



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องเกี่ยวนวดข้าว
และการประกอบบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ในเขตภาคกลางของประเทศไทย
Rice Combine Harvester Industry and Custom Hiring Services
in the Central Region of Thailand

โดย รศ.ดร. สาโรช อังสุมาติน และคณะ

กรกฎาคม 2559

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องเกี่ยวนวดข้าว
และการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ในเขตภาคกลางของประเทศไทย
Rice Combine Harvester Industry and Custom Hiring Services
in the Central Region of Thailand

คณะผู้วิจัย

รศ.ดร. สาโรช อังสุมาลิน	มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
รศ.ดร. ศักดา อินทวิชัย	มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ผศ. นุกูล กรยีนยงค์	มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ผศ.ดร. รังสรรค์ ปิติปัญญา	มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(v)
สารบัญภาพ	(vi)
คำนำ	(vii)
บทสรุปสำหรับผู้บริหาร	(viii)
บทคัดย่อ	
รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์	
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความสำคัญของการศึกษา (1)	
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา (4)	
1.3 วิธีการศึกษา (4)	
1.3.1 ขอบเขตในการศึกษา (4)	
1.3.2 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา (5)	
1.3.3 วิธีการวิเคราะห์ (7)	
บทที่ 2 การทบทวนเอกสาร	10
2.1 เครื่อง/รถเกี่ยวขนาดข้าว (10)	
2.2 ประวัติพัฒนาการเครื่องเกี่ยวขนาดข้าวในประเทศไทย (11)	
2.3 การรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว (20)	
2.4 กฎระเบียบ มาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้อง (22)	
บทที่ 3 ผลการศึกษา อุตสาหกรรมการผลิตเครื่อง/รถเกี่ยวขนาดข้าว	23
3.1 ประเภทของโรงงานอุตสาหกรรมผลิตเครื่อง/รถเกี่ยวขนาดข้าว (23)	
3.2 การตลาด (31)	
3.2.1 ลักษณะการตลาด (31)	
3.2.2 ตลาดเป้าหมาย (Target markets) (31)	
3.2.3 ตำแหน่ง (Position) ของตัวสินค้า (35)	
3.2.4 ส่วนประสมการตลาด (Marketing mix) (36)	

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 3 (ต่อ)

- 3.3 การเงิน (48)
 - 3.3.1 การจัดทำรายงานทางการเงิน (48)
 - 3.3.2 ขนาดการลงทุน และสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ (Operating leverage) (49)
 - 3.3.3 แหล่งเงินทุน ต้นทุนของเงินและสัดส่วนหนี้สิน (financial leverage) (54)
 - 3.3.4 รายได้ ค่าใช้จ่าย กำไร และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (56)
- 3.4 การจัดการการผลิต และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) (57)
 - 3.4.1 การจัดการการผลิต (57)
 - 3.4.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management) (64)
- 3.5 โครงสร้างการจัดองค์กร และการจัดการ/บริหาร การบริหารงานบุคคล (68)
- 3.6 ปัญหาในการประกอบการ (71)

บทที่ 4 ผลการศึกษา การประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว

74

- 4.1 ความเป็นมาของผู้ให้บริการเกี่ยวขนาดข้าว (74)
- 4.2 การตลาด (75)
 - 4.2.1 ลักษณะการตลาด (75)
 - 4.2.2 ตลาดเป้าหมาย (Target markets) (76)
 - 4.2.3 ตำแหน่ง (Position) ของตัวสินค้า (76)
 - 4.2.4 ส่วนประสมการตลาด (Marketing mix) (77)
- 4.3 การเงิน (83)
 - 4.3.1 การจัดทำรายงานทางการเงิน (83)
 - 4.3.2 ขนาดการลงทุน และสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ (Operating leverage) (84)
 - 4.3.3 แหล่งเงินทุน ต้นทุนของเงิน และ สัดส่วนหนี้สิน (financial leverage) (89)
 - 4.3.4 รายได้ ค่าใช้จ่าย กำไร และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (92)
- 4.4 การจัดการการผลิต และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) (95)
 - 4.4.1 การจัดการการผลิต (95)
 - 4.4.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management) (98)

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 4 (ต่อ)

- 4.5 โครงสร้างการจ้ตองค้กร และการจ้ตองค้กร/บรหหาร การบรหหารงานบุดคค (103)
- 4.6 ปัญหาลนการประกอบการ (105)

บทที่ 5 ผลการศลคษา นโยบายและมาตรการต่าง ๆ ของรัฐที่เกยวข้อง

107

- 5.1 นโยบาย มาตรการต่าง ๆ ของรัฐที่น่าจะเป้นประโยชน์โดยตรง (107)
- 5.2 นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป้นประโยชน์ทางอ้อม (110)
 - 5.2.1 มาตรการสง้เสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อย และมาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาล (110)
 - 5.2.2 มาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและรักษาเสถียรภาพราคาข้าว (113)
 - 5.2.3 มาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและภาระหนี้สินของประชาชน (113)
 - 5.2.4 มาตรการยกหนี้เกษตรกรตามเงื่อนไขกระทรวง (115)
- 5.3 นโยบายสง้เสริมอุตสาหกรรมไทยในปัจจุบัน (116)
 - 5.3.1 นโยบายสง้เสริมการลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zone: SEZ) บริเวณชายแดน (116)
 - 5.3.2 นโยบายสง้เสริมการลงทุนในรูปแบบคลัสเตอร์ ซึ่งจะอยู่บริเวณพื้นที่ตอนใน (120)
 - 5.3.3 นโยบายสง้เสริม 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย: กลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจเพื่ออนาคต (new growth engine) (122)
 - 5.3.4 เปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ในการลงทุน (123)
- 5.4 นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป้นการควบคุมมากกว่าการสง้เสริม (125)
 - 5.4.1 ข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล (125)
 - 5.4.2 ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ (125)
- 5.5 มาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำและเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) (127)
- 5.6 หมวดหมู่ของนโยบายและมาตรการต่าง ๆ (129)
- 5.7 การใช้ประโยชน์มาตรการต่าง ๆ ของกิจการที่ทำการศลคษา (131)
- 5.8 ข้อสังเกตเกยวกับนโยบายและมาตรการต่าง ๆ (131)

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 6 สรุปและเสนอแนะ	133
6.1 สรุปผลการศึกษา (133)	
6.1.1 ประวัติพัฒนาการเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย (133)	
6.1.2 อุตสาหกรรมการผลิตเครื่อง/รถเกี่ยวนวดข้าว (134)	
6.1.3 ผลการศึกษาการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว (144)	
6.1.4 นโยบาย มาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้อง (148)	
6.2 ข้อเสนอแนะ (152)	
6.2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว (152)	
6.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการประกอบการเกี่ยวนวดข้าว (155)	
เอกสารอ้างอิง	158
ภาคผนวก	160

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1 ราคาเฉลี่ยขนาดข้าว	40
ตารางที่ 2 เปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ในการลงทุน ตามมาตรการต่างๆของรัฐบาล	124

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 เครื่องเกี่ยวนวดข้าว	11
ภาพที่ 2 เคียว และ แกระ	12
ภาพที่ 3 เครื่องเกี่ยวข้าววางราย	12
ภาพที่ 4 เครื่องนวดข้าว	13
ภาพที่ 5 ตัวอย่างเครื่องเกี่ยวนวดที่ผลิตโดยบริษัทของคนไทย	14
ภาพที่ 6 เครื่องเกี่ยวนวดข้าวคอรวง	14
ภาพที่ 7 โครงสร้างพื้นฐานรถเกี่ยวนวดข้าว 1	15
ภาพที่ 8 โครงสร้างพื้นฐานรถเกี่ยวนวดข้าว 2	15
ภาพที่ 9 เครื่องยนต์เครื่องเกี่ยวนวดข้าว	16
ภาพที่ 10 ชุดช่วงล่างเครื่องเกี่ยวนวดข้าว	16
ภาพที่ 11 ชุดถ่ายทอดกำลังและขับเคลื่อน	17
ภาพที่ 12 ชุดหัวเกี่ยวเครื่องเกี่ยวนวดข้าว	18
ภาพที่ 13 ชุดนวดเครื่องเกี่ยวนวดข้าวแบบไหลตามแกน	18
ภาพที่ 14 ชุดทำความสะอาดเครื่องเกี่ยวนวดข้าว	19
ภาพที่ 15 ลำดับขั้นตอนการทำงานของเครื่องเกี่ยวนวดข้าวแบบเกี่ยวนวดข้าวทั้งต้น	19
ภาพที่ 16 ตัวอย่างรถเกี่ยวนวดข้าวของบริษัทเกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด	23
ภาพที่ 17 ตัวอย่างรถเกี่ยวนวดข้าวของบริษัทเครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด	24
ภาพที่ 18 ตัวอย่างรถเกี่ยวนวดข้าวของบริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตร จำกัด	25-26
ภาพที่ 19 ตัวอย่างรถเกี่ยวนวดข้าวของบริษัทไทยเสี่ยยนต์การเกษตร จำกัด	27
ภาพที่ 20 ตัวอย่างรถเกี่ยวนวดข้าวของบริษัทสยามคูโบต้า จำกัด	28
ภาพที่ 21 ตัวอย่างรถเกี่ยวนวดข้าวของโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็ก	30
ภาพที่ 22 สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ ของการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว	53
ภาพที่ 23 เส้นต้นทุนเฉลี่ยระยะยาว ของการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว(ตัวเลขสมมติ)	53
ภาพที่ 24 สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ ของการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว	88
ภาพที่ 25 เส้นต้นทุนเฉลี่ยระยะยาว ของการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว(ตัวเลขสมมติ)	88

คำนำ

รายงานนี้ เป็นรายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการวิจัย เรื่อง “อุตสาหกรรมการผลิตเครื่องเกี่ยวนวดข้าว และการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ในเขตภาคกลางของประเทศไทย” สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ตามสัญญาเลขที่ RDG5820010

ในรายงานฉบับนี้ ได้นำเสนอตามแบบฟอร์มที่ สกว. กำหนด ประกอบด้วยบทสรุปสำหรับผู้บริหาร บทคัดย่อ และ เนื้อหารายงาน ซึ่งแบ่งออกเป็น 6 บท คือ บทที่ 1 ความนำ บทที่ 2 การทบทวนเอกสาร บทที่ 3 ผลการศึกษา อุตสาหกรรมการผลิตเครื่อง/รถเกี่ยวนวดข้าว บทที่ 4 ผลการศึกษา การประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว บทที่ 5 นโยบายและมาตรการต่าง ๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้อง บทที่ 6 สรุปและเสนอแนะ และ ส่วนของภาคผนวก

การศึกษาครั้งนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยการสนับสนุนของบุคคลหลายฝ่ายที่เกี่ยวข้อง คณะนักวิจัยขอขอบคุณ ผู้ประกอบการโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวต่าง ๆ ทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว นายหน้ารับจ้างเกี่ยวนวดข้าว เจ้าหน้าที่บริษัทลีสซึ่ง ผู้จัดการแสดงรถเกี่ยวนวดข้าว ชาวนาผู้ปลูกข้าว หอการค้าจังหวัดศรีสะเกษ ลูกศิษย์ ครอบครัวและญาติพี่น้อง เพื่อนๆ ผู้ร่วมงาน กองเกษตรวิศวกรรม กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และภาควิชาสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ ภาควิชาเกษตรกลวิธาน คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ที่ให้ข้อมูลให้ความรู้ ให้ความสะดวก ให้ข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว เกษตรกรผู้ปลูกข้าว และผู้บริโภครวม และช่วยประสานงานในการเก็บข้อมูล คณะนักวิจัยขอขอบคุณสถาบันคลังสมองของชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง รศ. สมพร อิศวิลานนท์ ที่ชักนำให้ทำงานวิจัยค้นคว้าหาความรู้ในเรื่องที่เป็นประโยชน์ต่อประเทศชาติอย่างยิ่ง และขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยที่ให้ทุนการวิจัยนี้

(นายสาโรช อังสุมาลิน)
หัวหน้าโครงการ
กรกฎาคม 2559

สรุปสำหรับผู้บริหาร

สรุปสำหรับผู้บริหารประกอบด้วยสองส่วน คือ ส่วนแรกเป็นข้อสรุปของผลการศึกษา และ ส่วนที่สอง เป็นข้อเสนอแนะมาตรการต่าง ๆ

1. สรุปผลการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ ดังนี้ หนึ่ง เพื่อศึกษาสถานะอุตสาหกรรมการผลิตเกี่ยวนวดข้าวในปัจจุบัน พร้อมทั้งพัฒนาการที่มีมาในอดีต สอง เพื่อศึกษาสถานะการประกอบการบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในปัจจุบัน และ สาม เพื่อศึกษานโยบาย มาตรการ และระเบียบต่าง ๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้องกับการผลิตเกี่ยวนวดข้าวและบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวทั้งที่สนับสนุนและเป็นอุปสรรค

การศึกษาดำเนินการเฉพาะในเขตภาคกลางของประเทศไทย โดยใช้ทั้งข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ ข้อมูลทุติยภูมิ รวบรวมจากรายงานวิจัยและเอกสารต่างๆ ของสถาบันการศึกษาและส่วนราชการ ส่วนข้อมูลปฐมภูมิ นักวิจัยได้เก็บรวบรวมจากกลุ่มเป้าหมายต่างๆ ประกอบด้วย อุตสาหกรรมเกี่ยวนวดข้าวซึ่งเป็นโรงงานขนาดใหญ่ 2 แห่ง โรงงานขนาดเล็ก 7 แห่ง ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว 31 ราย นายหน้ารับจ้างเกี่ยวนวดข้าว 13 ราย บริษัทลีสซิง 1 ราย งานแสดงรถเกี่ยวนวดข้าว 4 แห่ง

การวิเคราะห์เป็นแบบสถิติพรรณนา (Descriptive statistics) เป็นการวิเคราะห์ อธิบาย และนำเสนอผลในรูป จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย โดยใช้ตาราง

1.1 ประวัติพัฒนาการเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย

ประเทศไทยเริ่มมีการศึกษาเครื่องจักรกลมาใช้เพื่อการเก็บเกี่ยวข้าว ในราวปี พ.ศ. 2497-2506 โดยกองเกษตรวิศวกรรมซึ่งเป็นหน่วยงานหนึ่งในสังกัดกรมการข้าว ในขณะนั้น ได้มีการพยายามศึกษาสร้างเครื่องต้นแบบในการเก็บเกี่ยวข้าวขึ้นโดย ม.ร.ว. เทพฤทธิ์ เทวกุล แต่ไม่ประสบความสำเร็จในแง่การยอมรับของเกษตรกร เนื่องจากสถานการณ์และเงื่อนไขต่างๆ ยังไม่เอื้ออำนวยที่จะให้มีการใช้เครื่องจักรกลแบบนี้ จากนั้น มีการส่งเครื่องเกี่ยวนวดข้าวจากประเทศตะวันตกเข้ามา แต่ไม่ได้รับความนิยมเพราะมีขนาดใหญ่และน้ำหนักมาก อย่างไรก็ตามถือได้ว่าเป็นการเริ่มต้นของการนำเครื่องจักรกลเกษตรเข้ามาใช้ในกระบวนการเก็บเกี่ยว และได้มีการศึกษาพัฒนา เครื่องต้นแบบหรือการนำเข้าเครื่องต้นแบบ มาศึกษาวิจัยอย่างต่อเนื่องหลากหลายจนถึงปัจจุบัน

ในปี 2521 กองเกษตรวิศวกรรมได้ศึกษาทดสอบและพัฒนาเครื่องเกี่ยวข้าววางรายจากต้นแบบของประเทศญี่ปุ่นและนำไปสู่การส่งเสริมให้เกษตรกรได้ใช้ ในปี พ.ศ.2522 ได้มีการนำเข้าเครื่องเกี่ยวนวดข้าวจากประเทศญี่ปุ่น และมีการนำเข้าจากประเทศอเมริกา ในปีพ.ศ. 2524 แต่พบว่าเครื่อง

เก็บเกี่ยวนวดข้าวที่นำเข้ามาซึ่งไม่สามารถใช้งานในสภาพพื้นที่เพาะปลูกข้าวของไทยได้ เป็นผลมาจากสภาพของแปลงนา ต้นข้าว และขนาดของแปลงนา นอกเหนือจากราคาเครื่องที่สูง ปี พ.ศ. 2530 ได้มีการริเริ่มการประยุกต์ใช้เครื่องนวดข้าวประกอบเข้ากับอุปกรณ์การขับเคลื่อน อุปกรณ์การตัด และอุปกรณ์ลำเลียง ซึ่งเป็นการริเริ่มการพัฒนาเครื่องเก็บเกี่ยวนวดข้าว (Rice Combine Harvester) โดยใช้ต้นแบบการพัฒนาเครื่องเก็บเกี่ยวนวดจากประเทศตะวันตก โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาเครื่องเก็บเกี่ยวข้าวที่มีความเหมาะสมกับประเทศไทย จวบจนถึงปัจจุบันประเทศไทยสามารถผลิตเครื่องเก็บเกี่ยวข้าวใช้ได้เองและส่งออกต่างประเทศอีกด้วย

1.2 อุตสาหกรรมการผลิตเครื่อง/รถเกี่ยวนวดข้าว

โรงงานอุตสาหกรรมเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย สามารถแบ่งตามลักษณะการประกอบ-การ ได้เป็น 2 กลุ่ม คือ เป็นโรงงานกลุ่มที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (โรงงานขนาดใหญ่) และกลุ่มที่ไม่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (โรงงานขนาดเล็ก หรือ อู่) กลุ่มที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ คือกลุ่มโรงงานที่มีการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด โรงงานในกลุ่มนี้มีอยู่ 4 โรงงานด้วยกัน คือบริษัทเกษตรพัฒนาอุตสาหกรรมจำกัด บริษัทเครื่องจักรกลเกษตรไทยจำกัด บริษัท ศักดิ์พัฒนาการเกษตร จำกัด บริษัทไทยเสถียรการเกษตร จำกัด และบริษัทสยามคูโบต้า จำกัด ทั้งหมด เป็นโรงงานขนาดใหญ่ ใช้เงินลงทุนสูง มีการจ้างแรงงานจำนวนมาก มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย ขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ

กลุ่มที่ไม่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (โรงงานขนาดเล็ก)¹ กลุ่มนี้ไม่มีการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เป็นโรงงานที่ผู้ประกอบการพัฒนาตัวเองขึ้นมาจากลูกจ้างในโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว เป็นพี่น้อง หรือลูกของโรงงานเดิม ที่แยกออกมา หรือเป็นผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวและพัฒนามาทำรถเกี่ยวนวดข้าวเอง เป็นกิจการประเภทเจ้าของคนเดียว ไม่สามารถประมาณการได้ว่ามีจำนวนเท่าใดแน่ ภาคกลางน่าจะมีโรงงานประเภทนี้มากที่สุด มีการประมาณการว่ามีโรงงานขนาดเล็กทั้งหมดมากกว่า 380 โรง ตัวอย่างโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวในกลุ่มนี้ มีอาทิ รถเกี่ยวข้าววรพจน์ การช่าง พรกนิรการช่าง รถเกี่ยวข้าวพานเจริญการช่าง เป็นต้น

การตลาด

ลักษณะการตลาด เป็นแบบเน้นตัวสินค้า และ เน้นการขาย คือ โรงงานอุตสาหกรรมเน้นให้ความสำคัญกับ ตัวสินค้า แข่งขันด้านการผลิตตัวสินค้าให้ดี แตกต่างจากผู้ผลิตอื่น พยายามทำให้สินค้าให้แตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่น เมื่อมีสินค้าผลิตออกมาใหม่ การตลาดจะเป็นแบบเน้นตัวสินค้า แต่เมื่อขายไปได้สักระยะ เมื่อตลาดเริ่มอิ่มตัว หรือเมื่อผู้ประกอบการรายอื่นเริ่มมีการผลิตสินค้าออกมา แข่งขันมากขึ้น ก็จะเปลี่ยนกลยุทธ์จากการเน้นตัวสินค้า มาเป็นการเน้นการขาย ให้ความสำคัญเรื่องราคาและการส่งเสริมการขายมากขึ้น

¹ โดยทั่วไป เรียกกันว่า “อู่”

ในส่วนของตลาดเป้าหมายนั้น ผู้ผลิตยังคงให้ความสำคัญกับตลาดในประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดในภาคกลาง ส่วนตลาดต่างประเทศนั้นน่าจะอยู่ในระยะเวลาของการทำตลาด หรือสร้างตลาด หรือการทำให้สินค้าเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

ขนาดของตลาดในประเทศ คาดว่าความต้องการรถเกี่ยวขนาดข้าวทั่วประเทศ จะมีประมาณ 23,000 คัน และมีการคาดประมาณว่า ตลอดช่วงเวลา 10 ปีที่ผ่านมา มีรถเกี่ยวขนาดที่ยังสามารถให้บริการอยู่ประมาณ 13,000-14,000 คัน ดังนั้นเท่าที่มีการกะประมาณจึงพอสรุปได้ว่า การผลิตยังไม่อยู่ในสภาพผลิตมากเกินไป เพียงแต่กำลังซื้อไม่เพียงพอ

ในส่วนของกำลังการผลิต มีการกะประมาณว่ากำลังการผลิตของทุกโรงงาน ทั้งขนาดเล็ก และขนาดใหญ่ จะมีประมาณ 2,200 คันต่อปี(ไม่รวมที่ผลิตโดยบริษัทคูโบต้า) ในจำนวนรถเกี่ยวขนาดข้าว 2,200 คันนั้นคาดว่าจะเป็นการผลิตเพื่อทดแทนรถเก่าประมาณ 1,000 คัน และเป็นการผลิตรถเกี่ยวขนาดเพิ่มขึ้นใหม่ (new demand) ประมาณ 1,200 คัน ดังนั้นเมื่อพิจารณาจากอุปสงค์ที่มีอยู่อีกประมาณ 10,000 คันนั้น ถ้าทุกโรงงานผลิตเต็มกำลังการผลิตในเวลาเพียงประมาณ 5 ปี ก็จะสามารถสนองความต้องการได้ทั้งหมด

ตลาดต่างประเทศ ตลาดในประเทศอาเซียนและใกล้เคียง ที่มีการส่งออกไปขายบ้างแล้วแต่จำนวนยังไม่มากนักเมื่อเทียบกับจำนวนที่ขายในประเทศ ได้แก่ ประเทศ พม่า กัมพูชา ฟิลิปปินส์ ศรีลังกา และบังคลาเทศ จำนวนที่ขายไปยังประเทศพมามีมากที่สุด รองลงไปคือกัมพูชา ตลาดต่างประเทศที่อยู่ห่างไกลออกไปมาก ๆ ก็มีเช่นในทวีปแอฟริกาที่ประเทศมาลี และกานา และอเมริกาใต้ที่ประเทศสุรินัม

นอกจากการส่งออกที่ผลิตใหม่แล้ว ในระยะหลังมีการส่งออกรถเกี่ยวขนาดข้าวมือสอง ที่ผ่านการใช้งานมาแล้ว โดยเกษตรกรหรือผู้นำเข้าจากต่างประเทศ มาซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวมือสองเอง โดยตรงจากโรงงานผู้ผลิต หรือซื้อผ่านการประมูลขาย และนำสินค้าออกด้วยตัวเอง

ตำแหน่งของตัวสินค้า

ผู้ประกอบการพยายามจะสร้างภาพลักษณ์ของสินค้าออกมา อาทิ เรื่อง รูปแบบ ต้นทุน การดำเนินงาน การคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ ความคล่องตัวและความรวดเร็วในการเกี่ยวขนาดต่อวัน (ก็ไร่ต่อวัน) คุณภาพและความน่าเชื่อถือ การตั้งราคาเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งอื่น ตัวอย่างตำแหน่งของตัวสินค้าของโรงงานขนาดใหญ่บางแห่งที่กำหนดไว้ คือ “คล่อง คุ่มค่า ง่าย ไม่จุกจิก” หรือ “เร็ว แรง รวย” เป็นต้น

ส่วนประสมการตลาด

ส่วนประกอบของส่วนประสมการตลาด คือ ตัวสินค้า ราคา การส่งเสริมการขาย และสถานที่ เป็นต้น

ตัวสินค้า ลักษณะหลักมีดังนี้ คือ เป็นรถตีนตะขาบ ขนาดความกว้างของมีดตัด เท่ากับ 2.6- 3.5 เมตร มีถังบรรจุข้าวที่นวดแล้ว สามารถปล่อยข้าวผ่านท่อ ส่งลงรถบรรทุกได้เลย ใช้คนขับหนึ่ง

คน และมีผู้ช่วยอีกหนึ่งคน ใช้เครื่องยนต์ดีเซล ความคงทน และความน่าเชื่อถือของตัวสินค้า ทำงานในที่ หล่ม ดินเหนียว มีน้ำแข็ง ทำงานในที่ดินแข็ง และดินทรายได้ ทำงานในนาได้ทั้งในแปลงที่มีขนาดเล็ก และขนาดใหญ่

นอกเหนือจากการผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวแล้ว โรงงานทุกโรงไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดเล็ก หรือขนาดใหญ่ จะมีการผลิตสินค้าอื่นๆ อีก สินค้าที่ผลิตมากที่สุดคือ รถดีดิน/รถปั้นดิน/รถไถพรวนดิน ตินตะขาบ (บริษัทสยามคูโบต้าไม่ได้ผลิต) ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ซึ่งบางโรงงานทำการผลิต บางโรงงานไม่ทำ การผลิต มีดังนี้คือ รถเกี่ยวข้าวโพด/ถั่วเขียว ชุดหัวเกี่ยวข้าวโพด เครื่องนวดข้าว รถไถนาห่นับขับ รถไถนา เดินตาม รถฉีดพ่นในนาข้าวและพืชไร่ อย่างไรก็ตามมีสินค้าที่ไม่ได้ผลิตขึ้นมาใหม่แต่ทุกโรงงานมีขายคือ รถเกี่ยวขนาดข้าวมือสอง ลูกค้านำมาซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวมือสองเพราะราคาจะต่ำกว่ารถเกี่ยวขนาดข้าวมือ หนึ่งมาก หรือเนื่องจากมีลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งที่มีทุนไม่เพียงพอที่จะซื้อรถมือหนึ่งและไม่ต้องการจะเป็นหนี้ ีมาก นอกเหนือจากการผลิตสินค้าประเภทต่างๆออกขายแล้ว โรงงานขนาดเล็กเกือบทุกโรง ยังให้บริการ รับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวอีกด้วย

การตั้งราคา รถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตโดยกิจการของคนไทย จะมีราคาประมาณ 1.4-2.7 ล้านบาท บวก ลบ แล้วแต่ลักษณะต่างๆ ที่ระบุไว้ในส่วนของตัวสินค้าข้างต้น ส่วนราคารถเกี่ยวขนาดข้าว คูโบต้า จะมีราคาอยู่ประมาณ 0.9-1.5 ล้านบาท

การส่งเสริมการขาย มีกิจกรรมหลายอย่าง ได้แก่ การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การจัดงานแสดงสินค้าและการส่งเสริมการขายอื่นๆ

การโฆษณา เนื่องจากลูกค้าผู้ที่จะซื้อรถเกี่ยวขนาดในแต่ละปี (ช่วงเวลา) มีไม่มาก เป็นกลุ่ม ลูกค้าที่เฉพาะเจาะจงดังนั้นจะไม่พบการโฆษณาในสื่อสารมวลชนทั้งหนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ใน ระดับชาติเลย แม้แต่สื่อสารมวลชนในพื้นที่ก็ไม่พบเช่นกัน อย่างไรก็ตามมีการดำเนินการที่ไม่ได้เป็นการ โฆษณาสินค้าโดยตรง แต่เป็นการดำเนินการที่จะทำให้ชื่อของกิจการแพร่ไปยังกลุ่มเป้าหมาย เช่น การ สนับสนุนส่งนักมวยขึ้นชก ซึ่งทำให้เกษตรกรที่ขอบุญได้รับทราบชื่อของกิจการไปด้วย

การประชาสัมพันธ์ กิจการและตัวสินค้าอีกรูปแบบหนึ่งที่ทำกันมากในยุคที่มีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีการสื่อสารคือ การเปิด Webpage หรือการทำ Facebook ของกิจการ ขึ้นมา ซึ่งเป็นแนวทางการประชาสัมพันธ์ ที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ และลูกค้าสามารถเข้ามาดูผลิตภัณฑ์ต่างๆได้ ง่าย รวดเร็ว มีค่าใช้จ่ายต่ำมาก You tube เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่กิจการนำมาใช้ในการประชาสัมพันธ์ สินค้าของกิจการมากขึ้นเป็นลำดับ และใช้กันมากในบรรดากิจการขนาดเล็กต่างๆ ซึ่งมีงบประมาณใน การประชาสัมพันธ์จำกัด

การจัดและ/หรือร่วมในงานแสดงสินค้า ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรกลต่างๆ ทั้งใน ระดับประเทศและระดับท้องถิ่น เป็นวิธีการประชาสัมพันธ์อีกวิธีหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งของกิจการ ขนาดใหญ่ ส่วนโรงงานขนาดเล็กใช้วิธีการเข้าร่วมในการจัด “มหกรรมรถเกี่ยวข้าวไทย” ซึ่งจัดโดยชมรม ผู้รับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวในจังหวัดต่างๆ เช่น ที่จังหวัดพิจิตร กำแพงเพชร และอยุธยา เป็นต้น

การส่งเสริมการขาย ทุกกิจการมีการลด แลก แจก แถม เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าของตนเอง ในการขายรถเกี่ยวนวดชาวนั้น บริการหลังการขาย น่าจะเป็นกิจกรรมส่งเสริมการขายที่สำคัญที่สุดรองลงมาจากคุณภาพของสินค้าที่จะดึงดูดให้ลูกค้ามีทัศนคติที่ดีต่อกิจการ ต่อตัวสินค้า และซื้อสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง

บริษัทสยามคูโบต้า เป็นบริษัทที่มีกิจกรรมส่งเสริมการขายมากที่สุด และทำในหลาย ๆ รูปแบบ เช่น การเข้าร่วมในงานแสดงสินค้าทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่น บริษัทสยามคูโบต้า เน้นการประสานงานติดต่อกับส่วนราชการ สถานศึกษาทั้งระดับมหาวิทยาลัย วิทยาลัยเทคนิค และวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี ส่งสินค้าเข้าแสดงในงานต่างๆ และจัดทัศนศึกษา ดูงาน ให้กับบุคลากรทั้งในสถาบันการศึกษาและส่วนราชการ ในส่วนของการให้บริการกับลูกค้า บริษัทสยามคูโบต้า ให้ความสำคัญในเรื่องนี้มาก มีการส่งเจ้าหน้าที่ของบริษัทไปดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ แต่สิ่งที่ตามมาคือ การให้บริการดังกล่าวต้องมีค่าใช้จ่าย จึงทำให้ค่าอะไหล่และค่าบริการ ซ่อมแซม แพงขึ้นไปด้วย

สถานที่ กิจการแต่ละกิจการจะมีพื้นที่ขายที่กิจการจะดำเนินการอย่างเข้มข้นตามลักษณะความต้องการของลูกค้าและสภาพทางกายภาพของพื้นที่ เช่น บริษัทสยามคูโบต้า จะเน้นการขายและให้บริการในพื้นที่ภาคอีสาน บริษัทในเครือเกษตรพัฒนา จะเน้นให้ความสำคัญกับพื้นที่ภาคกลาง ตอนบน ภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง บริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตร จะเน้นให้ความสำคัญกับภาคกลางตอนล่าง ซึ่งอยู่ใกล้กับโรงงาน ส่วนในภาคใต้นิยมรถเกี่ยวนวดข้าวของบริษัทไทยเสียงยนต์การเกษตร เป็นต้น สำหรับโรงงานขนาดเล็กต่าง ๆ จะเน้นให้บริการในบริเวณภาคกลางตอนล่างเป็นหลัก อย่างไรก็ตามในทุก ๆ พื้นที่จะมีรถเกี่ยวนวดข้าวของทุกกิจการ มากบ้าง น้อยบ้าง แตกต่างกันไป

ช่องทางการตลาดของกิจการขนาดใหญ่เน้นแตกต่างกันพอสมควร โดยสยามคูโบต้าเน้นการขายสินค้าผ่านผู้แทนจำหน่าย มีผู้แทนจำหน่ายรถเกี่ยวนวดข้าวทุกภาคทั่วประเทศมากกว่า 130 แห่ง และเน้นการขายในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งมีผู้แทนจำหน่ายมากถึง 81 แห่ง (มากกว่าร้อยละ 60) และมีศูนย์บริการแยกหน้าที่ออกมาต่างหาก ทั้งนี้ผู้แทนจำหน่ายบางแห่งอาจทำหน้าที่เป็นศูนย์บริการไปด้วย มีการตั้งเป้าจำนวนขายให้แก่ผู้แทนจำหน่าย (นอกจากนั้นยังมีบริการลีสซิ่งเพื่อบริการลูกค้าด้วย) ส่วนโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดใหญ่ที่เหลือ ที่เป็นบริษัทของคนไทย ก็มีช่องทางการตลาดที่แตกต่างกัน เช่นบริษัทในเครือเกษตรพัฒนา ช่องทางการตลาดมีทั้งที่เป็นสาขาย่อยของบริษัท และผู้แทนจำหน่าย แต่กรณีของบริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัดและไทยเสียงยนต์การเกษตรจำกัด ช่องทางการตลาดเป็นการขายผ่าน ศูนย์บริการอะไหล่และซ่อมบำรุง และศูนย์บริการตามลำดับ ช่องทางการตลาดที่แตกต่างกันนี้สะท้อนถึงระดับขั้นของการพัฒนาของแต่ละกิจการ ที่แตกต่างกันด้วย

การส่งออกไปขายต่างประเทศ การขายออกไปยังประเทศพม่าผู้นำเข้าจะนำเข้าสินค้าในลักษณะ ที่เป็น OEM (Original Equipment Manufacturer) แต่โรงงานผู้ส่งออก ยังคงใช้ยี่ห้อ และตัวอักษรต่าง ๆ ของประเทศไทยอยู่กับตัวรถเกี่ยวนวดข้าว ส่วนการขายไปยังประเทศกัมพูชาแต่ละบริษัท จะขายผ่านตัวแทน ในประเทศเพียงหนึ่งรายเท่านั้น

การส่งออกไปขายต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศใกล้เคียงของโรงงานขนาดเล็ก นั้นมีอีกอย่างน้อยหนึ่งช่องทางคือลูกค้ามาซื้อโดยตรงถึงโรงงาน และโรงงานจะไม่ไปยุ่งเกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร และการขนส่ง (แต่อาจให้คำแนะนำ)

ช่องทางการตลาดที่ขายสินค้าออกไปยังประเทศพม่าและกัมพูชา มีอีกช่องทางหนึ่งและมีการส่งออกเป็นจำนวนมาก แต่เป็นการส่งออกรถเกี่ยวขนาดข้าวมือสองทั้งหมด รถเกี่ยวขนาดข้าวมือสองที่ส่งออกไปส่วนมากคือรถเกี่ยวขนาดข้าวคูโบต้า ช่องทางนี้ใช้การประมูลรถมือสอง ซึ่งมีการจัดประมูลในหลายจังหวัด ที่สำคัญคือที่จังหวัดอ่างทอง จังหวัดอื่น ๆ ได้แก่ พิษณุโลก พิจิตร กำแพงเพชร ชัยนาท ลูกค้าจากพม่าและกัมพูชาที่ต้องการซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวมือสอง ก็จะมาประมูลซื้อและนำกลับประเทศของตนเอง

การเงิน

การจัดทำรายงานทางการเงินการสอบถามผู้ประกอบการโรงงานขนาดเล็ก พออนุมานได้ว่า ยังไม่มีการจัดทำ งบดุล งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด หรือการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า เท่าที่มีการจัดทำคือ งบกำไรขาดทุน ซึ่งรายละเอียดจะแตกต่างกันออกไปในแต่ละสถานประกอบการ ส่วนกรณีของโรงงานหรือกิจการขนาดใหญ่ มีการจัดทำ รายงานทางการเงิน โดยปกติมีการจ้างพนักงานเพื่อมาทำการบันทึกบัญชี มีการจัดทำบัญชีต่างๆครบถ้วน ตั้งแต่บันทึกประจำวัน บัญชีแยกประเภท งบดุล และงบกำไร ขาดทุน

ขนาดการลงทุน การศึกษาพบว่าโรงงานขนาดเล็กจะต้องลงทุนประมาณ 30 ล้านบาท ในจำนวนนี้ประมาณร้อยละ 55 เป็นการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรหรือสินทรัพย์คงที่ และการลงทุนทั้งหมดนี้เป็นการลงทุนใน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 45 เป็นการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งที่พบในรายงานการเงินนั้น ร้อยละ 90 กิจการจะนำไปลงทุนในสินค้าคงคลัง (สินค้าคงเหลือ) ประเภทต่างๆ คือ สินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วรอขายหรือรอส่งให้ลูกค้า สินค้าที่อยู่ระหว่างการผลิต และ ชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ โรงงานไม่มีลูกหนี้การค้าเลย (ในขณะที่ทำรายงานการเงิน) ส่วนโรงงานขนาดใหญ่² จะต้องลงทุนประมาณ 200-400 ล้านบาท ในเงินลงทุนจำนวนดังกล่าวประมาณร้อยละ 25 - 50 โรงงานจะนำไปลงทุนในสินทรัพย์คงที่ ซึ่งเกือบจะร้อยละ 100 เป็นการลงทุนใน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ คิดเป็นจำนวนเงิน 40 - 200 ล้านบาท

แหล่งเงินทุนและต้นทุนของเงิน ไม่ว่าจะเป็โรงงานขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก เงินลงทุนเมื่อเริ่มตั้งกิจการจะมาจากเงินออมของตนเองเป็นหลัก ในกรณีของโรงงานขนาดเล็ก เงินลงทุนเริ่มแรกจะมาจากการทำงาน (โรงงานขนาดเล็ก หรือแม้แต่โรงงานขนาดใหญ่ ในขณะที่ปัจจุบันมีที่นาเป็นของตนเอง และยังประกอบอาชีพการทำนาอยู่) ในระยะต่อๆมา เงินลงทุนจะได้มาจากการประกอบการ

² ไม่นับรวมบริษัทสยามคูโบต้า เพราะขนาดการลงทุนแตกต่างจากกิจการของคนไทยมาก และการผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวไม่ใช่สินค้าหลักของบริษัท เช่น ขนาดสินทรัพย์รวมของกิจการคนไทยขนาดใหญ่จะไม่เกิน 400 ล้านบาท แต่สินทรัพย์รวมของบริษัทสยามคูโบต้าใช้เงินลงทุนเกือบ 35,000 ล้านบาท ยอดขายของกิจการคนไทยจะไม่เกิน 500 ล้านบาท แต่ยอดขายของบริษัทสยามคูโบต้า มากถึงประมาณ 44,000 ล้านบาท

รับจ้างเกี่ยวนวดข้าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสมัยที่มีการประกันราคาข้าวและจำหน่ายข้าว ผู้ประกอบการจะมีรายได้สุทธิจากการเกี่ยวนวดข้าวเป็นจำนวนมาก และในระยะหลังๆเมื่อเริ่มได้รับความเชื่อถือ มีบัญชีเงินฝากอยู่กับธนาคาร ก็จะใช้เงินกู้จากธนาคารอีกส่วนหนึ่ง ซึ่งมีทั้งเงินกู้ที่มีกำหนดระยะเวลาชำระคืนที่แน่นอน และแบบเบิกเกินบัญชี ธนาคารที่ปล่อยเงินกู้ให้มีทั้ง ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) และธนาคารพาณิชย์ที่อยู่ในพื้นที่ ส่วนกรณีของโรงงานขนาดใหญ่แหล่งเงินทุนในระยะเริ่มแรกแตกต่างออกไปบ้าง คือเงินออมได้มาจากการประกอบอาชีพอื่นที่ไม่ใช่การทำนา เช่น ได้มาจากการค้าขาย การให้บริการขนส่ง หรือการผลิตเครื่องนวดข้าว หรือ รถไถนา เป็นต้น

โรงงานขนาดใหญ่ยังมีแหล่งที่มาของเงินทุนอื่นอีกแหล่งหนึ่ง คือ เป็นนายทุนเงินกู้ให้แก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวจากโรงงาน โรงงานขนาดใหญ่จึงมีรายได้จากส่วนเหลือของอัตราดอกเบี้ยอีกส่วนหนึ่ง เจ้าหน้าที่การค้าก็เป็นแหล่งที่มาของเงินทุนอีกแหล่งหนึ่งของโรงงานทั้งสองขนาด โรงงานสามารถขอเครดิตจากผู้ขายชิ้นส่วน อะไหล่ต่าง ๆ ได้ (การซื้อสินค้าจากผู้ขายเป็นเงินเชื่อ)

แหล่งเงินทุนที่สำคัญอีกแหล่งหนึ่งคือ กำไรสะสม โรงงานทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่มีแหล่งที่มาของเงินกำไรสะสมอื่น ๆ อีก เช่น ได้มาจากการทำนา การให้เช่าที่นา การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ผสมเข้ามากับการขายรถเกี่ยวนวดข้าวด้วย และถ้าโรงงานมีการผลิตสินค้าอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากรถเกี่ยวนวดข้าว เช่นการผลิตรถตัดดิน โรงงานก็จะมีรายได้จากการขายสินค้าชนิดอื่น ๆ นั้นด้วย

รายได้ของโรงงานขนาดเล็ก น่าจะอยู่ในช่วงตั้งแต่ 12.5 - 100 ล้านบาทต่อปี (ขายรถเกี่ยวนวดข้าวได้ 5 - 40 คัน ณ ราคาเฉลี่ย 2.5 ล้านบาท) ในจำนวนนี้ประมาณร้อยละ 85 จะเป็นต้นทุนสินค้าขาย (ค่าใช้จ่ายในการผลิต รวมค่าจ้างแรงงานของตนเองและครอบครัว) อีกประมาณร้อยละ 12 จะเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารและขายซึ่งจะเหลือเป็นกำไร (หรือขาดทุน) เพียงร้อยละ 3 เท่านั้น ซึ่งเมื่อคิดออกมาเป็นตัวเงินแล้ว โรงงานจะได้กำไรเพียงเล็กน้อย

โรงงานขนาดใหญ่จะมีรายได้รวมต่อปีอยู่ในช่วง 300 - 450 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม โรงงานขนาดใหญ่มีต้นทุนสินค้าขายโดยเฉลี่ยใกล้เคียงกับของโรงงานขนาดเล็ก แต่มีช่วงกว้างมากกว่าพอสมควร คือตั้งแต่ร้อยละ 82 - 91 ของยอดขายรวม ซึ่งโรงงานขนาดใหญ่จะมีกำไรขั้นต้นอยู่ที่ประมาณ 40 - 50 ล้านบาท ที่แตกต่างจากโรงงานขนาดเล็ก คือ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร เป็นสัดส่วนน้อยกว่าโรงงานขนาดเล็ก คือ ต่ำกว่าร้อยละ 10 ของยอดขาย การศึกษาพบว่ากิจการขนาดใหญ่ที่มีกำไรสุทธิ จะมีกำไรสุทธิในช่วง 10 - 16 ล้านบาท (โรงงานที่ขาดทุนก็มี)

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน เมื่อพิจารณาเฉพาะกิจการที่มีกำไรสุทธิ (ไม่รวมกลุ่มที่ขาดทุนสุทธิ) พบว่าอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ ของกิจการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว นั้นไม่สูง โรงงานขนาดเล็กจะมีอัตราผลตอบแทนประมาณร้อยละ 5 ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ที่มีอัตราผลตอบแทน ที่ร้อยละ 2.5 - 8.5 เมื่อพิจารณาถึงอัตราผลตอบแทนต่อเงินทุนส่วนของผู้เป็นเจ้าของ พบว่ามีอัตราสูงพอสมควร โรงงานขนาดเล็กจะมีอัตราผลตอบแทนที่ประมาณร้อยละ 14 ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ที่มีกำไรสุทธิ จะมีอัตราผลตอบแทนในช่วงร้อยละ 9 - 16

การจัดการการผลิต

ทำเลที่ตั้งของโรงงาน โรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่มีการพิจารณาเลือกสถานที่ตั้งของโรงงานที่แตกต่างกันมาก โรงงานขนาดเล็กจะตั้งอยู่ในพื้นที่ที่เป็นที่อยู่เดิม ติดกับแปลงนา ห่างไกลจากถนนหลัก ถนนหนทางที่ใช้ในการเดินทางจะเป็นถนนดินเล็กๆ เดินทางไม่ค่อยสะดวก โครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ ที่ได้จากรัฐ หรือชุมชนมีค่อนข้างจำกัด

โรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดเล็กรวมกันส่วนมากจะตั้งโรงงานกระจุกตัวอยู่บริเวณ อำเภอ ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี อำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี และลาดบัวหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นพื้นที่ที่อยู่ติดต่อกัน ทั้งนี้เพราะช่างที่อยู่ที่โรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดเล็กรุ่นแรกๆ แยกตัวออกมาประกอบกิจการเอง อยู่อาศัยในบริเวณนี้มาก

ในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่ เลือกทำเลที่ติดกับถนนติดต่อระหว่างเมืองสายหลักของทางหลวงแผ่นดิน เป็นพื้นที่ขนาดใหญ่ การเดินทางของผู้ประกอบการ ลูกค้า พนักงานของกิจการและผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วนต่างๆ เป็นไปอย่างสะดวก รวดเร็ว ประหยัดค่าใช้จ่าย การติดตั้งระบบโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ เช่น ไฟฟ้า ประปา และการสื่อสารทำได้สะดวก

การวางแผนกำลังการผลิต ในกลุ่มโรงงานขนาดเล็กที่ไปเก็บข้อมูล กำลังการผลิตสูงสุดไม่น่าจะเกิน 50 คันต่อปี จึงมีกำลังการผลิตไม่มาก และมีความยืดหยุ่นไม่มากที่จะฉวยโอกาสในขณะที่ยังจักรธุรกิจอยู่ในช่วงขาขึ้น ยกเว้นโรงงานขนาดเล็กขนาดใหญ่จำนวนหนึ่งที่มีการผลิตค่อนข้างมีมาตรฐานใช้เทคโนโลยีสูง

โรงงานผลิตขนาดใหญ่ นั้น มีการวางแผนกำลังการผลิตที่สามารถจะใช้ประโยชน์จากการประหยัด อันเนื่องมาจากขนาดและสามารถปรับจำนวนการผลิต ให้ยืดหยุ่นตามสภาพปัจจัยภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไปได้มากกว่าโรงงานขนาดเล็ก เช่น สามารถปรับลดการผลิตจาก 1,000 คันต่อปี เหลือ 500 คันต่อปีได้เลย ทั้งๆที่กำลังการผลิตของโรงงานมากกว่า 1,000 คันต่อปี นอกจากนั้นโรงงานขนาดใหญ่ยังผลิตสินค้าหลายชนิด ให้เกิดความยืดหยุ่นสามารถปรับเปลี่ยนสายการผลิตสินค้าได้

จำนวนการผลิตในแต่ละช่วงเวลาของโรงงานขนาดเล็กนั้น ไม่มีการกำหนดไว้แน่นอน จะผลิตเมื่อมีคำสั่งซื้อ หรือบางครั้งก็ทำไปเรื่อยๆ เมื่อคนงานว่างจากการทำงานอื่น แต่อย่างมากจะผลิตได้ไม่เกินหนึ่งคัน เพราะต้นทุนการผลิตแต่ละคันสูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ของผู้ประกอบการ จำนวนการผลิตของโรงงานขนาดใหญ่ มีทั้งที่ผลิตตามคำสั่งซื้อและการผลิตเพื่อรอขาย ผู้ประกอบการจะพิจารณาจากตัวแปรหลายตัว ในการวางแผนการผลิตบริษัทจะใช้ข้อมูลคำสั่งซื้อในงานแสดงสินค้าเป็นพื้นฐาน ผลิตให้ได้เท่ากับจำนวนที่มีการสั่งซื้อก่อน หลังจากนั้นจึงพิจารณาว่ามีกำลังการผลิตเหลือหรือไม่ ถ้ายังมีเหลือโรงงานจะกะประมาณอุปสงค์ที่น่าจะมี จากประสบการณ์ของโรงงานและข้อมูลจากบริษัทสาขา ตัวแทนจำหน่าย และศูนย์บริการต่างๆ และจำนวนสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้า แนวโน้มการผลิตของกิจการอื่น มาประมวล ประมาณการผลิตทั้งหมดและในแต่ละช่วงเวลาต่อไป

การวางแผนผังและสายการผลิต การวางแผนผังและสายการผลิตของโรงงานขนาดใหญ่ มีวิศวกรและสถาปนิก เป็นผู้ร่วมออกแบบ ซึ่งจะถูกต้องตามหลักวิชาการและประสบการณ์ของเจ้าของ

กิจการ เป็นไปตามมาตรฐานของหน่วยงานต่างๆ ส่วนการวางแผนผังของโรงงานขนาดเล็ก มักมีลักษณะเป็นแบบ “ตามใจฉัน” เป็น มวยวัด เห็นที่ตรงไหนเหมาะก็ทำที่ตรงนั้นเลย ถ้าเห็นว่าไม่ค่อยดี ก็ขยายใหม่ เป็นการใช้ประสบการณ์และพิจารณาของผู้ประกอบการเป็นหลัก

การขยายในแนวตั้งมีความแตกต่างกันพอสมควรระหว่างโรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่ โรงงานขนาดเล็กนั้นขึ้นส่วนอะไรที่ตัวเองได้ก็จะทำ ส่วนโรงงานใหญ่นั้นสัดส่วนของจำนวนชิ้นส่วนที่ตัวเองมีมากกว่าโรงงานขนาดเล็ก และมีแนวโน้มในปัจจุบันว่าจะจ้างให้ผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วนทำมากขึ้น

ภาระงานของคนงานในโรงงานขนาดเล็ก จะทำงานในลักษณะทั่วไปมากกว่า คือคนงานหรือช่างหนึ่งคนทำได้หลายงานเช่นเป็นทั้งช่างเครื่องยนต์ ช่างเชื่อม ช่างไฟ ช่างสี เป็นต้น หลายๆ คนทำงานช่วยกัน แต่ในโรงงานขนาดใหญ่ คนงานจะทำงานที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น ไม่ข้ามแผนกกัน มีลักษณะเป็นการแบ่งงานมากขึ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของแรงงานให้สูงขึ้น แต่ความยืดหยุ่นก็ลดลงด้วยเช่นกัน

การจัดการห่วงโซ่อุปทาน

การจัดทำแผนการผลิตรวมของกิจการ ไม่พบว่าโรงงานขนาดเล็กมีการจัดทำแผนที่เป็นลายลักษณ์อักษร น่าจะมีการคิดอยู่ในใจของผู้ประกอบการ จึงไม่ทราบว่า จะสมบูรณ์มากน้อยเท่าใด ส่วนโรงงานขนาดใหญ่จะมีการจัดทำเพราะมีการผลิตสินค้าหลายชนิด ความต้องการสินค้าแต่ละชนิดเปลี่ยนแปลงตามฤดูกาล และมีบุคลากรที่มีการศึกษาสูงที่มีความสามารถที่จะจัดทำได้ อย่างไรก็ตามการทำแผนการผลิตจะยึดคำสั่งซื้อเป็นหลัก

การจัดทำกำหนดการการผลิต มีความแตกต่างกันมาก โรงงานขนาดเล็กนั้น ส่วนมากผู้ประกอบ- การจะทำการผลิตสินค้าและบริการ 3 อย่างด้วยกันคือ การทำนา การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว และการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว การกำหนดแผนการผลิตและกำหนดการการผลิตในรอบหนึ่งปี จึงเป็นการวางแผนการผลิต สินค้าและบริการทั้งสามชนิดให้สอดคล้องกัน ส่วนโรงงานใหญ่นั้น มีการผลิตสินค้าอื่นๆที่นอกเหนือไปจากรถเกี่ยวนวดข้าวด้วยเช่น การผลิตรถไถเดินตาม รถไถพรวน รถตีขลุบ รถเกี่ยวข้าวโพด รถพ่นยาฆ่าแมลง รถนวดข้าว เครื่องสีข้าว และเครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ เป็นต้น ดังนั้นโรงงานขนาดใหญ่ จะมีแผนการผลิตรวมสินค้ารวมทั้งหมดของกิจการ และมีกำหนดการการผลิตสินค้าแต่ละชนิดอย่างชัดเจน สินค้าบางชนิดก็ต้องผลิตให้ตรงกับฤดูกาล บางชนิดกำหนดการผลิตก็ไม่ขึ้นอยู่กับฤดูกาล

การจัดหาหรือสั่งซื้อชิ้นส่วนของโรงงานขนาดเล็กนั้น เนื่องจากการสั่งแต่ละครั้งมีจำนวนไม่มากนัก ส่วนลดอันเนื่องมาจากการสั่งซื้อจำนวนมากจึงมักไม่ค่อยมี นอกจากนั้นค่าใช้จ่ายในการจัดหาหรือจัดส่งจะสูงกว่าของโรงงานขนาดใหญ่ เพราะโรงงานขนาดเล็กมักมีที่ตั้งอยู่ห่างไกลจากตลาดและเส้นทางคมนาคมสายหลัก ส่วนการจัดหาชิ้นส่วนของโรงงานใหญ่นั้น มีแผนกจัดซื้อโดยเฉพาะสามารถจัดหาชิ้นส่วนได้ถูกกว่า ง่ายกว่า สะดวกกว่าโรงงานขนาดเล็กและมีข้อเสนอที่ดีกว่าเพราะจะซื้อเป็นจำนวนมากพอที่จะได้ส่วนลด และโรงงานอยู่ติดเส้นทางคมนาคมสายหลัก เดินทางและขนส่งได้

สะดวก นอกจากนั้นถ้าฐานะการเงินดีสามารถจ่ายเงินสดได้ก็จะได้ราคาถูกกว่าการซื้อเป็นเงินเชื่อ หรือถ้าใช้สินเชื่อการค้าก็จะได้เงื่อนไขที่ผ่อนปรนกว่าโรงงานขนาดเล็ก

ชิ้นส่วนที่ใช้ในการผลิต ที่นอกเหนือจากที่โรงงานผลิตเองแล้ว มีการจัดซื้อ จัดหาจากหลายแหล่ง แหล่งที่สำคัญๆ เช่น บริเวณอำเภอลาดบัวหลวงจะมีชิ้นส่วนต่างๆเกือบทุกชนิด โรงงานแมงป่อง กระท่อมแบน นครปฐม จะผลิต track และ roller ขาย ตัวเดิน สายพาน ปัมและสาย hydraulic นำเข้าจากต่างประเทศ มีทั้งของใหม่และของใช้แล้ว โรงงานจะสั่งซื้อตรงจากบริษัทที่นำเข้า มีทั้งของที่ผลิตในประเทศจีน เกาหลี ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสาธารณรัฐเชค เป็นต้น โรงงานที่ต้องการใช้ track และ roller จากต่างประเทศทั้งใหม่และใช้แล้ว ก็สามารถซื้อตรงจากบริษัทได้เช่นเดียวกัน เครื่องยนต์จะซื้อของใช้แล้ว จากเชียงกง หลักสี่ มีบางโรงงานพยายามนำเครื่องจักรใหม่มาติดตั้งขาย แต่ไม่เป็นที่นิยมของลูกค้า เนื่องจากกลัวมีปัญหาเรื่องอะไหล่ แผ่นเหล็กสามารถซื้อได้จากร้านค้าแถบอำเภอบางเลน นครปฐม หรือสั่งซื้อจากบริษัทในจังหวัดสมุทรปราการ และมีโรงงานผลิตชิ้นส่วนอยู่บริเวณอำเภอไทรน้อย นนทบุรี

