเตรียมดิน คิดเป็นร้อยละ 37.14 ซึ่งจะว่าจ้างผู้ให้บริการที่เป็นเกษตรกรและกลุ่มแปลงใหญ่ระดับด้วยเกษตรกรสมัยใหม่มีสัดส่วนเท่ากัน คือ คิดเป็นร้อยละ 48.57 และเอกชน คิดเป็นร้อยละ 2.86 โดยผู้รับจ้างจะอยู่ในพื้นที่จังหวัดให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 100.00

13) ลักษณะการใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรจะยังคงใช้บริการทางการเกษตรจากผู้ให้บริการรายเดิมมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 95.65 และใช้บริการทั้งรายเดิมและรายใหม่ แล้วแต่สถานการณ์ คิดเป็นร้อยละ 4.35

14) การรับทราบแหล่งข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรได้รับรู้รับทราบข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตรมากที่สุดจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 100.00

15) เหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เหตุผลที่เกษตรกรตัดสินใจเลือกใช้บริการทางการเกษตรคือ เพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา คิดเป็นร้อยละ 32.14 รองลงมา คือ ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา คิดเป็นร้อยละ 30.36 ขาดแคลนแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 16.07 เพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต คิดเป็นร้อยละ 12.50 ลดต้นทุนการผลิต คิดเป็นร้อยละ 5.36 และเข้าถึงเทคโนโลยี โดยไม่ต้องลงทุนเอง คิดเป็นร้อยละ 3.57 ตามลำดับ

16) การจองคิวการใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรมีการจองคิวก่อนการใช้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 86.96 และไม่จองคิว คิดเป็นร้อยละ 13.04 โดยเกษตรกรจะจองคิวด้วยวิธีแจ้งทางโทรศัพท์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 80.96 แจ้งด้วยตนเองและแจ้งทางออนไลน์ มีสัดส่วนเท่ากันคือ คิดร้อยละ 9.52

17) การชำระเงินค่าใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรจะชำระค่าบริการทันทีหลังการดำเนินการเสร็จ โดยชำระเป็นเงินสดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 92.00 และการโอนเงินในมือถือ คิดเป็นร้อยละ 8.00

18) การประสบปัญหาการใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรผู้ใช้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่จะไม่เคยประสบปัญหาด้านการใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 86.96 ประสบปัญหานาน ๆ ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 8.70 และปัญหาอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 4.34 ซึ่งปัญหาที่พบส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับเครื่องยนต์ และอุปกรณ์ชำรุดเสียหาย โดยการใช้บริการครั้งต่อไปหลังจากประสบปัญหาการใช้บริการแล้ว เกษตรกรผู้บริการยังคงใช้บริการผู้ให้บริการทางการเกษตรรายเดิม คิดเป็นร้อยละ 100.00 เนื่องจากผู้ให้บริการรายเดิมสามารถแก้ไขได้ และเป็นเหตุสุดวิสัย

19) การติดตามผลการดำเนินงานและความพึงพอใจ พบว่า มีการติดตามผลการดำเนินงานและความพึงพอใจ คิดเป็นร้อยละ 45.45 โดยจะสอบถามความพึงพอใจและแก้ไขตามผู้รับบริการต้องการ และไม่มีการติดตามผล คิดเป็นร้อยละ 54.55 เนื่องจากเห็นว่าเป็นลูกค้าประจำ รู้จักฝีมือการทำงานกันดี

20) ราคาการให้บริการทางการเกษตร พบว่า กลุ่ม/สถาบันเกษตรกรมีราคาการให้บริการทางการเกษตรถูกที่สุด รองลงมาคือ เกษตรกรที่มีการให้บริการ และจากเอกชน เช่น ร้าน/ห้างหุ้นส่วนจำกัด/บริษัท

ในขณะที่ผู้ใช้บริการให้คะแนนคุณภาพการให้บริการต่อเอกชนเฉลี่ยอยู่ที่ 5.00 คะแนน กลุ่ม/สถาบันเกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 4.61 และเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ยอยู่ที่ 4.50 คะแนน ตามลำดับ

21) ประเภทเครื่องจักรกลทางการเกษตรที่เกษตรกรใช้บริการในปี 2567 พบว่า การใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรของเกษตรกรในปี 2567 โดยแบ่งตามขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่การเตรียมดิน การปลูก การดูแลรักษา และการเก็บเกี่ยว โดยขั้นตอนการดูแลรักษามีการใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรมากที่สุดคือ คิดเป็นร้อยละ 51.58 รองลงมาคือ ขั้นตอนการเตรียมดิน คิดเป็นร้อยละ 48.42 โดยมีรายละเอียดดังนี้

การดูแลรักษา

(1) รถไถตัดหญ้า/เครื่องตัดหญ้า เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 90.00 โดยใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรคิดเป็นร้อยละ 53.33 และสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรคิดเป็นร้อยละ 40.00 และเอกชน คิดเป็นร้อยละ 6.67 ตามลำดับ

(2) เครื่องบดทางมะพร้าว เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 10.00 โดยใช้บริการจากสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00

การเตรียมดิน

(1) รถแทรกเตอร์ เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 92.86 โดยใช้บริการจากสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 80.00 และเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 20

(2) รถแบคโฮ เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 7.14 โดยใช้บริการจากสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00

22) ความคิดเห็นของผู้ใช้บริการในเรื่องเครื่องจักรกลทางการเกษตรสามารถลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต จากการสำรวจ พบว่า เกษตรกรผู้ให้บริการมีความคิดเห็นว่าการใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรสามารถช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้ คิดเป็นร้อยละ 95.83 และเห็นว่าไม่สามารถช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้ คิดเป็นร้อยละ 4.17

3.2.3 เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการในสินค้ามะพร้าวผลแก่

การสำรวจข้อมูลในกลุ่มของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการ โดยสำรวจจากสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ระดับด้วยเกษตรกรสมัยใหม่ และเกษตรกรทั่วไปที่ปลูกมะพร้าวผลแก่ มีรายละเอียดดังนี้

1) เพศ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 60.00 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 40.00

2) อายุ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมาคือ อายุระหว่าง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 20.00 อายุระหว่าง 31-40 ปี และอายุระหว่าง 41-50 มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 62 ปี

3) ระดับการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 75.00 รองลงมา คือ ระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 15.00 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นและระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. มีสัดส่วนเท่ากันคือ คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

4) รายได้จากการจำหน่ายสินค้าเกษตรปี 2567 พบว่า มีรายได้เฉลี่ย 430,680.00 บาท/ปี/ครัวเรือน โดยเป็นรายได้จากการจำหน่ายปัจจัยการผลิต คิดเป็นร้อยละ 55.93 และการแปรรูปผลผลิต คิดเป็นร้อยละ 44.07

5) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่จะใช้เงินทุนตนเอง คิดเป็นร้อยละ 95.00 กู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 5.00 โดยกู้จากสถาบันการเงิน เช่น สหกรณ์ เครดิตยูเนียน

6) เครื่องจักรกลทางการเกษตรที่เกษตรกรมีไว้ใช้เอง พบว่า ส่วนใหญ่เกษตรกรมีรถแทรกเตอร์ คิดเป็นร้อยละ 28.57 เครื่องสูบน้ำ คิดเป็นร้อยละ 21.43 เครื่องพ่นสารเคมี คิดเป็นร้อยละ 19.05 และเครื่องตัดหญ้า และรถบรรทุกมะพร้าวผลแก่ มีสัดส่วนเท่ากันคือ คิดเป็นร้อยละ 11.90 และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 7.15 ตามลำดับ มีอายุการใช้งานมาแล้วเฉลี่ย 10.52 ปี

7) การดำเนินซ่อมแซมเครื่องจักรกลทางการเกษตรชำรุด พบว่า ส่วนใหญ่การดำเนินการซ่อมเครื่องจักรกลทางการเกษตรเมื่อชำรุดจะส่งซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 64.00 รองลงมาคือ ดำเนินการซ่อมแซมเอง คิดเป็นร้อยละ 24.00 และส่งซ่อมที่ศูนย์จำหน่าย คิดเป็นร้อยละ 12.00

8) ค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตร ปี 2567 จากการสำรวจ พบว่า มีค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตรเฉลี่ย 25,557.00 บาท/ปี โดยแบ่งเป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง คิดเป็นร้อยละ 71.53 ค่าซ่อมบำรุงรักษา คิดเป็นร้อยละ 22.60 และค่าจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 5.87

9) เหตุผลที่ไม่ให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการทางการเกษตร เนื่องจากไม่มีเวลามากที่สุด คิดเป็นคิดเป็นร้อยละ 43.75 รองลงมาคือ สุขภาพไม่อำนวย และสาเหตุอื่น เช่น มีผู้ให้บริการหลายรายในพื้นที่ และเกษตรกรส่วนใหญ่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตรเป็นของตนเอง มีสัดส่วนเท่ากันคือ คิดเป็นร้อยละ 25.00 และขาดแคลนแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 6.25

10) ความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรไม่มี ความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการฯ คิดเป็นร้อยละ 100.00 เนื่องจากไม่มีเวลา สุขภาพไม่เอื้ออำนวย ขาดแคลนแรงงาน และต้องการใช้งานภายในครัวเรือนเท่านั้นเพื่อป้องกันการเสื่อมอายุของเครื่องจักรจากการนำไปให้บริการ

3.3 สิ้นค้ามะพร้าว น้ำหอม

3.3.1 ผู้ให้บริการทางการเกษตร

จากการสำรวจข้อมูลผู้ให้บริการทางการเกษตรสินค้ามะพร้าว น้ำหอมในจังหวัดราชบุรีและสมุทรสาคร แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร (กลุ่มแปลงใหญ่โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด) และ (2) เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายละเอียดดังนี้

