



การศึกษาแนวทาง

การยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร
ให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

กรณีศึกษา สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง
ในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี



สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 7
สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร
กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
กันยายน 2568

REGIONAL OFFICE OF AGRICULTURAL ECONOMICS 7
OFFICE OF AGRICULTURAL ECONOMICS
MINISTRY OF AGRICULTURE AND COOPERATIVES
SEPTEMBER 2025

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร

ให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

กรณีศึกษา สีนค้ำข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง

ในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี

โดย

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 7

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

พ.ศ. 2568

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ดำเนินการศึกษาสินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลังในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี โดยใช้วิธีการศึกษาแบบผสมผสาน (Mixed Method) ประกอบด้วย การเก็บข้อมูลเชิงปริมาณจากเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร จำนวน 210 ราย แบ่งเป็น 1) กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับผู้ให้บริการ ตามโครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด ปีงบประมาณ 2564) จำนวน 30 กลุ่ม 2) เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร จำนวน 60 ราย 3) เกษตรกรผู้ใช้บริการทางการเกษตร จำนวน 60 ราย 4) เกษตรกรผู้ไม่ให้บริการทางการเกษตร จำนวน 60 ราย ผ่านแบบสอบถาม และการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการประชุมระดมความคิดเห็น (Focus Group) จากเกษตรกรและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมภายในด้วยกรอบแนวคิด McKinsey 7-5 Framework และสภาพแวดล้อมภายนอกด้วย PESTEL Analysis และ Five Force Model จากนั้นกำหนดกลยุทธ์ด้วย TOWS Matrix

ผลการศึกษา พบว่า 1) ผู้ให้บริการทางการเกษตร สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลังที่ดำเนินการในรูปแบบกลุ่มแปลงใหญ่ที่ได้เข้าร่วมโครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด ปี 2564 ได้รับเงินทุนสนับสนุนนำมาลงทุนกับเทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่ทันสมัยเพื่อใช้ในกระบวนการผลิต ได้แก่ รถแทรกเตอร์พร้อมอุปกรณ์ต่อพ่วงต่างๆ และโดรน โดยกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สินค้าข้าว จำนวน 15 กลุ่ม มีรายได้เฉลี่ย 442,392.89 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมเก็บเกี่ยวผลผลิตมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 62.22 กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ จำนวน 13 กลุ่ม มีรายได้เฉลี่ย 684,600.00 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการดูแลรักษามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.08 และกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ สินค้ามันสำปะหลัง จำนวน 2 กลุ่ม มีรายได้เฉลี่ย 355,000.00 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวและขนส่งมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 84.51 2) เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร สินค้าข้าว จำนวน 30 ราย มีรายได้เฉลี่ย 2,217,794.74 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมเก็บเกี่ยวผลผลิตมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 66.84 เกษตรกรทั่วไปผู้ให้บริการฯ สินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ จำนวน 20 ราย มีรายได้เฉลี่ย 525,062.50 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมเก็บเกี่ยวผลผลิตมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 51.42 และเกษตรกรทั่วไปผู้ให้บริการฯ สินค้ามันสำปะหลัง จำนวน 10 ราย มีรายได้เฉลี่ย 131,000.00 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมเตรียมดินมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 100.00 3) เกษตรกรผู้ใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สินค้าข้าว จำนวน 30 ราย ใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในขั้นตอนการเพาะปลูกมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 27.08 โดยใช้บริการภายในจังหวัดจากกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 44.21 ส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่าช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.29 เกษตรกรผู้ใช้บริการฯ สินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ จำนวน 20 ราย ใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 27.28 โดยใช้บริการภายในจังหวัดจากกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ และเกษตรกรทั่วไปมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 39.39

ส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่าช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30.61 และเกษตรกรผู้ให้บริการฯ สิ้นค้ามันสำปะหลัง จำนวน 10 ราย ใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 34.62 โดยใช้บริการภายในจังหวัดจากเกษตรกรทั่วไปมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 84.62 ส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่าช่วยเพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิตมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 29.17

4) เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร สิ้นค้าข้าว จำนวน 30 ราย ส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าไม่มีเวลาเพียงพอในการประกอบกิจกรรมดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 73.34 มากที่สุด และไม่มีความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 83.33 เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการฯ สิ้นค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ จำนวน 20 ราย ให้เหตุผลว่าไม่มีเวลาเพียงพอในการประกอบกิจกรรมดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 95.00 มากที่สุด และไม่มีความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 75.00 เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการฯ สิ้นค้ามันสำปะหลัง จำนวน 10 ราย ให้เหตุผลว่าไม่มีเวลาเพียงพอในการประกอบกิจกรรมดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 100.00 มากที่สุด และมีความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 100.00 สำหรับแนวทางพัฒนาการให้บริการทางการเกษตรสามารถกำหนดกลยุทธ์หลัก 4 ด้าน ได้แก่ 1) กลยุทธ์เชิงรุก (SO) คือ การสร้างระบบการรับรองมาตรฐานผู้ให้บริการทางการเกษตรมืออาชีพ และการส่งเสริมการใช้บริการร่วมกับโครงการภาครัฐ 2) กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO) คือ การพัฒนาระบบฐานข้อมูล การจัดทำระบบแบ่งปันเครื่องจักรกลทางการเกษตร และการจัดตั้งศูนย์องค์ความรู้ด้านการบริการเกษตรครบวงจร 3) กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST) คือการส่งเสริมเกษตรกรรุ่นใหม่ (YFS) และสนับสนุนสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการครบวงจร และ 4) กลยุทธ์เชิงรับ (WT) คือ การสร้างเครือข่ายผู้ให้บริการ การพัฒนาแพลตฟอร์มการให้บริการ และการสร้าง ช่างชุมชนในพื้นที่ ทั้งนี้ได้เสนอแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร 7 แนวทาง ได้แก่ 1) การพัฒนาระบบฐานข้อมูลการให้บริการ 2) การเตรียมความพร้อมเครื่องจักรกลการเกษตร 3) การพัฒนาองค์ความรู้แก่เกษตรกรและสถาบันเกษตรกร 4) การพัฒนาระบบบริหารจัดการการเกษตร 5) การขยายช่องทางการตลาด 6) การเชื่อมโยงเครือข่ายผู้ให้บริการ และ 7) การสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ใช้บริการ

สำหรับข้อเสนอแนะ ดังนี้ 1) ภาครัฐควรสนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำให้แก่เกษตรกรที่มีความต้องการซื้อเครื่องมือเครื่องจักรสำหรับให้บริการทางการเกษตร 2) ผู้ให้บริการทางการเกษตรควรบูรณาการร่วมมือกับสถาบันการศึกษา 3) ผู้ให้บริการทางการเกษตรควรแลกเปลี่ยนเรียนรู้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับเทคโนโลยีและนวัตกรรมต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต 4) ผู้ไม่ให้บริการทางการเกษตร ควรรวมกลุ่มเกษตรกรแลกเปลี่ยนความรู้ข้อมูลข่าวสาร เพื่อยกระดับเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร หน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำผลการศึกษานี้ไปใช้ประกอบการจัดทำแผนงานหรือโครงการที่มุ่งยกระดับมาตรฐานการผลิตของเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้มีความเข้มแข็ง มีประสิทธิภาพต่อไป

คำนำ

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี มีวิธีการศึกษาแบบผสมผสาน (Mixed Method) วิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) ของเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร กำหนดกลยุทธ์เพื่อจัดทำแนวทางการยกระดับการพัฒนาเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการทางการเกษตร เพื่อให้หน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำข้อมูลไปประกอบการกำหนดนโยบาย มาตรการ และแผนงานหรือโครงการในการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้มีความเข้มแข็ง มีประสิทธิภาพ และก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรครบวงจร

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 7 ขอขอบคุณเกษตรกร และหน่วยงานต่าง ๆ ที่เสียสละเวลา อนุเคราะห์ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาค้นคว้า และหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานฉบับนี้คงจะเป็นประโยชน์แก่เกษตรกร ผู้สนใจ หน่วยงานภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะนำไปใช้ประโยชน์ในการพัฒนาการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรต่อไป

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 7

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

กันยายน 2568

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ก-ข
คำนำ	ค
สารบัญ	ง-จ
สารบัญตาราง	ฉ-ช
สารบัญภาพ	ซ
สารบัญภาคผนวก	ณ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ขอบเขตของการศึกษา	2
1.4 นิยามศัพท์	3
1.5 วิธีการศึกษา	3
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร แนวคิดและทฤษฎี	6
2.1 การตรวจเอกสาร	6
2.2 แนวคิดและทฤษฎี	11
บทที่ 3 ข้อมูลทั่วไป	20
3.1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้บริการทางการเกษตร (กลุ่มแปลงใหญ่ระดับและ เกษตรกรทั่วไป กรณีสินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)	20
3.2 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ใช้บริการทางการเกษตร (สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)	23
3.3 ข้อมูลด้านการผลิตของผู้ใช้บริการทางการเกษตร (สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)	26
3.4 ข้อมูลเครื่องจักรกลการเกษตรของผู้ใช้บริการทางการเกษตร (สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)	28
3.5 ข้อมูลพื้นฐานของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ	29
3.6 ข้อมูลรายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ของสถาบันเกษตรกรและเกษตรกร ปีการผลิต 2567	31
3.7 ข้อมูลรายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ของเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ปีการผลิต 2567	34

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.8 ข้อมูลรายได้ครัวเรือนในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ของเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ปีการผลิต 2567	37
3.9 ข้อมูลค่าใช้จ่ายในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ปีการผลิต 2567	38
3.10 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของสถาบันเกษตรกร	39
3.11 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไป ปีการผลิต 2567	46
3.12 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไป ปีการผลิต 2567	53
3.13 ข้อมูลเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ปีการผลิต 2567	61
3.14 ผลการวิเคราะห์การประเมินทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการให้บริการ ทางการเกษตร	65
3.15 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจของเกษตรกรที่มีต่อคุณภาพการให้บริการ เครื่องจักรกลการเกษตร	67
3.16 สถานการณ์การผลิตข้าวนาปี	69
3.17 สถานการณ์การผลิตข้าวโพดเลี้ยงสัตว์	71
3.18 สถานการณ์การผลิตมันสำปะหลัง	73
3.19 สถานการณ์การตลาดและราคา	74
บทที่ 4 ผลการศึกษา	78
4.1 แนวทางการยกระดับสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการ ให้บริการทางการเกษตร	78
4.2 การกำหนดแนวทางการพัฒนา/กลยุทธ์ ด้วยการจัดทำ TOWS Matrix	87
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	99
5.1 สรุป	99
5.2 ข้อเสนอแนะ	101
บรรณานุกรม	102
ภาคผนวก	104

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 การวิเคราะห์ TOWS Matrix	19
3.1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้บริการทางการเกษตร (สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)	22
3.2 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ใช้บริการทางการเกษตร (สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)	25
3.3 ข้อมูลด้านการผลิตของผู้ใช้บริการทางการเกษตร (สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)	27
3.4 ข้อมูลพื้นฐานของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ (สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)	30
3.5 ข้อมูลรายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ของสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2567	32
3.6 ข้อมูลรายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ของเกษตรกรทั่วไปผู้ให้บริการทางการเกษตร ปีการผลิต 2567	35
3.7 ข้อมูลรายได้ครัวเรือนเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ของเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ปีการผลิต 2567	37
3.8 ข้อมูลค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ของเกษตรกรผู้ไม่ให้บริการทางการเกษตร ปี 2567	38
3.9 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของสถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด) ในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ปีการผลิต 2567	43
3.10 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไปในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ปีการผลิต 2567	50
3.11 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไปในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ปีการผลิต 2567	59
3.12 ข้อมูลเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ปีการผลิต 2567	63
3.13 ผลการวิเคราะห์การประเมินทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร	66
3.14 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจของเกษตรกรที่มีต่อคุณภาพการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร	68
3.15 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวนาปี ปี 2563/64 - 2567/68 จังหวัดสุพรรณบุรี	70

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
3.16 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวนาปี ปี 2563/64 - 2567/68 จังหวัดลพบุรี	70
3.17 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวนาปี ปี 2563/64 - 2567/68 จังหวัดสระบุรี	71
3.18 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ปี 2563/64 - 2567/68 จังหวัดลพบุรี	72
3.19 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ปี 2563/64 - 2567/68 จังหวัดสระบุรี	72
3.20 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ มันสำปะหลัง ปี 2563 - 2567 จังหวัดลพบุรี	73
3.21 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ มันสำปะหลัง ปี 2563 - 2567 จังหวัดสระบุรี	74
3.22 ราคาข้าวเปลือกนาปีความชื้น 15% ที่เกษตรกรขายได้ ปี 2563 - 2567	75
3.23 ราคาข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ความชื้น 14.5% ที่เกษตรกรขายได้ ปี 2563 - 2567	76
3.24 ราคามันสำปะหลังโรงงานขนาดคละที่เกษตรกรขายได้ ปี 2563 - 2567	77
4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของผู้ให้บริการทางการเกษตร	78
4.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกของผู้ให้บริการทางการเกษตร	81
4.3 การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการทางการเกษตร	84
4.4 สรุปการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกผู้ให้บริการทางการเกษตร	85
4.5 แผนงาน/โครงการเพื่อพัฒนาเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการ ทางการเกษตร (Agricultural Service Provider : ASP)	91

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
2.1	โครงสร้างพื้นฐาน 7S ของแมคคินซี (7S Framework of McKinsey)	15
4.1	การวิเคราะห์ TOWS Matrix ของการให้บริการทางการเกษตร	88

สารบัญภาคผนวก

ภาคผนวกที่	หน้า
1 ภาพกิจกรรมการจัดประชุม Focus Group การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ครั้งที่ 1 และ ครั้งที่ 2 ในพื้นที่จังหวัดสระบุรีสุ และพรรณบุรี	105
2 ภาพการสำรวจข้อมูลการศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี	108

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญของการศึกษา

รัฐบาลได้ให้ความสำคัญในการส่งเสริมให้เกษตรกรและสถาบันเกษตรกรเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider : ASP) แบบครบวงจร สนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) เพื่อยกระดับภาคเกษตรให้ทันสมัย มีโครงสร้างพื้นฐาน และเข้าถึงเทคโนโลยีมากขึ้น ภายใต้นโยบายของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เพื่อลดต้นทุน เพิ่มรายได้ และเสริมศักยภาพในการแข่งขันของเกษตรกรไทย ภายใต้วิสัยทัศน์ Ignite Thailand ที่ต้องการให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการเกษตรและอาหารของโลก

หน่วยงานภาครัฐและองค์กรเครือข่ายต่างๆ ได้มีการรณรงค์ให้เกษตรกรขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการด้านการเกษตร โดยสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (สศก.) ในฐานะนายทะเบียน ได้ดำเนินการออกระเบียบคณะกรรมการนโยบายและแผนพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ว่าด้วยการขึ้นทะเบียนเกษตรกรเกี่ยวกับการประกอบกิจการในด้านการเกษตร พ.ศ. 2567 โดยกำหนดหลักเกณฑ์และแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการประกอบกิจการด้านการเกษตร ซึ่งรวมถึงการให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร ตั้งแต่การขึ้นทะเบียน การรักษาสถานภาพ ไปจนถึงการสิ้นสุดสถานภาพของเกษตรกร ซึ่งจะช่วยยกระดับมาตรฐานการผลิตและขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรครบวงจร

ปัจจุบัน โครงสร้างประชากรของประเทศไทยเข้าสู่สังคมสูงวัยมากขึ้น ทำให้ภาคการเกษตรเผชิญกับปัญหาแรงงานที่ลดลง ต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น และข้อจำกัดในการเข้าถึงเทคโนโลยีสมัยใหม่ เกษตรกรบางส่วนยังขาดความรู้ ความเข้าใจในธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร (Agricultural Services Provider : ASP)

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 7 (สศท.7) ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาธุรกิจบริการด้านเครื่องจักรกลทางการเกษตรที่ครอบคลุมตลอดห่วงโซ่อุปทาน ตั้งแต่ต้นน้ำ ได้แก่ การเตรียมดิน การปลูก การดูแลรักษา ไปจนถึงปลายน้ำ ได้แก่ การเก็บเกี่ยว การขนส่ง การแปรรูป การคัดบรรจุ รวมถึงการจัดหาเครื่องจักรกลและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ จึงได้ศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร โดยมีพืชเศรษฐกิจหลัก ได้แก่ สีน้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง เพื่อให้สามารถนำองค์ความรู้ไปต่อยอด และเป็นช่องทางเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

1.3.1 พื้นที่ศึกษา

- 1) จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี (สินค้าข้าว)
- 2) จังหวัดลพบุรี และสระบุรี (สินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์)
- 3) จังหวัดสระบุรี (สินค้ามันสำปะหลัง)

1.3.2 ประชากรกลุ่มเป้าหมาย ประกอบด้วย

1) ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร 5 กิจกรรม (การเตรียมดิน การเพาะปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว และการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวและขนส่ง) รวมทั้งหมด 210 ราย ได้แก่

1.1) กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับผู้ให้บริการ (ตามโครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด ปีงบประมาณ 2564) รวมทั้งหมด 30 กลุ่ม ได้แก่

- (1) สินค้าข้าว ในจังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี จังหวัดละ 5 กลุ่ม
- (2) สินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ในจังหวัดลพบุรี จำนวน 6 กลุ่ม และจังหวัดสระบุรี จำนวน 7 กลุ่ม
- (3) สินค้ามันสำปะหลัง ในจังหวัดสระบุรี จำนวน 2 กลุ่ม

1.2) เกษตรกรทั่วไปผู้ให้บริการ (รายย่อย) หรือ กลุ่มเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรสำหรับให้บริการทางการเกษตร ในพื้นที่ของตนเอง รวมทั้งหมด 60 ราย ได้แก่

- (1) สินค้าข้าว ในจังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี จังหวัดละ 10 ราย รวม 30 ราย
- (2) สินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ในจังหวัด ลพบุรี และสระบุรี จังหวัดละ 10 ราย รวม 20 ราย
- (3) สินค้ามันสำปะหลัง ในจังหวัดสระบุรี จำนวน 10 ราย

2) เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร 5 กิจกรรม (การเตรียมดิน การเพาะปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว และการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวและขนส่ง) รายรวมทั้งหมด 60 ราย ได้แก่

- (1) สินค้าข้าว ในจังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี จังหวัดละ 10 ราย รวม 30 ราย
- (2) สินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ในจังหวัด ลพบุรี และสระบุรี จังหวัดละ 10 ราย รวม 20 ราย
- (3) สินค้ามันสำปะหลัง ในจังหวัดสระบุรี จำนวน 10 ราย

3) เกษตรกรไม่ให้บริการ (รายย่อย) หรือ กลุ่มเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรสำหรับดำเนินการผลิตในพื้นที่ของตนเองแต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร รวมทั้งหมด 60 ราย ได้แก่

- (1) สินค้าข้าว ในจังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี จังหวัดละ 10 ราย รวม 30 ราย
- (2) สินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ในจังหวัด ลพบุรี และสระบุรี จังหวัดละ 10 ราย รวม 20 ราย
- (3) สินค้ามันสำปะหลัง ในจังหวัดสระบุรี จำนวน 10 ราย

1.3.3 ระยะเวลาข้อมูล 1 มกราคม - 31 ธันวาคม พ.ศ. 2567

1.4 นิยามศัพท์

บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider) หมายถึง งานบริการทางการเกษตร ตั้งแต่ การเตรียมดิน ไถพรวน การปลูก การฉีดพ่นปุ๋ยทางใบ การหว่านปุ๋ยเม็ด การฉีดยากำจัดศัตรูพืช กำจัดวัชพืช การเก็บเกี่ยว รวมถึงการแปรรูปเพื่อส่งตลาด ฯลฯ ซึ่งต้องมีการบริหารจัดการแปลงเกษตร ขนาด และประเภทต่างๆ เพื่อให้ผลผลิตได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค โดยทุกขั้นตอนที่ให้บริการจะเน้นการใช้เทคโนโลยีนวัตกรรม และเครื่องจักรกลการเกษตร

กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับ หมายถึง กลุ่มแปลงใหญ่ที่ได้เข้าร่วมโครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด ปี 2564 ซึ่งได้รับการสนับสนุนเทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่ทันสมัย เพื่อใช้ในกระบวนการผลิตสินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร หมายถึง เกษตรกรทั่วไปที่มีการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร อย่างน้อย 1 ขั้นตอน ในขั้นตอนการเตรียมดิน การเพาะปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยวผลผลิต และการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวและขนส่ง เพื่อใช้ในกระบวนการผลิตสินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี

เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร หมายถึง เกษตรกรทั่วไปที่มีการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร อย่างน้อย 1 ขั้นตอน ในขั้นตอนการเตรียมดิน การเพาะปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยวผลผลิต และการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวและขนส่ง เพื่อใช้ในกระบวนการผลิตสินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี

เกษตรกรผู้ไม่ให้บริการทางการเกษตร หมายถึง เกษตรกรทั่วไปที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นของตนเอง แต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร เพื่อใช้ในกระบวนการผลิตสินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี

1.5 วิธีการศึกษา

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้มีการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1) ข้อมูลปฐมภูมิ

1.1) เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้บริการทางการเกษตร ผู้ไม่ให้บริการทางการเกษตร และผู้ใช้บริการทางการเกษตรในการผลิตสินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และสินค้ามันสำปะหลัง โดยแต่ละบริการจะมีความแตกต่างกัน และประชากรแต่ละหน่วยสุ่มมีลักษณะการให้บริการ การไม่ให้บริการและใช้บริการแตกต่างกัน ดังนี้

(1) ผู้ให้บริการทางการเกษตร ได้แก่ กลุ่มยกระดับแปลงใหญ่ ผู้ให้บริการในท้องที่ และภาคเอกชน ที่ให้บริการทางการเกษตร ได้เลือกกำหนดตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive sampling)

โดยกำหนดให้สินค้าข้าว จำนวนตัวอย่าง รวม 45 ราย สินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ จำนวนตัวอย่าง รวม 33 ราย และสินค้ามันสำปะหลัง จำนวนตัวอย่าง รวม 12 ราย รวมผู้ให้บริการทางการเกษตร ทั้งหมด 90 ตัวอย่าง

(2) ผู้ให้บริการทางการเกษตร เลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive sampling) โดยกำหนดจำนวนตัวอย่างเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร สินค้าข้าว จำนวน 30 ราย สินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ 20 ราย และมันสำปะหลัง 10 ราย รวมผู้ให้บริการทางการเกษตร ทั้งหมด 60 ตัวอย่าง

(3) ผู้ไม่ให้บริการทางการเกษตร เลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive sampling) โดยกำหนดจำนวนตัวอย่างเกษตรกรผู้ไม่ให้บริการทางการเกษตร สินค้าข้าว จำนวน 30 ราย สินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ 20 ราย และมันสำปะหลัง 10 ราย รวมผู้ไม่ให้บริการทางการเกษตรทั้งหมด 60 ตัวอย่าง

1.2) เก็บรวบรวมข้อมูลจากการประชุมสนทนากลุ่ม (Focus Group) เพื่อระดมความคิดเห็นเพื่อร่วมหาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ทัศนศึกษา สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง จากผู้ที่เกี่ยวข้องในทุกภาคส่วน

2) ข้อมูลทุติยภูมิ เป็นการรวบรวมจากงานวิจัยของสถาบันการศึกษาต่างๆ งานวิจัยของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมทั้งข้อมูล จากหนังสือ วารสาร สิ่งพิมพ์ เอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และการค้นคว้าข้อมูลผ่านระบบอินเทอร์เน็ต

1.5.2 การวิเคราะห์ข้อมูล

1) การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ (Quantitative analysis) ใช้สถิติพรรณนา (Descriptive statistics) ใช้ค่าสถิติอย่างง่าย เช่น ผลรวม ค่าเฉลี่ย ร้อยละ เป็นต้น ในการนำข้อมูลที่รวบรวมได้มาวิเคราะห์ข้อมูล เพื่ออธิบายข้อมูลสถานการณ์ การให้บริการ การไม่ให้บริการ และการใช้บริการทางการเกษตร โดยศึกษาจากผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ขั้นตอนการให้บริการในสินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง รวมทั้งศึกษาจากผู้ไม่ให้บริการ ผู้ใช้บริการในด้านความต้องการใช้บริการทางการเกษตร และวิเคราะห์ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ จากปัจจัยด้านคุณภาพการให้บริการ ซึ่งประกอบด้วย ความน่าเชื่อถือ การสร้างความเชื่อมั่น บุคลิกภาพทางกายภาพ การดูแลเอาใจใส่ และการตอบสนอง

โดยใช้เกณฑ์การวัดทัศนคติของลิเกิร์ต (Likert Scale) วิเคราะห์ความพึงพอใจของปัจจัยดังกล่าว กำหนดเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

- 5 คะแนน ระดับปัจจัยที่มีความพึงพอใจต่อการใช้บริการภาคการเกษตรมากที่สุด
 - 4 คะแนน ระดับปัจจัยที่มีความพึงพอใจต่อการใช้บริการภาคการเกษตรมาก
 - 3 คะแนน ระดับปัจจัยที่มีความพึงพอใจต่อการใช้บริการภาคการเกษตรปานกลาง
 - 2 คะแนน ระดับปัจจัยที่มีความพึงพอใจต่อการใช้บริการภาคการเกษตรน้อย
 - 1 คะแนน ระดับปัจจัยที่มีความพึงพอใจต่อการใช้บริการภาคการเกษตรน้อยที่สุด
- การแบ่งช่วงกว้างของอันตรภาคชั้น

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

เกณฑ์การแปลความหมายเพื่อจัดระดับคะแนนเฉลี่ยในช่วงดังต่อไปนี้

คะแนนเฉลี่ย	ความหมาย
4.21 – 5.00	มีระดับความพึงพอใจต่อการใช้บริการภาคการเกษตรมากที่สุด
3.41 – 4.20	มีระดับความพึงพอใจต่อการใช้บริการภาคการเกษตรมาก
2.61 – 3.40	มีระดับความพึงพอใจต่อการใช้บริการภาคการเกษตรปานกลาง
1.81 – 2.60	มีระดับความพึงพอใจต่อการใช้บริการภาคการเกษตรน้อย
1.00 – 1.80	มีระดับความพึงพอใจต่อการใช้บริการภาคการเกษตรน้อยที่สุด

2) การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative analysis) โดยนำข้อมูลจากการสำรวจ และการระดมความคิดเห็น (Focus Group) มาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน โดยใช้แนวคิด Mckinsey 7's Model (7s) และวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกด้วย PESTEL Analysis และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันด้วย Five Force Model นำมาวิเคราะห์ SWOT และ TOWS Matrix เพื่อจัดทำแนวทางการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการทางการเกษตร

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.6.1 เกษตรกรและสถาบันเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตร มีข้อมูลไปใช้ในการวางแผนธุรกิจ เพื่อยกระดับเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรในพื้นที่ และเกิดความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการใช้บริการและการให้บริการทางการเกษตร รวมทั้งสามารถสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรจากการนำเครื่องจักรกลการเกษตรไปให้บริการแก่เกษตรกรรายอื่นๆ

1.6.2 หน่วยงานภาครัฐทั้งในและนอกสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ มีข้อมูลไปใช้ในการกำหนดนโยบาย มาตรการ และแผนงานโครงการ เพื่อยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรอย่างมืออาชีพ และสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้กับสินค้าเกษตรต่อไป

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร แนวคิดและทฤษฎี

2.1 การตรวจเอกสาร

2.1.1 การให้บริการภาคการเกษตร

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2565) ศึกษาแนวทางการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการภาคการเกษตร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานการณ์การให้บริการและการใช้บริการทางการเกษตร ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการทางการเกษตร และแนวทางการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการทางการเกษตร โดยสัมภาษณ์ผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการทางการเกษตร สินค้าข้าวนาปีและปาล์มน้ำมัน ในบริการทางการเกษตร 5 บริการ ได้แก่ 1) บริการเตรียมดิน 2) บริการปลูกข้าว 3) บริการโดรนเพื่อการเกษตร (ข้าวนาปี) บริการตัดหญ้า (ปาล์มน้ำมัน) 4) บริการเก็บเกี่ยว และ 5) บริการขนส่งผลผลิต รวมทั้งวิเคราะห์ความพึงพอใจต่อการให้บริการในด้านคุณภาพการให้บริการ 5 ด้าน ได้แก่ 1) ความน่าเชื่อถือ 2) การสร้างความมั่นใจ 3) รูปลักษณ์ทางกายภาพ 4) การดูแลเอาใจใส่ และ 5) การตอบสนอง พบว่า สินค้าข้าวนาปี ผู้ให้บริการส่วนใหญ่มีอาชีพหลักเป็นเกษตรกร จัดซื้อเครื่องจักรกลมาใช้ในแปลงนาของตนเอง และนำมาให้บริการเกษตรกรรายอื่น ซึ่งยังให้บริการได้ไม่เต็มความสามารถของเครื่องจักร สามารถเพิ่มจำนวนพื้นที่การให้บริการได้ ด้านผู้ให้บริการส่วนใหญ่ใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรอยู่เป็นประจำ เนื่องจากจำนวนแรงงานภาคเกษตรลดลง มีความสะดวก รวดเร็วกว่าการใช้แรงงานคน และเมื่อพิจารณาค่าใช้จ่าย พบว่า หากผู้ให้บริการจ้างบริการทางการเกษตรทุกกิจกรรม จะมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 1,575.83 บาท/ไร่ ซึ่งมีราคาต่ำกว่าผู้ให้บริการดำเนินการเอง มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 2,275.39 บาท/ไร่ ความพึงพอใจต่อการให้บริการทางการเกษตรอยู่ในเกณฑ์ระดับพึงพอใจมากที่สุด โดยผู้ให้บริการให้ความสำคัญกับปัจจัยรูปลักษณ์ทางกายภาพมากที่สุด สำหรับแนวทางในการพัฒนาการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าข้าวนาปี แบ่งเป็น 2 แนวทาง คือ 1) ยกระดับกระบวนการให้บริการ โดยพัฒนาทักษะบุคลากรผู้ให้บริการให้มีความรู้ด้านการใช้สารเคมี กฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และการบำรุงรักษาและซ่อมแซมเครื่องจักรกล รวมทั้งเร่งจัดหาหรือพัฒนาเครื่องจักรกลรองรับการให้บริการที่ครอบคลุมกระบวนการผลิต รักษาฐานลูกค้าเดิม โดยการนำเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสังคมออนไลน์มาใช้ในการติดต่อสื่อสาร สร้างระบบตรวจสอบ ควบคุม และจัดคิวการให้บริการ พร้อมทั้งเสนอภาครัฐ เร่งกำหนดนโยบายข้อกำหนดควบคุมคุณภาพและมาตรฐานราคาการให้บริการ และ 2) ขยายธุรกิจโซ่คุณค่า จัดโครงสร้างองค์กรและกำหนดกลยุทธ์การให้บริการรองรับความต้องการใช้บริการที่เพิ่มขึ้น รวมกลุ่มสร้างเครือข่ายเพื่อกำหนดกติกา จัดสรรพื้นที่บริการ แลกเปลี่ยนเรียนรู้และช่วยเหลือกัน และขอรับการสนับสนุนภาครัฐ ศึกษาและพัฒนาทักษะบุคลากรผู้ให้บริการให้สามารถดัดแปลงอุปกรณ์เครื่องจักรกลในการผลิตสินค้าเกษตรที่หลากหลาย และใช้พลังงานทางเลือกทดแทนน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีราคาสูง สินค้าปาล์มน้ำมันให้บริการส่วนใหญ่มีอาชีพหลักเป็นเกษตรกร ต้องการความสะดวกและรวดเร็วจึงจัดซื้อเครื่องจักรมาใช้ และนำมาให้บริการเพื่อให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้น ซึ่งจำนวนพื้นที่การให้บริการยังไม่เต็มความสามารถของเครื่องจักร สามารถเพิ่มจำนวนพื้นที่การให้บริการได้ เมื่อพิจารณาค่าใช้จ่าย พบว่า หากผู้ให้บริการจ้างบริการทางการเกษตรทุกกิจกรรม

จะมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 4,065.60 บาท/ไร่ ซึ่งมีราคาสูงกว่าผู้ใช้บริการดำเนินการเอง มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 2,276.35 บาท/ไร่ ความพึงพอใจต่อการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าปาล์มน้ำมันอยู่ในระดับมาก โดยผู้ใช้บริการให้ความสำคัญกับด้านความน่าเชื่อถือมากที่สุด สำหรับแนวทางในการพัฒนาการให้บริการทางการเกษตรในสินค้าปาล์มน้ำมัน แบ่งเป็น 2 แนวทาง คือ 1) ยกระดับกระบวนการให้บริการ โดยขยายกิจกรรมการให้บริการให้ครบวงจร วางแผนการให้บริการ การจัดคิว กำหนดเป้าหมายพื้นที่ให้บริการ เน้นการให้บริการด้วยคุณภาพ และการจ่ายค่าตอบแทนบุคลากรที่ยุติธรรม นำเครื่องจักรที่ทันสมัยและเทคโนโลยีมีประสิทธิภาพสูงมาให้บริการ และ 2) การขยายธุรกิจโซ่คุณค่า โดยพัฒนาช่องทางการติดต่อและการเผยแพร่ข้อมูลการบริการให้มีความหลากหลายเพิ่มขึ้นและตรงกับกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งส่งเสริมการสร้างเครือข่ายผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ จัดสรรพื้นที่บริการและการให้การสนับสนุนในด้านต่างๆ

ไพโรจน์ นะเที่ยง (2562) พัฒนาเครื่องหยอดเมล็ดพันธุ์ข้าว นำไปใช้ในเขตพื้นที่นาร่องของจังหวัดอุดรดิตถ์ และเปรียบเทียบต้นทุนการปลูกข้าวจากแปลงนาสาธิตของกลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ พบว่าเกษตรกรใช้เมล็ดพันธุ์ข้าวเพียง 6-10 กิโลกรัมต่อไร่ ในขณะที่วิธีการหว่านพันธุ์ต้องใช้เมล็ดพันธุ์ข้าวถึง 25-30 กิโลกรัมต่อไร่ ทำให้เกษตรกรลดต้นทุนค่าเมล็ดพันธุ์ข้าวได้ถึง 20 กิโลกรัมต่อไร่ คิดเป็นมูลค่า 720 บาทต่อไร่ ซึ่งมีผลให้เกษตรกรใช้ปุ๋ยเคมีในสัดส่วนที่น้อยลง เนื่องจากต้นข้าวมีระยะห่างระหว่างกอที่เหมาะสม ทำให้มีการตอบสนองต่อปุ๋ยและมีการเจริญเติบโตที่ดี เป็นผลให้เกษตรกรยอมรับเทคโนโลยีเครื่องหยอดเมล็ดพันธุ์ข้าวสำหรับนาข้าว เนื่องจากสามารถลดต้นทุนการทำนาได้

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2562) ศึกษาวิจัยความคุ้มค่าการใช้อากาศยานไร้คนขับหรือโดรนเพื่อการเกษตรทำนาในภาคกลางและภาคเหนือตอนล่าง เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการใช้แรงงานคนเปรียบเทียบกับเครื่องจักรโดรนเพื่อการเกษตรในการทำนา และศึกษาความคุ้มค่าทางการเงินที่ได้จากการซื้อโดรนเพื่อการเกษตรมารับจ้างทำนา พบว่า การผลิตข้าวโดยใช้แรงงานคนมีผลตอบแทนเท่ากับ 5,648 บาทต่อไร่ ขณะที่การจ้างโดรนเพื่อการเกษตรมีผลตอบแทน เท่ากับ 5,948 บาทต่อไร่ ซึ่งการใช้แรงงานคนมีผลผลิตเฉลี่ย 753 กิโลกรัมต่อไร่ น้อยกว่าการจ้างโดรนเพื่อการเกษตรที่มีผลผลิตเฉลี่ย 793 กิโลกรัมต่อไร่ เนื่องจากการจ้างโดรนเพื่อการเกษตรผู้ฉีดพ่นไม่ได้เข้าไปในแปลงนา จึงไม่มีการเหยียบย่ำต้นข้าว เมื่อพิจารณาผลตอบแทนสุทธิต่อไร่ พบว่า เกษตรกรที่ผลิตข้าวด้วยแรงงานคนมีผลตอบแทนสุทธิ 806 บาทต่อไร่ ส่วนเกษตรกรที่ผลิตข้าวโดยการจ้างโดรนเพื่อการเกษตรมีผลตอบแทนสุทธิ 1,247 บาทต่อไร่ ดังนั้นการจ้างโดรนเพื่อการเกษตรในการทำนา จึงมีความคุ้มค่า สำหรับการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุนซื้อโดรนเพื่อการเกษตรให้บริการรับจ้างทำนา พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 146,384.17 บาท ค่าอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนมีค่า 1.15 ค่าอัตราผลตอบแทนภายในมีค่าเท่ากับร้อยละ 35 และระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 9 เดือน จึงมีความคุ้มค่าในการลงทุน