การจัดการสินค้าคงคลังที่เป็นสินค้าสำเร็จรูป หรือเป็นรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตเสร็จเรียบร้อย พร้อมขายของโรงงานขนาดเล็กนั้น เป็นเรื่องจัดการง่ายมากเพราะมีจำนวนเพียงหนึ่งหรือสองคัน ไม่ต้องการพื้นที่มาก เพียงรอเวลาที่ลูกค้าจะมารับหรือมาซื้อ และโดยมากจะมีเวลาไม่นาน แต่ในทางตรงกันข้ามการจัดการสินค้าคงคลังที่เป็นชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ ค่อนข้างที่จะเป็นปัญหา ไม่ค่อยมีระบบ ประเภทของชิ้นส่วนมีมากแต่มีผู้ที่รู้ว่าเก็บไว้ที่ใดบ้าง ใช้กับรถรุ่นไหน ราคาเท่าไร จำนวนเหลืออยู่เท่าไร ควรจะสั่งซื้อใหม่หรือยังมีผู้ที่ดูแลหรือรู้เรื่องอยู่ไม่กี่คน ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ มีการจัดการที่เป็นระบบมากกว่า ทั้งรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว และชิ้นส่วนที่ต้องใช้ในการผลิตต่างๆ เนื่องจากทั้งสินค้าสำเร็จรูปและชิ้นส่วนเป็นสินค้าคงทน และการปรับเปลี่ยนรุ่นมีไม่มากเหมือนรถยนต์ รถบรรทุก การเสื่อมสภาพทางกายภาพและการลดลงของราคาจึงมีไม่มาก

การกระจายสินค้า หรือการขนส่งรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตเสร็จแล้ว ส่วนใหญ่จะบรรทุก 10 ล้อไปยังจุดหมายที่ต้องการ หรือถ้าต้องการขนส่งในจำนวนที่มากขึ้นก็จะบรรทุกโดยรถเทรลเลอร์ ส่วนการขนส่งชิ้นส่วน อุปกรณ์ต่างๆ ก็จะใช้บรรทุกโดยใช้ รถปิกอัพ รถบรรทุก 6 ล้อและ 10 ล้อ ตามความจำเป็น โดยต้องการให้เสียค่าขนส่งน้อยที่สุด

การจัดส่งสินค้าไปต่างประเทศ ส่วนมากการขายจะสิ้นสุดที่โรงงานหรือโรงงานจะไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับกระบวนการส่งสินค้าออกไปยังประเทศปลายทางของลูกค้า ลูกค้าจะต้องเป็นผู้นำสินค้าออกไปเอง โรงงานจะไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับการขนส่งและพิธีการทางศุลกากรต่างๆ

โครงสร้างการจัดองค์กร และการจัดการ/บริหาร การบริหารงานบุคคล

โครงสร้างการจัดองค์กรของโรงงานรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดเล็ก ไม่มีการกำหนด หรือจัดโครงสร้างองค์กรอย่างเป็นทางการเลย ต่างจากโรงงานขนาดใหญ่ ที่มีการแบ่งงานกันเป็นสัดส่วน เช่นมีแผนกหรือฝ่ายการผลิต การเงิน การตลาด บัญชี จัดซื้อ และฝ่ายบุคคล เป็นต้น ซึ่งโครงสร้างองค์กรน่าจะเป็นแบบ Line and staff หรือแบบ Function

รูปแบบการเป็นผู้นำ การศึกษาพบว่าไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ ผู้ประกอบการจะเป็นผู้นำแบบ ตัดสินใจเพียงคนเดียวทั้งหมด คือผู้ประกอบการจะยังคงไว้ซึ่งอำนาจในการตัดสินใจ ถึงแม้จะมีการหารือกับคู่สมรส หรือลูก หลาน ญาติ พี่ น้อง ที่ ช่วยทำกิจการอยู่ แต่คนที่ จะตัดสินใจคนสุดท้ายคือตัวผู้ประกอบการ

การบริหารงานบุคคล โรงงานขนาดเล็กจะมีการจ้างคนงานตั้งแต่ประมาณ 6-7 คน ไปจนถึงประมาณ 30 คน คนงานเป็นคนในพื้นที่ อาศัยอยู่ไม่ไกลจากโรงงาน ยังไม่พบว่ามีการใช้แรงงานต่างด้าว ในด้านการศึกษา คนงานรุ่นเก่าก็จะเรียนจบแค่ชั้นประถมศึกษา คนงานรุ่นหลังๆจะมีทั้งที่เรียนจบชั้น มัธยมศึกษาสามัญ ปวช. ปวส. และ ปริญญาตรี ยังไม่พบว่ามีกิจการจ้างแรงงานที่จบระดับปริญญาโท ส่วนลูกๆของผู้ประกอบการที่ช่วยทำงานอยู่มีหลายคนที่จบปริญญาตรี และปริญญาโท ที่กำลังเรียนหนังสืออยู่ก็มี คนงานที่จ้างนั้นมีทั้งที่ทำเป็นงานเหมาและจ้างรายวัน แต่ส่วนใหญ่จะจ้างเป็นลูกจ้างรายวัน อัตราค่าจ้างมีตั้งแต่ 300 - 600 บาทต่อวัน ในส่วนของสวัสดิการ คนงานจะต้องทำประกันสังคม ส่วนการประกันอุบัติเหตุ นั้น โรงงานจะแนะนำให้ทำแต่คนงานจะต้องออกค่าเบี้ยประกันเอง โรงงานบางแห่งจะมีการเลี้ยงอาหารกลางวันคนงาน ถ้าหากไม่มีอาหารกลางวันเลี้ยงก็จะจ่ายค่าแรงเพิ่มให้อีก 30 บาทเป็นค่าอาหารกลางวัน ตอนสิ้นปีโรงงานจะมีการจ่ายเงินปี หรือโบนัสให้แก่คนงานด้วย การจ่ายค่าแรงงานจะจ่ายทุกๆ 15 วัน หรือกลางเดือนจ่ายหนึ่งครั้ง สิ้นเดือนจ่ายอีกหนึ่งครั้ง การจ่ายค่าแรงงานมีอีกระบบหนึ่ง คือ จ่ายค่าแรงเมื่อเสร็จชิ้นงาน เช่นกรณีของช่างใหญ่หรือหัวหน้าช่างจะได้ค่าจ้างเมื่อประกอบหรือผลิตรถเกี่ยววนวดข้าวเสร็จหนึ่งคัน โดยหัวหน้าช่างจะได้รับเงิน 12,000 บาทต่อรถที่ผลิตได้หนึ่งคัน

โรงงานขนาดใหญ่จะมีการจ้างคนงานตั้งแต่ประมาณ 100 กว่าคน ไปจนถึงประมาณ 300 คน ลักษณะต่างๆ เหมือนกับกรณีของโรงงานขนาดเล็ก มีที่แตกต่างกันเล็กน้อย คือ ลูกจ้างของโรงงานขนาดใหญ่หรือแม้แต่ลูกของเจ้าของโรงงานเอง มีการจบการศึกษาสูงถึงระดับปริญญาโท ทั้งสายวิชาด้านวิศวกรรมและบริหารธุรกิจ โรงงานทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่จำนวนหนึ่ง มีการรับเด็กอาชีวศึกษา ทั้งระดับ ปวช. และ ปวส. เข้าฝึกงานด้วย

ปัญหาในการประกอบการ

ปัญหาแรก คือ ปัญหาอุปสงค์ในระยะสั้นไม่เสถียร ซึ่งเกิดจากหลายสาเหตุ ทั้งนี้เพราะอุปสงค์ของรถเกี่ยววนวดข้าวเป็นแบบอุปสงค์เกี่ยวเนื่องต่อมาจากบริการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าว เมื่อตัวแปรที่มีผลต่อบริการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าวเปลี่ยน ความต้องการรถเกี่ยววนวดข้าวก็จะเปลี่ยนตามไปด้วย

ปัญหาที่สอง คือ ปัญหาเกี่ยวกับอุปสงค์ในระยะยาว เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกข้าวของประเทศมีจำกัด ถ้าโรงงานทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กทั้งหมดผลิตเต็มกำลังแล้ว (ไม่รวมบริษัทคูโบต้า) จะสนองอุปสงค์ใหม่ที่เหลืออยู่ทั้งหมดได้ภายในระยะเวลาเพียง 5 ปี หรืออย่างเต็มที่ไม่เกิน 10 ปี หลังจากนั้นจะเหลืออยู่แต่อุปสงค์ทดแทน ซึ่งเป็นเพียงประมาณครึ่งหนึ่งของความต้องการทั้งหมดเท่านั้น ดังนั้นการเติบโตของอุปสงค์ในระยะยาวจึงเป็นปัญหาที่จะต้องเร่งหาทางแก้ปัญหาต่อไป

ปัญหาที่สามคือ ปัญหาที่เกิดจากการตั้งโรงงานผลิตของคูโบต้า โดยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในประเทศไทย ได้รับสิทธิพิเศษหลายๆด้าน (ซึ่งโรงงานของคนไทยไม่เคยได้รับการเหลียวแลจากรัฐบาล) คูโบต้าเข้ามาพร้อมกับความเข้มแข็งทางด้านเทคโนโลยี ระบบการผลิตที่ทันสมัย ระบบการตลาด ระบบส่งเสริมการขาย การเข้าถึงส่วนราชการ สถาบันการศึกษา ระบบการให้บริการหลังการขาย และที่สำคัญที่สุดคือระบบสินเชื่อ (ลีซซิ่ง) ถึงแม้ว่ารถเกี่ยวนวดข้าวของคูโบต้าจะมีจุดอ่อนทางเทคนิคที่ไม่สามารถเกี่ยวนวดในพื้นที่ที่เป็นหล่มได้ แต่ก็ทำให้ส่วนแบ่งการตลาดรถเกี่ยวนวดข้าวของโรงงานคนไทยหายไปมากพอสมควร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคอีสานตอนบน และเมื่อนานไปโรงงานของคนไทยอาจต้องเลิกกิจการไปในที่สุด

ปัญหาที่สี่ เป็นปัญหาทางด้านอุปทานกล่าวคือ รถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตโดยโรงงานของคนไทย (ไม่นับรวมคูโบต้า) เป็นรถที่แต่ละโรงงานผลิตพัฒนาขึ้นมาเอง มาตรฐานชิ้นส่วนต่างๆจึงแตกต่างกัน (นอกจากชิ้นส่วนที่ซื้อมาจากโรงงานผลิตชิ้นส่วนเดียวกัน) แม้รถเกี่ยวนวดข้าวจะผลิตจากโรงงานแห่งเดียวกัน ชิ้นส่วนในแต่ละปีอาจแตกต่างกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตโดยโรงงานขนาดเล็ก ชิ้นส่วนบางชิ้นมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้จะใช้ทดแทนกันได้ แต่อาจต้องปรับแต่งเพิ่มเติม ดังนั้นประสิทธิภาพการใช้งานของรถเกี่ยวนวดข้าวอาจแตกต่างไปจากเดิมได้

ปัญหาที่ห้า การพัฒนานวัตกรรมต่างที่เกิดขึ้น เกิดจากการลักจำและลอกผิดลอกถูก เป็นการใช้เงินและเวลาของโรงงานเองทั้งหมด เรื่อง การวิจัยและพัฒนารถเกี่ยวนวดข้าว ได้รับความสนใจจากภาครัฐน้อยมาก

ปัญหาที่หก การบริหารงานด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การตลาด การผลิต ห่วงโซ่อุปทาน สินค้าคงคลัง การเงิน การบริหารงานบุคคล ฯลฯ เป็นการบริหารงานบนพื้นฐานของประสบการณ์เป็นหลัก การบริหารงานใช้หลักวิชาการเข้ามาช่วยน้อยมาก

ปัญหาสุดท้ายคือ การส่งรถเกี่ยวนวดข้าวออกไปขายยังประเทศใกล้เคียง ยังมีปัญหาหลายๆด้าน เช่น กำลังซื้อต่ำ ความรู้เรื่องการใช้และบำรุงรักษาซ่อมแซมรถเกือบไม่มี จำนวนขายของแต่ละโรงงานยังมีไม่มาก ไม่คุ้มที่จะเปิดสาขาหรือส่งคนไปอยู่ประจำ รถมีขนาดใหญ่ น้ำหนักมาก ทำให้ขนส่งลำบาก เสียค่าใช้จ่ายมาก

1.3 ผลการศึกษาการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว

การตลาด

ลักษณะการตลาดไม่สามารถเน้นที่ตัวสินค้าได้ ถึงแม้ว่าบริการหรือตัวสินค้าจะดีกว่าผู้ประกอบการ- การอื่นก็ตาม ลักษณะการตลาดจึงเป็นแบบเน้นการขาย แข่งกันที่ การตรงต่อเวลา (ไปให้ได้ตรงตามเวลาที่นัดหมาย) และความรวดเร็วในการเกี่ยวนวดข้าว

ในส่วนของตลาดเป้าหมายแบ่งออกได้เป็นสองส่วน ตลาดส่วนแรกคือพื้นที่เกี่ยวนวดที่อยู่ในภาคกลาง อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการ เป็นญาติ พี่น้อง หรือเพื่อนบ้าน

เป็นลูกค้าประจำที่ใช้บริการเกี่ยวนัดข้าวกันมาเป็นระยะเวลายาวนาน ตลาดอีกส่วนหนึ่งของการให้บริการเกี่ยวนัดข้าวคือ พื้นที่ทำนาในภาคอีสาน

ลักษณะ generic product หลัก มีดังนี้คือ การมาให้บริการในเวลาที่ต้องการ ตรงตามที่นัดการทำงานให้แล้วเสร็จถึงแม้ว่าจะมีปัญหาหรือความยากลำบากในขณะเกี่ยวนัดข้าว เวลาที่ใช้ หรือ ความรวดเร็วในการเกี่ยวนัดข้าว รถเกี่ยวนัดข้าวไม่เสียในขณะทำการเกี่ยวนัดข้าว (หรือไม่เสียบ่อย) เกี่ยวนัดข้าวในที่หล่ม ดินเหนียว มีน้ำแช่ขังได้ เกี่ยวนัดข้าวในที่ดินแข็ง และดินทรายได้ เกี่ยวนัดได้ ทั้งข้าวล้มและข้าวตั้ง เกี่ยวนัดข้าวได้ทั้งข้าวเจ้า ข้าวเหนียว และข้าวพันธ์ต่างๆ คิดค่าบริการในอัตราตลาด

การตั้งราคา ในทางปฏิบัติการตัดสินใจในเรื่องการตั้งราคาค่าบริการเกี่ยวนัดข้าวจะอิงกับราคาในปีที่ผ่านมาเป็นหลัก การพิจารณาตั้งราคาจะขึ้นอยู่กับต้นทุนในการให้บริการ ความสามารถในการจ่ายของผู้ซื้อ และการแข่งขันกับผู้ประกอบการเกี่ยวนัดข้าวรายอื่นๆ ข้อมูลราคาค่าบริการเกี่ยวนัดข้าวต่อไร่ เท่าที่พบมีดังนี้ ราคาค่าบริการพื้นที่ในภาคกลางเท่ากับ 500 บาทต่อไร่ ราคาค่าบริการในภาคอีสานจะประมาณ 600-700 บาทต่อไร่

การสำรวจเก็บข้อมูล ยังไม่พบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการให้บริการรับจ้างเกี่ยวนัดข้าวใดๆ ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณา การประชาสัมพันธ์ และการร่วมในงานแสดงสินค้า ยังไม่พบการลด แลก แจก แถม เพื่อดึงดูดให้ชาวนาตัดสินใจเลือกใช้บริการรับจ้างเกี่ยวนัดของตนเอง

ช่องทางการตลาด เนื่องจากเทคโนโลยีการสื่อสารดีขึ้นมาก ในภาคกลาง ช่องทางการตลาดเกือบจะทั้งหมดเป็นการขายตรงให้แก่ลูกค้า หรือติดต่อโดยตรงกับผู้ใช้บริการ เท่าที่พบในการศึกษานี้มีนายหน้าเพียงหนึ่งรายเท่านั้น ส่วนการไปให้บริการในภาคอีสานนั้นยังต้องใช้บริการของนายหน้าทั้งสิ้น

การเงิน

ผู้ประกอบการยังไม่มีการจัดทำรายงานหรืองบการเงินที่เป็นมาตรฐานทั่วไป เท่าที่มีการจัดทำคือ การจดบันทึกรายวัน ซึ่งรายละเอียดที่ผู้ประกอบการแต่ละคนจัดทำจะแตกต่างกันออกไป ไม่มีรูปแบบรายละเอียดที่แน่นอน รายละเอียดต่างๆคิดขึ้นเองทั้งหมด ไม่มีการจัดทำบัญชีแยกประเภทและงบการเงินต่างๆ ไม่มีการจ้างลูกจ้างมาทำบัญชี

การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ประกอบด้วย การลงทุนในอาคาร โรงเรือน เครื่องมือซ่อมบำรุง และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง คือ รถบรรทุกข้าวเปลือก และรถแทรกเตอร์ สำหรับขนย้ายรถเกี่ยวนัดข้าวในพื้นที่นอกเหนือจากการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทต่างๆ ข้างต้นแล้ว การลงทุนที่สำคัญที่สุดของการประกอบการ คือ การลงทุนในตัวรถเกี่ยวนัดข้าว ซึ่งจะแตกต่างกันไป ทั้งในด้าน จำนวนคัน ความเก่า ใหม่ ขนาดของรถ ความสามารถในการเกี่ยวนัด ผลิตเองหรือผลิตจากโรงงานขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก เป็นต้น

ข้อมูลในเรื่องขนาดการลงทุน หรือขนาดของทรัพย์สินทั้งหมดของกิจการ เป็นสิ่งที่ยากลำบากอย่างยิ่งที่จะกะประมาณให้ใกล้เคียงได้ ทั้งนี้เนื่องจากการลงทุนของทุกกิจการมีลักษณะค่อยเป็นค่อยไป ค่อยๆลงทุนไปเรื่อยๆ ไม่ได้ลงทุนพร้อมกันทั้งหมดเลย ดังนั้น ในการศึกษาได้รายงานเฉพาะข้อมูลการลงทุนในไตรมาสเกี่ยวกับขนาดเท่านั้น เป็นราคาซื้อขาย ไม่ใช่ต้นทุนการผลิต ราคาถ่วงน้ำหนักขนาดใหญ่จะอยู่ที่ 2.4 - 3 ล้านบาทต่อนั้น ค่าใช้จ่ายลงทุนในรถบรรทุกขนย้ายในพื้นที่ ถ้าเป็นรถ 10 ล้อเก่า ราคาจะประมาณ 0.95-1.5 ล้านบาท

ผู้ประกอบการที่มีการลงทุนใช้รถเกี่ยวกับขนาดที่ใหม่กว่า จะมีค่าระดับสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูงกว่าผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวกับขนาดเก่าในการให้บริการ การลงทุนในรถเกี่ยวกับขนาดใหม่ถึงแม้จะต้องลงทุนในต้นทุนคงที่สูง แต่จะมีค่าใช้จ่ายในการเกี่ยวกับขนาดต่ำหรือมีค่าใช้จ่ายผันแปรต่ำตรงกันข้ามกับผู้ที่ใช้รถเกี่ยวกับขนาดเก่าในการรับจ้าง แม้ต้นทุนคงที่จะต่ำ แต่ต้นทุนผันแปร โดยเฉพาะค่าซ่อมบำรุงนั้นจะสูงกว่า

ในเรื่องแหล่งเงินทุนและต้นทุนของเงินการศึกษา พบว่า ในการลงทุนซื้อรถเกี่ยวกับขนาดคันแรกนั้น จะเริ่มลงทุนจากการใช้เงินทุนของตนเองซึ่งจะเป็นการเก็บออมจากการทำนา ทำไร่ ทำสวน การรับจ้างขนาดข้าว (ไม่ใช่เกี่ยวกับขนาดข้าว) หรือกิจกรรมอื่นๆ ที่ทำก่อนตัดสินใจทำกิจกรรมรับจ้างเกี่ยวกับขนาดข้าว รวมกับเงินที่ขอยืมจาก พ่อ แม่ ญาติพี่น้อง(ไม่ใช่การกู้ยืมที่มีดอกเบี้ย) อย่างน้อยครั้งหนึ่ง ส่วนที่เหลือเป็นเงินที่ได้จากการ กู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงเทพ โดยมีหลักทรัพย์เป็นที่ดินจำนองค้ำประกัน เสียดอกเบี้ยในอัตราปกติของธนาคาร แหล่งเงินทุนสำหรับรถคันต่อมา ส่วนหนึ่งคือ รายได้จากการรับจ้างเกี่ยวกับขนาดข้าวของรถคันแรก จากการขายรถเก่าออกไป และจากการทำกิจกรรมการผลิตเดิม ส่วนที่เหลือคือเงินที่ได้จากการกู้ยืมสถาบันการเงิน และ/หรือ เครดิตจากโรงงานผู้ผลิตจำหน่าย(ขายเชื่อ หรือขายเงินผ่อน) หรือการใช้บริการลีสซิ่ง

เงินทุนหมุนเวียนที่ผู้ประกอบการต้องใช้เมื่อออกไปรับจ้างเกี่ยวกับขนาดข้าว ส่วนมากใช้ผสมกันจากหลายแหล่ง เช่น จากเงินออมที่ได้จากการรับจ้างเกี่ยวกับขนาดข้าวเอง หรือจากการทำนา ทำไร่ หรือกิจกรรมอื่นๆของครอบครัว ได้จากเงินกู้ของ ธกส. จากแหล่งนอกระบบ จากกองทุนหมู่บ้าน เป็นต้น ส่วนน้ำมันหรือ น้ำมันเครื่องมักจะได้เครดิตจากปั๊มที่ขายให้โดยอาจให้จ่ายค่าน้ำมันกันทุก 15 วันหรือ 1 เดือน เป็นต้น

การศึกษาพอจะสรุปได้ว่า กิจการที่เปิดดำเนินการใหม่และซื้อรถเป็นคันแรก จะใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินในสัดส่วนสูง แต่มักจะไม่เกินร้อยละ 50 ของราคาถ่วงน้ำหนักที่ซื้อ เมื่อดำเนินการต่อมาและมีการจัดซื้อเพิ่มเติมคันที่ สอง สาม หรือ สี่ ในภายหลัง สัดส่วนของการใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินจะลดลง สัดส่วนของเงินลงทุนของผู้ประกอบการเองจะสูงขึ้นเป็นลำดับ ดังนั้นลักษณะสัดส่วนหนี้สิน โดยปกติคือการซื้อรถเกี่ยวกับขนาดข้าวคันแรก จะมีสัดส่วนหนี้สินสูง และจะลดลงเรื่อยๆ ในการซื้อรถเกี่ยวกับขนาดข้าวคันต่อไป

รายได้ กำไร และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน ได้แยกพิจารณารายได้สุทธิต่อไร่เป็นสองส่วนคือ รายได้สุทธิต่อไร่ในเขตภาคกลาง และรายได้ต่อไร่ในเขตภาคอีสาน ซึ่งทั้งสองเขตมีรายได้

และค่าใช้จ่ายผันแปรแตกต่างกัน ค่าใช้จ่ายที่นำมาพิจารณาในส่วนนี้เป็นค่าใช้จ่ายผันแปร ซึ่งยังไม่รวมค่าใช้จ่ายคงที่เช่นค่าเสื่อมราคาและค่าซ่อมแซมใหญ่ที่เกิดขึ้นในระหว่างปี การศึกษาพบว่ารายได้สุทธิต่อไร่ในเขตภาคกลางเท่ากับ 200 บาท/ไร่ และรายได้สุทธิต่อไร่ในเขตภาคอีสานเท่ากับ 290 บาท/ไร่ นอกจากนี้ การขึ้นไปยังภาคอีสาน จะมีค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียเพิ่มเติม อีกประมาณ 25-30 บาทต่อไร่ ทั้งนี้ ยังไม่ได้นำค่าเบี้ยเลี้ยง ที่พัก ค่าอาหาร ในส่วนของผู้ประกอบการมารวมในการคำนวณนี้

ในการคำนวณถ้าสมมติให้ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาคกลางจำนวน 500 ไร่ และรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาคอีสานจำนวน 1,000 ไร่ ในการคิดค่าเสื่อมราคาสมมติว่า รถเกี่ยวนวดข้าวใหม่มีราคา 2,500,000 บาท มีอายุใช้งาน 15 ปี มูลค่าซากเท่ากับ 0 บาท จากข้อสมมติต่างๆ พบว่า ถ้าคิดในรูปเงินสดรับและเงินสดจ่าย รายได้สุทธิเงินสดต่อปีของรถเกี่ยวนวดข้าว 1 คัน จะเท่ากับ 245,000 บาท

เมื่อนำมาวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของการลงทุนและระยะเวลาคืนทุนจะได้ อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (IRR) = ร้อยละ 5.25 ระยะเวลาคืนทุน = 10.2 ปี

การจัดการการผลิต

การศึกษาตำแหน่งทำเลที่ตั้งของการประกอบการ พบว่า การประกอบการมักทำอยู่บนแปลงที่ดินเดิมที่เป็นที่อยู่อาศัย ผู้ประกอบการเพียงแต่ปรับปรุงขยายพื้นที่ที่อยู่อาศัยออกไป อยู่ห่างไกลออกไปจากตัวเมือง เป็นพื้นที่ที่อยู่ติดกับแปลงนา ถนนหนทางที่ใช้ในการเดินทางจะเป็นถนนดินเล็กๆ เดินทางไม่ค่อยสะดวก

การวางแผนกำลังการผลิต ในบรรดากิจการต่างๆ ที่ไปเก็บข้อมูลพบว่า ขนาดของพื้นที่การให้บริการเกี่ยวนวดข้าว ของรถ 1 คัน ในแต่ละภาคและช่วงเวลาเป็นดังนี้ ภาคกลาง 500-1,000 ไร่ ต่อฤดู ภาคอีสาน 600-1,000 ไร่ ต่อฤดู

การจัดการห่วงโซ่อุปทาน

การจัดทำแผนการผลิต เท่าที่พบในขณะที่ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล พบว่าผู้ประกอบการมีบันทึกการจัดทำแผนการให้บริการ แต่จัดทำล่วงหน้าก่อนการให้บริการเกี่ยวนวดข้าวไม่นานนัก โดยมากแผนมักจะมีช่วงเวลาไม่เกินหนึ่งเดือนข้างหน้า ทั้งนี้ต้องการการประสานงาน ยืนยันจากลูกค้า และนายหน้า โดยปกติผู้ประกอบการจะให้บริการเกี่ยวนวดข้าว 3 ช่วงในรอบหนึ่งปี เป็นการให้บริการในภาคกลาง 2 ช่วงและในภาคอีสาน 1 ช่วง ช่วงเวลาโดยประมาณเป็นดังนี้ ภาคกลาง ช่วงที่ 1 มี.ค.-ส.ค. ช่วงที่ 2 ก.ค.-ต.ค. ภาคอีสาน พ.ย.-ม.ค.

การจัดทำกำหนดการผลิต ผู้ประกอบการมีการจัดทำกำหนดการการให้บริการไปพร้อมกับการจัดทำแผนการให้บริการ เช่นมีการกำหนดว่าจะให้ คนขับคนไหน เอารถเกี่ยวนวดข้าวคันไหน ไปให้บริการใคร ที่ไหน วัน เวลาใด ในท้องที่หนึ่งจะเอารถเกี่ยวนวดข้าวไปกี่คัน จะเอารถขนย้ายคันไหนไป เป็นต้น นอกเหนือจากนั้น สิ่งที่ผู้ประกอบการจะกำหนดไปพร้อมๆกันคือ ทำกำหนดการซ่อมบำรุงรถเกี่ยวนวดข้าว โดยปกติการซ่อม บำรุง ที่นอกเหนือไปจากการเปลี่ยนวัสดุสิ้นเปลืองทั้งหลาย จะ

มีสามครั้งคือ ซ่อมย่อยสองครั้งเมื่อเกี่ยวนวดข้าว นาปีและนาปรัง ในภาคกลางเสร็จเรียบร้อย และจะมีการซ่อมใหญ่อีกหนึ่งครั้งก่อนที่จะขึ้นไปให้บริการเกี่ยวนวดข้าวในภาคอีสาน

ในการปฏิบัติ จะเน้นให้สามารถเกี่ยวนวดข้าวของเกษตรกรรายหนึ่งๆให้สำเร็จได้ภายในหนึ่งวัน หรืออย่างน้อยต้องเกี่ยวนวดข้าวในแปลงหนึ่งๆให้แล้วเสร็จในหนึ่งวัน โดยปกติ จะพยายามให้รถหนึ่งคัน เกี่ยวนวดข้าวได้เป็นพื้นที่ประมาณ 30 ไร่ต่อวัน และถ้าหากพื้นที่ที่อยู่ข้างเคียงติดต่อกัน มาติดต่อขอใช้บริการก็จะเกี่ยวนวดต่อไปเลย แต่ถ้าหากมีนัดไว้แล้วก็ต้องไปตามนัดก่อน

ในการจัดหาชิ้นส่วน อะไหล่ รถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตโดยบริษัทในเครือเกษตรพัฒนาสามารถหาซื้อได้ทั่วไป รถที่ผลิตโดยบริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัด และบริษัทคูโบต้าจำกัด ต้องซื้อของบริษัทเท่านั้น ส่วนรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตจากโรงงานขนาดเล็กส่วนใหญ่หาซื้อได้ทั่วไป ยกเว้นบางชิ้นต้องซื้อจากโรงงานเท่านั้น แหล่งขายชิ้นส่วนอะไหล่รถเกี่ยวนวดข้าวที่เป็นแหล่งใหญ่ คือที่บริเวณอำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดอยุธยา มีอะไหล่มากมายที่ขายอยู่ อาทิ โซ่ สายพาน ลูกปืน roller ใบแทรก ใบมีด ฯลฯ เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีทั้งโรงงานขนาดเล็กเป็นจำนวนมากบริเวณอำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี และอำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม โรงงานผลิตชิ้นส่วนก็มีอยู่ทั้งที่อำเภอบางเลน และที่จังหวัดฉะเชิงเทรา ผู้ที่อยู่ใกล้เคียงกับจังหวัดพิษณุโลกก็สามารถหาซื้อได้ที่โรงงานในกลุ่มเกษตรพัฒนา เครื่องยนต์เก่าสามารถซื้อได้ที่เชียงใหม่ รังสิต

การควบคุมเพื่อให้การผลิตในแต่ละวัน ผู้ประกอบการมักจะไปควบคุมการทำงานของรถเกี่ยวนวดข้าวที่แปลงนาเอง หรือส่งภริยาหรือลูกๆไปแทนหากไปด้วยตัวเองไม่ได้ ในกรณีที่มีนายหน้า นายหน้าจะไปควบคุม ดูแลที่แปลงนาเอง สามารถที่จะสั่งและกำกับงานของคนขับรถได้ ก่อนจะลงมือเกี่ยวนวดข้าว

การให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว มีเรื่องหนึ่งที่ผู้ประกอบการไม่ต้องดูแล คือสินค้าคงคลังของสินค้าสำเร็จรูป เพราะตัวสินค้าคือบริการ แต่สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องดูแลคือสินค้าคงคลังที่เป็นวัสดุชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ โดยปกติประเภทและจำนวนชิ้นส่วน ที่จะนำมาเก็บสำรองไว้ มีไม่มากนัก การจัดการสินค้าคงคลังจึงไม่ยุ่งยากเท่าไร แต่เท่าที่สังเกต การจัดการยังไม่ค่อยมีระบบ และมีปัญหา

การจัดการการกระจายส่งสินค้า ผู้ประกอบการมีความชำนาญในเรื่องการจัดการให้บริการเกี่ยวนวดข้าวภายในพื้นที่และระหว่างภูมิภาคมาก ผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีรถของตัวเองเพื่อบรรทุกรถเกี่ยวนวดข้าวไปยังจุดต่างๆที่ต้องการ ภายในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง และการขนย้ายเพื่อไปให้บริการในภาคอีสานก็จะใช้ทั้งรถบรรทุกของตัวเองและรถบรรทุก 18 ล้อ

โครงสร้างการองค์กร และการจัดการ/บริหาร การบริหารงานบุคคล

การสำรวจพบว่าผู้ประกอบการรถเกี่ยวนวดข้าวทั้งหมด ไม่มีรายใดจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลในรูปบริษัท ห้างหุ้นส่วน แต่อย่างไร เป็นการดำเนินกิจการในลักษณะกิจการของครอบครัว ผู้ประกอบการไม่มีการกำหนด หรือจัดโครงสร้างองค์กรอย่างเป็นทางการไว้ชัดเจน ผู้ประกอบการ (สามี) จะเป็นผู้รับผิดชอบหลักในเรื่องการสั่งงานในการให้บริการ โดยมักจะมอบหมายความรับผิดชอบอำนาจในการมอบหมายสั่งการ และ การรับผิดชอบต่อการผิดพลาดที่เกิดขึ้น ให้แก่คนขับรถเกี่ยวนวด

ไปเป็นครั้ง ๆ เพื่อไปให้บริการ ส่วนสายการบังคับบัญชา และอำนาจในการมอบหมายสั่งการในด้านอื่น ๆ ยังไม่ชัดเจน เช่น เรื่องการประสานงานกับลูกค้า การจัดคิวการเกี่ยวนวดข้าว การเงิน การทำบัญชี เป็นต้น มีลักษณะเป็นการบริหารภายในครอบครัว

ผู้ประกอบการจะมีลักษณะผู้นำแบบ ตัดสินใจเพียงคนเดียว คือผู้ประกอบการจะยังคงไว้ซึ่งอำนาจในการตัดสินใจ ถึงแม้จะมีการหารือกับคู่สมรส หรือลูก ๆ ที่ช่วยทำกิจการอยู่ แต่คนที่จะตัดสินใจคนสุดท้ายคือตัวผู้ประกอบการ

การบริหารงานบุคคล โดยปกติ สามมี เป็นผู้รับงานและดูแลการจัดคิวงาน รวมถึงการดูแลพนักงานประจำรถแต่ละคัน การขนส่ง การดูแลรักษาซ่อมบำรุง และภรรยา จะเป็นผู้ดูแลด้านการเงิน รายรับ รายจ่าย ต่าง ๆ ซึ่งครอบคลุมถึงรายได้จากกิจการอื่นที่มีใช้รถเกี่ยวนวด และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของครอบครัว

ปัญหาในการประกอบการ

ปัญหาในการบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว มีดังนี้คือ

หนึ่ง สภาพทางกายภาพของพื้นที่นาทำให้รถเกี่ยวนวดข้าวเสื่อมสภาพเร็ว

สอง สภาพของตัวรถเกี่ยวนวดข้าว มีขนาดใหญ่ และน้ำหนักจะมากขึ้นอีก เมื่อมีการบรรทุกข้าวที่นวดเรียบร้อยแล้วทำให้การขนส่งเคลื่อนย้ายระหว่างพื้นที่ และภายในพื้นที่ เป็นไปด้วยความยากลำบาก และเครื่องล่างจะเสื่อมสภาพเร็ว

สาม การถูกโกงเรื่องขนาดพื้นที่ที่เกี่ยวนวดข้าว โดยชาวนาจะแจ้งพื้นที่เกี่ยวนวดข้าวต่ำกว่าความเป็นจริง และถูกโกงเรื่องค่าบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว มีทั้งที่เกษตรกรโกง ไม่ยอมจ่ายเอง และถูกนายหน้าโกง (รับเงินจากเกษตรกรมาแล้วแต่ไม่จ่ายให้รถเกี่ยวนวดข้าว)

สี่ ในปัจจุบันถึงแม้ราคาน้ำมันจะลดลง แต่รายได้สุทธิจากการรับจ้างไม่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพราะราคาค่าอะไหล่แพงขึ้นมาก ประกอบกับค่าจ้างแรงงานไม่สามารถลดอัตราค่าจ้างลงได้

ห้า การบริหารจัดการ การให้บริการเกี่ยวนวดข้าว ยังอยู่บนพื้นฐานของการใช้ประสบการณ์เป็นหลัก มีการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ และหลักวิชาการมาช่วยในการบริหาร ดำเนินการน้อยมาก

หก ในปีที่ผ่านมา เนื่องจากเกิดความแห้งแล้ง พื้นที่ทำนาลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งพื้นที่ทำนาปรังในภาคกลาง ขณะที่จำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวที่ให้บริการ รับจ้าง มีจำนวนเท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้น ทำให้โดยเฉลี่ยแล้ว รายได้ต่อผู้ประกอบการหนึ่งคนลดลง และจะมีปัญหามากขึ้นหากมีการรณรงค์ให้ลดพื้นที่ทำนาลง

1.4 นโยบาย มาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้อง

นโยบายและมาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้องได้รวบรวมไว้เฉพาะที่จะมีผลเป็นการสนับสนุนหรือทำให้เกิดอุปสรรค ต่อการดำเนินงานของอุตสาหกรรมผลิตรถเกี่ยวนวด หรือการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว และเป็นนโยบาย ที่รัฐนำมาใช้ในชว่งปี 2556 - ปัจจุบัน ซึ่งประกอบด้วยนโยบายและมาตรการที่จะเป็นประโยชน์โดยตรง นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์ทางอ้อม นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมไทย นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นการควบคุมมากกว่าการส่งเสริม และมาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำและเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs)

นโยบาย มาตรการต่างๆ ของรัฐที่จะเป็นประโยชน์โดยตรง

มาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์โดยตรงกับอุตสาหกรรมผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว คือ มาตรการทางการเงินการคลังเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ในระยะเร่งด่วน ซึ่งคณะรัฐมนตรีมีมติอนุมัติ ดังนี้

มาตรการทางการเงิน ประกอบด้วย หนึ่ง โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อบรรเทาปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SMEs ช่วยเสริมสภาพคล่องให้ SMEs ที่มีปัญหาขาดสภาพคล่องสามารถประกอบตัวให้อยู่รอดและสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ในภาวะเศรษฐกิจซบเซา สอง การปรับปรุงหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการค้ำประกันสินเชื่อโครงการ ค้ำประกันสินเชื่อในลักษณะ Portfolio Guarantee Scheme (PGS-5) ผ่านบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) เพื่อช่วยให้ SMEs ที่ขาดหลักประกันในการกู้ยืมเข้าถึงแหล่งเงินได้มากขึ้น สาม มาตรการสนับสนุน SMEs ผ่านการร่วมลงทุนใน SMEs ระยะเริ่มต้น (Start-up) ที่มีศักยภาพสูง เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนอีกทางหนึ่งสำหรับ SMEs ที่มีศักยภาพให้สามารถเติบโตได้ต่อไป

มาตรการทางการเงินการคลัง ประกอบด้วย หนึ่ง มาตรการลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs เพื่อบรรเทาภาระภาษีให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs และเพิ่มขีดความสามารถของ SMEs ให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ ซึ่งจะทำให้โครงสร้างอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ SMEs สอง มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่ (New Start-up)³ ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ที่ประกอบกิจการที่จดทะเบียนพาณิชย์ระหว่างวันที่ 1 ตุลาคม 2558 ถึง 31 ธันวาคม 2559 เป็นเวลา 5 รอบระยะเวลาบัญชีต่อเนื่องกัน สาม มาตรการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันให้แก่ภาคธุรกิจ ได้แก่มาตรการคงภาษีเงินได้นิติบุคคลที่อัตรา 20% เป็นการถาวร เพื่อเป็นการคลายความกังวลให้ภาคธุรกิจเรื่องความไม่แน่นอนทางด้านภาษีสี่ มาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนกิจการเงินร่วมลงทุน (venture capital)⁴ โดยยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับกิจการเงินร่วมลงทุน ที่เป็นการลงทุนในกิจการที่ใช้เทคโนโลยี

³ ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้เพราะไม่ได้เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมาย

⁴ ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้เพราะไม่ได้เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมาย

ขั้นสูงที่สำนักงานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติกำหนด

นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์ทางอ้อม

เป็นมาตรการที่จะทำให้มีเงินเหลือในมือเกษตรกรมากขึ้น มีกำลังซื้อมากขึ้น (กว่าไม่มีมาตรการ) ประกอบด้วย **หนึ่ง มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อย และ มาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาล** ซึ่งประกอบด้วย 3 มาตรการย่อย ดังนี้ **หนึ่ง มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับหมู่บ้าน** โดยการให้สินเชื่อกับกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ที่ได้รับการจัดชั้นเป็นกองทุนระดับ A และ B จากสำนักงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ (สทบ.) กองทุนละไม่เกิน 1 ล้านบาท โดยมีเงื่อนไขไม่ให้กองทุน Refinance หนี้เดิมเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานให้กับกองทุน สอง มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับตำบล เพื่อช่วยเหลือประชาชนผู้มีรายได้น้อย รวมถึงประชาชนที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจ และราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ซึ่งมีผลกระทบต่อกำลังซื้อของประชาชนผู้มีรายได้น้อย สาม มาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาลทั่วประเทศ ให้ส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง พิจารณาดำเนินโครงการที่เป็นการส่งเสริมกิจการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และการดำเนินโครงการด้วยวิธีการจัดซื้อ จัดจ้าง เพื่อก่อให้เกิดการจ้างงานในพื้นที่ สอง **มาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและรักษาเสถียรภาพราคาข้าว** ประกอบด้วย 3 โครงการดังนี้ **หนึ่ง โครงการลดดอกเบี้ยเงินกู้ให้เกษตรกรผู้ปลูกข้าว** ปีการผลิต 2015/16 **สอง โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร** ปีการผลิต 2558/59 เพื่อสนับสนุนสินเชื่อแก่สถาบันเกษตรกร เพื่อรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่าย และ/หรือเพื่อการแปรรูป สาม **โครงการสินเชื่อชะลอการขายข้าวเปลือกนาปี** ปีการผลิต 2015/16 โดย จ.ก.ส.จ่ายสินเชื่อชะลอการขายผลิตผลแก่เกษตรกรและสหกรณ์การเกษตร โดยใช้ข้าวเปลือกหอมมะลิและข้าวเปลือกเหนียวเป็นหลักประกัน สาม **มาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและภาระหนี้สินของประชาชน** ประกอบด้วย **หนึ่งโครงการแก้ไขปัญหาหนี้สินผ่าน จ.ก.ส.** **สอง โครงการประกันภัยข้าวนาปี** สาม มาตรการยกหนี้เกษตรกรตามเงื่อนไขกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมไทยในปัจจุบัน

เป็นนโยบายและมาตรการที่ชัดเจนที่สุด แต่อุตสาหกรรมการผลิตเกี่ยวข้องกับข้าวไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้ เนื่องจากไม่ได้ตั้งอยู่ในเขตเศรษฐกิจพิเศษ และไม่ใช่อุตสาหกรรมเป้าหมาย เป็นนโยบายส่งเสริมการลงทุนที่สำคัญ 3 นโยบายหลัก ประกอบด้วย นโยบายส่งเสริมการลงทุน ในเขตเศรษฐกิจพิเศษบริเวณชายแดน นโยบายส่งเสริมการลงทุนในรูปแบบคลัสเตอร์ และนโยบายส่งเสริม 10 อุตสาหกรรม

นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นการควบคุมมากกว่าการส่งเสริม

หนึ่ง ข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล

เป็นข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล เรื่องการควบคุมกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ โดยการประกาศให้ สถานประกอบการ ทุกหมวดกิจกรรมการผลิต ซึ่งอุตสาหกรรมการผลิต

เกี่ยวหมวดข้าวจัดอยู่ในกลุ่มที่เป็นกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ สถานบริการที่จะต้องถูกควบคุมตามข้อบัญญัติ กิจการจะต้องขอใบอนุญาตจากองค์การบริหารส่วนตำบล และจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายต่างๆที่เกี่ยวข้องมากมาย เช่น กฎหมายว่าด้วยการผังเมือง กฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร กฎหมายว่าด้วยโรงงาน กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองแรงงาน

สอง ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ

เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ ส่วนใหญ่เป็นประกาศเพื่อใช้ควบคุมราคาสินค้า โดยมักพิจารณาทางด้านผู้บริโภคหรือผู้ใช้เป็นหลัก ประกาศที่เกี่ยวข้องกับการศึกษานี้ มีดังนี้ คือ หนึ่ง ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง ราคานำค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวในฤดูการผลิตข้าวในปี ปี 2557/58 ตัวอย่างเช่น ได้กำหนดอัตราค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าว ในเขตภาคกลาง ทั้งหมดจำนวน 16 จังหวัดอัตราค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวต้องไม่สูงกว่า 450 บาทต่อไร่ เป็นต้น นอกจากนี้ยังระบุต่อไปอีกว่าการกำหนดราคาค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวสูงกว่าราคาแนะนำ โดยไม่มีเหตุผลอันสมควรและไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่ามีต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น อาจเข้าข่ายเป็นความผิดตามมาตรา 29 แห่งพระราชบัญญัติว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ พ.ศ. 2542 **ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินเจ็ดปีหรือปรับไม่เกินหนึ่งแสนสี่หมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ** สอง ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง การแจ้งต้นทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนา ปี 2557 เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 27 มกราคม พ.ศ. 2557 โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่กำหนดให้ผู้ผลิตรถเกี่ยวข้าว รถไถนา แจ้งต้นทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนาให้กระทรวงพาณิชย์ทราบ เพื่อติดตามความเคลื่อนไหวของราคา ให้ราคาเป็นธรรมกับผู้บริโภค สาม ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง การกำหนดราคาสินค้าและบริการควบคุม ปี 2558 เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์เมื่อ วันที่ 22 มกราคม 2558 ระบุให้ รถเกี่ยวข้าวและรถไถนา เป็นสินค้าควบคุม ซึ่งนัยของการควบคุมน่าจะเหมือนกับข้อ 2 ข้างต้น

มาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำและเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs)

เป็นมาตรการที่นอกจากจะบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำแล้ว ยังมีมาตรการที่ครอบคลุมแนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในการประกอบการ ของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ไว้ครบถ้วนกว่ามาตรการอื่นๆที่เคยมีมา และมีหลายมาตรการที่รัฐบาลปัจจุบันยังคงนำมาใช้เพื่อช่วยเหลือธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) เช่น มาตรการในการเพิ่มสภาพคล่อง มาตรการสินเชื่อเพื่อพัฒนาผลิตภาพการผลิต และมาตรการค้ำประกันสินเชื่อ เป็นต้น

มาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ และเพิ่มขีดความสามารถของ ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) จำนวนทั้งหมด 16 มาตรการ แต่ได้เลือกมานำเสนอเฉพาะมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) และที่

เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการผลิตรถยนต์เกี่ยวขนาดข้าวและการประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวดังนี้ ดังนี้ 1) **มาตรการเพื่อเสริมสภาพคล่อง** เพิ่มวงเงิน ลดต้นทุนทางการเงิน โดยผ่านกระบวนการให้สินเชื่อ ประกอบด้วยมาตรการย่อยดังนี้ 1.1) มาตรการสินเชื่อเพื่อส่งเสริมการจ้างงาน เพื่อเป็นทุนหมุนเวียน ในกิจการเสริมสร้างสภาพคล่องสถานประกอบการ และเพิ่มผลผลิตแรงงาน 1.2) มาตรการสินเชื่อเพื่อพัฒนาผลผลิตการผลิต (Productivity Improvement Loan) 1.3) มาตรการการค้ำประกันสินเชื่อ ในลักษณะ Portfolio Guarantee Scheme ระยะที่ 5 1.4) มาตรการการค้ำประกันสินเชื่อในลักษณะ Portfolio Guarantee Scheme สำหรับผู้ประกอบการใหม่ (PGS New / Start-up) 2) **มาตรการลดต้นทุนผู้ประกอบการ** โดยผ่านกระบวนการทางภาษีและเงินสมทบ ประกอบด้วย 2.1) มาตรการการลดอัตราเงินสมทบกองทุนประกันสังคม 2.2) มาตรการการลดภาษีเงินได้นิติบุคคล 2.3) มาตรการการนำส่วนต่างของค่าจ้างที่จ่ายเพิ่มขึ้นจากอัตราค่าจ้างขั้นต่ำในปี 2555 มาหักเป็นค่าใช้จ่ายก่อนชำระภาษี ในปี 2556 2.4) มาตรการการนำค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน พ.ศ. 2545 มาหักลดหย่อนภาษี 2.5) มาตรการการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล กรณีการปรับเปลี่ยนเครื่องจักรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต 2.6) มาตรการการหักค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร 2.7) มาตรการการลดอัตราภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย 3) **มาตรการเพิ่มผลผลิตภาพแรงงานให้ผู้ประกอบการ** ประกอบด้วย 3.1) มาตรการการให้กู้ยืมเงินกองทุนพัฒนาฝีมือแรงงานในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.1 เพื่อใช้ในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงาน 3.2) มาตรการการจัดคลินิกพัฒนาฝีมือแรงงานเคลื่อนที่ไปยังสถานประกอบการต่าง ๆ

การใช้ประโยชน์มาตรการต่างๆของกิจการที่ทำการศึกษา

การเก็บข้อมูลจากกิจการต่างๆที่ทำการศึกษพบว่า ร้อยละร้อยละของกิจการต่างๆที่นักวิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูล ไม่ได้ใช้บริการจากมาตรการต่างๆเลย ซึ่งมาจากเหตุผลหลัก ๆ บางประการคือ หนึ่ง การไม่สมดุลของข่าวสาร คือกิจการต่างๆ ไม่ทราบว่ามีการช่วยเหลือ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ของรัฐ ซึ่งน่าจะมีปัญหาในด้านการประชาสัมพันธ์ สอง มีผู้ประกอบการเพียงหนึ่งรายที่สำรวจระบุว่า การกู้เงินจากธนาคารออมสิน มีรายละเอียด ขั้นตอนมาก (red tape) จึงไม่ไปใช้บริการการกู้จาก ธกส. หรือ ธนาคารพาณิชย์อื่นๆ ที่ใช้บริการกันอยู่แล้วสะดวกกว่า สาม การเข้าถึงเพื่อใช้บริการมีข้อจำกัด ก่อนที่จะเริ่มมีมาตรการของรัฐ กิจการต่างๆ ก็ช่วยเหลือตัวเองมาตลอด ใช้บริการต่างๆของ ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ และ ธกส. หมดแล้ว หลักทรัพย์ค้ำประกันถูกใช้หมดแล้ว marginal gain ที่ได้เพิ่มจากใช้บริการของมาตรการต่างๆ อาจไม่คุ้มกับความยุ่งยาก (marginal cost) ที่จะเกิดขึ้น สี่ ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ อาจไม่สนใจประชาสัมพันธ์ หรือ แจ้งมาตรการต่างๆของรัฐให้ผู้ประกอบการทราบ เพราะธนาคารพาณิชย์เองก็มีเงินฝากเหลืออยู่เป็นจำนวนมากที่จะต้องปล่อยให้กู้ออกไปเพื่อหารายได้ และการให้กู้โดยใช้เงินรับฝากของธนาคารเองก็มี marginal return สูงกว่า การปล่อยให้กู้ตามมาตรการของรัฐ ธนาคารพาณิชย์จึงไม่ให้ความสนใจ หรือ ไม่ให้ความสำคัญกับการปล่อยเงินกู้ตามมาตรการของรัฐ

2 ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะประกอบด้วยสองส่วน คือ ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตเกี่ยววอดข้าว และข้อเสนอแนะสำหรับการประกอบการรับจ้างเกี่ยววอดข้าว

2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตเกี่ยววอดข้าว

แนวคิดของข้อเสนอแนะคือ พยายามทำให้ทั้งอุปสงค์และอุปทานขยายตัว ถ้าเป็นข้อเสนอที่จะเพิ่มอุปสงค์อย่างเดียวยุทธราคาจะสูงขึ้น ผู้ซื้อรถเกี่ยววอดข้าวจะเดือดร้อนและราคาค่าบริการเกี่ยววอดข้าวอาจต้องเพิ่มสูงขึ้น ถ้าพิจารณาให้อุปทานเพิ่มเพียงด้านเดียว ราคาเกี่ยววอดข้าวจะลดลง ผู้ซื้อและผู้ใช้จะได้ประโยชน์ แต่ผู้ผลิตเองจะเดือดร้อน โรงงานหลายๆแห่งอาจต้องปิด เลิกดำเนินกิจการไป

แนวทางเพื่อเพิ่มอุปสงค์

อุปสงค์ของรถเกี่ยววอดข้าว สามารถแบ่งพิจารณาได้เป็นสองส่วน คือ อุปสงค์ภายในประเทศ และอุปสงค์จากต่างประเทศ อุปสงค์ภายในประเทศสามารถแบ่งย่อยออกได้เป็น อุปสงค์ใหม่เป็นอุปสงค์ของผู้ที่ยังไม่เคยมีรถเกี่ยววอดข้าวเลย หรือมีอยู่แล้วบ้างแต่ต้องการซื้อเพิ่มเติมเพื่อขยายการผลิต อุปสงค์ภายในประเทศส่วนที่สองคือ อุปสงค์ทดแทน คือผู้ประกอบการซื้อไปแทนคันเดิมที่เสื่อมสภาพไป ซื้อทดแทนคันเดิมที่เคยมี ในสภาพเศรษฐกิจขณะปัจจุบัน อุปสงค์ใหม่เกือบไม่มีเลย เพราะ พื้นที่เพาะปลูกข้าวไม่ขยายเพิ่มขึ้น กลับจะลดลงมากกว่าปีก่อนๆ เพราะมีสถานการณ์ El Nino เกิดความแห้งแล้ง ฝนตกน้อยกว่าปกติ น้ำชลประทานมีไม่เพียงพอที่จะทำนามากกว่าหนึ่งครั้ง พื้นที่เพาะปลูกข้าวนาปรังลดลงไปมาก ประกอบกับเกิดสภาวะราคาผลผลิตเกษตรตกต่ำ ไม่จูงใจให้ชาวนาปลูกข้าวเพิ่มขึ้น ความต้องการบริการเกี่ยววอดข้าวจึงลดลง ความต้องการรถเกี่ยววอดข้าวจึงลดลง ไม่มีผู้ประกอบการคนใดต้องการรถเกี่ยววอดข้าวมากขึ้น ส่วนอุปสงค์ทดแทนนั้นยังพอมี เป็นการซื้อเพื่อทดแทนรถเกี่ยววอดข้าวเดิมที่หมดสภาพไป และถ้าเป็นไปได้ผู้ประกอบการจะชะลอการซื้อออกไปให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ในส่วนที่เกี่ยวกับอุปสงค์ทดแทนนี้ จากการศึกษาเห็นว่าไม่จำเป็นต้องมีมาตรการอะไรเป็นพิเศษ ที่จะกระตุ้นหรือทำให้การจัดซื้อสะดวกขึ้น เพราะบริการทางการเงินที่มีอยู่แล้วเพียงพอที่จะให้บริการได้อย่างดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์ที่อุปสงค์ในตลาดลดลง ข้อมูลของการศึกษาพบว่าในแต่ละปีอุปสงค์ทดแทนนี้คิดเป็นประมาณครึ่งหนึ่งของอุปสงค์รวม ดังนั้นผู้ผลิตรถเกี่ยววอดข้าวจะต้องลดกำลังการผลิตลง ภาครัฐควรพิจารณาให้รอดพ้นจากวัฏจักรเศรษฐกิจขาลงในช่วงนี้ไป

อุปสงค์จากต่างประเทศ⁵ ในปัจจุบันอุปสงค์จากต่างประเทศประกอบเป็นสัดส่วนน้อยมาก ไม่น่าจะเกินร้อยละ 5 ของอุปสงค์ทั้งหมด แต่อุปสงค์จากต่างประเทศจะมีความสำคัญมากขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคต เพราะเมื่อพิจารณาจากจำนวนรถเกี่ยววอดข้าวที่ยังมีไม่เพียงพอกับความต้องการ (เมื่อเทียบจากพื้นที่เพาะ ปลูกข้าว และความสามารถในการเกี่ยววอดข้าวของรถหนึ่งคันในหนึ่งปี) ซึ่งประมาณว่า น่าจะต้องการอีกประมาณ 10,000 คัน จากจำนวนความต้องการนี้ ถ้าเปรียบเทียบจากจำนวนการผลิตในปีที่ผ่านมา โรงงานทุกโรงงานสามารถจะผลิตสนองความต้องการได้ในระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี หรือถ้า

⁵ พิจารณาเฉพาะรถเกี่ยววอดข้าวที่ผลิตใหม่ ไม่พิจารณาการส่งออกรถเกี่ยววอดข้าวเก่า ที่เคยถูกใช้งานมาแล้ว