1) เพศ

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชายทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 100.00

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชายทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 100.00

2) อายุ

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมา คือ อายุระหว่าง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 33.33 โดยมีอายุเฉลี่ย 63.00 ปี

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.00 รองลงมา คือ อายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 25.00 อายุระหว่าง 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ

20.00 และอายุระหว่าง 51-60 คิดเป็นร้อยละ 15 และอายุระหว่าง 21-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 48.65 ปี

3) ระดับการศึกษา

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมา คือ ระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 33.33

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมา คือ ระดับประถมศึกษาคิดเป็นร้อยละ 25.00 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นคิดเป็นร้อยละ 15.00 และระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 10.00 ระดับ ปวส./อนุปริญญา และไม่ได้ศึกษา มีสัดส่วนเท่ากันคือ คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

4) พื้นที่ให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ให้บริการในพื้นที่ภายในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยให้บริการกับสมาชิกในกลุ่มทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 100.00

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่ให้บริการในพื้นที่ภายในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 65.52 และให้บริการนอกจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 34.48

ตารางที่ 3.27 พื้นที่ให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ภายในจังหวัด	100.00	65.52
ภายนอกจังหวัด	-	34.48

ที่มา: จากการสำรวจ

5) กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย มีพื้นที่ไม่เกิน 20 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 73.33 รองลงมา คือ เกษตรกรขนาดกลาง มีพื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 26.67

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย มีพื้นที่ไม่เกิน 20 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 75.20 รองลงมา คือ เกษตรกรขนาดกลาง มีพื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 24.05 และเกษตรกรขนาดใหญ่ มีพื้นที่มากกว่า 50 ไร่ ถึง 100 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.75 ตามลำดับ

ตารางที่ 3.28 กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

รายการ	สัดส่วนของกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการ	
	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
เกษตรกรรายย่อย มีพื้นที่ไม่เกิน 20 ไร่	73.33	75.20
เกษตรกรขนาดกลาง มีพื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่	26.67	24.05
เกษตรกรขนาดใหญ่ มีพื้นที่มากกว่า 50 ไร่ ถึง 100 ไร่	-	0.75

ที่มา: จากการสำรวจ

6) รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 58,500.00 บาท/ปี โดยสัดส่วนรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรมาจากเครื่องมือเตรียมดิน เพาะปลูกทั้งหมด

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 913,025.00 บาท/ปี โดยแบ่งสัดส่วนรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรตามกิจกรรมการผลิต ได้แก่ (1) เครื่องมือเตรียมดินเพาะปลูก มีรายได้เฉลี่ย 466,550.00 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 51.10 (2) เครื่องมือดูแลรักษา มีรายได้เฉลี่ย 353,475.00 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 38.71 และ (3) เครื่องมือสำหรับการจัดการหลังเก็บเกี่ยวและขนส่ง มีรายได้เฉลี่ย 93,000.00 บาท/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 10.19

ตารางที่ 3.29 รายได้จากการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

รายการ	สถาบันเกษตรกร		เกษตรกรผู้ให้บริการ	
	สัดส่วน (ร้อยละ)	รายได้เฉลี่ย (บาท/ปี)	สัดส่วน (ร้อยละ)	รายได้เฉลี่ย (บาท/ปี)
รวม	100.00	58,500.00	100.00	913,025.00
เตรียมดินเพาะปลูก	100.00	58,500.00	51.10	466,550.00
ดูแลรักษา/บำรุง	-	-	38.71	353,475.00
การจัดการหลังการเก็บเกี่ยว และขนส่ง	-	-	10.19	93,000.00

ที่มา: จากการสำรวจ

7) ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรโดยเฉลี่ย 23,400.00 บาท/ปี โดยแบ่งเป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง คิดเป็นร้อยละ 54.56 ค่าจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 26.92 และค่าซ่อมบำรุงรักษา คิดเป็นร้อยละ 18.52

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรโดยเฉลี่ย 467,226.80 บาท/ปี โดยแบ่งเป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง คิดเป็นร้อยละ 45.01 ค่าจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 37.44 และค่าซ่อมบำรุงรักษา คิดเป็นร้อยละ 17.55

ตารางที่ 3.30 สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและหล่อลื่น	54.56	45.01
ค่าจ้างพนักงาน/ลูกจ้าง	26.92	37.44
ค่าซ่อมบำรุงรักษา	18.52	17.55

ที่มา: จากการสำรวจ

8) การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า มีการจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 100.00 ส่วนใหญ่จ้างงานสมาชิกของสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร เพื่อสร้างได้ให้กับสมาชิกภายในกลุ่มเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า มีการจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 65.00 และไม่มีจ้างพนักงานมาให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 35.00

ตารางที่ 3.31 การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
มีการจ้างพนักงาน	100.00	65.00
ไม่มีการจ้างพนักงาน	-	35.00

ที่มา: จากการสำรวจ

9) การฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ไม่ได้รับการฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00 เนื่องจากมีทักษะในการใช้งานเครื่องจักรอยู่แล้ว

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ไม่ได้รับการฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00 เนื่องจากเกษตรกรมีทักษะและความชำนาญในการใช้งานเครื่องจักรอยู่แล้ว

ตารางที่ 3.32 การฝึกอบรมทักษะการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
พนักงานไม่ได้รับการฝึกอบรมทักษะ	100.00	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

10) การทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ไม่มีการทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00 เนื่องจากเห็นว่าต้องการประหยัดค่าใช้จ่าย และคิดว่าไม่มีความจำเป็นในการทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า มีการทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 10.00 เช่นบริษัท สยามคูโบต้า จำกัด ซึ่งส่วนใหญ่ไม่ทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 90.00 เนื่องจากเห็นว่าเป็นเครื่องจักรขนาดเล็ก ให้บริการเฉพาะในสวนมะพร้าว น้ำหอม การทำประกันภัยเป็นค่าใช้จ่ายสิ้นเปลือง ไม่มีความจำเป็น และเครื่องจักรขนาดเล็กภาครัฐไม่ได้บังคับให้ทำ

ตารางที่ 3.33 การทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ไม่ทำประกันภัย	100.00	90.00
ทำประกันภัย	-	10.00

ที่มา: จากการสำรวจ

11) ข้อมูลและช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม
สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและ
ราคาการให้บริการอย่างชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยมีการแจ้งสมาชิกภายในกลุ่มจากการประชุมและ
แจ้งทาง Social Media เช่น Line และ Facebook

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคา
การให้บริการอย่างชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 55.00 โดยมีการแจ้งทาง Social Media เช่น Line Facebook
และไม่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการอย่างชัดเจน ซึ่งลูกค้าจะเคยใช้บริการอยู่แล้ว
และการบอกต่อจากผู้ที่เคยใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 45.00

ตารางที่ 3.34 ข้อมูลและช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
การแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการอย่างชัดเจน	100.00	55.00
ไม่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาการให้บริการ รู้กัน ภายในกลุ่มสมาชิก	-	45.00

ที่มา: จากการสำรวจ

12) การจองคิวการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า มีการจองคิวก่อนรับบริการทางการเกษตร
คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยแจ้งทางโทรศัพท์ นอกจากนี้ ในการจองคิวจะไม่มีเงื่อนไขการจองคิว คิดเป็นร้อยละ
100.00 โดยไม่ต้องให้ชำระเงินบางส่วน

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ลูกค้าต้องการจองคิวก่อนรับบริการทางการเกษตร
คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยแจ้งทางโทรศัพท์ แจ้งด้วยตนเอง และแจ้งทางออนไลน์ เช่น Line และ Facebook
นอกจากนี้ ในการจองคิวจะไม่มีเงื่อนไขการจองคิว คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยไม่ต้องให้ชำระเงินบางส่วน

ตารางที่ 3.35 การจองคิวการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
มีการจองคิว	100.00	100.00
ไม่มีเงื่อนไขการจองคิว	100.00	100.00
มีเงื่อนไขการจองคิว	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

13) การติดตามผลหลังการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ
คิดเป็นร้อยละ 100.00 จากเกษตรกรผู้ให้บริการ

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า มีการติดตามผลหลังจากการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ
75.00 โดยส่วนใหญ่ติดตามจากเกษตรกรผู้ให้บริการ และไม่มีการติดตามผลการบริการ คิดเป็นร้อยละ 25.00
เนื่องจากทำงานเร่ร่อน ลูกค้าไว้ในมือการทำงาน และบางรายลูกค้ามาติดตามการให้บริการเอง

ตารางที่ 3.36 การติดตามผลหลังจากให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
มีการติดตามผล	100.00	75.00
ไม่มีการติดตามผล	-	25.00

ที่มา: จากการสำรวจ

14) การชำระเงินหลังการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ชำระเงินเป็นเงินสดทั้งหมด หลังการดำเนินการเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 100.00

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่ชำระเงินทันทีหลังการให้บริการเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 89.19 โดยมีการชำระเป็นเงินสด และชำระโดยการโอนเงินในมือถือ นอกจากนี้ มีการทยอยจ่ายได้ แต่ไม่เกิน 2 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ย คิดเป็นร้อยละ 10.81

ตารางที่ 3.37 การชำระเงินหลังการให้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ชำระทันที	100.00	89.19
สามารถทยอยจ่ายได้	-	10.81

ที่มา: จากการสำรวจ

15) การซ่อมเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 66.67 และดำเนินการซ่อมแซมเอง คิดเป็นร้อยละ 33.33

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่ซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 53.33 ดำเนินการซ่อมแซมเอง คิดเป็นร้อยละ 40.00 และซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 6.67