ชมพูนุช นันทจิต (2559) ศึกษาการลงทุนในธุรกิจรถเกี่ยวนาข้าวรับจ้าง กรณีศึกษา: ผู้ประกอบการจังหวัดสุพรรณบุรี พบว่า การลงทุนในธุรกิจรถเกี่ยวนาข้าวยังมีความคุ้มค่าในการลงทุน ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ อย่างไรก็ตามการลงทุนในธุรกิจนี้มีความเสี่ยงที่สำคัญคือ ภัยแล้ง เนื่องจากการเพาะปลูกข้าวกับธุรกิจเกี่ยวนาข้าวรับจ้างให้บริการรถเกี่ยวนาข้าวเป็นธุรกิจต่อเนื่องกัน พบว่า ระยะเวลาการกู้เงินจากสถาบัน

การเงินระยะเวลา 10 ปี อัตราดอกเบี้ย 7% มูลค่าปัจจุบันสุทธิอยู่ในช่วง 993,915.04 บาท ถึง 2,802,041.74 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการอยู่ในช่วง 12 - 21% ดังนั้น ถ้าผู้ประกอบการมีอัตราเงินกู้เพื่อลงทุนต่ำกว่า 12 % ก็ยังสามารถลงทุนในธุรกิจนี้ได้และมีระยะเวลาคืนทุนคิดลดอยู่ระหว่าง 5 ปี 3 เดือน ถึง 8 ปี 7 เดือน ขึ้นอยู่กับ ภัยแล้งที่ผู้ประกอบการเผชิญ

ศิริชัย ต่อสกุล (2556) ศึกษาการทำงานของรถตัดและเก็บทะเลาะลายปาล์มน้ำมัน กรณีศึกษา: การออกแบบ และพัฒนารถตัดและเก็บทะเลาะลายปาล์มน้ำมันแบบเอนกประสงค์ พบว่า ปาล์มน้ำมันพื้นที่ 100 ไร่ การทำงานโดย รถตัดและเก็บทะเลาะลายปาล์มน้ำมัน ใช้คนงาน 2 คน สำหรับทำหน้าที่ในการตัดทะเลาะลายปาล์ม และทำหน้าที่ควบคุม การเดินรถ ใช้เวลาทั้งหมดประมาณ 16 ชั่วโมง ทะเลาะลายปาล์มน้ำมันที่เก็บเกี่ยวได้มีน้ำหนักรวมทั้งหมด 21,222 กิโลกรัม ในขณะที่การทำงานด้วยแรงงานคน ใช้คนงานจำนวน 5 คน ใช้เวลาทั้งหมดประมาณ 14.5 ชั่วโมง ทะเลาะลาย ปาล์มน้ำมันที่เก็บเกี่ยวได้มีน้ำหนักรวมทั้งหมด 22,766 กิโลกรัม การสร้างรถตัดและเก็บทะเลาะลายปาล์มน้ำมันแบบ เอนกประสงค์มีต้นทุนในการสร้าง 1,500,000 บาท หากนำไปใช้สำหรับการเก็บเกี่ยวผลผลิตทะเลาะลายปาล์มน้ำมันที่มี ความสูงมากกว่า 12 เมตร จะมีต้นทุนในการเก็บเกี่ยวผลผลิต 408,799 บาทต่อปี กรณีที่มีวันทำงาน 200 วันต่อปี สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตในพื้นที่สวนปาล์มอย่างน้อย 550 ไร่ สามารถลดค่าใช้จ่ายจากการใช้แรงงานคนสำหรับ การเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ถึง 641,201 บาท

Umeda, Yoshikawa, and Seo (2022) ได้ศึกษาเรื่องการวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนการควบคุม ศัตรูพืชและปริมาณงานของการใช้อากาศยานไร้คนขับ (UAVs) หรือโดรนการเกษตร โดยได้เปรียบเทียบต้นทุน การควบคุมศัตรูพืชระหว่างเครื่องพ่นเอนกประสงค์ (Boom Sprayers) เครื่องพ่นยาแบบพลังงาน (Power Sprayer) และโดรน (UAV) ในเกษตรกรผู้ปลูกข้าว 2 รูปแบบ นอกจากนี้ ยังใช้ระบบวิเคราะห์ท่าทางการ ทำงาน (OWAS) และระดับการเผาผลาญพลังงาน (METs) เพื่อวัดภาระงานเมื่อใช้โดรน ผลการศึกษาพบว่า การใช้โดรนช่วยลดต้นทุนแรงงานลงครึ่งหนึ่งเมื่อเทียบกับเครื่องพ่นยาทั่วไป นอกจากนี้ ระดับ METs หรือ กิจกรรมทางกายขณะควบคุมศัตรูพืชด้วยโดรนต่ำกว่าการใช้เครื่องพ่นยาแบบเดิม และจากระบบวิเคราะห์ ท่าทางการทำงาน OWAS พบว่า 63.86% ของงานที่ใช้โดรนมีความเสี่ยงต่อการบาดเจ็บของระบบกล้ามเนื้อ ลดลง ผลการศึกษานี้ชี้ให้เห็นว่าโดรนสามารถช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน และเป็นเครื่องมือที่มี ประสิทธิภาพในการสนับสนุนการขยายพื้นที่การเกษตร

2.1.2 SWOT และ TOWS Analysis

ทิชากร เกสรบัว และณานนท์ ปิ่นเสม (2561) จัดทำแนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการสินค้าหนึ่ง ตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) กลุ่มเบญจบุรพา สู่การค้าขายแดนไทย-กัมพูชา (ด่านอรัญประเทศ) พบว่า จุดแข็งของ OTOP กลุ่มเบญจ-บุรพา คือมีเงินทุนเพียงพอต่อการประกอบธุรกิจ มีอุปกรณ์และเครื่องมือ เพียงพอต่อการผลิตทั้งในและต่างประเทศ แรงงานและบุคลากรเพียงพอต่อการผลิต สามารถผลิตสินค้า เพิ่มขึ้นถ้ามีคำสั่งซื้อจากต่างประเทศ จุดอ่อน คือ ยังขาดความรู้เรื่องของการทำการค้าขายแดนไทย-กัมพูชา ขาดประสบการณ์ในการทำการค้าขายแดนไทย-กัมพูชา และสินค้า OTOP ส่วนใหญ่ไม่มีตราสินค้า สำหรับโอกาสนั้น ผู้บริโภคต้องการสินค้าที่มีความเป็นเอกลักษณ์ ผู้บริโภคบริเวณชายแดนไทย-กัมพูชาส่วนใหญ่นิยมเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย และเครื่องประดับ ผู้ประกอบการบริเวณชายแดนไทย-กัมพูชาไม่มีเครือข่าย

ทางธุรกิจ ขำระเงินเป็นเงินสดหรือ ณ หน้าร้าน และอุปสรรค ได้แก่ สินค้า OTOP ยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค และผู้บริโภคไม่นิยมบริโภคผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ไม่มีตราสินค้า เมื่อการวิเคราะห์ด้วย TOWS matrix สามารถกำหนดกลยุทธ์การพัฒนา OTOP กลุ่มเบญจบุรพาได้ 6 กลยุทธ์ ดังนี้ กลยุทธ์ที่ 1 กลุ่มผู้ผลิต OTOP สร้างสินค้าและผลิตให้มีความเป็นเอกลักษณ์หรือคุณลักษณะเฉพาะแต่ละท้องถิ่นและมีความเป็นสากล กลยุทธ์ที่ 2 การเน้นตลาดเป้าหมายเจาะจง ที่ตลาดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย และเครื่องประดับ กลยุทธ์ที่ 3 ให้ความรู้เรื่องของการทำการค้าขายแดนไทย-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 ทำให้การดำเนินนโยบายสามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ จุดอ่อนของนโยบายอยู่ที่การที่ผู้ปฏิบัติงานยังมีความเข้าใจที่ไม่ตรงกันในเรื่องการดำเนินนโยบาย รวมไปถึงผู้ปฏิบัติงานไม่ทันต่อเทคโนโลยีสารสนเทศที่พัฒนาไปอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้การดำเนินงานเป็นไปได้ช้า โอกาสของนโยบายแปลงใหญ่คือ การที่มีการพัฒนาทางเทคโนโลยี การเกษตรและเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างกว้างขวางซึ่งส่งผลให้การส่งเสริมการเกษตรเป็นไปได้ดียิ่งขึ้นและอุปสรรคที่สำคัญของนโยบายแปลงใหญ่ ได้แก่ ความเสี่ยงในด้านการเมือง และความผันผวนของสภาพอากาศและภาวะเศรษฐกิจโลก เมื่อนำผลการวิเคราะห์ทั้ง 4 ด้านมาทำ TOWS matrix จะได้ข้อเสนอแนะทางด้านกลยุทธ์ที่หน่วยงานสมควรพัฒนาใน 3 ส่วน ได้แก่ 1) พัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในการดำเนินนโยบายและมีความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อให้นำความรู้ ที่มีอยู่ไปถ่ายทอดให้แก่เกษตรกรได้อย่างถูกต้อง 2) ส่งเสริมความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและมีการแบ่งงานกันทำอย่างชัดเจนเพื่อไม่ให้เกิดความซ้ำซ้อนในระบบการทำงาน 3) ส่งเสริมการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเทคโนโลยีทางการเกษตรและเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องเพื่อให้เกิดความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและพัฒนาศักยภาพในการผลิตของภาคเกษตร

พันธ์จิตต์ สีเหนียง และคณะ (2557) ศึกษาการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ (SWOT Analysis) ระบบส่งเสริมการเกษตรในประเทศไทย: กรณีศึกษาพื้นที่ภาคกลาง โดยมุ่งศึกษาระบบการส่งเสริมการเกษตรของรัฐดำเนินงานโดยกรมส่งเสริมการเกษตร ในเขตพื้นที่ภาคกลาง ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีความหลากหลายในระบบการผลิต และเป็นพื้นที่ในเขตชลประทานเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งตั้งแต่ในยุคแรกของการส่งเสริมการเกษตรมักจะมุ่งเน้นการพัฒนาในพื้นที่ดังกล่าว เพราะเป็นพื้นที่เข้าถึงการพัฒนาและมักจะได้รับการเปลี่ยนแปลงและผลกระทบก่อน จากผลการวิจัยและอภิปรายการวิเคราะห์ SWOT Analysis จุดแข็งและจุดอ่อนของระบบส่งเสริมการเกษตรในปัจจุบันในมุมมองของนักวิชาการส่งเสริมการเกษตร แบ่งเป็น 5 ด้าน ดังนี้ 1) โครงสร้างองค์กร 2) บุคลากร 3) นโยบาย 4) ทรัพยากร และ 5) อื่นๆ ขณะที่อุปสรรคและโอกาสในการพัฒนาระบบส่งเสริมการเกษตรสามารถสรุปได้ 4 ด้านดังนี้ 1) การเมือง 2) ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี 3) การแข่งขันทางการเกษตร และ 4) การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ดังนั้น กลยุทธ์การพัฒนาระบบส่งเสริมการเกษตรโดยใช้

TOWS Matrix สร้างกลยุทธ์ทางเลือกเป็นการกำหนดภารกิจและวัตถุประสงค์ขององค์กรให้มีความสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ดังนี้ 1) การส่งเสริมแบบมีส่วนร่วมในการพัฒนาการเกษตร 2) การส่งเสริมโดยใช้เทคโนโลยีเข้าช่วยการให้ข้อมูลข่าวสาร 3) การสร้างนโยบายจากพื้นที่ซึ่งเป็นนโยบายจากเกษตรกรผ่านกิจกรรมการมีส่วนร่วม ขับเคลื่อนผ่าน ศบกต. 4) ใช้เทคโนโลยีและระบบฐานข้อมูลเพื่อลดการใช้กำลังคนในการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้อาสาสมัครหรือหน่วยงานท้องถิ่นซึ่งมีข้อมูลพื้นฐาน 5) ปรับลดขั้นตอนการทำงานให้ทันสมัยและรวดเร็ว 6) ระบุตัวชี้วัดในการทำงานที่ชัดเจนเกี่ยวเนื่อง กับเกษตรกร

ฉัตรชัย เรืองศรี (2555) ได้ศึกษาเรื่องการกำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจร้านขายต้นไม้ กรณีศึกษาร้านใบไม้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาหาปัญหา วิเคราะห์สาเหตุและกำหนดกลยุทธ์ในการแก้ไขปัญหายอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย รวมทั้งกำหนดกลยุทธ์ในการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้แก่ธุรกิจเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาเก็บข้อมูลประกอบด้วย การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (PEST Analysis) และการวิเคราะห์การแข่งขันอุตสาหกรรม (Five Force Model) จากการศึกษาพบว่ากลยุทธ์ทางธุรกิจร้านขายต้นไม้ กรณีศึกษาร้านใบไม้ ต้องอาศัยกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ ซึ่งสามารถสรุปแนวทางในการแก้ปัญหาได้ 2 วิธี ดังต่อไปนี้ 1) กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Focused Differentiation Strategy) มุ่งเน้นความแตกต่างในตลาดขนาดเล็กด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์เฉพาะของร้าน สร้างแบรนด์สินค้า เพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขัน และ 2) กลยุทธ์ระดับหน้าที่การผลิต ได้แก่ ด้านควบคุมคุณภาพสินค้า 100% ก่อนส่งตรวจสอบงาน ป้องกันความล่าช้า และลดต้นทุน ด้านการเงิน วางแผนขยายกิจการด้านทรัพยากรมนุษย์ พัฒนาทักษะพนักงาน ด้านการตลาดใช้ส่วนประสมทางการตลาด (4Ps) ด้านผลิตภัณฑ์ พัฒนาความโดดเด่น สร้างแบรนด์ จดสิทธิบัตร ด้านราคา ตั้งราคาที่เหมาะสม รองรับการขายออนไลน์ ด้านช่องทางจัดจำหน่าย ขยายช่องทางผ่านเว็บไซต์และร้านค้า ด้านส่งเสริมการขาย โปรโมชันสะสมยอด ส่วนลด ฟรีค่าจัดส่ง และด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ พร้อมจดสิทธิบัตร

Lorchirachoonkul, Atthirawong, and Leerojanaprapa (2018) ได้ศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ SWOT และ TOWS Matrix เพื่อการพัฒนาเชิงกลยุทธ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทานผ้าไหมไทย-ลาว มีวัตถุประสงค์ 2 ประการ คือ 1) วิเคราะห์ SWOT Analysis จากความร่วมมือระหว่างไทยกับลาว และ 2) วิเคราะห์ TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการส่งเสริมการผลิตผ้าไหมไทย-ลาว จากนั้นนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในห่วงโซ่อุปทานผ้าไหม เช่น ผู้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหม ผู้ผลิตไหมดิบ และช่างทอผ้าไหมโดยมีการสัมภาษณ์ในประเทศไทย 23 ครั้ง และสัมภาษณ์ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว 6 ครั้ง ซึ่งผลการศึกษได้กำหนดกลยุทธ์ไว้ 4 ประการ ดังนี้ 1) การจัดตั้งศูนย์หัตถกรรมไหมในภูมิภาคเพื่อพัฒนามาตรฐานผ้าไหม 2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มและสร้างช่องทางการตลาด 3) การพัฒนาเทคโนโลยีเส้นใยเพิ่มคุณสมบัติของเส้นด้ายที่ดี และ 4) การส่งเสริมการถ่ายทอดความรู้ในการผลิตผ้าไหมให้แก่ลูกหลาน

2.1.3 การตรวจเอกสารงานวิจัยด้านการวิเคราะห์การวัดความพึงพอใจ

ขวัญกมล ดอนขวา และคณะ (2562) ได้ทำการศึกษาการวิจัยปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อผักปลอดสารพิษในจังหวัดนครราชสีมา เพื่อศึกษาระดับความคิดเห็น

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองของผู้บริโภคและพฤติกรรมการซื้อ ศึกษาในระดับรายได้มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อ และศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองของผู้บริโภค มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อ กลุ่มเป้าหมายเป็นผู้บริโภคผักปลอดสารพิษซึ่งอาศัยอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา จำนวน 100 ตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นต่อปัจจัย ส่วนประสมทางการตลาดด้านความจำเป็นและความต้องการบริโภคอยู่ในระดับมากด้วยค่าเฉลี่ย 5.80 รองลงมา คือ ต้นทุนของผู้บริโภค การสื่อสาร และความสะดวกในการซื้อมีค่าเฉลี่ย 5.20 5.11 และ 4.68 ตามลำดับ พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อผักปลอดสารพิษโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากด้วยค่าเฉลี่ย 5.60 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้บริโภคที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อผักปลอดสารพิษ อีกทั้งปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองของผู้บริโภคด้านต้นทุน และด้านความสะดวกในการซื้อไม่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อผักปลอดสารพิษด้วยค่าสัมประสิทธิ์ที่ 0.32 และ 0.33 ตามลำดับ

ปัทมธนา แปนปัส 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 แนวคิดการวิเคราะห์คุณภาพการบริการ 5 ด้าน

พาราสุรามาน, ไชธมอล และแบร์รี (Parasuraman, Zeithaml, & Berry, 1990 อ้างใน จินตนา บุญเดิม, 2549, หน้า 7) ได้ทำการศึกษาคุณภาพและการจัดการคุณภาพการบริการมาตั้งแต่ ปี 1983 ในขณะที่พาราสุรามานเริ่มทำการศึกษา งานวิจัยที่เกี่ยวข้องนั้น ยังไม่พบว่ามีการศึกษาเรื่องคุณภาพการบริการมากนัก พบแต่งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพของสินค้า จากนั้น พาราสุรามานและคณะจึงเริ่มทำการวิจัย โดยร่วมกันทำการวิจัยเชิงสำรวจเกี่ยวกับคุณภาพการบริการ ใช้เวลาทำศึกษานานถึง 7 ปี (1983-1990) โดยแบ่งออกเป็น 4 ระยะ เริ่มจากการวิจัยเชิงคุณภาพในกลุ่มผู้รับบริการและผู้ให้บริการของบริษัทชั้นนำหลายแห่ง และนำผลที่ได้มาใช้ในการพัฒนารูปแบบคุณภาพการบริการ ต่อมาเป็นวิจัยเชิงประจักษ์โดยมุ่งศึกษาที่ผู้รับบริการ โดยสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวัดคุณภาพบริการ เรียกว่า SERVQUAL (Service Quality) และปรับปรุงเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินคุณภาพการบริการตามการรับรู้และความคาดหวังของผู้รับบริการ ผลลัพธ์ที่เกิดจากการที่ผู้ใช้บริการประเมินคุณภาพการบริการ เรียกว่า “คุณภาพของการบริการที่ผู้ใช้บริการรับรู้” (Perceived Service Quality) ซึ่งเกิดขึ้นหลังจากที่ผู้ใช้บริการได้รับบริการแล้ว โดยกำหนดเกณฑ์ในการประเมินคุณภาพ

การบริการไว้ 5 ด้าน ที่เรียกว่า RATER และเครื่องมือในการวัดคุณภาพการให้บริการ ประกอบด้วย 22 รายการ ซึ่งกระจายมาจากคุณภาพการบริการทั้ง 5 ด้าน ดังนี้

1) ความน่าเชื่อถือ (R: Reliability) หมายถึง ผู้ให้บริการต้องแสดงให้เห็นถึงความน่าเชื่อถือ ให้บริการตามที่สัญญาไว้ ตรงตามความต้องการของผู้รับบริการ ไม่มีความผิดพลาด มีเครื่องมือในการวัดคุณภาพการให้บริการ ประกอบด้วย

- 1.1) ความสามารถของเจ้าหน้าที่ในการให้บริการได้ตรงตามสัญญาไว้
- 1.2) การเก็บรักษาข้อมูลของผู้ใช้บริการ และการนำข้อมูลมาใช้ในการให้บริการ
- 1.3) การทำงานไม่ผิดพลาด
- 1.4) การบำรุงรักษาอุปกรณ์เครื่องมือให้พร้อมใช้งานอยู่เสมอ
- 1.5) การมีจำนวนเจ้าหน้าที่เพียงพอต่อการให้บริการ

2) การสร้างความมั่นใจ (A: Assurance) หมายถึง ผู้ให้บริการต้องสร้างความมั่นใจให้กับ ผู้ใช้บริการเมื่อผู้ให้บริการมาติดต่อ สุภาพอ่อนน้อม และมีความรู้ในงานบริการเป็นอย่างดี มีเครื่องมือในการวัดคุณภาพการให้บริการ ประกอบด้วย

- 2.1) ความรู้ความสามารถของเจ้าหน้าที่ในการให้ข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวกับการบริการ
- 2.2) การสร้างความเชื่อมั่นและปลอดภัยในการใช้บริการ
- 2.3) ความมีมารยาทและความสุภาพของเจ้าหน้าที่
- 2.4) พฤติกรรมของเจ้าหน้าที่ในการสร้างความเชื่อมั่นในการให้บริการ

3) รูปลักษณ์ทางกายภาพ (T: Tangibles) หมายถึง สิ่งอำนวยความสะดวกอุปกรณ์ต่างๆ สวยงาม ทันสมัย บุคลากรมีบุคลิกภาพแบบมืออาชีพ มีเครื่องมือในการวัดคุณภาพการให้บริการ ประกอบด้วย

- 3.1) ความทันสมัยของอุปกรณ์
- 3.2) สภาพแวดล้อมของสถานที่ให้บริการ
- 3.3) การแต่งกายของเจ้าหน้าที่
- 3.4) เอกสารเผยแพร่เกี่ยวกับการบริการ

4) การดูแลเอาใจใส่ (E: Empathy) หมายถึง การให้ความสนใจและเข้าใจในความต้องการของ ผู้ใช้บริการอย่างเอาใจใส่ และถือผลประโยชน์ของผู้ใช้บริการเป็นสำคัญ มีเครื่องมือในการวัดคุณภาพการ ให้บริการ ประกอบด้วย

- 4.1) การให้ความสนใจและเอาใจใส่ผู้บริการแต่ละคนของเจ้าหน้าที่
- 4.2) เวลาในการเปิดให้บริการขององค์กร
- 4.3) โอกาสในการรับทราบข้อมูลข่าวสารต่างๆ ขององค์กร
- 4.4) ความสนใจผู้บริการอย่างแท้จริงของเจ้าหน้าที่
- 4.5) ความสามารถในการเข้าใจในความต้องการเฉพาะของผู้บริการอย่างชัดเจน

5) การตอบสนอง (R: Responsiveness) หมายถึง ความตั้งใจที่แสดงถึงความพร้อม ยินดีให้บริการ เสมอและรวดเร็วเมื่อผู้บริการเข้ามาติดต่อ มีเครื่องมือในการวัดคุณภาพการให้บริการ ประกอบด้วย

- 5.1) มีระบบการให้บริการที่รวดเร็ว
- 5.2) ความพร้อมของเจ้าหน้าที่ในการให้คำแนะนำปรึกษาแก่ผู้ใช้บริการ
- 5.3) ความรวดเร็วในการทำงานของเจ้าหน้าที่
- 5.4) ความพร้อมของเจ้าหน้าที่ในการให้บริการแก่ผู้ใช้บริการทันทีที่ต้องการ

สรุปได้ว่า SERVQUAL เป็นเครื่องมือในการวัดความคาดหวังและการรับรู้ของลูกค้าเกี่ยวกับคุณภาพการบริการใน 5 ด้าน คือ สิ่งสัมผัสได้ถึงความน่าเชื่อถือในการตอบสนอง การให้ความมั่นใจ การเอาใจใส่ ซึ่งถือได้ว่าเป็นปัจจัยพื้นฐานที่กำหนดความคาดหวังและความรับรู้ของผู้บริโภคต่อคุณภาพการบริการ โดยผู้บริโภคจะรู้สึกพึงพอใจต่อคุณภาพการบริการเมื่อระดับความรู้ต่อคุณภาพการบริการมีค่าเท่ากับระดับความคาดหวังต่อคุณภาพการบริการ หากระดับความรู้ต่อคุณภาพการบริการมีค่ามากกว่าระดับความคาดหวังต่อคุณภาพการบริการ ก็จะเป็นการบริการที่ทำให้ผู้บริโภคพึงพอใจเหนือกว่าระดับที่คาดหวัง แต่เมื่อระดับความรู้ต่อคุณภาพการบริการมีค่าน้อยกว่าระดับความคาดหวังต่อคุณภาพการบริการผู้บริโภคก็จะรู้สึกไม่พึงพอใจต่อการบริการ

2.2.2 แนวคิดการวิเคราะห์ SWOT

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

1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน หมายถึง การตรวจสอบความสามารถและความพร้อมที่ทำให้ทราบถึงจุดแข็ง (Strengths) และจุดอ่อนขององค์กร (Weakness) ซึ่งจะช่วยให้สามารถใช้ประโยชน์จากโอกาส (Opportunities) และหลบหลีกจากอุปสรรค (Threats) ที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอกได้ การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนยังช่วยระบุถึงจุดแข็งที่ซ่อนอยู่ และจุดอ่อนที่ถูกกลบเกลื่อน องค์กรจะต้องสามารถระบุปัจจัยภายในขององค์กรที่เป็นจุดแข็งและจุดอ่อนได้ เนื่องจากจุดแข็งนำไปสู่การได้เปรียบทางการแข่งขัน เป็นสิ่งซึ่งองค์กรมีอยู่ทำหรือสามารถทำได้ดีกว่าคู่แข่ง จุดอ่อน คือ สิ่งที่มีหรือทำหรือไม่มีเลยซึ่งในขณะที่คุณแข่งขันสามารถทำได้ดีกว่า การพิจารณาจุดอ่อนและจุดแข็งสามารถเปรียบเทียบกับปัจจัย 3 ประการ ได้แก่ ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาในอดีตขององค์กร (Past Performance) คู่แข่งขันที่สำคัญขององค์กร (Key Competition) และอุตสาหกรรมทั้งหมด เครื่องมือที่ใช้วิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายใน ได้แก่ ปัจจัย 7 ประการของแมคคินซี (McKinsey)

7s McKinsey เป็นเครื่องมือที่ถูกนำมาใช้ในการบริหาร ซึ่งคือกรอบแนวคิดพื้นฐานที่นำมาใช้วิเคราะห์ตัวแปรทั้ง 7 ประการ ซึ่งมีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กร โดยนำผลการวิเคราะห์ตามหลักการมากำหนดกลยุทธ์ เพื่อให้เกิดประโยชน์และประสิทธิภาพสูงสุดต่อการบริหารองค์กรนั่นเอง องค์ประกอบ 7s ได้แก่

S1= โครงสร้างองค์กร (Structure) การพิจารณาลักษณะขององค์กร มีประโยชน์ต่อการจัดทำกลยุทธ์ขององค์กร เนื่องจากถ้าโครงสร้างองค์กรมีความเหมาะสมและสอดคล้องต่อกลยุทธ์ที่เลือกใช้ก็จะเป็น

จุดแข็งขององค์กร แต่ถ้าโครงสร้างขององค์กรไม่เหมาะสมและสอดคล้องกับกลยุทธ์ที่เลือกใช้ ก็จะเป็นจุดอ่อนขององค์กร

S2 = กลยุทธ์ขององค์กร (Strategy) กลยุทธ์ขององค์กร ได้แก่ กิจกรรมหรือการดำเนินงานต่างๆ ภายในองค์กรที่ได้ถูกวางแผนขึ้นมาเพื่อให้สอดคล้องและเหมาะสมต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมภายนอกและภายในองค์กร กลยุทธ์ขององค์กรจัดทำขึ้นมาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยให้องค์กรมีความสามารถ กลยุทธ์ขององค์กรนั้นมีความสัมพันธ์โครงสร้างขององค์กรอย่างใกล้ชิดเนื่องจากการจัดโครงสร้างขององค์กรนั้นจะต้องเป็นไปตามกลยุทธ์ขององค์กรนั้นๆ (Structure Follows Strategy)

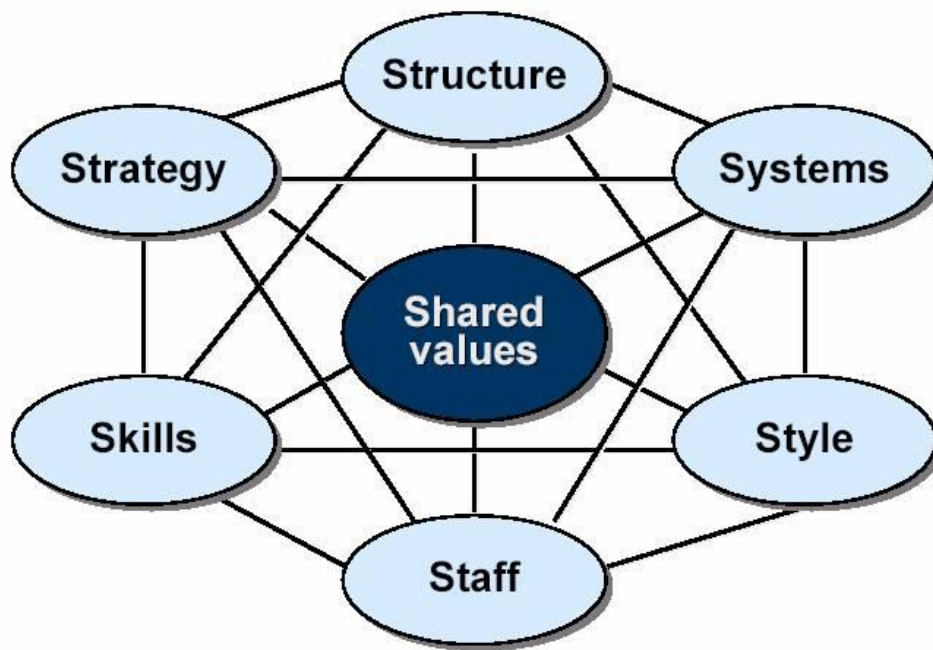
S3 = ระบบในการดำเนินงานขององค์กร (Systems) ระบบภายในองค์กร ได้แก่ ระบบหรือขั้นตอนการดำเนินงานภายในองค์กรทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการที่ช่วยให้องค์กรสามารถดำเนินไปได้ เช่น ระบบด้านงบประมาณและระบบบัญชี ระบบในการสรรหาและคัดเลือกพนักงาน ระบบในการฝึกอบรม ระบบในการติดต่อสื่อสาร ระบบหรือขั้นตอนการทำงานเหล่านี้จะบ่งบอกถึงวิธีการทำงานต่างๆ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

S4 = ลักษณะแบบแผนหรือพฤติกรรมในการบริหารงานของผู้บริหารระดับสูง (Style) โดยรวมถึงบุคลิกภาพของผู้บริหารระดับสูงด้วย เนื่องจากการกระทำหรือพฤติกรรมของผู้บริหารระดับสูงจะมีอิทธิพลต่อความรู้สึกนึกคิดของพนักงานภายในองค์กรมากกว่าคำพูดของผู้บริหาร

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

S6 = ความรู้ความสามารถขององค์กร (Skills) สิ่งที่องค์กรสามารถทำได้ดีกว่าองค์กรอื่นถือว่าเป็นความรู้ความสามารถของพนักงาน เช่น ความสามารถและทักษะขององค์กรในการให้บริการผู้มารับบริการ/ลูกค้า ความสามารถในการด้านวิจัยและพัฒนา ความสามารถด้านการตลาด ความสามารถด้านการเงิน การวิเคราะห์องค์กรโดยใช้หลักการ 7S

S7= ค่านิยมร่วมกัน (Shared Values) ได้แก่ แนวคิดร่วมกัน ค่านิยมความคาดหวังขององค์กร ซึ่งมักจะไม่ได้เขียนไว้อย่างเป็นทางการเป็นแนวคิดพื้นฐานขององค์กรแต่ละแห่ง รวมทั้งสิ่งที่ต้องการจะให้องค์กรเป็นในอนาคตข้างหน้า องค์กรที่มีความเป็นเลิศในการบริหารมักจะมีค่านิยมร่วมกันที่ก่อให้เกิดปัจจัยแห่งความสำเร็จ โครงร่างพื้นฐาน 7S ของแมคคินซี (7S Framework of McKinsey) ดังภาพที่ 2.1



ที่มา: พสุ เดชะรินทร์ (2551)

ภาพที่ 2.1 โครงร่างพื้นฐาน 7S ของแมคคินซี (7S Framework of McKinsey)

2) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก หมายถึง การประเมินสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ ที่ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมหรือเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้นจึงต้องศึกษาสถานการณ์ปัจจุบันและแนวโน้ม การเปลี่ยนแปลงในอนาคตของสภาพแวดล้อมดังกล่าวว่าเป็นไปในลักษณะที่เป็นโอกาสหรืออุปสรรคในการ ดำเนินธุรกิจ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมภายนอกส่งผลต่อองค์กรธุรกิจแต่ละแห่งในลักษณะที่ต่างกัน การเปลี่ยนแปลงที่ก่อให้เกิดโอกาสสำหรับองค์กรบางแห่งอาจจะกลายเป็นข้อกำหนดขององค์กรอื่น หรือถึงแม้้องค์กรธุรกิจหลายแห่งอาจจะได้รับประโยชน์จากโอกาสที่เกิดขึ้นคล้ายๆ กัน แต่บางแห่งก็อาจจะได้รับประโยชน์มากกว่าแห่งอื่น เนื่องจากลักษณะที่ต่างกันขององค์กรธุรกิจและความสามารถของผู้บริหาร ในการที่จะกำหนดกลยุทธ์ให้ได้รับประโยชน์จากโอกาสที่เกิดขึ้น เครื่องมือที่ใช้วิเคราะห์สภาวะแวดล้อม ภายนอก ได้แก่ PESTEL Analysis และ Five Force Model

PESTEL Analysis เป็นการวิเคราะห์และตรวจสอบในเชิงมหภาค (Macro) ของปัจจัย ภายนอกที่เข้ามากระทบทั้งเชิงบวกและเชิงลบกับธุรกิจโดยเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องพิจารณาและวางแผนก่อนหรือระหว่างการดำเนินแผนธุรกิจโดยพิจารณาว่าปัจจัยภายนอกที่ได้ จาก PESTEL นั้นสามารถเป็นอุปสรรคหรือโอกาสกับธุรกิจหรือองค์กร ประกอบไปด้วย 6 ปัจจัยแ ดังนี้ การเมือง (Political) เศรษฐกิจ (Economic) สังคม (Social) เทคโนโลยี (Technological) สิ่งแวดล้อม (Environmental) และกฎหมาย (Legal) โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) การเมือง (Political) ปัจจัยด้านการเมืองนั้นขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมของบุคคลเป็นส่วนมาก รัฐบาลจะมีนโยบายควบคุมธุรกิจแต่ละชนิดไม่เหมือนกัน ซึ่งหากธุรกิจของบุคคลเป็นชนิดที่รัฐบาลจับตามอง ปัจจัยในส่วนนี้อาจจะมีความสำคัญเป็นพิเศษ แต่ข้อดีก็คือคู่แข่งจะถูกรัฐบาลจับตามองเช่นเดียวกันยิ่งไปกว่านั้น รัฐบาลยังสามารถส่งผลกระทบสู่ปัจจัยรอบข้างของเศรษฐกิจและของประเทศได้ด้วย ยกตัวอย่างเช่น ปัจจัยเรื่องการสนับสนุนการศึกษาและสาธารณสุข ซึ่งจะกระทบต่อประชาชนและผู้บริโภคโดยตรง ปัจจัยนี้เหมาะสมอย่างยิ่ง ในการพิจารณาว่าธุรกิจบุคคลควรจะเข้าไปในประเทศไหนเป็นพิเศษ โดยตัวอย่างปัจจัยการเมือง ได้แก่ ความมั่นคงของรัฐบาล ปัญหาด้านการคอร์รัปชันต่าง ๆ กฎหมายด้านภาษีต่าง ๆ นโยบายต่าง ๆ ของรัฐบาล ค่าปรับและ ค่าใช้จ่ายกระบวนการและระยะเวลาในการทำงาน ปัญหาเรื่องการเมือง เช่น การประท้วงของภาครัฐ ในส่วนนี้ให้ดูว่าปัจจัยภายในของธุรกิจส่วนไหนที่อาจจะถูกกระทบจากนโยบายภาครัฐ ได้ง่าย เช่น พนักงาน ลูกค้า คู่ค้าธุรกิจ เป็นต้น