ชะลอเวลาออกไป อีกไม่เกิน 10 ปี อุปสงค์ใหม่ในส่วนนี้จะหมดไป ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องรีบพัฒนาตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระยะแรกๆ คือประเทศใกล้เคียงเช่น พม่า และกัมพูชา เป็นต้น

มาตรการที่ควรนำมาใช้เพื่อเพิ่มจำนวนการส่งออกรถเกี่ยวขนาดข้าว มีดังนี้

มาตรการทางการคลัง

- Export tax credit คือเมื่อโรงงานส่งออกรถเกี่ยวขนาดข้าวได้หนึ่งคัน ก็ให้นำมูลค่าขายมาหักลดภาษีได้ จำนวนหนึ่ง เช่นอัตราร้อยละ 10 หรือ 12 เป็นต้น (เท่ากับ ร้อยละ 3 หรือ 5 มากกว่าภาษีมูลค่าเพิ่ม) และถ้ามีค่าใช้จ่ายในการฝึกหัดบุคลากรในการดูแล ซ่อมแซมและใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวที่เกิดขึ้นในต่างประเทศก็ให้สามารถนำมารวมหักเป็นค่าใช้จ่ายได้เช่นกัน

มาตรการทางการเงิน

- สนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนเพื่อไปจัดงานแสดงสินค้า และสาธิตการใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวในต่างประเทศ
- สนับสนุนการจัดทำคู่มือเป็นภาษาต่างประเทศ
- ให้ทุนการศึกษา อบรม แก่ครูอาชีพศึกษา เกษตรกรผู้นำ และผู้ประกอบการ ในต่างประเทศ เพื่อมาเรียนรู้การใช้งาน การดูแลรักษา ซ่อมแซม รถเกี่ยวขนาดข้าว ณ สถาบันอาชีพศึกษาเกษตรภาคกลาง หรือวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีในเขตภาคกลาง ที่มีการปลูกข้าวและมีรถเกี่ยวขนาดข้าวใช้

แนวทางเพื่อเพิ่มอุปทาน

ความพยายามที่จะเพิ่มอุปทานของรถเกี่ยวขนาดข้าว นั้น สามารถทำได้ทั้งการปรับปรุงทางด้านเทคโนโลยี (hardware) ที่ใช้ในการผลิต และการปรับปรุงทางด้านบุคลากร (software) ทั้งด้านการผลิตและการจัดการ

การพัฒนาด้านเทคโนโลยี (hardware)

ในการพัฒนาด้านเทคโนโลยีนั้นการศึกษาพบว่า โรงงานการผลิตเกือบทั้งหมดยังใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ต่าง ๆ ในการผลิตแบบพื้นฐานอยู่ (ยกเว้นโรงงานขนาดใหญ่) มีจำนวนน้อยมากที่ใช้เครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย เช่นการใช้ เครื่องเจาะ(กลึง)ห้าแกน (เครื่อง CNC) เครื่องตัดโลหะแบบใช้แสงเลเซอร์ การใช้เครื่องคอมพิวเตอร์และโปรแกรม CAD CAM เพื่อช่วยในการออกแบบชิ้นส่วนต่างๆ เครื่องเชื่อม หรือการลงทุนเพื่อจัดทำสถานที่เก็บชิ้นส่วนต่างๆให้เป็นระบบ เป็นต้น ซึ่งอาจจะมีเหตุผลหลายด้านเช่น มีเงินลงทุนไม่เพียงพอ ยอดขายยังไม่มากพอ หรือยังไม่มีความรู้ในการใช้ (ในสมัยที่เป็นลูกน้อง ยังไม่แยกตัวออกมา ยังไม่มีเครื่องมือดังกล่าวใช้) เป็นต้น การมีเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัย จะทำให้โรงงานสามารถผลิตสินค้ามีมาตรฐานมากขึ้น ผลิตได้เร็วขึ้น คุณภาพดีขึ้น ดังนั้นจึงควรมีมาตรการ

เพื่อจูงใจ หรือเพิ่มขีดความสามารถให้โรงงานสามารถจัดซื้อเครื่องมือดังกล่าว มาใช้ในการผลิตได้ มาตรการที่ควรนำมาใช้มีดังนี้

มาตรการทางการคลัง

Investment tax credit การให้โรงงานที่ลงทุนในเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยต่างๆ สามารถนำค่าใช้จ่ายมาหักลดภาษีได้ คือถ้าไม่ลงทุนปรับปรุงก็จะได้ประโยชน์ในด้านนี้

มาตรการทางการเงิน

ทำได้หลายทาง เช่นเปิดบริการพิเศษ (window พิเศษ) เพื่อให้โรงงานสามารถกู้เงินมาลงทุนในเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยต่างๆ ในอัตราดอกเบี้ยปกติ หรือต่ำกว่า และ/หรือช่วยค้ำประกันเงินกู้ให้ ซึ่งเป็นมาตรการทางการเงินต่างๆที่รัฐบาลนำมาใช้ในการช่วย SMEs อยู่แล้ว แต่มาตรการทางการเงินนี้ค่อนข้างจะ slippery ดูแลให้ใช้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ค่อนข้างยาก (มาตรการทางการคลังยังควบคุมได้ง่ายกว่า) สิ่งที่จะต้องทำเสริมคือการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการทราบ เพราะเท่าที่สอบถามในระหว่างการเก็บข้อมูล ไม่มีผู้ประกอบการคนใดทราบเลยว่ามีมาตรการต่างของรัฐ และไม่รู้ช่องทางที่จะเข้าไปใช้บริการ

การพัฒนาทางด้านบุคลากร (software)

การพัฒนาทางด้านบุคลากรเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการปรับปรุงทางด้านเทคโนโลยีการผลิต การพัฒนาต้องแยกออกเป็นสองกลุ่ม คือการพัฒนาแรงงานที่ทำงานด้านการผลิตในโรงงาน และการพัฒนาตัวผู้ประกอบการ เจ้าของโรงงาน/กิจการ

การพัฒนาแรงงานที่ทำงานด้านการผลิตนั้น ที่ทำอยู่ในปัจจุบันเป็นการฝึก การเรียนรู้จากการปฏิบัติงานจริง โดยผู้ที่จะมาเริ่มเป็นแรงงาน/ช่างใหม่ จะถูกส่งให้ไปอยู่ เรียนรู้ฝึกงานจาก ช่างที่มีความชำนาญมีประสบการณ์มาก ไม่มีกำหนดเวลาการฝึกแน่นอนตายตัว ซึ่งเป็นระบบที่ตรงกับความต้องการของโรงงานอยู่แล้ว แต่สิ่งที่จะช่วยทำให้ดีขึ้น คือ นำจะนำเรื่องคุณวุฒิจากวิชาชีพทางด้านช่าง มาเป็นเครื่องมือพัฒนา พร้อมกับมีการตรวจสอบ/ทดสอบ และออกประกาศนียบัตรให้ นอกจากนั้นผลของการทดสอบคุณวุฒิจากวิชาชีพสามารถนำมาใช้เป็นพื้นฐานของการกำหนดขึ้นเงินเดือน/ค่าแรงได้

สิ่งที่ควรพัฒนาฝีมือของฝ่ายแรงงานที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ การฝึกหรือสอนให้รู้จักคุ้นเคยกับการใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยใหม่ๆ เช่นการใช้เครื่องเจาะ กลึง CNC การใช้เครื่องตัดเหล็กด้วยแสงเลเซอร์ และการใช้โปรแกรม CAD และ CAM ในการออกแบบชิ้นส่วนต่างๆ

การพัฒนาผู้ประกอบการเจ้าของโรงงานนั้น ต้องเน้นด้านการเพิ่มเติมความรู้ด้านการจัดการทุกๆด้าน การบริหารงานในปัจจุบันใช้ประสบการณ์เป็นหลัก วิศวกรของโรงงานจึงมักจะสูงสุดได้ในระดับหนึ่งเท่านั้น มีโรงงานจำนวนน้อยมากที่สามารถเติบโตเลยกับดักไปได้ โดยส่วนมากมักต้องจัดจ้างบุคลากรภายนอกมาช่วยในการบริหารงาน หรือ มีลูกหลานของผู้ประกอบการที่ไปได้รับการศึกษาในระดับสูง ทั้งด้านวิศวกรรม และบริหารธุรกิจ มาช่วยประกอบกิจการ การเพิ่มเติมความรู้ทางวิชาการ

บริหารธุรกิจ จึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการบริหาร การเงิน การตลาด การจัดการห่วงโซ่อุปทาน การจัดการการผลิต และการจัดการบุคลากร สิ่งที่จะต้องคิดต่อไปคือจะดำเนินการในรูปแบบใด เพราะผู้ประกอบการอยู่กระจัดกระจายทั่วไป และในแต่ละวันจะยุ่งอยู่กับการทำงาน ไม่ค่อยมีเวลาว่าง

มาตรการที่ควรนำมาใช้สนับสนุนการศึกษาของทั้งฝ่ายแรงงาน และผู้ประกอบการ คือ มาตรการทางการคลัง โดยการให้นำเอาค่าใช้จ่าย ในการไปอบรม ฝึกงาน ทดสอบ และค่าเล่าเรียนในหลักสูตรต่างๆ มาหักเป็นค่าใช้จ่ายเพื่อลดภาษีได้

การพัฒนาทางด้านการวิจัยและพัฒนา (Research & development: R&D)

การวิจัยและพัฒนาเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดประการหนึ่ง ที่จะทำให้เส้นอุปทานขยับเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นไปได้ทั้งผลิตได้มากขึ้นและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ต้นทุนต่ำลง การวิจัยและพัฒนาเกี่ยวข้องกับนวัตกรรม มีทำมาอย่างต่อเนื่อง ในช่วงระยะเวลา 20-30 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่เป็นงานของกองเกษตรวิศวกรรม กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ สมาคมวิศวกรรมเกษตรแห่งประเทศไทย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และ มหาวิทยาลัยขอนแก่น งบประมาณที่ใช้ในการทำการวิจัยเป็น งบประมาณที่ได้รับจากรัฐ ส่วนงบประมาณที่ได้จากโรงงานผู้ประกอบการมีจำนวนไม่มาก เพราะโรงงานที่จะให้การสนับสนุนได้มีเพียงไม่กี่แห่ง และผลการวิจัยก็จะเก็บไว้ใช้ในกิจการ โรงงานเกือบทั้งหมด ใช้ยุทธศาสตร์ “ครูพัก ลักจำ” หรือเป็นแบบ C&D (Copy and development) คือเป็นการไปดูเพื่อลอกเลียนแบบและนำมาใช้ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของตนเอง ซึ่งต้องใช้วิธี ลองผิด ลองถูกอยู่พักหนึ่งเพื่อพัฒนา งานวิจัย ยังมีสิ่งที่ต้องทำอีกมาก ถ้าหากต้องการจะให้ประเทศไทยเป็นผู้นำในการผลิตรถเกี่ยว นวดข้าว และจะต้องแข่งกับประเทศใหญ่ๆ ที่ก้าวหน้าอยู่แล้วด้วย ตัวอย่างของงานวิจัยที่สามารถทำได้ เช่น ในปัจจุบันรถเกี่ยวนวดข้าวโดยทั่วไป จะมีสายพานอยู่มากกว่า 30 เส้น ถ้าสายพานไม่ได้มาตรฐาน (ซึ่งก็ยังไม่มาตรฐาน) จะทำให้ประสิทธิภาพตกลงอย่างมาก การวิจัย และออกแบบที่จะลดจำนวนเส้นสายพานลงจึงเป็นสิ่งที่ทำหายอย่างยิ่ง ในปัจจุบันน่าจะมีการใช้ชิ้นส่วนที่เกิน/ต่ำกว่าที่เหมาะสมอยู่มาก รถเกี่ยว นวด มีต้นทุนในการผลิต และการใช้งานสูงกว่าที่ควรจะเป็น นอกจากการวิจัยและพัฒนา ทางด้านวิศวกรรมแล้วงานวิจัยทางด้าน บริหาร จัดการ ก็ยังมีประเด็นต่างๆ ที่สามารถทำได้อีกมาก

งานวิจัยและพัฒนาเป็นสิ่งที่มีค่า จะต้องให้การอุดหนุน จึงควรจัดสรรงบประมาณ (มาตรการทางการคลัง) เป็นประจำทุกปี ให้แก่หน่วยงานต่างๆ ที่กล่าวถึงแล้วข้างต้นเพื่อทำงานวิจัยต่อไปอย่างต่อเนื่อง

การศึกษาและฝึกอบรม

ควรเน้นเรื่องการส่งนักเรียน ปวช. และ ปวส. ด้านต่าง ๆ เข้าไปฝึกงานในสถานประกอบการ โรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวให้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ปวส. ด้านเครื่องจักรกลเกษตร ที่เรียนอยู่ในวิทยาลัยเกษตรกรรมและเทคโนโลยี สถาบันอาชีวศึกษาเกษตรต่าง ๆ นอกจากนั้นสิ่งที่ควรดำเนินการคือการจัดทำมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ ด้านต่างๆที่เกี่ยวข้อง พร้อมกับการจัดทดสอบ ณ วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีที่อยู่ในพื้นที่ ดำเนินการโดยใช้มาตรการทางการคลังจัดสรรงบประมาณ ให้ สถานศึกษา และส่วนงานต่างๆที่เกี่ยวข้อง

2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการประกอบการเกี่ยวводข้าว

แนวคิดในการกำหนดข้อเสนอแนะคือ พยายามให้เส้นอุปทานขยับออกมาทางขวา เพราะในสภาพดังกล่าว อัตราค่าจ้างเกี่ยวводข้าว จะอ่อนตัว ไม่ขยับสูงขึ้น และเกษตรกรชาวนาจะเป็นผู้ได้ประโยชน์ มีวิธีการอยู่หลายวิธี คือ

หนึ่ง พยายามทำให้มีรถเกี่ยวводข้าวเข้ามาบริการในพื้นที่ให้มากขึ้น ในหลายๆแห่งเกิดสภาพ ความไม่สมบูรณ์ของข่าวสาร (imperfect information) คือชาวนาเองไม่ทราบว่ามีการเกี่ยวводข้าวของใครที่สามารถเข้ามาให้บริการในพื้นที่ได้บ้าง ด้านผู้ประกอบการรถเกี่ยวводข้าวก็ไม่ทราบว่า มีพื้นที่ใด หรือเกษตรกรรายใดบ้างที่ยังไม่มีรถที่จะเกี่ยวводข้าว การพัฒนาระบบข่าวสารในด้านนี้ขึ้นมา จะช่วยให้เกิดมีการแข่งขันมากขึ้น เกษตรกรเองไม่มีข้อมูลเรื่อง ราคา คุณภาพ และ ความพร้อมของรถเกี่ยวводข้าวที่จะมาให้บริการ รถเกี่ยวводข้าวเองก็ไม่มีข้อมูล ในเรื่องที่ตั้งของแปลง ขนาด สภาพทาง กายภาพของแปลงนาและข้าว ความสามารถในการจ่ายของเกษตรกร ฯ การจัดทำข้อมูลจะต้องพิจารณาในเรื่องนี้ด้วย

สอง การจัดสอน หรืออบรม วิธีการในการ ซ่อมบำรุง ดูแล รถเกี่ยวводข้าว ให้อยู่ในสภาพดี ทำให้ต้นทุนผันแปรในการใช้ลดลง การจัดสอนวิธีการเกี่ยวводข้าวในแปลงนา การจัดอบรม/ สอนนั้นมีเฉพาะโรงงานผลิตรถเกี่ยวводข้าวขนาดใหญ่เท่านั้นที่ให้บริการอยู่ ส่วนโรงงานขนาดเล็ก ดำเนินการในเรื่องนี้น้อยมาก เพราะมีทรัพยากรค่อนข้างจำกัด รัฐควรดำเนินการแทนซึ่งอาจจัดโดยกอง วิศวกรรมเกษตร หรือวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีในพื้นที่

อีกวิธีหนึ่งเป็นการเตรียมคนที่กำลังจะเข้าสู่ตลาดแรงงาน คือการสอนเด็กนักเรียนที่เรียน อยู่ในวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีต่างๆ ทั้งระดับ ปวช. และ ปวส. สอนทั้งเรื่องการซ่อมแซม ดูแล รักษาเครื่องจักรกล รถเกี่ยวводข้าว และการใช้รถเกี่ยวводข้าว ในการเกี่ยวводข้าวจริงๆ สอนให้ได้ ตามมาตรฐานคุณวุฒิที่ควรจะเป็น

ในส่วนนี้ต้องใช้นโยบายการคลังในการขับเคลื่อน โดยจัดงบประมาณในการจัดซื้อรถเกี่ยว водข้าวให้แก่วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี ในพื้นที่ และจัดงบประมาณในการจัดการเรียนการสอน และฝึกอบรม ให้กับทั้งผู้ที่ทำงานอยู่แล้ว และเด็กที่กำลังเรียนอยู่

สาม การเพิ่มสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นมาตรการที่รัฐบาลทำอยู่แล้วในปัจจุบัน ทั้งนี้เพราะในช่วงฤดูเกี่ยวводข้าว ผู้ประกอบการต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูงมาก บางครั้งต้อง กู้ยืมจากแหล่งนอกระบบ ต้องเสียอัตราดอกเบี้ยแพง การมีเงินทุนหมุนเวียนที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ จะทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำลง สิ่งที่ต้องระวังคือ อย่านำเงินทุนในการกู้ยืม (transaction costs) สูง เช่น ต้องการข้อมูล(ที่ไม่มี)มาก ต้องการรายละเอียดเสียเวลาในการจัดเตรียมมาก ต้องเดินทางไปสำนักงานที่อยู่ห่างไกล เป็นต้น เพราะถ้าหาก ต้นทุนในการกู้ยืมสูงมากและเมื่อนำไปรวมกับอัตราดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายทำให้ต้นทุนทั้งหมดสูงกว่าการกู้ยืมจากแหล่งนอกระบบแล้ว เกษตรกรก็จะไม่ไปใช้บริการจาก มาตรการของรัฐ

สี่ การใช้มาตรการทางการเงินปล่อยเงินกู้ หรือค้ำประกันเงินกู้ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปลงทุนซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวใหม่ได้ (การมีรถเกี่ยวขนาดข้าวออกมาใหม่ จะทำให้เส้นอุปทานขยับออกไปทางขวา) มีมาตรการที่รัฐดำเนินการอยู่แล้ว แต่มีสิ่งที่จะต้องระวังเหมือนข้อที่ผ่านมา

ในเรื่องการอำนวยความสะดวกให้ควรถาดำเนินการทางกฎหมายเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวค้ำประกันเงินกู้ได้

ห้า การอำนวยความสะดวกในการขนส่ง เคลื่อนย้ายรถเกี่ยวขนาดข้าวบนถนน/ทางหลวง เนื่องจากเป็นรถที่มีขนาดใหญ่ มีน้ำหนักมาก แต่ก็ยังเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องมี จำเป็นที่ต้องทำ เป็นสิ่งที่มีผลต่ออาหารหลักของคนทั้งประเทศ ตำรวจทางหลวงและเจ้าหน้าที่ อบต. ในท้องถิ่นจึงควรอำนวยความสะดวกอย่างยิ่ง ถ้าต้องแก้กฎหมายให้มีข้อยกเว้นก็ควรทำ ในปัจจุบันชมรมรถเกี่ยวข้าวไทย พยายามช่วยผู้ประกอบการโดยการติดต่อขอผ่อนผันจากทางราชการ และมีสติ๊กเกอร์ติดที่รถบรรทุก เพื่อให้ตำรวจทางหลวงผ่อนผันให้ ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่ควรทำ เพราะถ้าไม่จำเป็นผู้ประกอบการคงไม่นำรถบรรทุกเกี่ยวขนาดข้าวออกไปวิ่งเล่นบนท้องถนน

หก ควรยกเลิกการประกาศราคาแนะนำอัตราค่าบริการเกี่ยวขนาดข้าว เพราะราคาแนะนำที่กำหนดต่ำกว่าราคาตลาด และได้สร้างปัญหาแก่เกษตรกรผู้ปลูกข้าวมากกว่าการช่วยเหลือ และอาจเป็นการทำลายธุรกิจการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวและอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวของไทย.

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ดังนี้ *หนึ่ง* เพื่อศึกษาสถานะอุตสาหกรรมการผลิตเกี่ยวววดข้าวในปัจจุบัน *สอง* เพื่อศึกษาสถานะการประกอบการบริการรับจ้างเกี่ยวววดข้าวในปัจจุบัน และ *สาม* เพื่อศึกษานโยบาย มาตรการ และระเบียบต่าง ๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้อง ทั้งที่สนับสนุนและเป็นอุปสรรค

การศึกษาดำเนินการเฉพาะในเขตภาคกลางของประเทศไทย ในระหว่างช่วงเดือนพฤษภาคม 2558 ถึง เมษายน 2559 ข้อมูลทุติยภูมินั้น รวบรวมจากรายงานวิจัยและเอกสารต่างๆ ของสถาบันการศึกษาและส่วนราชการ ส่วนข้อมูลปฐมภูมิ นักวิจัยได้เก็บรวบรวมจากกลุ่มเป้าหมายต่างๆ ประกอบด้วย อุตสาหกรรมเกี่ยวววดข้าวซึ่งเป็นโรงงานขนาดใหญ่ 2 แห่ง โรงงานขนาดเล็ก 7 แห่ง ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวววดข้าว 31 ราย นายหน้ารับจ้างเกี่ยวววดข้าว 13 ราย บริษัทสีซึ่ง 1 ราย งานแสดงรถเกี่ยวววดข้าว 4 แห่ง การวิเคราะห์เป็นแบบสถิติพรรณนา (Descriptive statistics) เป็นการวิเคราะห์ อธิบาย และนำเสนอผลในรูปแบบ จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย โดยใช้ตาราง

อุตสาหกรรมเครื่องเกี่ยวววดข้าวในประเทศไทย สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ เป็นโรงงานกลุ่มที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ(โรงงานขนาดใหญ่) มีอยู่ 5 โรงงาน และกลุ่มที่ไม่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (โรงงานขนาดเล็ก หรือ ่อ) มีการประมาณการว่ามีโรงงานขนาดเล็กทั้งประเทศมีมากกว่า 380 โรง

ผู้ผลิตยังคงให้ความสำคัญกับตลาดในประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคกลาง ขนาดของตลาดในประเทศกะว่ามีทั้งหมดประมาณ 23,000 คัน และคาดว่ามีการเกี่ยวววดที่ยังสามารถให้บริการอยู่ประมาณ 13,000-14,000 คัน ในขณะที่กำลังการผลิตของทุกโรงงาน กะว่ามีประมาณ 2,200 คันต่อปี (ไม่รวมที่ผลิตโดยบริษัทคูโบต้า) ดังนั้น ถ้าทุกโรงงานผลิตเต็มกำลังการผลิตในเวลาเพียงไม่เกิน 10 ปี ก็จะสามารถสนองความต้องการได้ทั้งหมด มีการส่งออกไปขายต่างประเทศบ้างแล้ว แต่จำนวนยังไม่มากนักเมื่อเทียบกับจำนวนที่ขายในประเทศ ได้แก่ ประเทศ พม่า กัมพูชา ฟิลิปปินส์ ศรีลังกา บังคลาเทศ มาลี กานา และสุรินัม จำนวนที่ขายไปยังประเทศพม่ามีมากที่สุด รองลงไปคือกัมพูชา

รถเกี่ยวววดข้าวที่ผลิต (ไม่นับรวมคูโบต้า) เป็นรถที่แต่ละโรงงานผลิตพัฒนาขึ้นมาเอง มาตรฐานต่าง ๆ จึงแตกต่างกัน การพัฒนานวัตกรรมต่างที่เกิดขึ้น เกิดจากการลักจำและลงมือผลิตเอง (C&D) การลงทุนในเรื่องการวิจัยและพัฒนา (R&D) มีน้อยมาก เครื่องมือที่ใช้ยังเป็นแบบพื้นฐาน การใช้เครื่องมือที่มีความแม่นยำสูง รวมทั้งการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการผลิตและบริหาร มีใช้ในโรงงานบางแห่งเท่านั้น การบริหารงานด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การตลาด การผลิต การจัดการห่วงโซ่อุปทาน สินค้าคงคลัง การเงิน การบริหารงานบุคคล เป็นการบริหารงานบนพื้นฐานของประสบการณ์เป็นหลัก การบริหารงานใช้หลักวิชาการน้อยมาก

ตลาดการให้บริการรับจ้างเกี่ยวววดข้าวแบ่งออกได้เป็นสองส่วน ตลาดส่วนแรก คือ พื้นที่เกี่ยวววดที่อยู่ในภาคกลาง ตลาดอีกส่วนหนึ่งของการให้บริการเกี่ยวววดข้าวคือ พื้นที่ทำนาในภาคอีสาน ราคาค่าบริการพื้นที่ในภาคกลางเท่ากับ 500 บาทต่อไร่ ราคาบริการในภาคอีสานจะประมาณ 600-700 บาทต่อไร่ การให้บริการจะติดต่อโดยตรงกับผู้ใช้บริการทางโทรศัพท์มือถือ ส่วนการไปให้บริการในภาคอีสานนั้นยังต้องใช้บริการของนายหน้าทั้งสิ้น

การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ประกอบด้วย การลงทุนในอาคาร โรงเรือน เครื่องมือซ่อมบำรุง และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง คือ รถบรรทุกข้าวเปลือก และรถแทรกเตอร์ ผู้ประกอบการขนาดเล็กจะมีรถ 1-2 คัน ส่วนขนาดใหญ่จะมีรถ 7-10 คัน ราคาของรถเกี่ยวววดข้าวขนาดใหญ่จะอยู่ที่ 2.4 - 3 ล้านบาทต้นๆ รายได้สุทธิต่อไร่ในเขตภาคกลางเท่ากับ 200 บาท/ไร่ และรายได้สุทธิต่อไร่ในเขตภาคอีสานเท่ากับ 290 บาท/ไร่ แต่การขึ้นไปยังภาคอีสาน จะมีค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียเพิ่มเติม อีกประมาณ 25-30 บาทต่อไร่ ทั้งนี้ยังไม่ได้นำค่าเบี้ยเลี้ยง ที่พัก ค่าอาหาร ในส่วนของผู้ประกอบการมารวมในการคำนวณนี้ จากข้อสมมติต่างๆ เมื่อนำมาวิเคราะห์ พบว่า อัตราผลตอบแทนของการลงทุนและระยะเวลาคืนทุนจะได้อัตราผลตอบแทนของ

การลงทุน (IRR) = ร้อยละ 5.25 ระยะเวลาคืนทุน = 10.2 ปี การบริหารจัดการ การให้บริการเกี่ยวขนาดข้าว ยังอยู่บนพื้นฐานของการใช้ประสบการณ์เป็นหลัก มีการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ และหลักวิชาการมาช่วยในการบริหาร ดำเนินการน้อยมาก

นโยบายและมาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้องมีทั้งนโยบายและมาตรการที่จะเป็นประโยชน์โดยตรง นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์ทางอ้อม นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมไทย นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นการควบคุมมากกว่าการส่งเสริม และมาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ และเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) การเก็บข้อมูลจากกิจการต่างๆ ที่ทำการศึกษาพบว่า ร้อยละร้อยละของกิจการต่าง ๆ ที่นักวิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูล ไม่ได้ใช้บริการจากมาตรการต่าง ๆ เลย

ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตเกี่ยวขนาดข้าว แนวคิดของข้อเสนอแนะคือ พยายามทำให้ทั้งอุปสงค์และอุปทานขยายตัว แนวทางเพื่อเพิ่มอุปสงค์นั้นในสภาพเศรษฐกิจขณะนี้ อุปสงค์เกี่ยวขนาดใหม่เกือบไม่มีเลย ส่วนอุปสงค์ทดแทนนั้นยังมี การศึกษาเห็นว่าไม่จำเป็นต้องมีมาตรการอะไรเป็นพิเศษ เพราะบริการทางการเงินที่มีอยู่แล้วเพียงพอที่จะให้บริการได้อย่างดี มาตรการที่ควรนำมาใช้เพื่อเพิ่มจำนวนการส่งออกเกี่ยวขนาดข้าว มีดังนี้คือมาตรการทางการคลัง Export tax credit มาตรการทางการเงิน สนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนเพื่อไปจัดงานแสดงสินค้า และสถิติการใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวในต่างประเทศ สนับสนุนการจัดทำคู่มือเป็นภาษาต่างประเทศ ให้ทุนการศึกษา อบรม แก่ครูอาชีพศึกษาเกษตรกรรมผู้นำ และผู้ประกอบการ ในต่างประเทศ เพื่อมาเรียนรู้การใช้งาน การดูแลรักษา ซ่อมแซม รถเกี่ยวขนาดข้าว ในประเทศไทย

ในการพัฒนาด้านเทคโนโลยี (hardware) มาตรการทางการคลังที่ควรนำมาใช้คือ Investment tax credit การให้โรงงานที่ลงทุนในเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยต่างๆ สามารถนำค่าใช้จ่ายมาหักลดภาษีได้ มาตรการทางการเงิน ทำได้หลายทาง เช่นเปิดบริการพิเศษ (window พิเศษ) เพื่อให้โรงงานสามารถกู้เงินมาลงทุนในเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยต่างๆ ในอัตราดอกเบี้ยปกติ หรือต่ำกว่า และ/หรือช่วยค้ำประกันเงินกู้ให้

การพัฒนาทางด้านบุคลากร (software) การพัฒนาต้องแยกออกเป็นสองกลุ่ม คือการพัฒนาแรงงานที่ทำงานด้านการผลิตในโรงงาน และการพัฒนาตัวผู้ประกอบการ เจ้าของโรงงาน/กิจการ การพัฒนาแรงงานที่ทำงานด้านการผลิตนั้น สิ่งที่จะช่วยทำให้ดีขึ้น คือ หนึ่งนำเรื่องคุณวุฒิวิชาชีพทางด้านช่าง มาเป็นเครื่องมือพัฒนา สอง การฝึกหรือสอนให้รู้จัก ค้นเคยกับการใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยใหม่ๆ ส่วนการพัฒนาผู้ประกอบการเจ้าของโรงงานนั้น ต้องเน้นด้านการเพิ่มเติมความรู้ด้านการจัดการทุกๆด้าน มาตรการที่ควรนำมาใช้ คือมาตรการทางการคลัง โดยการให้นำเอาค่าใช้จ่าย ในการไปอบรม ฝึกงาน ทดสอบ และค่าเล่าเรียนในหลักสูตรต่างๆ มาหักเป็นค่าใช้จ่ายเพื่อลดภาษีได้

การพัฒนาทางการวิจัยและพัฒนา (Research & development: R&D) นอกจากการวิจัยและพัฒนาทางด้านวิศวกรรมแล้วงานวิจัยทางด้าน บริหาร จัดการ ก็ยังมีประเด็นต่างๆ ที่สามารถทำได้อีกมาก จึงควรจัดสรรงบประมาณ (มาตรการทางการคลัง) เป็นประจำทุกปี ให้แก่หน่วยงานต่างๆ เพื่อทำงานวิจัย ต่อไปอย่างต่อเนื่อง

ข้อเสนอแนะสำหรับการประกอบการเกี่ยวขนาดข้าว แนวคิดในการกำหนดข้อเสนอแนะ คือ พยายามให้เส้นอุปทานขยับออกมาทางขวา เพราะในสภาพดังกล่าว อัตราค่าจ้างเกี่ยวขนาดข้าว จะอ่อนตัว ไม่ขยับสูงขึ้น มีวิธีการอยู่หลายวิธี คือ หนึ่ง พยายามทำให้มีรถเกี่ยวขนาดข้าวเข้ามาบริการในพื้นที่ให้มากขึ้น โดยแก้ไขในเรื่อง ความไม่สมบูรณ์ของข่าวสาร (imperfect information) สอง การจัดสอนหรืออบรม วิธีการในการซ่อมบำรุง ดูแล รถเกี่ยวขนาดข้าว ให้อยู่ในสภาพดี ทำให้ต้นทุนผันแปรในการใช้ลดลง การจัดสอนวิธีการเกี่ยวขนาดข้าวในแปลงนา อีกวิธีหนึ่งเป็นการเตรียมคนที่กำลังจะเข้าสู่ตลาดแรงงาน คือการสอนเด็กนักเรียนที่เรียนอยู่ในวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีต่างๆ ทั้งระดับ ปวช. และ ปวส. สอนทั้งเรื่องการซ่อมแซม ดูแลรักษาเครื่องจักรกล รถเกี่ยวขนาดข้าว และการใช้รถเกี่ยวขนาดข้าว ในการเกี่ยวขนาดข้าวจริงๆ ในส่วนนี้ ต้องใช้นโยบายการคลังในการขับเคลื่อน โดยจัดงบประมาณให้พอเพียง สาม การเพิ่มสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการ สี่ การใช้มาตรการทางการเงิน ปลดปล่อยเงินกู้ หรือค้ำประกันเงินกู้ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำเงินไปลงทุนซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวใหม่ได้ ห้า การอำนวยความสะดวกในการขนส่ง เคลื่อนย้ายรถเกี่ยวขนาดข้าวบนถนน/ทางหลวง หก ควรยกเลิกการประกาศตรวจคานำอัตราค่าบริการเกี่ยวขนาดข้าว.

Abstract

The study had the following objectives: first, to study the present conditions of rice combine harvesting industry; second, to study the present conditions of rice custom hiring services; and, third, to study the present regulations and measures affecting the operation of the rice combine harvesting industry and the rice custom hiring services.

The study was conducted in the central part of Thailand between May, 2015 and April, 2016. Secondary data were collected from various government offices and universities. Primary data were collected from various target groups as follows: two big combine harvesting factories, seven small combine harvesting factories, 31 custom hiring operators, 13 custom hiring brokers, one leasing company, and four combine harvester exhibitions. Descriptive statistics were used in data analysis. Findings were described with frequency, percentage, and average. Cross tabulation was used for data presentation.

The rice combine harvester factories can be divided into two groups, big and small. The big factories are those formally registered as limited companies or corporations while the small factories are the ones formally registered not as limited companies but sole proprietorships, or family operations. “Garage” is a common name for the small factories. At present, there are five big companies and more than 380 small companies. The majority of them are in the central region.

With regard to the combine harvester industry, domestic markets are the principal target, especially in the central region. It was estimated that the country’s total demand is 23,000 harvesters while only 13,000 -14,000 of them are actually available now. Therefore, there is a shortage of around 10,000 harvesters. At their full production capacity (i.e. of 2,200 harvesters a year, excluding the production by Siam Kubota Co. Ltd.), all firms will be able to fill the gap in less than 10 years. Although some are exported to other countries, the number is small when compared to domestic sales. Importing countries are, for example, Myanmar, Cambodia, the Philippines, Sri Lanka, Bangladesh, Mali, Ghana, and Surinam. The export to Myanmar is the highest, followed by Cambodia.

All harvesters are developed by the firms themselves. Although similar, these harvesters do not have the same standard. The “product innovation” is based on the method of C&D (i.e. Copy and Development) while their investment in R&D is minimal. Tools and equipment used in the production are simple. High precision tools and computer-aided programs are used by the big factories, including a few small factories. All decisions on management—including marketing, financing, production, supply chain, inventory, and personnel—are done mainly on the basis of the owners’ experiences. Academic principles are rarely employed to help make decisions.

Markets of custom hiring services comprise two main regions, central and northeastern. The custom hiring rate is 500 baht/rai in the central region and 600-700 baht/rai in the northeastern region. In the central region, operators directly contact their customers, using mobile phones. On the other hand, all arrangements are done through brokers in the northeastern region.

In addition to the investment in combine harvesting machines, all operators have to invest in land, buildings, tools and equipment, and trucks. Small operators may have 1-2 machines while big operators may have 7-10 machines. Prices of the big machines were around 2.4-3 million baht. A net cash income from the harvesting services is 200 baht/rai in the central region and 290 baht/rai in the northeastern region. However, the operators have to pay an addition of 25-30 baht/rai for transportation between regions. Per diems and living allowances for family laborers are not included. Based on various assumptions, it was estimated that an IRR of the investment in a combine harvesting machine is 5.25% and a payback period is 10.2 years. Management of custom hiring services is based on the operators' experiences. Academic principles are rarely used in making decisions.

There are policies and measures affecting the production of combine harvesters and the operation of custom hiring. They can be classified into several kinds. Some are directly or indirectly beneficial. While some aim to promote Thai industries, some are binding rather than promoting them. In addition, some are meant to mitigate the effects of the new minimum wages whereas some are to raise SMEs' competencies. However, the study found that none of the surveyed firms use the facilities provided by these policies and measures.

With regard to the combine harvester industry, the researchers recommended that the policy makers should try to find ways to increase both demands for and supplies of combine harvesting machines. In the present economic conditions, new demands for the machines are few while replacement demands remain. Moreover, the existing measures are sufficient and, therefore, there is no need for a new measure. However, there is a need to stimulate export demands. Recommendations include both fiscal and monetary measures. Export tax credits should be given to those who can export harvesting machines. Various monetary measures should be introduced to support product exhibition and demonstration in importing countries. Manuals should be translated into local languages. Scholarships and financial support should be provided for farmers, mechanics, distributors, agents, students, and teachers to receive trainings to operate and maintain harvesting machines in Thailand.

Technological development can be implemented in hardware and software terms. Investment tax credits and fiscal policies should be introduced to encourage firms to invest in new or sophisticated tools and equipment. These can be complemented by monetary policies to provide special windows for soft loans or facilitate loans through normal channels.

The software, or personnel, development can be divided into two parts. The first part concerns production workers and the other is about entrepreneurs/owners of the firm. To help raise the workmanship of workers, qualification standards should be introduced. Various trainings should be provided for them to move to a higher standard. Owners of the firms, as entrepreneurs, should be given trainings in various management concepts and principles. All expenses incurred in the trainings of workers and firm owners should be tax deductible.

Research and development is another factor to be strengthened. In addition to engineering aspect, all other managerial aspects should be improved as well. A sufficient amount of budget should be continually allocated to government offices and universities.

A recommendation for custom hiring services is that the service supply should be extended to wider locality in order to reduce the pressure to increase the custom hiring rates. This may be done, firstly, by improving information flows among users and suppliers; and, secondly, by providing trainings on machine operation and maintenance. There should be measures to train future labor force. Vocational students at all levels should be taught to operate and maintain the machines. Fiscal policies should be introduced to provide enough budgets for various vocational agricultural colleges. Thirdly, monetary policies should be adopted to increase working capital for custom hiring operators. Fourthly, monetary policies should be introduced to encourage the operators to invest in new machines. Fifthly, the transportation of harvesting machines should be facilitated between regions. Lastly, the price ceiling for custom hiring should not be reinitiated in any regions.

รายงานฉบับสมบูรณ์
อุตสาหกรรมการผลิตเครื่องเกี่ยวนวดข้าว¹ และการประกอบบริการ
รับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ในเขตภาคกลางของประเทศไทย
Rice Combine Harvester Industry and Custom Hiring
Services in the Central Region of Thailand

บทที่ 1 บทนำ

1.1 ความสำคัญของการศึกษา

ประเทศไทยมีความพยายามในการพัฒนาประเทศมาเป็นเวลาประมาณครึ่งศตวรรษแล้ว โดยมีความสำเร็จในระดับหนึ่ง ประชากรในภาคการเกษตรลดลง โดยเคลื่อนย้ายออกไปประกอบอาชีพในภาคเศรษฐกิจอื่นเป็นจำนวนมาก จำนวนประชากรในภาคการเกษตร หรือประชากรในชนบทลดลงจากจำนวนมากกว่าร้อยละ 80 ของจำนวนประชากรทั้งหมดในทศวรรษ 2510 ลงมาเป็นประมาณร้อยละ 30 ในทศวรรษ 2550 แต่เนื่องจากจำนวนประชากรของประเทศเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากความพยายามในการพัฒนาประเทศ จากประมาณ 40 ล้านคนเป็นประมาณ 65 ล้านคน จำนวนประชากรในภาคการเกษตรจึงลดลงไม่มากนัก จากประมาณ 30 ล้านคนเป็นประมาณ 20 ล้านคนในปัจจุบัน พร้อมๆกันนี้ GDP ของภาคการเกษตรเพิ่มขึ้น เนื่องจากการขยายพื้นที่การเกษตรเป็นจำนวนมาก มีการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มผลผลิต เช่นมีการปฏิวัติเขียว (เทคโนโลยีด้าน ชีวภาพและเคมี) และการเพิ่มสูงขึ้นของราคาสินค้าเกษตร (เงินเฟ้อ) GDP ต่อคนของภาคการเกษตรจึงสูงขึ้น อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับภาคเศรษฐกิจอื่นแล้วกลับพบว่า GDP ต่อคนของภาคการเกษตรนั้นต่ำที่สุด ดังนั้นชีวิตความเป็นอยู่ของคนประมาณ 20 ล้านคน หรือเกือบ 1 ใน 3 ของประชากรทั้งประเทศ จึงอยู่ในสถานะที่ไม่สู้ดีนัก ซึ่งจะนำไปจจัยที่ทำให้เกิดปัญหาทางสังคมและการเมืองต่อเนื่องไม่รู้จบ ดังที่ปรากฏในปัจจุบัน ความพยายามในการพัฒนาการเกษตรจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง

¹ ในการศึกษาเครื่องเกี่ยวนวดข้าวและรถเกี่ยวนวดข้าวคือสิ่งเดียวกัน

ความพยายามดังกล่าวไม่ย่ายนั้กในสภาพการณ์ปัจจุบัน เนื่องจากพื้นที่ดินที่สามารถจะนำมาขยายการเพาะปลูกได้นั้นไม่มีแล้ว หรือมีการนำมาใช้มากกว่าที่ควรจะเป็นอยู่แล้ว พื้นที่ดินที่ใช้อยู่ในปัจจุบันเป็นพื้นที่ที่ไม่สมบูรณ์ไม่เหมาะสมกับการปลูกพืชมีจำนวนมาก ขนาดพื้นที่ดินต่อครอบครัว หรือต่อแปลงมีขนาดเล็กลง เนื่องจากจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นและมีการแบ่งแยกที่ดินเพื่อให้มรดก ที่ดินอยู่กระจัดกระจายหลายแปลง ไม่ต่อเนื่องกัน ในพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์กลับมีผู้มีฐานะทางเศรษฐกิจและการเมืองถือครองที่ดินขนาดใหญ่หลายๆ เกษตรกรเดิมต้องตกเป็นผู้เช่าหรือต้องย้ายออกไปจากภาคการเกษตร การเพาะปลูกส่วนใหญ่ต้องพึ่งพาน้ำฝน พื้นที่ที่ได้รับน้ำชลประทานมีไม่ถึงร้อยละ 30 ของพื้นที่เพาะปลูกทั้งหมดของประเทศ และถึงแม้จะอยู่ในเขตชลประทาน การได้รับน้ำชลประทานก็ได้ไม่เต็มที่ทั้งหมด สภาพะดินฟ้าอากาศก็ไม่แน่นอนมากขึ้นซึ่งเป็นผลมาจากการเกิด Climate change ซึ่งอยู่เหนือการควบคุมของเกษตรกร มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาใช้ แต่ก็ยังมีความไม่แน่นอน เนื่องจากสภาพพื้นที่ดิน และดินฟ้าอากาศแตกต่างกัน และแตกต่างจากประเทศผู้ผลิต ประกอบกับการใช้ที่ถูกต้องของเกษตรกรจำนวนมากยังคงคลาดเคลื่อนไม่ถูกต้องตามหลักวิชาการ ตัวอย่างเช่น การใช้ปุ๋ยในปัจจุบัน มีเกษตรกรเพียงร้อยละ 20 เท่านั้นที่ใช้ได้อย่างถูกต้อง อีกร้อยละ 80 ใช้ปุ๋ยปลอมบ้าง ใช้ไม่ตรงกับความต้องการของดินและพืชบ้าง ใช้มากไปบ้าง น้อยไปบ้าง ในส่วนของแรงงาน ค่าเฉลี่ยอายุของเกษตรกรอยู่ที่มากกว่า 50 ปี ซึ่งอยู่ในระดับสูงทำงานหนักไม่ค่อยได้ เด็ก ๆ รุ่นใหม่ไม่สนใจที่จะทำการเกษตรต่อไป เมื่อจำนวนแรงงานลดลง อัตราค่าจ้างจึงสูงขึ้น ถ้าไม่มีแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามา อัตราค่าจ้างจะสูงขึ้นไปอีก และจะมีผลต่อ ผลผลิตและรายได้สุทธิในที่สุด มีการนำเครื่องจักรกล เครื่องมือ เทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาใช้มากขึ้น แต่ต้องมีการดัดแปลงให้เหมาะกับสภาพพื้นที่ เครื่องจักรมีขนาดใหญ่ มีราคาแพงเกินกว่าที่เกษตรกรทั่วไปจะหามาใช้ การลงทุนซื้อและการใช้ประโยชน์ให้คุ้มค่า จึงเป็นข้อจำกัดอย่างหนึ่ง

ข้าวเป็นพืชเศรษฐกิจหลักของประเทศ เกษตรกรเกือบทั้งหมดของประเทศมีส่วนร่วมในการปลูกข้าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรในภาคกลาง ภาคอีสาน และภาคเหนือ ส่วนในภาคตะวันออกและภาคใต้ เกษตรกรจะทำการปลูกข้าวในพื้นที่ที่เหมาะสม หรือสามารถปลูกได้ นอกจากนั้นข้าวยังเป็นอาหารหลักของคนทั้งประเทศ มีการส่งออกและได้เงินตรามาใช้ในการครองชีพและพัฒนาประเทศด้านอื่น ๆ เป็นจำนวนมาก การปรับปรุงพัฒนาการผลิตข้าว จึงเป็นเครื่องมือที่สำคัญที่สุดประการหนึ่งในการพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ของคนในภาคการเกษตร ความเป็นอยู่ของคนทั้งประเทศ และภาวะเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองของประเทศโดยรวม ถ้ากำลังซื้อของเกษตรกรผู้ผลิตข้าวดีขึ้น กิจกรรมการผลิตของภาคเศรษฐกิจอื่นๆ ก็จะดีตามไปด้วย

การพัฒนาการผลิตข้าวสามารถทำได้หลายด้าน แต่ด้านที่ควรให้ความสนใจด้านหนึ่งคือ การใช้เครื่องจักรกล โดยเฉพาะอย่างยิ่งในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวและหลังเก็บเกี่ยว ซึ่งค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ประกอบเป็นสัดส่วนร้อยละ 10-20 ของค่าใช้จ่ายเงินสดต่อไร่ที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด ถ้าสามารถทำให้ลดลงได้ หรือได้ผลผลิตที่คุณภาพดีขึ้น จำนวนการล่องหล่นลดลง รายได้สุทธิของเกษตรกรก็จะสูงขึ้น

เครื่องจักรกลที่ใช้ในช่วงการเก็บเกี่ยวและหลังเก็บเกี่ยวข้าวคือ เครื่องหรือรถเกี่ยวนวดข้าว ซึ่งใช้กันเป็นจำนวนมากในพื้นที่ภาคกลางของประเทศ โดยเฉพาะในเขตชลประทาน ที่มีการทำนาหลายครั้งในรอบหนึ่งปี และเป็นพื้นที่ที่ค่าจ้างแรงงานมีอัตราแพง เนื่องจากอยู่ใกล้กรุงเทพฯ เป็นพื้นที่ที่มีนิคม

อุตสาหกรรม เป็นจำนวนมาก มีกิจกรรมนอกภาคการเกษตรมาก จึงเป็นโอกาสให้แรงงานเคลื่อนย้ายออกจากภาคเกษตร มีเหลืออยู่ในภาคเกษตรจำนวนไม่มากนัก

เครื่องเกี่ยวข้าว และในระยะเวลาต่อมาได้รับการพัฒนาเป็นเครื่องเกี่ยวนวดข้าว เริ่มมีการใช้กันมากขึ้นในระยะเวลาประมาณ 20 ปีมานี้ เดิมต้องนำเครื่องเกี่ยวนวดเข้ามาจากต่างประเทศและนำมาดัดแปลงให้เหมาะกับสภาพพื้นที่ในประเทศ ในปัจจุบันมีโรงงานผลิตเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศจำนวนหนึ่ง มีทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก มีทั้งโรงงานที่ผลิตเพื่อรอขาย และผลิตเมื่อมีคำสั่งซื้อ มีทั้งรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดใหญ่และขนาดเล็ก มีทั้งที่สลับซับซ้อนและแบบง่าย ๆ มีทั้งที่จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด และผู้ประกอบการคนเดียว ที่ตั้งโรงงานส่วนมากอยู่ในพื้นที่ภาคกลางของประเทศ สินค้าที่ผลิตส่วนใหญ่จำหน่ายในประเทศ แต่มีอยู่จำนวนหนึ่งที่ส่งไปขายในประเทศใกล้เคียง

เนื่องจากรถเกี่ยวนวดข้าวมีราคาค่อนข้างสูง ต้องใช้เงินลงทุนมาก เกษตรกรขนาดเล็กและขนาดกลางหรือแม้แต่เกษตรกรขนาดใหญ่ มักไม่ซื้อไว้ใช้เองแต่ผู้เดียว เพราะเครื่องจักรมีกำลังการผลิตสูง ถ้าใช้เฉพาะในแปลงนาของตนเอง ในรอบหนึ่งปี หรือหนึ่งรอบการเพาะปลูก จะใช้เวลาเพียงไม่กี่วันก็เสร็จแล้ว ไม่คุ้มกับการลงทุน นอกจากนั้นจะต้องมีความรู้ด้านเครื่องจักรกลที่จะใช้ และบำรุงรักษาด้วยเกษตรกรที่ลงทุนซื้อเครื่องเกี่ยวนวดมาเป็นของตนเองจึงมักจะเป็นผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวด้วย นอกเหนือ จากเกษตรกรรายบุคคลแล้ว ผู้ที่ลงทุนซื้อเครื่องเกี่ยวนวดข้าวมาใช้คือกลุ่มเกษตรกร ทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ เพราะนอกจากจะช่วยแบ่งปันการลงทุนแล้ว ยังทำให้มีการใช้ประโยชน์เครื่องเกี่ยวนวดมากขึ้นด้วย กลุ่มผู้ซื้อทั้งสองประเภทนี้เมื่อทำการเกี่ยวนวดในแปลงนาของตนเองแล้ว ก็นำเครื่องเกี่ยวนวดไปรับจ้างเกี่ยวนวดในที่นาของเกษตรกรอื่น ทั้งในบริเวณใกล้เคียงและต่างภูมิภาค

ในการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ยังมีผู้ประกอบการอีกสองกลุ่มที่โดยพื้นฐานอาชีพแล้วไม่ได้ทำการเกษตรเป็นหลัก ผู้ประกอบการกลุ่มแรกคือผู้ที่ประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ผู้ประกอบการกลุ่มนี้โดยปกติประกอบอาชีพอื่นมาก่อน แต่เห็นโอกาสในการลงทุนประกอบการจึงเปลี่ยนมาประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวเป็นหลัก ผู้ประกอบการกลุ่มนี้บางคนไม่มีที่นาของตนเองหรือมีขนาดเล็กๆ แต่มีฐานะ (รวย/มีเงิน) ลงทุนซื้อเครื่องเกี่ยวนวดมาเพื่อทำการรับจ้างเกี่ยวนวดเป็นหลัก รับจ้างทั่วไป ทั้งในและนอกพื้นที่ ทั้งประเทศ ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดกลุ่มสุดท้ายคือ ผู้ผลิต (โรงงานผลิต) รถเกี่ยวนวดข้าวเอง ซึ่งนอกจากจะผลิตเพื่อขายแล้ว เครื่องต้นแบบต่างๆ จึงถูกนำมาใช้รับจ้างด้วย แทนที่จะปล่อยให้ว่างเฉยๆ ผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะได้เปรียบผู้ประกอบการประเภทอื่นๆ ในด้านที่รู้จักวิธีการใช้และดูแลบำรุงรักษาเครื่องจักรดีกว่า

ในการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว เนื่องจากกำลังกำลังการผลิตของรถเกี่ยวนวดข้าวที่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับขนาดพื้นที่ถือครองของเกษตรกรทั่วไป ดังนั้นนอกจากจะรับจ้างเกี่ยวนวดในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงแล้ว ยังต้องไปให้บริการในพื้นที่ที่ห่างไกลออกไปด้วย ทั้งในภูมิภาคเดียวกันและต่างภูมิภาค ในการให้บริการจึงต้องมีนายหน้าเพื่อประสานงาน หาลูกค้า ติดต่อลูกค้า และกำหนดนัดหมาย ในพื้นที่ที่จะไปให้บริการ โดยมีค่าตอบแทน นอกเหนือจากการเกี่ยวนวดข้าวแล้ว ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวยังต้องหาผู้ทำการขนส่งข้าวที่นวดแล้วไปยังโรงสี หรือบางครั้งต้องติดต่อหาโรงสีให้อีกด้วย

กิจกรรมการเก็บเกี่ยวและหลังเก็บเกี่ยวที่กล่าวมาข้างต้น จึงเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกัน ในปัจจุบันความรู้และข้อมูลต่างๆยังขาดความชัดเจนและเป็นปัจจุบัน การนำข้อมูลไปใช้ในการกำหนดนโยบาย อาจทำให้นโยบายเกิดความคลาดเคลื่อน ผลที่เกิดจากนโยบายอาจทำให้เกิดความเสียหายได้ ตัวอย่าง เช่น ในอุตสาหกรรมการผลิตถั่วถั่วเขียว ยังไม่มีข้อมูลที่บอกได้ชัดเจนว่า ในปัจจุบัน โรงงานผลิตทั้งหมดสามารถผลิตถั่วถั่วเขียวได้กี่รุ่น กี่แบบ จำนวนมากน้อยเท่าไร ความสามารถในการเกี่ยวถั่ว แตกต่างกันอย่างไรมีเมล็ดข้าวตกหล่นแตกต่างกันอย่างไร ต้นทุนและกำไรในการผลิตถั่วถั่วเขียวแต่ละประเภท แต่ละขนาด แตกต่างกันอย่างไรมีการลงทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์กันมากน้อยเท่าใด (innovation and development) โรงงานผลิตประเภทไหน ขนาดไหนที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด กลุ่มลูกค้าเป็นใคร มีวิธีการขายแตกต่างกันอย่างไร ฯลฯ การประกอบการรับจ้างเกี่ยวถั่วถั่วเขียว รับจ้างเกี่ยวถั่วถั่วเขียวอย่างเดียว หรือต้องให้บริการขนส่ง ติดต่อโรงสีให้ด้วย คิดค่าบริการแตกต่างกันอย่างไร หานายหน้าในพื้นที่ต่างๆอย่างไร ต้องจ่ายค่าบริการให้นายหน้าอย่างไร ในการให้บริการมีต้นทุนในการให้บริการอย่างไร การรับจ้างเกี่ยวถั่วถั่วเขียวในที่ลุ่มและที่ดอนคิดค่าบริการอย่างไร การเกี่ยวถั่วถั่วเขียวไวกว้างและข้าวไม่ไวกว้าง หรือข้าวนาดำ กับนาหว่านประเภทต่างๆ คิดค่าบริการแตกต่างกันหรือไม่ การคิดค่าบริการมีหลักเกณฑ์ในการคิดอย่างไร ตัวแปรอะไรที่เป็น demand and supply shifters ทั้งการผลิตถั่วถั่วเขียวและการรับจ้างเกี่ยวถั่วถั่วเขียว มีการแข่งขันกันมากน้อยแค่ไหน โครงสร้างตลาดเป็นอย่างไร ตลาดเป็นของผู้ให้บริการหรือผู้ใช้บริการ เป็นของผู้ผลิตหรือผู้ซื้อ สถานการณ์ในอนาคตจะเป็นอย่างไร นโยบายอะไรของรัฐที่เป็นปัจจัยเกื้อหนุน และเป็นอุปสรรค เป็นต้น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อศึกษาสถานะอุตสาหกรรมการผลิตถั่วถั่วเขียวในปัจจุบัน พร้อมทั้งพัฒนาการที่มีมาในอดีต
2. เพื่อศึกษาสถานะการประกอบการบริการรับจ้างเกี่ยวถั่วถั่วเขียวในปัจจุบัน
3. เพื่อศึกษานโยบาย มาตรการ และระเบียบต่างๆของรัฐที่เกี่ยวกับการผลิตถั่วถั่วเขียวและบริการรับจ้างเกี่ยวถั่วถั่วเขียวทั้งที่สนับสนุนและเป็นอุปสรรค