ตารางที่ 3.38 ประเภทการซ่อมเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

รายการ	สถาบันเกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ซ่อมอยู่ทั่วไป	66.67	53.33
ดำเนินการซ่อมแซมเอง	33.33	40.00
ซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกลทางการเกษตร	-	6.67

ที่มา: จากการสำรวจ

16) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรได้รับสนับสนุนจากโครงการแปลงใหญ่ ยกระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า ใช้เงินทุนตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 60.00 และกู้จากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 40.00 โดยมีการกู้เงินจากบริษัท สยามคูโบต้าลิซซิ่ง จำกัด และสถาบันการเงินต่าง ๆ

ตารางที่ 3.39 แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

รายการ	สถาบัน เกษตรกร (ร้อยละ)	เกษตรกร (ร้อยละ)
ได้รับสนับสนุนจากโครงการแปลงใหญ่ระดับด้วยเกษตรกรสมัยใหม่	100.00	-
เงินทุนตัวเอง	-	60.00
เงินกู้	-	40.00

ที่มา: จากการสำรวจ

17) สภาพการใช้ประโยชน์ของเครื่องจักรกลทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร พบว่า สภาพการใช้ประโยชน์ของเครื่องจักรกลทางการเกษตรมีอายุการใช้งานมาแล้วเฉลี่ย 2 ปี มีอายุการใช้งานตั้งแต่ซื้อมาจนถึงสิ้นสภาพการใช้งานเฉลี่ย 18.75 ปี สามารถใช้งานได้ 7.5 เดือน/ปี และเกษตรกรได้รับประโยชน์จากการบริการเฉลี่ย 2 คน/ชนิดเครื่องจักร

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร สภาพการใช้ประโยชน์ของเครื่องจักรกลทางการเกษตรมีอายุการใช้งานมาแล้วเฉลี่ย 4.38 ปี มีอายุการใช้งานตั้งแต่ซื้อมาจนถึงสิ้นสภาพการใช้งานเฉลี่ย 15.33 ปี สามารถใช้งานได้ 8.18 เดือน/ปี และเกษตรกรได้รับประโยชน์จากการบริการเฉลี่ย 29 คน/ชนิดเครื่องจักร

3.2.2 ผู้ใช้บริการทางการเกษตรในสินค้ามะพร้าว น้ำหอม

จากการสำรวจ พบว่า ข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตรจากเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม ในจังหวัดราชบุรี และสมุทรสาคร มีรายละเอียดดังนี้

1) เพศ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 76.47 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 23.53

2) อายุ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 47.06 รองลงมา คือ อายุระหว่าง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.29 และอายุระหว่าง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 17.65 โดยมีอายุเฉลี่ย 58 ปี

3) ระดับการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 29.42 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. และปริญญาตรี มีสัดส่วนเท่ากัน คือ คิดเป็นร้อยละ 23.53 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น และปวส./อนุปริญญา มีสัดส่วนเท่ากัน คือ คิดเป็นร้อยละ 11.76 ตามลำดับ

4) สมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด พบว่า มีสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4.06 คน ประกอบอาชีพในภาคเกษตร คิดเป็นร้อยละ 52.17 ประกอบอาชีพนอกภาคเกษตร คิดเป็นร้อยละ 26.09 และไม่ประกอบอาชีพ คิดเป็นร้อยละ 21.74

5) ลักษณะการถือครองที่ดินทางการเกษตร พบว่า มีการถือครองที่ดินทางการเกษตรเฉลี่ยอยู่ที่ 18.68 ไร่/ครัวเรือน ส่วนใหญ่เป็นที่ดินของตนเองคิดเป็นร้อยละ 79.84 โดยเป็นที่ดินที่มีเอกสารสิทธิ์ทั้งหมดที่เช่า คิดเป็นร้อยละ 15.43 และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 4.73

6) ประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรมีประสบการณ์ใช้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 17 ปี

7) การผลิตสินค้าเกษตรได้รับการรับรองตามมาตรฐาน พบว่า ส่วนใหญ่เกษตรกรไม่ได้การรับรองตามมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 50.00 และได้รับมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 50.00 โดยได้รับมาตรฐาน GAP เกษตรอินทรีย์ และสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI)

8) การจัดทำบัญชีรายรับและรายจ่ายด้านการเกษตรของเกษตรกร พบว่า ส่วนใหญ่ไม่มีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายด้านการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 76.47 และมีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายด้านการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 23.53 โดยในการจัดทำบัญชีเป็นประจำ คิดเป็นร้อยละ 61.54 และมีการจัดทำบัญชีบางครั้ง คิดเป็นร้อยละ 38.46

9) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการผลิตสินค้าเกษตร ปี 2567 พบว่า ส่วนใหญ่ใช้เงินทุนตนเองในการผลิตสินค้าเกษตร คิดเป็นร้อยละ 80.77 และกู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 19.23 โดยกู้เงินจากแหล่งต่าง ๆ เช่น สหกรณ์เครดิตยูเนียน และกองทุนหมู่บ้าน

10) รายได้เฉลี่ยของครัวเรือน ปี 2567 จำนวน 799,031.88 บาท/ปี แบ่งเป็นรายได้นอกภาคเกษตร คิดเป็นร้อยละ 17.29 และรายได้ภาคเกษตร คิดเป็นร้อยละ 82.71 ซึ่งรายได้ภาคเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่มีรายได้จากการจำหน่ายผลผลิต คิดเป็นร้อยละ 89.15

11) การมีเครื่องจักรกลทางการเกษตรของตนเอง พบว่า ส่วนใหญ่เกษตรกรมีเครื่องจักรกลทางการเกษตรเป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 94.12 (เรือรตน้ำ/เครื่องรตน้ำ เรือพ่นสารเคมี/เครื่องพ่นสารเคมี เรือบรรทุกสิ่งของ และเครื่องสูบน้ำ) และเกษตรกรไม่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 5.88

12) การใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร ปี 2567 จากการสำรวจตามขั้นตอนการผลิต พบว่า เกษตรกรมีการใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรมากที่สุดในขั้นตอนการดูแลรักษา คิดเป็นร้อยละ 90.48 รองลงมาคือ ขั้นตอนการเตรียมดิน คิดเป็นร้อยละ 9.52 ซึ่งจะว่าจ้างผู้ให้บริการที่เป็นเกษตรกรมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 69.57 เอกชน คิดเป็นร้อยละ 17.39 และสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 13.04 ตามลำดับ โดยผู้รับจ้างจะอยู่ในพื้นที่จังหวัดให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 100.00

13) ลักษณะการใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรจะยังคงใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรจากผู้ให้บริการรายเดิมมากที่สุด คิดเป็นคิดเป็นร้อยละ 76.47 ผู้ให้บริการทั้งรายเดิมและรายใหม่ แล้วแต่สถานการณ์ คิดเป็นร้อยละ 17.65 และผู้ให้บริการรายเดิม คิดเป็นร้อยละ 5.88

14) การรับทราบแหล่งข้อมูลการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ จากการสำรวจพบว่า เกษตรกรได้รับรู้รับทราบข้อมูลการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ มากที่สุดจากเพื่อนบ้าน คิดเป็นร้อยละ 59.09 กลุ่มวิสาหกิจ/กลุ่มเกษตร คิดเป็นร้อยละ 27.27 ผู้นำชุมชน คิดเป็นร้อยละ 9.09 และโฆษณา/สิ่งพิมพ์ คิดเป็นร้อยละ 4.55

15) เหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เหตุผลที่เกษตรกรตัดสินใจเลือกใช้บริการทางการเกษตรคือ เพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา คิดเป็นร้อยละ 35.00 รองลงมาคือ ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา คิดเป็นร้อยละ 20.00 ขาดแคลนแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 17.50 ต้องการความสม่ำเสมอและแม่นยำ คิดเป็นร้อยละ 7.50 เพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต คิดเป็นร้อยละ 7.50 เข้าถึงเทคโนโลยี โดยไม่ต้องลงทุนเอง คิดเป็นร้อยละ 7.50 และลดต้นทุนการผลิต คิดเป็นร้อยละ 5.00 และ ตามลำดับ

16) การจองคิวการใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรมีการจองคิวก่อนการใช้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 88.24 และไม่จองคิว คิดเป็นร้อยละ 11.76 โดยเกษตรกรจะจองคิวด้วยวิธีแจ้งทางโทรศัพท์มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 87.50 และแจ้งด้วยตนเองคิดเป็นร้อยละ 12.50

17) การชำระเงินค่าใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรจะชำระเงินทันทีหลังการดำเนินการเสร็จมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 95.24 โดยจ่ายเป็นเงินสดและการโอนเงิน รองลงมา คือ หยอดจ่าย แต่ไม่เกิน 3 เดือน คิดเป็นร้อยละ 4.76

18) การประสบปัญหาการใช้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่จะไม่เคยประสบปัญหาการใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 64.71 และประสบปัญหานาน ๆ ครั้ง

คิดเป็นร้อยละ 35.29 ซึ่งปัญหาที่พบส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับเครื่องยนต์ และอุปกรณ์ชำรุดเสียหายโดยการใช้บริการครั้งต่อไปหลังจากประสบปัญหาการใช้บริการแล้วเกษตรกรผู้ให้บริการยังคงใช้บริการผู้ให้บริการทางการเกษตรรายเดิม คิดเป็นร้อยละ 90.00 และเปลี่ยนเป็นรายใหม่ คิดเป็นร้อยละ 10.00