(2) เศรษฐกิจ (Economic) ธุรกิจส่วนมากถูกกระทบด้วยเศรษฐกิจ เช่น รายได้ของลูกค้าและ อัตราการว่างงานในประเทศ แต่ธุรกิจขนาดใหญ่อาจจะถูกกระทบจากปัจจัย เศรษฐกิจในระยะกว้างมากขึ้น เช่น ค่าเงินเฟ้อ ค่าดอกเบี้ยต่างๆ นอกจากนั้นธุรกิจบางประเภทก็ยังต้องทำงานในอุตสาหกรรมที่ถูกกระทบจากเศรษฐกิจโดยตรง ตัวอย่างคือธนาคารและองค์กรการเงินต่าง ๆ นอกจากนั้น ยังมีธุรกิจที่ประกอบกิจการกับต่างประเทศที่อาจจะถูกกระทบโดยอัตราแลกเปลี่ยนโดยตรง และธุรกิจที่ทำงานกับสินค้าหรือผลิตภัณฑ์บางชนิดที่มีราคาผันแปรบ่อยมาก เช่น สารเคมีและทองคำ โดยตัวอย่างปัจจัยเศรษฐกิจ ได้แก่ ดอกเบี้ย เงินเฟ้อ อัตราแลกเปลี่ยน เศรษฐกิจต่าง ๆ รายได้ของลูกค้า ราคาสินค้าที่ผันแปร ราคาหุ้น

(3) สังคม (Social) ในสมัยก่อนปัจจัยทางด้านสังคมอาจจะหมายถึงเรื่องของประชากร เทรนด์ตลาด และพฤติกรรมผู้บริโภค อย่างไรก็ตามในยุคปัจจุบันที่การสื่อสารสามารถเกิดได้เร็วขึ้นผ่านโลก ออนไลน์ ปัจจัยทั้งทางด้านมุมมองผู้บริโภคและวิถีการใช้ชีวิต (ไลฟ์สไตล์) ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจมากขึ้น ธุรกิจที่ขายให้กับผู้บริโภคโดยตรง (B2C) อาจจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยสังคมเร็วกว่าธุรกิจที่ขายให้กับธุรกิจอื่น (B2B) แต่นั่นก็ไม่ได้หมายความว่าปัจจัยทางสังคมจะไม่สำคัญ เพราะธุรกิจที่ผลิตพลาสติกก็ยังถูกผลกระทบจากเทรนด์ลดขยะ (ลดการผลิตพลาสติกจากผู้บริโภค) ทำให้ยอดขายตกได้เช่นกัน ตัวอย่างของปัจจัยสังคม ได้แก่ จำนวนประชากร อัตราการเจริญเติบโต อัตราการเสียชีวิต การแต่งงานและการหย่า อายุขัยเฉลี่ย การกระจายความมั่งคั่ง การใช้ชีวิต (ไลฟ์สไตล์) มุมมองต่อรัฐบาล มุมมองต่อการทำงาน พฤติกรรมผู้บริโภค นอกจากนั้นแล้วปัจจัยอื่นๆ ใน PESTEL ก็ส่งผลกระทบต่อปัจจัยทางสังคมได้โดยตรง เช่น ปัจจัยด้านเทคโนโลยีและเศรษฐกิจที่อาจส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมผู้บริโภค

(4) เทคโนโลยี (Technology) เทคโนโลยีและนวัตกรรม เป็นปัจจัยที่มีผลกระทบอย่างมาก ในยุคสมัยนี้และสามารถพลิกสภาพธุรกิจจากแย่ไปดีหรือดีไปแย่ได้ในไม่กี่ปี ซึ่งเทคโนโลยีที่เห็นได้บ่อย ได้แก่ นวัตกรรมต่างๆ และเครื่องมือในการทำงานอัตโนมัติ (Automation) เนื่องจากว่าเทคโนโลยี ส่งผลกระทบต่อหลายด้านของการทำธุรกิจมาก และยังสามารถเกิดได้เร็วจนหลายธุรกิจไม่สามารถปรับตัวได้ทัน ข้อเสนอแนะ คือ

ให้พิจารณาก่อนว่าปัจจัยไหนในธุรกิจที่มีความสำคัญต่อ “ความอยู่รอด” (เช่น ถ้าขาดไปธุรกิจจะต้องปิดตัวทันที) แล้วค่อยพิจารณาว่าเทคโนโลยีไหนจะสามารถมาพัฒนาหรือทดแทนส่วนนี้ได้หรือเปล่า ตัวอย่างของปัจจัยเทคโนโลยี ได้แก่ การทำงานอัตโนมัติ (Automation) การวิจัยและพัฒนา การเปลี่ยนแปลงใน เทคโนโลยีนวัตกรรมต่าง ๆ เทคโนโลยีด้านอินเทอร์เน็ต เทคโนโลยีด้านการสื่อสาร อายุของเทคโนโลยีเก่าและใหม่ ถึงแม้ว่าเทคโนโลยีอาจจะดูเป็นสิ่งที่ตามทันได้ยาก แต่เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่ธุรกิจจะถูกทำลาย (Disrupt) ธุรกิจก็สามารถลงทุนเพิ่มในการวิจัยและพัฒนาสินค้า (R&D) และในการศึกษานวัตกรรมรอบตัว นอกจากนั้น เทคโนโลยีก็ควรเป็นปัจจัยหลักที่เราควรพิจารณาในการเข้าตลาดใหม่ หรือเลือกทิศทางในการทำธุรกิจในอนาคตด้วย

(5) สภาพแวดล้อม (Environment) สภาพแวดล้อมเป็นปัจจัยที่อาจจะดูไม่สำคัญเท่าไร แต่ไม่ว่าจะเป็นปัญหาน้ำท่วม แผ่นดินไหวหรือไวรัสโควิด ก็ทำให้หลายธุรกิจต้องปิดตัวมาแล้ว ปัญหาของปัจจัยนี้ ไม่ได้ อยู่ที่ว่าธุรกิจไม่เห็นความสำคัญ แต่อยู่ที่ว่าธุรกิจไม่สามารถประเมิน “โอกาสที่จะเกิด” ได้ ซึ่งก็ทำให้หลายธุรกิจ เตรียมตัวป้องกันได้ไม่ทัน ธุรกิจที่ทำงานกับปัจจัยสภาพแวดล้อมมากก็ย่อมถูกผลกระทบได้ง่ายกว่า ตัวอย่างที่ตรงไปตรงมาที่สุดก็คือโรงแรม ธุรกิจท่องเที่ยว และประกันบางชนิด นอกจากนั้นก็ยังมียุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับดินฟ้าอากาศ เช่น ฟาร์มและเกษตรกรรมต่างๆ ตัวอย่างของปัจจัยสภาพแวดล้อม ได้แก่ สภาพอากาศ นโยบายด้านสิ่งแวดล้อม ภัยพิบัติทางธรรมชาติ มลพิษต่างๆ การสนับสนุนพลังงานหมุนเวียน เทรนด์รักโลก ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมสามารถกระทบเศรษฐกิจทั้งประเทศได้ ถึงแม้จะมีโอกาสเกิดขึ้นได้น้อย แต่หากไม่มีการป้องกันก็จะทำให้ธุรกิจเสียหายอย่างมหาศาล

(6) กฎหมาย (Legal) กฎหมายเป็นปัจจัยที่ถูกยกขึ้นมาพูดพร้อมกับปัจจัยฝั่งการเมืองและภาครัฐ แต่การที่จะทำให้บริษัทสามารถดำเนินกิจการในแต่ละประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทก็จำเป็นต้องเข้าใจกฎหมายและข้อจำกัดต่างๆ ยกตัวอย่างได้แก่ กฎหมายแรงงาน การป้องกันสิทธิผู้บริโภค หรือกฎหมาย ด้านลิขสิทธิ์และการจดสิทธิบัตร การที่ธุรกิจทำผิดกฎหมายนั้นเป็นสิ่งที่ไม่ดี อาจจะหมายถึง โดนค่าปรับ มหาศาล โดนสื่อวิจารณ์ในแง่ร้าย หรือแม้แต่โดนรัฐบาลสั่งปิดกิจการ อย่างไรก็ตาม ธุรกิจหลายประเภทสามารถนำกฎหมายมาเป็นปัจจัยสนับสนุนในแง่บวกได้ เช่น การสร้างความได้เปรียบทางธุรกิจผ่านกฎหมายต่าง ๆ ตัวอย่างของปัจจัยด้านกฎหมาย ได้แก่ กฎหมายต่อต้านการผูกขาด กฎหมายการจ้างงาน กฎหมายคุ้มครอง ผู้บริโภค กฎหมายลิขสิทธิ์และสิทธิบัตร กฎหมายด้านสุขภาพและความปลอดภัย กฎหมายคุ้มครองข้อมูล ผู้ใช้งาน กฎหมายประจำประเทศ (สำหรับธุรกิจข้ามชาติ)

(7) จริยธรรม (Ethical) เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมทางธุรกิจ เกี่ยวกับนโยบาย การบริหารและวิธีปฏิบัติงานของธุรกิจ และความรับผิดชอบต่อสังคม นอกจากการทำธุรกิจที่ได้กำไรและ ยอดขายแล้ว ธุรกิจยังต้องอยู่ในบรรทัดฐานของกฎหมายและจริยธรรมที่ดีด้วย การทำธุรกิจไม่ใช่เรื่องของกำไร ขาดทุน

อย่างเดียวกันนั้น โดยเฉพาะการค้าขายอย่างเป็นธรรม การไม่ใช้แรงงานเด็กและไม่ใช้แรงงานเยี่ยงทาส รวมถึงธุรกิจควรต้องใส่ใจและรับผิดชอบต่อความต้องการของสังคมด้วยหรือภาษาอังกฤษ เรียกว่า Corporate Social Responsibility (CSR)

หลักการ Five Force Model ปัจจัยกดดันทั้ง 5 (Five Force Model) คือเครื่องมือสำหรับวิเคราะห์คู่แข่ง สภาพแวดล้อมการแข่งขัน เพื่อวางแผนกลยุทธ์ของกิจการและปัจจัยที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ (Potter, 1998 อ้างใน กฤษฎา จักรเสน, 2563 หน้า 46-47) ประกอบด้วย

(1) คู่แข่งขันรายเดิมในธุรกิจ หมายถึง หลายๆ อุตสาหกรรม ที่อยู่ในระบบเศรษฐกิจแบบเสรีย่อมมีการแข่งขันกันสูง เช่น การแข่งขันในด้านราคา การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ การสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ ความเข้มข้นของภาวะการแข่งขันจะมากน้อยเพียงใด ย่อมเป็นผลจากปฏิกิริยาของปัจจัยจำนวนคู่แข่งขัน ในตลาดนั้นๆ ความเจริญเติบโตของตลาด ต้นทุนคงที่ที่สูงและสินค้าหรือบริการไม่มีความแตกต่างกัน หรือไม่มีต้นทุนในการเปลี่ยนแปลง

(2) อุปสรรคที่เกิดจากคู่แข่งขันรายใหม่ หมายถึง คู่แข่งขันรายใหม่ ที่มีศักยภาพสูงเมื่อเข้าสู่อุตสาหกรรมใด ย่อมมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการรายเดิม ทั้งนี้เพราะคู่แข่งรายใหม่ได้เข้ามาพร้อมกับกำลังการผลิตที่เหนือกว่าศักยภาพในการแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ของผู้ประกอบการรายเดิม แต่มีอุปสรรคที่สำคัญหลายประการที่ปิดกั้นคู่แข่งรายใหม่ไม่ให้เข้าสู่ตลาด เช่น การประหยัดต้นทุนต่อหน่วยเมื่อมีปริมาณที่มาก การสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ ต้นทุนที่เกิดขึ้นจากความเปลี่ยนแปลง และความต้องการเงินทุนช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นต้น

(3) อำนาจต่อรองจากลูกค้าหรือผู้ซื้อ หมายถึง ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการในอุตสาหกรรมอาจใช้อำนาจต่อรองกับผู้ประกอบการได้หลายวิธี เช่น การขอลดสินค้าหรือบริการ การลดปริมาณการซื้อสินค้าจากอุตสาหกรรมนั้นๆ เป็นต้น ปัจจัยที่จะทำให้ผู้ซื้อที่มีอำนาจต่อรองมีหลายประการ เช่น การซื้อในปริมาณที่มาก กลุ่มผู้ซื้อที่มีรวมตัวกัน เพื่อสร้างอำนาจต่อรอง สินค้าหรือบริการของซัพพลายเออร์ไม่มีความแตกต่าง และผู้ซื้อมีความรู้ มีข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับโครงสร้างต้นทุนของซัพพลายเออร์

2.2.3 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 กลยุทธ์ที่จะใช้ความเข้มแข็งภายในองค์กรหลีกเลี่ยงหรือลดอุปสรรคภายนอกทั้งจากคู่แข่งหรือปัจจัยอื่นๆ

3) กลยุทธ์ WO หรือเรียกว่า กลยุทธ์จุดอ่อนกับโอกาส ได้แก่ กลยุทธ์ที่องค์กรจะปรับปรุงแก้ไขความอ่อนแอภายในองค์กรโดยอาศัยประโยชน์จากโอกาสภายนอกที่เปิดโอกาสให้

4) กลยุทธ์ WT หรือเรียกว่า กลยุทธ์จุดอ่อนกับอุปสรรค ได้แก่ กลยุทธ์ที่ปกป้ององค์กรอย่างที่สุด คือ พยายามลดความอ่อนแอภายใน และหลีกเลี่ยงสภาวะแวดล้อมภายนอกที่เป็นอุปสรรคให้ได้มากที่สุด หากองค์กรเผชิญกับอุปสรรคภายนอกและภายในก็ยังอ่อนแอ องค์กรก็จะตกอยู่ในสถานการณ์ที่ไม่ดีอาจต้องเลิกกิจการ

บทที่ 3

ข้อมูลทั่วไป

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร เพื่อศึกษาสภาพข้อมูลทั่วไปของผู้ให้บริการทางการเกษตร ผู้ใช้บริการ และเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ของการผลิตสินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี โดยมีรายละเอียด ดังนี้

3.1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้บริการทางการเกษตร (กลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับและเกษตรกรทั่วไป กรณีสินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)

3.1.1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้าข้าว

เพศ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 77.80 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 22.20

อายุ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 50 - 60 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 33.33 รองลงมา คือ มีอายุมากกว่า 40 - 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 28.89 มีอายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 26.67 และมีอายุอยู่ระหว่างมากกว่า 30 - 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 11.11 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 54.53 ปี

ระดับการศึกษา พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช. คิดเป็นร้อยละ 28.89 รองลงมา คือ ระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 26.67 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 20.00 ระดับปวส. / อนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 13.33 และระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 11.11 ตามลำดับ

ประเภทกิจการ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เป็นผู้ให้บริการเอง คิดเป็นร้อยละ 66.67 เป็นของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่ คิดเป็นร้อยละ 33.33 (ประกอบไปด้วยสมาชิกในกลุ่มเฉลี่ย 53.40 คน)

การได้รับรองมาตรฐาน พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ไม่ได้รับมาตรฐานใดเลย คิดเป็นร้อยละ 75.56 รองลงมา ได้รับมาตรฐาน GAP คิดเป็นร้อยละ 22.22 และได้รับมาตรฐาน GMP คิดเป็นร้อยละ 2.22 ตามลำดับ

3.1.2 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

เพศ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 66.67 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 33.33

อายุ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 50 - 60 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 51.51 รองลงมา คือ มีอายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 27.27 มีอายุมากกว่า 30 - 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 12.12 และมีอายุอยู่ระหว่างมากกว่า 40 - 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 9.10 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 55.42 ปี

ระดับการศึกษา พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 33.34 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 21.21 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช.

คิดเป็นร้อยละ 21.21 ระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 18.18 ระดับปวส. / อนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 3.03 และระดับปริญญาโท คิดเป็นร้อยละ 3.03 ตามลำดับ

ประเภทกิจการ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เป็นผู้ให้บริการเอง คิดเป็นร้อยละ 60.60 เป็นของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่ คิดเป็นร้อยละ 39.40 (ประกอบไปด้วยสมาชิกในกลุ่มเฉลี่ย 50.92 คน)

การได้รับรองมาตรฐาน พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ไม่ได้รับมาตรฐานใดเลย คิดเป็นร้อยละ 69.70 รองลงมา ได้รับมาตรฐาน GAP คิดเป็นร้อยละ 24.24 และได้รับมาตรฐาน GMP คิดเป็นร้อยละ 6.06 ตามลำดับ

3.1.3 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้ามันสำปะหลัง

เพศ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 83.33 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 16.67

อายุ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 50 – 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 33.40 รองลงมา คือ มีอายุมากกว่า 40 - 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 25.00 มีอายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 25.00 มีอายุน้อยกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 8.30 และมีอายุน้อยกว่า 30 – 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 8.30 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 52.33 ปี

ระดับการศึกษา พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ร้อยละ 41.67 รองลงมา คือ ระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 33.43 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช. คิดเป็นร้อยละ 8.30 ระดับปวส. / อนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 8.30 และระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 8.30 ตามลำดับ

ประเภทกิจการ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เป็นผู้ให้บริการเอง คิดเป็นร้อยละ 83.33 เป็นของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่ คิดเป็นร้อยละ 16.67 (ประกอบไปด้วยสมาชิกในกลุ่มเฉลี่ย 50.50 คน รายละเอียดตามตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้บริการทางการเกษตร (กลุ่มแปลงใหญ่ระดับและเกษตรกรทั่วไป กรณี
สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เพศ	45	100.00	33	100.00	12	100.00
- ชาย	35	77.80	22	66.67	10	83.33
- หญิง	10	22.20	11	33.33	2	16.67
อายุ	45	100.00	33	100.00	12	100.00
- น้อยกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี	-	-	-	-	1	8.30
- อายุ 31 - 40 ปี	5	11.11	4	12.12	1	8.30
- อายุ 41 - 50 ปี	13	28.89	3	9.10	3	25.00
- อายุ 51 - 60 ปี	15	33.33	17	51.51	4	33.40
- มากกว่า 60 ปีขึ้นไป	12	26.67	9	27.27	3	25.00
- อายุเฉลี่ย (ปี)	54.53	-	55.42	-	52.33	-
ระดับการศึกษา	45	100.00	33	100.00	12	100.00
- ประถมศึกษา	12	26.67	11	33.34	4	33.43
- มัธยมศึกษาตอนต้น	9	20.00	7	21.21	5	41.67
- มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	13	28.89	7	21.21	1	8.30
- ปวส./อนุปริญญา	6	13.33	1	3.03	1	8.30
- ปริญญาตรี	5	11.11	6	18.18	1	8.30
- ปริญญาโท	-	-	1	3.03	-	-
- อื่นๆ.....	-	-	-	-	-	-
ประเภทกิจการ	45	100.00	33	100.00	12	100.00
- ของเกษตรกรเอง	30	66.67	20	60.60	10	83.33
- กลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ	15	33.33	13	39.40	2	16.67
- สมาชิกของกลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ	53.40	-	50.92	-	50.50	-
เฉลี่ย (ราย)						
การได้รับรองมาตรฐาน	45	100.00	33	100.00	12	100.00
- ไม่ได้รับมาตรฐานใดเลย	34	75.56	23	69.70	12	100.00
- มาตรฐาน ISO	-	-	-	-	-	-
- มาตรฐาน GMP	1	2.22	2	6.06	-	-
- มาตรฐาน HACCP	-	-	-	-	-	-
- มาตรฐานอื่นๆ (GAP)	10	22.22	8	24.24	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

3.2 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ใช้บริการทางการเกษตร

3.2.1 ข้อมูลผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้าข้าว

เพศ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 56.67 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 43.33

อายุ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 43.33 รองลงมา คือ มีอายุมากกว่า 50 - 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 33.33 มีอายุมากกว่า 40 - 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 13.34 และมีอายุอยู่ระหว่างมากกว่า 30 - 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 57.20 ปี

ระดับการศึกษา พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 46.67 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช. คิดเป็นร้อยละ 33.33 ระดับปวส. / อนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 13.33 และระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 6.67 ตามลำดับ

ด้านการถือครองที่ดิน พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่มีลักษณะการถือครองที่ดินเป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 50.27 รองลงมา คือ เช่าผู้อื่น คิดเป็นร้อยละ 49.73 ตามลำดับ จึงเห็นได้ว่าผู้ให้บริการมีที่ดินเป็นของตนเอง ทำให้มีความกล้าตัดสินใจ ที่จะให้บริการทางการเกษตร เนื่องจากเห็นความคุ้มค่าในการลงทุน ลดการใช้แรงงานในครัวเรือน และต้องการพัฒนาการผลิตในที่ดินของตนเอง

สมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีสมาชิกในครัวเรือนประกอบอาชีพเกษตรกรรม คิดเป็นร้อยละ 54.39 รองลงมา คือ ประกอบอาชีพอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 35.08 และไม่ประกอบอาชีพ คิดเป็นร้อยละ 10.53 ตามลำดับ

3.2.2 ข้อมูลผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

เพศ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 60.00 และเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 40.00

อายุ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 50 - 60 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมา คือ ผู้ให้บริการมีอายุมากกว่า 40 - 50 ปี และผู้ให้บริการมีอายุมากกว่า 60 ปี เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 25.00 และผู้ให้บริการมีอายุมากกว่า 30 - 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 53.40 ปี

ระดับการศึกษา พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา ร้อยละ 45.00 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นและระดับปริญญาตรีหรือสูงกว่า เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 20.00 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช. คิดเป็นร้อยละ 10.00 และระดับปวส. / อนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ

ด้านการถือครองที่ดิน พบว่า ผู้ใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่มีลักษณะการถือครองที่ดินแบบเช่าผู้อื่น คิดเป็นร้อยละ 55.36 รองลงมา คือ ถือครองที่ดินตนเอง คิดเป็นร้อยละ 44.64 ตามลำดับ จึงเห็นได้ว่าผู้บริการมีที่ดินเป็นของตนเอง ทำให้มีความกล้าตัดสินใจ ที่จะใช้บริการทางการเกษตร เนื่องจากเห็นความคุ้มค่าในการลงทุน ลดการใช้แรงงานในครัวเรือน และต้องการพัฒนาการผลิตในที่ดินของตนเอง

สมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด พบว่า ผู้ใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีสมาชิกในครัวเรือน ประกอบอาชีพเกษตรกรรม คิดเป็นร้อยละ 62.71 รองลงมา คือ ประกอบอาชีพอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 22.04 และไม่ประกอบอาชีพ คิดเป็นร้อยละ 15.25 ตามลำดับ

3.2.3 ข้อมูลผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้ามันสำปะหลัง

เพศ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 60.00 และเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 40.00

อายุ พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 50 - 60 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมา คือ มีอายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 20.00 และมีอายุมากกว่าหรือเท่ากับ 40 - 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 55.80 ปี

ระดับการศึกษา พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 30.00 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 30.00 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช. คิดเป็นร้อยละ 30.00 และ รองลงมา คือระดับปวส. / อนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ

ด้านการถือครองที่ดิน พบว่า ผู้ใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่มีลักษณะการถือครองที่ดินเป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 54.64 รองลงมา คือ เช่าผู้อื่น คิดเป็นร้อยละ 45.36 ตามลำดับ จึงเห็นได้ว่าผู้บริการมีที่ดินเป็นของตนเอง ทำให้มีความกล้าตัดสินใจ ที่จะใช้บริการทางการเกษตร เนื่องจากเห็นความคุ้มค่าในการลงทุน ลดการใช้แรงงานในครัวเรือน และต้องการพัฒนาการผลิตในที่ดินของตนเอง

สมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีสมาชิกในครัวเรือน ประกอบอาชีพเกษตรกรรม คิดเป็นร้อยละ 53.85 รองลงมา คือ ประกอบอาชีพอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 30.77 และไม่ประกอบอาชีพ คิดเป็นร้อยละ 15.38 ตามลำดับ รายละเอียดตามตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ใช้บริการทางการเกษตร (สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)

รายการ	ข้าวนาปี		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เพศ	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- ชาย	17	56.67	8	40.00	4	40.00
- หญิง	13	43.33	12	60.00	6	60.00
อายุ	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- น้อยกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี	-	-	-	-	-	-
- อายุ 31 - 40 ปี	3	10.00	2	10.00	-	-
- อายุ 41 - 50 ปี	4	13.34	5	25.00	1	10.00
- อายุ 51 - 60 ปี	10	33.33	8	40.00	7	70.00
- มากกว่า 60 ปีขึ้นไป	13	43.33	5	25.00	2	20.00
- เฉลี่ย (ปี)	57.20	-	53.40	-	55.80	-
ระดับการศึกษา	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- ประถมศึกษา	14	46.67	9	45.00	3	30.00
- มัธยมศึกษาตอนต้น	2	6.67	4	20.00	3	30.00
- มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	10	33.33	2	10.00	3	30.00
- ปวส./อนุปริญญา	4	13.33	1	5.00	1	10.00
- ปริญญาตรี	-	-	4	20.00	-	-
- ปริญญาโท	-	-	-	-	-	-
- อื่นๆ	-	-	-	-	-	-
ลักษณะการถือครองทางการเกษตร	1,094	100.00	793	100.00	280	100.00
- ตนเอง	550	50.27	354	44.64	153	54.64
- เช่า	544	49.73	439	55.36	127	45.36
- ได้ทำฟรี	-	-	-	-	-	-
- อื่นๆ	-	-	-	-	-	-
สมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด	114	100.00	59	100.00	39	100.00
- ประกอบอาชีพเกษตรกรรม	62	54.39	37	62.71	21	53.85
- ประกอบอาชีพอื่นๆ	40	35.08	13	22.04	12	30.77
- ไม่ประกอบอาชีพ	12	10.53	9	15.25	6	15.38
- สมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย	3.80	-	2.95	-	3.90	-

ที่มา: จากการสำรวจ

3.3 ข้อมูลด้านการผลิตของผู้ให้บริการทางการเกษตร (สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)

3.3.1 ข้อมูลของผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้าข้าว

ชนิดพืชที่มีการเพาะปลูก พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรมีเนื้อที่ปลูกข้าวรวม 1,077 ไร่ ผลผลิตรวม 950 กิโลกรัมต่อไร่

ประสบการณ์การผลิตทางการเกษตร พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรมีประสบการณ์ในการปลูกข้าว เฉลี่ย 28.10 ปี

ด้านการเป็นสมาชิกกลุ่ม พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรทั้งหมดเป็นสมาชิกของกลุ่มแปลงใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 100.00 ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงบทบาทสำคัญของการรวมกลุ่มเกษตรกรในระดับพื้นที่ มีจุดมุ่งหมายเพื่อลดต้นทุนการผลิต เพิ่มรายได้ของเกษตรกร เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เข้าถึงเทคโนโลยี และนวัตกรรมด้านการเกษตรที่ทันสมัย

การรับรองตามมาตรฐาน พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ได้รับมาตรฐาน GAP คิดเป็นร้อยละ 20.00 และไม่ได้รับมาตรฐานใดเลย คิดเป็นร้อยละ 80.00

การจัดทำบัญชีรายรับและรายจ่ายครัวเรือน พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่ไม่ได้ทำบัญชีรายรับและรายจ่ายครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 43.33 รองลงมา ทำบัญชีรายรับและรายจ่ายครัวเรือนเป็นบางครั้ง คิดเป็นร้อยละ 40.00 และทำบัญชีรายรับและรายจ่ายครัวเรือนเป็นประจำ คิดเป็นร้อยละ 16.67 ตามลำดับ

3.3.2 ข้อมูลของผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

ชนิดพืชที่มีการเพาะปลูก พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรมีเนื้อที่ปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์รวม 792 ไร่ ผลผลิตรวม 1,165 กิโลกรัมต่อไร่

ประสบการณ์การผลิตทางการเกษตร พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรมีประสบการณ์ในการปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ เฉลี่ย 23.75 ปี

ด้านการเป็นสมาชิกกลุ่ม พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่เป็นสมาชิกของกลุ่มแปลงใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 70.00 และไม่เป็นสมาชิกของกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 30.00 ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงบทบาทสำคัญของการรวมกลุ่มเกษตรกรในระดับพื้นที่ มีจุดมุ่งหมายเพื่อลดต้นทุนการผลิต เพิ่มรายได้ของเกษตรกร เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เข้าถึงเทคโนโลยีและนวัตกรรมด้านการเกษตรที่ทันสมัย

การรับรองตามมาตรฐาน พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ได้รับมาตรฐาน GAP คิดเป็นร้อยละ 10.00 และไม่ได้รับมาตรฐานใดเลย คิดเป็นร้อยละ 90.00

การจัดทำบัญชีรายรับและรายจ่ายครัวเรือน พบว่า ผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่ไม่ได้ทำบัญชีรายรับและรายจ่ายครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 75.00 รองลงมา ทำบัญชีรายรับและรายจ่ายครัวเรือนเป็นประจำ คิดเป็นร้อยละ 15.00 และทำบัญชีรายรับและรายจ่ายครัวเรือนเป็นบางครั้ง คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ

3.3.3 ข้อมูลของผู้ใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้ามันสำปะหลัง

ชนิดพืชที่มีการเพาะปลูก พบว่า ผู้ใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรมีเนื้อที่ปลูกมันสำปะหลังรวม 280 ไร่ ผลผลิตรวม 2,410 กิโลกรัมต่อไร่

ประสบการณ์การผลิตทางการเกษตร พบว่า เกษตรกรมีประสบการณ์ในการปลูกมันสำปะหลังเฉลี่ย 22.00 ปี

ด้านการเป็นสมาชิกกลุ่ม พบว่า ผู้ใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่เป็นสมาชิกของกลุ่มแปลงใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 90.00 และไม่เป็นสมาชิกของกลุ่มแปลงใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 10.00 ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงบทบาทสำคัญของการรวมกลุ่มเกษตรกรในระดับพื้นที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อลดต้นทุนการผลิต เพิ่มรายได้ของเกษตรกร เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เข้าถึงเทคโนโลยีและนวัตกรรมด้านการเกษตรที่ทันสมัย

การรับรองตามมาตรฐาน พบว่า ผู้ใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ไม่ได้รับมาตรฐานใดๆ คิดเป็นร้อยละ 100.00 รายละเอียดตามตารางที่ 3.2

การจัดทำบัญชีรายรับและรายจ่ายครัวเรือน พบว่า ผู้ใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่ไม่ได้ทำบัญชีรายรับและรายจ่ายครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 90.00 และทำบัญชีรายรับและรายจ่ายครัวเรือนเป็นบางครั้ง คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ รายละเอียดตามตารางที่ 3.3

ตารางที่ 3.3 ข้อมูลด้านการผลิตของผู้ใช้บริการทางการเกษตร (สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)

รายการ	ข้าวนาปี		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ประสบการณ์ในการทำเกษตร (ปี)	28.10	-	23.75	-	22.00	-
การเป็นสมาชิกกลุ่ม	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- ไม่เป็นสมาชิก	-	-	6	30.00	1	10.00
- เป็นสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับฯ	30	100.00	14	70.00	9	90.00
การรับรองตามมาตรฐานพืช	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- ไม่ได้รับมาตรฐานใดๆ	24	80.00	18	90.00	10	100.00
- มาตรฐาน GAP	6	20.00	2	10.00	-	-
- มาตรฐานเกษตรอินทรีย์	-	-	-	-	-	-
- มาตรฐานอื่นๆ	-	-	-	-	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.3 ข้อมูลด้านการผลิตของผู้ให้บริการทางการเกษตร (สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และ
มันสำปะหลัง) (ต่อ)

รายการ	ข้าวนาปี		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลังโรงงาน	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
การจัดทำบัญชีรายรับและรายจ่ายครัวเรือน	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- ทำประจำ	5	16.67	3	15.00	1	10.00
- ทำบางครั้ง	12	40.00	2	10.00	-	-
- ไม่ทำ	13	43.33	15	75.00	9	90.00

ที่มา: จากการสำรวจ

3.4 ข้อมูลเครื่องจักรกลการเกษตรของผู้ให้บริการทางการเกษตร (สินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)

3.4.1 การซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของเกษตรกรผู้ปลูกข้าว

การซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของเกษตรกรที่ปลูกข้าว พบว่า ส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 90.00 มีเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นของตนเอง ซื้อมาในราคาเฉลี่ย 915,610 บาท มีอายุการใช้งานเฉลี่ย 13.73 ปี ในแต่ละปีมีค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 8,356.67 บาท/ปี ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่ ไม่สามารถในการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรเองได้ โดยได้รับการฝึกอบรมจาก

3.4.2 การซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของเกษตรกรผู้ปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

การซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของเกษตรกรที่ปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ พบว่า ส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 55.00 มีเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นของตนเอง ซื้อมาในราคาเฉลี่ย 200,860 มีอายุการใช้งานเฉลี่ย 9.25 ปี ในแต่ละปีมีค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 1,880 บาท/ปี ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่สามารถในการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรเองได้ โดยได้รับการฝึกอบรมจาก

3.4.3 การซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของเกษตรกรผู้ปลูกมันสำปะหลัง

การซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของเกษตรกรที่ปลูกมันสำปะหลัง พบว่า ส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 80.00 มีเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นของตนเอง ซื้อมาในราคาเฉลี่ย 669,850 มีอายุการใช้งานเฉลี่ย 12.80 ปี ในแต่ละปีมีค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 6,700 บาท/ปี ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่ ไม่สามารถในการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรเองได้ โดยได้รับการฝึกอบรมจาก

3.5 ข้อมูลพื้นฐานของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ

3.5.1 เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ กรณีสินค้าข้าว

- เพศ พบว่า เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 60.00 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 40.00

- อายุ พบว่า เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 46.67 รองลงมา คือ มีอายุมากกว่า 50 - 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 26.67 มีอายุมากกว่า 40 - 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 16.66 และมีอายุมากกว่า 30 - 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 57.30 ปี

- ระดับการศึกษา พบว่า เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา ร้อยละ 43.33 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 16.67 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 16.67 ระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 13.33 และระดับปวส./อนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ

3.5.2 เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ กรณีสินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

- เพศ พบว่า เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 60.00 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 40.00

- อายุ พบว่า เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 50 - 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 55.00 รองลงมา คือ มีอายุมากกว่า 40 - 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 30.00 และมีอายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 15.00 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 54.25 ปี

- ระดับการศึกษา พบว่า เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 25.00 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. คิดเป็นร้อยละ 25.00 ระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 25.00 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 15.00 และระดับปวส./อนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ

3.5.3 เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ กรณีสินค้ามันสำปะหลัง

- เพศ พบว่า เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 60.00 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 40.00

- อายุ พบว่า เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 50 - 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 60.00 รองลงมา คือ มีอายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 20.00 มีอายุมากกว่า 30 - 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 10.00 และมีอายุมากกว่า 40 - 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 54.90 ปี

- ระดับการศึกษา พบว่า เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่ จบการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. คิดเป็นร้อยละ 40.00 และระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ รายละเอียดตามตารางที่ 3.4

ตารางที่ 3.4 ข้อมูลพื้นฐานของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ (สินค้าข้าว ข้าวโพด เลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง)

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เพศ	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- ชาย	18	60.00	12	60.00	6	60.00
- หญิง	12	40.00	8	40.00	4	40.00
อายุ	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- น้อยกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี	-	-	-	-	-	-
- อายุ 31 - 40 ปี	3	10.00	-	-	1	10.00
- อายุ 41 - 50 ปี	5	16.66	6	30.00	1	10.00
- อายุ 51 - 60 ปี	8	26.67	11	55.00	6	60.00
- มากกว่า 60 ปีขึ้นไป	14	46.67	3	15.00	2	20.00
- เฉลี่ย (ปี)	57.30	-	54.25	-	54.90	-
ระดับการศึกษา	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- ประถมศึกษา	13	43.33	5	25.00	5	50.00
- มัธยมศึกษาตอนต้น	5	16.67	3	15.00	1	10.00
- มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	5	16.67	5	25.00	4	40.00
- ปวส./อนุปริญญา	3	10.00	2	10.00	-	-
- ปริญญาตรี	4	13.33	5	25.00	-	-
- ปริญญาโท	-	-	-	-	-	-
- อื่นๆ.....	-	-	-	-	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

3.6 ข้อมูลรายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ของสถาบันเกษตรกรและเกษตรกร ปีการผลิต 2567

3.6.1 สถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และ เชื่อมโยงตลาด) กรณีสินค้าข้าว