1.3 วิธีการศึกษา

1.3.1 ขอบเขตในการศึกษา

การศึกษาดำเนินการเฉพาะในเขตภาคกลางของประเทศ ซึ่งโรงงานผลิตถั่วถั่วเขียวข้าวเกือบทั้งหมดของประเทศตั้งอยู่ในเขตนี้ นอกจากนั้นภาคกลางยังเป็นแหล่งผลิตข้าวแหล่งใหญ่ของประเทศ มีการปลูกข้าวทั้งในที่ลุ่มและที่ดอน ทำทั้งนาดำและนาหว่านประเภทต่างๆ ปลูกทั้งข้าวไวกว้างและข้าวไม่ไวกว้าง มีการปลูกข้าวมากกว่าหนึ่งครั้งในรอบปี มีทั้งเขตชลประทานและนอกเขตชลประทาน ซึ่งจะช่วยให้เรียนรู้การให้บริการเกี่ยวถั่วถั่วเขียวในหลายๆลักษณะครอบคลุมได้ทั้งหมด นอกจากนั้นผู้ให้บริการเกี่ยวถั่วถั่วเขียว ที่

ให้บริการอยู่ในภูมิภาคต่างๆส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในภาคกลาง การสอบถามข้อมูลจากผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องขนาดข้าวในภาคกลางจะทำให้ทราบถึงการให้บริการเกี่ยวขนาดข้าวในภูมิภาคอื่นๆด้วย

1.3.2 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษาใช้ทั้งข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิในการศึกษา

ข้อมูลทุติยภูมิ การศึกษารวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เช่น คณะเกษตร คณะวิศวกรรมศาสตร์ และสำนักหอสมุดของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น และมหาวิทยาลัยอื่นๆ กองส่งเสริมเกษตรวิศวกรรม กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ชมรมผู้ผลิตเครื่องเกี่ยวขนาดไทย ชมรมรถเกี่ยวขนาดข้าวแห่งประเทศไทย เป็นต้น

ข้อมูลปฐมภูมิ

ผู้ผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าว ได้รวบรวมข้อมูลจากโรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก จำนวนหนึ่ง ที่ตั้งอยู่ในเขตภาคกลาง

ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว การศึกษาไม่เก็บรวบรวมข้อมูลในจังหวัด นนทบุรี สมุทรปราการ สมุทรสาคร และกรุงเทพมหานครเนื่องจากมีพื้นที่เพาะปลูกข้าวน้อยมาก ส่วนจังหวัดอื่นๆที่อยู่ในเขตภาคกลางซึ่งได้แก่ จังหวัด นครปฐม สุพรรณบุรี ปทุมธานี กาญจนบุรี เพชรบุรี ราชบุรี ออยุธยา อ่างทอง สิงห์บุรี สระบุรี ลพบุรี นครสวรรค์ ฉะเชิงเทรา นครนายก และชัยนาทรวม 15 จังหวัด ได้สุ่มเลือก 7 จังหวัดเพื่อเก็บข้อมูล โดยการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (purposive sampling) เพื่อให้ครอบคลุมประเภทของผู้ประกอบการ ขนาดของรถรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว และลักษณะการปลูกข้าวทุกประเภทเช่น ชนิดข้าว วิธีการปลูก การมีชลประทาน ลักษณะที่ดิน เป็นต้น และรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการจังหวัดละไม่เกิน 10 ราย สุ่มตัวอย่างโดยใช้วิธีเลือกแบบเจาะจง (purposive sampling) เช่นกัน

นายหน้ารับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว ใช้หลักเกณฑ์ในการเก็บข้อมูลเหมือนกับกรณีของผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว

การเก็บข้อมูลภาคสนาม

ในช่วงระยะเวลาของรายงานความก้าวหน้านี้ นักวิจัยได้เก็บข้อมูลจากกลุ่มเป้าหมาย ต่าง ๆ ดังนี้

อุตสาหกรรมเครื่องเกี่ยวนวดข้าว

โรงงานขนาดใหญ่ 2 แห่ง

โรงงานขนาดเล็ก

จังหวัดสุพรรณบุรี 3 แห่ง

จังหวัดปทุมธานี 1 แห่ง

จังหวัดนนทบุรี 1 แห่ง

จังหวัดอยุธยา 1 แห่ง

จังหวัดนครปฐม 1 แห่ง

ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว

จังหวัดอยุธยา 5 ราย

จังหวัดสุพรรณบุรี 11 ราย

จังหวัดชัยนาท 7 ราย

จังหวัดสระบุรี 1 ราย

จังหวัดเพชรบุรี 2 ราย

จังหวัดนครนายก 3 ราย

จังหวัดนครปฐม 2 ราย

นายหน้ารับจ้างเกี่ยวนวดข้าว

จังหวัดศรีสะเกษ 4 ราย

จังหวัดสุรินทร์ 7 ราย

จังหวัดสระบุรี 1 ราย

จังหวัดสุพรรณบุรี 1 ราย

บริษัทลีสซิ่ง

1 ราย

งานแสดงรถเกี่ยวนวดข้าว

จังหวัดพิษณุโลก 2 แห่ง

จังหวัดพิจิตร 1 แห่ง

จังหวัดนนทบุรี 1 แห่ง

1.3.3 วิธีการวิเคราะห์

การวิเคราะห์เป็นแบบสถิติพรรณนา (Descriptive statistics) เป็นการวิเคราะห์ อธิบาย และนำเสนอผลในรูปแบบ จำนวน ร้อยละ ความถี่ สัดส่วน ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยใช้ ตาราง หรือ กราฟ

ประเด็นที่จะทำการศึกษา

อุตสาหกรรมการผลิตรถจักรยานยนต์

- **การตลาด** ลูกค้าเป็นใคร อยู่ที่ไหน พฤติกรรมการซื้อของลูกค้าแต่ละกลุ่มเป็นอย่างไร ต้องใช้อะไรส่งเสริมการขายบ้าง สินค้าประเภทหรือขนาดไหนขายดี คุณลักษณะของสินค้าที่ลูกค้าต้องการ บริการหลังการขาย หลักเกณฑ์การตั้งราคาขาย โอกาสการขยายตลาดในกลุ่มประเทศ AEC โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศไทยใกล้เคียง การแข่งขันในตลาดจากผู้ผลิตในประเทศและต่างประเทศ
- **การผลิต** ประวัติของโรงงาน พัฒนาการ สินค้าที่ผลิต ลักษณะการผลิต (ผลิตเพื่อรอขาย หรือ ผลิตตามคำสั่งซื้อ หรือทั้งสองประเภท) จำนวนที่ผลิต ขนาดการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร การพิจารณาเลือกเทคโนโลยี (เครื่องจักร) ที่นำมาใช้ในการผลิต การเลือกที่ตั้งของโรงงาน ค่าใช้จ่ายดำเนินงานของฝ่ายผลิต ฝ่ายบริหาร รูปแบบขององค์กร(การแบ่งส่วนงาน) ลักษณะการจดทะเบียน การพัฒนาตัวสินค้าและกรรมวิธีการผลิต (innovation and development) และสัดส่วนค่าใช้จ่าย ปัจจัยที่ใช้พิจารณาจำนวนสินค้าที่จะผลิต ลักษณะ cycle หรือ seasonality ในการผลิต และการจัดการแรงงาน
- **การเงิน** ขนาดของการลงทุน แหล่งเงินทุน สัดส่วนของเงินทุนแต่ละแหล่ง เงื่อนไขในการกู้ยืมเงิน ขนาดการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร สินทรัพย์หมุนเวียน รายได้ กำไรสุทธิ อัตราภาษีที่เสีย ค่าใช้จ่ายทางสังคม
- **วัตถุดิบ** แหล่งวัตถุดิบ ความยากง่ายและปัญหาในการจัดหาจัดซื้อวัตถุดิบ การเปลี่ยนแปลงของราคา ความแน่นอนของคุณภาพและปริมาณวัตถุดิบ จำนวนคนงาน ความยากง่ายในการหาแรงงานที่มีฝีมือและไม่มีฝีมือ อัตราค่าจ้าง การเปลี่ยนแปลงของอัตราค่าจ้างและผลกระทบ
- **ปัญหา** ปัญหาหลักของการประกอบการทั้งในปัจจุบัน หรือที่คาดว่าจะเกิดในอนาคต
- **นโยบายและมาตรการของรัฐ** ทั้งที่สนับสนุนและเป็นอุปสรรค เช่นมาตรการด้านสิ่งแวดล้อมและผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต
- **ประเด็นทางเศรษฐศาสตร์** ได้พยายามวิเคราะห์ AFC AVC และ ATC (Efficiency) หรือ ประเภทเทคโนโลยีที่ใช้ (Capital intensive หรือ Labor Intensive) และในกรณีที่ใช้เทคโนโลยีต่างกันพยายามวิเคราะห์หา degree of operating leverage

การประกอบการรถเกี่ยวนาดข้าว

- ประวัติ(พัฒนาการ)การประกอบการรับจ้างเกี่ยวนาดข้าว
- ขนาดของรถเกี่ยวนาดข้าวที่ใช้ในการประกอบการ จำนวนเงินลงทุนในรถเกี่ยวนาดข้าว ในรถบรรทุก ปีที่ซื้อ ประมาณการอายุการใช้งานของทั้งรถเกี่ยวนาดข้าว และรถบรรทุก ค่าใช้จ่ายผันแปรในการรับจ้างเกี่ยวนาดข้าวเฉลี่ยต่อไร่ ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ซ่อมแซม ค่าประกันภัย รถเกี่ยวนาดข้าว และรถบรรทุกเฉลี่ย ต่อไร่
- ปัจจัยหลักที่ใช้ในการพิจารณาจ้างบริการ ขนาดพื้นที่ต่ำสุดที่จะรับบริการแต่ละครั้ง ขนาดพื้นที่ต่ำสุดที่ต้องให้บริการในแต่ละปีเพื่อให้คุ้มกับค่าใช้จ่าย การคิดค่าจ้าง ของตัวเองและคนในครอบครัว
- จุดคุ้มทุนและระยะเวลาคืนทุน
- ปริมาณ (ขนาดพื้นที่ที่ให้บริการ) เมื่อปีที่ผ่านมาและ แนวโน้มในอนาคต สถานะการ แข่งขันในปัจจุบันและอนาคต
- การหาลูกค้า หลักเกณฑ์ในการคิดอัตราค่าบริการ ส่วนที่ต้องแบ่งให้นายหน้า การ ส่งเสริมการขาย(หาลูกค้า) หลักเกณฑ์ในการเลือกนายหน้า
- รายได้จากการให้บริการต่อปี รายได้สุทธิเท่าไร อัตรากำไรหรือผลตอบแทนที่ได้รับ
- การให้บริการขนส่งข้าวไปยังโรงสี ค่าบริการ
- นโยบายและมาตรการของรัฐ ทั้งที่สนับสนุนและเป็นอุปสรรค
- ประเด็นทางเศรษฐศาสตร์ ได้พยายามวิเคราะห์ degree of operating leverage ของ บริการรถเกี่ยวนาดข้าว

นายหน้าบริการรถเกี่ยวนาดข้าว

- ประวัติการทำอาชีพนายหน้าบริการรับจ้างนาดข้าว คุณสมบัติพิเศษของผู้ที่จะเป็นนายหน้าบริการรับจ้างนาดข้าว
- ต้องมีเงื่อนไขอะไรบ้างกับผู้รับจ้างเกี่ยวนาดข้าว
- การลูกค้า การชำระค่านายหน้า อัตราค่านายหน้าเพิ่มขึ้นตามปริมาณเกี่ยวนาดหรือไม่

- ในพื้นที่ที่ท่านให้บริการอยู่ มีผู้รับจ้างเกี่ยวนวนดข้าวอยู่ทั้งหมดกี่ราย
มีนายหน้าอยู่ทั้งหมดกี่ราย
หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวนดข้าว
หลักเกณฑ์ในการเลือกเกษตรกรที่จะใช้บริการเกี่ยวนวนดข้าว
- รายได้จากความเป็นนายหน้าในแต่ละปี เป็นสัดส่วนประมาณเท่าไรของรายได้สุทธิทั้งหมด
- การลงทุนของผู้ทำอาชีพเป็นนายหน้า
- ตัวแปรที่เป็นจุดขายบริการรับจ้างเกี่ยวนวนด
หรือเกษตรกรพิจารณาตัวแปรหรือประเด็นอะไรที่เลือกใช้บริการรับจ้างเกี่ยวนวนดข้าว

บทที่ 2 การทบทวนเอกสาร

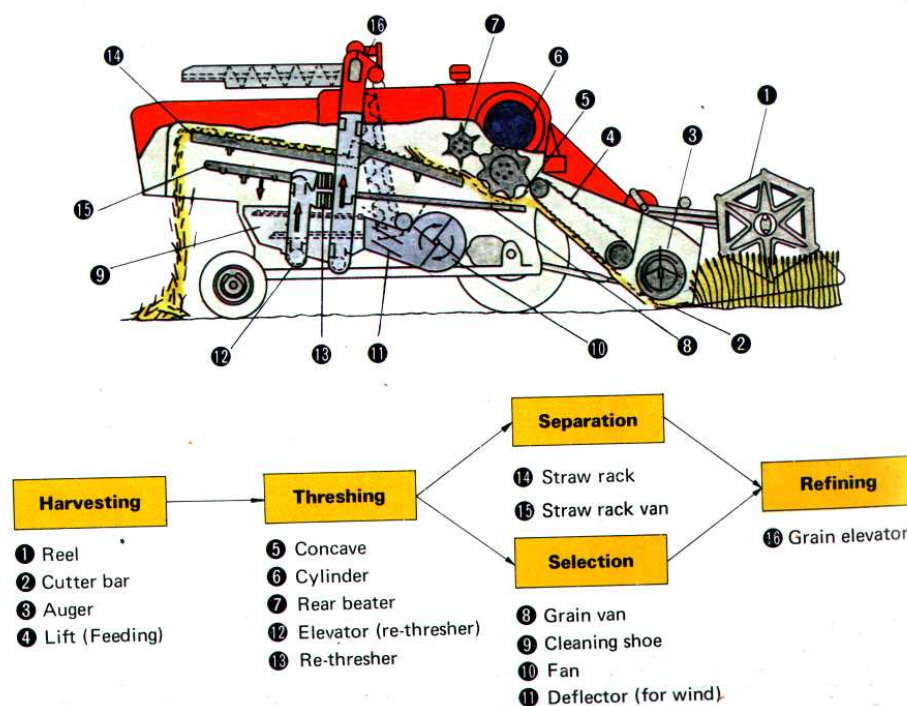
2.1 เครื่อง/รถเกี่ยวนาข้าว

เครื่อง/รถเกี่ยวนาข้าวที่ใช้อยู่ในปัจจุบันเกือบทั้งหมดเป็นเครื่องที่ได้รับการผลิตและพัฒนาขึ้นมาในประเทศไทย ซึ่งคาดว่าเครื่องเกี่ยวนาข้าวใช้งานอยู่ประมาณ 10,000 เครื่อง (สมชาย ชวนอุดม, 2554) เป็นเครื่องเกี่ยวนาข้าวชนิดขับเคลื่อนด้วยตัวเอง โดยมีการผลิตและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ พ.ศ. 2500 แต่เริ่มมีการพัฒนาอย่างจริงจังประมาณปี 2538 หรืออีก 38 ปีต่อมา ในลักษณะการดัดแปลงแบบเครื่องเกี่ยวนาข้าวของประเทศทางตะวันตกและนำมาปรับปรุงให้เหมาะกับสภาพแวดล้อมของประเทศไทยไม่ว่าจะเป็นทางกายภาพของนาข้าวในประเทศไทย และสภาพทางเศรษฐกิจของเกษตรกรผู้ใช้ หรือสภาพความรู้ความชำนาญด้านเครื่องจักรกลและวิศวกรรมในช่วงเวลาต่างๆ (สุรเวทย์ กฤษณะเศรษฐี, 2536) เช่น ส่วนของหัวเกี่ยวและระบบลำเลียงใช้ชิ้นส่วนประกอบของรถยนต์ รถแทรกเตอร์ต่างๆ ส่วนเครื่องเกี่ยวนาข้าวไหลตามแกนพัฒนาขึ้นในประเทศไทยที่มีใช้กันอย่างแพร่หลาย มาประกอบประสมประสานเข้าด้วยกัน เป็นเครื่องเกี่ยวนาข้าวที่พัฒนาในประเทศไทย เครื่องเกี่ยวนาข้าวที่ผลิตและพัฒนาขึ้นมาภายในประเทศส่วนมากจะมีหน้ากว้างของมีดประมาณ 3 เมตร ซึ่งสามารถทำงานได้ดีในพื้นที่นากระทรงใหญ่ตั้งแต่ 2 ไร่ขึ้นไป และมีความคล่องแคล่วในการเคลื่อนย้าย โดยสามารถเกี่ยวนาได้ประมาณ 20-40 ไร่ต่อวัน (สมชาย ชวนอุดม, 2543)

การศึกษาความต้องการเครื่องเกี่ยวนาข้าวใหม่ พบว่า ร้อยละ 43 ต้องการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ร้อยละ 28 ต้องการเพื่อทดแทนเครื่องเก่าที่หมดอายุการใช้งาน และร้อยละ 24 ต้องการเพื่อขยายกิจการ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องเกี่ยวนาข้าวใดๆคือ คุณภาพและความทนทานของผลิตภัณฑ์ บริการหลังการขาย มีอะไหล่หาซื้อได้ง่าย ซ่อมแซมบำรุงรักษาง่าย และชื่อเสียงของบริษัทผู้ขาย (จิรวรรณ ภูมิลักษณ์, 2554) ส่วนทางด้านผู้ประกอบการผลิตเครื่องเกี่ยวนาข้าวก็มีความพยายามที่จะกระตุ้นยอดขายโดยการให้บริการสินเชื่อด้วย หรือช่วยหาแหล่งสินเชื่อให้แก่ผู้ซื้อด้วย (ปรารถนา ม่วงงาม, 2555) ราคาเครื่องเกี่ยวนาข้าวที่สนใจจะอยู่ในช่วง 600,000 – 800,000 บาท หรือไม่ควรมากกว่า 1,000,000 บาท ในปี 2535 การศึกษาวิเคราะห์เรื่องการลงทุนซื้อเครื่องเกี่ยวนาข้าวพบว่า ณ ระดับอัตราคิดลดร้อยละ 20 ถ้าเครื่องเกี่ยวนาข้าวที่สามารถเกี่ยวนาข้าวได้ประมาณ 1,900 ไร่ต่อปี ผู้ซื้อควรตัดสินใจซื้อ แต่ถ้าหากสามารถเกี่ยวนาข้าวได้ประมาณ 1,000 ไร่ต่อปี ณ ระดับอัตราคิดลดที่กำหนดมูลค่าปัจจุบันสุทธิจะเป็นลบ ไม่ควรตัดสินใจซื้อ (พรเพ็ญ วิจักขณ์ประเสริฐ, 2535)

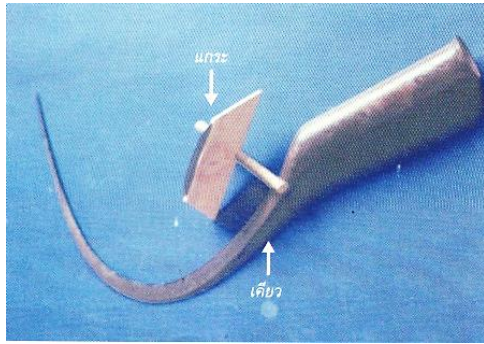
2.2 ประวัติพัฒนาการเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย

เครื่องเกี่ยวนวดข้าว เป็นเครื่องจักรกลเกษตรสำหรับใช้ในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวของขบวนการเพาะปลูกข้าว เป็นเครื่องจักรกลเกษตรที่เคลื่อนที่ได้ในตัวเองจากกำลังของเครื่องยนต์สันดาปภายใน และเครื่องยนต์นี้ยังใช้เป็นเครื่องต้นกำลังสำหรับระบบการทำงานของเครื่องเกี่ยวนวดข้าวที่ต้องประกอบไปด้วยระบบการตัดต้นข้าว ระบบลำเลียงต้นข้าว ระบบนวด ระบบทำความสะอาด และระบบการเก็บหรือบรรจุเมล็ดข้าวเปลือกเพื่อการขนย้ายต่อไป



ภาพที่ 1 เครื่องเกี่ยวนวดข้าว (YANMAR)

การเก็บเกี่ยวข้าวของเกษตรกรที่เพาะปลูกข้าวในอดีต เป็นการปฏิบัติงานที่พึ่งพาแรงงานเป็นหลักและจะใช้เครื่องมือเรียกว่า เคียว หรือแกระ การใช้เคียวจะใช้สำหรับเก็บเกี่ยวข้าว ซึ่งจะเป็นการตัดต้นข้าวพร้อมรวงข้าวสุกแล้วมัดรวมกันเป็นพ่อนข้าว เคียว จะใช้กันแพร่หลายสำหรับเกษตรกรในพื้นที่ภาคเหนือ ภาคกลาง และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สำหรับเกษตรกรภาคใต้จะใช้ แกระ เป็นเครื่องมือเก็บเกี่ยว แกระนี้ จะใช้ตัดเฉพาะรวงข้าวสุก บริเวณโคนรวงข้าวเท่านั้น รวงข้าวที่ได้ก็จะมัดรวมเป็นกำเข้าด้วยกัน



ภาพที่ 2 เคียว และ แกระ (<http://brrd.in.th>)

การใช้แรงงานเก็บเกี่ยวข้าว เริ่มได้รับผลกระทบจากการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมและภาคการบริการ ในระยะเวลา 20 -30 ปีที่ผ่านมา แรงงานภาคการเกษตรอพยพสู่ภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการมากขึ้น ประกอบกับแนวโน้มของแรงงานภาคการเกษตรมีอายุสูงมากขึ้น การนำเครื่องจักรกลทางการเกษตรมาใช้ทดแทนแรงงานจึงมีบทบาทมากขึ้น

ประเทศไทยเริ่มมีการศึกษาเครื่องจักรกลมาใช้ในการเก็บเกี่ยวข้าว ราวในปี พ.ศ. 2497-2506 โดยกองเกษตรวิศวกรรมซึ่งเป็นหน่วยงานหนึ่งในสังกัดกรมการข้าว ในขณะนั้น ได้มีการพยายามศึกษาสร้างเครื่องต้นแบบในการเก็บเกี่ยวข้าวขึ้นโดย ม.ร.ว. เทพฤทธิ์ เทวกุล แต่ไม่ประสบความสำเร็จในแง่การยอมรับของเกษตรกร เนื่องจากสถานการณ์และเงื่อนไขต่างๆ ยังไม่เอื้ออำนวยที่จะให้มีการใช้เครื่องจักรกลแบบนี้ จากนั้น มีการสั่งเครื่องเกี่ยวนวดข้าวจากประเทศตะวันตกเข้ามา แต่ไม่ได้รับความนิยมเพราะมีขนาดใหญ่และน้ำหนักมาก อย่างไรก็ตามถือได้ว่าเป็นการเริ่มต้นของการนำเครื่องจักรกลเกษตร เข้ามาใช้ในกระบวนการเก็บเกี่ยว (สถาบันวิจัยข้าว, 2545) และได้มีการศึกษาพัฒนา เครื่องต้นแบบหรือการนำเข้าเครื่องต้นแบบ มาศึกษาวิจัยอย่างต่อเนื่องหลากหลายจนถึงปัจจุบัน

ในปี 2521 กองเกษตรวิศวกรรมได้ศึกษาทดสอบและพัฒนาเครื่องเกี่ยวข้าววางรายจากต้นแบบของประเทศญี่ปุ่นและนำไปสู่การส่งเสริมให้เกษตรกรได้ใช้งาน เครื่องเกี่ยวข้าววางรายเป็นเครื่องจักรกลที่ใช้เกี่ยวหรือตัดต้นข้าวแล้ววางทิ้งไว้ในแปลงนาเป็นแถวยาวตามแนวการทำงานของเครื่อง แถวต้นข้าวที่ถูกตัดวางเรียงเป็นแถวนี้ จะถูกรวบรวมมัดเป็นพ่อนำไปสู่การเก็บรักษาหรือนวดต่อไป ปัจจุบันยังมีการใช้งาน เฉพาะพื้นที่ของ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้ (สถาบันวิจัยข้าว, 2545)



ภาพที่ 3 เครื่องเกี่ยวข้าววางราย (www.starch06.blogspot.com)

ในระยะเวลาที่ใกล้เคียงกัน มีการศึกษา พัฒนาและส่งเสริมการใช้เครื่องนวดข้าวและมีการผลิตจำหน่ายอย่างแพร่หลาย โดยเริ่มจากการศึกษาพัฒนาเครื่องนวดข้าวต้นแบบจากสถาบันวิจัยข้าวต่างประเทศ (IRRI) โดยกองเกษตรวิศวกรรม และได้มีการการศึกษาพัฒนาเครื่องนวดข้าวให้เหมาะสมกับประเทศไทย มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2518 เพื่อใช้แทนวิธีการนวดข้าวแบบดั้งเดิมที่มีลักษณะเหยียบย่ำจากแรงงานสัตว์ หรือรถแทรกเตอร์ หรือการนวด หรือตีจากการใช้แรงงานของเกษตรกรหรือกลุ่มเกษตรกร (วิชา,2537) ปัจจุบันเครื่องนวดข้าวยังคงมีใช้กันอยู่แพร่หลาย



ภาพที่ 4 เครื่องนวดข้าว

ปีพ.ศ.2522 ได้มีการนำเข้าเครื่องเกี่ยวนวดข้าวจากประเทศญี่ปุ่นและมีการนำเข้าจากประเทศอเมริกา ในปีพ.ศ. 2524 แต่พบว่าเครื่องเกี่ยวนวดข้าวที่นำเข้านั้นไม่สามารถใช้งานในสภาพพื้นที่เพาะปลูกข้าวของไทย ทั้งสภาพแปลงนา ต้นข้าว และขนาดของแปลงนา นอกเหนือจากราคาเครื่องที่สูง (ดาเรศร์และณรงค์, 2555)

ปี พ.ศ. 2530 ประเทศไทยได้มีการริเริ่มการประยุกต์ใช้เครื่องนวดข้าวประกอบเข้ากับอุปกรณ์การขับเคลื่อน อุปกรณ์การตัด และอุปกรณ์ลำเลียง ซึ่งเป็นการริเริ่มการพัฒนาเครื่องเกี่ยวนวดข้าว (Rice Combine Harvester) โดยใช้ต้นแบบการพัฒนาเครื่องเกี่ยวนวดข้าวจากประเทศตะวันตก โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาเครื่องเกี่ยวข้าวที่มีความเหมาะสมกับประเทศไทย จวบจนถึงปัจจุบันที่ประเทศไทยสามารถผลิตเครื่องเกี่ยวข้าวใช้ได้เองและส่งออกต่างประเทศอีกด้วย



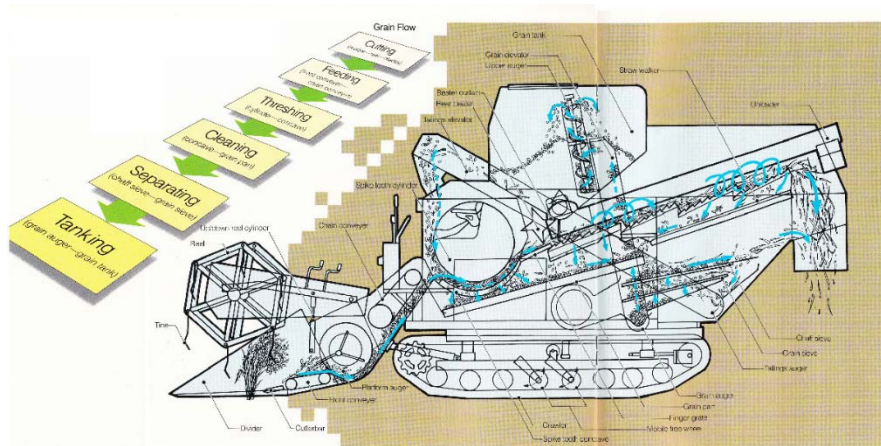
ภาพที่ 5 ตัวอย่างเครื่องเกี่ยวนวดที่ผลิตโดยบริษัทของคนไทย (www.phtnet.org)

เครื่องเกี่ยวนวดข้าวที่พัฒนาและผลิตในประเทศไทยจะมีทั้งแบบเครื่องเกี่ยวนวดคอรวง และเครื่องเกี่ยวนวดข้าวทั้งต้น เครื่องเกี่ยวข้าวแบบคอรวงนั้นจะมีขนาดเล็ก ส่วนของหัวเกี่ยวมีลักษณะคล้ายงา และเกี่ยวเฉพาะรวงข้าว ก่อนลำเลียงรวงข้าวเข้าสู่ชุดนวด เนื่องจากมีฟางข้าวเข้าสู่ระบบการนวดเฉพาะรวงข้าวเท่านั้น การนวดจึงนวดได้สะอาดแต่จะทำงานได้ช้าเมื่อเทียบกับแบบเกี่ยวนวดข้าวทั้งต้น (ดาเรศร์, 2555)

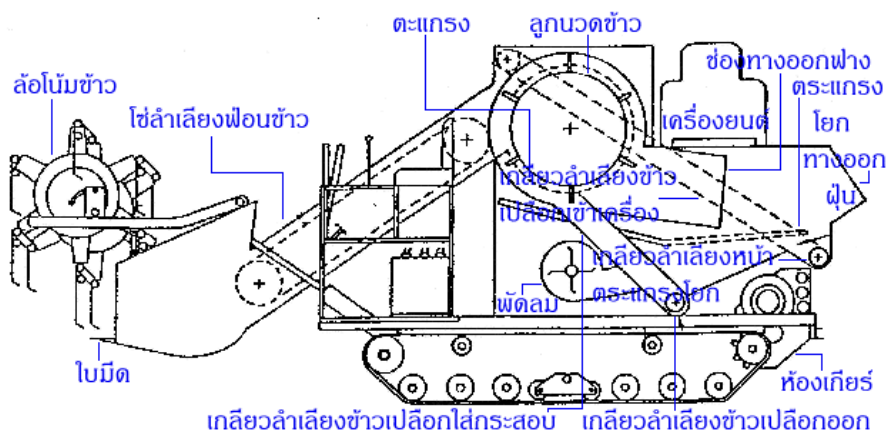


ภาพที่ 6 เครื่องเกี่ยวนวดข้าวคอรวง

เครื่องเกี่ยวนวดแบบเกี่ยวข้าวทั้งต้นเป็นเครื่องเกี่ยวข้าวขนาดใหญ่ที่มีการใช้และผลิตจำหน่ายอย่างแพร่หลาย ในการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว มีขนาดหัวเกี่ยวกว้างประมาณ 3 เมตรและใช้เครื่องยนต์ต้นกำลังระหว่าง 180-260 กำลังม้า และจะประกอบด้วยส่วนพื้นฐานที่สำคัญคือ เครื่องยนต์ต้นกำลัง ชุดช่วงล่าง ชุดถ่ายทอดกำลังและขับเคลื่อน ชุดหัวเกี่ยว ชุดนวด ชุดทำความสะอาดและ ชุดลำเลียง (สวทช .)



ภาพที่ 7 โครงสร้างพื้นฐานรถเกี่ยวขนาดข้าว 1 (Kubota)



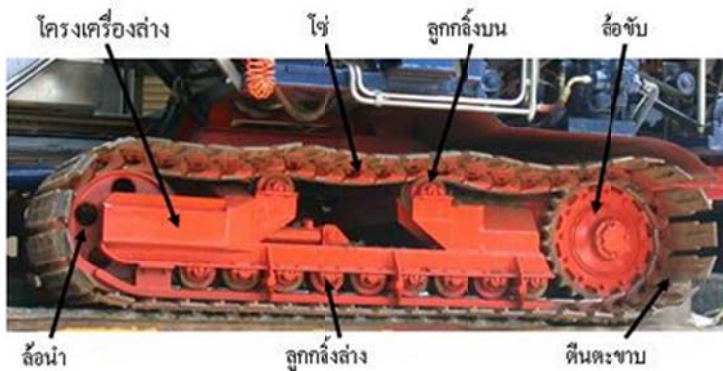
ภาพที่ 8 โครงสร้างพื้นฐานรถเกี่ยวขนาดข้าว 2 (วิชา, 2554)

เครื่องยนต์ต้นกำลังของเครื่องเกี่ยวเกี่ยวขนาดข้าวจะเป็นเครื่องยนต์สันดาปภายในที่มีขนาดกำลังม้าแตกต่างกันไประหว่าง 70 – 260 แรงม้า ตามการออกแบบและวัตถุประสงค์การใช้งาน เครื่องเกี่ยวขนาดข้าวที่นำมารับจ้างทั่วไปจะใช้ขนาดแรงม้าต้นกำลังระหว่าง 195-260 แรงม้า สำหรับเครื่องเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตโดยคนไทยจะมีทั้งใช้เครื่องยนต์มือสองจากต่างประเทศ แล้วนำมาปรับแต่งสภาพใหม่ หรือใช้เครื่องยนต์ใหม่



ภาพที่ 9 เครื่องยนต์เครื่องเกี่ยวแนวค้ำว(<http://www.tate-vehicle.co.th>)

ชุดช่วงล่างเป็นชุดทำหน้าที่รองรับส่วนต่าง ๆ ของเครื่องเกี่ยวแนวค้ำวทั้งหมดและเป็นส่วนที่สัมผัสกับพื้นเพื่อให้เกิดการเคลื่อนที่ของเครื่องเกี่ยวแนวค้ำว ส่วนมากเครื่องเกี่ยวแนวค้ำวที่ผลิตโดยคนไทยจะมีลักษณะเดียวกันกับที่ใช้ในรถแทรกเตอร์ตีนตะขาบ ที่มีข้อดีคือการกระจายแรงกดบนพื้นอันเนื่องจากน้ำหนักของเครื่องเกี่ยวแนวค้ำว ทำให้ลดปัญหาการติดหล่มของเครื่องในแปลงนา ชุดช่วงล่างนี้จะประกอบไปด้วยโครงเครื่องล่าง โซ่ ล้อขับ ล้อนำ ลูกกลิ้งโซบน ลูกกลิ้งโซ่ล่างและตีนตะขาบ



www.phtnet.org



www.sinkaonline.com

ภาพที่ 10 ชุดช่วงล่างเครื่องเกี่ยวแนวค้ำว

ชุดถ่ายทอดกำลังและขับเคลื่อน เป็นชุดทำงานเพื่อถ่ายทอดกำลังจากเครื่องยนต์ต้นกำลังไปยังระบบขับเคลื่อนอุปกรณ์หรือกลไกต่างๆ ซึ่งหากเป็นการขับเคลื่อนส่วนใหญ่ใช้ระบบพู่เล็งกับสายพาน ส่วนการขับเคลื่อนจะใช้ระบบส่งกำลังแบบไฮดรอสแตติกโดยใช้น้ำมันไฮดรอลิกเป็นตัวกลางในการถ่ายทอดกำลังทำให้เกิดการหมุนหรือเคลื่อนตัว ระบบการส่งกำลังแบบไฮดรอสแตติกนี้ทำให้การควบคุมความเร็วของส่วนต่างๆเป็นอิสระต่อกัน ทำให้ควบคุมและทำงานได้อย่างคล่องตัว



www.facebook.com/takoraihydraulic <http://www.phtnet.org>
[ubon/photos](http://www.phtnet.org/ubon/photos)

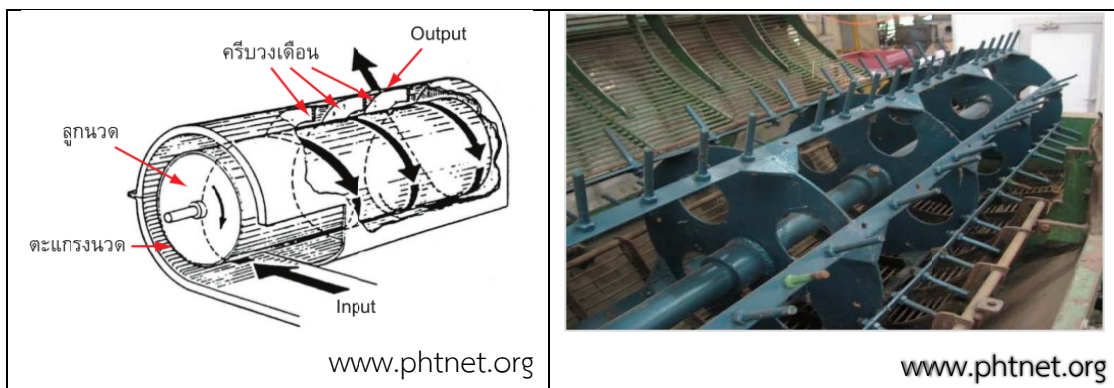
ภาพที่ 11 ชุดถ่ายทอดกำลังและขับเคลื่อน

ชุดหัวเกี่ยว เป็นชุดกลไกในการโน้มต้นข้าว ตัด และลำเลียงฟ่อนข้าว สู่อวนวด ในชุดหัวเกี่ยวนี้จะประกอบด้วย ล้อโน้ม ชุดใบมีดตัดต้นข้าว เกลียวหรือสว่านลำเลียงส่วนหน้าและชุดคอหรือชุดป้อนลำเลียง ล้อโน้มหน้าที่ในการโน้มหรือดึงต้นพืชเข้ามาหาชุดของใบมีด ซึ่งการหมุนของล้อโน้มนี้จะต้องสัมพันธ์กับความเร็วเคลื่อนที่ในขณะที่ทำงาน ซึ่งมีค่าอัตราส่วนอยู่ระหว่าง 1.25-1.5 การเคลื่อนที่ช้าหรือเร็วไปจะก่อให้เกิดความสูญเสียเมล็ดและมีผลต่อการแตกหักของเมล็ดอีกด้วย ชุดตัด ทำหน้าที่ในการตัดต้นข้าวเมื่อต้นข้าวขาดออกจากลำต้นแล้วจะถูกชุดเกลียวลำเลียงส่วนหน้า ส่งต้นข้าวสู่อวนคอกลำเลียงที่อยู่ส่วนกลางของหัวเกี่ยว และถูกส่งต่อเข้าไปยังชุดวนวด เป็นส่วนที่ทำหน้าที่ในการแยกเมล็ดข้าวออกจากรวงข้าว เป็นชุดที่ทำงานแล้วส่งผลกระทบต่อคุณภาพและปริมาณการสูญเสียของเมล็ดข้าว และประสิทธิภาพการทำงานในภาพรวมของเครื่องเก็บเกี่ยววนวดข้าว โดยพื้นฐานการทำงานแล้วจะทำงานคล้ายกับชุดวนวดข้าวในเครื่องวนวดข้าว ซึ่งการแยกเมล็ดข้าวจะเกิดจากการนวดของลูกวนวดที่หมุนตัวรอบแกน และลูกวนวดนี้จะถูกล้อมไว้ด้วยตะแกรงวนวด เครื่องเกี่ยววนวดข้าวที่ผลิตในประเทศส่วนมากจะใช้ชุดลูกวนวดแบบไหลตามแกน และมีขนาดความยาวลูกวนวดประมาณ 6 ฟุต



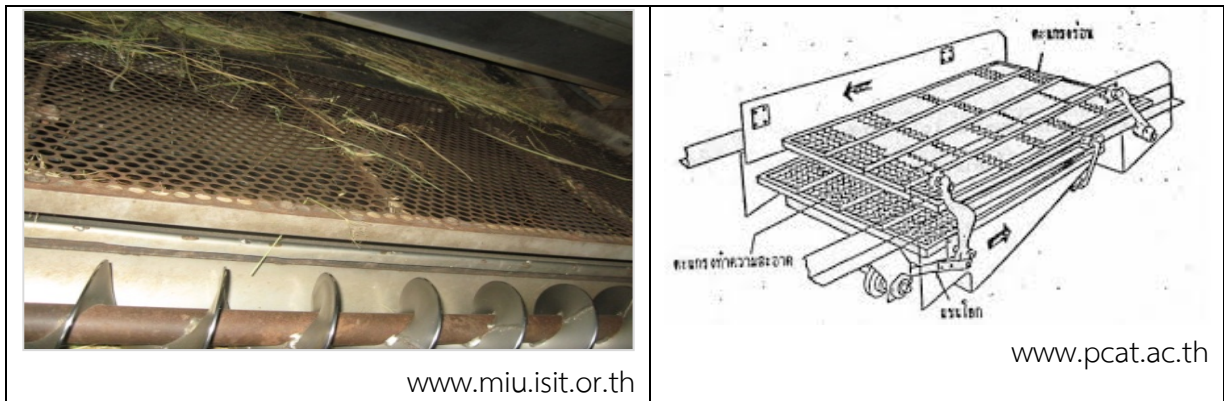
<http://www.most.go.th/>

ภาพที่ 12 ชุดหัวเกี่ยวเครื่องเกี่ยวนวดข้าว



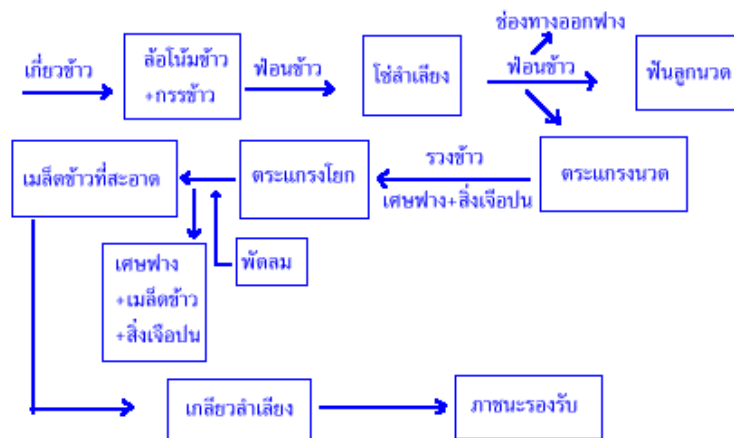
ภาพที่ 13 ชุดนวดเครื่องเกี่ยวนวดข้าวแบบไหลตามแกน

ชุดทำความสะอาดเป็นส่วนที่ทำหน้าที่ในการแยกสิ่งเจือปนเช่น เศษฟูน ข้าวลีบ เศษฟาง และสิ่งเจือปนอื่น ๆ ให้แยกจากเมล็ด การทำงานจะประกอบด้วยตะแกรงที่ทำหน้าที่แยกเมล็ดข้าวออกจากเศษฟางและเศษสิ่งเจือปนอื่น ๆ ที่เกิดจากการนวด และตะแกรงนี้จะสั่นพร้อมเคลื่อนที่ในตำแหน่งหรือเขย่าพร้อมกับการทำงานของพัดลมใต้ตะแกรง รวงข้าวที่ยังไม่ถูกนวดจะถูกเขย่าให้หล่นจากตะแกรงสู่รางลำเลียงกลับไปนวดใหม่ ส่วนเมล็ดข้าวสะอาดจะหล่นผ่านตะแกรงสู่รางลำเลียงเมล็ดข้าวส่งไปยังถังเก็บหรือกระสอบ ส่วนเศษสิ่งเจือปนต่างๆจะถูกเป่าออกไปทางท้ายเครื่องและร่วงหล่นอยู่บนแปลงนา



ภาพที่ 14 ชุดทำความสะอาดเครื่องเกี่ยวนวดข้าว

เครื่องเกี่ยวนวดข้าวทั้งต้นนี้นิยมใช้กันอย่างแพร่หลายในประเทศ จะมีการทำงานของชุดพื้นฐานต่างๆที่สัมพันธ์กันและเป็นไปอย่างมีลำดับขั้นตอน โดยเริ่มตั้งแต่การโน้มต้นข้าว และตัดต้นข้าว ลำเลียงฟ่อนข้าวสู่ชุดลูกนวดเพื่อแยกเมล็ดข้าวออกจากรวงข้าวพร้อมการคัดแยกฟาง ก่อนถูกส่งต่อไปยังตระแกรงโยกพร้อมลมเป่า เพื่อคัดแยกเศษฟางและสิ่งเจือปนอื่น ๆ ก่อนที่เมล็ดข้าวเปลือกที่สะอาดจะถูกส่งต่อไปยังถังเก็บหรือภาชนะรองรับ เพื่อขนย้ายออกจากแปลงนาต่อไป



ภาพที่ 15 ลำดับขั้นตอนการทำงานของเครื่องเกี่ยวนวดข้าวแบบเกี่ยวนวดข้าวทั้งต้น (วิชา,2554)

2.3 การรับจ้างเกี่ยวหวดข้าว

มีการศึกษาเป็นจำนวนมากที่พยายามอธิบายว่า ปัจจัยหลักที่มีผลต่อการตัดสินใจของชาวนานำารถเกี่ยวหวดข้าวมาใช้ในการเกี่ยวหวดข้าวในแปลงนาของตน ซึ่งการศึกษาเหล่านั้นมักระบุว่า เป็นเพราะเครื่องเกี่ยวหวดข้าวสามารถทำงานได้อย่างรวดเร็ว ประหยัดแรงงาน ทำให้สามารถเก็บเกี่ยวได้ทันตามฤดูกาล ตลอดจนลดการสูญเสียผลผลิตในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวและนวดลงได้มาก นอกจากนี้ยังมีการอธิบายในลักษณะที่แตกต่างออกไปเช่น ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในภาคการเกษตรมีความรุนแรงมากขึ้น ทำให้เกษตรกรมีความต้องการนำเอาเทคโนโลยีประหยัดแรงงานมาใช้ในการผลิตมากขึ้น ความต้องการที่จะเพิ่มรายได้โดยการเพิ่มความเข้มข้นในการใช้ทรัพยากร (ที่ดิน) ก็เป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้มีการนำเทคโนโลยีที่ช่วยลดเวลาในการผลิตประเภทเครื่องจักรยนต์มาใช้ในการผลิตในภาคการเกษตรมากขึ้น (สมนึก ทับพันธ์, 2551)

การเก็บเกี่ยวเป็นขั้นตอนที่ยุงยาก ต้องใช้แรงงานและเวลาในการปฏิบัติงานมาก (วินิต ชินสุวรรณ และคณะ, 2537) ระยะเวลาการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสมคือระยะเวลาที่เรียกว่า ระยะพลับพลึง คือช่วงที่อายุข้าวประมาณ 25-30 วันหลังจากวันที่ข้าวออกดอก สังเกตได้จากรวงข้าวจะโน้มลง เมล็ดข้าวปลายรวงแก่เหลืองจัด แต่เมล็ดข้าวที่โคนรวงยังเป็นสีเขียวอมเหลือง การเก็บเกี่ยวข้าวในระยะนี้จะได้ข้าวที่มีคุณภาพในการสีสูง มีปริมาณข้าวเต็มเมล็ดและต้นข้าวมาก ข้าวหักน้อย เปอร์เซ็นต์ความงอกของเมล็ดสูง และการเสื่อมความงอกของเมล็ดช้า (กิตติยา กิจจวรรติ, 2538) แต่ถ้าเก็บเกี่ยวก่อนเวลาที่เหมาะสม จะได้ผลผลิตต่ำ เพราะข้าวยังเติบโตไม่เต็มที่ การสีจะได้รำและปลายข้าวปนออกมามาก ความชื้นสูง เสื่อมคุณภาพได้ง่าย ในกรณีที่เก็บเกี่ยวเลยช่วงเวลาที่เหมาะสมจะทำให้ข้าวสูญเสียตกหล่นไปในขณะเก็บเกี่ยว มัดพ่อนและขนย้ายในอัตราที่มากกว่า เมล็ดข้าวมีความชื้นต่ำแต่อาจงอกใจให้หนัก หนูและแมลงเข้าทำลาย คุณภาพการสีและความงอกของเมล็ดพันธุ์ไม่ดี เนื่องจากการปลูกข้าวในท้องทุ่งหนึ่งๆ มักทำในเวลาเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน เมื่อข้าวสุกระยะเวลาในการเก็บเกี่ยวจึงใกล้เคียงกัน ความต้องการการเก็บเกี่ยวจึงมีสูงมากในช่วงระยะเวลานั้นๆ ในการเก็บเกี่ยวถ้าหากใช้แรงงานคน คนหนึ่งคนสามารถจะเก็บเกี่ยวได้ประมาณ 25-50 ไร่ต่อวัน ดังนั้นจึงต้องการแรงงานเป็นจำนวนมากเพื่อเก็บเกี่ยวให้ทันช่วงเวลาที่เหมาะสม (สันธาร์ นาควัฒน์กุล และคณะ, 2535) อย่างไรก็ตามการใช้เครื่องเกี่ยวหวดข้าวจะทำให้คุณภาพของข้าวเปลือกแตกต่างกันมากขึ้น (สมพร อิศวิลานนท์, 2553)

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมระบุว่า การที่พื้นที่ในเขตชลประทานสามารถปลูกข้าวได้ 2-3 รอบต่อปี ทำให้ไม่สามารถใช้แรงงานคนเกี่ยวข้าวได้ทันช่วงระยะเวลาเก็บเกี่ยว ประกอบกับความรีบเร่งต้องเกี่ยวข้าวในเวลาใกล้เคียงกัน เพราะเริ่มปลูกในเวลาใกล้เคียงกันจึงนิยมใช้รถเกี่ยวหวดข้าวแทน ทำให้แนวโน้มความต้องการรถเกี่ยวหวดข้าวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ธุรกิจรับจ้างเกี่ยวหวดข้าวจึงเกิดขึ้นอย่างแพร่หลาย พิจารณาได้จากอัตราการนำเข้ารถเกี่ยวหวดข้าวจากต่างประเทศเพิ่มสูงขึ้นร้อยละ 109 ต่อปีในระหว่าง พ.ศ. 2550-2553 และผู้ผลิตในประเทศเพิ่มขึ้นเช่นกัน (สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, 2554)

ผลพลอยได้อีกด้านหนึ่งจากการใช้เครื่องเกี่ยวหวด คือการมีโอกาสช่วยเพิ่มเปอร์เซ็นต์ต้นข้าวหรือข้าวสารเต็มเมล็ดจากวิธีเก็บเกี่ยวโดยแรงงานคนอีกประมาณ 9 เปอร์เซ็นต์ (วินิต ชินสุวรรณ และคณะ, 2542) ทั้งนี้เพราะการเก็บเกี่ยวโดยแรงงานคนต้องมีการตากแผ่พ่อนข้าว ยิ่งตากนานเท่าไรยิ่งทำให้

เปอร์เซ็นต์ต้นข้าว ลดลงเนื่องจากความแตกต่างที่ค่อนข้างมากของสภาพอากาศในเวลากลางวันและกลางคืน ในฤดูเก็บเกี่ยว ส่วนการใช้เครื่องเกี่ยวนวดเกษตรกรรมขายข้าวทันทีภายหลังการเก็บเกี่ยว โรงสีที่รับซื้อ จะต้องนำข้าวที่มีความชื้นสูงไปอบลดความชื้น ในการอบลดความชื้นจะทำให้เมล็ดข้าวไม่ถูกกระทบ กระเทือนมากเท่ากับจากการตากแผ่ในแปลงนา ส่งผลให้ได้เปอร์เซ็นต์ต้นข้าวที่สูงกว่า (สมชาย ชวนอุดม, 2554)

เนื่องจากเครื่องเกี่ยวนวดข้าวเป็นเครื่องจักรกลที่มีราคาสูง เกษตรกรจึงนิยมว่าจ้างจากผู้ที่มีเครื่องเกี่ยวนวด ประกอบกับผู้ที่ลงทุนซื้อเครื่องเกี่ยวนวดข้าวเมื่อเกี่ยวนวดข้าวของตนเองเสร็จแล้ว ก็สามารถนำเครื่องเกี่ยวข้าวของตนออกไปบริการรับจ้างเกษตรกรรายอื่น ๆ เป็นการแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่าย และเป็นการหารายได้เพิ่มได้อีก จนกลายเป็นการประกอบการที่สามารถสร้างรายได้อย่างมาก ผู้ประกอบการส่วนมากจะรับจ้างเกี่ยวนวดในพื้นที่ใกล้เคียงกับไร่นาของตนเองก่อน หลังจากนั้นจึงนำเครื่องเกี่ยวนวดออกไปให้บริการนอกพื้นที่ที่ตนอยู่อาศัย ไปต่างจังหวัดและภูมิภาคต่างๆ หรือทั้งประเทศ การดำเนินการจึงต้องมีนายหน้าในท้องถิ่นเป็นผู้ประสานงาน ซึ่งเครื่องเกี่ยวนวดแต่ละคันจะมีนายหน้าประสานงาน 1-3 คน (วสุ อุดมเพทายกุล, 2542) อัตราค่าบริการในการเกี่ยวนวดข้าวนาปีอยู่ที่ 800 บาทต่อไร่ ถ้าเป็นข้าวนาปรัง อัตราค่าบริการจะอยู่ที่ 500-550 บาทต่อไร่ แล้วแต่ความยากง่ายในการเกี่ยวและสภาพต้นข้าว ข้าวนาปีมีอัตราแพงกว่าเพราะต้นข้าวสูง ทำให้เกี่ยวได้ยากกว่า โดยนายหน้าจะได้ค่าติดต่อประสานงานไร่ละ 50-70 บาท เมื่อเกี่ยวนวดด้วยเครื่องจักรเสร็จเกษตรกรสามารถนำไปตากแล้วขาย หรือนำไปขายได้เลย ถ้าจ้างแรงงานคนในการเก็บเกี่ยว อัตราค่าจ้างแรงงานจะอยู่ที่วันละ 200-300 บาทต่อคน หรือถ้าจ้างเหมาอัตราค่าจ้างจะอยู่ที่ 1500-2000 บาทต่อไร่ นอกจากนั้นยังต้องเสียค่าใช้จ่ายจ้างแรงงานเพิ่มอีกในการมัด เก็บ ขน ค่าจ้างตากและค่าจ้างนวดอีก ซึ่งเมื่อรวมหมดแล้วค่าใช้จ่ายจะสูงกว่าการจ้างเครื่องเกี่ยวนวดมาก อย่างไรก็ตามการใช้แรงงานคนในการเกี่ยวข้าวจะมีปริมาณข้าวตกในแปลงนาน้อยกว่ามาก (สุภาภรณ์ และคณะ, 2557) การศึกษาของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรให้ข้อมูลที่แตกต่างกันออกไปบ้าง โดยรายงานที่เก็บข้อมูลในปีเพาะปลูก 2552/2553 ระบุว่าอัตราค่าจ้างเครื่องจักรในการเกี่ยวนวดของการปลูกข้าวนาปีเท่ากับประมาณ 508 บาทต่อไร่และประมาณ 432 บาทต่อไร่ในการเก็บเกี่ยวข้าวนาปรัง ในการศึกษาเดียวกันพบว่าโดยเฉลี่ยแล้วเครื่องเกี่ยวนวดหนึ่งเครื่องจะรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวเป็นพื้นที่ 1,487 ไร่ ในเวลาหนึ่งปี มีต้นทุนในการเกี่ยวข้าวนาปีและนาปรังโดยเฉลี่ย 395.94 และ 319.03 บาท/ไร่ ตามลำดับ และมีรายได้จากการเกี่ยวข้าวนาปีและนาปรังโดยเฉลี่ย 446,059 และ 254,270 บาท/คัน/ปี ตามลำดับ (โอภาส พรรณเสมา และส่อง สกน บุญเกิด, 2558) ในการศึกษาสถานภาพผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวพบว่า ส่วนใหญ่จะมีภูมิลำเนาอยู่ในภาคกลางและภาคเหนือตอนบน โดยเฉลี่ยมีเครื่องเกี่ยวนวดข้าวรายละ 2 เครื่อง เป็นแบบมีถังบรรจุ ผ่านการใช้งานมาแล้วไม่เกิน 6 ปี ทำการเกี่ยวนวดข้าวข้ามภูมิภาคเพื่อเพิ่มจำนวนวันปฏิบัติการในแต่ละปี ค่าใช้จ่ายหลักได้แก่ ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษา มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจไม่เกิน 10 ปี อัตราค่ารับจ้างขึ้นอยู่กับพื้นที่ปฏิบัติงาน เครื่องเกี่ยวนวดแบบถังอัตราเฉลี่ยค่าบริการอยู่ที่ 462 บาทต่อไร่ ส่วนเครื่องเกี่ยวนวดแบบบรรจุกระสอบอัตราเฉลี่ยค่าบริการอยู่ที่ 431 บาทต่อไร่ (วินิต ชินสุวรรณ, 2543)

ยังมีการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวอีกประเภทหนึ่ง ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มของเกษตรกร โดยร่วมกันหาแหล่งเงินทุนและประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในนามของกลุ่ม เช่นกลุ่มเกษตรกรบ้านดอนขมิ้นและบ้านหนองกกหมาก ต.ดอนขมิ้น จ.กาญจนบุรี ได้ร่วมจัดทำโครงการรถเกี่ยวนวดข้าว SML โดยผ่านประชาคมหมู่บ้าน แหล่งเงินทุนในการจัดหาเครื่องเกี่ยวนวดข้าว คือ เงินโครงการ SML เงินสนับสนุนจาก

อบต. และเงินยืมจากกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ ด้านการบริหารจัดการ ดำเนินการในรูปคณะกรรมการ โดยแบ่งเป็นฝ่ายหาพื้นที่ จัดคิว ดูแลรถและตรวจสอบ โดยได้รับผลตอบแทน การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของกลุ่ม พบว่า พื้นที่ให้บริการโดยเฉลี่ย 1,500 ไร่/คัน/ปี อัตราค่าจ้างทั้งนาปี และนาปรัง 500 บาท/ไร่และต้นทุนในการให้บริการรวม 351 บาท/ไร่ (โอกาส พรรณเสมา และส่องสกล บุญเกิด, 2558)

ในส่วนของเกษตรกรผู้ว่าจ้าง ระบุว่าคุณลักษณะของผู้บริการหรือการบริการที่ต้องการได้รับคือ เป็นรถเกี่ยวขนาดข้าวแบบอ้อม ราคาค่าบริการต้องเป็นราคามาตรฐาน สามารถติดต่อผู้ประกอบการได้ง่าย ไม่ต้องรอคิวนาน พนักงานต้องมีความชำนาญ ยินดีรับฟังคำสั่งและคำติชม (ปรารธนา ม่วงงาม และ นงนุช อังยุริกุล, 2555)

2.4 กฎระเบียบ มาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้อง

กฎระเบียบ มาตรการต่าง ๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้องที่ได้รวบรวมไว้เฉพาะที่จะมีผลเป็นการสนับสนุนหรือทำให้เกิดอุปสรรค ต่อการดำเนินงานของอุตสาหกรรมผลิตรถเกี่ยวขนาด หรือการประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาด ได้นำเสนอในบทที่ 5

บทที่ 3 ผลการศึกษา

อุตสาหกรรมการผลิตเครื่อง/รถเกี่ยวนาดข้าว

3.1 ประเภทของโรงงานอุตสาหกรรมผลิตเครื่อง/รถเกี่ยวนาดข้าว

โรงงานอุตสาหกรรมเครื่องเกี่ยวนาดข้าวในประเทศไทย สามารถแบ่งตามลักษณะการประกอบการได้เป็น 2 กลุ่มหรือประเภท คือ เป็นโรงงานกลุ่มที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ และกลุ่มที่ไม่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ

กลุ่มที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (โรงงานขนาดใหญ่)

คือกลุ่มโรงงานที่มีการจดทะเบียนในรูปแบบ เป็นบริษัทจำกัด โรงงานในกลุ่มนี้มีอยู่ 4 โรงงานด้วยกัน คือ

1. บริษัทในกลุ่มโรงงานเกษตรพัฒนา ประกอบด้วย

1.1 บริษัทเกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด (Kaset Phattana Industry Co., Ltd.)