19) การติดตามผลการดำเนินงานและความพึงพอใจ พบว่า มีการติดตามผลการดำเนินงานและความพึงพอใจ คิดเป็นร้อยละ 23.53 โดยจะสอบถามความพึงพอใจและแก้ไขตามที่ผู้รับบริการต้องการ และไม่มี การติดตามผลการดำเนินงานและความพึงพอใจ คิดเป็นร้อยละ 76.47 เนื่องจากเห็นว่าเป็นลูกค้าประจำ รู้จักฝีมือการทำงานกันดี

20) ราคาการให้บริการทางการเกษตร พบว่า กลุ่ม/สถาบันเกษตรกรมีราคาการให้บริการทางการเกษตรถูกที่สุด รองลงมาคือ เกษตรกรที่มีการให้บริการ และจากเอกชน เช่น ร้าน/ห้างหุ้นส่วนจำกัด/บริษัท โดยเกษตรกรผู้ให้บริการให้คะแนนคุณภาพการให้บริการจากกลุ่ม/สถาบันเกษตรกร เฉลี่ยอยู่ที่ 4.83 คะแนนจากเอกชน คิดเป็นร้อยละ 4.71 และเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ยอยู่ที่ 4.69 คะแนน ตามลำดับ

21) ประเภทเครื่องจักรกลทางการเกษตรที่เกษตรกรใช้บริการในปี 2567 พบว่า การใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรของเกษตรกรในปี 2567 ในแต่ละขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่การเตรียมดิน การปลูก การดูแลรักษา และการเก็บเกี่ยว โดยขั้นตอนการดูแลรักษามีการใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรมากที่สุดคือ คิดเป็นร้อยละ 90.48 และขั้นตอนการเตรียมดิน คิดเป็นร้อยละ 9.52 โดยมีรายละเอียดดังนี้

การดูแลรักษา

(1) เรือดูดเลน เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 43.75 โดยใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 71.43 และเอกชน คิดเป็นร้อยละ 28.57

(2) รถแบคโฮ (ตักเลน) เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 37.50 โดยใช้บริการจากสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 50.00 เกษตรกรผู้ให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 33.33 และเอกชน คิดเป็นร้อยละ 16.67

(3) เรือ/เครื่องพ่นสารเคมี เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 18.75 โดยใช้บริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 100.00

การเตรียมดิน

(1) รถแบคโฮ (ยกร่อง) เกษตรกรใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยใช้บริการจากสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 50.00 และเกษตรกรผู้ให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 50.00

22) ความคิดเห็นของผู้ใช้บริการในเรื่องเครื่องจักรกลทางการเกษตรสามารถลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต พบว่า เกษตรกรผู้ให้บริการมีความคิดเห็นว่าการใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรสามารถช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้ คิดเป็นร้อยละ 100.00

3.2.3 เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการ การสำรวจข้อมูลในกลุ่มของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร แต่ไม่นำไปให้บริการ โดยสำรวจจากสมาชิกสถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร และเกษตรกรทั่วไปที่ปลูกมะพร้าว น้ำหอม มีรายละเอียดดังนี้

1) เพศ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 60.00 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 40.00

2) อายุ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 65.00 รองลงมาคือ อายุระหว่าง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 15.00 อายุระหว่าง 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 10.00 อายุระหว่าง 21-30 ปี และอายุระหว่าง 41-50 ปี มีสัดส่วนเท่ากันคือ คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 60 ปี

3) ระดับการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. และระดับปริญญาตรี มีสัดส่วนเท่ากันคือ คิดเป็นร้อยละ 20.00 และระดับมัธยมศึกษาตอนต้นและปวส./อนุปริญญา มีสัดส่วนเท่ากัน คือ คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

4) รายได้จากการจำหน่ายสินค้าเกษตรปี 2567 พบว่า มีรายได้เฉลี่ย 749,225.00 บาท/ปี/ครัวเรือน โดยเป็นรายได้จากการจำหน่ายปัจจัยการผลิต คิดเป็นร้อยละ 64.69 และการแปรรูปผลผลิต คิดเป็นร้อยละ 35.31

5) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร พบว่า ใช้เงินทุนตนเองทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 100.00

6) เครื่องจักรกลทางการเกษตรที่เกษตรกรมีไว้ใช้เอง พบว่า ส่วนใหญ่เกษตรกรมีเรือ/เครื่องพ่นสารเคมี คิดเป็นร้อยละ 33.33 เรือรตน้ำ คิดเป็นร้อยละ 31.66 และเรือบรรทุกสิ่งของ คิดเป็นร้อยละ 8.33 เครื่องสูบน้ำ คิดเป็นร้อยละ 6.67 และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 20.01 มีอายุการใช้งานมาแล้วเฉลี่ย 9.39 ปี

7) การดำเนินซ่อมแซมเครื่องจักรกลทางการเกษตรชำรุด พบว่า ส่วนใหญ่การดำเนินการซ่อมเครื่องจักรกลทางการเกษตรเมื่อชำรุดจะส่งซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 51.72 รองลงมาคือ ดำเนินการซ่อมแซมเอง คิดเป็นร้อยละ 44.83 และส่งซ่อมที่ศูนย์จำหน่าย คิดเป็นร้อยละ 3.45

8) ค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตร ปี 2567 พบว่า มีค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการเครื่องจักรกลทางการเกษตรเฉลี่ย 116,043.90 บาท/ปี โดยแบ่งเป็นค่าจ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 66.79 ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง คิดเป็นร้อยละ 29.16 และค่าซ่อมบำรุงรักษา คิดเป็นร้อยละ 4.05

9) เหตุผลการไม่ให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตรแต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร เนื่องจากไม่มีเวลามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 59.36 รองลงมาคือ ขาดแคลนแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 9.38 สุขภาพไม่อำนวย คิดเป็นร้อยละ 9.38 สาเหตุอื่น ๆ (มีผู้ให้บริการหลายรายในพื้นที่ และเกษตรกรส่วนใหญ่มีเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นของตนเอง) คิดเป็นร้อยละ 9.38 ไม่มีเงินทุน คิดเป็นร้อยละ 6.25 และสภาพเครื่องจักรไม่ดี คิดเป็นร้อยละ 6.25

10) ความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรไม่มีความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการฯ คิดเป็นร้อยละ 75.00 เนื่องจากไม่มีเวลา อายุมาก สุขภาพไม่เอื้ออำนวย และขาดแคลนแรงงาน และมีความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการฯ คิดเป็นร้อยละ 25.00

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร กรณีศึกษา จังหวัดราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ นครปฐม และสมุทรสาคร ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการใช้แบบสอบถาม และการประชุมระดมความคิดเห็นจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับสินค้าข้าว มะพร้าวผลแก่ และมะพร้าวน้ำหอม โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ภายในใช้ McKinsey7-S Framework และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกใช้ PESTEL Analysis และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันด้วย Five Force Model จากนั้นกำหนดแนวทางการยกระดับ เกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ด้วย TOWS Matrix ซึ่งผลการศึกษา มีรายละเอียด ดังนี้

4.1 ผลการศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร กรณีศึกษา จังหวัดราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ นครปฐม และสมุทรสาคร

4.1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม

(1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน โดยใช้ McKinsey7-S Framework

ตารางที่ 4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของผู้ให้บริการทางการเกษตร

ปัจจัย	จุดแข็ง	จุดอ่อน
1) โครงสร้าง (Structure)	1. สถาบันเกษตรกรมีการกำหนดโครงสร้างและแบ่งหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน 2. การทำงานของสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการมีความยืดหยุ่นสามารถทำงานแทนกันได้ 3. สถาบันเกษตรกรมีเครือข่ายในการดำเนินงาน	1. เครื่องจักรและอุปกรณ์บางชนิดของสถาบันเกษตรกรไม่เหมาะสมกับการใช้งานในพื้นที่ 2. เครื่องจักรบางประเภทของสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการไม่สามารถประยุกต์ใช้กับสินค้าอื่นได้ 3. สถาบันเกษตรกร และเกษตรกรผู้ให้บริการมีเครื่องจักรไม่หลากหลายและยังไม่ครบวงจร 4. สมาชิกของสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการมีอายุมาก
2) กลยุทธ์ (Strategy)	4. สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการสามารถให้คำแนะนำการเลือกใช้เครื่องจักรให้เหมาะสมกับความต้องการใช้บริการของลูกค้า 5. สถาบันเกษตรกรบางกลุ่มมีนโยบายสามารถให้ลูกค้าผ่อนชำระค่าบริการได้	5. สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการส่วนใหญ่ยังขาดการวางแผนด้านเงินทุนในการต่อยอดธุรกิจและการบริหารจัดการ 6. สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการส่วนใหญ่ขาดการวางแผนการให้บริการเป็นฤดูกาล/รายปี ทำให้เครื่องจักร ใช้งานได้ไม่เต็มประสิทธิภาพและไม่ได้ใช้งานตลอดทั้งปี

ตารางที่ 4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของผู้ให้บริการทางการเกษตร (ต่อ)