รายได้จากการให้บริการทางการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 442,392.89 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการเก็บเกี่ยวเฉลี่ย 275,294.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 62.22 รองลงมา เป็นกิจกรรมการเตรียมดิน เฉลี่ย 72,313.33 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 16.35 กิจกรรมการดูแลรักษาเฉลี่ย 51,666.67 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 11.68 และกิจกรรมการเพาะปลูก เฉลี่ย 43,118.89 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 9.75 ตามลำดับ

ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 290,843.58 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง เฉลี่ย 221,196.29 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 76.05 รองลงมาเป็นค่าซ่อมบำรุงรักษาเครื่องจักรเฉลี่ย 44,541.46 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 15.32 และค่าจ้างพนักงานเฉลี่ย 25,105.83 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 8.63 ตามลำดับ

รายได้สุทธิจากการให้บริการทางการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้สุทธิจากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 151,549.31 บาทต่อปี

รายได้จากภาคเกษตรอื่นๆ สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีรายได้จากภาคเกษตรอื่นๆ เฉลี่ย 9,066,583.34 บาทต่อปี โดยมีรายได้จากการจำหน่ายผลผลิต เฉลี่ย 8,679,616.67 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 95.74 รองลงมา มีรายได้จากการจำหน่ายปัจจัยการผลิต เฉลี่ย 339,466.67 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 3.74 และมีรายได้จากการแปรรูปผลผลิต เฉลี่ย 47,500 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 0.52 ตามลำดับ

3.6.2 สถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และ เชื่อมโยงตลาด) กรณีสินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

รายได้จากการให้บริการทางการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 684,600.00 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการดูแลรักษาเฉลี่ย 273,100.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 42.08 รองลงมา เป็นกิจกรรมการเก็บเกี่ยวผลผลิตเฉลี่ย 180,000.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 26.29 กิจกรรมการเพาะปลูก เฉลี่ย 96,500.00 บาทต่อปี กิจกรรมการเตรียมดิน เฉลี่ย 90,000.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 13.15 และกิจกรรมการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวและขนส่ง เฉลี่ย 30,000.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 4.38 ตามลำดับ

ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 342,300.00 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง เฉลี่ย 221,196.29 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 80.32 รองลงมาเป็นค่าซ่อมบำรุงรักษาเครื่องจักรเฉลี่ย 50,316.67 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 11.81 และค่าจ้างพนักงานเฉลี่ย 33,575.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 7.87 ตามลำดับ

รายได้สุทธิจากการให้บริการทางการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้สุทธิจากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 258,408.33 บาทต่อปี

รายได้จากภาคเกษตรอื่นๆ สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีรายได้จากภาคเกษตรอื่นๆ เฉลี่ย 24,951,866.67 บาทต่อปี โดยมีรายได้จากการจำหน่ายผลผลิต เฉลี่ย 20,584,000.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 82.49 รองลงมา มีรายได้จากการจำหน่ายปัจจัยการผลิต เฉลี่ย 4,367,866.67 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 17.51 ตามลำดับ

3.6.3 สถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด) กรณีสินค้ามันสำปะหลัง

รายได้จากการให้บริการทางการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 355,000.00 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวและขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 84.51 รองลงมา เป็นกิจกรรมการดูแลรักษาเฉลี่ย 35,000.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 9.86 และเป็นกิจกรรมการเตรียมดิน เฉลี่ย 20,000.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 5.63 ตามลำดับ

ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 170,000.00 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง เฉลี่ย 160,000.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 94.12 รองลงมาเป็นค่าซ่อมบำรุงรักษาเครื่องจักรเฉลี่ย 11,000.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 5.88 ตามลำดับ

รายได้สุทธิจากการให้บริการทางการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้สุทธิจากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 185,000.00 บาทต่อปี รายละเอียดตามตารางที่ 3.5

ตารางที่ 3.5 ข้อมูลรายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลังของสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2567

หน่วย: บาท/ปี

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	กลุ่มแปลงใหญ่ ยกระดับฯ	ร้อยละ	กลุ่มแปลงใหญ่ ยกระดับฯ	ร้อยละ	กลุ่มแปลงใหญ่ ยกระดับฯ	ร้อยละ
รายได้						
จากการให้บริการทางการเกษตร	442,392.89	100.00	684,600.00	100.00	355,000.00	100.00
กิจกรรมการเตรียมดิน	72,313.33	16.35	90,000.00	13.15	20,000.00	5.63
- รถแทรกเตอร์	72,313.33	16.35	90,000.00	13.15	20,000.00	5.63
กิจกรรมการเพาะปลูก	43,118.89	9.75	96,500.00	14.10	-	-
- รถปลูก	43,118.89	9.75	96,500.00	14.10	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 3.5 ข้อมูลรายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง
ของสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2567 (ต่อ)

หน่วย: บาท/ปี

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	กลุ่ม แปลงใหญ่ ยกระดับฯ	ร้อยละ	กลุ่ม แปลงใหญ่ ยกระดับฯ	ร้อยละ	กลุ่ม แปลงใหญ่ ยกระดับฯ	ร้อยละ
กิจกรรมการดูแลรักษา	41,666.67	11.68	273,100.00	42.08	35,000.00	9.86
- โดรนพ่นยา	41,666.67	-	273,100.00	-	35,000.00	9.86
- เครื่องพ่นยา	-	-	-	-	-	-
- รถพ่นยา	10,000.00	-	15,000.00	-	-	-
กิจกรรมการเก็บเกี่ยวผลผลิต	275,294.00	62.22	180,000.00	26.29	-	-
- รถเกี่ยว	275,294.00	62.22	180,000.00	26.29	-	-
กิจกรรมการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวและขนส่ง	-	-	30,000.00	4.38	300,000.00	84.51
- เครื่องอัดฟาง	-	-	-	-	-	-
- รถบรรทุก	-	-	30,000.00	4.38	300,000.00	84.51
ค่าใช้จ่าย						
จากการให้บริการ ทางการเกษตร	290,843.58	100.00	426,191.67	100.00	170,000.00	100.00
- ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและหล่อลื่น	221,196.29	76.05	342,300.00	80.32	160,000.00	94.12
- ค่าซ่อมบำรุงรักษา	44,541.46	15.32	50,316.67	11.81	11,000.00	5.88
- ค่าจ้างพนักงาน/ลูกจ้าง	25,105.83	8.63	33,575.00	7.87	-	-
รายได้สุทธิ						
จากการให้บริการ ทางการเกษตร	151,549.31	-	258,408.33	-	185,000.00	-
รายได้จากภาคเกษตรอื่นๆ	9,066,583.34	100.00	24,951,866.67	100.00	-	-
- การจำหน่ายปัจจัยการผลิต	339,466.67	3.74	4,367,866.67	17.51	-	-
- การจำหน่ายผลผลิต	8,679,616.67	95.74	20,584,000.00	82.49	-	-
- การแปรรูปผลผลิต	47,500.00	0.52	-	-	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

3.7 ข้อมูลรายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ของเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ปีการผลิต 2567

3.7.1 เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้าข้าว

รายได้จากการให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 2,217,794.74 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมการเก็บเกี่ยวเฉลี่ย 1,482,400.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 66.84 รองลงมา เป็นกิจกรรมการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวและขนส่งเฉลี่ย 330,000 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 14.88 กิจกรรมการดูแลรักษาเฉลี่ย 183,750.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 8.29 เป็นกิจกรรมการเตรียมดิน เฉลี่ย 156,394.74 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 7.05 และเป็นกิจกรรมการเพาะปลูก เฉลี่ย 65,250.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 2.94 ตามลำดับ

ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 1,506,317.37 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง เฉลี่ย 1,108,897.37 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 73.62 รองลงมาเป็นค่าจ้างพนักงานเฉลี่ย 277,000.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 18.39 และค่าซ่อมบำรุงรักษาเครื่องจักรเฉลี่ย 120,420.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 7.99 ตามลำดับ

รายได้สุทธิจากการให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้สุทธิจากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 711,477.37 บาทต่อปี

รายได้จากภาคเกษตรอื่นๆ เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีรายได้จากภาคเกษตรอื่นๆ เฉลี่ย 545,352.38 บาทต่อปี โดยมีรายได้จากการจำหน่ายผลผลิต เฉลี่ย 455,019.05 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 83.44 รองลงมา รายได้จากการแปรรูปผลผลิต เฉลี่ย 60,000 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 11.00 และมีรายได้จากการจำหน่ายปัจจัยการผลิต เฉลี่ย 30,333.33 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 5.56 และมี ตามลำดับ

3.7.2 เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

รายได้จากการให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 525,062.50 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมเก็บเกี่ยวผลผลิต เฉลี่ย 270,000 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 51.42 เป็นกิจกรรมการเตรียมดิน เฉลี่ย 155,062.50 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 29.53 เป็นกิจกรรมการเพาะปลูก เฉลี่ย 60,000.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 11.43 และเป็นกิจกรรมการดูแลรักษาเฉลี่ย 40,000.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 7.62 ตามลำดับ

ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 340,889.03 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง เฉลี่ย 262,531.25 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 77.01 รองลงมาเป็นค่าซ่อมบำรุงรักษาเครื่องจักรเฉลี่ย 42,777.78 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 12.55 และค่าจ้างพนักงานเฉลี่ย 35,580.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 10.44 ตามลำดับ

รายได้สุทธิจากการให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้สุทธิจากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 184,173.47 บาทต่อปี

รายได้จากภาคเกษตรอื่นๆ เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีรายได้จากภาคเกษตรอื่นๆ ปี โดยมีรายได้จากการจำหน่ายผลผลิตเฉลี่ย 393,413.16 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 100.00

3.7.3 เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้ามันสำปะหลัง

รายได้จากการให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้จากการให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกิจกรรมเตรียมดิน เฉลี่ย 131,000.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 100.00

ค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 76,500.00 บาทต่อปี ส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง เฉลี่ย 65,500.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 85.62 รองลงมาเป็นค่าซ่อมบำรุงรักษาเครื่องจักรเฉลี่ย 11,000.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 14.38 ตามลำดับ

รายได้สุทธิจากการให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีรายได้สุทธิจากการให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 54,500.00 บาทต่อปี รายละเอียดดังตารางที่ 3.6

ตารางที่ 3.6 ข้อมูลรายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง
ของเกษตรกรทั่วไปผู้ให้บริการทางการเกษตร ปีการผลิต 2567

หน่วย: บาท/ปี

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	เกษตรกรทั่วไป ผู้ให้บริการ	ร้อยละ	เกษตรกรทั่วไป ผู้ให้บริการ	ร้อยละ	เกษตรกรทั่วไป ผู้ให้บริการ	ร้อยละ
รายได้						
จากการให้บริการ	2,217,794.74	100.00	525,062.50	100.00	131,000.00	100.00
ทางการเกษตร						
กิจกรรมเตรียมดิน	156,394.74	7.05	155,062.50	29.53	131,000.00	100.00
- รถแทรกเตอร์	156,394.74	7.05	155,062.50	29.53	131,000.00	100.00
กิจกรรมการเพาะปลูก	65,250.00	2.94	60,000.00	11.43	-	-
- รถปลูก	65,250.00	2.94	60,000.00	11.43	-	-
กิจกรรมดูแลรักษา	183,750.00	8.29	40,000.00	7.62	-	-
- โดรนพ่นยา	33,750.00	1.52	-	-	-	-
- เครื่องพ่นยา	150,000.00	6.77	40,000.00	7.62	-	-
- รถพ่นยา	-	-	-	-	-	-
กิจกรรมเก็บเกี่ยวผลผลิต	1,482,400.00	66.84	270,000.00	51.42	-	-
- รถเกี่ยว	1,482,400.00	66.84	270,000.00	51.42	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 3.6 ข้อมูลรายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง
ของเกษตรกรทั่วไปผู้ให้บริการทางการเกษตร ปีการผลิต 2567 (ต่อ)

หน่วย: บาท/ปี

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	เกษตรกรทั่วไป ผู้ให้บริการ	ร้อยละ	เกษตรกรทั่วไป ผู้ให้บริการ	ร้อยละ	เกษตรกรทั่วไป ผู้ให้บริการ	ร้อยละ
กิจกรรมการจัดการหลัง การเก็บเกี่ยวและขนส่ง	330,000.00	14.88	-	-	-	-
- เครื่องอัดฟาง	230,000.00	10.37	-	-	-	-
- รถบรรทุก	100,000.00	4.51	-	-	-	-
ค่าใช้จ่าย						
จากการให้บริการ	1,506,317.37	100.00	340,889.03	100.00	76,500.00	100.00
ทางการเกษตร						
- ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและ หล่อลื่น	1,108,897.37	73.62	262,531.25	77.01	65,500.00	85.62
- ค่าซ่อมบำรุงรักษา	120,420.00	7.99	42,777.78	12.55	11,000.00	14.38
- ค่าจ้างพนักงาน/ลูกจ้าง	277,000.00	18.39	35,580.00	10.44	-	-
รายได้สุทธิ						
จากการให้บริการ	711,477.37	-	184,173.47	-	54,500.00	-
ทางการเกษตร						
รายได้จากภาคเกษตร อื่นๆ	545,352.38	100.00	393,413.16	100.00	151,111.11	100.00
- การจำหน่ายปัจจัยการ ผลิต	30,333.33	5.56	-	-	-	-
- การจำหน่ายผลผลิต	455,019.05	83.44	393,413.16	100.00	151,111.11	100.00
- การแปรรูปผลผลิต	60,000.00	11.00	-	-	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

3.8 ข้อมูลรายได้ครัวเรือนในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ของเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ปีการผลิต 2567

3.8.1 รายได้ครัวเรือนของเกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้าข้าว

รายได้ครัวเรือน เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีรายได้จากครัวเรือน เฉลี่ย 351,487.00 บาทต่อปี โดยมีรายได้ภาคเกษตรจากการจำหน่ายผลผลิต เฉลี่ย 276,847.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 78.66 และมีรายได้นอกภาคเกษตรจากการรับจ้างทั่วไป เฉลี่ย 74,640.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 21.34 ตามลำดับ

3.8.2 รายได้ครัวเรือนของเกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

รายได้ครัวเรือน เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีรายได้จากครัวเรือน เฉลี่ย 548,049.00 บาทต่อปี โดยมีรายได้ภาคเกษตรจากการจำหน่ายผลผลิต เฉลี่ย 430,818.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 78.61 และมีรายได้นอกภาคเกษตรจากการรับจ้างทั่วไป เฉลี่ย 117,231.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 21.39 ตามลำดับ

3.8.3 รายได้ครัวเรือนของเกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร กรณีสินค้ามันสำปะหลัง

รายได้ครัวเรือน เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีรายได้จากครัวเรือน เฉลี่ย 586,000.00 บาทต่อปี โดยมีรายได้ภาคเกษตรจากการจำหน่ายผลผลิต เฉลี่ย 500,600.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 85.43 และมีรายได้นอกภาคเกษตรจากการรับจ้างทั่วไป เฉลี่ย 85,400.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 14.57 ตามลำดับ

ตารางที่ 3.7 ข้อมูลรายได้ครัวเรือนเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลังของเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ปีการผลิต 2567

หน่วย: บาท/ปี

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	เกษตรกรผู้ให้บริการ	ร้อยละ	เกษตรกรผู้ให้บริการ	ร้อยละ	เกษตรกรผู้ให้บริการ	ร้อยละ
รายได้ครัวเรือน	351,487.00	100.00	548,049.00	100.00	586,000.00	100.00
- รายได้ภาคเกษตร (การจำหน่ายผลผลิต)	276,847.00	78.66	430,818.00	78.61	500,600.00	85.43
- รายได้นอกภาคเกษตร (รับจ้างทั่วไป)	74,640.00	21.34	117,231.00	21.39	85,400.00	14.57

ที่มา: จากการสำรวจ

3.9 ข้อมูลค่าใช้จ่ายในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ปีการผลิต 2567

3.9.1 ค่าใช้จ่ายของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ กรณีสินค้าข้าว

ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีรายได้จากคร่าวเรือน เฉลี่ย 351,487.00 บาทต่อปี โดยมีรายได้ภาคเกษตรจากการจำหน่ายผลผลิต เฉลี่ย 276,847.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 78.66 และมีรายได้นอกภาคเกษตรจากการรับจ้างทั่วไป เฉลี่ย 74,640.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 21.34 ตามลำดับ

3.9.2 ค่าใช้จ่ายของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ กรณีสินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีรายได้จากคร่าวเรือน เฉลี่ย 548,049.00 บาทต่อปี โดยมีรายได้ภาคเกษตรจากการจำหน่ายผลผลิต เฉลี่ย 430,818.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 78.61 และมีรายได้นอกภาคเกษตรจากการรับจ้างทั่วไป เฉลี่ย 117,231.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 21.39 ตามลำดับ

3.9.3 ค่าใช้จ่ายของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ กรณีสินค้ามันสำปะหลัง

ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีรายได้จากคร่าวเรือน เฉลี่ย 586,000.00 บาทต่อปี โดยมีรายได้ภาคเกษตรจากการจำหน่ายผลผลิต เฉลี่ย 500,600.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 85.43 และมีรายได้นอกภาคเกษตรจากการรับจ้างทั่วไป เฉลี่ย 85,400.00 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 14.57 ตามลำดับ

ตารางที่ 3.8 ข้อมูลค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ยในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ของเกษตรกรผู้ไม่ให้บริการทางการเกษตร ปี 2567

หน่วย: บาท/ปี

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	เกษตรกรผู้ให้บริการ	ร้อยละ	เกษตรกรผู้ให้บริการ	ร้อยละ	เกษตรกรผู้ให้บริการ	ร้อยละ
ค่าใช้จ่าย						
เกษตรกรไม่ให้บริการ	20,631.33	100.00	426,191.67	100.00	35,600.00	100.00
ทางการเกษตร						
- ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและหล่อลื่น	14,283.33	69.23	35,825.00	8.41	18,550.00	52.11
- ค่าซ่อมบำรุงรักษา	6,348.00	30.77	23,700.00	5.56	17,050.00	47.89
- ค่าจ้างพนักงาน/ลูกจ้าง	-	-	77,525.00	86.03	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

3.10 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของสถาบันเกษตรกร

3.10.1 การให้บริการทางการเกษตรของสถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด) กรณีสินค้าข้าว

พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการของกลุ่มแปลงใหญ่ระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่ พบว่า สถาบันเกษตรกรให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร ให้บริการในพื้นที่ภายในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 96.76 โดยให้บริการสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฯ คิดเป็นร้อยละ 48.38 และเกษตรกรทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 48.38 และกลุ่มแปลงใหญ่ฯ ให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรกับเกษตรกรทั่วไปภายนอกจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 3.23 โดยให้บริการในพื้นที่จังหวัดสิงห์บุรี

การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่จ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 80.00 โดยมีการจ้างแรงงานเฉลี่ย 2 คน มีเงื่อนไข คือ คิดค่าจ้างเป็นต่อไร่หรือต่อชั่วโมง รองลงมา ไม่มีการจ้างงาน คิดเป็นร้อยละ 20.00 ตามลำดับ

การฝึกอบรมทักษะการให้บริการของพนักงาน สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ พนักงานไม่ได้รับการอบรมจากผู้จำหน่ายเครื่องจักรกล คิดเป็นร้อยละ 80.00 เนื่องจากพนักงานมีประสบการณ์ และใช้เครื่องจักรกลชำนาญแล้ว รองลงมา พนักงานได้รับการอบรมจากผู้จำหน่ายเครื่องจักรกล คิดเป็นร้อยละ 20.00 ตามลำดับ

การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ไม่ทำประกันภัยเครื่องจักรกล คิดเป็นร้อยละ 86.67 เนื่องจากเป็นเครื่องจักรกลที่ใช้ในการเกษตร จึงไม่มีความจำเป็น ประกอบกับมีการทำประกันภัยภาคบังคับ (พรบ.) และบางส่วนไม่ทราบว่ามีการทำประกันภัย และมีการทำประกันภัย คิดเป็นร้อยละ 13.33 เนื่องจากรายได้ไม่เพียงพอต่อการทำประกันภัย รวมทั้งไม่เห็นความสำคัญของการทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร

การแจ้งข้อมูลและการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาอย่างชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยแจ้งผ่านช่องทางอื่น ๆ (แจ้งในที่ประชุมกลุ่มฯ) มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60.00 รองลงมาคือ แจ้งผ่านช่องทาง Social media เช่น ไลน์ เฟสบุ๊ก คิดเป็นร้อยละ 40.00 ตามลำดับ

การจองคิวการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรมีระบบการจองคิว คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยวิธีการจองคิวประกอบด้วย การจองด้วยตนเอง และการจองผ่านโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 38.89 รองลงมา จองผ่านช่องทางออนไลน์ คิดเป็นร้อยละ 22.22 ตามลำดับ

เงื่อนไขการจองคิว สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรไม่มีเงื่อนไขการจองคิว คิดเป็นร้อยละ 100.00

การติดตามผล หลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีการติดตามผล คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยติดตามผลจากเกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 100.00

ระบบการรับชำระเงินหลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่รับชำระค่าบริการเป็นเงินสดทั้งหมดหลังจากดำเนินการเสร็จ คิดเป็นร้อยละ

30.00 รองลงมาชำระทั้งหมด ด้วยวิธีการโอนผ่านบัญชีธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 65.00 สามารถทยอยจ่ายได้ เช่น ทยอยจ่ายได้ 4 เดือน หรือหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยไม่มีดอกเบี้ย คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

การดำเนินซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ซ่อมเองและซ่อมโดยศูนย์บริการที่จัดจำหน่าย คิดเป็นร้อยละ 36.36 รองลงมา ซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 27.28 ตามลำดับ

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ได้รับแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรจากงบประมาณสนับสนุนโครงการแปลงใหญ่ยกระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด คิดเป็นร้อยละ 100.00

กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา) คิดเป็นร้อยละ 69.06 รองลงมา คือ เกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่) คิดเป็นร้อยละ 12.35 เกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่) คิดเป็นร้อยละ 11.99 และเกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่มากกว่า 100 ไร่ ขึ้นไป) คิดเป็นร้อยละ 6.60 ตามลำดับ

3.10.2 การให้บริการทางการเกษตรของสถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด) กรณีสินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการของกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่ พบว่า สถาบันเกษตรกรให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร ให้บริการในพื้นที่ภายในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 85.71 โดยให้บริการสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฯ คิดเป็นร้อยละ 46.43 และเกษตรกรทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 39.28 และกลุ่มแปลงใหญ่ฯ ให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรกับเกษตรกรทั่วไปภายนอกจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 14.29 โดยให้บริการในพื้นที่จังหวัดลพบุรี และสระบุรี

การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่จ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 92.31 โดยมีการจ้างแรงงานเฉลี่ย 1 คน มีเงื่อนไข คือ คิดค่าจ้างเป็นต่อไร่หรือต่อชั่วโมง รองลงมา ไม่มีการจ้างงาน คิดเป็นร้อยละ 7.69 ตามลำดับ

การฝึกอบรมทักษะการให้บริการของพนักงาน สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ พนักงานไม่ได้รับการอบรมจากผู้จำหน่ายเครื่องจักรกล คิดเป็นร้อยละ 76.92 เนื่องจากพนักงานมีประสบการณ์ และใช้เครื่องจักรกลชำนาญแล้ว รองลงมา พนักงานได้รับการอบรมจากผู้จำหน่ายเครื่องจักรกล คิดเป็นร้อยละ 23.08 ตามลำดับ

การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ไม่ทำประกันภัยเครื่องจักรกล ร้อยละ 100.00 เนื่องจากเป็นเครื่องจักรกลที่ใช้ในการเกษตรจึงไม่มีความจำเป็น ประกอบกับมีการทำประกันภัยภาคบังคับ (พรบ.)

การแจ้งข้อมูลและการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาอย่างชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 100.00

โดยแจ้งผ่านช่องทางอื่น ๆ (แจ้งในที่ประชุมกลุ่มฯ) มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 62.50 รองลงมาคือ แจ้งผ่านช่องทาง Social media เช่น ไลน์ เฟสบุ๊ก คิดเป็นร้อยละ 37.50 ตามลำดับ

การจูงใจการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรมีระบบการจูงใจ โดยวิธีการจูงใจประกอบด้วย จูงผ่านโทรศัพท์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.33 รองลงมา จูงด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 40.00 และจูงผ่านช่องทางออนไลน์ คิดเป็นร้อยละ 16.67 ตามลำดับ

เงื่อนไขการจูงใจ สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรไม่มีเงื่อนไขการจูงใจ คิดเป็นร้อยละ 100.00

การติดตามผล หลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีการติดตามผล โดยติดตามผลจากเกษตรกร ร้อยละ 84.62 และติดตามผลจากพนักงานที่ไปให้บริการ ร้อยละ 15.38

ระบบการรับชำระเงินหลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่รับชำระค่าบริการเป็นเงินสดทั้งหมดหลังจากดำเนินการเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 57.89 รองลงมาชำระทั้งหมด ด้วยวิธีการโอนผ่านบัญชีธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 42.11 ตามลำดับ

การดำเนินซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ซ่อมเอง คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมา ซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 37.50 และซ่อมโดยศูนย์บริการที่จัดจำหน่าย คิดเป็นร้อยละ 12.50 ตามลำดับ

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ได้รับแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรการเกษตรจากงบประมาณสนับสนุนโครงการแปลงใหญ่ระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด ร้อยละ 100.00

กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา) คิดเป็นร้อยละ 68.05 รองลงมาคือ เกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่) คิดเป็นร้อยละ 14.76 เกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่มากกว่า 100 ไร่ ขึ้นไป) คิดเป็นร้อยละ 12.27 และเกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่) คิดเป็นร้อยละ 4.92 ตามลำดับ

3.10.3 การให้บริการทางการเกษตรของสถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด) กรณีสินค้ามันสำปะหลัง

พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการของกลุ่มแปลงใหญ่ระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่ พบว่า สถาบันเกษตรกรให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร ให้บริการในพื้นที่ภายในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยให้บริการสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ฯ คิดเป็นร้อยละ 50.00 และเกษตรกรทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 50.00 ตามลำดับ

การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่จ้างพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยมีการจ้างแรงงานเฉลี่ย 2 คน มีเงื่อนไข คือ คิดค่าจ้างเป็นต่อไร่หรือต่อชั่วโมง

การฝึกอบรมทักษะการให้บริการของพนักงาน สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ พนักงานไม่ได้รับการอบรมจากผู้จำหน่ายเครื่องจักรกล คิดเป็นร้อยละ 50.00 เนื่องจากพนักงานมีประสบการณ์ และใช้เครื่องจักรกลชำนาญแล้ว รองลงมา พนักงานได้รับการอบรมจากผู้จำหน่ายเครื่องจักรกล คิดเป็นร้อยละ 50.00 ตามลำดับ

การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ไม่ทำประกันภัยเครื่องจักรกล ร้อยละ 100.00 เนื่องจากเป็นเครื่องจักรกลที่ใช้ในการเกษตรจึงไม่มีความจำเป็น ประกอบกับมีการทำประกันภัยภาคบังคับ (พรบ.)

การแจ้งข้อมูลและการประชาสัมพันธ์การให้บริการทางการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีการแจ้งข้อมูลการให้บริการและราคาอย่างชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยแจ้งผ่านทางโทรศัพท์ และแจ้งผ่านช่องทาง Social media เช่น ไลน์ เฟสบุ๊ก คิดเป็นร้อยละ 50.00

การจองคิวการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรมีระบบการจองคิว โดยวิธีการจองคิวประกอบด้วย จองผ่านทางโทรศัพท์ และจองผ่านช่องทางออนไลน์ คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมา จองด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 20.00 ตามลำดับ

เงื่อนไขการจองคิว สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรไม่มีเงื่อนไขการจองคิว คิดเป็นร้อยละ 100.00

การติดตามผล หลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีการติดตามผล โดยติดตามผลจากพนักงานที่ไปให้บริการ ร้อยละ 100.00

ระบบการรับชำระเงินหลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่ชำระทั้งหมดด้วยวิธีการโอนผ่านบัญชีธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 66.67 และรับชำระค่าบริการเป็นเงินสดทั้งหมดหลังจากดำเนินการเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 33.33 ตามลำดับ

การดำเนินซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่ซ่อมโดยศูนย์บริการที่จัดจำหน่าย คิดเป็นร้อยละ 66.67 ซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 33.33 ตามลำดับ

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร สถาบันเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ได้รับแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรการเกษตรจากงบประมาณสนับสนุนโครงการแปลงใหญ่ระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด คิดเป็นร้อยละ 100.00

กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลเกษตรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา) คิดเป็นร้อยละ 85.00 รองลงมาคือ เกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่) คิดเป็นร้อยละ 10.00 เกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่มากกว่า 100 ไร่ ขึ้นไป) คิดเป็นร้อยละ 2.50 และเกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่) คิดเป็นร้อยละ 2.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 3.9 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของสถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่โครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด) ในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ปีการผลิต 2567

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการของเกษตรกร*	31	100.00	28	100.00	4	100.00
ภายในจังหวัด	30	96.76	24	85.71	4	100.00
- สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ	15	48.38	13	46.43	2	50.00
- เกษตรกรทั่วไป	15	48.38	11	39.28	2	50.00
ภายนอกจังหวัด	1	3.23	4	14.29	-	-
การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ	15	100.00	13	100.00	2	100.00
- มีการจ้าง	12	80.00	12	92.31	2	100.00
การจ้างพนักงานเฉลี่ย	2	-	1	-	2	-
- ไม่มีการจ้าง	3	20.00		7.69	-	-
การฝึกอบรมทักษะการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร	15	100.00	13	100.00	2	100.00
- มีการอบรม	3	20.00	3	23.08	1	50.00
- ไม่มีการอบรม	12	80.00	10	76.92	1	50.00
การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร	15	100.00	13	100	2	100.00
- ทำประกันภัย	2	13.33	-	-	-	-
- ไม่ทำประกันภัย	13	86.67	13	100	2	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 3.9 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของสถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่โครงการยกระดับ
แปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด) ในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์
และมันสำปะหลังโรงงาน ปีการผลิต 2567 (ต่อ)

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ช่องทางการประชาสัมพันธ์การ ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร*	25	100.00	16	100.00	4	100.00
มีการแจ้งข้อมูล	25	100.00	16.00	100.00	4	100.00
- Social media	10	40.00	6	37.50	2	50.00
- โทรศัพท์	-	-	-	-	2	50.00
- อื่นๆ (แจ้งในที่ประชุมกลุ่มฯ)	15	60.00	10	62.50	-	-
การจองคิวการให้บริการ เครื่องจักรกลการเกษตร*	36	100.00	30	100.00	5	100.00
มีการจองคิว	36	100.00	30	100.00	5	100.00
- จองด้วยตนเอง	14	38.89	12	40.00	1	20.00
- จองผ่านโทรศัพท์	14	38.89	13	43.33	2	40.00
- จองผ่านออนไลน์	8	22.22	5	16.67	2	40.00
เงื่อนไขการจองคิวการให้บริการ เครื่องจักรกลการเกษตร	15	100.00	13	100	2	100.00
- ไม่มีเงื่อนไขการจองคิว	15	100.00	13	100	2	100.00
การติดตามผล หลังการให้บริการ เครื่องจักรกลการเกษตร	15	100.00	13	100	2	100.00
ติดตามผล	15	100.00	13	100	2	100.00
- ผ่านพนักงานที่ไปให้บริการ	-	-	2	15.38	2	100.00
- ผ่านเกษตรกร	15	100.00	11	84.62	-	-
ระบบการชำระเงินหลังการให้บริการ เครื่องจักรกลการเกษตร*	20	100.00	19	100.00	3	100.00
- เงินสด	6	30.00	11	57.89	1	33.33
- โอนผ่านบัญชีธนาคาร	13	65.00	8	42.11	2	66.67
- ทயอยจ่าย	1	5.00	-	-	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 3.9 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของสถาบันเกษตรกร (กลุ่มแปลงใหญ่โครงการยกระดับ
แปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด) ในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์
และมันสำปะหลัง ปีการผลิต 2567 (ต่อ)

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
การดำเนินซ่อมแซมเครื่องจักรกล	22	100.00	16	100.00	3	100.00
การเกษตรข้าว*						
- ซ่อมแซมเอง	8	36.36	8	50.00	-	-
- ซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกล	8	36.36	2	12.50	2	66.67
เกษตร						
- ซ่อมอยู่ทั่วไป	6	27.28	6	37.50	1	33.33
แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อ	15	100.00	13	100.00	2	100.00
เครื่องจักรกลการเกษตร						
- งบประมาณสนับสนุนจากโครงการ	15	100	13	100.00	2	100.00
แปลงใหญ่ยกระดับด้วยเกษตร						
สมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด						
กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ	-	100.00	-	100.00	-	100.00
เครื่องจักรกลการเกษตร						
(สัดส่วนร้อยละ)						
- เกษตรกรรายย่อย	-	69.06	-	68.05	-	85.00
(พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา)						
- เกษตรกรขนาดกลาง	-	12.35	-	14.76	-	10.00
(พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่)						
- เกษตรกรขนาดใหญ่	-	11.99	-	4.92	-	2.50
(พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่)						
- เกษตรกรขนาดใหญ่	-	6.60		12.27	-	2.50
(พื้นที่มากกว่า 100 ไร่ ขึ้นไป)						

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

3.11 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไป ปีการผลิต 2567

3.11.1 การให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไป กรณีสินค้าข้าว

พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการของเกษตรกร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ให้บริการในพื้นที่ภายในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 91.30 โดยให้บริการกับเกษตรกรทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 65.21 และให้บริการกับสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ระดับด้วยเกษตรสมัยใหม่ คิดเป็นร้อยละ 26.09 ให้บริการภายนอกจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 8.70 ซึ่งจะให้บริการในพื้นที่จังหวัดสิงห์บุรี อ่างทอง นครราชสีมา เพชรบูรณ์

การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ไม่มีการจ้าง คิดเป็นร้อยละ 60.00 โดยเกษตรกรผู้ให้บริการเป็นผู้ดำเนินการเอง และมีการจ้างงานคิดเป็นร้อยละ 40.00 โดยมีการจ้างแรงงานเฉลี่ย 2 คน มีเงื่อนไข คือ คิดค่าจ้างเป็นต่อไร่หรือต่อชั่วโมง ตามลำดับ

การฝึกอบรมทักษะการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่พนักงานไม่มีการฝึกอบรม ร้อยละ 96.67 ให้เหตุผลว่า มีประสบการณ์ และใช้เครื่องจักรกลชำนาญแล้ว รองลงมา ได้รับการอบรมเบื้องต้นจากบริษัทผู้จัดทำหน่ายเครื่องจักรกล คิดเป็นร้อยละ 3.33

การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรไม่มีการทำประกันภัย คิดเป็นร้อยละ 100.00 เนื่องจากเป็นเครื่องจักรกลที่มีอายุการใช้งานมานาน รวมทั้งไม่เห็นความสำคัญของการทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร

ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรมีการแจ้งข้อมูลประชาสัมพันธ์ คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยแจ้งผ่านช่องทาง Social media เช่น ไลน์ เฟสบุ๊ค คิดเป็นร้อยละ 46.00 และแจ้งผ่านโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 54.00 เนื่องจากผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นรายเดิม และบอกต่อกันทำให้ผู้ใช้บริการรู้การให้บริการและราคาให้บริการอยู่แล้ว

การจองคิวการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรให้มีการจองคิวก่อน คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยให้ติดต่อจองคิวกับผู้ใช้บริการผ่านทางโทรศัพท์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.50 รองลงมาคือ จองด้วยตนเอง และจองผ่านออนไลน์ เช่น โปรแกรม ไลน์ คิดเป็นร้อยละ 33.75 และ 28.75 ตามลำดับ

เงื่อนไขการจองคิว เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรไม่มีเงื่อนไขการจอง คิดเป็นร้อยละ 100.00

การติดตามผล หลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร มีการติดตามผล คิดเป็นร้อยละ 83.78 โดยติดตามผลจากพนักงานให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 24.32 และติดตามผลจากเกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 59.46 และไม่มีการติดตามผล คิดเป็นร้อยละ 16.22

ระบบการรับชำระเงินหลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรชำระเป็นเงินสดทั้งหมด หลังดำเนินการเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 55.56 ชำระทั้งหมด ด้วยวิธีการโอนผ่านบัญชีธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 36.11 สามารถทยอยจ่ายได้ เช่น ทยอยจ่ายได้ 3 เดือน หรือหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยไม่มีดอกเบี้ย คิดเป็นร้อยละ 8.33

การดำเนินซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำระชุด เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่การดำเนินการซ่อมเครื่องจักรกลการเกษตรด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 56.52 รองลงมาคือ ดำเนินการ

ส่งซ่อมอยู่ทั่วไป และส่งซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกล คิดเป็นร้อยละ 23.91 และ 19.57 ตามลำดับ เนื่องจากการซ่อมที่อยู่ทั่วไปจะรวดเร็ว อยู่ในพื้นที่ และราคาจะถูกกว่าส่งซ่อมศูนย์ รวมถึงการชำรุดที่ไม่เสียหายมากนัก เกษตรกรจะดำเนินการซ่อมเองได้

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่จะใช้เงินทุนตนเอง คิดเป็นร้อยละ 74.29 และกู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 25.71 โดยกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) คิดเป็นร้อยละ 11.43 รองลงมาคือ กู้กับธนาคารพาณิชย์ และกู้จากแหล่งเงินกู้อื่นๆ ร้อยละ 5.71 และกู้กับสหกรณ์การเกษตร คิดเป็นร้อยละ 2.86 ตามลำดับ ซึ่งมีการกู้เงินเพื่อจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เฉลี่ย 600,333.33 บาทต่อคน และยอดหนี้คงเหลือ เฉลี่ย ณ 31 ธันวาคม 2567 เฉลี่ย 175,333.33 บาทต่อคน

กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา) คิดเป็นร้อยละ 54.72 รองลงมาคือ เกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่) คิดเป็นร้อยละ 32.75 เกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่) คิดเป็นร้อยละ 9.06 เกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่มากกว่า 100 ไร่ ขึ้นไป) คิดเป็นร้อยละ 3.47 ตามลำดับ

3.11.2 การให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไป กรณีสินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการของเกษตรกร เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00 ให้บริการในพื้นที่ภายในจังหวัด โดยให้บริการกับเกษตรกรทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 100.00

การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการ เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรไม่มีการจ้าง คิดเป็นร้อยละ 80.00 โดยเกษตรกรผู้ให้บริการเป็นผู้ดำเนินการเอง รองลงมา มีการจ้างงานคิดเป็นร้อยละ 20.00 โดยมีการจ้างแรงงานเฉลี่ย 1 คน มีเงื่อนไข อาทิ คิดค่าจ้างเป็นต่อไร่หรือต่อชั่วโมง

การฝึกอบรมทักษะการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่พนักงานไม่มีการฝึกอบรม คิดเป็นร้อยละ 100.00 เนื่องจากเกษตรกรมีประสบการณ์ และใช้เครื่องจักรกลชำนาญแล้ว

การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรไม่มีการทำประกันภัย คิดเป็นร้อยละ 100.00 เนื่องจากเป็นเครื่องจักรกลที่มีอายุการใช้งานมานาน รวมทั้งไม่เห็นความสำคัญของการทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร

ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรมีการแจ้งข้อมูลประชาสัมพันธ์ คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยแจ้งผ่านโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 90.91 รองลงมา แจ้งผ่านช่องทาง Social media เช่นไลน์ เฟสบุ๊ก คิดเป็นร้อยละ 9.09 ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นรายเดิม และบอกต่อกันทำให้ผู้ใช้บริการรู้การให้บริการและราคาให้บริการอยู่แล้ว

การจองคิวการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรให้มีการจองคิวก่อน คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยให้ติดต่อจองคิวกับผู้ให้บริการผ่านการจองด้วยตนเอง คิดเป็น

ร้อยละ 50.00 รองลงมา จอผ่านทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 47.50 และจอผ่านออนไลน์ เช่นโปรแกรม ไลน์ คิดเป็นร้อยละ 2.50 ตามลำดับ

เงื่อนไขการจองคิว เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรไม่มีเงื่อนไขการจอง คิดเป็นร้อยละ 100.00

การติดตามผลหลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรมีการติดตามผลจากเกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 54.55 และไม่มีการติดตามผล คิดเป็นร้อยละ 45.45

ระบบการรับชำระเงินหลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ชำระเป็นเงินสดทั้งหมด หลังดำเนินการเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 60.00 ชำระทั้งหมด ด้วยวิธีการโอนผ่านบัญชีธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 28.00 สามารถทยอยจ่ายได้ คิดเป็นร้อยละ 12.00 โดยทยอยจ่ายได้ 3 เดือน หรือหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยไม่มีดอกเบี้ย

การดำเนินซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่การดำเนินการซ่อมเครื่องจักรกลการเกษตรด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 57.14 รองลงมาคือ ดำเนินการส่งซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 32.15 เนื่องจากการซ่อมที่อยู่ทั่วไป จะรวดเร็ว อยู่ในพื้นที่ และราคาจะถูกกว่าส่งซ่อมศูนย์ รวมถึงการชำรุดที่ไม่เสียหายมากนักเกษตรกรจะดำเนินการซ่อมเองได้ และส่งซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกลเกษตร คิดเป็นร้อยละ 10.71 ตามลำดับ

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่จะใช้เงินทุนตนเอง คิดเป็นร้อยละ 80.95 และกู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 19.05 โดยกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) คิดเป็นร้อยละ 14.29 รองลงมาคือ กู้กับสหกรณ์การเกษตร คิดเป็นร้อยละ 4.76 ตามลำดับ ซึ่งมีการกู้เงินเพื่อจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเฉลี่ย 56,000.00 บาทต่อคน และยอดหนี้คงเหลือเฉลี่ย ณ 31 ธันวาคม 2567 เฉลี่ย 33,000.00 บาทต่อคน

กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลเกษตรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา) คิดเป็นร้อยละ 46.67 รองลงมาคือ เกษตรกรขนาดใหญ่ (พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่) คิดเป็นร้อยละ 32.21 เกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่) คิดเป็นร้อยละ 21.12 ตามลำดับ

3.11.3 การให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไป กรณีสินค้ามันสำปะหลัง

พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการของเกษตรกร เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร ร้อยละ 100.00 ให้บริการในพื้นที่ภายในจังหวัด โดยให้บริการกับเกษตรกรทั่วไป ร้อยละ 100.00

การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการ เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรไม่มีการจ้าง คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยเกษตรกรผู้ให้บริการเป็นผู้ดำเนินการเอง

การฝึกอบรมทักษะการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่พนักงานไม่มีการฝึกอบรม คิดเป็นร้อยละ 100.00 เนื่องจากเกษตรกรมีประสบการณ์ และใช้เครื่องจักรกลชำนาญแล้ว

การทำประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรไม่มีการทำประกันภัย คิดเป็นร้อยละ 100.00 เนื่องจากเป็นเครื่องจักรกลที่มีอายุการใช้งานมานาน รวมทั้งไม่เห็นความสำคัญของการทำประกันภัยเครื่องจักรกลทางการเกษตร

ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรมีการแจ้งข้อมูลประชาสัมพันธ์ โดยแจ้งผ่านโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 80.00 รองลงมา ไม่มีการแจ้งข้อมูลประชาสัมพันธ์ คิดเป็นร้อยละ 20.00 ตามลำดับ

การจองคิวการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรให้มีการจองคิวก่อน คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยให้ติดต่อจองคิวด้วยตนเอง และจองผ่านทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 50.00

เงื่อนไขการจองคิว เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรไม่มีเงื่อนไขการจอง คิดเป็นร้อยละ 100.00

การติดตามผลหลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรมีการติดตามผลจากพนักงานที่ไปให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 100.00

ระบบการรับชำระเงินหลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ชำระเป็นเงินสดทั้งหมด หลังดำเนินการเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 52.63 รองลงมา ชำระทั้งหมดด้วยวิธีการโอนผ่านบัญชีธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 47.37 ตามลำดับ

การดำเนินซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่การดำเนินการซ่อมเครื่องจักรกลการเกษตรด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 52.63 รองลงมาคือ ดำเนินการส่งซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 47.37 เนื่องจากการซ่อมที่อุ้มนานจะรวดเร็ว อยู่ในพื้นที่ และราคาจะถูกกว่าส่งซ่อมศูนย์ รวมถึงการชำรุดที่ไม่เสียหายมากนักเกษตรกรจะดำเนินการซ่อมเองได้ ตามลำดับ

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตรส่วนใหญ่จะใช้เงินทุนตนเอง คิดเป็นร้อยละ 80.00 และกู้เงินจากสถาบันการเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) คิดเป็นร้อยละ 20.00 ซึ่งมีการกู้เงินเพื่อจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เฉลี่ย 200,000.00 บาทต่อคน และยอดหนี้คงเหลือเฉลี่ย ณ 31 ธันวาคม 2567 เฉลี่ย 140,000.00 บาทต่อคน

กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร พบว่า กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย (พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา) คิดเป็นร้อยละ 45.08 รองลงมาคือ เกษตรกรขนาดกลาง (พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่) คิดเป็นร้อยละ 54.92 ตามลำดับ รายละเอียดตามตารางที่ 3.10

ตารางที่ 3.10 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไปในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์
และมันสำปะหลัง ปีการผลิต 2567

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
พื้นที่ให้บริการและกลุ่มลูกค้าที่ใช้ บริการของเกษตรกร*	46	100.00	20	100.00	10	100.00
ภายในจังหวัด	42	91.30	20	100.00	10	100.00
- สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ระดับฯ	12	26.09	-	-	-	-
- เกษตรกรทั่วไป	30	65.21	20	100.00	10	100.00
ภายนอกจังหวัด	4	8.70	-	-	-	-
การจ้างพนักงานเพื่อมาให้บริการฯ	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- มีการจ้าง	12	40.00	4	20.00	-	-
การจ้างพนักงานเฉลี่ย	2	-	1	-	-	-
- ไม่มีการจ้าง	18	60.00	16	80.00	10	100.00
การฝึกอบรมทักษะการให้บริการ เครื่องจักรกลการเกษตร	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- มีการอบรม	1	3.33	-	-	-	-
- ไม่มีการอบรม	29	96.67	20	100.00	10	100.00
การทำประกันภัยเครื่องจักรกล การเกษตร	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- ทำประกันภัย	-	-	-	-	-	-
- ไม่ทำประกันภัย	30	100.00	20	100.00	10	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 3.10 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไปในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลังโรงงาน ปีการผลิต 2567 (ต่อ)

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ช่องทางการประชาสัมพันธ์การให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร*	50	100.00	22	100.00	10	100.00
มีการแจ้งข้อมูล	50	100.00	22	100.00	8	80.00
- Social media	23	46.00	2	9.09	-	-
- โทรศัพท์	27	54.00	20	90.91	8	80.00
- อื่นๆ (แจ้งในที่ประชุมกลุ่มฯ)	-	-	-	-	-	-
ไม่มีการแจ้งข้อมูล	-	-	-	-	2	20.00
การจูงใจการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร*	80	100.00	40	100.00	20	100.00
มีการจูงใจ	80	100.00	40	100.00	20	100.00
- แจ้งด้วยตนเอง	27	33.75	20	50.00	10	50.00
- แจ้งผ่านโทรศัพท์	30	37.50	19	47.50	10	50.00
- แจ้งผ่านออนไลน์	23	28.75	1	2.50	-	-
การจูงใจการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- ไม่มีเงื่อนไขการจูงใจ	30	100.00	20	100.00	10	100.00
การติดตามผล หลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร*	37	100.00	22	100.00	10	100.00
ติดตามผล	31	83.78	12	54.55	10	100.00
- ผ่านพนักงานที่ไปให้บริการ	9	24.32	-	-	10	100.00
- ผ่านเกษตรกร	22	59.46	12	54.55	-	-
ไม่ติดตามผล	6	16.22	10	45.45	-	-
ระบบการชำระเงินหลังการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร*	36	100.00	25	100.00	19	100.00
- เงินสด	20	55.56	15	60.00	10	52.63
- โอนผ่านบัญชีธนาคาร	13	36.11	7	28.00	9	47.37
- ทயอยจ่าย	3	8.33	3	12.00	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 3.10 ข้อมูลการให้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไปในการผลิตสินค้าข้าวนาปี
ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลังโรงงาน ปีการผลิต 2567 (ต่อ)

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
การดำเนินซ่อมแซมเครื่องจักรกล	46	100.00	28	100.00	19	100.00
การเกษตรข้าว*						
- ซ่อมแซมเอง	26	56.52	16	57.14	10	52.63
- ซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกล	9	19.57	3	10.71	-	-
เกษตร						
- ซ่อมอยู่ทั่วไป	11	23.91	9	32.15	9	47.37
แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อ	35	100.00	21	100.00	10	100.00
เครื่องจักรกลการเกษตร*						
เงินทุนตนเอง	26	74.29	17	80.95	8	80.00
กู้จากสถาบันการเงิน	9	25.71	4	19.05	2	20.00
- ธ.ก.ส	4	11.43	3	14.29	2	20.00
- ธนาคารพาณิชย์	2	5.71	-	-	-	-
- สหกรณ์การเกษตร	1	2.86	1	4.76	-	-
- อื่นๆ (ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกล	2	5.71	-	-	-	-
การเกษตร)						
กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ	-	100.00	-	100.00	-	100.00
เครื่องจักรกลการเกษตร						
(สัดส่วนร้อยละ)						
- เกษตรกรรายย่อย	-	54.72	-	46.67	-	45.08
(พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ลงมา)						
- เกษตรกรขนาดกลาง	-	32.75	-	21.12	-	54.92
(พื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถึง 50 ไร่)						
- เกษตรกรขนาดใหญ่	-	9.06	-	32.21	-	-
(พื้นที่ตั้งแต่ 50 ไร่ ถึง 100 ไร่)						
- เกษตรกรขนาดใหญ่	-	3.47	-	-	-	-
(พื้นที่มากกว่า 100 ไร่ ขึ้นไป)						

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

3.12 ข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไป ปีการผลิต 2567

3.12.1 การใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรของเกษตรกรทั่วไป กรณีสินค้าข้าว

ประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการมีประสบการณ์ให้บริการทางการเกษตร ระหว่าง 11-20 ปี คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมา เกษตรกรผู้ให้บริการมีประสบการณ์ให้บริการทางการเกษตร ไม่เกิน 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 36.67 เกษตรกรผู้ให้บริการมีประสบการณ์ให้บริการทางการเกษตร ระหว่าง 21-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 23.33 เกษตรกรมีประสบการณ์ให้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 18.14 ปี

การใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในการผลิตข้าว ปี 2567 ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการ จะมีการจ้างบริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในกิจกรรมการผลิตที่ไม่สามารถใช้แรงงานคนได้ หรือเห็นว่ามีความสะดวกและรวดเร็วกว่าการใช้แรงงานคน โดยกิจกรรมที่มีการใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรมากที่สุดคือ การเพาะปลูก (รถดำนา เครื่องหยอดข้าว เครื่องหว่านข้าว) ร้อยละ 27.08 การเก็บเกี่ยวผลผลิต (รถเกี่ยวข้าว) ร้อยละ 26.04 รองลงมาคือ การดูแลบำรุงรักษา (เครื่องพ่นสารเคมี เครื่องตัดหญ้า ไตรรถเพื่อการเกษตร) ร้อยละ 25.00 การเตรียมดิน (รถแทรกเตอร์ รถไถเดินตาม) ร้อยละ 21.88

การใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการ ภายในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยใช้บริการจากกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับ คิดเป็นร้อยละ 44.21 รองลงมา ใช้บริการจากเกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 37.89 และใช้บริการจากเอกชน คิดเป็นร้อยละ 17.90

ลักษณะการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการ จะยังคงใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรจากผู้ให้บริการทั้งรายเดิมและรายใหม่ คิดเป็นร้อยละ 53.33 รองลงมาคือ ผู้ให้บริการรายเดิม คิดเป็นร้อยละ 46.67

การรับทราบแหล่งข้อมูลการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการ ทราบแหล่งข้อมูลจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร และผู้นำชุมชน คิดเป็นร้อยละ 30.00 รองลงมา เกษตรกรผู้ให้บริการทราบแหล่งข้อมูลจากเพื่อนบ้าน คิดเป็นร้อยละ 23.33 เกษตรกรผู้ให้บริการทราบแหล่งข้อมูลจากหน่วยงานภาครัฐ คิดเป็นร้อยละ 6.67 ตามลำดับ

เหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่เกษตรกรตัดสินใจเลือกใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรมากที่สุดคือ เพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา คิดเป็นร้อยละ 37.29 รองลงมาคือ ต้องการความสม่ำเสมอและแม่นยำ คิดเป็นร้อยละ 30.51 เพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต และประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา คิดเป็นร้อยละ 10.17 เข้าถึงเทคโนโลยี โดยไม่ต้องลงทุนเอง และขาดแคลนแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 5.08 เพิ่มโอกาสในการผลิตพืชในปริมาณมาก คิดเป็นร้อยละ 1.70 ตามลำดับ

การจูงใจการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่จะจูงใจผ่านทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาคือ จูงด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 45.00 และจูงผ่านออนไลน์ เช่น ไลน์ อีเมล คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

การชำระเงินค่าใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ ส่วนใหญ่เกษตรกรชำระเงินค่าใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ เป็นเงินสดทั้งหมด หลังการดำเนินการเสร็จมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 81.82

รองลงมาคือ ทயอยจ่าย คิดเป็นร้อยละ 12.12 โดยทยอยผ่อนชำระ หรือชำระหลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิตเสร็จ และชำระเงินโดยการโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร ร้อยละ 6.06

การประสบปัญหาการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่จะไม่เคยประสบปัญหาด้านการให้บริการ ร้อยละ 58.82 และประสบปัญหานานๆ ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 41.18 ซึ่งปัญหาที่พบส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับเครื่องยนต์ และอุปกรณ์ชำรุดเสียหาย

การติดตามผลและความพึงพอใจ เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่มีการติดตามผล คิดเป็นร้อยละ 53.33 โดยจะสอบถามความพึงพอใจและแก้ไขตามผู้รับบริการต้องการ และไม่มีการติดตามผล คิดเป็นร้อยละ 46.67 ซึ่งให้เหตุผลว่าจ้างอยู่เป็นประจำ ใช้งานกันดี

ความคิดเห็นในการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้หรือไม่ เกษตรกรผู้ให้บริการมีความคิดเห็นว่าการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สามารถช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้ คิดเป็นร้อยละ 100.00

ราคาและคุณภาพการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ การให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรจากร้าน/ห้างหุ้นส่วนจำกัดมีราคาสูง กว่าผู้ให้บริการจากสถาบันเกษตรกร และจากเกษตรกรที่มีการให้บริการ แต่คุณภาพการให้บริการจากร้าน/ห้างหุ้นส่วนจำกัดจะมีคุณภาพกว่าผู้ให้บริการจากสถาบันเกษตรกร และจากเกษตรกรที่มีการให้บริการ โดยเกษตรกรผู้ให้บริการให้คะแนนคุณภาพการให้บริการจากร้าน/ห้างหุ้นส่วนจำกัด เฉลี่ยอยู่ที่ 4.75 คะแนน จากกลุ่มสถาบันเกษตรกร เฉลี่ยอยู่ที่ 4.44 คะแนน และเกษตรกรผู้ให้บริการ เฉลี่ยอยู่ที่ 4.18 คะแนน

ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรที่เกษตรกรผู้ให้บริการในปี 2567 เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรในปี 2567 ในแต่ละขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่การเตรียมดิน การปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว โดยมีรายละเอียดดังนี้

การเตรียมดิน

(1) รถแทรกเตอร์ไถนา รถไถเดินตาม เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการให้บริการเฉลี่ย 324.17 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการให้บริการ 1.29 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ให้บริการเฉลี่ย 32.04 ไร่ต่อปี

การเพาะปลูก

(1) เครื่องพ่นลมหว่านข้าว เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการให้บริการเฉลี่ย 60.00 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการให้บริการ 1 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ให้บริการเฉลี่ย 38.33 ไร่ต่อปี

การดูแลรักษา

(1) โดรนพ่นสารเคมี เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการให้บริการเฉลี่ย 64.29 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการให้บริการ 1.7 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ให้บริการเฉลี่ย 33.89 ไร่ต่อปี

(3) เครื่องพ่นสารเคมีสะพายหลัง เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการให้บริการเฉลี่ย 65.65 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการให้บริการ 1.3 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ให้บริการเฉลี่ย 37.39 ไร่ต่อปี

การเก็บเกี่ยว

(1) รถเกี่ยวข้าว เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการใช้บริการเฉลี่ย 492.31 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการใช้บริการ 1 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ใช้บริการเฉลี่ย 33.77 ไร่ต่อปี

12.2 การใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรของเกษตรกรทั่วไป กรณีสินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

ประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการมีประสบการณ์ใช้บริการทางการเกษตร ระหว่าง 11-20 ปี คิดเป็นร้อยละ 52.38 รองลงมา เกษตรกรผู้ให้บริการมีประสบการณ์ใช้บริการทางการเกษตร ไม่เกิน 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 42.86 เกษตรกรผู้ให้บริการมีประสบการณ์ใช้บริการทางการเกษตร ระหว่าง 21-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 4.76 เกษตรกรมีประสบการณ์ใช้บริการทางการเกษตรเฉลี่ย 13.86 ปี

การใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในการผลิตข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ปี 2567 ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการ จะมีการจ้างบริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในกิจกรรมการผลิตที่ไม่สามารถใช้แรงงานคนได้ หรือเห็นว่ามีความสะดวกและรวดเร็วกว่าการใช้แรงงานคน โดยกิจกรรมที่มีการใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรมากที่สุดคือ การเก็บเกี่ยวผลผลิต (รถเกี่ยวข้าวโพดเลี้ยงสัตว์) คิดเป็นร้อยละ 27.28 รองลงมา คือ การเตรียมดิน (รถแทรกเตอร์) การเพาะปลูก (รถหยอดเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์) และการดูแลรักษา (โดรนเพื่อการเกษตรเครื่องพ่นสารเคมี) คิดเป็นร้อยละ 24.24 ตามลำดับ

การใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการ ภายในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยใช้บริการจากกลุ่มแปลงใหญ่ยกระดับ และจากเกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 39.39 รองลงมา ใช้บริการจากภาคเอกชน คิดเป็นร้อยละ 21.22

ลักษณะการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการ จะใช้ผู้ให้บริการรายเดิม คิดเป็นร้อยละ 90.91รองลงมา ใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรจากผู้ให้บริการทั้งรายเดิมและรายใหม่ คิดเป็นร้อยละ 9.09 รองลงมาคือ

การรับทราบแหล่งข้อมูลการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการ ทราบแหล่งข้อมูลจากแพลตฟอร์มออนไลน์ คิดเป็นร้อยละ 28.89 รองลงมา ทราบแหล่งข้อมูลจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร และ ทราบแหล่งข้อมูลจากเพื่อนบ้าน คิดเป็นร้อยละ 20.00 ทราบแหล่งข้อมูลจากผู้นำชุมชน คิดเป็นร้อยละ 17.78 ทราบแหล่งข้อมูลจากหน่วยงานภาครัฐ คิดเป็นร้อยละ 4.44 และทราบแหล่งข้อมูลจาก ภาคเอกชน คิดเป็นร้อยละ 2.22 ตามลำดับ

เหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่เกษตรกรตัดสินใจเลือกใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรมากที่สุดคือ เพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา คิดเป็นร้อยละ 30.61 รองลงมาคือ เข้าถึงเทคโนโลยี โดยไม่ต้องลงทุนเอง คิดเป็นร้อยละ 24.50 ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา คิดเป็นร้อยละ 20.41 ต้องการความสม่ำเสมอและแม่นยำ และเพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต คิดเป็นร้อยละ 10.20 และขาดแคลนแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 4.08 ตามลำดับ

การจูงใจการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่จะจูงใจผ่านทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 57.14 รองลงมาคือ จูงด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 42.86 ตามลำดับ

การชำระเงินค่าใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ ส่วนใหญ่เกษตรกรชำระเงินค่าใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ เป็นเงินสดทั้งหมด หลังการดำเนินการเสร็จมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 67.67 รองลงมาคือ ชำระเงินโดยการโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร ร้อยละ 29.17 และทยอยจ่าย คิดเป็นร้อยละ 4.17 โดยทยอยผ่อนชำระ หรือชำระหลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิตเสร็จ

การประสบปัญหาการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่จะไม่เคยประสบปัญหาด้านการให้บริการ ร้อยละ 76.19 และประสบปัญหานานๆ ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 23.81 ซึ่งปัญหาที่พบส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับเครื่องยนต์ และอุปกรณ์ชำรุดเสียหาย

การติดตามผลและความพึงพอใจ เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่มีการติดตามผล คิดเป็นร้อยละ 52.38 โดยจะสอบถามความพึงพอใจและแก้ไขตามผู้รับบริการต้องการ และไม่มีการติดตามผล คิดเป็นร้อยละ 47.62 ซึ่งให้เหตุผลว่าจ้างอยู่เป็นประจำ รู้งานกันดี

ความคิดเห็นในการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้หรือไม่ เกษตรกรผู้ให้บริการมีความคิดเห็นว่าการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สามารถช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้ คิดเป็นร้อยละ 100.00

ราคาและคุณภาพการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ การให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรจากร้าน/ห้างหุ้นส่วนจำกัดมีราคาสูง กว่าผู้ให้บริการจากสถาบันเกษตรกร และจากเกษตรกรที่มีการให้บริการ แต่คุณภาพการให้บริการจากร้าน/ห้างหุ้นส่วนจำกัดจะมีคุณภาพกว่าผู้ให้บริการจากสถาบันเกษตรกร และจากเกษตรกรที่มีการให้บริการ โดยเกษตรกรผู้ให้บริการให้คะแนนคุณภาพการให้บริการจากกลุ่มสถาบันเกษตรกร เฉลี่ยอยู่ที่ 4.90 คะแนน จากเกษตรกรผู้ให้บริการ เฉลี่ยอยู่ที่ 4.57 คะแนน และร้าน/ห้างหุ้นส่วนจำกัด เฉลี่ยอยู่ที่ 4.50 คะแนน และ

ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรที่เกษตรกรใช้บริการในปี 2567 เกษตรกรใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรในปี 2567 ในแต่ละขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่การเตรียมดิน การปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว โดยมีรายละเอียดดังนี้

การเตรียมดิน

(1) รถแทรกเตอร์ เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการให้บริการเฉลี่ย 508.33 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการให้บริการ 1 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ให้บริการเฉลี่ย 34.50 ไร่ต่อปี

การเพาะปลูก

(1) รถหยอดเมล็ดข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการให้บริการเฉลี่ย 248.46 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการให้บริการ 1 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ให้บริการเฉลี่ย 41.46 ไร่ต่อปี

การดูแลรักษา

(1) โดรนพ่นสารเคมี เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการให้บริการเฉลี่ย 68.33 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการให้บริการ 1.56 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ให้บริการเฉลี่ย 40.11 ไร่ต่อปี

(3) เครื่องพ่นสารเคมีสะพายหลัง เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการให้บริการเฉลี่ย 60.00 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการให้บริการ 1 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ให้บริการเฉลี่ย 17.00 ไร่ต่อปี

การเก็บเกี่ยว

(1) รถเกี่ยวข้าว เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการให้บริการเฉลี่ย 558.95 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการให้บริการ 1 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ให้บริการเฉลี่ย 40.37 ไร่ต่อปี

3.12.3 การใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรของเกษตรกรทั่วไป กรณีสินค้ามันสำปะหลัง

ประสบการณ์การใช้บริการทางการเกษตร ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการมีประสบการณ์ให้บริการทางการเกษตร ระหว่าง 11-20 ปี คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมา เกษตรกรผู้ให้บริการมีประสบการณ์ให้บริการทางการเกษตร ระหว่าง 21-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 30.00 เกษตรกรผู้ให้บริการมีประสบการณ์ให้บริการทางการเกษตร ไม่เกิน 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 20.00 และเกษตรกรผู้ให้บริการมีประสบการณ์ให้บริการทางการเกษตร มากกว่า 31 ปี ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 10.00 เกษตรกรมีประสบการณ์ให้บริการทางการเกษตร เฉลี่ย 21 ปี

การใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในการผลิตข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ปี 2567 ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการ จะมีการจ้างบริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในกิจกรรมการผลิตที่ไม่สามารถใช้แรงงานคนได้ หรือเห็นว่ามีความสะดวกและรวดเร็วกว่าการใช้แรงงานคน โดยกิจกรรมที่มีการใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรมากที่สุดคือ การเก็บเกี่ยวผลผลิต (รถเกี่ยว) คิดเป็นร้อยละ 34.62 รองลงมา คือ การเพาะปลูก (เครื่องปลูกมันสำปะหลัง) คิดเป็นร้อยละ 26.92 ส่วนการเตรียมดิน (รถแทรกเตอร์) และการดูแลรักษา (โดรนเพื่อการเกษตรเครื่องพ่นสารเคมี) คิดเป็นร้อยละ 19.23 ตามลำดับ

การใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการ ภายในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยใช้บริการจากเกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 84.62 ใช้บริการจากกลุ่มแปลงใหญ่ระดับ คิดเป็นร้อยละ 15.38 ตามลำดับ

ลักษณะการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการ จะยังคงใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรจากผู้ให้บริการรายเดิม คิดเป็นร้อยละ 100.00

การรับทราบแหล่งข้อมูลการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ให้บริการ ทราบแหล่งข้อมูลจากเพื่อนบ้าน คิดเป็นร้อยละ 66.66 รองลงมา ทราบแหล่งข้อมูลจากหน่วยงานภาครัฐ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มเกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 16.67 ตามลำดับ

เหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่เกษตรกรตัดสินใจเลือกใช้ บริการเครื่องจักรกลการเกษตรมากที่สุดคือ ต้องการความสม่ำเสมอและแม่นยำ คิดเป็นร้อยละ 29.17 รองลงมาคือ เพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต คิดเป็นร้อยละ 20.83 เพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา คิดเป็น

ร้อยละ 16.67 ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา คิดเป็นร้อยละ 12.50 ขาดแคลนแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 8.33 ส่วนการลดความเสี่ยงจากสภาพภูมิอากาศ การเข้าถึงเทคโนโลยี โดยไม่ต้องลงทุนเอง และเพิ่มโอกาสในการผลิตพืชในปริมาณมาก คิดเป็นร้อยละ 4.17 ตามลำดับ

การจูงใจการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่จะจูงด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 52.63 รองลงมาคือ จูงคิวผ่านทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 47.37 ตามลำดับ

การชำระเงินค่าใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ ส่วนใหญ่เกษตรกรชำระเงินค่าใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ เป็นเงินสดทั้งหมด หลังการดำเนินการเสร็จมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 100.00

การประสบปัญหาการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่จะไม่เคยประสบปัญหาด้านการให้บริการ ร้อยละ 100.00

การติดตามผลและความพึงพอใจ เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรส่วนใหญ่ไม่มีการติดตามผล คิดเป็นร้อยละ 90.00 รองลงมา มีการติดตามผล คิดเป็นร้อยละ 10.00 โดยจะสอบถามความพึงพอใจและแก้ไขตามผู้รับบริการต้องการ และ ซึ่งให้เหตุผลว่าจ้างอยู่เป็นประจำ รู้งานกันดี

ความคิดเห็นในการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้หรือไม่ เกษตรกรผู้ให้บริการมีความคิดเห็นว่าการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร สามารถช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้ คิดเป็นร้อยละ 100.00

ราคาและคุณภาพการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรฯ การให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรจากร้าน/ห้างหุ้นส่วนจำกัดมีราคาสูง กว่าผู้ให้บริการจากสถาบันเกษตรกร และจากเกษตรกรที่มีการให้บริการ แต่คุณภาพการให้บริการจากร้าน/ห้างหุ้นส่วนจำกัดจะมีคุณภาพกว่าผู้ให้บริการจากสถาบันเกษตรกร และจากเกษตรกรที่มีการให้บริการ โดยเกษตรกรผู้ให้บริการให้คะแนนคุณภาพการให้บริการจากร้าน/ห้างหุ้นส่วนจำกัด เฉลี่ยอยู่ที่ 4.60 คะแนน จากกลุ่มสถาบันเกษตรกร เฉลี่ยอยู่ที่ 4.33 คะแนน และเกษตรกรผู้ให้บริการ เฉลี่ยอยู่ที่ 4.00 คะแนน

ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรที่เกษตรกรใช้บริการในปี 2567 เกษตรกรใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตรในปี 2567 ในแต่ละขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่การเตรียมดิน การปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว โดยมีรายละเอียดดังนี้

การเตรียมดิน

(1) รถแทรกเตอร์ เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการใช้บริการเฉลี่ย 730 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการใช้บริการ 1 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ใช้บริการเฉลี่ย 11.60 ไร่ต่อปี

การเพาะปลูก

(1) เครื่องปลูกมันสำปะหลัง เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการใช้บริการเฉลี่ย 514.29 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการใช้บริการ 1 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ใช้บริการเฉลี่ย 21.86 ไร่ต่อปี

การดูแลรักษา

(1) โดรนพ่นสารเคมี เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการให้บริการเฉลี่ย 70.00 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการให้บริการ 3 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ให้บริการเฉลี่ย 24.50 ไร่ต่อปี

(3) เครื่องพ่นสารเคมี เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการให้บริการเฉลี่ย 250.00 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการให้บริการ 2 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ให้บริการเฉลี่ย 20.00 ไร่ต่อปี

การเก็บเกี่ยว

(1) รถแทรกเตอร์ชุดมันสำปะหลัง เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร มีอัตราการให้บริการเฉลี่ย 3,990.00 บาทต่อไร่ จำนวนครั้งในการให้บริการ 1 ครั้งต่อปี จำนวนพื้นที่ให้บริการเฉลี่ย 28.00 ไร่ต่อปี

ตารางที่ 3.11 ข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไปในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ปีการผลิต 2567

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ประสบการณ์การใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร	30	100.00	21	100.00	10	100.00
- ไม่เกิน 10 ปี	11	36.67	9	42.86	2	20.00
- ระหว่าง 11-20 ปี	12	40.00	11	52.38	4	40.00
- ระหว่าง 21-30 ปี	7	23.33	1	4.76	3	30.00
- 31 ปี ขึ้นไป	-	-	-	-	1	10.00
การใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรในขั้นตอนการผลิตสินค้าเกษตร*	96	100.00	66	100.00	26	100.00
- การเตรียมดิน	21	21.88	16	24.24	5	19.23
- การเพาะปลูก	26	27.08	16	24.24	7	26.92
- การดูแลรักษา	24	25.00	16	24.24	5	19.23
- การเก็บเกี่ยว	25	26.04	18	27.28	9	34.62
การใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร	95	100.00	66	100.00	26	100.00
ภายในจังหวัด	95	100.00	66	100.00	26	100.00
- กลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ	42	44.21	26	39.39	4	15.38
- เกษตรกรทั่วไป	36	37.89	26	39.39	22	84.62
- ภาคเอกชน	17	17.90	14	21.22	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 3.11 ข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไปในการผลิตข้าว ข้าวโพด
เลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลังโรงงาน ปีการผลิต 2567 (ต่อ)

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ลักษณะการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร*	34	100.00	22	100.00	10	100.00
- ผู้ให้บริการรายเดิม	14	41.18	20	90.91	10	100.00
- ผู้ให้บริการทั้งรายเดิมและรายใหม่	30	58.82	2	9.09	-	-
การรับทราบแหล่งข้อมูลการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร*	30	100.00	45	100.00	12	100.00
- หน่วยงานภาครัฐ	3	10.00	2	4.44	2	16.67
- กลุ่มวิสาหกิจชุมชน/เกษตรกร	9	30.00	12	26.67	2	16.67
- ภาคเอกชน	2	6.67	1	2.22	-	-
- แพลตฟอร์มออนไลน์	-	-	13	28.89	-	-
- ผู้นำชุมชน	9	30.00	8	17.78	-	-
- เพื่อนบ้าน	7	23.33	9	20.00	8	66.66
เหตุผลที่เกษตรกรใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร*	59	100.00	49	100.00	24	100.00
- ลดต้นทุนการผลิต	-	-	-	-	-	-
- เพิ่มประสิทธิภาพและประหยัดเวลา	22	37.29	15	30.61	4	16.67
- ต้องการความสม่ำเสมอและความแม่นยำ	18	30.51	5	10.20	7	29.17
- ลดความเสี่ยงจากสภาพภูมิอากาศ	-	-	-	-	1	4.17
- เพิ่มผลผลิต/คุณภาพผลผลิต	6	10.17	5	10.20	5	20.83
- เข้าถึงเทคโนโลยี โดยไม่ต้องลงทุนเอง	3	5.08	12	24.50	1	4.17
- ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา	6	10.17	10	20.41	3	12.50
- เพิ่มโอกาสในการผลิตพืชในปริมาณมาก	1	1.70	-	-	1	4.17
- ขาดแคลนแรงงาน	3	5.08	2	4.08	2	8.33