จ้าวข้างตู้แอร์



ข้างน้อยเจ้าพลัง



ไวไฟจอมพลัง



จ้าวข้างไวไฟ

ภาพที่ 16 ตัวอย่างรถเกี่ยวนาดข้าวของบริษัทเกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด

1.2 บริษัทเครื่องจักรกลเกษตรไทยจำกัด (Thai Agricultural Machinery Co., Ltd.
: TAMCO)



รุ่นไอ้หนุ่มไวไฟ



รุ่นไอ้หนุ่มไวไฟจัมโบ้



รุ่นปลดหนี้



รุ่นเงินมี



ภาพที่ 17 ตัวอย่างรถเกี่ยวนวดข้าวของบริษัทเครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด

2. บริษัท ศักดิ์พัฒนาการเกษตร จำกัด (Sakpattanakhankaset Co., Ltd.)



รถเกี่ยวขนาดข้าวแบบที่นั่งขับติดแอร์



สตาร์บิกคอปเปอร์



เคเอ็ม AMT



เอสเอส 320

รถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดใหญ่และขนาดกลาง



สตาร์มาสเตอร์ 2014



เคเอ็ม AMT



เคเอ็ม 58



เอสเอส 501



เคเอ็มดี

รถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดเล็ก



เอสเอส 320



เอสเอส 300



เอสเอส 200



เอสเอส 100

รถเกี่ยวขนาดข้าวแบบร่องกระสอบ



เอสเอส 200 เอ



เอสเอส 100

ภาพที่ 18 ตัวอย่างรถเกี่ยวขนาดข้าวของบริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตร จำกัด

3. บริษัทไทยเสีงยนต์การเกษตร จำกัด (Thaisengyont Co., Ltd.)



เดี่ยวทรงเจ้าพายุ



เดี่ยวทรงเจ้าพายุมินิ



ซูเปอร์มดจอมพลัง



ซูเปอร์มดตะนอย



หัวเก้งแบบตุ้ตติแอร์

ภาพที่ 19 ตัวอย่างรถเกี่ยวนวดข้าวของบริษัทไทยเสีงยนต์การเกษตร จำกัด

4. บริษัทสยามคูโบต้า จำกัด



DC-70



DC-70G



DC-95GM PlusST



BK60 /BK68/ BK70/BK95



CK60 /CK68/ CK70/CK95

ภาพที่ 20 ตัวอย่างรถเกี่ยวนวดข้าวของบริษัทสยามคูโบต้า จำกัด

ทั้งสี่โรงงาน เป็นโรงงานขนาดใหญ่ ใช้เงินลงทุนมาก มีการจ้างแรงงานจำนวนมาก มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย ขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ

กลุ่มที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (โรงงานขนาดเล็ก)¹

กลุ่มนี้ประกอบด้วยโรงงานขนาดเล็ก ส่วนมากไม่มีการจดทะเบียนเป็นบริษัท เพราะปริมาณการผลิตยังไม่สม่ำเสมอ ไม่แน่ใจว่าจะอยู่รอดเติบโตต่อไปได้ หรือจะต้องเลิกกิจการก็ตาม เป็นโรงงานที่ผู้ประกอบการพัฒนาตัวเองขึ้นมาจากผู้ที่เคยเป็นลูกจ้างอยู่ในโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว เป็นพี่น้อง ลูกของโรงงานเดิม ที่แยกออกมา หรือเป็นผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวและพัฒนาการทำรถเกี่ยวนวดข้าวเอง เป็นกิจการประเภทเจ้าของคนเดียว ทำการผลิตเมื่อคนงานประจำว่างงาน ผลิตจำนวนไม่มาก หรือผลิตเมื่อมีคำสั่งซื้อไม่สามารถประมาณการได้ว่ามีจำนวนเท่าใดแน่ ภาคกลางน่าจะมีโรงงานประเภทนี้มากที่สุด โรงงานอุตสาหกรรมผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวในกลุ่มนี้ มี อาทิ

¹ โดยทั่วไป เรียกกันว่า “อู่”

รถเกี่ยวข้าว วัฒนคุณารช่าง
รถเกี่ยวข้าวฉนาบุญพัฒนา
รถเกี่ยวข้าวศุภกรเจริญการช่าง
รถเกี่ยวข้าวราษฎร์นิยมการช่าง
รถเกี่ยวข้าวหมุกการช่าง
รถเกี่ยวข้าววรรณการช่าง(วัดดาว)
รถเกี่ยวข้าว ต.เจริญการช่าง
รถเกี่ยวศิริเจริญ
รถเกี่ยวข้าวเพชรเจริญการช่าง
รถเกี่ยวข้าวสิทธิเจริญการช่าง
รถเกี่ยวข้าวสามควายไทย
รถเกี่ยวข้าวแก้วกนิกรเกษตร
พรกนิกรการช่าง (เสี่ยคู่ย)
รถเกี่ยวข้าวปานเจริญการช่าง
รถเกี่ยวข้าว พ.เจริญพัฒนา
รถเกี่ยวข้าวระเบียบการช่าง
รถเกี่ยวข้าวศิษย์เจริญการช่าง ช่างแก้ว
รถเกี่ยวขนาดข้าวสมพงษ์ การช่าง
รถเกี่ยว ชันชัน
รถเกี่ยวข้าวประเสริฐยนต์
รถเกี่ยวข้าวบุญเลิศการช่าง
รถเกี่ยวขนาดข้าววิชาญ
ช. บุญระลึก รถเกี่ยวขนาดข้าว
รถเกี่ยวข้าวทองพูลเจริญ
สินเจริญยนต์ รถเกี่ยวข้าว

รายชื่อกิจการ หรือ โรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวข้างต้น รวบรวมมาจาก You tube และการ
ออกสำรวจภาคสนาม ยังไม่มีหลักฐานยืนยันว่า กิจการต่างๆ เหล่านี้ ยังคงดำเนินการอยู่เป็นจำนวนมากน้อย
เท่าใด

นอกเหนือจากกิจการต่างๆที่ผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวขึ้นภายในประเทศแล้ว
รถเกี่ยวขนาดข้าวที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบันยังมีอีกจำนวนหนึ่งที่น่าเข้าจากต่างประเทศ
ทั้งที่เป็นรถใหม่และรถเก่า(มือสอง ใช้นแล้ว) ทั้งจากประเทศญี่ปุ่นและจีน เช่นรถ
เกี่ยวขนาดข้าว Iseki และYanmar เป็นต้น ส่วนแบ่งการตลาดของรถเกี่ยวขนาดข้าว
เหล่านี้ในปัจจุบัน น่าจะต่ำกว่าร้อยละ 1



สินเจริญการช่าง



ปานเจริญการช่าง



วรพจน์การช่าง



พ. เจริญพัฒนา



พรกนิรการช่าง



วิชาญการช่าง



ไทยเจริญการช่าง

ภาพที่ 21 ตัวอย่างรถเกี่ยวนวดข้าวของโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็ก

3.2 การตลาด

3.2.1 ลักษณะการตลาด

เป็นแบบ เน้นตัวสินค้า/ผลิตภัณฑ์ (product-driven) และ เน้นการขาย (sales-driven) ผสมกัน โรงงานอุตสาหกรรมเน้นให้ความสำคัญกับ ตัวสินค้า แข่งขันด้านการผลิตตัวสินค้า ให้ดี แตกต่างจากของผู้ผลิตอื่น พยายามทำให้ตัวสินค้าแตกต่างจากผู้ผลิตอื่น (differentiation) เมื่อมีสินค้าผลิตออกมาใหม่ การตลาดจะเน้นแบบเน้นตัวสินค้า/ผลิตภัณฑ์ แต่เมื่อขายไปได้สักระยะหนึ่ง เมื่อตลาดเริ่มอิ่มตัว หรือเมื่อผู้ประกอบการรายอื่นเริ่มมีการผลิตสินค้าออกมาขายแข่งขันมากขึ้น ก็จะเปลี่ยนกลยุทธ์จากเน้นตัวสินค้า/ผลิตภัณฑ์ มาเป็นเน้นการขาย ให้ความสำคัญในเรื่องราคาและการส่งเสริมการขายมากขึ้น

ไม่มีหลักฐานที่เป็นเอกสารชัดเจนว่า มีการทำการวิเคราะห์ SWOT ในการจัดทำแผนการตลาดหรือไม่ แต่จากการสัมภาษณ์ พอจะประมาณได้ว่า มีการคิด ทั้งนี้เนื่องจาก มีการกล่าวถึง สภาพเศรษฐกิจโดยรวม สภาพการตลาด ลูกค้า และ ผู้ประกอบการรายอื่น

3.2.2 ตลาดเป้าหมาย (Target markets)

ในส่วนของตลาดเป้าหมาย ผู้ผลิต ยังคงให้ความสำคัญกับตลาดในประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ตลาดในภาคกลาง ส่วนตลาดต่างประเทศนั้นน่าจะอยู่ในระยะเวลาของการทำตลาด หรือสร้างตลาด หรือการทำให้สินค้าเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

ตลาดในประเทศ

ขนาดของตลาดในประเทศ มีคำถามที่สำคัญคือ ในขณะที่ปัจจุบัน ปริมาณการเสนอขายนั้น เกินความต้องการของตลาด (oversupply) หรือยัง

การกะประมาณ อย่างหยาบเป็นดังนี้

สมมติให้รถเกี่ยวนวด 1 คัน สามารถเกี่ยวนวดได้ วันละ 40 ไร่ ทำงานเต็มที่ ปีละ 2 เดือน (หรือฤดูเก็บเกี่ยวของทั้งประเทศทั้งปี เท่ากับ 60 วัน)

ดังนั้นการทำงานของรถเกี่ยวนวด 1 คัน ในช่วงเวลา 1 ปี จะเกี่ยวนวดข้าวได้

$$= 40 \text{ ไร่} * 30 \text{ วัน} * 2 \text{ เดือน}$$

$$= 2,400 \text{ ไร่}$$

กำหนดให้พื้นที่ปลูกข้าวในเดือน พฤศจิกายน ของทุกปีเท่ากับ 42 ล้านไร่

และจะต้องใช้เวลาในการเก็บเกี่ยวให้เสร็จสิ้นภายใน 60 วัน

ดังนั้นพื้นที่ที่เกี่ยวนวด ต่อวัน จะเท่ากับ 42 ล้านไร่ / 60 วัน

$$\text{หรือ} = 42,000,000 / 60$$

$$= 700,000 \text{ ไร่} / \text{วัน}$$

เมื่อกำหนดให้ รถเกี่ยวนวด เกี่ยวนวดได้ 40 ไร่ ต่อ วัน ต่อ คัน

ดังนั้นจะต้องการ รถเกี่ยวนวดจำนวน

$$= 700,000 / 40$$

$$= 17,500 \text{ คัน}$$

แต่โดยปกติแล้ว ในแต่ละวัน รถเกี่ยวนวดแต่ละคัน จะเกี่ยวนวดได้ ประมาณ 30 ไร่ หรือ น้อยกว่า ดังนั้นความต้องการรถเกี่ยวนวดจะเท่ากับ

$$= 700,000 / 30$$

$$= 23,333 \text{ คัน}$$

หรือ 23,000 คันโดยประมาณ

ในขณะที่เดียวกันมีการกะประมาณว่า ในปัจจุบัน มีรถเกี่ยวนวดที่ให้บริการอยู่ในตลาดเป็นจำนวนเท่าไร

การกะประมาณอยู่บนข้อสมมติดังนี้

อายุการใช้งานของรถเกี่ยวนวดแต่ละคัน เท่ากับ 10 ปี

ซึ่งไม่ได้หมายความว่าสภาพทางกายภาพเสื่อมสลายไป รถเกี่ยวนวดยังมีสภาพเห็นเป็นตัวรถอยู่ แต่ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้นั้นสูงมาก ไม่คุ้มกับรายได้ ซึ่งหมายถึงต้นทุนเพิ่มนั้นมากกว่ารายได้เพิ่ม ผู้ประกอบการไม่ควรนำให้บริการอีกต่อไป

รถเกี่ยวนวดนั้น ต้องทำงานหนัก ทำให้มีการเสื่อมสภาพของชิ้นส่วนที่สำคัญต่าง ๆ เสื่อมสภาพรวดเร็วมาก ค่าอะไหล่ก็แพงขึ้นเรื่อย ๆ จากการสังเกตของนักวิจัยประมาณว่าอายุการใช้งานของรถเกี่ยวนวดไม่น่าจะถึง 10 ปี แต่มีผู้ประกอบการจำนวนหนึ่งระบุว่าถ้าหากมีการซ่อมบำรุงดี จะมีอายุการใช้งานได้นานถึง 15 ปี

ในช่วงทศวรรษ 2540 คาดว่าจะมีการผลิตรถเกี่ยวนวด ปีละ 500 คัน และ

ในช่วงทศวรรษ 2550 คาดว่าจะมีการผลิตรถเกี่ยวนวด ปีละ 1,200 คัน

จากข้อสมมติต่างๆ มีการคาดประมาณว่า ตลอดช่วงเวลา 10 ปีที่ผ่านมา มีรถเกี่ยวนวดที่ยังสามารถให้บริการอยู่ประมาณ 12,000 คัน

การเก็บข้อมูลพบว่า อายุการใช้งานของรถเกี่ยวนวดชาวนั้น โดยทั่วไปรถเกี่ยวนวดชาวนที่ผลิตจากโรงงานขนาดใหญ่จะมีอายุการใช้งาน 7-8 ปีจากโรงงานขนาดเล็กจะมีอายุการใช้งาน 4-5 ปี และรถเกี่ยวนวดชาวนุโตะจะมีอายุการใช้งาน 3 ปี ดังนั้นถ้าข้อสมมติเกี่ยวกับอายุการใช้งานของรถเกี่ยวนวดชาวนแตกต่างกันไป จำนวนรถที่ให้บริการอยู่ในปัจจุบันจะแตกต่างกันไปด้วย

ผู้ที่อยู่ในวงการกะประมาณว่า ในปัจจุบันมีรถเกี่ยวนวดชาวนที่ใช้งานอยู่ประมาณ 13,000 ถึง 14,000 คัน

ดังนั้นเท่าที่มีการกะประมาณจึงสามารถสรุปได้ว่า การผลิตยังไม่อยู่ในสภาพ oversupply แต่กำลังซื้อไม่เพียงพอ

ในส่วนของกำลังการผลิต มีการกะประมาณว่ากำลังการผลิตของทุกโรงงาน ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ จะมีประมาณ 2,200 คันต่อปี โดยแบ่งเป็นกำลังการผลิตของโรงงานต่าง ๆ ดังนี้

บริษัทในเครือเกษตรพัฒนา	700-800 คันต่อปี
บริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตร	250-300 คันต่อปี
บริษัทไทยเสถียรการเกษตร	120 คันต่อปี
โรงงานขนาดเล็กขนาดใหญ่ 4 แห่ง	200 คันต่อปี
กำลังการผลิตที่เหลือเป็นของโรงงานขนาดเล็กที่เหลือ	
บริษัทสยามคูโบต้า	not available ²

ในจำนวนรถเกี่ยวรวมแล้ว 2,200 คันนั้น คาดว่าจะเป็นการผลิตเพื่อทดแทนรถเก่า เป็นอุปสงค์ทดแทน (replacement demand) ประมาณ 1,000 คัน และเป็นการผลิตรถเกี่ยวรวมเพิ่มขึ้นใหม่ เป็นอุปสงค์ใหม่ (new demand) ประมาณ 1,200 คัน ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากอุปสงค์ที่อาจมีในอนาคต (potential demand) ที่มีอยู่ประมาณ 10,000 คันแล้ว ถ้าทุกโรงงานผลิตเต็มกำลังการผลิต ในเวลาเพียงประมาณ 5 ปี ก็จะสามารถสนองความต้องการได้ทั้งหมด

การเก็บข้อมูลภาคสนามพบว่า การยกเลิกโครงการประกันราคาข้าว/จำหน่ายข้าวของรัฐบาล การตกต่ำของราคาสินค้าเกษตร และการเกิดภาวะ El Nino และการขาดแคลนน้ำชลประทาน ทำให้ความต้องการรถเกี่ยวรวมแล้วลดลงมาก ทั้งอุปสงค์ทดแทน (replacement demand) และ อุปสงค์ใหม่ (new demand) จำนวนการผลิตของโรงงานต่างๆ เป็นเพียงประมาณร้อยละ 25 ของจำนวนที่เคยผลิตในสภาวะปกติเท่านั้น

อย่างไรก็ตามมีผู้ให้ความคิดเห็นว่า ตลาดรถเกี่ยวรวมแล้วจะเปลี่ยนทุกๆ 10-12 ปี ซึ่งการเปลี่ยนแปลงครั้งหลังสุดเกิดเมื่อประมาณปี 2548-49 เป็นการเปลี่ยนจากรถเกี่ยวรวมแล้วแบบร่องกระสอบเป็นแบบอ้อม ทำให้ความต้องการรถเกี่ยวรวมแล้ว ทั้งการทดแทนรถเกี่ยวรวมแล้วเก่าและการขยายเพิ่มใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งในขณะนี้อยู่ในช่วงที่น่าจะมีการเปลี่ยนแปลง ดังนั้นถ้ามีนวัตกรรมใหม่ (new innovation) ก็จะทำให้การผลิตรถเกี่ยวรวมแล้วของโรงงานต่างๆ กระตุ้นขึ้นได้

มีการให้ความคิดเห็นกันว่า ในอนาคตรูปแบบการปลูกข้าวในแถบภาคอีสานและภาคกลาง จะเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมที่เป็นฟาร์มแบบครอบครัว (family farms) ที่แปลงนามีขนาดเล็ก กระจุกกระจายอยู่หลายที่ ที่มีอยู่ในปัจจุบันจะค่อยๆเปลี่ยนแปลงลดลง เนื่องจากจำนวนคนในครอบครัวที่สนใจทำนามีจำนวนน้อยลง อายุของชาวนาจะสูงมากขึ้น ยิ่งกว่านั้นทุนทรัพย์ก็มีจำกัด รูปแบบการทำนาจึงจะเปลี่ยนไปเป็นแบบนาแปลงใหญ่ หลาย ๆ ครอบครัวอาจจะรวมกันทำในรูปวิสาหกิจ หรืออาจมีผู้ประกอบการไปรับจ้างทำนา

² มีการกะประมาณว่ามีรถเกี่ยวรวมแล้วคูโบต้าอยู่ในตลาดประมาณ 3,000-4,000 คัน โดยส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ในเขตภาคอีสานตอนบน

โดยเกษตรกรจะได้ผลตอบแทนในรูปของค่าเช่านา ผู้ประกอบการจะไปขอเช่าที่นาที่อยู่ติดต่อกันเป็นผืนใหญ่ ทำการจัดรูปที่ดิน (land consolidation) บางแห่งอาจจะลงทุนทำการปรับระดับที่ดิน (land leveling) และระบบชลประทานไปด้วย ขนาดพื้นที่โดยรวมอาจจะมากถึง 400-500 ไร่ ถ้าหากสถานการณ์เป็นดังเช่นที่กล่าว ความต้องการรถเกี่ยวขนาดข้าวก็จะเปลี่ยนแปลงไปด้วย ความต้องการรถเกี่ยวขนาดใหญ่อาจลดลง ในขณะที่ความต้องการรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดเล็กจะมีมากขึ้น

ในภาคอีสานเนื่องจากจำนวนรถเกี่ยวขนาดข้าวของผู้ประกอบการในภูมิภาคยังมีไม่มาก รถเกี่ยวขนาดข้าวเกือบทั้งหมดเคลื่อนย้ายไปจากภาคกลาง จึงมีเกษตรกรจำนวนหนึ่งที่ต้องการจะลดความเสี่ยงในเรื่องการเกี่ยวขนาดข้าว ที่จะต้องเก็บเกี่ยวในช่วงระยะเวลาที่กำหนด จึงประสงค์ที่จะลงทุนซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวมาไว้เป็นของตัวเองและอาจใช้รับจ้างบ้างในจำนวนที่ไม่มากอยู่ในกลุ่มญาติ พี่น้อง โดยไม่ให้ความสำคัญกับความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน เกษตรกรในกลุ่มนี้ไม่แน่ใจว่ามีมากน้อยเท่าใดแต่ก็มีอยู่ เกษตรกรเหล่านี้มีความต้องการรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดเล็กที่ไม่ต้องลงทุนมาก

ในภาคกลางยังไม่พบความต้องการดังเช่นภาคอีสาน เนื่องจากมีรถเกี่ยวขนาดข้าวรับจ้างอยู่เป็นจำนวนมาก

ตลาดต่างประเทศ

ตลาดต่างประเทศที่ผู้ประกอบการไทยส่งสินค้าไปขายเท่าที่ทราบ คือ ตลาดแอฟริกา เช่นที่ประเทศมาลี และกานา เป็นต้น ส่วนตลาดอาเซียน ผู้ประกอบการระบุว่าเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูง แต่มีการแข่งขันสูงมากเช่นกัน ถึงแม้ว่าจะเป็นตลาดที่มีศักยภาพ แต่ยังไม่มีการประมาณการออกมาแน่นอนว่า ความต้องการมีมากน้อยเท่าใด

ตลาดในประเทศอาเซียนและใกล้เคียง ที่มีการส่งออกไปขายบ้างแล้วแต่จำนวนยังไม่มากนัก เมื่อเทียบกับจำนวนที่ขายในประเทศ ได้แก่ ประเทศพม่า กัมพูชา ฟิลิปปินส์ ศรีลังกา และบังคลาเทศ จำนวนที่ขายไปยังประเทศพม่านั้นจะมากที่สุด รองลงไปคือ กัมพูชา เมือง/จังหวัดในประเทศพม่าที่มีการใช้รถเกี่ยวขนาดจากประเทศไทยมากคือ ย่างกุ้ง มัณฑะเลย์ และพะสิม ส่วนที่ประเทศกัมพูชาได้แก่ พระตะบอง และศรีโสภณ

ในระยะหลังมีพัฒนาการต่อเนื่องมาอีกคือ การขายออกไปต่างประเทศนั้นไม่ใช่ว่าการขายรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตใหม่และไม่ได้เป็นการขายผ่านผู้นำเข้าในต่างประเทศ ตัวแทน หรือสาขา แต่เป็นการส่งออกรถเกี่ยวขนาดข้าวมือสอง ที่ผ่านการใช้งานมาแล้ว โดยเกษตรกร หรือผู้นำเข้าจากต่างประเทศมาซื้อมาซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวมือสองเองโดยตรงจากโรงงานผู้ผลิต หรือซื้อผ่านการประมูลขาย และนำสินค้าออกด้วยตัวเอง

ตลาดต่างประเทศนอกเหนือจากที่กล่าวถึงแล้วข้างต้นที่อยู่ห่างไกลออกไปมากๆ ก็มีเช่นในทวีปแอฟริกาและอเมริกาใต้ (Surinam, Dutch Colony)

อุปสรรคของการส่งสินค้าออกไปขายต่างประเทศคือ สินค้าจะถูกลอกเลียนแบบ และขายในราคาที่ต่ำกว่ามาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่ทำจากประเทศจีน ถึงแม้ว่าสินค้าจากประเทศไทยจะมีคุณภาพดีกว่า แต่เรื่องคุณภาพเป็นเรื่องที่ต้องใช้ระยะเวลาเป็นเครื่องพิสูจน์ การที่ต้องขายในราคาที่สูงกว่าจึงทำให้ขายออกได้ในจำนวนที่ลดลง

ตลาดต่างประเทศเป็นตลาดที่มีศักยภาพ แต่จะต้องส่งสินค้าที่ตรงกับความต้องการไปขาย กล่าวคือเกษตรกรในประเทศที่กล่าวถึงข้างต้น มีรายได้น้อยกำลังซื้อต่ำ รถเกี่ยวนาข้าวที่น่าจะเหมาะสมคือรถเกี่ยวนาข้าวขนาดเล็ก ซึ่งนอกจากราคาจะถูกกว่ารถขนาดใหญ่แล้ว การขนส่งทำได้ง่ายกว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ถ้าสามารถทำเป็นชิ้นส่วน (knock down) และนำไปประกอบภายหลัง การขนส่งสามารถใส่ตู้คอนเทนเนอร์ (container) ได้ จะทำให้การขนส่งสะดวกขึ้นและค่าใช้จ่ายในการขนส่งลดลงมาก

การส่งเสริมหรือการให้ความช่วยเหลือแก่รัฐบาลในต่างประเทศเป็นอีกตัวแปรหนึ่ง ที่ทำให้การขายสินค้ามีความยากลำบาก ต้องใช้ความพยายามมากขึ้น ตัวอย่างเช่นการให้ความช่วยเหลือทางการเงินและสิ่งของเพื่อการพัฒนาในประเทศต่างๆในทวีปแอฟริกา ของประเทศมหาอำนาจเช่น จีน อินเดีย ญี่ปุ่น อเมริกา ฯ ถ้าหากประเทศผู้รับต้องการความช่วยเหลือ ต้องการเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ ระยะเวลาการชำระคืนยาว ก็ต้องซื้อหรือใช้สินค้าของประเทศผู้ให้ นั่นๆ จึงทำให้การขายรถเกี่ยวนาข้าวและเครื่องจักรกลการเกษตรอื่นๆ ของประเทศไทยซึ่งรัฐบาลไม่อยู่ในฐานะที่จะให้ความช่วยเหลือได้มากเท่าเทียมกัน ยากลำบากขึ้นมา การขายในประเทศใกล้เคียงที่ประเทศจีนมีอิทธิพลสูง ก็ประสบปัญหาในลักษณะนี้เช่นกัน

3.2.3 ตำแหน่ง (Position) ของตัวสินค้า

จากการสอบถามผู้ประกอบการ และผู้รับจ้างเกี่ยวนาซึ่งเป็นลูกค้า ยังไม่สามารถระบุได้อย่างชัดเจนว่า ผู้ประกอบการแต่ละราย เน้นสร้าง image ของกิจการ หรือ ตัวสินค้า ไว้อย่างไร หรือยังไม่สามารถระบุ คุณลักษณะ หรือ attributes ของกิจการหรือตัวสินค้าในสายตาของผู้บริโภคหรือลูกค้าได้อย่างชัดเจน

สิ่งที่ผู้ประกอบการพยายามจะสร้างภาพลักษณ์ (image) ออกมามีเรื่อง

- รูปแบบ (Design)
- ต้นทุนการดำเนินงาน (Efficiency)
- การคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ (New product)
- ความคล่องตัวและความรวดเร็ว (Capacity) ในการเกี่ยวนา ต่อ วัน (กี่ไร่ ต่อ วัน)
- การตั้งราคา (Pricing) เมื่อเทียบกับคู่แข่ง
- เงื่อนไขในการชำระเงิน และการจัดหาแหล่งเงินทุน (Financing)
- บริการหลังการขาย (Aftersales services)
- ความง่ายในการหาอะไหล่
- การมีเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ
- คุณภาพ (Quality) และ ความน่าเชื่อถือ (reliability)

ตัวอย่าง ตำแหน่ง (position) ของตัวสินค้า ของโรงงานขนาดใหญ่บางแห่งที่กำหนดไว้ คือ

“คล่อง คุ่มค่า ง่าย ไม่จุกจิก”

“เร็ว แรง รวย” เป็นต้น

3.2.4 ส่วนประสมการตลาด (Marketing mix)

ส่วนประสมการตลาด (Marketing mix) คือ สินค้า ราคา การส่งเสริมการขาย และ สถานที่ (product, price, promotion และ place) ผู้ประกอบการจะต้องตัดสินใจ ผสมส่วนประกอบของ ส่วนประสมการตลาด เพื่อให้ได้ ตำแหน่ง หรือ image ของกิจการที่ตนต้องการ

ตัวสินค้า (Product)

ตัวสินค้า โดยปกติตัวสินค้าจะมีองค์ประกอบดังนี้ คือ Generic product, Expected product, Value added product และ Potential product

การเก็บรวบรวมข้อมูลพบว่า ผู้ประกอบการจะเน้น การผลิตตัวสินค้าในส่วนที่เป็น generic และ expected product เป็นหลัก

ลักษณะ generic product หลัก มีดังนี้คือ

- เป็นรถตีนตะขาบ
- ขนาดความกว้างของมีดตัด เท่ากับ 2.6- 3.5 เมตร
- มีถังบรรจุข้าวที่นวดแล้ว
- สามารถปล่อยข้าวผ่านท่อ ส่งลงรถบรรทุกได้เลย
- ใช้คนขับหนึ่งคน และมีผู้ช่วยอีกหนึ่งคน
- ใช้เครื่องยนต์ดีเซล
- ความคงทน และ ความน่าเชื่อถือ ของตัวสินค้า
- ทำงานในที่หล่ม ดินเหนียว มีน้ำแช่ขังได้
- ทำงานในที่ดินแข็ง และดินทรายได้
- ทำงานในนาได้ทั้งในแปลงที่มีขนาดเล็กและขนาดใหญ่

ลักษณะของ expected product มีดังนี้

- มี รูปแบบ ลวดลาย สีสรร การตกแต่ง
- ขนาดแรงม้าเครื่องยนต์
- ยี่ห้อของเครื่องยนต์
- ความเก่าใหม่ของเครื่องยนต์
- ขนาดของถังบรรจุข้าว
- วัสดุที่ใช้ทำ สแตนเลส หรือ ไม่
- ความยากง่ายในการซ่อมแซมบำรุงรักษา
- ความยากง่ายในการหาอะไหล่
- ราคาอะไหล่
- บริการหลังการขาย
- คุณภาพของตัวสินค้า ฝีมือในการทำตัวสินค้า

สิ่งที่ผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวคาดหวัง คือเมื่อนำรถเกี่ยวนวดข้าวไปถึงที่นาแล้ว จะต้องสามารถใช้เกี่ยวนวดข้าวได้ ไม่ว่าจะลักษณะทางกายภาพของข้าวและแปลงนา จะเป็นอย่างไร และจะต้องไม่เสียบ่อยขณะที่ทำการเกี่ยวนวดข้าว ดังนั้น reliability ความยากง่ายในการหาอะไหล่ และบริการหลังการขาย จึงเป็นเรื่องสำคัญมาก

ส่วนของ value added product ที่จะมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าของกิจการใด กิจการหนึ่ง มีดังนี้

- ราคา
- เงินดาวน์และเงื่อนไขในการผ่อนชำระ
- การช่วยจัดหาแหล่งเงินทุน
- ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ กิจการ
- ความคุ้นเคยกับผู้ประกอบการ
- ตัวเลือก (Options) ต่างๆ เช่น การติดตั้งตู้แอร์สำหรับ ผู้ขับ การติดตั้งระบบ GPS เพื่อคำนวณขนาดพื้นที่แปลงนา เป็นต้น
- นวัตกรรม หรือการพัฒนาของตัวสินค้า
- การทำการวิจัย
- การผลิตสินค้าชนิดอื่นๆ
- การให้บริการข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร และอื่นๆ

เมื่อการขายรถเกี่ยวขนาดข้าวเริ่มลดตัว อัตราเพิ่มของยอดขายลดลง โรงงานจึงเริ่มมีการพัฒนาปรับให้รถเกี่ยวขนาดข้าวสามารถเกี่ยวข้าวโพดและถั่วเขียวได้ด้วย มีลักษณะ ให้ใช้ได้หลายวัตถุประสงค์ (multipurpose) โดยการเปลี่ยนหัวเกี่ยว ซึ่งหัวเกี่ยวที่ต้องซื้อเพิ่มราคาไม่แพง และสามารถเปลี่ยนได้อย่างรวดเร็ว

ในส่วนของ potential product ซึ่งเป็น product ของกิจการที่คาดว่าจะมีการผลิตขึ้นมาในอนาคต เท่าที่สังเกตในระหว่างการเก็บข้อมูลนั้น พบว่า ลูกค้าไม่ได้ให้ความสำคัญ กับ ลักษณะ (features) นี้มากนัก หรือไม่ใช้ตัวแปรที่สำคัญ ที่จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้า

นอกจากนั้นการศึกษาพบว่า โรงงานขนาดใหญ่จะผลิตสินค้าที่เป็น มาตรฐาน (standard) มากกว่า ส่วนโรงงานขนาดเล็กจะผลิตสินค้าในลักษณะที่เป็น tailored made คือทำตามที่ผู้ซื้อต้องการมากกว่า (พยายามทำให้สินค้าให้แตกต่างจากของผู้ผลิตอื่น) และสินค้าของโรงงานขนาดใหญ่ดูเหมือนจะมีคุณภาพ ความคงทนและ ความน่าเชื่อถือ สูงกว่า

สิ่งที่ควรระวังถึงอีกประการหนึ่งในเรื่องตัวสินค้าคือรถเกี่ยวขนาดข้าวคูโบต้า จะมีชิ้นส่วนตัวถังที่ปกปิดเครื่องยนต์กลไกต่างๆ อย่างสวยงาม ซึ่งนอกจากจะเป็นการป้องกันอันตรายแก่ผู้ใช้รถเกี่ยวขนาดข้าว ยังทำให้ยากแก่การลอกเลียนแบบอีกด้วย ส่วนรถเกี่ยวขนาดข้าวที่เป็นนวัตกรรมของคนไทยนั้น ค่อนข้างเปิดเผย ไม่มีตัวถังหุ้มห่อ สามารถเห็นชิ้นส่วนและการทำงานต่างๆ ได้ชัดเจน ดังนั้นอาจทำให้ผู้ใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวหรือผู้ที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง ประสบอุบัติเหตุได้ง่ายกว่า แต่การซ่อมบำรุงสามารถทำได้ง่ายกว่า รวดเร็วกว่าเช่นกัน

ผู้ผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวไทยระบุว่าไม่กลัวเรื่องการลอกเลียนแบบ แต่จะเป็นการพัฒนา นวัตกรรม ได้อย่างรวดเร็ว เมื่อเห็นแล้วไม่ใช่จะลอกเลียนแบบกันได้ง่ายๆ ต้องใช้เวลาในการพัฒนาเทคนิคการผลิตอีกระยะหนึ่งด้วย

นอกเหนือจากการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวแล้ว โรงงานทุกโรงไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดเล็ก หรือขนาดใหญ่ จะมีการผลิตสินค้าอื่น ๆ อีกด้วย สินค้าที่ผลิตมากที่สุดคือ รถดีดิน/รถปั้นดิน/รถไถพรวนดิน ตินตะขาบ (บริษัทสยามคูโบต้าไม่ได้ผลิต) ผลิตภัณฑ์อื่นๆซึ่งบางโรงงานทำการผลิต บางโรงงานไม่ทำการผลิต มีดังนี้คือ รถเกี่ยวข้าวโพด/ถั่วเขียว ชุดหัวเกี่ยวข้าวโพด เครื่องนวดข้าว รถไถนาห่นับ ขับ รถไถนาเดินตาม รถฉีดพ่นในนาข้าวและพืชไร่ ส่วนบริษัทสยามคูโบตานั้นผลิตสินค้าที่แตกต่างออกไปอีก คือ แทรกเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง รถดำนารถชุดขนาดเล็ก เครื่องยนต์ดีเซล รถไถเดินตามและสินค้าอื่นๆ โรงงานต่างๆ มีการผลิตสินค้าอื่นๆ ที่นอกเหนือจากรถเกี่ยวนวดข้าว ต้องการจะกระจายความเสี่ยงด้านรายได้การขายออกไป กิจการจะอยู่ในสถานะที่เสี่ยงมากๆ ถ้าหากผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวแต่เพียงอย่างเดียวและเกิดขายไม่ได้ ตัวอย่างเช่นในปีที่ทำการศึกษานี้ เกิดสถานการณ์ El Nino เกิดความแห้งแล้งที่ผิดปกติ การทำนาปีทำได้น้อยลง ในขณะที่การทำนาปรังในเขตชลประทานนั้นไม่ได้ทำได้เลย ความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวจึงลดลงมาก ยอดขายรถเกี่ยวนวดข้าวไม่ว่าจะเป็นรถใหม่ หรือรถมือสองจึงลดลงมากเช่นกัน โรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวหลายๆแห่ง จึงพยายามหาทางออกโดยการหันไปผลิตรถเกี่ยวข้าวโพด หรือชุดหัวเกี่ยวข้าวโพดแทน เพื่อหารายได้มาชดเชยกับยอดขายรถเกี่ยวนวดข้าวที่ลดลง นอกจากการกระจายความเสี่ยงของรายได้แล้ว การผลิตสินค้ามากขึ้นขึ้นเป็นการใช้ประโยชน์ที่ดิน โรงเรือนเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ และแรงงานให้มากขึ้น เป็นการกระจายต้นทุนคงที่และค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขายออกไปด้วย

อย่างไรก็ตามมีสินค้าที่ไม่ได้ผลิตขึ้นมาใหม่แต่ทุกโรงงานมีขายคือ รถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง ซึ่งเป็นรถที่โรงงานมีด้วยสาเหตุหลายๆด้าน เช่น เป็นรถเกี่ยวนวดข้าวที่โรงงานไปยึดคืนมาจากลูกค้าที่ไม่สามารถส่งชำระคืนเงินได้หมด เป็นรถที่ลูกค้านำมาเปลี่ยนเพื่อเอารถใหม่ออกไป หรือเป็นรถที่โรงงานผลิตสำเร็จแล้วแต่ยังไม่มีลูกค้ามาซื้อ โรงงานจึงนำไปเกี่ยวนวดข้าวเสียก่อนแทนที่จะปล่อยให้ว่างๆ ทำให้เงินจม เมื่อลูกค้าเห็นประสิทธิภาพในการทำงานเกิดพอใจและขอซื้อต่อเป็นต้น ลูกค้าต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวมือสองเพราะราคาจะต่ำกว่ารถเกี่ยวนวดข้าวมือหนึ่งมาก หรือเนื่องจากมีลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งที่มีทุนไม่เพียงพอที่จะซื้อรถมือหนึ่งและไม่ต้องการจะเป็นหนี้มาก และยังมีลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งคือผู้ที่ต้องการจะเริ่มทำการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวของตนเอง และมีความรู้เรื่องช่างหรือเคยคลุกคลี มีประสบการณ์เกี่ยวกับการใช้เครื่องนวดข้าวมาบ้างแล้ว โดยลูกค้ากลุ่มต่างๆนี้มีความหวังว่าในอนาคตเมื่อมีประสบการณ์และทุนเพียงพอก็จะเปลี่ยนไปใช้รถเกี่ยวนวดข้าวมือหนึ่งบ้าง

นอกเหนือจากการผลิตสินค้าประเภทต่างๆออกขายแล้ว โรงงานขนาดเล็กน่าจะทุกโรง ยังให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวอีกด้วย

การตั้งราคา (Pricing)

การตั้งราคา ในทางทฤษฎีแนวคิดในการตั้งราคาสินค้าชนิดหนึ่งชนิดใด ในกรณีตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ ผู้ประกอบการจะตั้งราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิตสินค้าและประโยชน์ (perceived benefits) ที่ผู้บริโภคคาดว่าจะได้รับจากการบริโภคสินค้านั้นๆ แต่ในทางปฏิบัติการตัดสินใจในเรื่องการตั้งราคารถเกี่ยวนวดข้าวเป็นเรื่องที่ยากพอสมควร เพราะในการผลิตต้นทุนทั้งต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรของกิจการ แตกต่างไปจากของกิจการอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งต้นทุนคงที่ในเรื่องที่ดิน โรงเรือน เครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ ระดับความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่ใช้ แตกต่างกันไปมาก อายุการใช้งาน หรือระยะเวลาของการประกอบการก็แตกต่างกันมาก นอกจากนั้นจำนวนการผลิตในแต่ละปีก็แตกต่างกัน หรือการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาด (scale of economies) แตกต่างกันไป ยิ่งยากขึ้นไปอีก คือ บาง

โรงงานผลิตแต่รถเกี่ยวขนาดอย่างเดียว บางโรงงานผลิตสินค้าเครื่องจักรกลประเภทอื่นด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงงานขนาดใหญ่ ซึ่งทำให้สามารถกระจายต้นทุนคงที่ไปยังผลิตภัณฑ์หรือสินค้าชนิดอื่นๆด้วย

จากการสังเกต ลักษณะของเส้นต้นทุนเฉลี่ย น่าจะเป็นเหมือนที่มีอยู่ในตำราเศรษฐศาสตร์ คือ เมื่อปริมาณการผลิตมีจำนวนไม่มาก ต้นทุนเฉลี่ยของกิจการที่มีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่³ ต่ำ หรือมี operating leverage ต่ำ จะต่ำกว่าต้นทุนเฉลี่ยของกิจการที่มีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูง หรือมี operating leverage สูง ในทางตรงกันข้าม เมื่อปริมาณการผลิตมากขึ้นเลยระดับหนึ่งขึ้นไปแล้ว ต้นทุนเฉลี่ยของโรงงานหรือกิจการที่มีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูง จะต่ำกว่า

ในส่วนของประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการใช้งาน (perceived benefits) มีความยากลำบากอย่างยิ่งในการกะประมาณ เพราะมีทั้งส่วนที่มีตัวตน (tangible) และไม่มีตัวตน (intangible) ส่วนที่มีตัวตนคือรายได้ที่เกิดขึ้นจากการใช้งาน ส่วนที่ไม่มีตัวตนคือ มูลค่าต่างๆของตัวสินค้าที่เป็น ลักษณะ (features) ของ expected products, value added products และ potential products

ทั้งนี้ ถ้าหากสมมติว่าประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการใช้งาน ของสินค้าจากผู้ผลิตทุกราย ใกล้เคียงกัน ไม่แตกต่างกันมาก ดังนั้นการตั้งราคาจะขึ้นอยู่กับระดับต้นทุนเฉลี่ยของแต่ละกิจการ ซึ่งขึ้นอยู่กับ ระดับของ operating leverage และจำนวนการผลิต หรือ ส่วนแบ่งการตลาด (market share) ของแต่ละกิจการ

จากการสังเกตพบว่าถ้าหากเป็นสินค้าตัวใหม่ รุ่นใหม่ ที่ยังไม่มีผู้อื่นผลิต การตั้งราคาจะเป็นแบบ Skimming the market คือตั้งราคาในระยะแรกสูงเพื่อสร้างกำไรให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ (ไม่สูงกว่าประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการใช้งาน) ต่อมาเมื่อผู้ผลิตอื่นเริ่มทำการผลิตสินค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน ออกมา จึงค่อยๆลดราคาลง เพื่อขยายส่วนแบ่งการตลาดให้มากขึ้น การตั้งราคาในลักษณะนี้มักเป็นการตั้งราคาของโรงงานหรือผู้ผลิตขนาดใหญ่ที่มีการลงทุนในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สูง ส่วนผู้ผลิตขนาดเล็กที่ประกอบกิจการมานานพอสมควร ถึงแม้จะมีการทำให้ตัวสินค้าแตกต่างออกไป แต่การตั้งราคามักจะตั้งแบบ competitive pricing และ cost-based pricing หรือ cost-plus pricing ผสมกันไป คือตั้งราคาโดยดูราคา สินค้าของผู้ผลิตรายอื่นๆในตลาด และในขณะเดียวกันก็พยายามกำหนดและรักษาส่วนเหลือที่เหนือต้นทุนการผลิตเอาไว้ และผู้ประกอบการขนาดเล็กหน้าใหม่จะตั้งราคาแบบ penetration pricing โดยจะตั้งราคา สินค้าต่ำกว่าผู้ผลิตรายอื่นๆก่อน เพื่อขอให้ขายสินค้าได้ ขอให้เกิดขึ้นในตลาดก่อน ส่วนการตั้งราคาในลักษณะที่เป็น discount pricing พอจะพบได้เป็นครั้งคราว ถ้าเป็นโรงงานขนาดใหญ่จะพบเมื่อมีการจัดกิจกรรม ส่งเสริมการขาย และอีกกรณีหนึ่งซึ่งเกิดกับทั้งโรงงานขนาดเล็กและขนาดใหญ่คือ เมื่อโรงงานเกิดขาดแคลน เงินสดไม่ว่าจะด้วยสาเหตุใดๆก็ตาม ซึ่งการตั้งราคาแบบ discount pricing จะเกิดเป็นช่วงระยะเวลาสั้นๆ เท่านั้น ผู้ซื้อจะได้ประโยชน์ แต่การจะหาผู้ซื้อในช่วงระยะเวลานั้นๆก็ยาก เพราะเป็นสินค้าที่มีราคาสูง และมีอายุการใช้งานนาน การตั้งราคาแบบ loss-leader pricing นั้นไม่ค่อยพบ เพราะจะมีแต่โรงงานขนาดใหญ่ เท่านั้นที่ผลิตสินค้าหลายชนิด แต่ขายให้ลูกค้าคนละกลุ่มกัน

³ สินทรัพย์คงที่ หมายถึง Fixed assets

รถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตโดยกิจการของคนไทย จะมีราคาประมาณ 1.4-2.7 ล้านบาท บวก งบ
แล้วแต่ ลักษณะต่างๆ ที่ระบุไว้ในส่วนของตัวสินค้าข้างต้น ส่วนราคารถเกี่ยวขนาดข้าวคูโบต้า จะมีราคาอยู่
ประมาณ 0.9-1.5 ล้านบาท

ตารางที่ 1 ราคารถเกี่ยวขนาดข้าว							
ผู้ผลิต	รุ่น	ราคา	เครื่องยนต์	ก x ย x ส	ความจุถัง	น้ำหนัก	อัตราการใช้
		(บาท)	(แรงม้า)	(เมตร)	(ตัน)	(ตัน)	(ไร่/ชม.)
รถเกี่ยวข้าวเกษตรพัฒนา	รุ่น ช้างน้อยจ้าวพลัง KPH-18S / KPH-18ST	1,600,000	180	3.2x 6.1 x2.7	1.5	8	4-8
	รุ่นไวไฟจอมพลัง KPH-18 / KPH-18T	1,800,000	195	3.3 x6.2 x 2.7	2.5	8.5	4-8
	รุ่นจ้าวช้างไวไฟ KPH-22 / KPH-22T	2,000,000	210-220	3.3 x 6.3 x 2.8	2.5	9.1	4-8
	รุ่นไอ้หนุ่มไวไฟจัมโบ้ KT-08 J	2,705,000	210-215	3.75 x 7.0 x 3.0	2.5	8.7	5-8
	รุ่นปลดหนี้ KT-09	1,700,000	195-245	3.75 x 7.0 x 3.0	2.5	8.3	4-6
	มารวยเงินล้าน KT12	n/a	140	2.8 x 6.0 x 2.65	1	6.2	2-4
รถเกี่ยวข้าวศักดิ์พัฒนา	เงินมี KT11	n/a	210	3.2 x 6.5 x 3.0	1.5	7.5	4-6
	สตาร์ บิ๊ก สปอร์ต	2,000,000					
	ซูเปอร์ สตาร์บิ๊ก วัน	2,000,000					
	สตาร์ บิ๊ก วัน	2,000,000					
	สตาร์ บิ๊ก คลาสสิก	2,000,000					
	สตาร์ มาสเตอร์	2,000,000	260	3.5x6.3x3.47	2.4	9.4	5-8
	เคเอ็ม แอล สปอร์ต	1,850,000					
	เค เอ็ม 53	1,850,000	250	3.5x6.3x3.47	2.7	9.5	5-7
	เคเอ็ม 53 บีเอฟ	1,850,000					
	เอส เอส-501 คลาสสิก	1,400,000					
รถเกี่ยวข้าวคูโบต้า	เอส เอส-300 คลาสสิก	1,400,000	200	3.1x6.15x3.15	1.3	7.68	3-5
	DC-60	900,000	60		0.2	2.45	2.5-3
	DC-70G	1,100,000	70		1		3
รถเกี่ยวข้าวไทยเสียงนต์	DC-95GM Plus	1,520,000	95		1.4	3.5	3-4
	มดตะนอย	1,600,000	255	3.2x5.8x2.6	รองกระสอบ	5.9	
	พญามด	1,700,000					
	มดจอมพลัง	1,800,000	255	3.2x5.8x3.4	1.6	6.5	6
	เจ้าพายุ	2,000,000	265	3.6x6.3x3.7	2.5	8.2	
รถเกี่ยวข้าวสามมิตร	รุ่น เจ้าแอกใหญ่	1,980,000	235				
	รุ่น เจ้าสัว	1,550,000	210	3.3x6.1x2.8	รองกระสอบ		
	รุ่น เจ้าแก่น้อย	1,200,000					
รถเกี่ยวข้าวสินเจริญยนต์	รุ่น สินเจริญยนต์	1,800,000	250		2.7		
	รุ่น ซูเปอร์คิงส์ 2014	2,100,000	250		2.7		
รถเกี่ยวข้าวพรกนิรี	2,300,000	235			2.5	7.4	5-7
รถเกี่ยวข้าวยุทธนาการช่าง	1,950,000						
รถเกี่ยวข้าวชั้นชั้น	1,450,000	210-215		2.9x6.55x2.850	2	7.25	4-8

การขายมีทั้งขายเป็นเงินสดและเป็นเงินเชื่อ ในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่จะขายได้เงินสด
ทั้งหมด ซึ่งถ้าลูกค้ามีเงินสดไม่เพียงพอ โรงงานจะแนะนำจัดหาบริการสินเชื่อให้ทั้งที่เป็นของบริษัทภายนอก
และบริษัทในเครือ (โรงงานได้กำไรจากดอกเบี้ยอีกทางหนึ่ง) โดยปกติลูกค้ามีเงินไม่ถึงหนึ่งล้านบาทก็สามารถ
ออก(ซื้อ)รถเกี่ยวขนาดข้าวใหม่ได้แล้ว ในกรณีของโรงงานขนาดเล็ก การขายเป็นเงินสดจะมีจำนวนไม่เกินร้อย
ละ 30 ของยอดขายทั้งหมด การขายเป็นเงินเชื่อ โรงงานจะให้ลูกค้าจ่ายเงินดาวน์ประมาณร้อยละ 50-60

ของราคารถเกี่ยววนวด ที่เหลือให้ผ่อนชำระ หากลูกค้าสามารถชำระจำนวนเงินที่ค้างค้างทั้งหมดได้ภายในระยะเวลา 6 เดือนก็จะไม่คิดดอกเบี้ย หากเกินระยะเวลานี้จะคิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1.5-2.0 ต่อเดือน การซื้อเป็นเงินสดโรงงานจะลดราคาให้ ประมาณ 30,000 – 40,000 บาท

มีลูกค้าจำนวนหนึ่งที่ไม่สามารถส่งชำระคืนเงินคงค้างได้ทั้งหมด หรือมีหนี้สูญ การไปยึดรถเกี่ยววนวดเข้าคืนก็จะได้รถที่อยู่ในสภาพทรุดโทรมมาก พฤติกรรมของลูกค้าที่ไม่สามารถชำระค่าสินค้าได้ทั้งหมดเป็นเพราะ มีหนี้หลายทาง เล่นการพนัน หรือ ขนาดพื้นที่ที่รับจ้างเกี่ยววนวดมีจำนวนไม่มากเพียงพอ โดยปกติลูกค้าจะจัดแบ่งเงินรายได้เพื่อใช้ในการกินอยู่ของครอบครัวเป็นอันดับแรก หลังจากนั้นมักจะชำระคืนให้แก่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) หรือธนาคารพาณิชย์ก่อน เมื่อมีเงินเหลือจึงจะนำมาชำระให้โรงงาน

การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การโฆษณา (Advertising) เนื่องจากลูกค้าผู้ที่จะซื้อรถเกี่ยววนวดในแต่ละปี (ช่วงเวลา) มีไม่มาก เป็นกลุ่มลูกค้าที่เฉพาะเจาะจง ดังนั้นจะไม่พบการโฆษณาในสื่อสารมวลชนทั้งหนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ในระดับชาติเลย เพราะกลุ่มเป้าหมายเป็นคนละกลุ่มกัน และค่าโฆษณามีราคาแพงมาก แม้แต่กิจการที่นำเข้รถเกี่ยววนวดเข้าจากต่างประเทศ เท่าที่พบมีการโฆษณาเพียงหนึ่งครั้งเท่านั้นและไม่พบอีกเลย แม้แต่สื่อสารมวลชนในพื้นที่ก็ไม่พบเช่นกัน เพราะลูกค้าอยู่กระจัดกระจาย ไม่กระจุกอยู่ในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง

มีเพียงบริษัทสยามคูโบต้าเท่านั้น ที่มีการโฆษณาทางโทรทัศน์ ในรายการที่มีผู้ชมจำนวนมาก (prime time) แต่เป็นการโฆษณาหารถแทรกเตอร์ ไม่ใช่รถเกี่ยววนวดเข้า อย่างไรก็ตามน่าจะมีผลต่อยอดขายของรถเกี่ยววนวดข้าวและสินค้าอื่นๆ ของบริษัทด้วย