ปัจจัย	จุดแข็ง	จุดอ่อน
		7. สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการส่วนใหญ่ยังขาดการบริหารจัดการด้านการตลาดเชิงรุก และการประชาสัมพันธ์การให้บริการ เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำและสมาชิกในกลุ่ม
3) ระบบ (System)	6. สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการมีระบบการจูงใจให้บริการเข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน	8. สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการมีการบริหารจัดการยังไม่เป็นระบบ เช่น การชำระเงินของลูกค้าการจัดทำบัญชี ระบบฐานข้อมูลลูกค้า ระบบการประเมินผล และการบริหารความเสี่ยง (การทำประกันภัยเครื่องจักร) 9. สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการส่วนใหญ่ยังขาดการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการบริหารจัดการระบบ
4) รูปแบบการบริหารงาน (Style)	7. สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการสามารถปรับเปลี่ยนการให้บริการตามสภาพอากาศหรือสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ	10. การบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ให้บริการเป็นแบบเครือญาติ ไม่เป็นระบบธุรกิจ 11. การตัดสินใจของสถาบันเกษตรกรต้องรวมมติจากการประชุม ยังขาดความคล่องตัว
5) บุคลากรในองค์กร (Staff)	8. สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการสามารถคัดเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการใช้เครื่องจักร	12. พนักงานของผู้ให้บริการทางการเกษตรบางส่วนมีภาระงานหลายอย่างไม่สามารถให้บริการได้เต็มที่
6. ทักษะ (Skill)	9. สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการมีประสบการณ์ในการใช้งานเครื่องจักรพื้นฐาน เช่น รถแทรกเตอร์ และสามารถบำรุงรักษาเครื่องจักรกลการเกษตร และซ่อมแซมเบื้องต้นได้ 10. สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการอาศัยอยู่ในพื้นที่ ทำให้ทราบสภาพพื้นที่เป็นอย่างดี และมีความคุ้นเคยกับลูกค้า	13. พนักงานของผู้ให้บริการทางการเกษตรยังขาดความชำนาญในการใช้งานและบำรุงรักษาเครื่องจักรขนาดใหญ่ และเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีใหม่ ๆ เช่น การใช้โดรน

ตารางที่ 4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของผู้ให้บริการทางการเกษตร (ต่อ)

ปัจจัย	จุดแข็ง	จุดอ่อน
7. ค่านิยมร่วม (Shared Values)	11. สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการมีทัศนคติและแรงจูงใจในการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรอยู่ในระดับสูง 12. สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการมีความมุ่งมั่นในการให้บริการเน้นการให้บริการลูกค้าอย่างจริงจังและมีคุณภาพ	14. สมาชิกของสถาบันเกษตรกรบางส่วนไม่ให้ความร่วมมือในการใช้บริการเครื่องจักรของกลุ่มเท่าที่ควร

ที่มา: จากการสำรวจ และประชุมระดมความคิดเห็น

(2) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก โดยใช้ PESTEL Analysis และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันด้วย Five Force Model

ตารางที่ 4.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกของผู้ให้บริการทางการเกษตร

ปัจจัย	โอกาส	อุปสรรค
1) นโยบาย/การเมือง (Political)	1. นโยบายของรัฐบาล ยุทธศาสตร์การทำการเกษตรแบบดั้งเดิมเป็นเกษตรสมัยใหม่ โดยใช้แนวคิด “ตลาดนำ นวัตกรรมเสริม เพิ่มรายได้” นำเทคโนโลยีด้านการเกษตร (Agri-Tech) มาใช้ 2. นโยบายขับเคลื่อนงานกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ยุทธศาสตร์ศักยภาพของเกษตรกร/สถาบันเกษตรกรให้เข้มแข็ง โดยส่งเสริมเกษตรกร/สถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรครบวงจร 3. มาตรการบริหารจัดการป้องกันและแก้ไขปัญหาฝุ่นละอองขนาดเล็ก ไม่เกิน 2.5 ไมครอน (PM2.5) ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ห้ามเผาพื้นที่การเกษตร 4. โครงการต่างๆ ของภาครัฐ เช่น ส่งเสริมการไถกลบตอซัง การปลูกพืชหลังนา การปลูกปุ๋ยพืชสด ฯลฯ	1. โครงการและนโยบายสนับสนุนของรัฐบาลขาดความต่อเนื่อง 2. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีการบูรณาการแผนงานร่วมกันน้อย 3. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขาดการติดตามและประเมินผลโครงการแบบต่อเนื่อง

ปัจจัย	โอกาส	อุปสรรค
	5. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ส่งเสริมการขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการทางการเกษตร (Agri Service Provider) เพื่อพัฒนาการบริหารจัดการและการให้บริการ	
2) เศรษฐกิจ (Economic)	6. มีความต้องการใช้เครื่องจักรกลทางการเกษตรเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีการขยายพื้นที่เกษตรกรรม เพื่อสร้างรายได้ 7. การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าเกษตรและธุรกิจที่ต่อเนื่อง ทำให้เกิดการแปรรูปผลผลิต และมีการใช้งานเครื่องจักรกลเพิ่มขึ้น 8. สถาบันการเงินให้การสนับสนุนเงินทุนแก่ภาคเกษตร	4. การแข่งขันการให้บริการเครื่องจักรกลเกษตรในพื้นที่สูง มีผู้ให้บริการมากขึ้น รวมถึงเกษตรกรซื้อเครื่องจักรใช้เอง อาจทำให้การใช้บริการลดลง 5. คู่แข่งมีเงินทุนสูง ปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีได้อย่างรวดเร็ว และมีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ คล่องตัวในการบริหารจัดการ 6. ความผันผวนของราคาน้ำมันและค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาเครื่องจักรที่สูง ทำให้ต้นทุนการให้บริการไม่แน่นอน และอาจกระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน 7. ราคาผลผลิตไม่ตกต่ำ ส่งผลต่อการชำระค่าบริการของลูกค้า
3) สังคมและวัฒนธรรม (Socio-Cultural)	9. การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ รวมทั้งการเคลื่อนย้ายแรงงานสู่ภาคบริการและภาคอุตสาหกรรม ส่งผลให้แรงงานภาคเกษตรขาดแคลน และมีความต้องการใช้เครื่องจักรกลทางการเกษตรเพื่อทุ่นแรงเพิ่มขึ้น 10. การมีเครือข่ายของสถาบันเกษตรกรทำให้มีแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับกลุ่มอื่นเพื่อเพิ่มความรู้ทางเทคโนโลยี และเครื่องจักรกลทางการเกษตร	8. คนรุ่นใหม่สนใจการทำอาชีพด้านการเกษตรลดลง ส่งผลต่อการสืบทอดธุรกิจการให้บริการเครื่องจักรกลเกษตร 9. เกษตรกรใช้บริการจากญาติพี่น้องและเพื่อนบ้าน เนื่องจากความเกรงใจ และเกษตรกรนิยมใช้บริการจากผู้ให้บริการรายเดิม เนื่องจากความคุ้นเคยกัน
4) เทคโนโลยี (Technological)	11. มีการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ ช่วยลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต รวมถึงการพัฒนาเครื่องจักรกลการเกษตรที่สามารถใช้งานได้หลากหลาย	10. ผู้ให้บริการเอกชนรายใหญ่สามารถปรับตัวตามเทคโนโลยีสมัยใหม่ได้ดี 11. เทคโนโลยีสมัยใหม่มีราคาสูง และค่าซ่อมแซม บำรุงรักษาสูง ทำให้ต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้น

ปัจจัย	โอกาส	อุปสรรค
	12. มีสถาบันการศึกษาและศูนย์เทคโนโลยีเกษตรและนวัตกรรม (Agritech and Innovation Center) ช่วยสนับสนุนการพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยี การเกษตร ทำให้ผู้ประกอบการหรือเกษตรกรเข้าถึงนวัตกรรม และเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต	
5) สิ่งแวดล้อม (Environmental)	13. ความต้องการใช้เครื่องจักรจะช่วยลดการใช้สารเคมี ลดการปล่อยมลพิษ เครื่องมือที่ช่วยเก็บเกี่ยวเร็วขึ้นเพื่อหลีกเลี่ยงภัยธรรมชาติ และต้านทานต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ	12. ภัยธรรมชาติและสภาพอากาศแปรปรวน ทำให้แผนการให้บริการมีความไม่แน่นอน กระทบต่อรายได้ของผู้ให้บริการ
6) กฎหมาย (Legal)	14. กฎหมายห้ามเผา ช่วยกระตุ้นให้มีการใช้เครื่องจักรทางการเกษตรที่ลดการเผา เช่น เครื่องสับย่อย เครื่องอัดฟาง และรถแทรกเตอร์เพิ่มมากขึ้น	13. สถาบันเกษตรกร และเกษตรกรผู้ให้บริการไม่ทราบข้อบังคับเรื่องการทำประกันภัยเครื่องจักรประเภทต่าง ๆ รวมถึงข้อมูลการขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการทางการเกษตรที่ชัดเจน

ที่มา: จากการสำรวจและประชุมระดมความคิดเห็น

ตารางที่ 4.3 การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการทางการเกษตร

ปัจจัย	โอกาส	อุปสรรค
1) อุปสรรคจากคู่แข่งรายเดิม	สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการสามารถแข่งขันด้านราคาและคุณภาพการให้บริการ	คู่แข่งในพื้นที่มีจำนวนมาก
2) อุปสรรคที่เกิดจากคู่แข่งรายใหม่	สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการเกิดแรงกระตุ้นในการพัฒนาศักยภาพการให้บริการ	บางพื้นที่มีผู้รับจ้างรายใหม่มาให้บริการ
3) อำนาจต่อรองของลูกค้า	ลูกค้าให้ความสำคัญกับค่าบริการและคุณภาพ ทำให้ต้องมีการให้บริการอย่างเต็มที่	ลูกค้าเป็นผู้ตัดสินใจเลือกผู้ให้บริการ ทำให้ต้องแข่งขันเพื่อดึงลูกค้า
4) อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ ผู้ขายปัจจัยการผลิต	1. มีผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรและอะไหล่จำนวนมาก 2. ผู้จำหน่ายเครื่องจักร มีโปรโมชั่นจูงใจลูกค้า เช่น ใช้ก่อนผ่อนทีหลัง ทำให้สามารถเข้าถึงเครื่องจักรได้ รวมถึงมีระบบหลังการขายที่ดี	1. ค่าซ่อมบำรุงรักษาเครื่องจักรฯ และค่าอะไหล่สูง ไม่สามารถต่อรองราคาได้ 2. ราคาน้ำมันผันผวน ส่งผลต่อต้นทุนของธุรกิจ
5) อุปสรรคที่เกิดจากสินค้าทดแทน	1. เป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการปรับปรุงประสิทธิภาพและลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตร 2. ผู้ให้บริการสามารถนำเสนอบริการที่ครบวงจรหรือมีคุณค่าเพิ่ม เช่น การบริการแบบเช่าใช้งานพร้อมผู้ชำนาญการ เพื่อดึงความสนใจจากเกษตรกรที่มีเครื่องจักรเอง	เกษตรกรซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรมาใช้เอง ส่งผลให้ความต้องการจ้างบริการลดลง