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 3.11 ข้อมูลการใช้บริการทางการเกษตรของเกษตรกรทั่วไปในการผลิตข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ปีการผลิต 2567 (ต่อ)

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
การจูงคิวการใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร*	40	100.00	35	100.00	19	100.00
มีการจูงคิว	40	100.00	35	100.00	19	100.00
- จูงด้วยตนเอง	18	45.00	15	42.86	10	52.63
- จูงผ่านโทรศัพท์	20	50.00	20	57.14	9	47.37
- จูงผ่านออนไลน์	2	5.00	-	-	-	-
การชำระเงินค่าใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร*	33	100.00	24	100.00	10	100.00
- เงินสด	27	81.82	16	67.67	10	100.00
- โอนผ่านบัญชีธนาคาร	2	6.06	7	29.17	-	-
- ทอยจ่าย	4	12.12	1	4.17	-	-
การประสบปัญหาขณะใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร	30	100.00	21	100.00	10	100.00
- ไม่เคย	16	53.33	16	76.19	10	100.00
- นานๆ ครั้ง	14	46.67	5	23.81	-	-
การติดตามผลและความพึงพอใจ	30	100.00	21	100.00	10	100.00
- มีการติดตามผล	16	53.33	11	52.38	1	10.00
- ไม่มีการติดตามผล	14	46.67	10	47.62	9	90.00
การใช้บริการเครื่องจักรกลเกษตร	30	100.00	21	100	10	100.00
ช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพ						
- ช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพ	30	100.00	21	100	10	100.00
- ไม่ช่วยลดต้นทุน/เพิ่มประสิทธิภาพ	-	-	-	-	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

3.13 ข้อมูลเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ปีการผลิต 2567

การใช้เครื่องจักรกลและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการเกษตร ในกลุ่มของเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกล แต่ไม่ให้บริการ โดยสำรวจจากสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ระดับด้วยเกษตรกรสมัยใหม่ และเกษตรกรทั่วไปที่มีการใช้เครื่องจักรกลและสิ่งอำนวยความสะดวก มีรายละเอียดดังนี้

3.13.1 เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ กรณีสินค้าข้าว

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่จะใช้เงินทุนตนเอง คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมา กู้เงินจากสถาบัน

การเงิน คิดเป็นร้อยละ 16.67 โดยกู้กับธนาคารธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) มากที่สุด ร้อยละ 11.10 รองลงมาคือ กู้กับสหกรณ์การเกษตร และกู้กับศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 2.78 ตามลำดับ ซึ่งมีการกู้เงินเพื่อจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เฉลี่ย 112,666.67 บาทต่อคน และยอดหนี้คงเหลือเฉลี่ย ณ 31 ธันวาคม 2567 เฉลี่ย 75,333.33 บาทต่อคน

การดำเนินซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่ดำเนินการซ่อมแซมเอง และส่งซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 48.39 เนื่องจากเครื่องจักรกลที่เกษตรกรใช้เป็นเครื่องจักรกลขนาดเล็กจึงส่งซ่อมอยู่หรือสามารถซ่อมเองได้ สะดวกและรวดเร็ว กว่า รวมถึงเครื่องจักรกลขนาดใหญ่ เช่น รถแทรกเตอร์ส่วนใหญ่มีอายุการใช้งานน้อยจึงยังไม่ต้องซ่อมรองลงมา คือ ซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกล คิดเป็นร้อยละ 3.22 ตามลำดับ

เหตุผลการไม่ให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ให้เหตุผลว่าไม่มีเวลา คิดเป็นร้อยละ 73.34 มากที่สุด รองลงมาคือ สุขภาพไม่อำนวย คิดเป็นร้อยละ 23.33 ขาดแคลนแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 3.33 ตามลำดับ

ความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ไม่มีความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 83.33 และต้องการยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการฯ คิดเป็นร้อยละ 16.67 ตามลำดับ

3.13.2 เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ กรณีสินค้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่จะใช้เงินทุนตนเอง คิดเป็นร้อยละ 60.00 รองลงมา กู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 40.00 โดยกู้กับธนาคารธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) มากที่สุด ร้อยละ 25.00 รองลงมาคือ กู้กับกลุ่มแปลงใหญ่ระดับ คิดเป็นร้อยละ 10.00 และกู้กับสหกรณ์การเกษตร คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ ซึ่งมีการกู้เงินเพื่อจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เฉลี่ย 175,705.88 บาทต่อคน และยอดหนี้คงเหลือเฉลี่ย ณ 31 ธันวาคม 2567 เฉลี่ย 142,176.47 บาทต่อคน

การดำเนินซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่ดำเนินการซ่อมแซมเอง คิดเป็นร้อยละ 55.00 รองลงมา ส่งซ่อมอยู่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 30.00 เนื่องจากเครื่องจักรกลที่เกษตรกรใช้เป็นเครื่องจักรกลขนาดเล็กจึงส่งซ่อมอยู่หรือสามารถซ่อมเองได้ สะดวกและรวดเร็วกว่า รวมถึงเครื่องจักรกลขนาดใหญ่ เช่น รถแทรกเตอร์ส่วนใหญ่มีอายุการใช้งานน้อยจึงยังไม่ต้องซ่อม และซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกล คิดเป็นร้อยละ 15.00 ตามลำดับ

เหตุผลการไม่ให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ให้เหตุผลว่าไม่มีเวลา คิดเป็นร้อยละ 95.00 มากที่สุด รองลงมาคือ ขาดแคลนแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ไม่มีความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 75.00 และต้องการยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการฯ คิดเป็นร้อยละ 25.00 ตามลำดับ

3.13.3 เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ กรณีสินค้ามันสำปะหลัง

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่จะใช้เงินทุนตนเอง คิดเป็นร้อยละ 63.64 รองลงมา กู้เงินจากสถาบันการเงินโดยกู้กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) คิดเป็นร้อยละ 36.36 ซึ่งมีการกู้เงินเพื่อจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เฉลี่ย 260,000.00 บาทต่อคน และยอดหนี้คงเหลือเฉลี่ย ณ 31 ธันวาคม 2567 เฉลี่ย 240,000.00 บาทต่อคน

การดำเนินซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ส่วนใหญ่ดำเนินการซ่อมแซมเองและส่งซ่อมอยู่ทั่วไป เนื่องจากเครื่องจักรกลที่เกษตรกรใช้เป็นเครื่องจักรกลขนาดเล็กจึงส่งซ่อมอยู่หรือสามารถซ่อมเองได้ สะดวกและรวดเร็วกว่า รวมถึงเครื่องจักรกลขนาดใหญ่ เช่น รถแทรกเตอร์ส่วนใหญ่มีอายุการใช้งานน้อยจึงยังไม่ต้องซ่อม คิดเป็นร้อยละ 45.45 รองลงมาซ่อมที่ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกล คิดเป็นร้อยละ 9.10 ตามลำดับ

เหตุผลการไม่ให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ให้เหตุผลว่าไม่มีเวลา คิดเป็นร้อยละ 100.00

ความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร เกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ไม่มีความต้องการที่จะยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 100.00 รายละเอียดตามตารางที่ 3.12

ตารางที่ 3.12 ข้อมูลเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ในการผลิตข้าว ข้าวโพด

เลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ปีการผลิต 2567

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร*	30	100.00	30	100.00	11	100.00
เงินทุนตนเอง	24	66.67	12	60.00	7	63.64
กู้จากสถาบันการเงิน	6	16.67	8	40.00	4	36.36
- ธ.ก.ส	4	11.10	5	25.00	4	36.36
- สหกรณ์การเกษตร	1	2.78	1	5.00	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 3.12 ข้อมูลเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ ในการผลิตข้าว ข้าวโพด
เลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ปีการผลิต 2567

รายการ	ข้าว		ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		มันสำปะหลัง	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อ เครื่องจักรกลการเกษตร* (ต่อ)	30	100.00	30	100.00	11	100.00
อื่นๆ	-	-	-	-	-	-
- กลุ่มแปลงใหญ่ระดับอำเภอ	-	-	2	10.00	-	-
- ศูนย์จำหน่ายเครื่องจักรกล การเกษตร	1	2.78	-	-	-	-
การดำเนินซ่อมแซม เครื่องจักรกลการเกษตรชำรุด*	31	100	20	100.00	11	100.00
- ซ่อมแซมเอง	15	48.39	11	55.00	5	45.45
- ซ่อมที่ศูนย์จำหน่าย เครื่องจักรกลการเกษตร	1	3.22	3	15.00	1	9.10
- ซ่อมอยู่ทั่วไป	15	48.39	6	30.00	5	45.45
เหตุผลที่ไม่ให้บริการทางการ เกษตร	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- ไม่มีเวลา	22	73.34	19	95.00	10	100.00
- ขาดแคลนแรงงาน	1	3.33	1	5.00	-	-
- สุขภาพไม่อำนวย	7	23.33	-	-	-	-
ความต้องการที่จะยกระดับให้ เป็นผู้ประกอบการให้บริการ ทางการเกษตร	30	100.00	20	100.00	10	100.00
- เกษตรกรมีความต้องการที่จะ ยกระดับให้เป็นผู้ประกอบการฯ	5	16.67	5	25.00	10	100.00
- เกษตรกรไม่มีความต้องการที่ จะยกระดับให้เป็นผู้ ประกอบการฯ	25	83.33	15	75.00	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

3.14 ผลการวิเคราะห์การประเมินทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

1) **ทัศนคติต่อแรงจูงใจในการประกอบธุรกิจ** พบว่า ผู้ให้บริการทางการเกษตร มีทัศนคติในด้านแรงจูงใจในการประกอบธุรกิจในระดับมากมีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.93 โดยมีทัศนคติ ได้แก่ มีความตั้งใจที่จะสร้างธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรให้ทำงานได้ง่ายขึ้นในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.98 รองลงมา มีการประกอบธุรกิจให้บริการทางการเกษตรเป็นสิ่งที่ท่านใฝ่ฝันในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.95 และมีการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร เป็นวิธีที่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงให้กับครอบครัวในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.87 ตามลำดับ

2) **ทัศนคติต่อความมั่นใจในความสามารถของตนเอง** พบว่า ผู้ให้บริการทางการเกษตร มีทัศนคติในด้านความมั่นใจในความสามารถของตนเองในระดับมากมีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.80 โดยมีทัศนคติ ได้แก่ มีความรู้และทักษะที่เพียงพอในการดำเนินธุรกิจให้บริการทางการเกษตรเช่น ประเภทเครื่องจักรและคุณสมบัติเครื่องจักร การมีเครือข่ายซ่อมบำรุง การทำบัญชีธุรกิจ ฯลฯ ในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.79 รองลงมา มีความสามารถจัดการกับความท้าทายในธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรได้ กรณีน้ำมันแพง เกิดภัยแล้ง น้ำท่วม สามารถหาวิธีทำให้รายได้ไม่หดหายไปได้ หรือมีคู่แข่ง ก็มีกลยุทธ์ส่งเสริมการขายที่แตกต่างไปจากรายอื่น ในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.75 และวางแผนและดำเนินงานให้ธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรประสบความสำเร็จได้ในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.87 ตามลำดับ

3) **ทัศนคติต่อการยอมรับความเสี่ยง** พบว่า ผู้ให้บริการทางการเกษตร มีทัศนคติในการยอมรับความเสี่ยงในระดับมากมีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.80 โดยมีทัศนคติ ได้แก่ สามารถตัดสินใจในสถานการณ์ที่ไม่แน่นอนได้ เช่น กรณีน้ำมันแพง เกิดภัยแล้ง น้ำท่วม สามารถหาวิธีทำให้รายได้ไม่หดหายไปได้ หรือมีคู่แข่ง ก็มีกลยุทธ์ส่งเสริมการขายที่แตกต่างไปจากรายอื่นในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.81 รองลงมา ความเสี่ยงเป็นโอกาสในการพัฒนาธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.75 และวางแผนและดำเนินงานให้ธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรประสบความสำเร็จได้ในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.87 ตามลำดับ

4) **ทัศนคติเกี่ยวกับนวัตกรรมและการพัฒนา** พบว่า ผู้ให้บริการทางการเกษตร มีทัศนคติเกี่ยวกับนวัตกรรมและการพัฒนาในระดับมากมีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.75 โดยมีทัศนคติ ได้แก่ เปิดรับไอเดียใหม่ๆ จากผู้อื่นเพื่อพัฒนาธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.77 รองลงมา ค้นคว้าและนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร และการปรับตัวให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงจะช่วยให้ธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรเติบโตได้ในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.75 ตามลำดับ

5) **ทัศนคติต่อการให้บริการลูกค้า** พบว่า ผู้ให้บริการทางการเกษตร มีทัศนคติต่อการให้บริการลูกค้าในระดับมากมีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.81 โดยมีทัศนคติ ได้แก่ พร้อมที่จะปรับปรุงการให้บริการทางการเกษตรตามความคิดเห็นของลูกค้าในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.83 รองลงมา การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรกับลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.82 และให้ความสำคัญกับการสร้างความพึงพอใจในการให้บริการทางการเกษตร ให้กับลูกค้าในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 3.78 ตามลำดับ

ตารางที่ 3.13 ผลการวิเคราะห์การประเมินทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

คุณภาพการให้บริการ	คะแนน (เต็ม 5 คะแนน)	แปลผล
แรงจูงใจในการประกอบธุรกิจ	3.93	มาก
1) มีความตั้งใจที่จะสร้างธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรให้ทำงานได้ง่ายขึ้น	3.98	มาก
2) การประกอบธุรกิจให้บริการทางการเกษตรเป็นสิ่งที่ท่านใฝ่ฝัน	3.87	มาก
3) การเป็นประกอบการธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร เป็นวิธีที่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงให้กับครอบครัว	3.95	มาก
ความมั่นใจในความสามารถของตนเอง	3.80	มาก
1) มีความสามารถจัดการกับความท้าทายในธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรได้ กรณีน้ำมันแพง เกิดภัยแล้ง น้ำท่วม สามารถหาวิธีทำให้รายได้ไม่หดหายไปได้ หรือมีคู่แข่ง ก็มีกลยุทธ์ส่งเสริมการขายที่แตกต่างไปจากรายอื่น	3.75	มาก
2) มีความรู้และทักษะที่เพียงพอในการดำเนินธุรกิจให้บริการทางการเกษตร เช่น ประเภทเครื่องจักรและคุณสมบัติเครื่องจักร การมีเครือข่ายซ่อมบำรุง การทำบัญชีธุรกิจ ฯลฯ	3.79	มาก
3) วางแผนและดำเนินงานให้ธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรประสบความสำเร็จได้	3.87	มาก
การยอมรับความเสี่ยง	3.80	มาก
1) มีความพร้อมที่จะเผชิญกับความเสี่ยงในธุรกิจให้บริการทางการเกษตร	3.78	มาก
2) ความเสี่ยงเป็นโอกาสในการพัฒนาธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร	3.79	มาก
3) สามารถตัดสินใจในสถานการณ์ที่ไม่แน่นอนได้ เช่น กรณีน้ำมันแพง เกิดภัยแล้ง น้ำท่วม สามารถหาวิธีทำให้รายได้ไม่หดหายไปได้ หรือมีคู่แข่ง ก็มีกลยุทธ์ส่งเสริมการขายที่แตกต่างไปจากรายอื่น	3.81	มาก
ทัศนคติเกี่ยวกับนวัตกรรมและการพัฒนา	3.75	มาก
1) ค้นคว้าและนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร	3.75	มาก
2) การปรับตัวให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงจะช่วยให้ธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรเติบโตได้	3.75	มาก
3) เปิดรับไอเดียใหม่ๆ จากผู้อื่นเพื่อพัฒนาธุรกิจการให้บริการทางการเกษตร	3.77	มาก

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.13 ผลการวิเคราะห์การประเมินทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร (ต่อ)

คุณภาพการให้บริการ	คะแนน (เต็ม 5 คะแนน)	แปลผล
ทัศนคติต่อการให้บริการลูกค้า	3.81	มาก
1) ให้ความสำคัญกับการสร้างความพึงพอใจในการให้บริการทางการเกษตร ให้กับลูกค้า	3.78	มาก
2) พร้อมทั้งจะปรับปรุงการให้บริการทางการเกษตรตามความคิดเห็นของลูกค้า	3.83	มาก
3) การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างธุรกิจการให้บริการทางการเกษตรกับลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ	3.82	มาก

ที่มา: จากการสำรวจ

3.15 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจของเกษตรกรที่มีต่อคุณภาพการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร

1) **ด้านความเชื่อมั่น (Reliability) ในการให้บริการ** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตร มีความพึงพอใจด้านความเชื่อมั่น (Reliability) ในการให้บริการในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.43 โดยมีความพึงพอใจ ได้แก่ พนักงานมีความรู้ความสามารถในการให้บริการอย่างมืออาชีพ และมีการบำรุงรักษาและตรวจสอบเครื่องจักรเป็นประจำในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.45 รองลงมา ชื่อเสียงของผู้ให้บริการเป็นที่ยอมรับ น่าเชื่อถือในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.42 และมีการให้บริการเป็นไปตามที่ตกลงและตรงเวลาในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.40 ตามลำดับ

2) **การตอบสนอง (Responsiveness) ในการให้บริการ** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตร มีความพึงพอใจด้านการตอบสนอง (Responsiveness) ในการให้บริการในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.43 โดยมีความพึงพอใจ ได้แก่ มีจำนวนพนักงานให้บริการอย่างเพียงพอในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.45 รองลงมา มีขั้นตอนการให้บริการไม่ซับซ้อน สามารถขอรับบริการได้ง่ายมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.43 สามารถแก้ไขข้อร้องเรียนในการใช้บริการได้อย่างรวดเร็ว ในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.42 และพนักงานให้บริการอย่างรวดเร็วและมีความเต็มใจให้บริการในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.38 ตามลำดับ

3) **การรับรอง (Assurance) การให้บริการ** พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตร มีความพึงพอใจด้านการรับรอง (Assurance) การให้บริการ ในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.45 โดยมีความพึงพอใจ ได้แก่ การสร้างความมั่นใจให้กับผู้ใช้บริการ โดยมีการรับประกันคุณภาพการให้บริการ เช่น หากมีเครื่องจักรกลเสียหายหรือชำรุดระหว่างใช้บริการ มีการเปลี่ยนเครื่องจักร โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายเพิ่มในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.48 รองลงมา มีการปฏิบัติตามมาตรฐานความปลอดภัย โดยมีการตรวจสอบและบำรุงรักษาเครื่องจักรเป็นประจำ ก่อนการให้บริการเพื่อป้องกันอุบัติเหตุในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.45 พนักงานมีความรู้และทักษะการให้บริการเกี่ยวกับการใช้งานเครื่องจักรอย่างดีเยี่ยมในระดับมากที่สุด

มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.43 และมีการให้บริการด้วยความเป็นมืออาชีพ โดยแสดงความพร้อมในการให้บริการและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็วในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.42 ตามลำดับ

4) ความเห็นอกเห็นใจ (Empathy) ในการให้บริการ พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตร มีความพึงพอใจด้านความเห็นอกเห็นใจ (Empathy) ในการให้บริการ ในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.47 โดยมีความพึงพอใจ ได้แก่ ผู้ให้บริการให้คำแนะนำที่เหมาะสมกับลูกค้า และผู้ให้บริการให้บริการด้วยความเสมอภาค ได้รับการบริการที่มีมาตรฐานเดียวกันอย่างสม่ำเสมอ ในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.48 รองลงมา ผู้ให้บริการมีความเอาใจใส่และเข้าใจความต้องการของลูกค้าในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.47 และผู้ให้บริการบริการอย่างเป็นมิตร เต็มใจให้บริการ มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.45 ตามลำดับ

5) ความเป็นรูปธรรม (Tangibles) ในการให้บริการ พบว่า ผู้ใช้บริการทางการเกษตร มีความพึงพอใจด้านความเป็นรูปธรรม (Tangibles) ในการให้บริการในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.48 โดยมีความพึงพอใจ ได้แก่ มีการแสดงขั้นตอนการให้บริการด้านต่างๆ อย่างชัดเจนในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.52 สภาพเครื่องจักรกลอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานอยู่เสมอในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.48 รองลงมา มีสภาพและคุณภาพของเครื่องจักรกลการเกษตรมีความทันสมัย และมีระบบการให้บริการตามลำดับ ก่อน – หลัง ในระดับมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.47 ตามลำดับ

ตารางที่ 3.14 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจของเกษตรกรที่มีต่อคุณภาพการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร

คุณภาพการให้บริการ	คะแนน (เต็ม 5 คะแนน)	แปลผล
ด้านความเชื่อมั่น (Reliability) ในการให้บริการ	4.43	มากที่สุด
1) ชื่อเสียงของผู้ให้บริการเป็นที่ยอมรับ น่าเชื่อถือ	4.42	มากที่สุด
2) การให้บริการเป็นไปตามที่ตกลงและตรงเวลา	4.40	มากที่สุด
3) พนักงานมีความรู้ความสามารถในการให้บริการอย่างมืออาชีพ	4.45	มากที่สุด
4) มีการบำรุงรักษาและตรวจสอบเครื่องจักรเป็นประจำ	4.45	มากที่สุด
การตอบสนอง (Responsiveness) ในการให้บริการ	4.42	มากที่สุด
1) ขั้นตอนการให้บริการไม่ซับซ้อน สามารถขอรับบริการได้ง่าย	4.43	มากที่สุด
2) พนักงานให้บริการอย่างรวดเร็วและมีความเต็มใจให้บริการ	4.38	มากที่สุด
3) มีจำนวนพนักงานให้บริการอย่างเพียงพอ	4.45	มากที่สุด
4) สามารถแก้ไขข้อร้องเรียนในการใช้บริการได้อย่างรวดเร็ว	4.42	มากที่สุด

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.14 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจของเกษตรกรที่มีต่อคุณภาพการให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร (ต่อ)

คุณภาพการให้บริการ	คะแนน (เต็ม 5 คะแนน)	แปลผล
การรับรอง (Assurance) การให้บริการ	4.45	มากที่สุด
1) มีการปฏิบัติตามมาตรฐานความปลอดภัย โดยมีการตรวจสอบและบำรุงรักษาเครื่องจักรเป็นประจำ ก่อนการให้บริการเพื่อป้องกันอุบัติเหตุ	4.45	มากที่สุด
2) พนักงานมีความรู้และทักษะการให้บริการเกี่ยวกับการใช้งานเครื่องจักรอย่างดียิ่ง	4.43	มากที่สุด
3) การสร้างความมั่นใจให้กับผู้ใช้บริการ โดยมีการรับประกันคุณภาพการให้บริการ เช่น หากมีเครื่องจักรกลเสียหายหรือชำรุดระหว่างใช้บริการ มีการเปลี่ยนเครื่องจักร โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายเพิ่ม	4.48	มากที่สุด
4) มีการให้บริการด้วยความเป็นมืออาชีพ โดยแสดงความพร้อมในการให้บริการและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว	4.42	มากที่สุด
ความเห็นอกเห็นใจ (Empathy) ในการให้บริการ	4.47	มากที่สุด
1) ผู้ให้บริการมีความเอาใจใส่และเข้าใจความต้องการของลูกค้า	4.47	มากที่สุด
2) ผู้ให้บริการให้คำแนะนำที่เหมาะสมกับลูกค้า	4.48	มากที่สุด
3) ผู้ให้บริการให้บริการด้วยความเสมอภาค ได้รับการบริการที่มีมาตรฐานเดียวกันอย่างสม่ำเสมอ	4.48	มากที่สุด
4) ผู้ให้บริการบริการอย่างเป็นมิตร เต็มใจให้บริการ	4.45	มากที่สุด
ความเป็นรูปธรรม (Tangibles) ในการให้บริการ	4.48	มากที่สุด
1) สภาพและคุณภาพของเครื่องจักรกลการเกษตรมีความทันสมัย	4.47	มากที่สุด
2) สภาพเครื่องจักรกลอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานอยู่เสมอ	4.48	มากที่สุด
3) มีระบบการให้บริการตามลำดับ ก่อน - หลัง	4.47	มากที่สุด
4) มีการแสดงขั้นตอนการให้บริการด้านต่างๆ อย่างชัดเจน	4.52	มากที่สุด

ที่มา: จากการสำรวจ

3.16 สถานการณ์การผลิตข้าวนาปี

จังหวัดสุพรรณบุรี

ปีเพาะปลูก 2563/64 – 2567/68 เนื้อที่เพาะปลูกข้าวนาปีมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.84 เนื้อที่เก็บเกี่ยวมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 2.38 ผลผลิตมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.98 และผลผลิตต่อไร่มีแนวโน้มลดลง ร้อยละ 0.39 โดยปีเพาะปลูก 2567/68 มีเนื้อที่เพาะปลูก 1,260,205 ไร่

เนื้อที่เก็บเกี่ยว 1,250,027 ไร่ ผลผลิต 856,092 ตัน และผลผลิตต่อไร่ 685 กิโลกรัม การเพาะปลูกข้าวนาปี ในจังหวัดสุพรรณบุรี รายละเอียดตามตารางที่ 3.15

ตารางที่ 3.15 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวนาปี ปี 2563/64 – 2567/68 จังหวัดสุพรรณบุรี

ปี	เนื้อที่ปลูก (ไร่)	เนื้อที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตต่อไร่ (กก.)
2563/64	1,157,093	1,136,585	788,432	694
2564/65	1,238,917	1,192,856	833,703	699
2565/66	1,261,740	1,253,785	870,442	694
2566/67	1,253,182	1,247,577	860,507	690
2567/68	1,260,205	1,250,027	856,092	685
อัตราเพิ่ม/ลด เฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)	1.84	2.38	1.98	-0.39

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2568

จังหวัดลพบุรี

ปีเพาะปลูก 2563/64 – 2567/68 เนื้อที่เพาะปลูกข้าวนาปีมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.74 เนื้อที่เก็บเกี่ยวมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 0.86 ผลผลิตมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.19 และผลผลิตต่อไร่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 0.36 โดยปีเพาะปลูก 2567/68 มีเนื้อที่เพาะปลูก 804,719 ไร่ เนื้อที่เก็บเกี่ยว 797,704 ไร่ ผลผลิต 400,928 ตัน และผลผลิตต่อไร่ 503 กิโลกรัม การเพาะปลูกข้าวนาปี ในจังหวัดลพบุรี รายละเอียดตามตารางที่ 3.17

ตารางที่ 3.16 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวนาปี ปี 2563/64 – 2567/68 จังหวัดลพบุรี

ปี	เนื้อที่ปลูก (ไร่)	เนื้อที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตต่อไร่ (กก.)
2563/64	781,227	772,714	385,022	498
2564/65	794,582	781,635	389,265	498
2565/66	807,018	793,784	396,777	500
2566/67	806,324	799,053	404,170	506
2567/68	804,719	797,704	400,928	503
อัตราเพิ่ม/ลด เฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)	0.74	0.86	1.19	0.36

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2568

จังหวัดสระบุรี

ปีเพาะปลูก 2563/64 – 2567/68 เนื้อที่เพาะปลูกข้าวนาปีมีแนวโน้มลดลง ร้อยละ 0.77 เนื้อที่เก็บเกี่ยวมีแนวโน้มลดลง ร้อยละ 0.52 ผลผลิตมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 0.58 และผลผลิตต่อไร่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 1.12 โดยปีเพาะปลูก 2567/68 มีเนื้อที่เพาะปลูก 316,386 ไร่ เนื้อที่เก็บเกี่ยว 314,491 ไร่ ผลผลิต 201,825 ตัน และผลผลิตต่อไร่ 642 กิโลกรัม การเพาะปลูกข้าวนาปีในจังหวัดสระบุรี รายละเอียดตามตารางที่ 3.17

ตารางที่ 3.17 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวนาปี ปี 2563/64 – 2567/68 จังหวัดสระบุรี

ปี	เนื้อที่ปลูก (ไร่)	เนื้อที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตต่อไร่ (กก.)
2563/64	321,005	319,963	197,102	616
2564/65	331,071	319,358	200,315	627
2565/66	326,548	321,977	204,607	635
2566/67	315,435	313,703	202,466	645
2567/68	316,386	314,491	201,825	642
อัตราเพิ่ม/ลด เฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)	-0.77	-0.52	0.58	1.12

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2568

3.17 สถานการณ์การผลิตข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

จังหวัดลพบุรี

ปีเพาะปลูก 2563/64 – 2567/68 เนื้อที่เพาะปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 0.73 เนื้อที่เก็บเกี่ยวมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 1.20 ผลผลิตมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 2.84 และผลผลิตต่อไร่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 1.62 โดยปีเพาะปลูก 2567/68 มีเนื้อที่เพาะปลูก 401,151 ไร่ เนื้อที่เก็บเกี่ยว 400,633 ไร่ ผลผลิต 304,658 ตัน และผลผลิตต่อไร่ 760 กิโลกรัม การเพาะปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ในจังหวัดลพบุรี รายละเอียดตามตารางที่ 3.18

ตารางที่ 3.18 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

ปี 2563/64 – 2567/68 จังหวัดลพบุรี

ปี	เนื้อที่ปลูก (ไร่)	เนื้อที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตต่อไร่ (กก.)
2563/64	390,080	383,481	275,128	717
2564/65	396,596	388,666	285,124	734
2565/66	386,950	381,324	290,388	762
2566/67	403,156	401,207	307,536	767
2567/68	401,151	400,633	304,658	760
อัตราเพิ่ม/ลด เฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)	0.73	1.20	2.84	1.62

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2568

จังหวัดสระบุรี

ปีเพาะปลูก 2563/64 – 2567/68 เนื้อที่เพาะปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 1.54 เนื้อที่เก็บเกี่ยวมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 1.93 ผลผลิตมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 3.42 และผลผลิตต่อไร่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 1.46 โดยปีเพาะปลูก 2567/68 มีเนื้อที่เพาะปลูก 181,623 ไร่ เนื้อที่เก็บเกี่ยว 179,290 ไร่ ผลผลิต 140,179 ตัน และผลผลิตต่อไร่ 782 กิโลกรัม การเพาะปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์จังหวัดสระบุรี รายละเอียดตามตารางที่ 3.19

ตารางที่ 3.19 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

ปี 2563/64 – 2567/68 จังหวัดสระบุรี

ปี	เนื้อที่ปลูก (ไร่)	เนื้อที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตต่อไร่ (กก.)
2563/64	171,754	170,087	126,666	745
2564/65	174,272	163,939	119,550	729
2565/66	176,974	172,616	129,277	749
2566/67	181,645	178,675	136,659	765
2567/68	181,623	179,290	140,179	782
อัตราเพิ่ม/ลด เฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)	1.54	1.93	3.42	1.46

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2568

3.18 สถานการณ์การผลิตมันสำปะหลัง

จังหวัดลพบุรี

ปีเพาะปลูก 2563 - 2567 เนื้อที่เพาะปลูกมันสำปะหลังมีแนวโน้มลดลงร้อยละ 0.15 เนื้อที่เก็บเกี่ยวมีแนวโน้มลดลง ร้อยละ 2.38 ผลผลิตมีแนวโน้มลดลง ร้อยละ 3.03 และผลผลิตต่อไร่มีแนวโน้มลดลง ร้อยละ 0.67 โดยปีเพาะปลูก 2567/68 มีเนื้อที่เพาะปลูก 304,191 ไร่ เนื้อที่เก็บเกี่ยว 280,743 ไร่ ผลผลิต 865,357 ตัน และผลผลิตต่อไร่ 3,082 กิโลกรัม การเพาะปลูกมันสำปะหลังโรงงานในจังหวัดลพบุรี รายละเอียดตามตารางที่ 3.20

ตารางที่ 3.20 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ มันสำปะหลัง

ปี 2563 – 2567 จังหวัดลพบุรี

ปี	เนื้อที่ปลูก (ไร่)	เนื้อที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตต่อไร่ (กก.)
2563	304,896	296,570	924,160	3,116
2564	369,728	364,140	1,171,314	3,217
2565	383,997	346,839	1,077,115	3,106
2566	366,056	319,356	981,957	3,075
2567	304,191	280,743	865,357	3,082
อัตราเพิ่ม/ลด เฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)	-0.15	-2.38	-3.03	-0.67

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2568

จังหวัดสระบุรี

ปีเพาะปลูก 2563 – 2567 เนื้อที่เพาะปลูกมันสำปะหลังมีแนวโน้มลดลงร้อยละ 0.04 เนื้อที่เก็บเกี่ยวมีแนวโน้มลดลง ร้อยละ 1.08 ผลผลิตมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 1.86 และผลผลิตต่อไร่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 2.97 โดยปีเพาะปลูก 2567/68 มีเนื้อที่เพาะปลูก 43,011 ไร่ เนื้อที่เก็บเกี่ยว 40,427 ไร่ ผลผลิต 132,764 ตัน และผลผลิตต่อไร่ 3,284 กิโลกรัม การเพาะปลูกมันสำปะหลังในจังหวัดสระบุรี รายละเอียดตามตารางที่ 3.21

ตารางที่ 3.21 เนื้อที่เพาะปลูก เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ มันสำปะหลัง
ปี 2563 – 2567 จังหวัดสระบุรี

ปี	เนื้อที่ปลูก (ไร่)	เนื้อที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตต่อไร่ (กก.)
2563	40,873	40,062	120,123	2,998
2564	53,730	52,238	159,980	3,063
2565	54,981	53,528	175,500	3,279
2566	48,351	46,029	157,408	3,420
2567	43,011	40,427	132,764	3,284
อัตราเพิ่ม/ลด เฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)	-0.04	-1.08	1.86	2.97

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2568

3.19 สถานการณ์การตลาดและราคา

(1) ข้าวนาปี

จังหวัดสุพรรณบุรี

ปี 2563-2567 สถานการณ์ราคาข้าวนาปีที่เกษตรกรขายได้ ความขึ้น 15% มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก 9.02 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2563 เป็น 9.92 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2567 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.73 ต่อปี

จังหวัดลพบุรี

ปี 2563-2567 สถานการณ์ราคาข้าวนาปีที่เกษตรกรขายได้ ความขึ้น 15% มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก 9.02 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2563 เป็น 10.42 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2567 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.44 ต่อปี

จังหวัดสระบุรี

ปี 2563-2567 สถานการณ์ราคาข้าวนาปีที่เกษตรกรขายได้ ความขึ้น 15% มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก 8.93 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2563 เป็น 10.25 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2567 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.83 ต่อปี

ตารางที่ 3.22 ราคาข้าวเปลือกนาปีความชื้น 15% ที่เกษตรกรขายได้ ปี 2563 – 2567

หน่วย: บาท/กิโลกรัม

ปี	ราคาข้าวเปลือกนาปีที่เกษตรกรขายได้ ณ ไร่นา		
	สุพรรณบุรี	ลพบุรี	สระบุรี
2563	9.02	9.02	8.93
2564	8.13	8.26	8.32
2565	8.95	9.01	9.32
2566	11.73	11.55	11.13
2567	9.92	10.42	10.25
อัตราเพิ่ม/ลด เฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)	5.73	6.44	5.83

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2568

(2) ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

จังหวัดลพบุรี

ปี 2563-2567 สถานการณ์ราคาข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่เกษตรกรขายได้ ความชื้น 14.5% มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก 7.80 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2563 เป็น 8.65 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2567 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.23 ต่อปี

จังหวัดสระบุรี

ปี 2563-2567 สถานการณ์ราคาข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่เกษตรกรขายได้ ความชื้น 14.5% มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก 7.86 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2563 เป็น 8.69 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2567 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.39 ต่อปี

ตารางที่ 3.23 ราคาข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ความขึ้น 14.5% ที่เกษตรกรขายได้ ปี 2563 - 2567

หน่วย: บาท/กิโลกรัม

ปี	ราคาข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่เกษตรกรขายได้ ณ ไร่นา	
	ลพบุรี	สระบุรี
2563	7.80	7.86
2564	8.45	8.10
2565	9.82	9.81
2566	10.40	10.18
2567	8.65	8.69
อัตราเพิ่ม/ลด เฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)	4.23	4.39

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2568

(3) มันสำปะหลังโรงงาน

จังหวัดลพบุรี

ปี 2562-2566 สถานการณ์ราคามันสำปะหลังโรงงานขนาดคละที่เกษตรกรขายได้ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก 1.76 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2563 เป็น 2.36 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2567 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.29 ต่อปี