อย่างไรก็ตาม มีการดำเนินการที่ไม่ได้เป็นการโฆษณาสินค้าโดยตรง แต่เป็นการดำเนินการที่จะทำให้ชื่อของกิจการแพร่ไปยังกลุ่มเป้าหมาย เช่นการสนับสนุนส่งนักมวยขึ้นชก ทั้งในรายการที่สำคัญ และไม่สำคัญต่าง ๆ ซึ่งทำให้เกษตรกรที่ขอบคุมวยได้รับทราบ คั่นเคยกับชื่อของกิจการไปด้วย

การประชาสัมพันธ์ (public relation) ที่เป็นการดำเนินการเพื่อรักษา ภาพลักษณ์ ของกิจการ ส่วนใหญ่อยู่ในรูปของการสนับสนุนกิจกรรมทางสังคมขององค์กรต่างๆที่อยู่ในท้องที่ที่โรงงานตั้งอยู่ เช่น กิจกรรมของโรงเรียน โรงพยาบาล ตำรวจ รวมถึงการมีส่วนร่วมในงานประเพณีพื้นถิ่นและประเพณีทางศาสนาต่างๆ

การประชาสัมพันธ์กิจการและตัวสินค้าอีกรูปแบบหนึ่ง ที่ทำกันมากในยุคที่มีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีการสื่อสารคือ การเปิด Webpage หรือการทำ Facebook ของกิจการขึ้นมา ซึ่งเป็นแนวทางการประชาสัมพันธ์ ที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ และลูกค้าสามารถเข้ามาดูผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้ง่าย รวดเร็ว มีค่าใช้จ่ายต่ำมาก แม้ว่าอยู่ห่างไกลจากที่ตั้งของโรงงานมากก็ตาม แต่มักไม่แจ้งราคาไว้ต้องสอบถามเพิ่มเติม นอกจากนี้ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบสินค้าของกิจการและราคากับของผู้ผลิตอื่นๆได้เลย และสามารถสอบถามความ

คิดเห็น ประสพการณ์จากผู้ที่ใช้สินค้าผ่านทาง blog ต่างๆได้เลย อย่างไรก็ตามการประชาสัมพันธ์ในลักษณะนี้มักเป็นการดำเนินการของกิจการขนาดใหญ่

You tube เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่กิจการนำมาใช้ในการประชาสัมพันธ์สินค้าของกิจการมากขึ้น เป็นลำดับ และใช้กันมากในบรรดากิจการขนาดเล็ต่างๆ ซึ่งมีงบประมาณในการประชาสัมพันธ์จำกัด โดยถ่ายทำด้วยกล้องจากโทรศัพท์มือถือ บันทึกลงมาให้เห็นถึงสมรรถนะการทำงานของรถเกี่ยวขนาดข้าวของตน และในบางครั้งก็เป็นการเปรียบเทียบกับสินค้าของกิจการอื่น ซึ่งอาจเป็นการถ่ายทำของกิจการเอง หรือของลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปใช้ก็ได้

การจัดและ/หรือร่วมแสดงสินค้าในงานแสดงสินค้า (exhibition) ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรกลต่างๆ ทั้งในระดับประเทศ และระดับท้องถิ่น เป็นวิธีการประชาสัมพันธ์อีกวิธีหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งของกิจการขนาดใหญ่ ตัวอย่างเช่นโรงงานขนาดใหญ่สองแห่ง (ไม่รวมสยามคูโบต้า) ได้จัดงานแสดงรถเกี่ยวขนาดข้าว เครื่องจักรกลการเกษตร และผลิตภัณฑ์อื่นๆของโรงงาน ที่บริเวณโรงงาน (หยุดทำการผลิตชั่วคราว)⁴ ในเดือนกันยายนและมกราคม ในวันที่กำหนดไว้แน่นอน เป็นประจำทุกปี โดยจัดงานมาเป็นระยะเวลาต่อเนื่องหลายปีแล้ว ในงานนอกจากจะมีสินค้าของโรงงานที่นำมาขายในราคาที่มีส่วนลดแล้ว บริษัทอื่นๆ ที่เป็นผู้ผลิต/ผู้ขายชิ้นส่วน (supplier) ของโรงงานยังนำชิ้นส่วนอะไหล่มาร่วมขายในราคาย่อมเยาด้วย นอกจากนี้ยังมีบริการอื่นๆที่จะช่วยให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้สะดวกขึ้นเช่นมีบริการ ATM ของธนาคาร มีบริการลิฟต์ของ บริษัทอื่นและบริษัทในเครือของโรงงาน ลูกค้าที่ถือเงินสดมาไม่เพียงพอ หรือต้องการซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวแต่มีเงินลงทุนของตัวเองไม่เพียงพอก็สามารถใช้บริการ ณ สถานที่จัดงานได้เลย เป็น one stop service ไม่ต้องวิ่งติดต่อหลายๆแห่ง มีอาหาร เครื่องดื่ม เกมส์ และดนตรี เพื่อจะดึงดูดให้ลูกค้าสนใจมาทำงานและอยู่ในงานโดยไม่รู้สึกเบื่อหน่าย

ผู้ที่เข้ามาในงานส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าเก่าที่ใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวของกิจการอยู่แล้ว มาซื้อชิ้นส่วนอะไหล่ในราคาที่ถูกลง หรือซื้อตรงจากบริษัทที่ผลิต หรือลูกค้านำรถเก่ามาแลกซื้อรถใหม่ออกไป (replacement demand) หรือมาซื้อรถใหม่เพิ่มเติมเพื่อขยายกำลังการผลิต (new demand) ในแต่ละปีจะมีผู้เข้าชมนานใหม่เลยประมาณร้อยละ 5 ของจำนวนผู้ที่เข้าชมนานทั้งหมด

ผู้ที่เข้ามาในงานจะมาจากทุกภูมิภาค ส่วนใหญ่จะมาจากภาคเหนือตอนล่างและภาคกลาง จะมาติดตามดูความก้าวหน้าของผลิตภัณฑ์ นวัตกรรมใหม่ๆ (ผู้ประกอบการโรงงานขนาดเล็ก และคู่แข่งชั้นจะส่งคนเข้ามาดูเช่นกัน) ดังนั้นนอกจากจะเป็นการส่งเสริมการขายแล้วยังเป็นช่องทางที่จะทำให้ลูกค้าและผู้ประกอบการพบกันโดยตรง และเป็นโอกาสที่ผู้ประกอบการสามารถจะเรียนรู้ความต้องการของลูกค้าได้

ในงานแสดงสินค้า โรงงานจะรับคำสั่งซื้อสินค้า (รับ order) ด้วย ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าในงานสามารถซื้อได้ในราคาที่มีส่วนลดพิเศษให้ (discount price)⁵ หรือถ้าไม่เอาส่วนลดราคา ก็จะได้รถจักรยานยนต์แถมให้ เป็นต้น คำสั่งซื้อสินค้านี้จะรวบรวมไปเป็นฐานจำนวนการผลิตสินค้าของโรงงานต่อไป

การศึกษาพบว่ามิโรงงานบางแห่งได้ส่งสินค้าของบริษัทเข้าแสดงในงานแสดงสินค้านระดับชาติซึ่งจัดที่ อิมแพ็คเมืองทองธานีด้วย

⁴ ไม่เสียค่าเช่าสถานที่และไม่ต้องขนส่งผลิตภัณฑ์จำนวนมากไปที่อื่น

⁵ ไม่แน่ว่าราคาพิเศษจริงหรือไม่ หมายถึงนอกจากสามารถขอส่วนลดได้เช่นกัน

ส่วนโรงงานขนาดเล็กใช้วิธีการเข้าร่วมในการจัด “มหกรรมรถเกี่ยวข้าวไทย” ซึ่งจัดโดยชมรมผู้รับจ้างเกี่ยวводข้าวในจังหวัดต่างๆ จัดขึ้น เช่น ที่จังหวัดพิจิตรและกำแพงเพชร เป็นต้น โดยจัดเป็นประจำทุกปี ประมาณปลายเดือนมกราคม และ ต้นเดือนกุมภาพันธ์ ในงานนี้ผู้จัดจะเชิญผู้ผลิตรถเกี่ยวводข้าวรายใหญ่ เช่นบริษัทในเครือเกษตรพัฒนา บริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัด นำรถเกี่ยวводข้าวมาแสดงในงาน นอกจากนั้นจะเชิญผู้ผลิตรถเกี่ยวводข้าวขนาดเล็กจำนวนหนึ่งมาร่วมงานเช่นกัน จึงเป็นโอกาสที่ผู้ผลิตรถเกี่ยวводข้าวขนาดเล็กจะได้นำรถเกี่ยวводข้าวของมาแสดงแข่งกับผู้ผลิตรายใหญ่และแข่งกันเอง เช่นในปี 2559 มีรถเกี่ยวводข้าวของอุบลานเจริญการช่าง ไทยเจริญการช่าง วรพจน์การช่าง พ.เจริญพัฒนา มาร่วมแสดงด้วย อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าผู้จัดจะเน้นการแสดงรถเกี่ยวводข้าวที่ผลิตโดยโรงงานของช่างไทย เป็นฝีมือและนวัตกรรมของคนไทย แต่ก็มีรถเกี่ยวводข้าวของต่างประเทศมาแสดงอยู่ด้วย เช่น รถเกี่ยวводข้าวของบริษัทสยามคูโบต้า (ผลิตในประเทศไทย) และบริษัท Iseki (นำเข้า)⁶ นอกจากรถเกี่ยวводข้าวแล้วผู้ประกอบการทั้งขนาดเล็กและใหญ่ได้นำสินค้าอื่นๆมาแสดงในงานด้วยเช่นรถไถเดิน รถแทรกเตอร์และเครื่องฟุ้งที่ใช้ในวัตถุประสงค์ต่างๆ รถเกี่ยวข้าวโพดและถั่วเขียว เป็นต้น ในงานผู้ผลิตชิ้นส่วนอะไหล่ยังได้นำอะไหล่ เครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องมาขายในงานด้วย บริษัทลีสซิงก็เข้าร่วมประชาสัมพันธ์ในงานเช่นกัน

ในแต่ละปีสินค้าหรือรถเกี่ยวводข้าวจะมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เช่นมีการจัดทำห้องปรับอากาศสำหรับผู้ขับขี่ หรือมีการทำรถเกี่ยวводที่มีขนาดเล็กลงเป็นต้น โดยผู้ผลิตที่นำรถเกี่ยวводข้าวมาร่วมแสดงในงานจะต้องจ่ายค่าเข้าร่วมงาน คือรถเกี่ยวводข้าว 1 คันจะต้องเสียค่าสถานที่ 7,000 บาท และจะต้องเสียค่าใช้จ่ายส่วนกลางอีก 2,500 บาท เช่นถ้ามีรถเกี่ยวводข้าวมาแสดงในงาน 2 คัน จะต้องเสียค่าใช้จ่าย $(7,000 * 2) + 2,500 = 16,500$ บาท เป็นต้น และถ้าผู้ผลิตจะจัดกิจกรรมอื่นๆ เช่น จัดสาวสวย และเครื่องเสียงต่างๆ มาดึงดูดลูกค้า สามารถทำได้แต่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเอง

นอกจากนี้การศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการโรงงานขนาดเล็กจำนวนหนึ่งที่อยู่ในบริเวณจังหวัดนนทบุรี ปทุมธานี พระนครศรีอยุธยา และนครปฐม ได้จัดงานแสดงรถเกี่ยวводข้าวร่วมกัน ในบริเวณอำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา รูปแบบการจัดเป็นเช่นเดียวกับที่จัดที่จังหวัดพิจิตร และกำแพงเพชร

การร่วมประชาสัมพันธ์โดยการร่วมงานแสดงสินค้าทำได้อีกกรณีหนึ่ง คือ หากบังเอิญว่ามีงานแสดงสินค้าไปจัดอยู่ใกล้กับสถานที่ประกอบการของโรงงาน เช่น งานที่จัดโดยสหกรณ์การเกษตรในพื้นที่ผู้ประกอบการก็จะนำรถเกี่ยวводข้าวไปร่วมแสดงด้วย

การส่งเสริมการขาย

ทุกกิจการมีการลด แลก แจก แถม เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าของตัวเองทุกกิจการเมื่อลูกค้ามาที่โรงงานแล้วก็ต้องพยายามทุกวิถีทางที่จะให้ลูกค้าซื้อสินค้าให้ได้ และรวมไปถึงการหาแหล่งสินเชื่อให้ลูกค้าด้วย

⁶ ไม่มีรถเกี่ยวводข้าวของบริษัท Yanmar มาร่วมแสดง

การขายโดยพนักงานขายหรือตัวแทน (Personal selling) ส่วนหนึ่งจะเป็นการขายให้ลูกค้าเก่า ทั้งที่ซื้อทดแทนรถเกี่ยวนวดเดิมที่เสื่อมสภาพไป และที่ซื้อเพิ่มเติมเพื่อขยายกิจการ เป็นที่น่าสังเกตว่าลูกค้าที่ซื้อมักจะกลับไปซื้อกับผู้ผลิตเดิม มักไม่เปลี่ยนไปซื้อสินค้าจากผู้ผลิตอื่น การขายอีกส่วนหนึ่งจะเป็นการขายในลักษณะปากต่อปาก เพื่อนแนะนำ หรือรู้จักกันเป็นส่วนตัวอยู่ก่อนแล้วเพราะเคยทำธุรกิจด้วยกัน เช่นเคยเป็นนายหน้าหาผู้ว่าจ้างเกี่ยวนวดข้าว เคยเห็นสมรรถนะการทำงานของรถเกี่ยวนวด มีความพึงพอใจเมื่ออยากจะเป็นผู้รับจ้างเกี่ยวนวดเองจึงซื้อรถเกี่ยวนวด จึงซื้อรถเกี่ยวนวดจากผู้ประกอบการนั้น โรงงานขนาดเล็กนั้นเน้นการส่งเสริมการขาย แบบปากต่อปาก เพราะงบประมาณที่จะใช้ในการประชาสัมพันธ์มีค่อนข้างจำกัด ใช้งบประมาณน้อยแต่มีประสิทธิภาพ

ในการขายรถเกี่ยวนวดข้าวนั้น **บริการหลังการขาย** น่าจะเป็นกิจกรรมส่งเสริมการขายที่สำคัญที่สุดรองลงมาจากคุณภาพของสินค้าที่จะดึงดูดให้ลูกค้ามีทัศนคติที่ดีต่อกิจการ ต่อตัวสินค้า และซื้อสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง จากการสังเกตพบว่าโรงงานรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กจะให้บริการหลังการขายดีกว่า ได้เปรียบกว่าโรงงานขนาดใหญ่ เพราะการติดต่อซื้อ ขายหรือปรึกษาหารือเรื่องการทำงาน การซ่อมแซมบำรุงรักษา เป็นการติดต่อกับเจ้าของกิจการหรือกับช่างโดยตรง การตัดสินใจในเรื่องราคาชิ้นส่วนต่างๆ การให้คำแนะนำในการซ่อมแซม หรือการส่งช่างออกไปให้บริการ สามารถตัดสินใจได้ทันที แต่กรณีของโรงงานขนาดใหญ่ การให้บริการหลังการขายส่วนมากมักดำเนินการโดยตัวแทนหรือลูกจ้าง ซึ่งคุณภาพหรือความตั้งใจในการให้บริการจะแตกต่างกัน อย่างไรก็ตามเมื่อกิจการขนาดเล็กเติบโตเป็นกิจการขนาดใหญ่ก็จะหลีกเลี่ยงไม่พ้นเรื่องที่จะต้องจ้าง ลูกจ้างเป็นผู้ให้บริการหลังการขาย การให้บริการหลังการขายจึงเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่งต่อการคงอยู่และเติบโตของกิจการและอุตสาหกรรมรถเกี่ยวนวดข้าว

บริการหลังการขายของโรงงานขนาดใหญ่ที่นอกเหนือจากการให้บริการซ่อมหรือการจัดขายอะไหล่อย่างรวดเร็วแล้ว กิจกรรมที่ทำอยู่เป็นการเพิ่มทักษะในการป้องกันมากกว่าการซ่อมแซม

บริษัทสยามคูโบต้า เป็นบริษัทที่มีกิจกรรมส่งเสริมการขายมากที่สุด และทำในหลายรูปแบบ เช่น การเข้าร่วมในงานแสดงสินค้าทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่น ทั้งที่จัดโดยส่วนราชการ และกลุ่มผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว เน้นการประสานงานติดต่อกับส่วนราชการ สถานศึกษา ทั้งระดับมหาวิทยาลัย วิทยาลัยเทคนิค และวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี ส่งสินค้าเข้าแสดงในงานต่างๆ และจัดทัศนศึกษา ดูงาน ให้กับบุคลากรทั้งในสถาบันการศึกษา และส่วนราชการ

บริษัทสยามคูโบต้า ขายสินค้าหลายชนิด รถเกี่ยวนวดข้าวไม่ใช่สินค้าหลักของบริษัท ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการส่งเสริมการขายจึงกระจายไปในสินค้าชนิดต่างๆ

ในส่วนของการให้บริการกับลูกค้า บริษัทสยามคูโบต้า ให้ความสำคัญในเรื่องนี้มาก มีการส่งเจ้าหน้าที่ของบริษัทไปดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ แต่สิ่งที่ตามมาคือ การให้บริการดังกล่าวต้องมีค่าใช้จ่าย จึงทำให้ค่าอะไหล่และค่าบริการ ซ่อมแซม แพงขึ้นไปด้วย

ถ้าหากประเทศไทยหรือกิจการต้องการที่จะส่งออกรถเกี่ยวนวดข้าวไปต่างประเทศในจำนวนมากขึ้น จะต้องให้ความสำคัญและคิด พิจารณา ในเรื่องบริการหลังการขายด้วย

พื้นที่ (Place)

กิจการแต่ละกิจการจะมีพื้นที่ขายที่กิจการจะดำเนินการอย่างเข้มข้นตามลักษณะความต้องการของลูกค้าและสภาพทางกายภาพของพื้นที่ เช่น บริษัทสยามคูโบต้าจะเน้นการขายและให้บริการในพื้นที่ภูมิภาคอีสานเหนือ เพราะแปลงนามีขนาดเล็ก ไม่มีหล่ม เหมาะกับสภาพรถเกี่ยวขนาดข้าวของคูโบต้า นอกจากนั้นเนื่องจากเป็นรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดเล็ก ราคาจึงถูกกว่าเหมาะกับกำลังซื้อของลูกค้า ส่วนแบ่งการตลาดของรถเกี่ยวขนาดข้าวคูโบต้าจึงมากที่สุดในขณะนี้ บริษัทในเครือเกษตรพัฒนาจะเน้นให้ความสำคัญกับ พื้นที่ภาคกลางตอนบน ภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง บริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจะเน้นให้ความสำคัญกับภาคกลางตอนล่าง ซึ่งอยู่ใกล้กับโรงงาน ผู้ประกอบการในภาคใต้ (แต่ขึ้นไปให้บริการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวในภาคอีสาน) นิยมรถเกี่ยวขนาดข้าวของบริษัทไทยเสียงนการเกษตรเป็นต้น ส่วนโรงงานขนาดเล็กต่างๆ จะเน้นให้บริการในบริเวณภาคกลางตอนล่างเป็นหลัก อย่างไรก็ตามในทุกๆพื้นที่จะมีรถเกี่ยวขนาดข้าวของทุกกิจการ มากบ้าง น้อยบ้าง แตกต่างกันไป

ช่องทางการตลาด (Marketing channels)

ในส่วนของกิจการขนาดเล็กล้วน ช่องทางการตลาดเกือบจะทั้งหมดเป็นการขายตรงให้แก่ลูกค้า ไม่มีการขายผ่านนายหน้าหรือตัวแทนที่มีการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการ แต่อาจจะมีในรูปของมีเพื่อนหรือคนที่รู้จักกันพามาซื้อ ผู้ประกอบการจะมีการให้ค่าตอบแทนบ้างแต่ไม่เป็นอัตราที่แน่นอน ส่วนกรณีของโรงงานขนาดใหญ่ จะมีทั้งการขายตรงให้แก่ลูกค้าทั้งที่โรงงานผลิตและในงานแสดงสินค้าทั้งที่กิจการจัดเอง และผู้อื่นจัด และการขายผ่านสาขา บริษัทย่อย ศูนย์บริการ และตัวแทนจำหน่าย ที่ไปจัดตั้งในแหล่งปลูกข้าวที่สำคัญเช่นที่จังหวัด สุรินทร์ ร้อยเอ็ด เชียงราย นครราชสีมา เป็นต้น ไม่มีการขายในรูปของการขายผ่านพ่อค้าขายส่งและขายปลีก เนื่องจากขนาดตลาดของโรงงานขนาดใหญ่ นั้น ครอบคลุมพื้นที่ทั้งประเทศ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องมีนายหน้า หรือตัวแทนจำหน่าย ในพื้นที่ที่มีศักยภาพสูง ตัวแทนจำหน่ายเหล่านี้จะได้ค่านายหน้า (commission) เป็นค่าตอบแทน และจะทำงานในลักษณะที่เป็น นายหน้า (broker) ไม่ใช่ ตัวแทนจำหน่าย (dealer) คือนายหน้าไม่ได้มีกรรมสิทธิ์ในตัวสินค้า และน้อยรายที่จะมี สต็อกของสินค้า ณ ที่ประกอบการ เพราะสินค้ามีขนาดใหญ่ ยากกับการเก็บรักษา และมีราคาแพง ตัวแทนไม่ต้องการรับผิดชอบในตัวสินค้า ซึ่งอาจเกิดการเสียหายได้ เมื่อลูกค้าต้องการสินค้า ตัวแทนจะแจ้งให้ทางผู้ผลิตส่งสินค้าตรงให้กับลูกค้าเลย ตัวแทนเหล่านี้นอกจากจะขายสินค้าแล้วยังมีหน้าที่คอยติดตาม ความต้องการ (preferences) ของลูกค้าในด้านต่างๆ และถ่ายทอดให้ทางโรงงานผู้ผลิตทราบ

ตัวอย่างหน้าที่ของ ตัวแทนจำหน่าย/dealer

สะดวก รวดเร็ว ชัดเจน ครบถ้วน ถูกต้อง

- มีการให้บริการที่เป็นมิตรกับทุกคน
- มีการรักษาคุณภาพของตัวสินค้า
- ร้านค้า/สาขา เกิดปัญหามีการทำการแก้ไขทันที
- ทำการชี้แจงคำถาม /ปัญหา ของทางร้านค้า/สาขา ทุกเรื่อง
- บริการรวดเร็ว จัดส่งอะไหล่ครบถ้วน
- นำทีมร้านค้า/สาขา ขายอะไหล่ เข้าสู่ความสำเร็จแบบก้าวกระโดด

ช่องทางการตลาดของกิจการขนาดใหญ่ นั้นแตกต่างกันพอสมควร จะเห็นได้ว่าบริษัทสยามคูโบต้าเน้นการขายสินค้าผ่านผู้แทนจำหน่าย โดยมีผู้แทนจำหน่ายรถเกี่ยวขนาดข้าวทุกภาคทั่วประเทศมากกว่า 130 แห่ง และเน้นการขายในภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่งมีผู้แทนจำหน่ายมากถึง 81 แห่ง (มากกว่าร้อยละ 60) และมีศูนย์บริการแยกหน้าที่ออกมาต่างหาก ทั้งนี้ผู้แทนจำหน่ายบางแห่งอาจทำหน้าที่เป็นศูนย์บริการไปด้วย มีการตั้งเป้าจำนวนขายให้แก่ผู้แทนจำหน่าย (นอกจากนั้นยังมีบริการลีสซิ่งเพื่อบริการ

ลูกค้าด้วย) ส่วนโรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดใหญ่ที่เหลือ ที่เป็นบริษัทของคนไทย ก็มีช่องทางการตลาดที่แตกต่างกัน เช่นบริษัทในเครือเกษตรพัฒนา ช่องทางการตลาดมีทั้งที่เป็นสาขาย่อยของบริษัท และผู้แทนจำหน่าย แต่กรณีของบริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัดและไทยเสี่ยยนต์การเกษตรจำกัด ช่องทางการตลาดน่าจะเป็นการขายผ่าน ศูนย์บริการอะไหล่และซ่อมบำรุง และศูนย์บริการตามลำดับ ช่องทางการตลาดที่แตกต่างกันนี้น่าจะสะท้อนถึงระดับขั้นของการพัฒนาของแต่ละกิจการที่แตกต่างกัน จำนวนขายหรือยอดขายที่แตกต่างกัน และกำลังทุนทรัพย์ที่แตกต่างกัน และแน่นอนว่าจำนวนคน(ในครอบครัว)ที่จะมาช่วยในการบริหาร อายุ และขีดความสามารถ ความเอาใจใส่ ก็มีผลต่อระดับการพัฒนาเช่นกัน

บริษัทในเครือเกษตรพัฒนา

1. บริษัทโรงงานเกษตรพัฒนาอะเชิงเทราจำกัด
2. บริษัทเกษตรพัฒนาอุตสาหกรรมจำกัด
3. บริษัทเครื่องจักรกลเกษตรไทยจำกัด
4. บริษัทสยามเอนจิเนียริง อิมพอร์ตและเอ็กซ์พอร์ตจำกัด

ตัวแทนจำหน่ายของบริษัทในเครือเกษตรพัฒนา

ภาคเหนือ พิจิตร

ภาคกลาง อุทัยธานี

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อุบลราชธานี

บริษัทสยามคูโบต้าจำกัด

ผู้แทนจำหน่าย (จำนวนแห่ง ในหนึ่งจังหวัดอาจมีมากกว่า หนึ่งแห่ง)

ภาคกลาง 16

ภาคตะวันออก 6

ภาคเหนือ 24

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 81

ภาคใต้ 7

บริษัทสยามคูโบต้าจำกัด

ศูนย์บริการ (จำนวนแห่ง ในหนึ่งจังหวัดอาจมีมากกว่า หนึ่งแห่ง)

ภาคกลาง 21

ภาคตะวันออก 9

ภาคเหนือ 32

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 51

ภาคใต้ 11

ศูนย์บริการ บริษัทไทยเสี่ยยนต์การเกษตรจำกัด

ภาคเหนือ

1. พิษณุโลก

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

1. มหาสารคาม

ภาคกลาง

1. สำนักงานใหญ่ เขตจอมทอง กรุงเทพฯ
2. โรงงาน เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ

ศูนย์บริการอะไหล่และซ่อมบำรุง บริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัด

ภาคเหนือ	ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
1. เชียงราย	1. ยโสธร
2. อุดรดิตต์	2. กาฬสินธุ์
3. สุโขทัย	3. มหาสารคาม
4. พิษณุโลก ๑	4. นครราชสีมา
5. พิษณุโลก ๒	5. ชัยภูมิ
6. เพชรบูรณ์	ภาคกลาง
7. กำแพงเพชร ๑	1. บริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตร
	จ. อุดรธา
8. กำแพงเพชร ๒	2. สุพรรณบุรี
9. พิจิตร	3. สิงห์บุรี
10. ชัยนาท	ภาคตะวันออก
	1. สระแก้ว

ในช่วงเวลาที่มีการซ่อมแซมมากที่สุด (peak time ของการซ่อมแซม) หรือช่วงที่ลูกค้าจะซ่อมแซมใหญ่รถเกี่ยวนวดข้าวประจำปี ซึ่งโดยปกติจะทำหลังจากการไปรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาคอีสาน สาขาตัวแทนจำหน่าย หรือ ศูนย์บริการ จะเป็นจุดที่ลูกค้าสามารถหาซื้ออะไหล่ได้ ผู้ผลิตเครื่องเกี่ยวนวดข้าวยังใช้ประโยชน์ของสาขา ตัวแทนจำหน่าย หรือ ศูนย์บริการในพื้นที่ ในการให้บริการหลังการขายอื่นๆอีกด้วย เช่น การให้คำแนะนำในการบำรุงรักษา ซ่อมแซมรถเกี่ยวนวดข้าว ทั้งที่ที่ตั้งสำนักงานและที่บ้านของลูกค้า ให้บริการซ่อมบำรุงตามกำหนดเวลาหรือการใช้งาน ในกรณีที่ลูกค้าซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวเป็นเงินผ่อน หรือเช่าซื้อ ก็จะใช้เป็นโอกาสในการติดตามวงเงินด้วย กิจกรรมอีกประการหนึ่งที่นอกเหนือจากการติดตามความต้องการของลูกค้า คือ การจัดฝึกอบรมให้แก่ลูกค้า ทั้งด้านทฤษฎีและปฏิบัติทั้งในการเกี่ยวนวดข้าว และการบำรุงดูแลรักษารถเกี่ยวนวดข้าว ซึ่งให้บริการฟรี อย่างไรก็ตามกิจกรรมต่างๆเหล่านี้ เป็นกิจกรรมที่ดำเนินการโดยกิจการหรือผู้ผลิตขนาดใหญ่ เท่านั้น ผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กก็ยังไม่มีการดำเนินการในกิจกรรมดังกล่าว หรือยังไม่มีขีดความสามารถหรือทุนเพียงพอที่จะดำเนินการได้

ช่องทางการตลาดเพื่อขายสินค้าภายในประเทศ ยังมีอีกหนึ่งช่องทางซึ่งกล่าวถึงไปบ้างแล้วใน ส่วนการประชาสัมพันธ์ และส่งเสริมการขายข้างต้น เป็นกิจกรรมที่ผสมผสานกันอยู่คือการร่วมในงานแสดงสินค้า เพราะนอกจากจะแสดงสินค้าแล้ว กิจการยังรับคำสั่งซื้อด้วย งานแสดงสินค้าที่จัดโดยกิจการขนาดใหญ่ ลูกค้ามักจะสั่งซื้อในงานเลย เพราะมีการลดราคา หรือการแจกแถมเป็นพิเศษด้วย พร้อมทั้งมีบริการลิฟต์ซึ่งที่พร้อมจะช่วยเหลือลูกค้า ไม่ต้องไปวิ่งติดต่อตามที่ต่างๆ ส่วนในงานแสดงมหกรรมรถเกี่ยวนวดข้าวที่จัดโดยชมรมผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวตามจังหวัดต่างๆ การสั่งซื้อในงานเลยมีจำนวนไม่มาก แต่ลูกค้ามักจะพูดคุยกันเบื้องต้น และติดต่อการซื้อขายกันภายหลังที่โรงงาน เพราะทุกโรงงานที่เข้าร่วมงานจะมีโบรชัวร์ประชาสัมพันธ์ (brochure) ซึ่งนอกจากจะมีข้อมูลของรถเกี่ยวนวดข้าวรุ่นต่างๆแล้ว ยังมีรายละเอียดเกี่ยวกับ สถานที่และเบอร์โทรศัพท์ที่ลูกค้าสามารถติดต่อได้

การส่งออกไปขายต่างประเทศ

การขายสินค้าออกไปต่างประเทศ มีผู้ผลิตหรือโรงงานขนาดใหญ่เท่านั้นที่มีการขายสินค้าออกไปต่างประเทศ ในประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียง และบางประเทศในทวีปแอฟริกา การขายสินค้าให้แก่ลูกค้าในต่างประเทศ บางครั้งเกิดจากการร่วมไปในกลุ่มที่ไปเจรจาการค้าที่รัฐบาลจัดหรือให้การสนับสนุน นำวีดีโอไปแสดง เมื่อมีผู้ที่ให้ความสนใจจริงๆ จึงเชิญมาดูการทำงานของรถเกี่ยวนวดที่ประเทศไทย บางครั้งลูกค้าที่อยู่ในประเทศใกล้เคียงที่มีความสนใจหลายรายติดต่อโดยตรงมาดูสินค้าและการทำงานที่กิจการเลยก็มี

การขายออกไปยังประเทศใกล้เคียงโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศพม่าและกัมพูชาซึ่งเป็นประเทศที่มีการปลูกข้าวเป็นจำนวนมาก มีจำนวนเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ การขายออกไปยังประเทศพม่า ผู้นำเข้าจะนำเข้าสินค้าในลักษณะที่เป็น OEM (Original Equipment Manufacturer) แต่โรงงานผู้ส่งออก ยังคงใช้ยี่ห้อ (brand) และตัวอักษรต่าง ๆ ของประเทศไทยอยู่กับตัวรถเกี่ยวนวดข้าว การผลิตจะทำตาม รายละเอียด (specifications) ที่ลูกค้าต้องการ เช่น ฟันสีรถให้เป็นสีเขียวทั้งคัน เป็นต้น ส่วนการขายไปยังประเทศกัมพูชา จะขายผ่านตัวแทน (distributor) ในประเทศเพียงหนึ่งรายเท่านั้น ตัวแทนจะไปตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศอีกก็รายก็ได้ โรงงานผู้ส่งออกจะไม่เข้าไปเกี่ยวข้อง ทั้งเรื่องการตั้งราคา การกระจายสินค้า การเก็บสินค้า และอะไหล่ต่างๆ รถเกี่ยวนวดข้าวของประเทศไทยได้รับความเชื่อถือมากในประเทศกัมพูชา สินค้าต้องมี ยี่ห้อ (brand) ของประเทศไทยจึงจะขายได้ดี

การส่งออกไปขายต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศใกล้เคียงของโรงงานขนาดเล็กนั้น มีอีกอย่างน้อยหนึ่งช่องทางคือลูกค้ามาซื้อโดยตรงถึงโรงงาน ผู้ซื้อมักจะเดินทางมาพร้อมกับเพื่อนคนไทย มาดูรถเกี่ยวกับขนาดของโรงงานเป้าหมายจำนวนหนึ่ง เมื่อตัดสินใจว่าจะซื้อแล้วจึงมาที่โรงงานเพื่อเจรจาในรายละเอียด ในเรื่องรายละเอียดและราคา โดยปกติจะขายในราคาเท่ากับที่ขายในประเทศไทย/ ราคาที่หน้าโรงงาน (Ex-factory gate price) โดยโรงงานจะไม่ไปยุ่งเกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร และการขนส่ง (แต่อาจให้คำแนะนำ) โรงงานจะเข้าไปมีส่วนอีกครั้งเมื่อรถเกี่ยวกับตัวเดินทางถึงจุดหมายปลายทางแล้ว โรงงานจะไปปรับแต่งรายละเอียด (Fine tune) รถเกี่ยวกับตัวให้เหมาะสมกับสภาพแปลงนาข้าวพร้อมทั้งฝึกอบรมการใช้ การบำรุงรักษา การซ่อมแซมให้

การส่งออกไปขายต่างประเทศ ถ้าไปยังประเทศใกล้เคียงมักจะส่งออกทั้งคัน แต่ถ้าหากส่งไปยังประเทศที่อยู่ไกลๆ มักจะส่งออกในรูปชิ้นส่วน (Knock down) ใส่ตู้คอนเทนเนอร์และนำไปประกอบเป็นตัวรถเกี่ยวกับตัวภายหลัง

ช่องทางการตลาดที่ขายสินค้าออกไปยังประเทศพม่าและกัมพูชา มีอีกช่องทางหนึ่ง และมีการส่งออกเป็นจำนวนมาก แต่เป็นการส่งออกรถเกี่ยวกับตัวมือสองทั้งหมด อย่างไรก็ตามรถเกี่ยวกับตัวมือสองที่ส่งออกไปส่วนมากคือรถเกี่ยวกับตัวคูโบต้า ช่องทางนี้คือการมีแหล่งประมูลรถเกี่ยวกับตัวมือสองหลักที่จังหวัดอ่างทอง และยังมีแหล่งประมูลที่กระจายอยู่ตามจังหวัดต่างๆ เช่น พิษณุโลก พิจิตร กำแพงเพชร ชัยนาท ลูกค้าจากพม่าและกัมพูชาที่ต้องการซื้อรถเกี่ยวกับตัวมือสอง ซึ่งมีราคาถูกกว่ารถมือหนึ่งมาก ก็จะมาประมูลซื้อและนำกลับประเทศไป มีการประมาณการว่ามีรถเกี่ยวกับตัวมือสองที่ส่งออกไปขายแล้วประมาณ 1,000 คัน

รถเกี่ยวกับตัวคูโบต้าที่เป็นรถมือสอง มีจำนวนมากเนื่องจากเมื่อใช้งานครบ 3 ปีแล้วจะมีค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมสูงมาก ไม่คุ้มกับการนำไปปรับจ้าง ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวกับตัวจึงมักจะขายออกไป หรือปล่อยให้บริษัทยึดคืน

3.3 การเงิน

3.3.1 การจัดทำรายงานทางการเงิน

การสอบถามผู้ประกอบการโรงงานขนาดเล็ก พออนุมานได้ว่า ยังไม่มีการจัดทำ งบดุล งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด หรือการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า (pro forma) เท่าที่มีการจัดทำคือ การจดบันทึกรายวัน (journal) ซึ่งรายละเอียดจะแตกต่างกันออกไปในแต่ละสถานประกอบการ บางแห่งจะเป็นการบันทึกไว้ในสมุดเล่มเดียว บันทึกรายการทุกชนิดรวมกัน บางกิจการมีการจดแยกรายการออกไป เช่น มีการจดแยกชั่วโมงการทำงานชั่วคราว ลูกจ้างถาวร การจ่ายเงินค่าจ้าง การจ่ายค่าแรงล่วงหน้า หรือการค้างจ่ายค่าแรงแยกไว้เล่มหนึ่ง ไม่ไปปะปนกับรายการอื่นๆ เช่น การซื้อชิ้นส่วนอะไหล่ การชำระค่าสินค้า หรือการค้างชำระ เป็นต้น การบันทึกมีทั้งการบันทึกในสมุด หรือถ้าผู้ประกอบการหรือลูกค้า ที่ช่วยงานของกิจการรู้เรื่องคอมพิวเตอร์บ้าง ก็จะบันทึกข้อมูลในรูปแบบไฟล์คอมพิวเตอร์ ไม่มีรูปแบบรายละเอียดที่แน่นอน รายละเอียดต่างๆคิดขึ้นเองทั้งหมด ไม่มีการจัดทำบัญชีแยกประเภทและงบการเงินต่างๆ ไม่มีการจ้างลูกจ้างมาทำบัญชี

ส่วนกรณีของโรงงานหรือกิจการขนาดใหญ่ ที่มีการจดทะเบียนในรูปบริษัท กิจการเหล่านี้มีการจัดทำ รายงานทางการเงิน โดยปกติมีการจ้างพนักงานเพื่อมาทำการบันทึกบัญชี มีการจัดทำบัญชีต่างๆ ครบถ้วน ตั้งแต่บันทึกประจำวัน บัญชีแยกประเภท งบดุล งบกำไร ขาดทุนและงบอื่นๆ เนื่องจากในขณะที่มีการจัดทำรายงานความก้าวหน้านี้ ยังไม่สามารถเข้าถึง รายงานประจำปีและ รายงานการเงินของกิจการต่างๆ เพราะยังไม่ได้เป็นบริษัทมหาชนที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ จึงไม่มีข้อมูลที่เปิดเผยกับสาธารณชน แต่ตามหลักการควรจะมีการจัดทำ มีการสอบบัญชี และมีการเปิดเผยข้อมูลกับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องต่างๆ เช่น ผู้ถือหุ้น สำนักงานสรรพากร ธนาครที่เป็นเจ้าหนี้ หรือ suppliers ที่ขายสินค้าเป็นเงินเชื่อให้

การใช้รายงานทางการเงินเพื่อการตัดสินใจ

กรณีของโรงงานขนาดเล็ก การใช้ประโยชน์ของรายงานทางการเงินเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการ อยู่ในสภาพที่नावิตกอย่างยิ่ง ผู้ประกอบการนอกจากจะต้องบริหารการผลิต แล้วยังจะต้องบริหารแรงงาน ลูกจ้าง ต้องดูแลเรื่องการขาย ดูแลเรื่องการจัดการการเงิน และต้องดูแลเรื่องครอบครัว เพราะเป็นกิจการประเภทผู้ประกอบการคนเดียว หรือ single proprietor โดยทั่วไปจะมีภรรยา และลูก เข้ามาช่วยบริหาร แต่ยังคงดำเนินการในรูป “มวยวัด” ยังทำไม่เป็นระบบ เนื่องจากไม่มีระบบการบันทึกข้อมูลที่จำเป็นต้องใช้ในการประกอบการ จึงไม่มีการใช้รายงานทางการเงินเพื่อประเมินหรือตรวจสอบฐานะการดำเนินงานของกิจการ และฐานะการเงินที่ถูกต้อง แม่นยำ ทันเวลา ในการผลิตเกี่ยวข้องกับขนาดข้าวเพื่อขายแต่ละคัน ผู้ประกอบการมักจะระบุว่ามี “กำไร” แต่ไม่สามารถระบุได้อย่างชัดเจนว่า มีกำไรมากน้อยเท่าใด คຸ້ມกับค่าแรงงานของครอบครัวหรือไม่ คຸ້ມกับเงินลงทุนหรือไม่

อย่างไรก็ตามในกรณีของโรงงานขนาดเล็ก การประกอบการอาจยังมี “กำไรทางเศรษฐศาสตร์ (economic profit)” (ไม่ใช่กำไรทางการเงิน financial profit หรือ กำไรทางบัญชี accounting profit) เหลืออยู่บ้าง เพราะยังมีผู้ประกอบการใหม่ เข้ามาทำการผลิตอยู่เรื่อยๆ ซึ่งอาจจะเป็นไปได้ว่า ไม่ทราบว่าการผลิตเกี่ยวข้องกับขนาดข้าวจริงๆแล้วมีกำไรหรือไม่ หรือคิดว่าตัวเองมีเทคโนโลยี หรือ นวัตกรรมใหม่ๆ ที่สามารถผลิตเกี่ยวข้องกับขนาดได้อย่างมีกำไร โดยปกติมักเป็นในรูปของการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของรถเกี่ยวข้องกับขนาดข้าว เป็นนวัตกรรมของเครื่องจักรกล ไม่พิจารณาถึงการลดต้นทุนการผลิต หรือการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการ อย่างไรก็ตามมีผู้ประกอบการจำนวนหนึ่งเช่นกันที่ต้องการจะหยุดผลิต

3.3.2 ขนาดการลงทุน และสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ (Operating leverage)

ขนาดการลงทุน

ขนาดการลงทุน หรือขนาดของทรัพย์สินทั้งหมดของกิจการไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดเล็ก หรือ โรงงานขนาดใหญ่เป็นสิ่งที่ยากลำบากที่จะกะประมาณให้ใกล้เคียงได้

ในกรณีของโรงงานขนาดเล็ก เกือบทั้งหมดการประกอบการไม่ได้ทำการผลิตเกี่ยวข้องกับขนาดเพียงอย่างเดียว ผู้ประกอบการโรงงานขนาดเล็กทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมด เป็นผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวมาก่อน แต่จากการที่จะต้องรู้จักการซ่อมแซมดูแลรักษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในขณะทำการเกี่ยวขนาดข้าวอยู่ในแปลงนา ทำให้ผู้ประกอบการเหล่านี้รู้เรื่องเครื่องจักรกล การทำงานของชิ้นส่วนต่างๆ ดีมาก และในขณะเดียวกันก็รู้จักแหล่งผู้ผลิตและขายชิ้นส่วนต่างๆ รู้จักแหล่งเงินทุน รู้จักลูกค้า (ผู้บริการรับจ้าง

เกี่ยวขนาดข้าว)และความต้องการของลูกค้า ผู้ประกอบการเหล่านี้จำนวนหนึ่งจึงเริ่มทำการผลิตรถเกี่ยวขนาดของตัวเองขึ้นมาแทนการซื้อจากผู้ผลิตเดิม และนำออกมาใช้งาน เมื่อผู้รับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวหรือแม้แต่ตัวเกษตรกรเองที่มีความสนใจ เห็นความสามารถและประสิทธิภาพในการทำงาน จึงเริ่มสั่งซื้อ หรือสั่งให้ผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวให้ การประกอบการจึงค่อยๆ ผันตัวเองจากการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวแต่เพียงอย่างเดียว มาเป็นการรับจ้างผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวด้วย การให้น้ำหนักแก่การประกอบการด้านใดด้านหนึ่งนั้นแตกต่างกันไปในแต่ละโรงงาน ซึ่งมีทั้งให้น้ำหนักกับการเป็นผู้รับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวมากไปจนถึงให้ความสำคัญกับการผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวมาก

เนื่องจากโรงงานขนาดเล็กมีพัฒนาการมาจากการเป็นผู้รับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว จำนวนเงินลงทุนที่ใช้ไปเพื่อการผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวแต่เพียงอย่างเดียวจึงไม่สามารถแยกออกมาได้ ไม่ว่าจะเป็นที่ดิน โรงเรือน เครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ ขนาดที่ดินโดยทั่วไปจะมีขนาดประมาณ 1-2 ไร่ เท่าที่พบไม่มีโรงงานใดที่มีขนาดพื้นที่ดินมากกว่า 10 ไร่ เป็นที่ดินที่ติดอยู่กับที่นาที่อยู่อาศัย การลงทุนปรับปรุงพื้นที่ การเทพื้นซีเมนต์ และการสร้างโรงเรือน น่าจะเป็นการลงทุนเพิ่มเติมอีก ประมาณ 5 แสนถึง 10 ล้านบาท นอกจากนั้นจะเป็นการลงทุนในเครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์ต่างๆ ซึ่งน่าจะอยู่ในวงเงินประมาณ 1 ล้านบาท

ส่วนการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน ผู้ประกอบการจะต้องลงทุนอีกมากทีเดียว กว่าที่จะผลิตรถให้เสร็จได้หนึ่งคัน น่าจะต้องลงทุนอีกไม่ต่ำกว่า 1.5 ล้านบาท ซึ่งเกือบทั้งหมดเป็นการลงทุนในสินค้าคงคลัง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าคงคลังของชิ้นส่วนอะไหล่ และสินค้านำเข้าผลิต ไม่มีสินค้าคงคลังของสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้ว เพราะจะส่งมอบให้ลูกค้าทันที สินทรัพย์หมุนเวียนในรูปของลูกหนี้การค้าส่วนมากจะขายเป็นเงินสด ลูกค้าต้องจ่ายค่าสินค้าครบจึงจะนำสินค้าออกไปได้ แต่ถ้าหากขายเป็นเงินผ่อนก็จะมีลูกหนี้การค้า เช่นให้ลูกค้าจ่ายเงินในขณะที่มารับรถเกี่ยวขนาดข้าวเป็นจำนวน 1 ล้านบาทหรือครึ่งหนึ่งก่อน ที่เหลือให้ชำระภายในหนึ่งหรือสองปีเป็นต้น

อนึ่งการลงทุนของกิจการทุกกิจการมีลักษณะค่อยเป็นค่อยไป ค่อยๆ ลงทุนไปเรื่อยๆ ไม่ได้ลงทุนพร้อมกันทั้งหมดเลยทีเดียว การกะประมาณมูลค่าทรัพย์สินที่ลงทุนไปจึงเป็นเรื่องยากลำบากอย่างยิ่ง เพราะลงทุนต่างเวลากันและใช้ในหลายวัตถุประสงค์

เนื่องจากมีความยากลำบากในการหาข้อมูลการเงินของโรงงาน ไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก การเขียนรายงานในส่วนนี้จึงใช้ข้อมูลงบการเงิน ซึ่งเป็นข้อมูลทุติยภูมิ ที่รวบรวมได้จาก กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์เป็นหลัก ข้อมูลที่นำมาใช้ในการศึกษาเป็นข้อมูลของงบการเงินปี 2557 นอกจากนั้น เนื่องจากไม่มีงบการเงินที่เป็นทางการ ของโรงงานขนาดเล็กที่ไม่ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ ในการศึกษานี้จะใช้ข้อมูลของบริษัทที่จดทะเบียนที่มีขนาดเล็กที่สุด เป็นตัวแทนของโรงงานขนาดเล็ก เนื่องจากขนาดของโรงงานนั้นเล็กมากเมื่อเปรียบเทียบกับโรงงานขนาดใหญ่อื่น ๆ ที่จดทะเบียนในรูปบริษัทและมีขนาดใกล้เคียงกับโรงงานขนาดเล็กขนาดใหญ่ที่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นบริษัท (ถือว่าเป็นขีดจำกัดบน upper limit)

มีข้อสังเกตอีกประการหนึ่งคือ ข้อมูลที่ระบุในงบดุล เป็นราคาซื้อหักด้วยค่าเสื่อมราคา (book value) มิใช่ราคาตลาดในปัจจุบัน ดังนั้นจำนวนเงินที่ระบุน่าจะต่ำกว่าราคาสินทรัพย์ที่เป็นราคาตลาดในปัจจุบัน ส่วนข้อมูลในงบกำไรขาดทุนนั้น ทุกกิจการไม่ว่าจะเป็นขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก จดทะเบียนหรือไม่ จด ได้รับหรือไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน มักจะรายงานยอดขายหรือรายได้ ที่ต่ำกว่าความเป็นจริง และรายงานต้นทุน ค่าใช้จ่ายสูงกว่าความเป็นจริง ซึ่งจะทำให้รายได้สุทธิและภาษีรายได้ที่จะต้องจ่ายลดลง

การศึกษาพบว่าโรงงานขนาดเล็กจะต้องลงทุนประมาณ 30 ล้านบาท ในจำนวนนี้ประมาณ ร้อยละ 55 เป็นการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรหรือสินทรัพย์คงที่ และการลงทุนทั้งหมดนี้เป็นการลงทุนใน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 45 เป็นการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งที่พบในรายงาน การเงินนั้น ร้อยละ 90 กิจการจะนำไปลงทุนในสินค้าคงคลัง (สินค้าคงเหลือ) ประเภทต่างๆ คือ สินค้าที่ผลิต เสร็จแล้วรอขายหรือรอส่งให้ลูกค้า สินค้าที่อยู่ระหว่างการผลิต และ ชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ โรงงานไม่มีลูกหนี้ การค้าเลย (ในขณะที่ทำรายงานการเงิน)

เป็นไปได้ทั้งในกรณีที่ โรงงานขายสินค้าเป็นเงินสดทั้งหมด ลูกค้าต้องนำเงินค่าสินค้ามา จ่ายเต็มจำนวน ลูกค้าจะได้เงินมาจากแหล่งใดก็ได้แล้วแต่ลูกค้า หรือกรณีที่มีการขายสินค้าเป็น เงินเชื่อ และลูกค้าชำระเงินส่วนที่คงค้างหมดแล้ว

ตามปกติเป็นไปได้ยาก ที่ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าว หรือเกษตรกรจะมีเงินสด ในมือ 2 ล้านบาท และนำมาซื้อรถเกี่ยววนวดข้าว ดังนั้นถ้าซื้อเป็นเงินสดลูกค้ามักกู้ยืมจาก แหล่งต่างๆ มาสมทบด้วยจำนวนหนึ่งเสมอ ในกรณีที่ขอเครดิตจากโรงงาน โรงงานจะให้ วางเงินดาวน์งวดแรก ประมาณ 1.5 – 1.8 ล้านบาท จากราคาเต็มประมาณ 2.5 ล้านบาท และ ให้ผ่อนส่วนที่เหลือ ซึ่งประเพณีที่ถือปฏิบัติกันอยู่คือ ถ้าผู้ซื้อสามารถชำระต้นเงินคืนได้ทั้งหมด ภายใน 6 เดือน เมื่อเลยกำหนดนี้ ผู้ซื้อจะต้องเสียค่าดอกเบี้ย ร้อยละ 1.5 – 2.0 ต่อเดือน แต่ มักจะคิดไม่เกินร้อยละ 20 ต่อปี ทั้งนี้ลูกค้าจะต้องจ่ายให้หมด เมื่อใช้รถเกี่ยววนวดข้าวไปใช้ เกี่ยววนวดข้าวแล้ว 2 crops เช่นใช้เกี่ยววนวดข้าวนาปรังในภาคกลาง ตามด้วยเกี่ยววนวดข้าว นาปีในภาคอีสาน

ในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่⁷ จะต้องลงทุนประมาณ 200-400 ล้านบาท ซึ่งเป็นเงินลงทุน ที่สูงพอสมควรสำหรับกิจการในต่างจังหวัด ที่ไม่ได้อยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรม และไม่ได้รับการส่งเสริมการ ลงทุนจาก BOI ในเงินลงทุนจำนวนดังกล่าวประมาณร้อยละ 25 – 50 โรงงานจะนำไปลงทุนในสินทรัพย์คงที่ ซึ่งเกือบจะร้อยละ 100 เป็นการลงทุนใน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ คิดเป็นจำนวนเงิน 40 – 200 ล้านบาท

การลงทุนในสินทรัพย์ถาวรของโรงงานขนาดใหญ่นอกจากการลงทุนในที่ดิน การปรับปรุงที่ดิน การทำลานจอดรถต่างๆ อาคารประเภทต่างๆ ทั้งอาคารโรงงานและอาคารสำนักงานแล้ว สิ่งที่กิจการต้อง ลงทุนอีกเป็นจำนวนมากพอสมควรคือ การลงทุนในเครื่องจักรกล เครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ พร้อมกับ จะต้องมีการวาง แผนผัง (layout) ของโรงงานให้เหมาะสม แต่มักจะมีการปรับปรุงเป็นประจำ เพราะโรงงาน มีการจัดหา จัดซื้อเครื่องมือ อุปกรณ์ใหม่ อย่างต่อเนื่อง เพื่อลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน เช่นเริ่มมีความคิดที่จะนำ หุ่นยนต์ (robot) เข้ามาใช้ในสายการผลิตเป็นต้น โรงงานจะต้องลงทุนทำสถานที่ที่ จะเก็บ วัตถุดิบและชิ้นส่วนต่างๆที่ผลิตได้ ถ้าโรงงานผลิตชิ้นส่วนต่างๆเองมาก หรือมีการขยายย้อนกลับ (backward vertical integration) มาก ก็ต้องมีการลงทุนในอาคารโรงเรือนต่าง ๆ มากขึ้นด้วย ซึ่งโรงงาน สามารถลดความเสี่ยงทางการผลิต (production risk) ลงได้แต่ต้องลงทุนมากขึ้น นอกจากนั้นโรงงานจะต้อง

⁷ ไม่นับรวมบริษัทสยามคูโบต้า เพราะขนาดการลงทุนแตกต่างจากกิจการของคนไทยมาก และการผลิตรถเกี่ยววนวดข้าวไม่ใช่ สินค้าหลักของบริษัท เช่น ขนาดสินทรัพย์รวมของกิจการคนไทยขนาดใหญ่จะไม่เกิน 400 ล้านบาท แต่สินทรัพย์รวมของ บริษัทสยามคูโบต้าใช้เงินลงทุนเกือบ 35,000 ล้านบาท ยอดขายของกิจการคนไทยจะไม่เกิน 500 ล้านบาท แต่ยอดขายของ บริษัทสยามคูโบต้า มากถึงประมาณ 44,000 ล้านบาท

ลงทุนในส่วนของอาคารที่จะจัดเก็บรถเกี่ยวขนาดข้าว ที่ผลิตเสร็จแล้วอีกจำนวนหนึ่งด้วย อย่างไรก็ตามในการออกเก็บข้อมูลยังไม่พบว่าโรงงานมีการลงทุนในพื้นที่ที่จะทดสอบรถเกี่ยวขนาดที่ผลิตเสร็จแล้ว (ทำเป็นพื้นที่ทดสอบโดยเฉพาะ) การทดสอบอาจทำในแปลงนาของผู้ประกอบการเอง

นอกเหนือจากการลงทุนในที่ดิน ส่วนประกอบของที่ดิน โรงเรือนเพื่อใช้ในวัตถุประสงค์ต่างๆ แล้ว โรงงานจะต้องลงทุนอีกเป็นจำนวนเงินที่มากพอสมควรคือการลงทุนในรถบรรทุก รถแทรกเตอร์ forklift เครื่องในลักษณะต่างๆ ทั้งที่ใช้ในการผลิตในโรงงานและส่งมอบสินค้าให้ลูกค้า