ที่มา: จากการสำรวจและประชุมระดมความคิดเห็น

ตารางที่ 4.4 สรุปการวิเคราะห์ SWOT Analysis

ปัจจัยภายใน	จุดแข็ง	จุดอ่อน
ปัจจัยภายใน	S1 สถาบันเกษตรกรรมมีการกำหนดโครงสร้างและแบ่งหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน	W1 เครื่องจักรและอุปกรณ์ของสถาบันเกษตรกรรมบางชนิดไม่เหมาะสมกับการใช้งานในพื้นที่
	S2 การทำงานของสถาบันเกษตรกรรมและเกษตรกรมีความยืดหยุ่น สามารถปรับรูปแบบการทำงาน และพนักงานทำงานแทนกันได้	W2 เครื่องจักรบางประเภทของผู้ให้บริการไม่สามารถประยุกต์ใช้งานกับสินค้าอื่นได้
	S3 สถาบันเกษตรกรรมมีเครือข่ายในการดำเนินงาน	W3 ผู้ให้บริการมีเครื่องจักรไม่หลากหลาย และยังไม่ครบวงจร
	S4 ผู้ให้บริการมีการให้คำแนะนำในการเลือกใช้เครื่องจักรให้เหมาะสมกับความต้องการใช้บริการของลูกค้า	W4 ผู้ให้บริการมีอายุมาก
	S5 สถาบันเกษตรกรรมบางกลุ่มมีนโยบายสามารถให้ลูกค้าผ่อนชำระค่าบริการได้	W5 ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ยังขาดการวางแผนด้านเงินทุนในการต่อยอดธุรกิจและการบริหารจัดการ
	S6 ผู้ให้บริการมีระบบการจองคิวที่เข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน	W6 ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ขาดการวางแผนการให้บริการเป็นฤดูกาล/รายปี ทำให้เครื่องจักรใช้งานได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ
	S7 ผู้ให้บริการสามารถปรับเปลี่ยนการให้บริการตามสภาพอากาศหรือสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ	W7 ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ยังขาดการบริหารจัดการด้านการตลาดเชิงรุก และการประชาสัมพันธ์การให้บริการ
	S8 ผู้ให้บริการสามารถคัดเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการใช้เครื่องจักร	W8 ผู้ให้บริการมีการบริหารจัดการยังไม่เป็นระบบ เช่น การชำระเงินของลูกค้าการจัดทำบัญชี ระบบฐานข้อมูลลูกค้า ระบบ การประเมินผล และการทำประกันภัยเครื่องจักร
	S9 ผู้ให้บริการมีระบบการบำรุงรักษาเครื่องจักรเชิงป้องกันเพื่อลดความเสียหายและยืดอายุการใช้งาน	W9 ผู้ให้บริการขาดการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการบริหารจัดการ
	S10 ผู้ให้บริการอยู่ในพื้นที่ ทำให้ทราบสภาพพื้นที่เป็นอย่างดี และมีความคุ้นเคยกับลูกค้า	W10 การบริหารจัดการของเกษตรกร ผู้ให้บริการเป็นแบบเครือญาติ ไม่เป็นระบบธุรกิจ
	S11 ผู้ให้บริการมีทัศนคติและแรงจูงใจในการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรอยู่ในระดับสูง	W11 การตัดสินใจของสถาบันเกษตรกรต้องรอมติจากการประชุม ยังขาดความคล่องตัว
	S12 ผู้ให้บริการมีความมุ่งมั่นในการให้บริการ เน้นการให้บริการลูกค้าอย่างจริงใจและมีคุณภาพ	W12 พนักงานของผู้ให้บริการทางการเกษตรบางส่วนมีภาระงานหลายอย่าง ไม่สามารถให้บริการได้เต็มที่
ปัจจัยภายนอก		W13 ผู้ให้บริการยังขาดความชำนาญในการใช้งานและบำรุงรักษาเครื่องจักรขนาดใหญ่ และเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีใหม่ ๆ เช่น การใช้โดรน
		W14 สมาชิกของสถาบันเกษตรกรรมบางส่วนไม่ให้ความร่วมมือในการใช้บริการเครื่องจักรของกลุ่มเท่าที่ควร

ตารางที่ 4.4 สรุปการวิเคราะห์ SWOT Analysis (ต่อ)

	โอกาส	อุปสรรค
ปัจจัยภายนอก	O1 นโยบายของรัฐบาล ยกย่องการทำการเกษตรแบบดั้งเดิมเป็นเกษตรสมัยใหม่ โดยนำเทคโนโลยีด้านการเกษตร (Agri-Tech) มาใช้	T1 โครงการและนโยบายสนับสนุนขาดความต่อเนื่อง
	O2 นโยบายขับเคลื่อนงานกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ส่งเสริมเกษตรกร/สถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรครบวงจร	T2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีการบูรณาการแผนงานร่วมกันน้อย
	O3 มาตรการการบริหารจัดการป้องกันและแก้ไขปัญหาฝุ่นละอองขนาดเล็ก ไม่เกิน 2.5 ไมครอน (PM2.5) ของกระทรวงเกษตรฯ ห้ามเผาพื้นที่การเกษตร	T3 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขาดการติดตามและประเมินผลโครงการแบบต่อเนื่อง
	O4 โครงการต่างๆ ของภาครัฐ เช่น ส่งเสริมการไถกลบตอซัง การปลูกพืชหลังนา การปลูกพืชพืชสด ฯลฯ	T4 คู่แข่งการให้บริการทางการเกษตรจำนวนมากในพื้นที่และเกษตรกรซื้อเครื่องจักรมาใช้เอง
	O5 กระทรวงเกษตรฯ ส่งเสริมการขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการทางการเกษตร	T5 คู่แข่งมีเงินทุนสูง ปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีได้อย่างรวดเร็ว และมีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพคล่องตัวในการบริหารจัดการ
	O6 มีความต้องการใช้เครื่องจักรกลทางการเกษตรเพิ่มขึ้นเนื่องจากการขยายพื้นที่เกษตรกรรม	T6 ความผันผวนของราคาน้ำมันและค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาเครื่องจักรที่สูง
	O7 การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าเกษตรและธุรกิจต่อเนื่อง ทำให้เกิดการแปรรูปผลผลิต และมีการใช้งานเครื่องจักรกลเพิ่มขึ้น	T7 ราคาผลผลิตไม่ตกต่ำ ส่งผลต่อการชำระค่าบริการของลูกค้า
	O8 สถาบันการเงินให้การสนับสนุนเงินทุนแก่ภาคเกษตร	T8 คนรุ่นใหม่สนใจการทำอาชีพด้านการเกษตรลดลง
	O9 การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ รวมทั้งการเคลื่อนย้ายแรงงานสู่ภาคบริการ และภาคอุตสาหกรรม ส่งผลให้แรงงานภาคเกษตรขาดแคลน	T9 เกษตรกรนิยมใช้บริการจากญาติพี่น้อง และเพื่อนบ้านเนื่องจากความเกรงใจ และใช้บริการรายเดิม เนื่องจากความคุ้นเคยกัน
	O10 การมีเครือข่ายของสถาบันเกษตรกรทำให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับกลุ่มอื่นเพื่อเพิ่มความรู้ทางเทคโนโลยี และเครื่องจักรกลทางการเกษตร	T10 ผู้ให้บริการเอกชนรายใหญ่สามารถปรับตัวตามเทคโนโลยีสมัยใหม่ได้ดี
	O11 มีการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ ช่วยลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต สามารถใช้งานได้หลากหลาย	T11 เทคโนโลยีสมัยใหม่มีราคาสูง และค่าซ่อมแซมบำรุงรักษาสูง ทำให้ต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้น
	O12 มีสถาบันการศึกษาและศูนย์เทคโนโลยีเกษตรและนวัตกรรม (AIC) ในพื้นที่ที่สามารถสนับสนุนด้านเทคโนโลยีการเกษตร	T12 ภัยธรรมชาติและสภาพอากาศแปรปรวน ทำให้แผนการให้บริการมีความไม่แน่นอน
	O13 ความต้องการใช้เครื่องจักรจะช่วยลดการใช้สารเคมีลดการปล่อยมลพิษ หลักเลี่ยงภัยธรรมชาติและการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ	T13 ผู้ให้บริการไม่ทราบข้อบังคับเรื่อง การทำประกันภัยเครื่องจักรประเภทต่าง ๆ รวมถึงข้อมูลการขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการทางการเกษตรที่ชัดเจน
	O14 กฎหมายห้ามเผา ช่วยกระตุ้นให้มีการใช้เครื่องจักรทางการเกษตรที่ลดการเผา เช่น เครื่องสับย่อย เครื่องอัดฟาง และรถแทรกเตอร์เพิ่มมากขึ้น	