จังหวัดสระบุรี

ปี 2562-2566 สถานการณ์ราคามันสำปะหลังโรงงานขนาดคละที่เกษตรกรขายได้ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก 2.03 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2563 เป็น 2.60 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2567 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.58 ต่อปี

ตารางที่ 3.24 ราคามันสำปะหลังโรงงานขนาดคละที่เกษตรกรขายได้ ปี 2563 – 2567

หน่วย: บาท/กิโลกรัม

ปี	ราคามันสำปะหลังโรงงานที่เกษตรกรขายได้ ณ ไร่นา	
	ลพบุรี	สระบุรี
2563	1.76	2.03
2564	2.06	2.11
2565	2.57	2.54
2566	3.05	2.93
2567	2.36	2.60
อัตราเพิ่ม/ลด เฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)	10.29	8.58

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2568

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร กรณีศึกษาสินค้าข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และมันสำปะหลัง ในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี โดยเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เชิงลึก และการประชุมระดมความคิดเห็นจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลการให้บริการ และใช้บริการ เครื่องจักรกลและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการเกษตร รวมถึงและการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) จะใช้การวิเคราะห์ SWOT มีเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน คือ McKinsey7's Model เพื่อหาจุดแข็ง (Strengths) และ จุดอ่อน (Weaknesses) วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกโดยใช้ PESTEL Analysis และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันด้วย Five Force Model เพื่อหาโอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) หลังจากทีวิเคราะห์ปัจจัยภายใน และปัจจัยภายนอกแล้ว จะนำปัจจัยต่างๆ มาจับคู่เพื่อกำหนดกลยุทธ์ โดยใช้ TOWS Matrix ซึ่งผลการศึกษา มีรายละเอียดดังนี้

4.1 แนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

4.1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม

1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน ด้วยปัจจัย 7 ประการของแมคคินซี (7S Framework of McKinsey) ดังแสดงในตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของผู้ให้บริการทางการเกษตร

ปัจจัย	จุดแข็ง	จุดอ่อน
1) โครงสร้าง (Structure)	1. สถาบันเกษตรกรมีการกำหนดโครงสร้างและแบ่งหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน 2. การทำงานของเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรมีความยืดหยุ่น สามารถปรับรูปแบบการทำงาน และพนักงานทำงานแทนกันได้	1. เครื่องจักรฯ และอุปกรณ์ ของสถาบันเกษตรกร บางชนิดไม่เหมาะสมกับการใช้งานในพื้นที่ 2. เครื่องจักรฯ ของผู้ให้บริการ ไม่สามารถใช้ได้กับสินค้าเกษตรที่หลากหลาย เช่น รถเกี่ยววนวดข้าว 3. การให้บริการเครื่องจักรฯ ของผู้ให้บริการ ไม่หลากหลาย และยังไม่ครบวงจร 4. เกษตรกรสมาชิกของสถาบันเกษตรกร ไม่ให้ความร่วมมือในการใช้บริการเท่าที่ควร

ที่มา: จากการสำรวจและประชุมระดมความคิดเห็น

ตารางที่ 4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของผู้ให้บริการทางการแพทย์ (ต่อ)

ปัจจัย	จุดแข็ง	จุดอ่อน
1) โครงสร้าง (Structure) (ต่อ)		5. สถาบันเกษตรกรขาดเงินทุนในการต่อยอดธุรกิจ และเงินทุนในการบริหารจัดการ 6. ผู้ให้บริการขาดการทำประกันภัยเครื่องจักรฯ และไม่เห็นความสำคัญ
2) กลยุทธ์ (Strategy)	1. ผู้ให้บริการมีการให้คำแนะนำในการเลือกใช้เครื่องจักรให้เหมาะสมกับความต้องการใช้บริการของลูกค้า 2. สถาบันเกษตรกรมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่สมาชิก	1. ผู้ให้บริการไม่มีการวางแผนการให้บริการเป็นฤดูกาล/รายปี ทำให้เครื่องจักรฯ ใช้งานไม่ได้เต็มประสิทธิภาพ และไม่ได้ใช้งานตลอดทั้งปี 2. ผู้ให้บริการขาดการบริหารจัดการด้านการตลาด และการประชาสัมพันธ์การให้บริการ
3) ระบบ (System)	1. สถาบันเกษตรกรมีการคัดเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการใช้เครื่องจักรฯ มาให้บริการลูกค้า 2. ผู้ให้บริการมีระบบการให้บริการที่เข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน เช่น การจองคิว 3. ผู้ให้บริการมีรูปแบบการรับชำระเงินที่ลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่าบริการได้ 4. สถาบันเกษตรกรมีระบบการติดตามการให้บริการ 5. ผู้ให้บริการมีระบบการบำรุงรักษาเครื่องจักรเชิงป้องกันเพื่อลดความเสียหาย และยืดอายุการใช้งาน	1. ระบบการชำระเงินของผู้ให้บริการไม่ชัดเจน ไม่เคร่งครัด ส่งผลต่อการเก็บค่าบริการ 2. ผู้ให้บริการขาดการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการบริหารจัดการ 3. ระบบการบริหารจัดการของผู้ให้บริการยังไม่มาตรฐาน เช่น การจัดทำบัญชีธุรกิจ การจัดทำบัญชีเครื่องจักรการบริหารจัดการบุคลากร
4) รูปแบบการบริหารงาน (Style)	1. ผู้ให้บริการดำเนินงานโดยเน้นพึ่งพาตนเองเป็นหลัก ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่จะดำเนินการโดยใช้แรงงานในครัวเรือน ส่วนสถาบันเกษตรกรประธานและคณะกรรมการจะเป็นผู้ดำเนินการเอง	1. การบริหารจัดการของผู้ให้บริการเป็นแบบเครือญาติ ไม่เป็นระบบธุรกิจ 2. ผู้ให้บริการแต่ละรายต่างคนต่างทำ ไม่มีการบูรณาการร่วมกันระหว่างผู้ให้บริการด้วยกัน 3. การตัดสินใจของสถาบันเกษตรกรต้องรอมติจากการประชุม ขาดความคล่องตัว

ที่มา: จากการสำรวจและประชุมระดมความคิดเห็น

ตารางที่ 4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของผู้ให้บริการทางการแพทย์ (ต่อ)

ปัจจัย	จุดแข็ง	จุดอ่อน
5) บุคลากรในองค์กร (Staff)	1. ผู้ให้บริการเป็นเกษตรกรในพื้นที่ ทำให้ทราบสภาพของพื้นที่เป็นอย่างดี 2. ผู้ให้บริการมีความคุ้นเคยและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	1. ผู้ให้บริการส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรสูงวัย 2. ผู้ให้บริการขาดคนรุ่นใหม่สืบทอดอาชีพ
6) ความรู้ความสามารถ (Skill)	1. ผู้ให้บริการสามารถบำรุงรักษาเครื่องจักรฯ และซ่อมแซมเบื้องต้นได้ 2. ผู้ให้บริการมีความชำนาญในการใช้เครื่องจักรฯ พื้นฐาน เช่น รถแทรกเตอร์ 3. บุคลากรที่มีหน้าที่บริการ มีทักษะในการสื่อสารและสารสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า สามารถให้คำแนะนำการให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ	1. ผู้ให้บริการขาดทักษะในการซ่อมแซมเครื่องจักรฯ ขนาดใหญ่ และเครื่องจักรฯ เฉพาะทาง 2. บุคลากรผู้ให้บริการไม่ได้รับการอบรมทักษะการใช้งาน และการซ่อมบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง 3. ผู้ให้บริการขาดความชำนาญในการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่
7) ค่านิยมร่วมกัน (Shared Values)	1. ผู้ให้บริการมุ่งมั่นการให้บริการด้วยความจริงใจ โดยคำนึงถึงคุณภาพเป็นหลัก 2. สถาบันเกษตรกรกำหนดค่าบริการราคาถูกแก่ลูกค้าสมาชิกกลุ่มฯ หรือถูกกว่าผู้ให้บริการทั่วไป	1. ผู้ให้บริการขาดการบริหารจัดการเชิงพาณิชย์ 2. สมาชิกของสถาบันเกษตรกรขาดการสร้างการรับรู้ และความเข้าใจการดำเนินงาน

ที่มา: จากการสำรวจและประชุมระดมความคิดเห็น

2) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก ประกอบด้วย การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกด้วย PESTEL Analysis และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันด้วย Five Force Model ดังแสดงในตารางที่ 4.2 และตารางที่ 4.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกของผู้ให้บริการทางการเกษตร

ปัจจัย	โอกาส	อุปสรรค
1) นโยบาย/การเมือง (Political)	1. นโยบายของรัฐบาล ยกเว้นการทำเกษตรแบบดั้งเดิมเป็นเกษตรสมัยใหม่ โดยใช้แนวคิด “ตลาดนำ นวัตกรรมเสริม เพิ่มรายได้” นำเทคโนโลยีด้านการเกษตร (Agri-Tech) มาใช้ 2. นโยบายขับเคลื่อนงานกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ยกย่องศักยภาพของเกษตรกร/สถาบันเกษตรกรให้เข้มแข็ง โดยส่งเสริมเกษตรกร/สถาบันเกษตรกร ให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรครบวงจร 3. มาตรการบริหารจัดการป้องกันและแก้ไขปัญหาฝุ่นละอองขนาดเล็ก ไม่เกิน 2.5 ไมครอน (PM2.5) ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ห้ามเผาพื้นที่การเกษตร 4. โครงการต่างๆ ของภาครัฐ เช่น ส่งเสริมการไถกลบตอซัง การปลูกพืชหลังนา การปลูกพืชพืชสด ฯลฯ 5. กระทรวงเกษตรฯ ส่งเสริมการขึ้นทะเบียนเครื่องจักรกลการเกษตร เพื่อพัฒนาการบริหารจัดการและการให้บริการ	1. โครงการและนโยบายสนับสนุนของรัฐบาลขาดความต่อเนื่อง 2. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขาดการบูรณาการแผนงานร่วมกัน 3. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขาดการติดตามและประเมินผลโครงการแบบต่อเนื่อง
2) เศรษฐกิจ (Economic)	1. ลูกค้าให้ความสำคัญกับราคาค่าบริการ 2. สินค้าเกษตรเป็นที่ต้องการของตลาด ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ 3. สถาบันการเงินให้การสนับสนุนเงินทุน	1. ในพื้นที่มีเครื่องจักรฯ จำนวนมาก ทั้งของผู้ให้บริการทางการเกษตร และเกษตรกรที่ซื้อเครื่องจักรฯ มาใช้เอง 2. ราคาน้ำมันผันผวน 3. ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ 4. คู่แข่งมีเงินทุนสูง ปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีได้อย่างรวดเร็ว และมีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ คล่องตัวในการบริหารจัดการ

ที่มา: จากการสำรวจและประชุมระดมความคิดเห็น

ตารางที่ 4.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกของผู้ให้บริการทางการเกษตร (ต่อ)

ปัจจัย	โอกาส	อุปสรรค
3) สังคมและวัฒนธรรม (Socio-Cultural)	1. การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ รวมทั้งการเคลื่อนย้ายแรงงานสู่ภาคบริการ และภาคอุตสาหกรรม ส่งผลให้แรงงานภาคเกษตรขาดแคลน 2. เกษตรกรนิยมใช้บริการทางการเกษตรมากขึ้น เนื่องจาก สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัยและประหยัดต้นทุนค่าซ่อมบำรุง	1. คนรุ่นใหม่สนใจการทำอาชีพด้านการเกษตรลดลง 2. เกษตรกรนิยมใช้บริการจากญาติพี่น้องและเพื่อนบ้าน เนื่องจากเกรงใจ 3. เกษตรกรนิยมใช้บริการจากผู้ให้บริการรายเดิม
4) เทคโนโลยี (Technological)	1. การพัฒนาเทคโนโลยีทางการเกษตรอย่างต่อเนื่อง ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและลดแรงงาน 2. การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมสมัยใหม่มาใช้ เช่น แอปพลิเคชัน ระบบเตือนภัย การพยากรณ์อากาศ และการเกษตรแม่นยำ ช่วยวางแผนการเพาะปลูกและบริการเครื่องจักรได้แม่นยำมากขึ้น 3. เครื่องจักรฯ สามารถใช้ในกิจกรรมที่หลากหลาย เช่น รถแทรกเตอร์ มีอุปกรณ์ต่อพ่วงที่หลากหลาย ได้แก่ อุปกรณ์เตรียมดิน อุปกรณ์ที่ใช้ในการปลูก อุปกรณ์เก็บเกี่ยวผลผลิต เช่น การขุดและยกมันสำปะหลัง คีบอ้อย และอุปกรณ์ที่ใช้หลังการเก็บเกี่ยว เช่น การอัดฟาง ฯลฯ 4. มีสถาบันการศึกษาและ ศูนย์ AIC ในพื้นที่ สนับสนุนด้านเทคโนโลยีการเกษตร	1. ลูกค้ายังไม่เชื่อมั่นในเทคโนโลยีใหม่ เนื่องจากยังไม่เห็นผลลัพธ์จากการใช้งานอย่างเป็นรูปธรรม 2. ผู้ให้บริการเอกชนรายใหญ่สามารถปรับตัวตามเทคโนโลยีสมัยใหม่ได้ดี 3. เทคโนโลยีสมัยใหม่มีราคาสูง และค่าซ่อมแซม บำรุงรักษาสูง ทำให้ต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้น

ที่มา: จากการสำรวจและประชุมระดมความคิดเห็น

ตารางที่ 4.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกของผู้ให้บริการทางการเกษตร (ต่อ)

ปัจจัย	โอกาส	อุปสรรค
5) สิ่งแวดล้อม (Environmental)	- พื้นที่การเกษตรสามารถปรับเปลี่ยนการปลูกพืชได้หลายชนิด เช่น ข้าว พืชไร่ พืชหลังนา ฯลฯ ดังนั้น หากมีการวางแผน การปลูกพืชให้หลากหลายตามฤดูกาล จะช่วยกระจายความต้องการใช้บริการเครื่องจักรฯ ได้ต่อเนื่องตลอดปี - การใช้เทคโนโลยีพยากรณ์อากาศและการเกษตรแม่นยำ สามารถวางแผน การให้บริการเครื่องจักรฯ ได้ดีขึ้น ลดความเสี่ยงและเพิ่มประสิทธิภาพ	- เกษตรกรนิยมปลูกพืชชนิดเดียวกัน ฤดูกาลผลิตพืชจึงเป็นช่วงเดียวกัน ส่งผลให้ความต้องการใช้บริการเครื่องจักรฯ เป็นช่วงเดียวกัน - ความผันผวนของสภาพดินฟ้าอากาศ ทำให้การให้บริการเครื่องจักรฯ อาจล่าช้า ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของเกษตรกรได้ตรงเวลา
6) กฎหมาย (Legal)	กฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมการเผาในที่โล่ง (มาตราที่ 25 แห่งพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. ๒๕๓๕) ช่วยกระตุ้นให้มีการใช้เครื่องจักรฯ ที่ลดการเผา เช่น เครื่องสับย่อย เครื่องอัดฟาง และรถแทรกเตอร์เพิ่มมากขึ้น	- การบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับการห้ามเผาไม่เข้มงวด ทำให้การปฏิบัติตามกฎหมายไม่สม่ำเสมอ - ผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการ ไม่ทราบกฎระเบียบ ข้อบังคับเกี่ยวกับเครื่องจักรกลทางการเกษตรที่ชัดเจน ทำให้การปฏิบัติงานบางครั้งไม่เป็นไปตามกฎหมาย

ที่มา: จากการสำรวจและประชุมระดมความคิดเห็น

ตารางที่ 4.3 การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการทางการเกษตร

ปัจจัย	โอกาส	อุปสรรค
1) อุปสรรคจากคู่แข่งรายเดิม	ผู้ให้บริการสามารถแข่งขันด้านราคาและคุณภาพการให้บริการ	คู่แข่งการให้บริการทางการเกษตรจำนวนมากในพื้นที่
2) อุปสรรคที่เกิดจากคู่แข่งรายใหม่	ผู้ให้บริการมีโอกาสปรับตัวและพัฒนาบริการให้แตกต่างเพื่อดึงลูกค้า	ผู้รับจ้างรายใหม่มาให้บริการในพื้นที่มากขึ้น
3) อำนาจต่อรองของลูกค้า	ลูกค้าให้ความสำคัญกับค่าบริการ	ลูกค้าเป็นผู้ตัดสินใจเลือกผู้ให้บริการ ทำให้ต้องแข่งขันเพื่อดึงลูกค้า
4) อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ ผู้ขายปัจจัยการผลิต	ในพื้นที่มีผู้จำหน่ายเครื่องจักรฯ และอะไหล่จำนวนมาก	1. ค่าซ่อมบำรุงรักษาเครื่องจักรฯ และค่าอะไหล่สูง ไม่สามารถต่อรองราคาได้ 2. ราคาน้ำมันผันผวน 3. ผู้จำหน่ายเครื่องจักรฯ มีโปรโมชั่นจูงใจลูกค้า เช่น ใช้ก่อนผ่อนทีหลัง
5) อุปสรรคที่เกิดจากสินค้าทดแทน	ผู้ให้บริการสามารถนำเสนอบริการที่ครบวงจรหรือมีคุณค่าเพิ่ม เช่น การบริการแบบเช่าใช้งานพร้อมผู้ชำนาญการเพื่อดึงความสนใจจากเกษตรกรที่มีเครื่องจักรเอง	เกษตรกรซื้อเครื่องจักรฯ มาใช้เอง ส่งผลให้ความต้องการจ้างบริการลดลง

ที่มา: จากการสำรวจและประชุมระดมความคิดเห็น

ตารางที่ 4.4 สรุปการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกผู้ให้บริการทางการเกษตร

ปัจจัยภายใน	จุดแข็ง	จุดอ่อน
	S1 สถาบันเกษตรกรรมมีการกำหนดโครงสร้างและแบ่งหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน S2 การทำงานของสถาบันเกษตรกรรมและเกษตรกรรมมีความยืดหยุ่น สามารถปรับเปลี่ยนการทำงาน และพนักงานทำงานแทนกันได้ S3 ผู้ให้บริการมีการให้คำแนะนำในการเลือกใช้เครื่องจักรให้เหมาะสมกับความต้องการใช้บริการของลูกค้า S4 สถาบันเกษตรกรรมมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่สมาชิก S5 สถาบันเกษตรกรรมมีการคัดเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการใช้เครื่องจักร มาให้บริการลูกค้า S6 ผู้ให้บริการมีระบบการให้บริการที่เข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน เช่น การจองคิว S7 ผู้ให้บริการมีรูปแบบการรับชำระเงินที่ลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่าบริการได้ S8 สถาบันเกษตรกรรมมีระบบการติดตามการให้บริการ S9 ผู้ให้บริการมีระบบการบำรุงรักษาเครื่องจักรเชิงป้องกันเพื่อลดความเสียหายและยืดอายุการใช้งาน S10 ผู้ให้บริการดำเนินงานโดยเน้นพึ่งพาตนเองเป็นหลัก ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่จะดำเนินการโดยใช้แรงงานในครัวเรือน ส่วนสถาบันเกษตรกรรมประธานและคณะกรรมการจะเป็นผู้ดำเนินการเอง S11 ผู้ให้บริการเป็นเกษตรกรในพื้นที่ ทราบสภาพของพื้นที่เป็นอย่างดี S12 ผู้ให้บริการมีความคุ้นเคยและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า S13 ผู้ให้บริการสามารถบำรุงรักษาเครื่องจักรฯ และซ่อมแซมเบื้องต้นได้ S14 บุคลากรที่มีหน้าที่บริการ มีทักษะในการสื่อสารและสารสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า สามารถให้คำแนะนำการให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ S15 ผู้ให้บริการมุ่งมั่นการให้บริการด้วยความจริงใจ และคำนึงถึงคุณภาพเป็นหลัก S16 สถาบันเกษตรกรรมกำหนดค่าบริการราคาถูกแก่ลูกค้าสมาชิกกลุ่มๆ หรือถูกกว่าผู้ให้บริการทั่วไป S17 ผู้ให้บริการมีความชำนาญในการใช้เครื่องจักรฯ พื้นฐาน เช่น รถแทรกเตอร์	W1 เครื่องจักรฯ และอุปกรณ์ ของสถาบันเกษตรกรรม บางชนิดไม่เหมาะสมกับการใช้งานในพื้นที่ W2 เครื่องจักรฯ ของผู้ให้บริการ ไม่สามารถใช้ได้กับสินค้าเกษตรที่หลากหลาย เช่น รถเกี่ยวรวงข้าว W3 การให้บริการเครื่องจักรฯ ของผู้ให้บริการ ไม่หลากหลาย และยังไม่ครบวงจร W4 เกษตรกรสมาชิกของสถาบันเกษตรกรรมไม่ให้ความร่วมมือในการใช้บริการเท่าที่ควร W5 สถาบันเกษตรกรรมขาดเงินทุนในการต่อยอดธุรกิจ และเงินทุนในการบริหารจัดการ W6 ให้บริการไม่มีการวางแผนการให้บริการเป็นฤดูกาล/รายปี ทำให้เครื่องจักรฯ ใช้งานไม่ได้เต็มประสิทธิภาพ และไม่ได้ใช้งานตลอดทั้งปี W7 ผู้ให้บริการขาดการบริหารจัดการด้านการตลาด และการประชาสัมพันธ์การให้บริการ W8 ระบบการชำระเงินของผู้ให้บริการไม่ชัดเจน ไม่เคร่งครัด ส่งผลต่อการเก็บค่าบริการ W9 ผู้ให้บริการขาดการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการบริหารจัดการ W10 ระบบการบริหารจัดการของผู้ให้บริการยังไม่มาตรฐาน เช่น การจัดทำบัญชีธุรกิจ การจัดทำบัญชีเครื่องจักร การบริหารจัดการบุคลากร W11 การบริหารจัดการของผู้ให้บริการเป็นแบบเครือญาติ ไม่เป็นระบบธุรกิจ W12 ผู้ให้บริการแต่ละรายต่างคนต่างทำ ไม่มีการบูรณาการร่วมกันระหว่างผู้ให้บริการด้วยกัน W13 การตัดสินใจของสถาบันเกษตรกรรมต้องรอมติจากการประชุมขาดความคล่องตัว W14 ผู้ให้บริการส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรสูงวัย W15 ผู้ให้บริการขาดคนรุ่นใหม่สืบทอดอาชีพ W16 ผู้ให้บริการขาดทักษะในการซ่อมแซมเครื่องจักรฯ ขนาดใหญ่ และเครื่องจักรฯ เฉพาะทาง W17 บุคลากรผู้ให้บริการไม่ได้รับการอบรมทักษะการใช้งาน และการซ่อมบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง W18 ผู้ให้บริการขาดความชำนาญในการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ W19 ผู้ให้บริการขาดการบริหารจัดการเชิงพาณิชย์ W20 สมาชิกของสถาบันเกษตรกรรมขาดการสร้างการรับรู้ และความเข้าใจการดำเนินงาน W21 ผู้ให้บริการขาดการทำประกันภัยเครื่องจักรฯ และไม่เห็นความสำคัญ

ตารางที่ 4.4 สรุปการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกผู้ให้บริการทางการเกษตร (ต่อ)

ปัจจัยภายนอก	โอกาส	อุปสรรค
	O1 นโยบายของรัฐบาล ยกกระดับการทำการเกษตรแบบดั้งเดิมเป็นเกษตรสมัยใหม่ โดยนำเทคโนโลยีด้านการเกษตร (Agri-Tech) มาใช้	T1 โครงการและนโยบายสนับสนุนขนาดความต่อเนื่อง
	O2 นโยบายขับเคลื่อนงานกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ส่งเสริมเกษตรกร/สถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตรครบวงจร	T2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขาดการบูรณาการแผนงานร่วมกัน
	O3 กฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมการเผาในที่โล่ง (มาตราที่ 25 แห่งพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535) ช่วยกระตุ้นให้มีการใช้เครื่องจักรฯ ที่ลดการเผา	T3 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขาดการติดตามและประเมินผลโครงการแบบต่อเนื่อง
	O4 โครงการต่างๆ ของภาครัฐ เช่น ส่งเสริมการไถกลบตอซัง การปลูกพืชหลังนา การปลูกพืชพืชสด ฯลฯ	T4 คู่แข่งการให้บริการทางการเกษตรจำนวนมากในพื้นที่
	O5 กระทรวงเกษตรฯ ส่งเสริมการขึ้นทะเบียนเครื่องจักรกลการเกษตร	T5 เกษตรกรซื้อเครื่องจักรมาใช้เอง
	O6 ลูกค้าให้ความสำคัญกับราคาค่าบริการ	T6 ราคาน้ำมันผันผวน
	O7 สินค้าเกษตรเป็นที่ต้องการของตลาด	T7 ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ
	O8 แนวโน้มการทำการเกษตรโดยปลูกพืชที่หลากหลาย	T8 คู่แข่งมีเงินทุนสูง ปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีได้อย่างรวดเร็ว และมีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ คล่องตัวในการบริหารจัดการ
	O9 สถาบันการเงินให้การสนับสนุนเงินทุน	T9 คนรุ่นใหม่สนใจการทำอาชีพด้านการเกษตรลดลง
	O10 การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ รวมทั้งการเคลื่อนย้ายแรงงานสู่ภาคบริการและภาคอุตสาหกรรม ส่งผลให้แรงงานภาคเกษตรขาดแคลน	T10 เกษตรกรนิยมใช้บริการจากญาติพี่น้อง และเพื่อนบ้าน เนื่องจากเกรงใจ
	O11 เกษตรกรนิยมใช้บริการทางการเกษตรมากขึ้น เนื่องจาก สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย	T11 เกษตรกรนิยมใช้บริการจากผู้ให้บริการรายเดิม
	O12 การพัฒนาเทคโนโลยีทางการเกษตรอย่างต่อเนื่อง	T11 ลูกค้ายังไม่เชื่อมั่นในเทคโนโลยีใหม่ เนื่องจากยังไม่เห็นผลจากการใช้งานอย่างเป็นรูปธรรม
	O13 การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมสมัยใหม่มาใช้ เช่น แอปพลิเคชันต่างๆ ช่วยวางแผนการเพาะปลูกและบริการเครื่องจักรได้แม่นยำมากขึ้น	T12 ผู้ให้บริการเอกชนสามารถปรับตัวตามเทคโนโลยีสมัยใหม่ได้ดี
	O14 เครื่องจักรฯ สามารถใช้ในกิจกรรมที่หลากหลาย เช่น รถแทรกเตอร์ มีอุปกรณ์ต่อพ่วงสำหรับเตรียมดินหลายขนาด ขุดและย่นสำหรับหลังคืบอ้อย ปลูก และอัดฟาง ฯลฯ	T13 เทคโนโลยีสมัยใหม่มีราคาสูง และค่าซ่อมแซม บำรุงรักษาสูง
	O15 มีสถาบันการศึกษาและศูนย์ AIC ในพื้นที่ สนับสนุนด้านเทคโนโลยีการเกษตร	T14 เกษตรกรนิยมปลูกพืชชนิดเดียวกัน ฤดูกาลผลิตพืชจึงเป็นช่วงเดียวกัน ส่งผลให้ความต้องการใช้บริการเครื่องจักรฯ เป็นช่วงเดียวกัน
	O16 พื้นที่การเกษตรสามารถปรับเปลี่ยนการปลูกพืชได้หลายชนิด เช่น ข้าว พืชไร่ พืชหลังนา ฯลฯ	T15 ความผันผวนของสภาพดินฟ้าอากาศ
	O17 การใช้เทคโนโลยีพยากรณ์อากาศและการเกษตรแม่นยำ สามารถวางแผนการให้บริการเครื่องจักร ลดความเสี่ยงและเพิ่มประสิทธิภาพ	T16 การบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับการห้ามเผาไม่เข้มงวด
	O18 มีผู้จำหน่ายเครื่องจักรฯ และอะไหล่จำนวนมาก	T17 ผู้ให้บริการและผู้ให้บริการ ไม่ทราบกฎระเบียบ ข้อบังคับเกี่ยวกับเครื่องจักรกลทางการเกษตรที่ชัดเจน
		T18 มีผู้รับจ้างรายใหม่ รวมทั้งผู้ให้บริการต่างพื้นที่ มาให้บริการ
		T19 ลูกค้าเป็นผู้ตัดสินใจเลือกผู้ให้บริการ
		T20 ค่าซ่อมบำรุงรักษาเครื่องจักรฯ และค่าอะไหล่สูง ไม่สามารถต่อรองราคาได้
		T21 ผู้จำหน่ายเครื่องจักร มีโปรโมชั่นจูงใจลูกค้า เช่น ใช้ก่อนผ่อนที่หลัง
		T22 มีการนำเข้าเครื่องจักรฯ ราคาถูกจากต่างประเทศ

ที่มา: ตารางที่ 4.1 ตารางที่ 4.2 และตารางที่ 4.3

4.2 การกำหนดแนวทางการพัฒนา/กลยุทธ์ ด้วยการจัดทำ TOWS Matrix

การวิเคราะห์ TOWS Matrix เป็นการจับคู่ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกเพื่อกำหนดทางเลือกของกลยุทธ์ แบ่งเป็น 4 ทางเลือก ได้แก่ กลยุทธ์ SO ใช้จุดแข็งเพื่อสร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส กลยุทธ์ ST ใช้จุดแข็งหลีกเลี่ยงลดอุปสรรค กลยุทธ์ WO แก้ไขจุดอ่อน เพื่อสร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส และกลยุทธ์ WT ลดความอ่อนแอหลีกเลี่ยงอุปสรรคอาจเลิกกิจการ ซึ่งจากการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกของผู้ให้บริการทางการแพทย์ ของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 1 - 12 สามารถกำหนดกลยุทธ์ได้ดังนี้

- 1) กลยุทธ์ SO (ใช้จุดแข็งเพื่อสร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส) มี 2 กลยุทธ์ ดังนี้
 - 1.1) สร้างระบบการรับรองมาตรฐานผู้ให้บริการทางการแพทย์มืออาชีพ
 - 1.2) ส่งเสริมการใช้บริการทางการแพทย์ร่วมกับโครงการภาครัฐ
- 2) กลยุทธ์ ST (ใช้จุดแข็งหลีกเลี่ยงลดอุปสรรค) มี 2 กลยุทธ์ ดังนี้
 - 2.1) ส่งเสริม YFS ให้เป็นผู้ประกอบการทางการแพทย์
 - 2.2) สนับสนุนให้สถาบันเกษตรกรเป็นผู้ประกอบการครบวงจร
- 3) กลยุทธ์ WO (แก้ไขจุดอ่อน เพื่อสร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส) มี 6 กลยุทธ์ ดังนี้
 - 3.1) พัฒนาระบบฐานข้อมูล
 - 3.2) สร้างระบบการแบ่งปันเครื่องจักรฯ
 - 3.3) พัฒนาองค์ความรู้สู่การเป็นผู้ประกอบการ
 - 3.4) เพิ่มพูนทักษะการใช้เครื่องจักรกลทางการแพทย์
 - 3.5) ส่งเสริมให้มีการศึกษาวิจัยเครื่องจักรกลทางการแพทย์ที่เหมาะสมกับการใช้งานในพื้นที่
 - 3.6) จัดตั้งศูนย์บริหารจัดการองค์ความรู้ด้านการบริการทางการแพทย์ครบวงจร
- 4) กลยุทธ์ WT (ลดความอ่อนแอหลีกเลี่ยงอุปสรรคอาจเลิกกิจการ) มี 4 กลยุทธ์ ดังนี้
 - 4.1) สร้างเครือข่ายผู้ให้บริการทางการแพทย์
 - 4.2) ส่งเสริมการทำตลาด
 - 4.3) สร้างช่างชุมชนฯ
 - 4.4) พัฒนาแพลตฟอร์มการให้บริการทางการแพทย์ ดังแสดงในภาพที่ 1

ปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก	S	W
O	กลยุทธ์ SO • สร้างระบบการรับรองมาตรฐานผู้ให้บริการทางการเกษตรมืออาชีพ • ส่งเสริมการใช้บริการทางการเกษตรร่วมกับโครงการภาครัฐ	กลยุทธ์ WO • พัฒนาระบบฐานข้อมูล • สร้างระบบการแบ่งปันเครื่องจักรฯ • พัฒนานองค์ความรู้สู่การเป็นผู้ประกอบการ • เพิ่มพูนทักษะการใช้เครื่องจักรกลทางการเกษตร • ส่งเสริมให้มีการศึกษาวิจัยเครื่องจักรกลทางการเกษตรที่เหมาะสมกับการใช้งานในพื้นที่ • จัดตั้งศูนย์บริหารจัดการองค์ความรู้ด้านการบริการทางการเกษตรครบวงจร
T	กลยุทธ์ ST • ส่งเสริม YFS ให้เป็นผู้ประกอบการทางการเกษตร • สนับสนุนให้สถาบันเกษตรกรเป็นผู้ประกอบการครบวงจร	กลยุทธ์ WT • สร้างเครือข่ายผู้ให้บริการทางการเกษตร • ส่งเสริมการทำตลาด • สร้างช่างชุมชนฯ • พัฒนาแพลตฟอร์มการให้บริการทางการเกษตร

ที่มา : จากการสำรวจ

ภาพที่ 4.1 การวิเคราะห์ TOWS Matrix ของการให้บริการทางการเกษตร

แนวทางการพัฒนาการให้บริการทางการเกษตร

จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน และปัจจัยภายนอก และใช้ TOWS Matrix กำหนดกลยุทธ์ SO WO ST และ WT ได้ 14 กลยุทธ์ นำมาจัดทำแนวทางการพัฒนาหลักและแนวทางพัฒนาย่อยได้ ดังนี้

แนวทางที่ 1 การพัฒนาระบบฐานข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร

1.1 การขึ้นทะเบียนเครื่องจักรกลและผู้ให้บริการ โดยส่งเสริมให้เกษตรกร สถาบันเกษตรกร และผู้ประกอบการเอกชน ขึ้นทะเบียนเครื่องจักรฯ และขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการทางการเกษตร

1.2 การจัดทำข้อมูลความต้องการใช้บริการ เป็นการรวบรวมข้อมูลความสามารถในการให้บริการและความต้องการใช้บริการของเกษตรกรในแต่ละพื้นที่ เพื่อวางแผนการจัดสรรเครื่องจักรฯ และบริการได้ตรงความต้องการ

แนวทางที่ 2 การเตรียมความพร้อมเครื่องจักรกลทางการเกษตร

2.1 การวิจัยและพัฒนาเครื่องจักรที่เหมาะสม โดยส่งเสริมการศึกษาเครื่องจักรฯ ที่เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่และชนิดการเกษตร เพื่อลดความเสียหายและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน

2.2 ระบบการเช่า ยืม แลกเปลี่ยนเครื่องจักรและอุปกรณ์ เป็นการใช้ประโยชน์จากเครื่องจักรฯ และอุปกรณ์ที่ไม่ได้ใช้งานเต็มประสิทธิภาพ เช่น เครื่องจักรฤดูกาลเดียว หรือไม่เป็นที่นิยม เพื่อช่วยลดต้นทุนและสร้างรายได้ให้เกษตรกร

2.3 ส่งเสริมเครื่องจักรครบวงจร โดยสนับสนุนเครื่องจักรที่ขาดแคลนในพื้นที่ และจัดหาแหล่งเงินทุนแก่สถาบันเกษตรกรที่มีความเข้มแข็ง พร้อมติดตามและประเมินผลเพื่อพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

2.4 ตั้งกลุ่มการให้บริการเครื่องจักรฯ ในกลุ่มแปลงใหญ่ การตั้งกลุ่มบริการเครื่องจักรฯ ในกลุ่มแปลงใหญ่ช่วยให้การบริหารจัดการเป็นระบบ มีการวางแผนการใช้เครื่องจักรฯ ที่ชัดเจนและลดต้นทุนร่วมกัน พร้อมทั้งสร้างมาตรฐานบริการ เพิ่มอำนาจต่อรอง และเสริมความเข้มแข็งของกลุ่มเกษตรกร

แนวทางที่ 3 การพัฒนาองค์ความรู้แก่สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร

3.1 พัฒนาทักษะด้านการบริหารจัดการและธุรกิจ โดยฝึกอบรมการวางแผนเชิงกลยุทธ์ การจัดการทรัพยากร การบัญชี การตลาด และการบริหารจัดการลูกค้า รวมทั้งการใช้งานและซ่อมบำรุงเครื่องจักรฯ อย่างปลอดภัย

3.2 ส่งเสริมการซ่อมเครื่องจักรขนาดใหญ่/เฉพาะทาง โดยสถาบันการศึกษาควรพัฒนาหลักสูตรซ่อมเครื่องจักรเฉพาะทาง และสร้าง “ช่างชุมชน” เพื่อรองรับความต้องการในพื้นที่ ลดค่าใช้จ่ายและลดการเคลื่อนย้ายแรงงาน