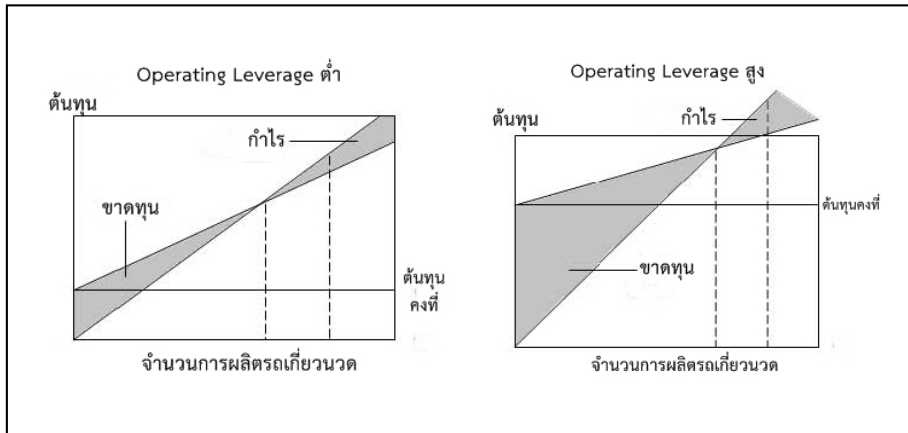
การลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน จำนวนเงินลงทุนจะอยู่ในช่วง 140 – 270 ล้านบาท แน่นอนว่ากิจการจะต้องลงทุนในเงินสดในมือ และเงินฝากธนาคารประเภทต่างๆ เพื่อบริหารสภาพคล่องของกิจการ เช่นการจ่ายค่าจ้างแรงงาน การชำระค่าอุปกรณ์ชิ้นส่วนต่างๆ ทั้งที่เป็นเงินสดและเจ้าหนี้การค้า และค่าใช้จ่ายสำนักงานต่างๆ นอกจากเงินสดและเงินฝากแล้ว กิจการจะต้องลงทุนในลูกหนี้การค้า ถึงแม้การขายสินค้าส่วนใหญ่จะทำเป็นเงินสด แต่ก็ยังมีลูกค้าจำนวนหนึ่ง ที่กิจการขายสินค้าให้เป็นเงินเชื่อ ซึ่งมีจำนวนไม่มากนัก การลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนที่เหลือคือการลงทุนในสินค้าคงคลังประเภทต่างๆ ซึ่งต้องลงทุนเป็นจำนวนเงินที่มากพอสมควร คือการลงทุนในชิ้นส่วนต่างๆเพื่อเตรียมการผลิตและเพื่อขายเป็นอะไหล่ การลงทุนในรถเกี่ยวขนาดข้าวที่อยู่ระหว่างผลิต และรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตเสร็จแล้วเพื่อรอขายและรอส่งมอบให้ลูกค้า

เมื่อพิจารณาในแต่ละรายการของงบดุล จะพบความแตกต่างระหว่างโรงงานขนาดใหญ่ และขนาดเล็ก กล่าวคือโรงงานขนาดเล็กนั้นใช้เงินประมาณร้อยละ 90 ของเงินลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน ไปลงทุนในสินค้าคงคลัง ซึ่งเป็นการลงทุนในชิ้นส่วนอะไหล่ต่างๆ สินค้าระหว่างผลิต และสินค้าที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว ส่วนโรงงานขนาดใหญ่จะใช้เงินประมาณร้อยละ 30 – 60 ของเงินลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนไปกับสินค้าคงคลัง แต่เมื่อพิจารณาเป็นจำนวนเงินแล้วจะมากถึง 40 – 150 ล้านบาท และที่แตกต่างกันมากอีกรายการหนึ่งระหว่างโรงงานขนาดเล็กและขนาดใหญ่คือ โรงงานขนาดเล็กมักขายสินค้าเป็นเงินสด ไม่มีการให้สินเชื่อการค้า ยอดลูกหนี้การค้าจึงไม่มี ส่วนโรงงานขนาดใหญ่มีการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ จึงมียอดลูกหนี้การค้ามากพอสมควร คิดเป็นร้อยละ 20 – 40 ของเงินลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนทั้งหมด เป็นภาระกับโรงงานมากพอสมควร เพราะเงินทุกบาทที่นำมาลงทุนมีต้นทุนทั้งนั้น ขึ้นอยู่กับว่าโรงงานคิดดอกเบี้ยหรือไม่ โดยปกติแล้วโรงงานมักจะไม่คิดดอกเบี้ย โดยขายราคาเงินสดเท่ากับราคาเงินเชื่อเป็นการขายให้ลูกค้าประจำดั้งเดิม (ข้าเก่า เต่าเลี้ยง) แต่บางรายจะมีการเอาที่ดินมาเป็นหลักประกัน (ไม่มีการจดทะเบียนค้ำประกันที่ส่วนราชการ) นอกจากนั้นโรงงานขนาดใหญ่จะมีการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนประเภทอื่นๆอีก ซึ่งน่าจะเป็น เงินสดในมือ เงินฝากธนาคาร หรือเงินลงทุนระยะสั้นอื่นๆ หรืออาจเป็นเงินที่นำไปลงทุนไว้ตามสาขาต่างๆ เป็นต้น

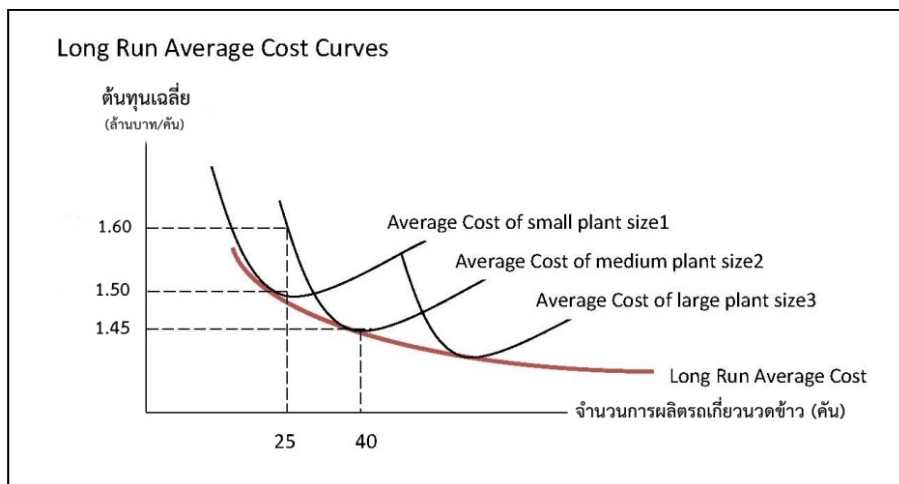
สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ (Operating leverage)

ในการพิจารณาเรื่องสัดส่วนของการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ หรือการลงทุนในเทคโนโลยี ที่ทันสมัย จากการเก็บข้อมูลภาคสนาม อาจกล่าวได้ว่า โรงงานขนาดใหญ่มีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูงกว่ากิจการขนาดเล็ก หรือมี operating leverage สูงกว่า ในภาพที่ 22 กราฟด้านขวามือคือเส้นรายได้และต้นทุนของโรงงานขนาดใหญ่ ส่วนกราฟทางด้านซ้ายมือ คือเส้นรายได้และต้นทุนของโรงงานขนาดเล็ก การ

เปลี่ยนแปลงยอดขายจะมีผลทำให้ การเปลี่ยนแปลงของกำไรของโรงงานขนาดใหญ่มากกว่าของโรงงานขนาดเล็ก



ภาพที่ 22 สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ของการผลิตเกี่ยวววดข้าว



ภาพที่ 23 เส้นต้นทุนเฉลี่ยระยะยาวการผลิตเกี่ยวววดข้าว (ตัวเลขสมมติ)

การที่โรงงานต่างขนาดกัน มีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ที่แตกต่างกัน จะมีผลถึงเส้นต้นทุนเฉลี่ยของโรงงานแต่ละขนาดด้วย ดังที่แสดงในภาพที่ 23 ในขณะที่จำนวนการผลิตต่ำ โรงงานขนาดเล็กจะมีต้นทุนเฉลี่ยต่ำกว่า แต่ถ้าจำนวนการผลิตมากๆแล้ว โรงงานขนาดใหญ่จะมีต้นทุนเฉลี่ยต่ำกว่า ซึ่งหมายความว่าถ้าหากความต้องการของตลาดมีมาก โรงงานขนาดใหญ่สามารถใช้มาตรการการตั้งราคาจำกัดโรงงานขนาดเล็กได้เลย หรือถ้าตั้งราคาให้โรงงานขนาดเล็กอยู่ได้ ก็จะทำให้โรงงานขนาดใหญ่มีกำไรเป็นกอบเป็นกำ แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าความต้องการในตลาดมีน้อย โรงงานขนาดใหญ่จะอยู่ในฐานะลำบากเช่นเดียวกัน

เมื่อพิจารณาจากข้อมูลที่มีพบว่า ความได้เปรียบในเรื่องของสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่หรือขนาดการลงทุนในเครื่องจักรกลที่ทันสมัย เพื่อจะลดต้นทุนผันแปรโดยเฉพาะอย่างยิ่งค่าจ้างแรงงานต่อหน่วยลง ระหว่างโรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่นั้น เมื่อพิจารณาจากขนาดการลงทุนในสินทรัพย์

ถาวรพบว่าโรงงานขนาดใหญ่มีขนาดการลงทุนมากกว่าจริง คือขนาดการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรของโรงงานขนาดใหญ่จะอยู่ในช่วง 40-200 ล้านบาท ส่วนค่าเฉลี่ยของโรงงานขนาดเล็กอยู่ที่ประมาณ 15 ล้านบาท⁸

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาในรูปของ "สัดส่วน" การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร เครื่องจักร อุปกรณ์ต่างๆ เมื่อเปรียบเทียบกับการลงทุนทั้งหมด (Fixed assets / Total assets) พบว่าโรงงานขนาดใหญ่มีสัดส่วนการลงทุนอยู่ที่ร้อยละ 20 - 50 ส่วนโรงงานขนาดเล็กมีสัดส่วนการลงทุนอยู่ที่ ร้อยละ 50 ถึงแม้ว่าวงเงินจะไม่มาก แต่เมื่อเทียบเป็นสัดส่วนแล้ว ก็ใกล้เคียงกับโรงงานขนาดใหญ่ และเมื่อพิจารณาในรูปของค่าเฉลี่ยของสินทรัพย์ถาวรต่อยอดขาย 1 บาท ค่าเฉลี่ยของโรงงานขนาดเล็กนั้นอยู่ที่ประมาณค่าเฉลี่ยของโรงงานขนาดใหญ่ คือ ค่าเฉลี่ยของสินทรัพย์ถาวรต่อยอดขาย ของโรงงานขนาดเล็กจะอยู่ประมาณ .30 บาท ต่อยอดขาย 1 บาท ในขณะที่ของโรงงานขนาดใหญ่จะอยู่ที่ประมาณ .10 - .60 บาท ต่อยอดขาย 1 บาท ซึ่งเป็นไปได้ว่าในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่ที่มีต้นทุนสินทรัพย์ถาวรต่อยอดขายสูงนั้นลงทุนในสินทรัพย์คงที่มากเกินไป (over investment) ในช่วงที่ขายได้ดี หรือยอดขายต่ำกว่าที่กะประมาณไว้ หรือแจ้งยอดขายต่ำเพื่อจะเสียภาษีน้อยลง ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ที่มีต้นทุนคงที่ต่อยอดขายต่ำ น่าจะเป็นผลมาจากโรงงานไม่ได้ลงทุนในสินทรัพย์คงที่มากและมียอดขายสูง ข้อมูลในเรื่องต้นทุนค่าจ้างแรงงานต่อยอดขาย (เป็น proxy ของ ค่าใช้จ่ายผันแปรต่อหน่วย หรือต่อยอดขาย 1 บาท) ของโรงงานทั้งสองขนาดก็ไม่แตกต่างกันมาก โดยโรงงานขนาดใหญ่ระบุว่าในการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวหนึ่งคัน ค่าจ้างแรงงานจะประกอบเป็นประมาณร้อยละ 10 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดซึ่งรวมแรงงานครอบครัวในการคิดประมาณการแล้ว ในขณะที่โรงงานขนาดเล็กก็ระบุตัวเลขเดียวกัน แต่ยังไม่ได้รวมหรือประเมินค่าแรงงานครอบครัวเข้าไว้ด้วย ดังนั้นในกลุ่มโรงงานขนาดใหญ่ ดูเหมือนว่า operating leverage จะมีอยู่ โรงงานที่มียอดขายมากสามารถเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากการที่สินทรัพย์คงที่ต่อยอดขายลดลงเมื่อมีการผลิตสินค้าออกมาขายในจำนวนที่มากขึ้น

3.3.3 แหล่งเงินทุน ต้นทุนของเงิน และ สัดส่วนหนี้สิน (financial leverage)

แหล่งเงินทุนและต้นทุนของเงิน

ไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก เงินลงทุนเมื่อเริ่มตั้งกิจการจะมาจากเงินออมของตนเองทั้งนั้น ในกรณีของโรงงานขนาดเล็ก เงินลงทุนเริ่มแรกน่าจะมาจากการทำนา (โรงงานขนาดเล็ก หรือแม้แต่วางงานขนาดใหญ่ ในขณะปัจจุบันมีที่นาของตนเองทั้งนั้น และยังประกอบอาชีพการทำนาอยู่) ในระยะต่อๆมา เงินลงทุนน่าจะได้มาจากการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งทั้งในสมัยที่มีการประกันราคาข้าวและจำนำข้าว ผู้ประกอบการจะมีรายได้สุทธิจากการเกี่ยวนวดข้าวเป็นจำนวนมาก และในระยะหลังๆเมื่อเริ่มมีความเชื่อถือ มีบัญชีเงินฝากอยู่กับธนาคาร ก็จะใช้เงินกู้จากธนาคารอีกส่วนหนึ่ง ซึ่งมีทั้งเงินกู้ที่มีกำหนดระยะเวลาชำระคืนที่แน่นอน และแบบเบิกเงินบัญชี ธนาคารที่ปล่อยเงินกู้ให้ทั้ง ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) และธนาคารพาณิชย์ที่อยู่ในพื้นที่ ส่วนกรณีของโรงงานขนาดใหญ่แหล่งเงินทุนในระยะเริ่มแรกแตกต่างออกไปบ้าง คือเงินออมได้มาจากการประกอบอาชีพอื่นที่ไม่ใช่การทำนา เช่นได้มาจากการค้าขาย การให้บริการขนส่ง หรือการผลิตเครื่องนวดข้าว หรือ รถไถนา เป็นต้น

โรงงานขนาดใหญ่ก็มีแหล่งที่มีของเงินทุนที่แปลกๆอีกคือ เป็นนายทุนเงินกู้ให้แก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวจากโรงงาน โดยใช้ที่ดินเป็นหลักประกันเงินกู้ ซึ่งแน่นอนว่าอัตราดอกเบี้ยที่โรงงานคิดกับลูกค้าจะต้องสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ เป็นอัตราดอกเบี้ยที่สูงใกล้เคียงกับ

⁸ โรงงานขนาดใหญ่บางแห่งระบุว่าค่าจ้างแรงงานนั้นประกอบเป็นเพียงร้อยละ 10 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดเท่านั้น

อัตราดอกเบี้ยของบริษัทลีสซิ่ง หรือบริษัทเงินทุน โรงงานขนาดใหญ่จึงมีรายได้จากส่วนเหลือมอัตราดอกเบี้ย อีกส่วนหนึ่ง ลูกค้าใดที่ไม่สามารถส่งค่างวดรถเกี่ยวนวดได้ก็จะถูกยึดที่ดินที่ใช้ประกัน ซึ่งมีข่าวที่ไม่มี การยืนยันว่าโรงงานขนาดใหญ่ เป็นเจ้าของที่ดินจำนวนมาก โรงงานขนาดใหญ่จึงมีรายได้ส่วนหนึ่งจากการทำนา และให้เช่าที่นา และมีทรัพย์สินในรูปที่ดินส่วนหนึ่งเพื่อใช้ทดลองผลิตภัณฑของตนเอง

เจ้าหนี้การค้าก็เป็นแหล่งที่มาของเงินทุนอีกแหล่งหนึ่งของโรงงานทั้งสองขนาด โรงงานสามารถขอเครดิตจากผู้ขายชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆได้ (การซื้อสินค้าจากผู้ขายเป็นเงินเชื่อ) แต่เนื่องจากโรงงานขนาดใหญ่มีอำนาจในการต่อรองกับผู้ขายมากกว่าจึงสามารถขอเครดิตทั้งในรูปของวงเงิน และระยะเวลาการชำระคืนที่ผ่อนผันกว่าได้ อีกทั้งอาจต่อรองขอส่วนลดในการซื้อสินค้าได้อีกด้วย จึงอนุมานว่าสัดส่วนของเจ้าหนี้การค้าต่อหนี้สินทั้งหมดของโรงงานขนาดใหญ่จะสูงกว่าของโรงงานขนาดเล็ก

โรงงานขนาดใหญ่เกือบทุกแห่งตั้งบริษัทลีสซิ่งขึ้นมา (และ/หรือให้บริษัทลีสซิ่งภายนอก มาร่วมให้บริการแก่ลูกค้าของกิจการ) เพื่อให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งลูกค้าที่ให้บริการมีอยู่สองกลุ่มคือ กลุ่มแรกเป็นลูกค้าประจำ เป็นลูกค้าของกิจการมาเป็นระยะเวลายาวนานมาก ลูกค้ายุุ่มนี้ (บางที ถูกเรียกว่าเป็น ข้าเก่าเต่าเลียง) บางคนสามารถจะออกรถเกี่ยวนวดข้าวใหม่ได้โดยไม่ต้องจ่ายเงิน ดาวน์เลย ในปัจจุบันกิจการได้จัดการให้เป็นระบบมากขึ้น โดยให้ซื้อผ่านบริษัทลีสซิ่ง และคิดเงิน ดาวน์เพียงร้อยละ 10 (หรืออาจไม่คิดเลยก็ได้) ส่วนลูกค้ายุุ่มที่สองคือลูกค้าที่มีความเสี่ยง (credit risk) สูง ไม่สามารถกู้เงินจาก ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร หรือ บริษัทลีสซิ่งภายนอกได้ (ไม่ว่าจะด้วยสาเหตุใดก็ตาม) เมื่อกิจการต้องการขายสินค้า จึงดำเนินการ โดยให้เช่าซื้อผ่านบริษัทลีสซิ่งของกิจการที่ตั้งขึ้นมา โดยจะคิดเงินดาวน์มากขึ้นและคิดอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 1.5 ต่อเดือน Flat rate ดังนั้นกิจการขนาดใหญ่จึงมีรายได้หรือแหล่งเงินทุนจากการ ให้บริการลีสซิ่งอีกหนึ่งแหล่ง

แหล่งเงินทุนที่สำคัญอีกแหล่งหนึ่งคือ กำไรสะสม (กำไรสุทธิส่วนที่เหลือไม่ได้จ่ายออกไปให้ เจ้าของกิจการในรูปเงินปันผล) โรงงานทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่มีแหล่งที่มาของเงินกำไรสะสมอื่นๆอีก เช่นได้มาจาก การทำนา การให้เช่าที่นา การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ผสมเข้ามากับการขายรถเกี่ยวนวดข้าวด้วย และถ้าโรงงานมีการผลิตสินค้าอื่นๆ ที่นอกเหนือจากรถเกี่ยวนวดข้าว เช่นการผลิตรถดีดีน โรงงานก็จะมี รายได้จากการขายสินค้าชนิดอื่นนั้นด้วย

สัดส่วนหนี้สิน (Financial leverage)

การศึกษาจากรายงานทางการเงินพบว่า ในกรณีของโรงงานขนาดเล็กนั้นเงินที่นำมาใช้ลงทุน ประมาณร้อยละ 30 เป็นเงินลงทุนของผู้ประกอบการเองและเงินจากกำไรสะสม ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 70 เป็นเงินกู้ และในส่วนของเงินกู้นี้ร้อยละ 95 เป็นเงินกู้ระยะสั้น มีเพียงร้อยละ 5 ที่เป็นเงินกู้ระยะยาว หรือ อาจเป็นเงินกู้ที่มีกำหนดระยะเวลาการชำระคืนที่แน่นอน เงินกู้ระยะสั้นที่โรงงานกู้ยืมนั้นเป็นการกู้ยืมจากธนาคาร พาณิชย์ในรูปของ เงินกู้ “เบิกเกินบัญชี” ในช่วงที่ธนาคารถึงกำหนดที่จะต้องทำรายงานการเงินของธนาคาร เอง โรงงานจะต้องนำเงินในส่วนที่เกินวงเงินมาชำระคืน ให้อยอดเป็น “ตัวดำ” ไม่ใช่ “ตัวแดง” หรืออาจต้อง นำเงินมาชำระคืนทั้งหมดและปิดบัญชี เมื่อเลยวันปิดบัญชีดังกล่าวไปแล้ว ธนาคารก็จะปล่อยเงินกู้ให้ใหม่

(renew) ดังนั้นถึงแม้ว่าโรงงานจะระบุว่าเป็นเงินกู้ระยะสั้น แต่ถ้ามีการ renew ไปเรื่อยๆ ก็จะมีลักษณะเป็นการกู้ยืมระยะยาวเช่นกัน โรงงานสามารถนำเงินไปลงทุนในสินทรัพย์คงที่ที่มีอายุการใช้งานยาวได้

ในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่ ประมาณ 2 ใน 3 จะมีแหล่งและสัดส่วนเงินลงทุนเหมือนโรงงานขนาดเล็ก คือใช้เงินกู้ระยะสั้นร้อยละ 70 และใช้เงินทุนส่วนของผู้เป็นเจ้าของและกำไรสะสมอีกร้อยละ 30 โรงงานขนาดใหญ่อีก 1 ใน 3 จะมีแหล่งเงินทุนเหมือนกันแต่สัดส่วนแตกต่างกัน คือจะใช้เงินจากการกู้ยืมเพียงร้อยละ 45 เท่านั้น ที่เหลือเป็นเงินลงทุนของผู้ถือหุ้นและกำไรสะสม หรืออีกนัยหนึ่งโรงงานในกลุ่มนี้มีสัดส่วนหนี้สิน ต่ำกว่าโรงงานในกลุ่มแรกและโรงงานขนาดเล็ก มีความเสี่ยงทางการเงินต่ำกว่า เสียต้นทุนดอกเบี้ยต่ำกว่า ดังนั้นโดยรวมแล้ว โรงงานขนาดใหญ่จะมีสัดส่วนการใช้เงินกู้ต่ำกว่าโรงงานขนาดเล็ก

ธนาคารที่โรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวไม่ว่าจะเป็นขนาดใหญ่หรือขนาดเล็กใช้บริการอยู่ คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ธนาคารออมสิน และธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ โดยโรงงานมีข้อสังเกตว่า ธกส. นั้นถึงแม้ว่าจะคิดอัตราดอกเบี้ยไม่แพง แต่มักจะประเมินราคาหลักทรัพย์ค้ำประกันต่ำ ทำให้วงเงินกู้ที่ได้รับต่ำไปด้วย

3.3.4 รายได้ ค่าใช้จ่าย กำไร และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

รายได้ ค่าใช้จ่ายและกำไร

รายได้ของโรงงานขนาดเล็ก น่าจะอยู่ในช่วงตั้งแต่ 12.5 – 100 ล้านบาทต่อปี (ขายรถเกี่ยวขนาดข้าวได้ 5 – 40 คัน ณ ราคาเฉลี่ย 2.5 ล้านบาท) ในจำนวนนี้ประมาณร้อยละ 85 จะเป็นต้นทุนสินค้าขาย (ค่าใช้จ่ายในการผลิต รวมค่าจ้างแรงงานของตัวเองและครอบครัว) อีกประมาณร้อยละ 12 จะเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารและขายซึ่งจะเหลือเป็นกำไร (หรือขาดทุน) เพียงร้อยละ 3 เท่านั้น ซึ่งเมื่อคิดออกมาเป็นตัวเงินแล้ว โรงงานจะได้กำไรเพียงเล็กน้อย แต่เป็นการใช้แรงงานในขณะที่ว่างจากการทำงานอื่นๆ มีเงินเลี้ยงลูกจ้างได้ ถ้าเป็นโรงงาน(อยู่)ที่มียอดขาย 20 คันต่อปี ก็จะมีรายได้สุทธิก่อนหักภาษี ตั้งแต่ประมาณ 5 แสนบาท ถึง 1 ล้านบาทเศษๆ ทั้งนี้ได้คิดค่าจ้างแรงงานของคนในครอบครัวที่ไปร่วมทำงาน ทั้งการผลิตและบริหารจัดการ รวมเป็นค่าใช้จ่ายเรียบร้อยแล้ว ซึ่งถ้าหากกิจการต้องเสียภาษีรายได้ และโดยมากจะเป็นภาษีแบบเหมาจ่าย กำไรสุทธิจะลดลงไปอีกเล็กน้อย

โรงงานขนาดใหญ่มีรายได้มากกว่าโรงงานขนาดเล็กมาก โดยโรงงานขนาดใหญ่จะมีรายได้รวมอยู่ในช่วง 300 – 450 ล้านบาท อย่างไรก็ตามโรงงานขนาดใหญ่มีต้นทุนสินค้าขายโดยเฉลี่ยใกล้เคียงกับของโรงงานขนาดเล็ก แต่มีช่วงกว้างมากกว่าพอสมควร คือตั้งแต่ร้อยละ 82 – 91 ของยอดขายรวม ซึ่งโรงงานขนาดใหญ่จะมีกำไรขั้นต้นอยู่ที่ประมาณ 40 – 50 ล้านบาท ที่แตกต่างจากโรงงานขนาดเล็กคือ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเป็นสัดส่วนน้อยกว่าโรงงานขนาดเล็ก คือ ต่ำกว่าร้อยละ 10 ของยอดขาย บางกิจการต้นทุนนี้คิดเป็นเพียงร้อยละ 4 ของยอดขายเท่านั้น หรือโรงงานขนาดใหญ่ได้เปรียบในเรื่องการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาด (economies of scale) ในส่วนนี้ แต่ยังไม่ได้เปรียบในส่วนของการผลิต ในเรื่องดอกเบี้ยจ่ายกิจการใดใช้เงินกู้มากก็จะเสียดอกเบี้ยมาก บางกิจการที่มีสัดส่วน/อัตราส่วนหนี้สินสูง (มี financial leverage สูง) แต่ยอดขายไม่สูงมาก การกู้ยืมมากก็จะเป็นภาระ ทำให้กำไร(ขาดทุน)ก่อนหักภาษีและกำไรสุทธิเกิดการขาดทุนได้ กิจการที่สามารถควบคุมต้นทุนสินค้าขายและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารได้ก็จะมีรายได้สุทธิเหลืออยู่หรือมีกำไรสุทธินั่นเอง การศึกษาพบว่ากิจการขนาดใหญ่ที่มีกำไรสุทธิ จะมีกำไรสุทธิในช่วง 10 – 16 ล้านบาท ส่วนกิจการที่ขาดทุน จะขาดทุนสุทธิ 10 ล้านบาท

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

เมื่อพิจารณาเฉพาะกิจการที่มีกำไรสุทธิ (ไม่รวมกลุ่มที่ขาดทุนสุทธิ) พบว่าอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (Return on Assets: ROA) ของกิจการผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวนั้นไม่สูง ไม่ว่าจะเป็ กิจการขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ โรงงานขนาดเล็กจะมีอัตราผลตอบแทนประมาณร้อยละ 5 หรือเมื่อต้นปีลงทุนไป 100 บาท ในตอนสิ้นปีจะได้ผลตอบแทนมาเพียง 5 บาท ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ นั้น จะมีอัตราผลตอบแทนที่ร้อยละ 2.5 – 8.5 โรงงานที่มีอัตราผลตอบแทนสูง คือโรงงานที่ไม่ลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมาก(เกินไป) และมียอดขายสูง โรงงานจึงจะได้ประโยชน์จากการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาด ส่วนโรงงานที่มีสัดส่วนการลงทุนในทรัพย์สินคงที่สูง leverage จะทำงานในทางตรงกันข้าม ถ้ายอดขายไม่สูงตามที่คาด

เมื่อพิจารณาถึงอัตราผลตอบแทนต่อเงินทุนส่วนของผู้เป็นเจ้าของ (Return on Equity: ROE) พบว่ามีอัตราสูงพอสมควร โรงงานขนาดเล็กจะมีอัตราผลตอบแทนที่ประมาณร้อยละ 14 (เมื่อต้นปี เอาเงินของตัวเองมาลงทุน 100 บาท เมื่อสิ้นปีจะได้ผลตอบแทน 14 บาท) ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ที่มีกำไรสุทธิ จะมีอัตราผลตอบแทนในช่วงร้อยละ 9 – 16 ซึ่งในกลุ่มโรงงานเหล่านี้ การกู้ยืมเงินมาใช้ในกิจการเป็นผลให้ผู้เป็นเจ้าของหรือผู้ถือหุ้น ได้อัตราผลตอบแทนของเงินลงทุนสูงขึ้น อย่างไรก็ตามในกรณีที่เกิดการประสบการขาดทุน การกู้ยืมเงินของกิจการจะทำให้อัตราผลตอบแทนของเงินลงทุนขาดทุนมากขึ้น

3.4 การจัดการการผลิต และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain)

3.4.1 การจัดการการผลิต

ทำเลที่ตั้งของโรงงาน

ตำแหน่งที่ตั้งของโรงงานที่ทำการผลิต โรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่มีการพิจารณาเลือกสถานที่ตั้งของโรงงานที่แตกต่างกันมาก ในกรณีของโรงงานขนาดเล็กเท่าที่พบ ไม่มีกิจการใดเลยที่ไปลงทุนซื้อที่ดินใหม่ การประกอบการมักทำอยู่บนแปลงที่ดินเดิมที่เป็นที่อยู่อาศัย และตั้งที่ใดกลางถึงแล้วข้างต้นว่าโรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดเล็กนั้น พัฒนาตัวเองมาจากการเป็นผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว ซึ่งพอจะมีที่ที่มีทางที่จะเก็บรถเกี่ยวขนาดข้าวอยู่แล้ว ดังนั้นในการทำการผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าว ผู้ประกอบการมักจะขยับขยายพื้นที่ที่ประกอบการอยู่เดิม โดยแบ่งสรรพื้นที่ส่วนหนึ่ง มาเพื่อทำการผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าว ถ้าจะมีการซื้อที่ดินเพิ่มเติมก็จะซื้อที่อยู่ติดต่อกับพื้นที่ดินเดิม เท่าที่พบพื้นที่ที่ใช้เป็นโรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าว จะอยู่ห่างไกลออกไปจากตัวเมือง เป็นพื้นที่ที่อยู่ติดกับแปลงนา ถนนหนทางที่ใช้ในการเดินทางจะเป็นถนนดินเล็กๆ เดินทางไม่ค่อยสะดวก และจะมีความยากลำบากยิ่งขึ้นในการขนรถเกี่ยวขนาดข้าวซึ่งเป็นเครื่องจักรขนาดใหญ่ โครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ ที่ได้จากรัฐ หรือชุมชนมีค่อนข้างจำกัด เช่น ไม่มีไฟฟ้ากำลัง ไม่มีคูสายโทรศัพท์ อย่างไรก็ตามบริการโทรศัพท์มือถือมีคุณภาพค่อนข้างดี การติดต่อสื่อสารใช้บริการโทรศัพท์มือถือเป็นหลัก ซึ่งในปัจจุบันมีเครือข่ายครอบคลุม กว้างขวาง สัญญาณแรง ความเร็วสูง การติดต่อทำธุรกิจต่างๆจึงสามารถทำได้คล่องตัว ลดค่าใช้จ่ายและเวลาในการติดต่อลงได้มาก ไม่มีน้ำประปาหรือการเก็บขยะมูลฝอย การดูแลความปลอดภัยก็ต้องช่วยตัวเอง แต่เนื่องจากเป็นโรงงานขนาดเล็กและอยู่ห่างไกลจากชุมชนโรงงานจึงไม่ได้รับกวนผู้อื่นในเรื่องมลภาวะทางด้านกลิ่น เสียง หรือของเสียต่างๆมากนัก การเลือกทำเลที่ตั้งไม่ได้คำนึงถึงความสะดวกสบายในการเข้าถึงของลูกค้า

ในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่ พบว่าโรงงานได้มีวิวัฒนาการมากกว่าโรงงานขนาดเล็กมาอีกระดับหนึ่ง โดยมีการโยกย้ายออกจากโรงงานขนาดเล็กเดิม มาเลือกทำเลที่ตั้งของโรงงานผลิตใหม่ โดยจะตั้งในทำเลที่ติดกับถนนติดต่อระหว่างเมืองสายหลักของกรมทางหลวงแผ่นดิน เป็นพื้นที่ขนาดใหญ่ การเดินทางของผู้ประกอบการ ลูกค้า พนักงานของกิจการและผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วน (suppliers) ต่างๆเป็นไปอย่างสะดวก รวดเร็ว ประหยัดค่าใช้จ่าย การติดตั้งระบบโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ เช่น ไฟฟ้า ประปา และการสื่อสารทำได้สะดวก

โรงงานขนาดใหญ่ที่เป็นของคนไทย ไม่มีโรงงานใดเลยที่ไปตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม มีเพียงโรงงานสยามคูโบต้าเท่านั้นที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ จังหวัดชลบุรี ซึ่งต่อมาภายหลังได้ควบรวมกับ บริษัทสยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น มีทำเลที่ตั้งที่นิคมอุตสาหกรรมนวนคร จังหวัดปทุมธานี

การมีทำเลที่ตั้งในลักษณะที่กล่าวมานี้ จึงทำให้กิจการขนาดใหญ่ค่อนข้างจะได้เปรียบโรงงานขนาดเล็ก แต่ในทางตรงกันข้ามโรงงานขนาดใหญ่ก็ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากเช่นเดียวกัน เป็น fixed costs ที่ต้องลงทุนสูงมาก

โรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดเล็กรวมกันมาก จะตั้งโรงงานกระจุกตัวอยู่บริเวณ อำเภอ ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี อำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี และอำเภอ ลาดบัวหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นพื้นที่ที่อยู่ติดต่อนั่นเอง ทั้งนี้เพราะช่างที่อยู่ที่โรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดหัวรุ่นแรกๆ แยกตัวออกมาประกอบกิจการเอง อยู่อาศัยในบริเวณนี้มาก

เจ้าของหรือโรงงานขนาดเล็กในพื้นที่นี้จะรู้จักกันทั้งหมด มีการพบปะพูดคุยกัน มีการตั้งชมรมร่วมกัน แต่จะไม่มีการแลกเปลี่ยนกันในเรื่องเทคนิคต่างๆ ถือเป็นความลับของแต่ละโรงงาน อย่างไรก็ตามเมื่อมีงานแสดงมหกรรมรถเกี่ยวขนาดหัว แต่ละโรงงานก็จะถือโอกาสไปดูและ “ลักจำ” เทคนิคของโรงงานอื่นๆ ได้ แต่ต้องใช้เวลานานพอสมควรที่จะพัฒนาเลียนแบบขึ้นมาให้ใช้งานได้

มีหลายโรงงานเช่นกัน ที่ไม่ส่งรถเกี่ยวขนาดหัวของโรงงานเข้าร่วมในงานแสดงรถเกี่ยวขนาดหัว เพราะถือว่ารถของโรงงานมีมาตรฐานและเทคโนโลยีดีกว่า ต้องลงทุน ลงแรงพัฒนาขึ้นมา ไม่ต้องการให้ลอกเลียนแบบได้ง่ายๆ

แต่มีบางโรงงานระบุว่าถ้ามีคนพยายามเลียนแบบ แสดงว่ารถของโรงงานพัฒนาถูกต้องทางแล้ว

การวางแผนกำลังการผลิต

การวางแผนกำลังการผลิตเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับการกำหนดขนาดของโรงงาน ตำแหน่งที่ตั้งของศูนย์บริการ หรือ จำนวนผลผลิตที่สามารถจะผลิตได้ในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งทั้งนี้การวางแผนกำลังการผลิตจะเกี่ยวข้องกับ การประหยัดอันเนื่องมาจากขนาดหรือจำนวนการผลิต หรือ economies of scale ความยืดหยุ่นของจำนวนการผลิต การเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ตามฤดูกาล และ การปรับกะเวลาการทำงานของคนงาน

การศึกษาจนถึงขณะนี้พบว่าโรงงานขนาดเล็กนั้น น่าจะไม่มีพิจารณาในเรื่องกำลังการผลิตสูงสุดของโรงงานเลย ในบรรดาโรงงานที่ไปเก็บข้อมูลมา กำลังการผลิตสูงสุดไม่น่าจะเกิน 50 คันต่อปี ทั้งนี้เพราะมีข้อจำกัด (constraints) หลายด้าน เช่น ขนาดของโรงงาน อุปกรณ์เครื่องมือที่จะใช้ในการผลิต จำนวนคนงานที่มีฝีมือที่สามารถจะช่วยทำส่วนที่สำคัญ ๆ ได้ นอกจากนั้นหลาย ๆ โรงงานมักทำการผลิตในช่วงเวลาที่ว่างจากการทำนาหรือการออกไปรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว การเพิ่มจำนวนกะหรือชั่วโมงการทำงานก็ทำได้ไม่มากนักเพราะอย่างไรก็ตามก็ต้องพักผ่อน ถ้าไหมทำแล้วเกิดความผิดพลาดจะยิ่งเสียหาย ยุ่งยากมากกว่า โรงงานมีประสบการณ์ในเรื่องนี้พอสมควร นอกจากนั้นโรงงานขนาดเล็กยังมีข้อจำกัดในเรื่องเงินทุนหมุนเวียน มีเงินทุนสำรองน้อย แหล่งเงินทุนมีจำกัด อัตราดอกเบี้ยสูง ผู้ประกอบการไม่ชอบที่จะรับความเสี่ยงมากเกินไปเพราะอาจมีผลกระทบต่อความเป็นอยู่ของครอบครัวด้วย ดังนั้นโรงงานขนาดเล็กโดยทั่วไปจึงมีกำลังการผลิตไม่มาก มีความยืดหยุ่นไม่มากที่จะฉวยโอกาสในกรณีที่วัฏจักรธุรกิจอยู่ในช่วงขาขึ้น ยกเว้นโรงงานขนาดเล็กขนาดใหญ่จำนวนหนึ่งที่มีการผลิตค่อนข้างมีมาตรฐาน ใช้เทคโนโลยีสูง

โรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดใหญ่ นั้น มีประสบการณ์มายาวนานกว่า จึงมีการวางแผนกำลังการผลิตที่สามารถจะใช้ประโยชน์จากการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาด และสามารถปรับจำนวนการผลิตให้ยืดหยุ่นตามสภาพปัจจัยภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไปได้มากกว่าโรงงานขนาดเล็ก นอกจากนั้นโรงงานขนาดใหญ่ยังผลิตสินค้าหลายชนิด ซึ่งนอกจากจะเป็นการกระจายความเสี่ยง หรือเป็นการใช้ประโยชน์จากกำลังการผลิตที่มีเหลือเพื่อ ตีกว่าให้คนงานและเครื่องจักรอยู่เฉยๆ แล้วยังทำให้เกิดความยืดหยุ่นสามารถปรับเปลี่ยน สายการผลิต (line) การผลิตสินค้าได้ โรงงานขนาดใหญ่สามารถจะปรับเปลี่ยนกำลังการผลิตเพื่อใช้ประโยชน์จากการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาดได้เร็วมาก กำลังการผลิตของโรงงานใหญ่น่าจะพิจารณาจากตัวแปรหลายตัว เช่น ขนาดความต้องการของตลาดโดยรวม ส่วนแบ่งการตลาดของกิจการ เทคโนโลยีการผลิตที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน ความสามารถของผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วน (suppliers) การผลิตสินค้าใหม่ ออกสู่ตลาด ฐานะการเงินของกิจการ จำนวนคนงานประจำ (ที่มีความชำนาญ ไม่ใช่แรงงานชั่วคราวรายวัน) เป็นต้น โรงงานขนาดใหญ่มีการปรับจำนวนการผลิตเร็วมากเพื่อให้สอดคล้องกับอุปสงค์ที่เปลี่ยนแปลงไป เช่นสามารถปรับลดการผลิตจาก 1,000 คันต่อปี เหลือ 500 คันต่อปีได้เลย ทั้งๆที่กำลังการผลิตของโรงงานมากกว่า 1,000 คันต่อปี แม้จะมีผลเสียต่อการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาด แต่ตีกว่าผลิตออกมาแล้วขายไม่ได้ โรงงานจะลดการจ้างแรงงานชั่วคราวลง และลดการซื้อหรือการจ้างทำชิ้นส่วนจากผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วนลง ซึ่งหมายความว่าในช่วงวัฏจักรธุรกิจขาขึ้น โรงงานสามารถจะเพิ่มจำนวนการผลิตได้อย่างรวดเร็ว เช่นเดียวกัน ดังนั้นจะเห็นได้ว่าเมื่อพิจารณาจากกำลังการผลิตโรงงานขนาดใหญ่จะมีความยืดหยุ่นสูงกว่าโรงงานขนาดเล็กมาก

จำนวนการผลิต

จำนวนการผลิตของโรงงานขนาดเล็กนั้น ไม่มีการกำหนดจำนวนที่จะผลิตในแต่ละปีหรือแต่ละช่วงเวลาไว้แน่นอน จะผลิตเมื่อมีคำสั่งซื้อ หรือบางครั้งก็ทำไปเรื่อยๆ เมื่อคนงานว่างจากการทำงานอื่น แต่อย่างมากจะผลิตไว้ไม่เกินหนึ่งคัน เพราะต้นทุนการผลิตแต่ละคันสูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ของผู้ประกอบการ ในบางครั้งถ้ามีการผลิตเป็นตัวอย่างเรียบร้อยแล้วและยังไม่มีลูกค้ามาติดต่อซื้อ ผู้ประกอบการก็จะนำรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตแล้วนั้นออกไปใช้ในการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวด้วย ถ้าหากมีผู้ใดสนใจจะซื้อก็จะขายออกไปเลย

จำนวนการผลิตของโรงงานขนาดใหญ่ มีทั้งที่ผลิตตามคำสั่งซื้อและการผลิตเพื่อรอขาย ในกรณีหลังนี้ ผู้ประกอบการจะพิจารณาจากตัวแปรหลายตัว ไม่มีการกำหนดแน่นอนตายตัว ตั้งแต่ต้นปี แต่จำนวนเป้าหมายการผลิตจะปรับเปลี่ยนได้อย่างรวดเร็ว เช่น สภาพเศรษฐกิจโดยทั่วไป การขยายตัวของผลผลิตประชาชาติมวลรวม (GDP) สภาพดิน ฟ้า อากาศ เช่น ในช่วงปี 2557 และ 2558 เป็นปีที่เกิดสภาพฝนแล้งติดต่อกัน (El Nino) เป็นระยะเวลาานานกว่าที่เคยเป็นมา น้ำที่ใช้ในการผลิตมีไม่เพียงพอ เกษตรกรในภาคกลางไม่สามารถผลิตข้าวนาปรังได้ ในภาคอีสานปริมาณผลผลิตข้าวก็นำไม่ได้ผลดี ความต้องการบริการการเกี่ยวนวดข้าวมีน้อยลงมาก ดังนั้นความต้องการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวใหม่จึงลดลงเช่นกัน (เป็นอุปสงค์เกี่ยวเนื่อง: derived demand) โรงงานก็ปรับตัวลดจำนวนการผลิตลง นอกจากนั้นโครงการที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรของรัฐบาลก็มีผลมากเช่นกัน โครงการประกันราคาข้าว และโครงการจำนำข้าว ชักนำให้เกษตรกรเพิ่มการผลิตข้าวเป็นจำนวนมาก ความต้องการบริการรถเกี่ยวนวดข้าวมีมากขึ้น อุปสงค์ของรถเกี่ยวนวดข้าวจึงสูงขึ้นตามไปด้วย โรงงานก็ปรับเพิ่มปริมาณการผลิตให้สูงขึ้น นอกจากนั้นโรงงานก็ต้องดูปริมาณการผลิตของคู่แข่งเช่นกัน ซึ่งมีทั้งที่เป็นโรงงานขนาดใหญ่และโรงงานขนาดเล็กที่จะเข้ามาร่วมผลิตได้ค่อนข้างเร็ว การมีฐานลูกค้าเก่าก็มีผลต่อจำนวนการผลิตเช่นกัน

โดยปกติเมื่อมีการสั่งซื้อ โรงงานจะเรียกค่ามัดจำจากลูกค้า 30,000 – 50,000 บาท และในช่วงที่มีความต้องการสูงมีคำสั่งซื้อมากๆ โรงงานจะใช้ค่ามัดจำนี้เป็นการกำหนดลำดับก่อนหลัง (การจองคิว) การผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวให้แก่ลูกค้า ช่วงที่มีความต้องการสูงคือช่วงเดือน กันยายนและตุลาคม ในแต่ละปี

ดังที่เคยกล่าวถึงแล้วข้างต้นว่า โรงงานขนาดใหญ่มีการจัดงานแสดงสินค้า และจัดโปรโมชั่นต่างๆ ปีละหนึ่งถึงสองครั้ง ซึ่งในงานจะมีการขาย รถเกี่ยวนวดข้าว ชิ้นส่วนอะไหล่และสินค้าต่างๆ ในราคาที่จูงใจ นอกจากนั้นในกรณีที่ลูกค้าสนใจที่จะซื้อ โรงงานมีการจัดให้บริษัทที่ปรึกษาซึ่งทำธุรกิจอยู่ด้วยกันและบริษัทที่ปรึกษาของกิจการเอง คอยให้บริการกับลูกค้าด้วย ดังนั้นในการจัดงานแต่ละครั้ง จะมีลูกค้าสั่งซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวจำนวนหนึ่งในการวางแผนการผลิตบริษัทจะใช้ข้อมูลการสั่งซื้อดังกล่าวเป็นพื้นฐาน จัดการจำนวนการผลิตให้เท่ากับจำนวนที่มีการสั่งซื้อก่อน หลังจากนั้นจึงพิจารณาว่ามีกำลังการผลิตเหลือหรือไม่ ถ้ายังมีเหลือโรงงานจะกะประมาณ potential demand จากประสบการณ์ของโรงงานและข้อมูลจากบริษัทสาขา ตัวแทนจำหน่าย และศูนย์บริการต่างๆ และจำนวนสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้า แนวโน้มการผลิตของกิจการอื่น มาประมวล ประมาณการผลิตทั้งหมดและในแต่ละช่วงเวลาต่อไป

โรงงานใดที่มี ส่วนแบ่งการตลาดสูง มีบริการหลังการขายดี ในช่วงเศรษฐกิจขาขึ้นก็จะเพิ่มยอดขายและจำนวนการผลิตได้มากเช่นกัน

การส่งสินค้าออกไปขายต่างประเทศ ไม่มีผลที่สำคัญต่อการกำหนดจำนวนการผลิต เพราะจำนวนการส่งออกยังมีน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนการขายภายในประเทศ ลูกค้านำเข้าจากต่างประเทศมักจะมาเลือกซื้อที่โรงงาน (เหมือนกรณีที่ผู้ประกอบการไทย ต้องไปดูหาซื้อเทคโนโลยีจากต่างประเทศเช่นกัน)

มีการผลิตในอีกลักษณะหนึ่งคือ มีโรงงานขนาดใหญ่บางแห่งที่ ยึดรถเกี่ยวนาข้าวคืนมาจากลูกค้าที่ซื้อเงินผ่อน และไม่สามารถผ่อนชำระค่าสินค้าได้ตามกำหนด โรงงานจะนำรถเกี่ยวนาข้าวที่ไปปรับสภาพ (recondition) และนำกลับมาขายใหม่ หรือมีบางกรณีที่ลูกค้าจะซื้อรถเกี่ยวนาข้าวใหม่จึงเอารถคันเดิมมาแลกเปลี่ยน (trade in) โรงงานก็จะนำไปปรับสภาพ และนำออกมาขายใหม่เช่นกัน ดังนั้นจำนวนการผลิตรถใหม่จึงขึ้นอยู่กับจำนวนรถเก่าที่นำมาปรับสภาพ ด้วยเช่นกัน

ผู้ทำการศึกษาประมาณการณ์ว่า กำลังการผลิตสูงสุดของโรงงานขนาดเล็กน่าจะเป็นที่ สัปดาห์ละ 1 คัน ส่วนของโรงงานขนาดใหญ่ น่าจะเป็น 2 คันต่อวัน

แนวโน้มทิศทางการผลิตในอนาคต

ทิศทางจำนวนการผลิตในอนาคตนั้นไม่สามารถระบุได้อย่างแน่นอน สามารถกล่าวได้ว่ากำลังการผลิตของโรงงานทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก โดยรวมๆแล้ว ยังมีกำลังการผลิตส่วนเกินเหลืออยู่ หรือยังอยู่ในสภาพมีกำลังการผลิตส่วนเกิน (over capacity) อยู่ ในสภาพขณะนี้ปัจจุบันโรงงานจะไม่ขยายกำลังการผลิตเพิ่มเติม จะลดการลงทุนในการวิจัยและพัฒนา (R&D) จะลดการผลิตรถรุ่นใหม่ๆออกมา พยายามจะเลี้ยงตัวเองให้รอดจากเจ้าหนี้ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นธนาคาร ผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วน หรือ แม้แต่ญาติ พี่ น้อง ที่ไปยืมเงินมาลงทุน โรงงานขนาดเล็กที่เพิ่งเปิดดำเนินการใหม่จะถูกกระทบมากกว่าโรงงานที่เปิดดำเนินการมานานแล้ว

ในส่วนทิศทางของอุปสงค์นั้น ถ้าหาก ดินฟ้า อากาศ ยังไม่ดี และราคาสินค้าเกษตรตกต่ำถึงแม้ว่าเกษตรกรมีความจำเป็นที่จะต้องเก็บเกี่ยว แต่พื้นที่เพาะปลูกลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการปลูกข้าวนาปรัง ผลผลิตต่อไร่ลดลง ความต้องการบริการเกี่ยวนาจึงลดลง ประกอบกับการที่ราคาสินค้าเกษตรไม่ดี ทำให้ความสามารถในการจ่ายค่าจ้างรถเกี่ยวนาข้างลดลง ผู้ให้บริการรับจ้างเกี่ยวนาจะต้องพยายามประคับประคองไม่ให้กิจการต้องหยุดลงเช่นกัน ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนาข้าวที่เป็น marginal firms ทั้งหลาย ที่มีต้นทุนการผลิตสูง อาจต้องหยุดดำเนินการ ผู้ประกอบการเกี่ยวนาข้าวจะลดการซื้อรถเกี่ยวนาข้าวใหม่เพื่อขยายกิจการและซื้อเพื่อทดแทนรถเกี่ยวนาข้าวที่มีอยู่เดิม (replacement) ดังนั้นสถานการณ์ด้านอุปสงค์ของรถเกี่ยวนาข้าวในขณะนี้จนถึงหนึ่งปีข้างหน้า จะอยู่ในระดับต่ำต่อไป อุปสงค์จากต่างประเทศก็ไม่แตกต่างจากภาพของอุปสงค์ในประเทศเท่าไร ถ้าหากราคาสินค้าเกษตรไม่ดีขึ้น

ดังนั้นแนวโน้มการผลิตในระยะหนึ่งถึงสองปีข้างหน้าคาดว่าปริมาณการผลิตจะลดลง โรงงานขนาดเล็กบางรายจะหยุดทำการผลิตหรือเลิกกิจการไป ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ที่ลงทุนด้านต้นทุนคงที่ไว้มาก จะดำเนินการต่อ ในจำนวนการผลิตที่ลดลง พยายามรักษาคนงานที่มีฝีมือเอาไว้ อย่างไรก็ตามโรงงานขนาดใหญ่จะพยายามพัฒนาสินค้าเพื่อให้ได้ ลักษณะ (features) ต่างๆ ที่ลูกค้าต้องการ และโรงงานทุกขนาดจะ

พยายาม คิดค้น (innovate) ขบวนการการผลิต การตลาดและการจัดหาชิ้นส่วนเพื่อให้สามารถอยู่รอดได้ ในช่วงที่วัฏจักรธุรกิจตกต่ำนี้

ในระยะยาวถ้าหากรูปแบบการทำงานเปลี่ยนแปลงไป มีการรวมกันทำเป็นวิสาหกิจ มีการรับจ้างทำนามากขึ้น ความต้องการรถเกี่ยวขนาดข้าวอาจเปลี่ยนแปลงไปทั้งด้านจำนวนการผลิตและขนาดของรถเกี่ยวขนาดข้าว โดยจำนวนความต้องการรถเกี่ยวขนาดกลางและเล็กจะมากขึ้น ความต้องการรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดใหญ่จะลดลง เพราะผู้ประกอบการหรือผู้บริหารจะเลือกซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดที่เหมาะสมกับขนาดพื้นที่นาที่ประกอบการอยู่ ซึ่งขนาดของหนึ่งกิจการน่าจะไม่เกิน 500 ไร่ การซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวจะเน้นใช้ในวัตถุประสงค์หลักเพื่อใช้ในกิจการของตน ไม่เน้นการออกไปรับจ้างหารายได้

นอกจากนั้นถ้ามีการส่งออกไปขายต่างประเทศมากขึ้น แนวโน้มความต้องการรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดเล็กจะมีมากขึ้น เพราะสามารถขายได้ในราคาที่ถูกลงกว่าเหมาะกับกำลังซื้อของผู้ซื้อ และในการขนส่งถ้าสามารถใส่รถเกี่ยวขนาดข้าวในตู้คอนเทนเนอร์ได้ก็จะทำให้การขนส่งทำได้สะดวกขึ้น และเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งน้อยลงมาก (รถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดใหญ่ไม่สามารถบรรทุกในตู้คอนเทนเนอร์ได้)

การวางแผนผัง (layout) และสายการผลิต (production line) ของโรงงาน

การวางแผนผัง และสายการผลิตของโรงงานขนาดใหญ่ มีวิศวกรและสถาปนิก เป็นผู้ร่วมออกแบบ ซึ่งจะถูกต้องตามหลักวิชาการและประสบการณ์ของเจ้าของกิจการ เป็นไปตามมาตรฐานของกรมโรงงานกระทรวงอุตสาหกรรม และมาตรฐานที่ควบคุมโดยหน่วยงานต่างๆ เช่น สำนักงานสิ่งแวดล้อม ผังเมือง สาธารณสุข กรมแรงงาน องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น เป็นต้น ไม่ว่าจะมีการผลิตสินค้าเพียงชนิดเดียวหรือหลายชนิดก็จะมีการวางแผนผัง และสายการผลิต ไว้อย่างชัดเจน ซึ่งอาจมีการตัดแปลงแตกต่างออกไปเมื่อมีการผลิตจริง

ส่วนแผนผังของโรงงานขนาดเล็ก มักมีลักษณะเป็นแบบ “ตามใจฉัน” เป็น มวยวัด เห็นที่ตรงไหนเหมาะก็ทำที่ตรงนั้นเลย หรือถ้าไม่ค่อยดี ก็ค่อยขยับขยายใหม่ เป็นการใช้ประสบการณ์และพิจารณาของผู้ประกอบการเป็นหลัก นอกจากนั้นเท่าที่พบยังไม่มียังไม่มีโรงงานใดที่ใช้วิศวกรช่วยออกแบบ แผนผัง และสายการผลิต เพราะทำเป็นจำนวนน้อย ทำทีละคัน ตั้งฐานรถที่ตรงไหนก็ทำที่นั่นและพื้นที่ข้างๆ ไม่ต้องมีสายการผลิต

อย่างไรก็ตามในโรงงานขนาดเล็กขนาดใหญ่หลายแห่ง มีการแบ่งพื้นที่ในโรงงานออกเป็นสัดส่วนที่ชัดเจน เช่นจัดแบ่งบริเวณไว้เป็นที่ผลิตชิ้นส่วนต่างๆ บริเวณที่เก็บชิ้นส่วนต่างๆ ที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว บริเวณที่เก็บวัตถุดิบ (inventory ของ raw materials และ spare parts) บริเวณที่เป็นที่ตั้งของเครื่องจักร อุปกรณ์ บริเวณที่จะประกอบหัวเกี่ยว บริเวณที่จะประกอบชุดช่วงล่าง ปรับปรุงเครื่องยนต์ ประกอบชุดถ่ายทอดกำลังและขับเคลื่อนเข้ากับชุดเครื่องล่าง บริเวณที่จะประกอบชุดนวดและถังอู้ม และบริเวณที่จะประกอบชิ้นส่วนต่างๆ เข้าด้วยกัน เป็นต้น ยังไม่พบโรงงานขนาดเล็กที่ทำการผลิตเป็นแบบสายการผลิต