ที่มา: ตารางที่ 4.1 ตารางที่ 4.2 และตารางที่ 4.3

4.1.2 การกำหนดกลยุทธ์ ด้วยการจัดทำ TOWS Matrix

การวิเคราะห์ TOWS Matrix เป็นการจับคู่ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกเพื่อกำหนดทางเลือกของกลยุทธ์ แบ่งเป็น 4 ทางเลือก ได้แก่ กลยุทธ์ SO ใช้จุดแข็งเพื่อสร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส กลยุทธ์ ST ใช้จุดแข็งหลีกเลี่ยงอุปสรรค กลยุทธ์ WO แก้ไขจุดอ่อน เพื่อสร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส และกลยุทธ์ WT ลดความอ่อนแอหลีกเลี่ยงอุปสรรคอาจเลิกกิจการ ซึ่งจากการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกของผู้ให้บริการทางการแพทย์ สามารถกำหนดกลยุทธ์ได้ดังนี้

ตารางที่ 4.5 การกำหนดกลยุทธ์ โดยใช้ TOWS Matrix

ปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก	S	W
O	กลยุทธ์เชิงรุก SO • การสร้างเครือข่ายการแลกเปลี่ยนเทคโนโลยี (S1 S2 S3 S4 S9 /O1 O2 O10 O11 O12 O13 O14) • การพัฒนาระบบการแลกเปลี่ยนทรัพยากร (S1 S2 S3 S4 S9 / O1 O2 O6 O10)	กลยุทธ์เชิงแก้ไข WO • การพัฒนาทักษะการเป็นผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร (W5 W6 W7 W10 W13/O2 O7 O12) • การพัฒนาคนรุ่นใหม่สู่อาชีพการให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร (W4/O8 O10) • การพัฒนาระบบการจัดการงานบริการแบบดิจิทัล (W8 W9/O10 O12) • ส่งเสริมการนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ในการให้บริการ (W1 W2 W3/O1 O3 O9 O11 O12) • พัฒนาระบบฐานข้อมูล (W6 W7/O5 O6)
T	กลยุทธ์เชิงป้องกัน ST • ส่งเสริมเครื่องจักรครบวงจร (S4 S5 S6 S8 S9 S10 S11 S12/T4 T5 T10 T11) • ส่งเสริมการขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร (S11 S12/T13)	กลยุทธ์เชิงรับ WT • การพัฒนาแพลตฟอร์มการตลาดออนไลน์ (W7 W8 W9/T4) • การสร้างแบรนด์และเอกลักษณ์ของกลุ่มผู้ให้บริการ (W7/T4 T9) • สร้างมาตรฐานการให้บริการ (W7/T4 T9) • การขยายตลาดและหาลูกค้าใหม่ (W7/T4 T7 T9)

ที่มา: จากการวิเคราะห์

4.1.3 แนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน และปัจจัยภายนอก และใช้ TOWS Matrix กำหนดกลยุทธ์ SO WO ST และ WT สามารถนำมาจัดทำแนวทางการพัฒนาหลักและแนวทางพัฒนาย่อยได้ ดังนี้

แนวทางที่ 1 พัฒนาเครือข่ายและความร่วมมือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ

1.1 สร้างเครือข่ายการแลกเปลี่ยนเทคโนโลยี โดยการเสริมสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายกลุ่มแปลงใหญ่ที่มีอยู่ และพัฒนาความร่วมมือกับผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรกลทางการเกษตร และสถาบันการศึกษาในการวิจัยและพัฒนาและส่งเสริมการถ่ายทอดเทคโนโลยี

1.2 พัฒนาระบบการแลกเปลี่ยนทรัพยากร โดยการสร้างระบบการแลกเปลี่ยนเครื่องจักรระหว่างกลุ่มเกษตรกร รวมถึงระบบแบ่งปันค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาเครื่องจักร เพื่อส่งเสริมการใช้ทรัพยากรร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ

แนวทางที่ 2 สนับสนุนให้สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรเป็นผู้ประกอบการครบวงจร

2.1 ส่งเสริมเครื่องจักรครบวงจร โดยสนับสนุนเครื่องจักรที่ขาดแคลนในพื้นที่ และจัดหาแหล่งเงินทุนแก่สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรที่มีความเข้มแข็ง พร้อมติดตามและประเมินผลเพื่อพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

2.2 ส่งเสริมการขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร โดยประชาสัมพันธ์ให้เกษตรกร สถาบันเกษตรกร และผู้ประกอบการเอกชนขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการทางการเกษตร เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจและสร้างรายได้ที่มั่นคงจากการให้บริการ

แนวทางที่ 3 พัฒนาศักยภาพและความเชี่ยวชาญของผู้ให้บริการทางการเกษตร

3.1 พัฒนาศักยภาพการเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร โดยส่งเสริมฝึกอบรมการใช้งานเครื่องจักรอย่างเหมาะสม การบำรุงรักษาเครื่องจักรเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มอายุการใช้งาน รวมถึงทักษะการจัดการทรัพยากร การบัญชี การตลาด และการบริหารจัดการลูกค้า

3.2 พัฒนาคนรุ่นใหม่สู่อาชีพการให้บริการทางการเกษตร โดยจัดหาและประสานแหล่งทุนให้แก่เกษตรกรรุ่นใหม่ที่จะพร้อมในการให้บริการ ตลอดจนสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มเกษตรกรรุ่นใหม่และสถาบันเกษตรกรต่างๆ เพื่อเรียนรู้ประสบการณ์ด้านการให้บริการทางการเกษตร

แนวทางที่ 4 ยกระดับระบบการจัดการงานบริการ

4.1 พัฒนาระบบการจัดการงานบริการแบบดิจิทัล โดยพัฒนาระบบสำหรับการจองคิว ระบบติดตามและประเมินผลการให้บริการ ระบบการจัดการข้อมูลลูกค้า และประวัติการให้บริการ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ

4.2 ส่งเสริมการนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ในการให้บริการ โดยสนับสนุนการใช้เทคโนโลยี IoT (Internet of Things) ในการตรวจสอบสภาพเครื่องจักรและระบบการบำรุงรักษา และส่งเสริมการใช้โดรนในการตรวจสอบพื้นที่

4.3 จัดทำข้อมูลความต้องการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรเพื่อใช้ในการวางแผนบุคลากร จัดสรรเครื่องจักร และการจัดทำตลาดแบบเชิงรุกได้

แนวทางที่ 5 ขยายการตลาดการให้บริการทางการเกษตร

5.1 พัฒนาแพลตฟอร์มการตลาดออนไลน์ โดยส่งเสริมการจัดทำเว็บไซต์และแอปพลิเคชันสำหรับการให้บริการทางการเกษตร พัฒนาระบบการจองบริการออนไลน์ สร้างระบบประเมินความพึงพอใจและการประเมินคุณภาพบริการแบบออนไลน์

5.2 สร้างแบรนด์และเอกลักษณ์ของผู้ให้บริการ โดยพัฒนาแบรนด์ระดับจังหวัด สำหรับการให้บริการทางการเกษตร และพัฒนาสื่อการตลาดและการประชาสัมพันธ์

5.3 สร้างมาตรฐานการให้บริการ โดยออกใบประกาศนียบัตรรับรองความสามารถ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือแก่ผู้ให้บริการ และใช้เป็นหลักฐานเพื่อเพิ่มโอกาสหารายได้จากการให้บริการอย่างเป็นทางการ

5.4 ขยายตลาดและหาลูกค้าใหม่ โดยพัฒนาแผนการตลาดเชิงรุกสำหรับการขยายฐานลูกค้า สร้างเครือข่ายการให้บริการครอบคลุมพื้นที่กว้างขึ้น และส่งเสริมการให้บริการข้ามจังหวัด ในฤดูกาลที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงลูกค้าและสร้างรายได้ที่มั่นคงให้กับผู้ให้บริการทางการเกษตร

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร กรณีศึกษา จังหวัดราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ นครปฐม และสมุทรสาคร ในสินค้าข้าว มะพร้าวผลแก่ และมะพร้าวน้ำหอม มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม และการประชุมระดมความคิดเห็นจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับผู้ผลิตสินค้าข้าว มะพร้าวผลแก่ และมะพร้าวน้ำหอม นอกจากนี้ได้วิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในใช้ McKinsey 7-S Framework และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกใช้ PESTEL Analysis และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันด้วย Five Force Model จากนั้นกำหนดแนวทางการยกระดับเกษตรกรด้วย TOWS Matrix เพื่อให้สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรมีข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการวางแผนบริหารจัดการการให้บริการทางการเกษตร เพื่อยกระดับเป็นผู้ประกอบการทางการเกษตรในพื้นที่ รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีข้อมูลประกอบการในการจัดทำแผนงาน/โครงการ และกำหนดมาตรการทางการเกษตรเพื่อยกระดับสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

ผลการศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรกรณีศึกษา จังหวัดราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ นครปฐม และสมุทรสาคร

แนวทางการพัฒนาที่ 1 พัฒนาเครือข่ายและความร่วมมือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ โดยสร้างเครือข่ายการแลกเปลี่ยนเทคโนโลยี เสริมสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายกลุ่มแปลงใหญ่ พัฒนาความร่วมมือกับผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร และร่วมมือกับสถาบันการศึกษาในการวิจัยพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยี รวมถึงพัฒนาระบบการแลกเปลี่ยนทรัพยากร โดยสร้างระบบแลกเปลี่ยนเครื่องจักรระหว่างกลุ่มเกษตรกร และจัดทำระบบแบ่งปันค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาเครื่องจักร

แนวทางการพัฒนาที่ 2 สนับสนุนให้สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรเป็นผู้ประกอบการครบวงจร โดยส่งเสริมเครื่องจักรครบวงจร สนับสนุนเครื่องจักรที่ขาดแคลนในพื้นที่ จัดหาแหล่งเงินทุนสำหรับสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรที่มีศักยภาพ และติดตามและประเมินผลการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ควรส่งเสริมการขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการทางการเกษตร เร่งประชาสัมพันธ์การขึ้นทะเบียนแก่เกษตรกร สถาบันเกษตรกร และผู้ประกอบการเอกชน เพื่อเพิ่มโอกาสทำธุรกิจและสร้างรายได้มั่นคงจากการให้บริการ