3.3 จัดตั้งศูนย์บริหารจัดการองค์ความรู้ครบวงจร เป็นการสนับสนุนการจัดตั้งศูนย์ระดับจังหวัด สำหรับผู้สนใจศึกษาการให้บริการทางการเกษตรแบบครบวงจร

3.4 การออกไปประกาศนียบัตรรับรองการอบรมความรู้ความสามารถในการให้บริการ ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือในการให้บริการ และเป็นหลักฐานเพิ่มโอกาสหารายได้จากการรับจ้างอย่างเป็นทางการ

แนวทางที่ 4 การพัฒนาระบบการบริหารจัดการการเกษตร

4.1 ส่งเสริมเกษตรกรรุ่นใหม่ Young Farmer เป็นผู้ประกอบการ โดยส่งเสริมให้เกษตรกรรุ่นใหม่เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการบริการทางการเกษตร แทนแรงงานสูงอายุ

4.2 พัฒนาแพลตฟอร์มการให้บริการทางการเกษตร เป็นการพัฒนาระบบจูงใจ สืบค้นผู้ให้บริการ และติดตามสถานะการให้บริการ เพื่อความสะดวกและรวดเร็ว

แนวทางที่ 5 การขยายช่องทางการตลาด

5.1 การประชาสัมพันธ์และสร้างแรงจูงใจ เผยแพร่ข้อมูลการให้บริการ ขั้นตอนการชำระเงิน ผ่านสื่อออนไลน์ पोสเตอร์ แผ่นพับ และโปรโมชั่น เช่น ส่วนลดสำหรับลูกค้าประจำ

5.2 การเชื่อมโยงกับโครงการภาครัฐ เช่น ส่งเสริมการไถกลบตอซังหรือปลูกพืชปุ๋ยสดควบคู่กับการให้บริการ เพื่อเพิ่มรายได้และขับเคลื่อนโครงการรัฐ

แนวทางที่ 6 การเชื่อมโยงเครือข่ายผู้ให้บริการทางการเกษตร เป็นการสร้างเครือข่ายผู้ให้บริการในพื้นที่ (เกษตรกร สถาบันเกษตรกร และเอกชน) เพื่อให้บริการได้ครบถ้วน รวดเร็ว และมีโอกาสรับงานมากขึ้น พร้อมแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์

แนวทางที่ 7 การสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ใช้บริการ

7.1 จัดทำมาตรฐานการให้บริการ ช่วยให้การบริการมีคุณภาพเท่าเทียม โปร่งใส และผู้ใช้บริการมั่นใจในมาตรฐานราคาและผลงาน

7.2 ออกใบประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐานการให้บริการ เป็นการสร้างความน่าเชื่อถือแก่ผู้ให้บริการ และใช้เป็นหลักฐานเพิ่มโอกาสหารายได้จากการรับจ้างอย่างเป็นทางการ ดังแสดงในตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 แผนงาน/โครงการเพื่อพัฒนาเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider : ASP)

แนวทางพัฒนาหลัก	แนวทางพัฒนาย่อย	โครงการ/กิจกรรม	เป้าประสงค์	ตัวชี้วัด
1. การพัฒนาระบบฐานข้อมูล การให้บริการทางการเกษตร	1.1 การขึ้นทะเบียนเครื่องจักรกล และผู้ให้บริการทางการเกษตร	การพัฒนา“ฐานข้อมูลการให้บริการ ทางการเกษตร”	มีฐานข้อมูลการให้บริการ เครื่องจักรกลและผู้ให้บริการ ทางการเกษตร	1) จำนวนระบบ (หรือแหล่ง) รวบรวมข้อมูล 2) ความถี่ในการปรับปรุงข้อมูล 3) จำนวนผู้เข้าชมข้อมูล
		การส่งเสริมและประชาสัมพันธ์ การขึ้นทะเบียนการให้บริการ ทางการเกษตร	เพิ่มจำนวนผู้เข้าร่วมขึ้นทะเบียน	1) จำนวนผู้เข้าร่วมขึ้นทะเบียน 2) ร้อยละเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา
	1.2 การจัดทำข้อมูลความต้องการใช้ บริการทางการเกษตร	การสำรวจความต้องการใช้บริการ ของเกษตรกร	วางแผนการจัดสรรเครื่องจักร และบริการตรงความต้องการ	1) จำนวนพื้นที่ที่สำรวจ 2) จำนวนข้อมูลเกษตรกร ที่รวบรวม

ตารางที่ 4.5 แผนงาน/โครงการเพื่อพัฒนาเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider : ASP) (ต่อ)

แนวทางพัฒนาหลัก	แนวทางพัฒนาย่อย	โครงการ/กิจกรรม	เป้าประสงค์	ตัวชี้วัด
2. การส่งเสริมและสร้างแรงจูงใจให้เกษตรกร/สถาบันเกษตรกรเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร	2.1 การวิจัยและพัฒนาเครื่องจักรที่เหมาะสม	การวิจัยและพัฒนาเครื่องจักรที่เหมาะสมกับพื้นที่และชนิดพืช	ได้เครื่องจักรกลเกษตรที่ตอบโจทย์พื้นที่และลดความเสียหายต่อผลผลิต	จำนวนเครื่องจักร/นวัตกรรมที่พัฒนาสำเร็จและผ่านการทดสอบ
		การทดสอบและถ่ายทอดเทคโนโลยีเครื่องจักรกลเกษตร	เพิ่มประสิทธิภาพการใช้เครื่องจักรและลดต้นทุน	1) ร้อยละของเกษตรกรที่นำเครื่องจักรไปใช้จริง 2) ระดับการลดต้นทุนการผลิต (%)
	2.2 ระบบการเช่า ยืม แลกเปลี่ยนเครื่องจักรและอุปกรณ์	การจัดตั้งระบบเช่า-ยืมเครื่องจักรเกษตรแบบชุมชน	เกษตรกรเข้าถึงเครื่องจักรกลได้มากขึ้น โดยไม่จำเป็นต้องลงทุนเอง	จำนวนเกษตรกรที่เข้าร่วมระบบเช่า-ยืม
		การส่งเสริมการแลกเปลี่ยน/ใช้ร่วมเครื่องจักรกลเกษตร	ลดการว่างงานของเครื่องจักรและเพิ่มรายได้จากการให้เช่า	1) มูลค่าการใช้ประโยชน์จากเครื่องจักรที่ไม่ได้ใช้งานเต็มที่ 2) ค่าใช้จ่ายด้านเครื่องจักรของเกษตรกรลดลงเฉลี่ย (%)
	2.3 ส่งเสริม/จัดหาเครื่องจักรกลครบวงจร	การสนับสนุนเครื่องจักรที่ขาดแคลนในพื้นที่	เกษตรกรมีเครื่องจักรครบวงจรในกระบวนการผลิต	ร้อยละของเกษตรกรที่เข้าถึงเครื่องจักรครบวงจร
		การสนับสนุนเงินทุนหรือสินเชื่อแก่สถาบันเกษตรกร	สถาบันเกษตรกรเข้มแข็งและมีศักยภาพในการจัดการเครื่องจักร	จำนวนสถาบันเกษตรกรที่ได้รับการสนับสนุน
		การติดตามและประเมินผลการใช้บริการเครื่องจักรกล	ได้ข้อมูลเพื่อพัฒนาการจัดการอย่างต่อเนื่อง	ระดับความพึงพอใจของเกษตรกรต่อบริการ

ตารางที่ 4.5 แผนงาน/โครงการเพื่อพัฒนาเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider : ASP) (ต่อ)

แนวทางพัฒนาหลัก	แนวทางพัฒนาย่อย	โครงการ/กิจกรรม	เป้าประสงค์	ตัวชี้วัด
2. การส่งเสริมและสร้างแรงจูงใจให้เกษตรกร/สถาบันเกษตรกรเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร (ต่อ)	2.4 ตั้งกลุ่มการให้บริการเครื่องจักรกลในกลุ่มแปลงใหญ่ที่มีศักยภาพในการให้บริการ	การจัดตั้งและพัฒนากลุ่มบริการเครื่องจักรในแปลงใหญ่	กลุ่มแปลงใหญ่มีการบริหารจัดการเครื่องจักรเป็นระบบ	จำนวนกลุ่มแปลงใหญ่ที่จัดตั้งกลุ่มบริการเครื่องจักร
		การสร้างมาตรฐานบริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร	บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตรมีมาตรฐาน	จำนวนกลุ่มที่ผ่านการรับรองมาตรฐานบริการ
3. การพัฒนาองค์ความรู้แก่สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร	3.1 พัฒนาทักษะด้านบริหารจัดการและธุรกิจ	การฝึกอบรมการวางแผนเชิงกลยุทธ์ การจัดการทรัพยากร การบัญชี การตลาด และการบริหารจัดการลูกค้า	เกษตรกรและสถาบันเกษตรกรมีความรู้ด้านการจัดการธุรกิจ และการบริหารที่ทันสมัย	1) จำนวนผู้เข้ารับการอบรม 2) ร้อยละของผู้ผ่านการอบรมที่นำความรู้ไปใช้จริง
		การอบรมการใช้งานและซ่อมบำรุงเครื่องจักรอย่างปลอดภัย	เกษตรกรมีความสามารถในการใช้และดูแลรักษาเครื่องจักร	1) จำนวนเกษตรกรที่ผ่านการอบรม 2) อัตราการเกิดความเสียหาย/อุบัติเหตุจากเครื่องจักรลดลง (%)
	3.2 ส่งเสริมการซ่อมเครื่องจักรขนาดใหญ่/เฉพาะทาง	การพัฒนาหลักสูตรซ่อมเครื่องจักรเฉพาะทางโดยสถาบันการศึกษา	มีบุคลากร/ช่างผู้เชี่ยวชาญรองรับความต้องการ	1) จำนวนหลักสูตรที่พัฒนาและนำไปใช้ 2) จำนวนผู้ผ่านการฝึกอบรม
		การสร้างและพัฒนา “ช่างชุมชน”	ลดค่าใช้จ่ายการซ่อมบำรุงและลดการเคลื่อนย้ายแรงงาน	1) จำนวนช่างชุมชนที่ได้รับการพัฒนา 2) ค่าใช้จ่ายในการซ่อมเครื่องจักรลดลงเฉลี่ย (%)

ตารางที่ 4.5 แผนงาน/โครงการเพื่อพัฒนาเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider : ASP) (ต่อ)

แนวทางพัฒนาหลัก	แนวทางพัฒนาย่อย	โครงการ/กิจกรรม	เป้าประสงค์	ตัวชี้วัด
3. การพัฒนาองค์ความรู้แก่สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร (ต่อ)	3.3 จัดตั้งศูนย์บริหารจัดการองค์ความรู้ครบวงจร	การจัดตั้งศูนย์องค์ความรู้ครบวงจรระดับจังหวัด	เกษตรกรเข้าถึงแหล่งเรียนรู้และบริการให้คำปรึกษาแบบครบวงจร	1) จำนวนศูนย์ที่จัดตั้ง 2) จำนวนผู้มาใช้บริการต่อปี
		การสนับสนุนการจัดทำคู่มือ/สื่อองค์ความรู้สำหรับการให้บริการทางการเกษตร	สนับสนุนการเรียนรู้ต่อเนื่องและเข้าถึงง่าย	1) จำนวนสื่อองค์ความรู้ที่ผลิตและเผยแพร่ 2) ร้อยละของผู้ใช้บริการที่พึงพอใจ
	3.4 การออกไปประกาศนียบัตรรับรองการอบรมความรู้ความสามารถในการให้บริการ	การจัดสอบและออกใบรับรองความสามารถผู้ให้บริการทางการเกษตร	สร้างความน่าเชื่อถือและมาตรฐานการให้บริการ	1) จำนวนผู้ได้รับใบประกาศนียบัตร 2) ร้อยละของผู้ให้บริการที่ได้รับการว่าจ้างเพิ่มขึ้นหลังได้รับใบรับรอง
4. การพัฒนาจัดการบริการเกษตรกรสมัยใหม่	4.1 ส่งเสริมเกษตรกรรุ่นใหม่ (Young Farmer) เป็นผู้ประกอบการบริการทางการเกษตร	การพัฒนา Young Farmer เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร	เกษตรกรรุ่นใหม่มีบทบาทในการบริหารจัดการและการให้บริการ	จำนวนเกษตรกรรุ่นใหม่ที่เข้าร่วมโครงการ
		การอบรม/ฝึกปฏิบัติด้านการเป็นผู้ประกอบการและบริหารจัดการบริการ	เพิ่มทักษะด้านการจัดการและความรู้เชิงธุรกิจ	ร้อยละของผู้ผ่านการอบรมที่เริ่มต้นประกอบธุรกิจบริการจริง

ตารางที่ 4.5 แผนงาน/โครงการเพื่อพัฒนาเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider : ASP) (ต่อ)

แนวทางพัฒนาหลัก	แนวทางพัฒนาย่อย	โครงการ/กิจกรรม	เป้าประสงค์	ตัวชี้วัด
4. การพัฒนาจัดการบริการเกษตรกรสมัยใหม่ (ต่อ)	4.1 ส่งเสริมเกษตรกรรุ่นใหม่ (Young Farmer) เป็นผู้ประกอบการบริการทางการเกษตร	การสนับสนุนเงินทุน/อุปกรณ์เริ่มต้นแก่ Young Farmer	เพิ่มโอกาสให้เกษตรกรรุ่นใหม่เข้าสู่อาชีพบริการทางการเกษตร	1) จำนวน Young Farmer ที่ได้รับการสนับสนุน 2) อัตราการอยู่รอดของธุรกิจบริการ (%)
		การสนับสนุนการจัดทำคู่มือ/สื่อองค์ความรู้สำหรับการให้บริการทางการเกษตร	สนับสนุนการเรียนรู้ต่อเนื่องและเข้าถึงง่าย	1) จำนวนสื่อองค์ความรู้ที่ผลิตและเผยแพร่ 2) ร้อยละของผู้ใช้บริการที่พึงพอใจ
	4.2 พัฒนาแพลตฟอร์มการให้บริการทางการเกษตร	การพัฒนาระบบแพลตฟอร์มบริการทางการเกษตร (จอกิว-สืบค้น-ติดตาม)	เกษตรกรและผู้ให้บริการเข้าถึงการให้บริการได้สะดวกและรวดเร็ว	ระบบแพลตฟอร์มที่พัฒนาขึ้นและใช้งานได้จริง
		การอบรมเกษตรกรและผู้ให้บริการใช้งานแพลตฟอร์ม	ผู้ให้บริการและผู้ให้บริการมีทักษะใช้งานระบบ	จำนวนผู้ผ่านการอบรมใช้งานแพลตฟอร์ม
		การประชาสัมพันธ์และขยายการใช้งานแพลตฟอร์ม	ขยายการเข้าถึงและสร้างการรับรู้แก่เกษตรกร	1) จำนวนผู้ลงทะเบียนใช้งาน 2) จำนวนการจองคิวผ่านแพลตฟอร์มต่อปี

ตารางที่ 4.5 แผนงาน/โครงการเพื่อพัฒนาเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider : ASP) (ต่อ)

แนวทางพัฒนาหลัก	แนวทางพัฒนาย่อย	โครงการ/กิจกรรม	เป้าประสงค์	ตัวชี้วัด
5. การพัฒนาตลาดบริการทางการเกษตร	5.1 การประชาสัมพันธ์และสร้างแรงจูงใจ	การประชาสัมพันธ์บริการทางการเกษตรผ่านสื่อออนไลน์และสื่อสิ่งพิมพ์	เพิ่มการรับรู้และเข้าถึงบริการทางการเกษตร	1) จำนวนสื่อประชาสัมพันธ์ที่เผยแพร่ 2) จำนวนผู้เข้าถึงข้อมูล (ออนไลน์/ออฟไลน์)
		การสนับสนุนให้มีกิจกรรมการจัดโปรโมชั่น เช่น ส่วนลด สำหรับลูกค้าประจำ	กระตุ้นการใช้บริการซ้ำและสร้างความภักดีต่อการใช้บริการ	1) จำนวนผู้ใช้บริการซ้ำ 2) อัตราการเพิ่มขึ้นของลูกค้าประจำ (%)
	5.2 การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership)	การจับคู่ความร่วมมือกับผู้ผลิตปัจจัยการผลิตและห้างร้าน	ขยายโอกาสตลาดและช่องทางให้บริการครบวงจร	1) จำนวนพันธมิตรที่เข้าร่วม 2) จำนวนบริการที่กลายเป็นแพ็คเกจร่วมกัน
		การจัดเวทีเจรจาธุรกิจระหว่างเกษตรกรและเอกชน	สร้างความร่วมมือและโอกาสทางธุรกิจ	1) จำนวนเวทีเจรจาที่จัด 2) จำนวนสัญญาความร่วมมือที่เกิดขึ้น
	5.3 การพัฒนาเครือข่ายตลาดดิจิทัล (Digital Market)	การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับบริการทางการเกษตร	เชื่อมต่อเกษตรกรกับผู้ให้บริการโดยตรง ลดตัวกลาง	1) ระบบแพลตฟอร์มที่ใช้งานได้จริง 2) จำนวนผู้ลงทะเบียนใช้งาน
		การฝึกอบรมผู้ให้บริการใช้แพลตฟอร์ม	ผู้ให้บริการสามารถเข้าถึงลูกค้าและบริหารงานได้สะดวก	1) จำนวนผู้เข้าฝึกอบรม 2) ร้อยละของผู้ใช้แพลตฟอร์มที่ใช้งานต่อเนื่อง

ตารางที่ 4.5 แผนงาน/โครงการเพื่อพัฒนาเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider : ASP) (ต่อ)

แนวทางพัฒนาหลัก	แนวทางพัฒนาย่อย	โครงการ/กิจกรรม	เป้าประสงค์	ตัวชี้วัด
5. การพัฒนาตลาดบริการทางการเกษตร (ต่อ)	5.4 การสร้างตราสินค้าและมาตรฐานบริการ (Branding & Standard)	การพัฒนาตราสินค้าและมาตรฐานบริการผู้ให้บริการทางการเกษตร	สร้างความน่าเชื่อถือและสร้างความมั่นใจแก่ผู้ใช้บริการ	1) จำนวนผู้ให้บริการมีตราสินค้า/มาตรฐาน 2) ระดับความพึงพอใจ (%)
		การรับรองคุณภาพบริการ	ยกระดับมาตรฐานบริการ	1) จำนวนผู้ได้รับการรับรอง 2) ร้อยละผู้ใช้บริการพึงพอใจ
6. การพัฒนาเครือข่ายผู้ให้บริการทางการเกษตร	6.1 การจัดตั้งและพัฒนาเครือข่าย	การจัดตั้งเครือข่ายผู้ให้บริการทางการเกษตรในระดับตำบล/อำเภอ/จังหวัด	รวมกลุ่มผู้ให้บริการเพื่อเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือ	1) จำนวนเครือข่ายที่จัดตั้ง 2) จำนวนสมาชิกที่เข้าร่วม
		การพัฒนาและเสริมศักยภาพเครือข่าย (ประชุม/อบรมเชิงปฏิบัติการ)	เครือข่ายมีทักษะการบริหารจัดการและการทำงานร่วมกัน	1) จำนวนกิจกรรมที่จัด 2) ระดับความเข้มแข็งของเครือข่าย (วัดจากการดำเนินงานต่อเนื่อง)
	6.2 การพัฒนาระบบฐานข้อมูลและการทำงานร่วมกัน	การจัดทำแพลตฟอร์มหรือฐานข้อมูลกลางผู้ให้บริการทางการเกษตร การเชื่อมโยงตลาดและการรับงานร่วมกัน	เพิ่มโอกาสทางการตลาดและลดการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม	1) ระบบฐานข้อมูลที่พัฒนาขึ้น 2) จำนวนผู้ใช้ระบบ 3) จำนวนงานบริการที่รับร่วมกัน 4) มูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดจากการทำงานร่วมกัน

ตารางที่ 4.5 แผนงาน/โครงการเพื่อพัฒนาเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรที่เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider : ASP) (ต่อ)

แนวทางพัฒนาหลัก	แนวทางพัฒนาย่อย	โครงการ/กิจกรรม	เป้าประสงค์	ตัวชี้วัด
6. การพัฒนาเครือข่ายผู้ให้บริการทางการเกษตร (ต่อ)	6.3 การแลกเปลี่ยนเรียนรู้และยกระดับมาตรฐานเครือข่าย	การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้/ศึกษาดูงานระหว่างเครือข่าย	เครือข่ายมีองค์ความรู้ใหม่และนำไปปรับใช้จริง	1) จำนวนครั้งของกิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ 2) ร้อยละของผู้เข้าร่วมที่นำความรู้ไปปรับใช้
		การพัฒนามาตรฐานการบริการและระบบรับรองคุณภาพ	ยกระดับมาตรฐานการบริการและเพิ่มความน่าเชื่อถือ	1) จำนวนมาตรฐานที่พัฒนา 2) จำนวนเครือข่าย/กลุ่มที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน
7. การสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ให้บริการ	7.1 จัดทำมาตรฐานการให้บริการ	การพัฒนามาตรฐานบริการ	ให้บริการมีคุณภาพเท่าเทียม โปร่งใส	1) จำนวนมาตรฐานที่พัฒนา 2) ร้อยละผู้ให้บริการพึงพอใจ
		การอบรมผู้ให้บริการตามมาตรฐาน	ผู้ให้บริการปฏิบัติตามมาตรฐาน	1) จำนวนผู้เข้ารับการอบรม 2) ร้อยละผู้ปฏิบัติตามมาตรฐาน
	7.2 ออกใบประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐานการให้บริการ	การออกใบประกาศนียบัตรผู้ให้บริการ	สร้างความน่าเชื่อถือ เพิ่มโอกาสหารายได้	1) จำนวนผู้ได้รับใบประกาศนียบัตร 2) ร้อยละผู้ได้รับงานเพิ่มหลังรับใบประกาศนียบัตร
		กิจกรรมพัฒนากระบวนการสอบ/ประเมิน	เพิ่มความเป็นทางการและความเชื่อถือของใบประกาศ	1) จำนวนกระบวนการประเมิน 2) ระดับความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุป

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) ของเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร และจัดทำแนวทางการยกระดับการพัฒนาเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการทางการเกษตร ในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี

โดยศึกษาแบบผสมผสาน (Mixed Method) ด้วยการศึกษเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถามในการสำรวจข้อมูลการให้บริการ ใช้บริการ และการใช้เครื่องจักรกลและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการเกษตร และการวิเคราะห์เชิงคุณภาพโดยการจัดประชุมระดมความคิดเห็น (Focus Group) เพื่อนำข้อมูลมาใช้วิเคราะห์ สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) โดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในด้วย McKinsey 7 - s Framework และสภาพแวดล้อมภายนอกด้วย PESTEL Analysis และ Five Force Model เพื่อจัดทำกลยุทธ์ โดยใช้ TOWS Matrix จากนั้นจัดทำแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการ ให้บริการทางการเกษตรในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี

จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง เกษตรกรผู้ให้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งแบ่งสำรวจออกเป็นกลุ่มแปลงใหญ่ (ตามโครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด ปีงบประมาณ 2564) และเกษตรกร (รายย่อย) ผู้ใช้เครื่องจักรกลการเกษตรหรือเกษตรกรผู้ที่มีเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ไม่ให้บริการทางการเกษตร และเกษตรกรผู้ใช้บริการเครื่องจักรกลการเกษตร จำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 210 ราย รวมทั้ง ข้อมูลจากการประชุมสนทนากลุ่ม (Focus group) จากเกษตรกรและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง

5.1.1 การวิเคราะห์สภาพสภาพแวดล้อม

การวิเคราะห์สภาพสภาพแวดล้อมภายใน (จุดแข็ง จุดอ่อน) โดยใช้กรอบแนวคิด McKinsey 7 - 5 Framework และสภาพแวดล้อมภายนอก (โอกาส อุปสรรค) โดยใช้แนวคิด PESTEL Analysis และ Five Force Model รวมทั้งการกำหนดกลยุทธ์ด้วยวิธี TOWS Matrix เพื่อนำไปสู่การกำหนดแนวทาง การยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ตะวันออกเฉียงเหนือตอนกลาง ซึ่งสามารถกำหนดกลยุทธ์ (TOWS Matrix) ดังนี้ ในพื้นที่ภาค

1) กลยุทธ์เชิงรุก (SO Strategy) ได้แก่ (1) สร้างระบบการรับรองมาตรฐานผู้ให้บริการ ทางการเกษตรมืออาชีพ และ (2) ส่งเสริมการใช้บริการทางการเกษตรร่วมกับโครงการภาครัฐ

2) กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO Strategy) ได้แก่ (1) พัฒนาระบบฐานข้อมูล (2) สร้างระบบการ แบ่งปันเครื่องจักรกลทางการเกษตร (3) พัฒนานองค์ความรู้สู่การเป็นผู้ประกอบการ (4) เพิ่มพูนทักษะการใช้เครื่องจักรกลทางการเกษตร (5) ส่งเสริมให้มีการศึกษาวิจัยเครื่องจักรกลทางการเกษตรที่เหมาะสมกับการใช้งานในพื้นที่ และ (6) จัดตั้งศูนย์บริหารจัดการองค์ความรู้ด้านการบริการทางการเกษตรครบวงจร

3) กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST Strategy) ได้แก่ (1) ส่งเสริม YFS ให้เป็นผู้ประกอบการทางการเกษตร และ (2) สนับสนุนให้สถาบันเกษตรกรเป็นผู้ประกอบการครบวงจร

4) กลยุทธ์เชิงรับ (WT Strategy) ได้แก่ (1) สร้างเครือข่ายผู้ให้บริการทางการเกษตร (2) ส่งเสริมการทำการตลาด (3) สร้างช่างชุมชนฯ และ (4) พัฒนาแพลตฟอร์มการให้บริการทางการเกษตร

5.1.2 แนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร แบ่งออกเป็น 7 แนวทาง ดังนี้

1) การพัฒนาระบบฐานข้อมูลการให้บริการทางการเกษตร

- การขึ้นทะเบียนเครื่องจักรกลและผู้ให้บริการ
- การจัดทำข้อมูลความต้องการใช้บริการ

2) การเตรียมความพร้อมเครื่องจักรกลทางการเกษตร

- การวิจัยและพัฒนาเครื่องจักรที่เหมาะสม
- ระบบการเช่า ยืม แลกเปลี่ยนเครื่องจักรและอุปกรณ์
- ส่งเสริมเครื่องจักรครบวงจร
- ตั้งกลุ่มการให้บริการเครื่องจักรกลในกลุ่มแปลง

3) การพัฒนาองค์ความรู้แก่สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร

- พัฒนาศักยภาพด้านบริหารจัดการและธุรกิจ
- ส่งเสริมการซ่อมเครื่องจักรขนาดใหญ่หรือเฉพาะทาง
- จัดตั้งศูนย์บริหารจัดการองค์ความรู้ครบวงจร
- การออกไปประกาศนียบัตรรับรองการอบรมความรู้ความสามารถในการให้บริการ

4) การพัฒนาระบบการบริหารจัดการการเกษตร

- ส่งเสริมเกษตรกรรุ่นใหม่ Young Farmer เป็นผู้ประกอบการ
- พัฒนาแพลตฟอร์มการให้บริการทางการเกษตร

5) การขยายช่องทางการตลาด

- การประชาสัมพันธ์และสร้างแรงจูงใจ
- การเชื่อมโยงกับโครงการภาครัฐ

6) การเชื่อมโยงเครือข่ายผู้ให้บริการทางการเกษตร

เป็นการสร้างเครือข่ายผู้ให้บริการในพื้นที่ (เกษตรกร สถาบันเกษตรกร และเอกชน)

7) การสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ใช้บริการ

- จัดทำมาตรฐานการให้บริการ
- ออกใบประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐานการให้บริการ

5.2 ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี มีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

ข้อเสนอแนะสำหรับภาครัฐ

1. ควรสนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำหรือปลอดดอกเบี้ยให้แก่เกษตรกรที่มีความต้องการซื้อเครื่องมือเครื่องจักรสำหรับให้บริการทางการเกษตร
2. ควรสนับสนุนค่าบริหารจัดการและค่าซ่อมบำรุงของเครื่องจักรกลทางการเกษตรให้กับกลุ่มเพื่อให้เกษตรกรมีเงินทุนหมุนเวียนในระยะยาว
3. สร้างศูนย์กลางทำหน้าที่รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการให้บริการทางการเกษตรและบริหารจัดการเครื่องจักรกลเกษตรของเกษตรกรและขยายเครือข่ายระหว่างจังหวัด
4. พัฒนาระบบการจองใช้งานที่เกษตรกรสามารถเข้าถึงได้ง่าย เกิดกลไกจับคู่ผู้ให้และผู้รับบริการ และควรขยายเครือข่ายระบบจองคิวเครื่องจักรกลเกษตรระหว่างจังหวัดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ให้บริการทางการเกษตร

1. ร่วมมือกับสถาบันการศึกษาเพื่อให้นักศึกษาเข้ามาช่วยดูแลและซ่อมบำรุงเครื่องจักรกลเกษตร ซึ่งจะช่วยลดค่าแรงและจ่ายเฉพาะค่าอุปกรณ์อะไหล่
2. สร้างแรงจูงใจให้สมาชิกเพิ่มการใช้บริการทางการเกษตรของกลุ่ม เช่น การให้สิทธิพิเศษสะสมคะแนนให้กับสมาชิกเพื่อแลกของรางวัลหรือสิทธิการอบรมฟรี การใช้รถฟรีตามชั่วโมงสะสม เป็นต้น
3. คาดการณ์เทคโนโลยีเครื่องจักรกลทางการเกษตรในอนาคต เพื่อให้การลงทุนงบประมาณมีประสิทธิภาพและยังยืนยันเน้นการเลือกเทคโนโลยีที่ทันสมัยและสามารถใช้งานได้ดีในอนาคต
4. ควรสร้างเครือข่ายแรงงานเพื่อรองรับแรงงานที่ขาดแคลน

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ให้บริการทางการเกษตร

1. สร้างความตระหนักรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของการปรับพื้นที่ ให้เหมาะสมกับการใช้เครื่องจักรกลทางการเกษตรเพื่อให้การเข้าไปให้บริการมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
2. แลกเปลี่ยนเรียนรู้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับเทคโนโลยีและนวัตกรรมต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต

ข้อเสนอแนะสำหรับเกษตรกรที่มีเครื่องจักรกลการเกษตร แต่ไม่ให้บริการ

1. ให้ความรู้เกษตรกรเกี่ยวกับวิธีการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนในเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลทางการเกษตร
2. รวบรวมกลุ่มเกษตรกรแลกเปลี่ยนความรู้ข้อมูลข่าวสาร เทคโนโลยีและนวัตกรรมต่างๆ เพื่อยกระดับเป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

บรรณานุกรม

- กมลรัตน์ ธีระพงษ์. 2560. นโยบายแปลงใหญ่กับบริบทของภาคเกษตรไทยในปัจจุบัน. คณะเกษตรศาสตร์, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- กฤษดา จักรเสน. (2563). ยุทธศาสตร์การพัฒนาอินทผลัมอย่างยั่งยืนในประเทศไทย. [ออนไลน์]. สืบค้นข้อมูล วันที่ 23 ธันวาคม 2567 เข้าถึงได้จากเว็บไซต์ https://gsmis.snru.ac.th/e-thesis/thesis_detail?r=57632234105.
- ขวัญกมล ดอนขวา, สุมาตรา โพธิ์มะฮาด และณภิสรา พิษสุวรรณ. (2562). ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อผักปลอดสารพิษในจังหวัดนครราชสีมา. สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี.
- จินตนา บุญเดิม. (2549). คุณภาพการบริการของโรงพยาบาลรัฐประเทศ. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์
- ฉัตรชัย เรืองศรี. (2555). การกำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจร้านขายต้นไม้กรณีศึกษาร้านใบไม้. [ออนไลน์]. สืบค้นข้อมูลวันที่ 25 ธันวาคม 2567 เข้าถึงได้จากเว็บไซต์ <https://so06.tci-thaijo.org/index.php/wms/article/view/147015>
- ชมพูนุช นันทจิต. 2559. การศึกษาการลงทุนในธุรกิจรถเกี่ยวนาข้าวรับจ้าง กรณีศึกษา: ผู้ประกอบการจังหวัดสุพรรณบุรี. ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร, คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ทิจากร เกสรบัว และฉานนท์ ปิ่นเสม. (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>.
- ปิลันธนา แป้นปลื้ม และประสพชัย พสุนนท์. (2559). ปัจจัยที่มีผลต่อการเต็มใจจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าเกษตรอินทรีย์ของผู้บริโภคในตลาดนัดสีเขียวและร้านค้าเฉพาะด้านแบบมีสาขาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. วารสารการจัดการสมัยใหม่.
- พันธ์จิตต์ สีเหนียง, โชตนา ลิ้มสอน, เสาวลักษณ์ ฤทธิอนันต์ชัย และชัยกร สีเหนียง. 2557. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ (SWOT Analysis) ระบบส่งเสริมการเกษตรในประเทศไทย กรณีศึกษาพื้นที่ภาคกลาง. ภาควิชาส่งเสริมและนิเทศศาสตร์เกษตร, คณะเกษตรกำแพงแสน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- พสุ เดชะรินทร์. (2551). ชุดเครื่องมือการพัฒนางานองค์กร (Organization Improvement Toolkits) ตามแนวทางการพัฒนาคุณภาพการบริหารจัดการภาครัฐ หมวด 2 การวางแผนเชิงยุทธศาสตร์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์วิชั่นพริ้นท์แอนด์มีเดีย.
- ศิริชัย ต่อสกุล. (2556). รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการการออกแบบและพัฒนารถตัดและเก็บทะลายปาล์มน้ำมันแบบเอนกประสงค์. สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (องค์การมหาชน) (สกว.).

- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2562). ความคุ้มค่าการใช้อากาศยานไร้คนขับหรือโดรนทำนาในภาคกลางและภาคเหนือตอนล่าง. เอกสารวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร. กรุงเทพฯ : กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2565). แนวทางการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการภาคเกษตร (Agricultural Service Provider: ASP). สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 1-12.
- เอกชัย อภิศักดิ์กุล และทรงชนะ บุญขวัญ. (2553). คู่มือวิเคราะห์ SWOT อย่างมืออาชีพ. กรุงเทพฯ. หน้า 280.
- Neuman, W. L. (1991). Social research methods: Qualitative and quantitative approaches. Boston: Allyn and Bacon.
- ไพโรจน์ นະเทียง.(2562). การพัฒนาเครื่องหยอดเมล็ดพันธุ์ข้าวสำหรับน้ำตามแบบมีส่วนร่วมของกลุ่มเกษตรกร จังหวัดอุดรดิตถ์ สาขาเทคโนโลยีอุตสาหกรรม คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์ อำเภอเมือง จังหวัดอุดรดิตถ์. วารสารวิจัยเพื่อการพัฒนาเชิงพื้นที่ ปีที่ 11 ฉบับที่ 3 หน้า 218-233.
- Lorchirachoonkul, V., Atthirawong, W., & Leerojanaprapa, a. K. (Producer). (2018). SWOT and TOWS Matrix Analysis for Strategic Development to Increase Thai-Laos Silk Supply Chain Efficiency. [ออนไลน์]. สืบค้นข้อมูลวันที่ 25 ธันวาคม 2567 เข้าถึงได้จากเว็บไซต์ <https://so06.tci-thaijo.org/index.php/wms/article/view/147015>
- Umeda, S., Yoshikawa, N., & Seo, Y. (2022). Cost and Workload Assessment of Agricultural Drone Sprayer: A Case Study of Rice Production in Japan. sustainability, 14.

ภาคผนวก

ภาคผนวกที่ 1

ภาพกิจกรรมการจัดประชุม Focus Group

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร
ให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร ครั้งที่ 1 และ ครั้งที่ 2
ในพื้นที่จังหวัดสระบุรี และสุพรรณบุรี





ภาคผนวกที่ 2

ภาพการสำรวจข้อมูล

การศึกษาแนวทางการยกระดับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร

ให้เป็นผู้ประกอบการให้บริการทางการเกษตร

ในพื้นที่จังหวัดสุพรรณบุรี ลพบุรี และสระบุรี







สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 7
สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
238 หมู่ที่ 4 ตำบลบางหลวง อำเภอสรรพยา
จังหวัดชัยนาท 17150
โทรศัพท์ 056-405-008
<http://zone7@oae.go.th>