แนวทางการพัฒนาที่ 3 พัฒนาศักยภาพและความเชี่ยวชาญของผู้ให้บริการเครื่องทางการเกษตร โดยพัฒนาทักษะการเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร ฝึกอบรมการใช้งานเครื่องจักรอย่างเหมาะสม พัฒนาทักษะการบำรุงรักษาเครื่องจักรเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มอายุการใช้งาน และพัฒนาทักษะการจัดการทรัพยากร การบัญชี การตลาด และการบริหารจัดการลูกค้า นอกจากนี้ควรส่งเสริมคนรุ่นใหม่เข้าสู่อาชีพการให้บริการทางการเกษตร โดยจัดหาและประสานแหล่งทุนให้เกษตรกรรุ่นใหม่ที่มีศักยภาพ และสร้างเครือข่ายระหว่างเกษตรกรรุ่นใหม่และสถาบันเกษตรกรเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์การให้บริการ

แนวทางการพัฒนาที่ 4 ยกระดับระบบการจัดการงานบริการ โดยนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาระบบการจองคิวและติดตามงานบริการ ระบบประเมินผลการให้บริการ ระบบจัดการข้อมูลลูกค้า และประวัติการให้บริการให้เป็นแบบดิจิทัล สนับสนุนการใช้เทคโนโลยี IoT (Internet of Things) ในการตรวจสอบสภาพเครื่องจักรและระบบบำรุงรักษา และส่งเสริมการใช้โดรนในการตรวจสอบพื้นที่ รวมถึงจัดทำข้อมูลความต้องการใช้บริการสำหรับวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อวางแผนบุคลากร จัดสรรเครื่องจักร และพัฒนาการตลาดแบบเชิงรุก

แนวทางการพัฒนาที่ 5 ขยายการตลาดการให้บริการทางการเกษตร โดยพัฒนาแพลตฟอร์มการตลาดออนไลน์ สร้างแบรนด์และเอกลักษณ์ของผู้ให้บริการระดับจังหวัด จัดทำสื่อการตลาดและการประชาสัมพันธ์ สร้างมาตรฐานการให้บริการ โดยออกใบประกาศนียบัตรรับรองความสามารถเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ รวมถึงพัฒนาแผนการตลาดเชิงรุกสำหรับการขยายฐานลูกค้า สร้างเครือข่ายการให้บริการครอบคลุมพื้นที่กว้างขึ้น และส่งเสริมการให้บริการข้ามจังหวัดในฤดูกาลที่เหมาะสม

5.2 ข้อเสนอแนะ

5.2.1 ในการสนับสนุนเครื่องจักรกลทางการเกษตรเพิ่มเติมควรศึกษาความต้องการเครื่องจักรกลทางการเกษตรจากสถาบันเกษตรกรและเกษตรกร เพื่อให้ตรงตามความต้องการและมีการนำเครื่องจักรไปใช้ได้มีประสิทธิภาพ และมีการติดตามประเมินผลการใช้ประโยชน์อย่างต่อเนื่อง

5.2.2 กระทรวงเกษตรและสหกรณ์และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ต้องให้ความสำคัญในการจัดสรรงบประมาณเพื่อพัฒนาทักษะของผู้ให้บริการทางการเกษตร ตลอดจนมีแผนงาน/โครงการเพื่อสร้างแรงจูงใจให้เกษตรกรรุ่นใหม่เข้ามาเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตรอย่างต่อเนื่อง

5.2.3 หน่วยงานภาครัฐควรเร่งประชาสัมพันธ์ให้สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรเห็นประโยชน์ของการขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการทางการเกษตร

5.2.4 ควรส่งเสริมให้มีการพัฒนาและวิจัยในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการเครื่องจักรทางการเกษตร อาทิ การสร้างเครื่องจักรที่ประหยัดพลังงาน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และพัฒนาแบตเตอรี่โดรนให้มีอายุการใช้งานนานขึ้น

5.2.5 ควรส่งเสริมความร่วมมือกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตรให้มีบริการที่มากขึ้น และส่งเสริมให้สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

5.2.6 ควรมีหน่วยงานเข้ามากำกับดูแลด้านค่าบริการให้มีมาตรฐานและเหมาะสม

5.2.7 ควรส่งเสริมการซ่อมเครื่องจักรขนาดใหญ่/เฉพาะทาง โดยสถาบันการศึกษาควรพัฒนาหลักสูตรซ่อมเครื่องจักรเฉพาะทาง และสร้าง “ช่างชุมชน” เพื่อรองรับความต้องการในพื้นที่ ลดค่าใช้จ่ายและลดการเคลื่อนย้ายแรงงาน

บรรณานุกรม

- กฤษฎา จักรเสน. (2563). ยุทธศาสตร์การพัฒนาอินทผลัมอย่างยั่งยืนในประเทศไทย. [ออนไลน์]. สืบค้นข้อมูล วันที่ 23 ธันวาคม 2567 เข้าถึงได้จากเว็บไซต์ https://gsmis.snru.ac.th/e-thesis/thesis_detail?r=57632234105.
- กมลรัตน์ ธีระพงษ์. (2560). นโยบายเกษตรแปลงใหญ่กับบริบทของภาคเกษตรไทย. [ออนไลน์]. สืบค้นข้อมูล วันที่ 1 กันยายน 2568 เข้าถึงได้จากเว็บไซต์ <http://www.eco.ru.ac.th/images/PDF/researchECON/researchECON1.pdf>
- ขวัญกมล ดอนขวา, สุมาตรา โพธิ์มะฮาด และณภิสรา พิษสุวรรณ. (2562). ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อผักปลอดสารพิษในจังหวัดนครราชสีมา. สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี.
- จตุพร สังขวรรณ. (2557). ภาวะผู้นำเชิงกลยุทธ์ Strategic Partnership. กรุงเทพฯ
- จินตนา บุญเดิม. (2549). คุณภาพการบริการของโรงพยาบาลอรัญประเทศ. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์
- ฉัตรชัย เรืองศรี. (2555). การกำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจร้านขายต้นไม้กรณีศึกษาร้านใบไม้. [ออนไลน์]. สืบค้นข้อมูลวันที่ 25 ธันวาคม 2567 เข้าถึงได้จากเว็บไซต์ <https://so06.tci-thaijo.org/index.php/wms/article/view/147015>
- ชมพูนุช นันทจิต. (2559). การลงทุนในธุรกิจรถเกี่ยวนาข้าวรับจ้าง กรณีศึกษา: ผู้ประกอบการจังหวัดสุพรรณบุรี. [ออนไลน์]. สืบค้นข้อมูลวันที่ 1 กันยายน 2568 เข้าถึงได้จากเว็บไซต์ https://agkb.lib.ku.ac.th/rice/search_detail/result/332445
- ทิชากร เกสรบัว และฉนวนนท์ 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.
- พันธ์จิตต์ สีเหนียง และคณะ. (2557). การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ (SWOT Analysis) ระบบส่งเสริมการเกษตรในประเทศไทย กรณีศึกษาพื้นที่ภาคกลาง. วารสารวิชาการ Veridian E-Journal. 7(3): 601-612.
- พสุ เดชะรินทร์. (2551). ชุดเครื่องมือการพัฒนาองค์กร (Organization Improvement Toolkits) ตามแนวทางการพัฒนาคุณภาพการบริหารจัดการภาครัฐ หมวด 2 การวางแผนเชิงยุทธศาสตร์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์วิชั่นพริ้นท์แอนด์มัลติมีเดีย.
- ไพโรจน์ นະเทียง.(2562). การพัฒนาเครื่องหยอดเมล็ดพันธุ์ข้าวสำหรับนํ้าตามแบบมีส่วนร่วมของกลุ่มเกษตรกรจังหวัดอุดรดิตถ์ สาขาเทคโนโลยีอุตสาหกรรม คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์ อำเภอเมือง จังหวัดอุดรดิตถ์. วารสารวิจัยเพื่อการพัฒนาเชิงพื้นที่ ปีที่ 11 ฉบับที่ 3 หน้าที่ 218-233.
- ศิริชัย ต่อสกุล. (2556). รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการการออกแบบและพัฒนาชุดและเก็บทะลายปาล์ม น้ำมันแบบเอนกประสงค์. 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>.
- Marmol, T. d., & Feys, B. (2015). PESTEL ANALYSIS Understand and plan for your business environment.
- Umeda, S., Yoshikawa, N., & Seo, Y. (2022). Cost and Workload Assessment of Agricultural Drone Sprayer: A Case Study of Rice Production in Japan. sustainability, 14.

ภาคผนวก

ภาคผนวกที่ 1

ภาพผู้เข้าร่วมประชุม Focus Group

วันที่ 16 กรกฎาคม 2568

ณ ห้องประชุมองค์การบริหารส่วนตำบลเขาส้าน อำเภอทับสะแก จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
และผ่านระบบออนไลน์ โดยใช้โปรแกรม Zoom Cloud Meetings



ภาคผนวกที่ 2
ภาพผู้เข้าร่วมประชุม Focus Group
วันที่ 17 กรกฎาคม 2568
ณ ห้องประชุมสำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดเพชรบุรี
และผ่านระบบออนไลน์ โดยใช้โปรแกรม Zoom Cloud Meetings





สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 10
เลขที่ 8 ถนนเสียดป่า ตำบลหน้าเมือง
อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี 70000
<https://zone10.oae.go.th>