การออกแบบกระบวนการการผลิต

กระบวนการการผลิตของทั้งโรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่ มีแนวโน้มที่จะใช้ทุนมากขึ้น มีการใช้เครื่องจักรกล เครื่องมืออุปกรณ์ผ่อนแรงมากขึ้น ใช้แรงงานน้อยลง หรือ มีแนวโน้มที่จะมีสัดส่วนการใช้ทุน (capital intensity) สูงขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากจำนวนแรงงานลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งแรงงานที่มีฝีมือ แรงงานมีอายุมากขึ้น ทำงานที่ต้องใช้กำลังมากไม่ได้ ค่าจ้างแรงงานจึงสูงขึ้น โรงงานจึงจำเป็นต้องใช้สัดส่วนของทุน (capital) ในการผลิตมากขึ้น ซึ่งนอกจากจะลดการใช้แรงงานลงแล้ว ยังเป็นการเพิ่มผลิตภาพของแรงงานให้สูงขึ้น ทำงานได้รวดเร็วขึ้น มีคุณภาพและประสิทธิภาพดีขึ้น สามารถจ่ายค่าแรงงานให้สูงขึ้นได้ โรงงานขนาดเล็กแต่ละแห่งมีความพยายามที่จะเพิ่มการใช้ทุนให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ แต่โรงงานขนาดใหญ่ นั้นมีขอบเขตความสามารถสูงกว่า และในขณะที่มีการออกแบบโรงงานก็ได้พิจารณาการใช้ทุนให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ หรือให้เหมาะสมที่สุดสำหรับในช่วงเวลานั้นหรืออนาคตใกล้ๆ อยู่แล้ว

โรงงานขนาดใหญ่ นั้นนอกจากจะใช้ทุนที่โรงงานของตัวเองแล้ว ยังมีการใช้ทุนในอีกลักษณะหนึ่งคือ เนื่องจากในปัจจุบันอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ของประเทศไทยก้าวหน้าไปมาก การผลิตชิ้นส่วนที่มีความเที่ยงตรงสูง (high precision หรือ very high precision) ต้องผลิตด้วยเครื่องจักรที่มีราคาแพง ใช้คนงานที่มีความชำนาญสูง ค่าจ้างแรงงานแพง ปริมาณการผลิตไม่คุ้มกับการลงทุน โรงงานจึงไม่ได้ลงทุนซื้อเครื่องจักรและจัดจ้างแรงงานเอง แต่ใช้วิธีจ้างให้โรงงานผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ผลิตให้ ซึ่งเป็นการใช้ทุนทางอ้อม และมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าทำเอง

การพิจารณาใช้ทุนของโรงงานขนาดเล็กนั้น มีความระมัดระวังมากกว่าโรงงานขนาดใหญ่ เพราะผลิตจำนวนน้อย และผลิตสินค้าเพียงชนิดเดียว ถ้าใช้ทุนมากเกินไปจะเกิดสภาพ เงินจม และเกิดกำลังการผลิตส่วนเกิน (excess capacity) ต้นทุนการผลิตจะสูงขึ้น

โรงงานขนาดใหญ่บางแห่ง มีความคิดที่จะนำ หุ่นยนต์ (robot) เข้ามาร่วมใช้ในการผลิต บางขั้นตอน แต่ในโรงงานขนาดเล็ก ยังไม่มีความคิดในเรื่องนี้

การขยายในแนวตั้ง (Vertical integration)

มีความแตกต่างกันพอสมควรระหว่างโรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่ โรงงานขนาดเล็กนั้นชิ้นส่วนอะไรที่ทำเองได้ก็จะทำ ส่วนโรงงานใหญ่นั้นสัดส่วนของจำนวนชิ้นส่วนที่ทำเองมีมากกว่า โรงงานขนาดเล็ก (มี มากกว่า) และมีแนวโน้มในปัจจุบันว่าจะว่าจ้าง (subcontract) ให้ผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วน (suppliers) ทำมากขึ้น

การดำเนินการในลักษณะ การขยายย้อนกลับ (backward integration) นี้จะทำให้โรงงานสามารถกำหนดมาตรฐานของชิ้นส่วนต่างๆของโรงงานได้ จะทำให้ประสิทธิภาพการทำงานของรถเกี่ยววนวดข้าวของโรงงานสูงขึ้น ประสิทธิภาพการผลิตสูงขึ้น ต้นทุนการผลิตลดลง ลดความเสี่ยงในการจัดหาชิ้นส่วนลง แต่โรงงานต้องลงทุนในเครื่องจักรกล อุปกรณ์ที่ทันสมัยมากขึ้น บางครั้งการกำหนด ทำมาตรฐานของโรงงานขึ้นมาเองก็มีจุดอ่อนเช่นกันคือ ลูกค้าน่าจะต้องซื้อชิ้นส่วนนั้นๆจากโรงงานเท่านั้น ไม่สามารถใช้ชิ้นส่วนที่มีขายอยู่ในท้องตลาดได้ อาจสร้างความยุ่งยากให้แก่ลูกค้าได้ เมื่อชิ้นส่วนนั้นๆเกิดเสียหายและต้องนำชิ้นส่วนใหม่มาทดแทน โรงงานจะต้องพัฒนาระบบการขายและจัดส่งชิ้นส่วนอะไหล่ที่มีประสิทธิภาพไว้รองรับด้วย

การกำหนดภาระงานและความรับผิดชอบของพนักงาน

ภาระงานของพนักงานในโรงงานขนาดเล็ก จะทำงานในลักษณะ ทั่วไป (general) มากกว่า คือ คนงานหรือช่างหนึ่งคนทำได้หลายงานเช่นเป็นทั้งช่างเครื่องยนต์ ช่างเชื่อม ช่างไฟ ช่างสี เป็นต้น หลายๆ คนทำงานช่วยกัน แต่ในโรงงานขนาดใหญ่ คนงานจะทำงานที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น ไม่ข้ามแผนกกัน มีลักษณะเป็น การแบ่งงาน (division of labor) มากขึ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของแรงงานให้สูงขึ้น แต่ความยืดหยุ่นก็ลดลงด้วยเช่นกัน

3.4.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management)

การจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นส่วนหนึ่งของ Operation management ซึ่งประกอบด้วย การจัดการการผลิต (Production management) (ที่กล่าวถึงแล้วในหัวข้อ 3.4.1 ข้างต้น) และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management) กิจกรรมของการจัดการห่วงโซ่อุปทานนั้นจะเริ่มต่อจาก การกะประมาณอุปสงค์ โดยเริ่มจากการกำหนดแผนการผลิต การทำกำหนดเวลาการผลิตรวมของกิจการ การจัดหาชิ้นส่วน วัตถุดิบต่างๆที่ใช้ในการผลิต การควบคุมการผลิต การควบคุมสินค้าคงคลัง และการกระจายส่งสินค้าไปยังลูกค้าหรือผู้บริโภค ทั้งนี้การจัดการห่วงโซ่อุปทานมีวัตถุประสงค์เพื่อ พัฒนาปรับปรุงระบบสารสนเทศเพื่อในการบริหารกิจการให้ดียิ่งขึ้น เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคหรือลูกค้าให้ดีขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงต่างๆในการจัดซื้อ จัดหา วัตถุดิบและชิ้นส่วนต่างๆ ลดความเสี่ยงในขั้นตอนการผลิตและขั้นตอนการกระจายสินค้าไปยังลูกค้าลง

การจัดทำแผนการผลิต

การจัดทำแผนการผลิตรวมของกิจการ เป็นการนำข้อมูลความต้องการสินค้าต่างๆในอนาคตของลูกค้าที่กะประมาณไว้มาพัฒนาจัดทำแผนการผลิตของกิจการสำหรับช่วงเวลาหนึ่งเดือน สามเดือน หรือหนึ่งปีข้างหน้า เป็นแผนการผลิตที่กำหนดในเรื่องต่างๆ เช่นจำนวนการผลิตและอัตราการผลิตต่อหนึ่งช่วงเวลา จำนวนแรงงานที่ต้องใช้ทั้งหมดและต่อหนึ่งช่วงเวลา ทั้งนี้โดยพิจารณาให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าที่กะประมาณไว้และกำลังการผลิตของเครื่องจักร อุปกรณ์ต่างๆ ของโรงงาน นอกจากความต้องการที่จะสนองความต้องการของลูกค้าหรือผู้บริโภคแล้ว แผนการผลิตรวมจะต้องพยายามให้ขนาดของสินค้าคงคลังอยู่ในระดับต่ำที่สุด ทำให้มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนแรงงานและอัตราการใช้แรงงานต่อหนึ่งช่วงเวลาให้น้อยที่สุด และมีการใช้ประโยชน์กำลังการผลิตของโรงงานให้มากที่สุด

การวางแผนการผลิตรวม จะทำให้โรงงานสามารถทราบได้ว่า การทำตามแผนที่ต้องการจะสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด ภายใต้ข้อจำกัดต่างๆที่กำหนดไว้นั้น จะมีข้อจำกัดใดที่ทำให้ไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ได้ (จะมีข้อจำกัดใดเป็นข้อจำกัดจริง: binding constraint บ้าง) เช่นอาจมีข้อจำกัดในเรื่องอุปกรณ์ หรือเครื่องมือชนิดใดชนิดหนึ่ง หรือช่างที่มีความชำนาญงานด้านใดด้านหนึ่งจะไม่เพียงพอ หรือชิ้นส่วนใดชิ้นส่วนหนึ่งจะขาด กิจการจะได้หาทางป้องกัน หรือแก้ปัญหาชั่วคราวหรือถาวรก่อนหน้าที่จะเกิดปัญหาจริงๆได้

เท่าที่พบในขณะที่ทำการศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูล ไม่พบว่าโรงงานขนาดเล็กมีการจัดทำแผนที่เป็นลายลักษณ์อักษร น่าจะมีการคิดอยู่ในหัวสมองของผู้ประกอบการ จึงไม่ทราบว่า จะสมบูรณ์มากน้อยเท่าใด ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ น่าจะมีการจัดทำเพราะมีการผลิตสินค้าหลายชนิด ความต้องการสินค้าแต่ละชนิด

เปลี่ยนแปลงตามฤดูกาล และมีบุคลากรที่มีการศึกษาสูงที่มีความสามารถที่จะจัดทำได้ อย่างไรก็ตามการทำแผนการผลิตจะยึดคำสั่งซื้อเป็นหลัก

การจัดทำกำหนดการการผลิต

กำหนดการการผลิตจะมีการจัดทำเมื่อมีคำสั่งซื้อของสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งเข้ามา หรือเมื่อมีการจัดทำการคาดประมาณจำนวนการขายสินค้าประเภทใดประเภทหนึ่งในระยะสั้นเข้ามา กำหนดการการผลิตจะระบุจำนวนการผลิตสินค้าแต่ละชนิดที่ต้องการจะผลิตในช่วงเวลาที่ระบุไว้แน่นอนออกมา โดยทั่วไปกำหนดการการผลิตจะกำหนดจำนวนการผลิตสินค้าเป็นรายอาทิตย์ ในช่วงระยะเวลาไม่เกินหกเดือนถึงหนึ่งปี นอกจากนั้นโดยทั่วไปจะไม่มีการเปลี่ยนกำหนดการการผลิตในช่วงระยะเวลาประมาณ 4-6 อาทิตย์ข้างหน้าเป็นต้น ทั้งนี้เพื่อให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถวางแผนและจัดซื้อชิ้นส่วน วัตถุดิบต่างๆ ให้สอดคล้องกับแผนการผลิตที่วางไว้ได้ การจัดทำกำหนดการผลิตนี้จะต้องพิจารณาความต้องการปัจจัยการผลิตทุกชนิดของทั้งกิจการ จะต้องพิจารณากำลังการผลิตของโรงงาน และความสามารถของผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วน ที่จะจัดส่งวัตถุดิบและชิ้นส่วนต่างให้ได้ โดยทั่วไปการจัดทำกำหนดการการผลิตของสินค้าประเภท ผลิตเพื่อรอขาย (make-to-stock) และผลิตตามคำสั่งซื้อ (make-to-order) จะทำแยกจากกัน แต่ต้องนำมาพิจารณาพร้อมๆกัน

มีความแตกต่างกันมากในเรื่องการจัดทำกำหนดการการผลิต ระหว่างโรงงานขนาดเล็ก และโรงงานขนาดใหญ่ โรงงานขนาดเล็กนั้น ส่วนมากผู้ประกอบการจะทำการผลิตสินค้าและบริการ 3 อย่างด้วยกันคือ การทำนา การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว และการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว การกำหนดแผนการผลิตและกำหนดการการผลิตในรอบหนึ่งปี จึงเป็นการวางแผนการผลิต สินค้าและบริการทั้งสามชนิดให้สอดคล้องกัน การกำหนดช่วงเวลาที่จะทำการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว มักจะกำหนดไว้หลังจากว่างจากการปลูกและเก็บเกี่ยวข้าว เพราะต้องทำตามฤดูกาล กำหนดการการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวก็ต้องทำตามฤดูกาลเช่นกัน ซึ่งจะมีช่วงของการเก็บเกี่ยวข้าวนาปีและนาปรังในภาคกลาง และการเก็บเกี่ยวข้าวนาปีในภาคอีสาน ซึ่งจะต้องมีเวลาซ่อมแซมรถเกี่ยวนวดข้าวให้อยู่ในสภาพสมบูรณ์ก่อนไป และต้องมีเวลาอีกช่วงหนึ่งเพื่อการซ่อมแซมหลังจากกลับมา เวลาที่ว่างจากกิจกรรมที่กล่าวมาแล้วจึงจะใช้ในการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวเพื่อขาย คนงานหลายๆคนที่ใช้ในการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวก็นำไปใช้ในการให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวด้วยเช่นกัน เนื่องจากมีการผลิตสินค้าเพียงชนิดเดียวคือรถเกี่ยวนวดข้าว ถ้าเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อ ก็จะมีกำหนดการการผลิตที่ค่อนข้างชัดเจน เพื่อให้สามารถส่งของได้ทันตามกำหนด ทำทีละคัน ผู้ประกอบการและช่างที่มีความชำนาญงาน จะรู้กันเอง ปรึกษาหารือกันว่าจะทำอะไรก่อน อะไรหลัง จะต้องใช้ชิ้นส่วนอะไรเมื่อไร จะจัดหาจากที่ไหน จะต้องใช้คนงานทั้งที่ชำนาญงานด้านใดด้านหนึ่งและคนงานทั่วไปจำนวนกี่คนเมื่อไร จะจัดหาจากที่ใด ฯลฯ เท่าที่พบขณะสำรวจ เป็นการใช้ประสบการณ์ความชำนาญ ไม่มีการจัดทำกำหนดการการผลิตในรายละเอียด เป็นเอกสารแต่อย่างใด และมีความเป็นไปได้สูงที่จะเกิดความผิดพลาดขณะทำการผลิต จะแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าไป แต่ถ้าหากโรงงานใดไม่ได้ทำนา และ/หรือรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว การจัดทำกำหนดการการผลิตจะมีความยืดหยุ่นมากขึ้น

ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ นั้น ถ้าหากผู้ประกอบการมีที่นาที่เพาะปลูกเอง ก็จะไม่นำกิจการอื่นๆเข้ามาเกี่ยวข้องกับการทำโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว อย่างไรก็ตามโรงงานขนาดใหญ่จะมีการผลิตสินค้าอื่นๆที่นอกเหนือไปจากรถเกี่ยวนวดข้าวด้วยเช่น การผลิตรถไถเดินตาม รถไถพรวน รถตีขลุบ รถเกี่ยวข้าวโพด รถพ่นยาฆ่าแมลง รถนวดข้าว เครื่องสีข้าว และเครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆเป็นต้น ดังนั้นโรงงานขนาดใหญ่ จะมี

แผนการผลิตรวมสินค้ารวมทั้งหมดของกิจการ และมีกำหนดการการผลิตสินค้าแต่ละชนิดอย่างชัดเจน สินค้าบางชนิดก็ต้องผลิตให้ตรงกับฤดูกาล บางชนิดกำหนดการผลิตก็ไม่ขึ้นอยู่กับฤดูกาล

การจัดหาชิ้นส่วนการผลิต

เป็นกิจกรรมที่ทำต่อเนื่องมาหลังจากที่มีการจัดทำกำหนดการการผลิตที่ชัดเจนแล้ว เป็นอีกกิจกรรมหนึ่งที่มีความสำคัญมาก เพราะในการผลิตรถเกี่ยวขนาดขำนั้นมูลค่าของชิ้นส่วนที่ต้องจัดซื้อมาจากภายนอกโรงงานน่าจะมากกว่าร้อยละ 70 ของราคาขาย ถ้าสามารถลดราคาในการจัดซื้อได้จะทำให้กำไรเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว นอกจากนั้นการจัดซื้อที่ดีจะทำให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดี ราคาถูก (reasonable) และในเวลาที่ต้องการ ซึ่งจะทำให้ได้ของดีไว้ขายให้แก่ลูกค้า ในต้นทุนที่ต่ำ กำไรสูง แต่ถ้าหากการจัดซื้อไม่มีประสิทธิภาพ ขาดชิ้นส่วนในขณะที่ทำการผลิต อาจทำให้ต้องหยุดทำการผลิต และจะมีผลทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้น หรือถ้าหากได้ชิ้นส่วนที่ คุณภาพไม่ดี หรือราคาแพง ก็จะเป็นผลเสียเช่นกัน

ชิ้นส่วนที่จัดหามาทั้งชิ้นส่วนที่ต้องมาทำเพิ่มเติม เช่น แผ่นเหล็ก ที่จะต้องมาจัดทำขึ้นเป็นโครงสร้าง ทำเป็นถังเก็บบรรทุกข้าวที่นวดออกมา หรือมาทำ ชิ้นส่วนอื่นๆ ชิ้นส่วนสำเร็จรูปที่ต้องมาปรับปรุงเพิ่มเติม เช่น เครื่องยนต์เกา หรือเป็นชิ้นส่วนที่นำมาใช้ได้เลย เช่น เบาะที่นั่ง ไฟหน้า ไฟท้าย เป็นต้น หรือเป็นชิ้นส่วนที่ซื้อมาเป็นอะไหล่รอขาย เช่น ลูกปืน สายพาน ซึ่งชิ้นส่วนที่ต้องจัดหานั้นมีมากมาย มี suppliers มากมายที่ต้องเจรจาต่อรองด้วย

การจัดหาหรือสั่งซื้อชิ้นส่วนของโรงงานขนาดเล็กนั้น เนื่องจากผู้ประกอบการมักให้บริการรับจ้างเกี่ยวขนาดขำอยู่แล้ว การสั่งซื้อชิ้นส่วนจึงส่งผสมกันไปกับการจัดหาอะไหล่เพื่อมาใช้ในการซ่อมแซมรถเกี่ยวขนาดขำที่ให้บริการอยู่ อย่างไรก็ตามการสั่งซื้อแต่ละครั้งมีจำนวนไม่มากนัก ส่วนลดอันเนื่องมาจากการสั่งซื้อจำนวนมาก (quantity discount) จึงมักไม่ค่อยมี สินค้าการค้ำก็ได้ขอเสนอราคาให้ผู้โรงงานขนาดใหญ่ไม่ได้ นอกจากนั้นค่าใช้จ่ายในการจัดหาหรือจัดส่งจะสูงกว่าของโรงงานขนาดใหญ่ เพราะโรงงานขนาดเล็กมักมีที่ตั้งอยู่ห่างไกลจากตลาดและเส้นทางคมนาคมสายหลัก การสั่งซื้อของโรงงานขนาดเล็กมักทำโดยตัวผู้ประกอบการเอง หรือคู่สมรส หรือลูกๆ ที่ช่วยทำกิจการอยู่ ไม่มีการจัดจ้างลูกจ้างมาทำโดยเฉพาะ เพราะนอกจากจะต้องเจรจาต่อรองในเรื่องตัวชิ้นส่วนสินค้าแล้ว จะต้องเจรจาในเรื่องราคา การจัดส่ง และเงื่อนไขในการชำระเงินด้วย

การจัดหาชิ้นส่วนของโรงงานขนาดใหญ่ นั้น มีแผนกจัดซื้อโดยเฉพาะ สามารถจัดหาชิ้นส่วนได้ถูกกว่า ง่ายกว่า สะดวกกว่าโรงงานขนาดเล็กและมีข้อเสนอที่ดีกว่าเพราะจะซื้อเป็นจำนวนมากพอที่จะได้ส่วนลด และโรงงานอยู่ติดเส้นทางคมนาคมสายหลัก เดินทางและขนส่งได้สะดวก นอกจากนั้นถ้าฐานะการเงินดีสามารถจ่ายเงินสดได้ก็จะได้ราคาถูกกว่าการซื้อเป็นเงินเชื่อ หรือถ้าใช้สินเชื่อการค้ำก็ได้เงื่อนไขที่ผ่อนปรนกว่าโรงงานขนาดเล็ก

ชิ้นส่วนที่ใช้ในการผลิต ที่นอกเหนือจากที่โรงงานผลิตเองแล้ว มีการจัดซื้อ จัดหาจากหลายแหล่ง แหล่งที่สำคัญเช่น บริเวณอำเภอลาดบัวหลวงจะมีชิ้นส่วนต่างๆเกือบทุกชนิด โรงงานแมงป่อง กระทุ้มแบน นครปฐม จะผลิต track และ roller ขาย ตัวดิน สายพาน บั้มและสาย hydraulic นำเข้าจากต่างประเทศ มีทั้งของใหม่และของใช้แล้ว โรงงานจะสั่งซื้อตรงจากบริษัทที่นำเข้า มีทั้งของที่ผลิตในประเทศ จีน เกาหลี ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสาธารณรัฐเชค เป็นต้น โรงงานที่ต้องการใช้ track และ roller จากต่างประเทศทั้งใหม่และใช้แล้ว ก็สามารถซื้อตรงจากบริษัทได้เช่นเดียวกัน เครื่องยนต์จะซื้อของใช้แล้ว จาก

เชียงใหม่ มีบางโรงงานพยายามนำเครื่องจักรใหม่มาติดตั้งขาย แต่ไม่เป็นที่นิยมของลูกค้า เนื่องจากกลัวมีปัญหาเรื่องอะไหล่ แผ่นเหล็กสามารถซื้อได้จากร้านค้าแถวอำเภอบางเลน นครปฐม หรือสั่งซื้อจากบริษัท ในจังหวัดสมุทรปราการ และมีโรงงานผลิตชิ้นส่วนอยู่บริเวณอำเภอไทรน้อย นนทบุรี

การซื้อสินค้า จะมีพนักงานขายมาขายสินค้าถึงโรงงาน การซื้อจะได้เครดิต 2-6 เดือน ราคาจะถูกกว่าซื้อจากหน้าร้าน ชิ้นส่วนจำนวนหนึ่งของหลายๆโรงงานสามารถใช้ทดแทนกันได้ เนื่องจากผลิตมาจากโรงงานเดียวกัน อย่างไรก็ตามมีชิ้นส่วนอีกจำนวนหนึ่งที่พัฒนามาเป็นของเฉพาะโรงงาน จะใช้ทดแทนกันไม่ได้ (ถ้าหากต้องการ ต้องติดต่อมาที่โรงงานและมารับหรือให้จัดส่งไป) ชิ้นส่วนเกือบทุกชิ้น มีของ copy ขาย หรือสามารถจ้างทำได้ (ไม่รับรองคุณภาพ) ไม่มีการจดลิขสิทธิ์

การควบคุมการผลิต

การควบคุมเพื่อให้การผลิตในแต่ละวันสามารถเดินไปได้ตามแผนการที่กำหนดไว้ ไม่ต้องหยุดสะดุดลง เป็นงานที่สำคัญอีกประการหนึ่งในขบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน ผู้ประกอบการจะต้องระมัดระวังดูแลทั้ง จำนวนการผลิต สินค้าคงคลังของวัตถุดิบชิ้นส่วนต่างๆ สินค้าคงคลังของสินค้าที่อยู่ระหว่างผลิต และสินค้าคงคลังของสินค้าที่ทำเสร็จเรียบร้อยแล้ว และจะต้องมีการประสานงานอย่างใกล้ชิดกับ ฝ่ายจัดซื้อ กับผู้ที่กำหนดเวลาการผลิตสินค้าต่างๆ

การควบคุมการผลิตให้เป็นไปตามแผนและกำหนดการที่กำหนดไว้นั้น โรงงานขนาดใหญ่ค่อนข้างจะเข้มงวดควบคุมให้เป็นไปตามกำหนดการ เพราะมีการผลิตสินค้าหลายชนิด ถ้าหากเกิดผิดพลาดไปจะมีผลกระทบต่อการส่งมอบสินค้า ความเชื่อถือ ผลิตภาพการผลิตของแรงงาน เครื่องจักร และการบริหารการเงิน ส่วนโรงงานขนาดเล็กนั้นค่อนข้างจะยืดหยุ่นมากกว่า เพราะผลิตสินค้าเพียงชนิดเดียว เมื่อมีข้อจำกัดด้านไหนก็ค่อยๆแก้ไขไป เช่นถ้าสั่งชิ้นส่วนไปแล้ว ผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วน ยังไม่มาส่ง หรือชิ้นส่วนที่เก็บสต็อกไว้เกิดหมดโดยไม่ได้คาดคิดไว้ก่อน ผู้ประกอบการก็จะแก้ไขโดยการหางานอื่นให้คนงานทำไปก่อน

การจัดการสินค้าคงคลัง

การจัดการสินค้าคงคลังที่เป็นสินค้าสำเร็จรูป หรือเป็นรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้วพร้อมขายของโรงงานขนาดเล็กนั้น เป็นเรื่องที่จัดการง่ายมากเพราะมีจำนวนเพียงหนึ่งหรือสองคัน ไม่ต้องการพื้นที่มาก เพียงรอเวลาที่ลูกค้าจะมาซื้อ และโดยมากจะมีเวลาไม่นาน แต่ในทางตรงกันข้ามการจัดการสินค้าคงคลังที่เป็นชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ ค่อนข้างที่จะเป็นปัญหา ไม่ค่อยมีระบบ ประเภทของชิ้นส่วนมีมากแต่มีผู้รู้ว่ามีอะไรบ้าง ไซ้กับรถรุ่นไหน ราคาเท่าไร จำนวนเหลืออยู่เท่าไร ควรจะสั่งซื้อใหม่หรือยัง มีผู้ดูแลหรือรู้เรื่องอยู่ไม่กี่คน ซึ่งการจัดการสินค้าคงคลังในส่วนที่เป็นชิ้นส่วนต่างๆ เพื่อใช้ในการผลิต และเพื่อขายเป็นอะไหล่ให้แก่ลูกค้า เป็นเรื่องที่สำคัญแต่ยังไม่ได้ได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการเท่าที่ควร เพราะเมื่อชิ้นส่วนขาด การต่อรองราคากับ suppliers จะทำเกือบไม่ได้ นอกจากนั้นยังต้องมีระยะเวลาในการจัดส่ง (lead time) ถ้าต้องการด่วนค่าจัดส่งจะแพงมาก โรงงานต้องหยุดผลิต ในขณะที่ต้องจ่ายค่าจ้างแรงงานตลอดเวลา

ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ มีการจัดการที่เป็นระบบมากกว่า ทั้งรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว และชิ้นส่วนที่ต้องใช้ในการผลิตต่างๆ เนื่องจากทั้งสินค้าสำเร็จรูปและชิ้นส่วนเป็นสินค้าคงทน และการปรับเปลี่ยนรุ่นมีไม่มากเหมือนรถยนต์ รถบรรทุก การเสื่อมสภาพทางกายภาพและการลดลงของราคาจึงมีไม่มาก อย่างไรก็ตามเมื่อมีการผลิตออกมาแล้ว โรงงานก็จะพยายามผลักดันให้มีการขายออกไป

โดยเร็ว เพราะสินค้ามีราคาแพง ต้นทุนของเงินที่จมอยู่กับตัวสินค้าจะสูงมากขึ้นเรื่อยๆ หากสินค้าระบายไม่ออกเป็นเวลานาน ในปัจจุบันมีโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ชื่อ Material requirements planning (MRP) ซึ่งสามารถนำมาช่วยในการจัดการการผลิตได้ แต่ไม่ทราบว่า มีโรงงานใดนำมาใช้บ้างหรือไม่

การจัดการการกระจายส่งสินค้า

การกระจายสินค้าเป็นส่วนประกอบหนึ่งของส่วนประสมการตลาด (marketing mix) ที่กล่าวถึงข้างต้น การขนส่งฐานล้อตีนตะขาบ หรือการขนส่งรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตเสร็จแล้ว ส่วนใหญ่จะบรรทุก 10 ล้อไปยังจุดหมายที่ต้องการ หรือถ้าต้องการขนส่งในจำนวนที่มากขึ้นก็จะบรรทุกโดยรถเทรลเลอร์ ส่วนการขนส่งชิ้นส่วน อุปกรณ์ต่างๆ ก็จะบรรทุกโดยใช้ รถปิกอัพ รถบรรทุก 6 ล้อและ 10 ล้อตามความจำเป็น โดยต้องการให้เสียค่าขนส่งน้อยที่สุด

ทั้งโรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่มีลักษณะการขนส่งเหมือนกัน โรงงานทั้งสองขนาดจะมีรถบรรทุกของโรงงานอยู่แล้ว ซึ่งโรงงานขนาดใหญ่มีจำนวนรถบรรทุกของตัวเองมากกว่า

การจัดการด้านการกระจายสินค้า น่าจะเป็นกิจกรรมที่ดำเนินการได้ง่ายที่สุด และมีประสิทธิภาพมากที่สุดของโรงงานขนาดเล็กและใหญ่ เป็นการส่งสินค้าตรงถึงลูกค้า ไม่ต้องมีโกดังเก็บสินค้า เพื่อรอขายนอกสถานที่โรงงาน ไม่ต้องส่งให้ผู้ค้าส่ง หรือผู้ค้าปลีก เป็นสินค้าที่ไม่มีภาระเน่าเสีย ไม่ต้องการห้อยยื่นหรืออุปกรณ์อื่นๆ ในการเก็บสินค้า โรงงานสามารถจัดส่งสินค้าได้ทั่วประเทศในระยะเวลาไม่เกินสองวัน

ในต่างประเทศ ค่าใช้จ่ายในการจัดส่งสินค้า จะเป็นค่าใช้จ่ายมากกว่าร้อยละ 25 ของราคา ณ หน้าโรงงาน การจัดส่งสินค้าไปต่างประเทศ ส่วนมากการขายจะสิ้นสุดที่โรงงานหรือโรงงานจะไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับกระบวนการส่งสินค้าออกไปยังประเทศปลายทางของลูกค้า ลูกค้าจะต้องเป็นผู้นำสินค้าออกไปเอง โรงงานจะไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับการขนส่งและพิธีการทางศุลกากรต่างๆ การส่งออกมีทั้งที่ส่งออกไปทั้งคันและที่ส่งออกไปในลักษณะที่เป็นชิ้นส่วน (knock down) ซึ่งในกรณีหลังนี้โรงงานจะต้องไปประกอบตัวรถเกี่ยวขนาดข้าวให้ลูกค้าใหม่เมื่อขนส่งถึงที่หมายปลายทางแล้ว การประมวลซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวมือสอง เมื่อประมวลได้แล้ว ลูกค้าต้องนำออกไปนอกประเทศเองเช่นกัน

3.5 โครงสร้างการจัดองค์กร และการจัดการ/บริหาร การบริหารงานบุคคล

โรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าว หรือโรงงานอุตสาหกรรมประเภทอื่นๆ จะประกอบด้วยคนจำนวนหนึ่ง (มากกว่าหนึ่งคน) ที่มาทำงานด้วยกัน ร่วมกันเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์หนึ่งร่วมกัน และเมื่อมีคนมากกว่าหนึ่งคนมาทำงานร่วมกันก็จะมีประเด็นในเรื่อง การจัดองค์กร การบริหารงานบุคคล การเป็นผู้นำและการจูงใจในการทำงานตามมา ยิ่งเป็นกิจการขนาดใหญ่ ประเด็นต่างๆ ในเรื่องดังกล่าวก็จะยุ่งยาก ซับซ้อนยิ่งขึ้น

โครงสร้างการจัดองค์กร

การจัดการหรือบริหารงานบุคคลขององค์กรนั้นมีหลายด้านด้วยกัน งานที่สำคัญด้านหนึ่ง คือ การจัดและพัฒนา โครงสร้างองค์กร ซึ่งในโครงสร้างขององค์กรนั้นจะต้องมีการพิจารณา ระบุ ความรับผิดชอบ (responsibility) อำนาจในการมอบหมายสั่งการ (authority) และ การรับผิดชอบต่อการผลิตผลที่เกิดขึ้น (accountability) ไว้อย่างชัดเจน ในที่นี้โครงสร้างการจัดองค์กรหมายถึง การจัดแบ่งองค์กรอย่างเป็นทางการ (formal) ที่มีการกำหนดหน้าที่ ความรับผิดชอบ ของบุคคลากร (ทั้งคนใน

ครอบครัวที่มาช่วยทำงานของกิจการ และลูกจ้าง) ไว้อย่างชัดเจน มีการระบุว่าการทำงานของใครให้ชัดเจนกับใคร ใครมีความรับผิดชอบในเรื่องใด เป็นต้น ถ้าเรื่องต่างๆ เหล่านี้ไม่ชัดเจนก็อาจทำให้ธุรกิจของกิจการล้มเหลวได้ ดังนั้นเจ้าของกิจการจึงมีความท้าทายที่จะต้องจัดโครงสร้างองค์กร ยืดหยุ่น ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด (ซึ่งเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา) มีช่องทางให้บุคลากรมีการเติบโตได้ และบุคลากรมีความรับผิดชอบและ accountability

โครงสร้างการจัดองค์กรของโรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดเล็กและขนาดใหญ่ แตกต่างกันไปพอสมควร แต่ในการศึกษานี้จะไม่สรุปว่ารูปแบบไหนดีหรือไม่ดี แต่จะอธิบายรูปแบบที่โรงงานหรือกิจการใช้อยู่ในปัจจุบัน ซึ่งอาจจะเป็นรูปแบบที่เหมาะสมกับกิจการในสถานะขณะนั้นก็ได้ เพราะรูปแบบที่กิจการเลือกใช้อยู่ น่าจะเป็นรูปแบบที่ ยืดหยุ่น ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และมีประสิทธิภาพมากที่สุดภายใต้ข้อจำกัดต่างๆ ที่โรงงานมีอยู่ ซึ่งแต่ละรูปแบบก็มีปัญหาทั้งนั้น มาก น้อย รุนแรง ไม่รุนแรง แตกต่างกันไป

เท่าที่พบในขณะที่ยกข้อมูล พบว่าโรงงานรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดเล็ก ไม่มีการกำหนด หรือจัดโครงสร้างองค์กรอย่างเป็นทางการเลย ผู้ประกอบการ (สามี) จะเป็นผู้รับผิดชอบหลักในเรื่องการผลิตและการตลาด ส่วนภรรยาจะช่วยดูแลเรื่องการเงินและบัญชี ซึ่งเรื่องการผลิตจะครอบคลุมกว้างขวางทั้งในเรื่องการดูแลการผลิตวันต่อวัน การดูแลสินค้าคงคลัง การจัดซื้อ การดูแลจัดการและบริหารคนงาน และการขนส่งสินค้าไปให้ลูกค้า ถ้ามีลูกๆ มาช่วยทำก็จะทำในลักษณะเป็นผู้ช่วยผู้จัดการ หรือเป็นผู้ช่วยพ่อ แม่ ไม่มีการกำหนดความรับผิดชอบอำนาจในการสั่งการหรือความรับผิดชอบต่อความผิดพลาดที่เกิดขึ้นได้เลย ทุกคนช่วยกันทำงานหมด แต่ผู้ชายจะเน้นการทำงานในโรงงานหรือการผลิตเป็นหลัก

ในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่ จากการสัมภาษณ์พบว่า มีการแบ่งงานกันเป็นสัดส่วน เช่นมีแผนกหรือฝ่ายการผลิต การเงิน การตลาด บัญชี จัดซื้อ และฝ่ายบุคคล เป็นต้น ซึ่งโครงสร้างองค์กร น่าจะเป็นแบบ Line and staff หรือแบบ Function ที่อาจเป็นไปได้ทั้งสองแบบเพราะว่า โรงงานจะมีกลุ่มบุคลากรที่เป็น staff คือกลุ่มพวกอาจารย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านวิศวกรรมศาสตร์ที่เข้ามาเป็นที่ปรึกษาเพื่อทำงานวิจัยและพัฒนา สายการผลิตที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน พัฒนาผลิตภัณฑ์เดิม และค้นคิดพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งอาจารย์เหล่านี้มีทั้งที่ให้การปรึกษาเป็นประจำและชั่วคราว มีทั้งที่สามารถเข้าไปสั่งงานได้และไม่ได้ อย่างไรก็ตามจะได้เก็บข้อมูลและอธิบายเพิ่มเติมในรายงานฉบับสมบูรณ์ต่อไป

การบริหารงานในโรงงานขนาดใหญ่ ถึงแม้ว่าจะมีการจัดจ้างลูกจ้างมาทำงานเป็นจำนวนมาก แต่เจ้าของโรงงานมักมีเชื้อสายจีน ดังนั้นการบริหารงานจะมีลักษณะเป็นกงสี ซึ่งจะ มี พี่ น้อง บุคคลในตระกูลเข้ามาช่วยทำและบริหารงาน การบริหารในลักษณะนี้จึงทำให้ทั้งความรับผิดชอบ (responsibility อำนาจในการมอบหมายสั่งการ (authority) และ การรับผิดชอบต่อความผิดพลาดที่เกิดขึ้น (accountability) ของส่วนงาน ค่อนข้างจะคลุมเครือ สร้างความสับสนได้พอสมควร คือหัวหน้าส่วนงานที่จัดจ้างมาไม่ว่าจะฟังใครดีตามความเป็นจริงการบริหารงานมีโอกาสที่จะสับสนมากยิ่งขึ้นในกรณีที่ความคิดเห็นไม่ตรงกัน หรือมีคู่สมรสที่ไม่ได้ร่วมมาทำงานตั้งแต่เริ่มแรกเข้ามาร่วมทำงานด้วย อย่างไรก็ตามการบริหารงานในลักษณะนี้ก็มีส่วนดีคือเป็นการกระจายความเสี่ยง หากใครคนใดคนหนึ่งไม่สามารถจะทำงานได้ด้วยเหตุผลใดก็ตาม คนอื่นที่อยู่จะสามารถดำเนินงานต่อได้ ในระยะต่อมาจะมีการพัฒนาต่อไปอีกขั้นหนึ่งคือเมื่อบุคคลใดในตระกูลที่มีความรู้ความสามารถ มีวุฒิภาวะสูง ก็จะมีการส่งเสริมให้ไปดำเนินกิจการใหม่แยกออกไป ซึ่งกิจการใหม่อาจมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องหรือไม่เกี่ยวข้องกับการเดิมก็ได้ มีโรงงานขนาดเล็ก จำนวนหนึ่งที่มีแตกตัวออกมาจากโรงงาน

เดิม ซึ่งอาจเป็นการแตกตัวออกมาทั้งจากโรงงานของพ่อแม่เดิม โดยมีลูกหนึ่งคนรับช่วงโรงงานเดิมและลูกคนอื่น ๆ แตกตัวออกไป หรืออาจเป็นกรณีของน้องเมื่อมีครอบครัวก็แยกตัวออกมาจากโรงงานพี่ เป็นต้น

ทั้งโรงงานขนาดเล็กและขนาดใหญ่ ใช้การบริหารงานแบบไม่เป็นทางการ (informal organization) ค่อนข้างมาก คือใช้ความสัมพันธ์ส่วนบุคคลช่วยในการบริหารงาน ทั้งนี้เนื่องจากลูกจ้างหรือบุคลากรนั้นเป็นคน นอกจากจะมีระดับการศึกษา มีฐานะทางการเงิน ฐานะของครอบครัว การสมรสที่แตกต่างกันแล้ว ยังมีอารมย์ มีความรู้สึกชอบ โกรธ เกลียด มีค่านิยม แตกต่างกันไป จึงต้องการการสื่อสารเพื่อจะโน้มน้าว ชักนำ กระตุ้นที่แตกต่างกันออกไป ในโรงงานขนาดเล็กมีระดับของการบริหารองค์กรแบบไม่เป็นทางการสูงกว่าโรงงานขนาดใหญ่ ในโรงงานขนาดใหญ่ผู้บริหารระดับสูงจะใช้ความสัมพันธ์ส่วนบุคคลกับหัวหน้างานในระดับสูง และหัวหน้างานจะไปมีความสัมพันธ์ส่วนบุคคลในระดับสูงกับลูกน้องในแผนกหรือฝ่ายอีกทอดหนึ่ง

รูปแบบการเป็นผู้นำ

รูปแบบการเป็นผู้นำมีหลายแบบ เช่น การเป็นผู้ตัดสินใจคนเดียว (Authoritarian หรือ autocratic) แบบประชาธิปไตยคือผู้นำยังคงไว้ซึ่งอำนาจในการตัดสินใจ (Democratic) แบบผู้นำลดบทบาทในการตัดสินใจ (Free rein) และแบบที่ผู้นำกระตุ้นให้มีการเปลี่ยนแปลง (Transformation)

การศึกษาพบว่าไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ ผู้ประกอบการจะเป็นผู้นำแบบตัดสินใจเพียงคนเดียว (Authoritarian) ทั้งหมด คือผู้ประกอบการจะยังคงไว้ซึ่งอำนาจในการตัดสินใจ ถึงแม้จะมีการหารือกับคู่สมรส หรือลูก หลาน ญาติ พี่ น้อง ที่ ช่วยทำกิจการอยู่ แต่คนที่ตัดสินใจคนสุดท้ายคือตัวผู้ประกอบการ ทั้งนี้เพราะการตัดสินใจจะมีผลต่อ การอยู่รอด หรือความเจริญก้าวหน้าของกิจการ ฐานะการเงิน หรือแม้แต่ความเป็นอยู่ของครอบครัว โดยผู้ประกอบการจะใช้ประสบการณ์ที่เคยทำธุรกิจมาเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจ ฟังข้อมูลเชิงปริมาณไม่มาก อย่างไรก็ตามในโรงงานขนาดใหญ่เริ่มมีการผสมผสานการเป็นผู้นำแบบกระตุ้นให้มีการเปลี่ยนแปลงเข้ามาด้วย ทั้งนี้เพราะสภาพเศรษฐกิจ สภาพตลาด การแข่งขัน เทคโนโลยี เปลี่ยนแปลงเร็วมาก วิสัยทัศน์และตำแหน่ง (vision and position) ของกิจการในตลาดอาจต้องปรับเปลี่ยน จึงต้องสร้างบรรยากาศให้เกิดการปรับเปลี่ยนภายในกิจการด้วย แต่ขอบเขตของการผสมผสานยังไม่มากนัก

การบริหารงานบุคคล

ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารงานบุคคล การหาลูกจ้าง คนงาน จำนวนลูกจ้างประจำ ลูกจ้างชั่วคราว อัตราค่าจ้าง สวัสดิการต่างๆ จำนวนคนในครอบครัวที่ช่วยทำงานอยู่ พื้นฐานการศึกษาและการฝึกอบรมของคนกลุ่มต่างๆ เป็นดังนี้

โรงงานขนาดเล็ก จะมีการจ้างคนงานตั้งแต่ประมาณ 6,7 คน ไปจนถึงประมาณ 30 คน คนงานเป็นคนในพื้นที่ อาศัยอยู่ไม่ไกลจากโรงงาน มีหลายๆคนที่พ่อแม่ของคณงานรู้จักกับเจ้าของโรงงานมาเป็นระยะเวลาานานมาก รู้จักกันดีเติบโตมาด้วยกัน การเก็บข้อมูลยังไม่พบว่ามีการจ้างงานต่างดาว ในด้านการศึกษา คนงานรุ่นเก่าก็จะเรียนจบแค่ชั้นประถมศึกษา คนงานรุ่นหลังๆจะมีทั้งที่เรียนจบชั้น มัธยมสายสามัญ ปวช. ปวส. และปริญญาตรี ยังไม่พบว่ามีคนจ้างแรงงานที่จบระดับปริญญาโท มีคนงานหลายคนที่ไม่อยากเรียนหนังสือพ่อแม่จึงส่งให้มาทำงานกับโรงงาน ส่วนลูกๆของผู้ประกอบการมีหลายคนที่ยังเรียนปริญญาตรี และปริญญาโท ทั้งด้านวิศวกรรม เศรษฐศาสตร์ และบริหารธุรกิจ ที่กำลังเรียนหนังสืออยู่ก็มี และมี

จำนวนหนึ่งที่แต่งงานมีครอบครัวมีลูกแล้วแต่ยังอาศัยอยู่กับพ่อแม่ ยังไม่แยกครอบครัวออกไป คนงานที่จ้างนั้นมีทั้งที่ทำเป็นงานเหมาและจ้างรายวัน แต่ส่วนใหญ่จะจ้างเป็นลูกจ้างรายวัน อัตราค่าจ้างมีตั้งแต่ 300 – 600 บาทต่อวัน เพราะการจ้างเหมาจะมีปัญหาคุณภาพของงานไม่ได้ตามที่โรงงานต้องการ คนงานที่เพิ่งจ้างเข้ามาใหม่ ที่ยังไม่เป็นงาน ก็จะทำให้เรียนรู้จากการทำงานโดยให้ทำงานช่วย หรือเป็นลูกมือให้กับคนงานเก่าที่เป็นงานแล้ว ช่วยสอน ช่วยแนะนำให้ แม้กระทั่งคนงานที่เรียนมาทางช่าง ปวช. ปวส. ก็ต้องมาเริ่มเรียนรู้จากคนงานที่ชำนาญงาน อยู่มาก่อน เช่นเดียวกัน ในส่วนของสวัสดิการ คนงานจะต้องทำประกันสังคม ส่วนการประกันอุบัติเหตุ นั้น โรงงานจะแนะนำให้ทำแต่คนงานจะต้องออกค่าเบี้ยประกันเอง โรงงานบางแห่งจะมีการเลี้ยงอาหารกลางวันคนงาน ถ้าหากไม่มีอาหารกลางวันเลี้ยงก็จะจ่ายค่าแรงเพิ่มให้อีก 30 บาทเป็นค่าอาหารกลางวัน ตอนสิ้นปีโรงงานจะมีการจ่ายเงินปี หรือโบนัสให้แก่คนงานด้วย การจ่ายค่าแรงงานจะจ่ายทุกๆ 15 วัน หรือครึ่งเดือนจ่ายหนึ่งครั้ง สิ้นเดือนจ่ายอีกหนึ่งครั้ง การจ่ายค่าแรงงานมีอีกระบบหนึ่งคือ ช่างใหญ่หรือหัวหน้าช่างจะได้ค่าจ้างเมื่อประกอบหรือผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวเสร็จหนึ่งคัน โดยหัวหน้าช่างจะได้รับเงิน 12,000 บาทต่อรถที่ผลิตได้หนึ่งคัน

โรงงานขนาดใหญ่ จะมีการจ้างคนงานตั้งแต่ประมาณ 100 กว่าคน ไปจนถึงประมาณ 300 คน ลักษณะต่างๆ ของคนงาน ระดับการศึกษา การฝึกหัดงาน การจ้างเป็นรายวันหรือจ้างเหมา อัตราค่าจ้าง การจ่ายค่าจ้าง สวัสดิการของคนงาน หรือแม้แต่การร่วมช่วยทำงานของลูก ๆ ก็มีลักษณะเหมือนกับกรณีของโรงงานขนาดเล็ก มีที่แตกต่างกันเล็กน้อย คือ ลูกจ้างของโรงงานขนาดใหญ่ หรือแม้แต่ลูกของเจ้าของโรงงานเอง จบการศึกษาถึงระดับปริญญาโท ทั้งสายวิชาด้านวิศวกรรมและบริหารธุรกิจ

ตารางสรุปเปรียบเทียบความแตกต่างที่สำคัญ ระหว่างโรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดใหญ่และขนาดเล็ก แสดงไว้ในภาคผนวก

โรงงานทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่จำนวนหนึ่ง มีการรับเด็กอาชีวศึกษา ทั้งระดับ ปวช. และ ปวส. เข้าฝึกงาน

3.6 ปัญหาในการประกอบการ

ปัญหาในการประกอบการมีปัญหาทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปัญหาแรก คือปัญหา อุปสงค์ในระยะสั้นไม่เสถียร (unstable demand) ซึ่งเกิดจากหลายสาเหตุ อุปสงค์ของรถเกี่ยวขนาดข้าวเป็นแบบอุปสงค์เกี่ยวเนื่อง (derived demand) ต่อมาจากบริการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว เมื่อเกิดสภาวะ El Nino โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในขณะปัจจุบัน และช่วงหนึ่งปีที่ผ่านมา น้ำท่าและน้ำชลประทานมีไม่เพียงพอ นาปีผลผลิตต่อไร่ลดลง ส่วนนาปรังนั้นรัฐบาลต้องออกมาตราการห้ามทำนาปรังในเขตพื้นที่ชลประทานภาคกลาง ซึ่งเป็นแหล่งปลูกข้าวนาปรังที่ใหญ่ที่สุดของประเทศ ความต้องการบริการการเกี่ยวขนาดข้าวจึงลดลงมาก ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว ต้องแข่งขันกันมาก รายได้เฉลี่ยของแต่ละคนลดลง ความต้องการรถเกี่ยวขนาดข้าวเพื่อขยายกิจการบริการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว หดไปเลย ความต้องการที่ยังคงมีอยู่คือการซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวไปทดแทนคันเดิมที่เสื่อมสภาพไป ความต้องการชนิดนี้ จะยังคงมีอยู่ แต่ผู้ประกอบการจะยึดเวลาการซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวใหม่ออกไปให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ สาเหตุที่สองคือ การยกเลิกโครงการจำนำข้าวของรัฐบาล และการเกิดสภาวะราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ทำให้กำลังซื้อของเกษตรกรลดลงมาก ถึงแม้ว่าเกษตรกรมีความจำเป็นที่จะต้องเกี่ยวขนาดข้าว แต่เงินค่าจ้างมีไม่เพียงพอ บางครั้งผู้ประกอบการบริการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวต้องลดค่าบริการให้ หรือให้ค้างชำระได้ หรือโดน

โคงเรื่องขนาดพื้นที่ที่ให้บริการเกี่ยววอดข้าว สถานการณ์นี้ทำให้รายได้ของผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยววอดข้าวไม่สูงขึ้น หรือทรงกับทรุด ดังนั้นความต้องการรถเกี่ยววอดข้าวจึงลดลงด้วย

ปัญหาที่สอง คือปัญหาเกี่ยวกับอุปสงค์ในระยะยาว (long-term demand) เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกข้าวของประเทศมีจำกัด พื้นที่ที่จะปลูกข้างนาปีและนาปรังได้ในแต่ละปี จะไม่มากไปกว่าพื้นที่ที่มีอยู่ได้ ดังนั้นอุปสงค์ของบริการรับจ้างเกี่ยววอดข้าว และอุปสงค์ของรถรับจ้างเกี่ยววอดข้าวของประเทศโดยรวมก็จะจำกัดอยู่จำนวนหนึ่ง มีการกะประมาณว่าในปัจจุบันยังมีความต้องการรถเกี่ยววอดข้าวเหลืออยู่อีกประมาณ 10,000 กว่าคัน ความต้องการนี้เป็นอุปสงค์ใหม่ (new demand) เมื่อจำนวนนี้ได้รับการสนองไปแล้ว อุปสงค์ของรถเกี่ยววอดข้าวจะเหลืออยู่เฉพาะอุปสงค์ทดแทน (replacement demand) เท่านั้น จากกำลังการผลิตที่มีอยู่ในปัจจุบัน ถ้าโรงงานทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กทั้งหมดผลิตเต็มกำลังแล้ว (ไม่รวมบริษัทคูโบต้า) จะสนองอุปสงค์ใหม่ที่เหลืออยู่ทั้งหมดได้ภายในระยะเวลาเพียง 5 ปี หรืออย่างเต็มที่ไม่เกิน 10 ปี หลังจากนั้นจะเหลืออยู่แต่อุปสงค์ทดแทน ซึ่งเป็นเพียงประมาณครึ่งหนึ่งของความต้องการทั้งหมดเท่านั้น ดังนั้นการเติบโตของอุปสงค์ในระยะยาวจึงเป็นปัญหาที่จะต้องเร่งหาทางแก้ปัญหาต่อไป ถึงแม้จะมีนวัตกรรมใหม่ๆออกมา อุปสงค์ในระยะยาวจะเป็นอุปสงค์ทดแทน เป็นหลัก

ปัญหาที่สาม คือ ปัญหาที่เกิดจากการตั้งโรงงานผลิตของคูโบต้า โดยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ในประเทศไทย ได้รับสิทธิพิเศษหลายๆด้าน (ซึ่งโรงงานของคนไทยไม่เคยได้รับการเหลียวแลจากรัฐบาล) ซึ่งถึงแม้ว่าบริษัทคูโบต้าจะไม่ได้ผลิตรถเกี่ยววอดข้าวเป็นหลัก แต่ก็ได้ผลิตรถเกี่ยววอดข้าวออกมาขายด้วย และรูปแบบโครงสร้างทางวิศวกรรมของรถเกี่ยววอดข้าวที่เป็นรูปแบบที่เหมาะสมกับสภาพนาข้าว ก็เลียนแบบหรือ “ลักจำ” เอาจากนวัตกรรมที่คนไทยคิดขึ้นมา การเข้ามาของคูโบต้า เมื่อเปรียบเทียบกับขนาดกบกิจการของคนไทยแล้ว เปรียบเสมือน “ช้างกับมด” เป็นการแข่งขันที่เปรียบเทียบกันไม่ได้เลย คูโบต้าเข้ามาพร้อมกับความเข้มแข็งทางด้านเทคโนโลยี ระบบการผลิตที่ทันสมัย ระบบการตลาด ระบบส่งเสริมการขาย การเข้าถึงส่วนราชการ สถาบันการศึกษา ระบบการให้บริการหลังการขาย และที่สำคัญที่สุดคือระบบสินเชื่อ (ลีสซิ่ง) ถึงแม้ว่ารถเกี่ยววอดข้าวของคูโบต้าจะมีจุดอ่อนทางเทคนิคที่ไม่สามารถเกี่ยววอดในที่ที่เป็นหล่มได้ แต่ก็ทำให้ส่วนแบ่งการตลาดรถเกี่ยววอดข้าวของโรงงานคนไทยหายไปมากพอสมควร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคอีสานตอนบน

ปัญหาที่สี่ เป็นปัญหาทางด้านอุปทานกล่าวคือ รถเกี่ยววอดข้าวที่ผลิตโดยโรงงานของคนไทย (ไม่นับรวมคูโบต้า) เป็นรถที่แต่ละโรงงานผลิตพัฒนาขึ้นมาเอง มาตรฐานชิ้นส่วนต่างๆจึงแตกต่างกัน (นอกจากชิ้นส่วนที่ซื้อมาจากโรงงานผลิตชิ้นส่วนเดียวกัน) แม้รถเกี่ยววอดข้าวจะผลิตจากโรงงานแห่งเดียวกัน ชิ้นส่วนในแต่ละปีอาจแตกต่างกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งรถเกี่ยววอดข้าวที่ผลิตโดยโรงงานขนาดเล็ก ชิ้นส่วนบางชิ้นมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้อาจใช้ทดแทนกันได้ แต่อาจต้องปรับแต่งเพิ่มเติม ดังนั้นประสิทธิภาพการใช้งานของรถเกี่ยววอดข้าวอาจแตกต่างกันไปจากเดิมได้

ปัญหาที่ห้า การพัฒนานวัตกรรมต่างๆที่เกิดขึ้น เกิดจากการลักจำและลองผิดลองถูก เสียเงินและเวลาของโรงงานเอง เรื่อง การวิจัยและพัฒนา (R&D) รถเกี่ยววอดข้าว ได้รับความสนใจจากรัฐน้อยมาก ผู้ประกอบการโรงงานต่างๆ แม้จะรู้จักกัน และถึงแม้จะมีชมรม แต่จะไม่มีมีการแลกเปลี่ยนความรู้กันในเรื่องทางเทคนิคเลย

ปัญหาที่หก การบริหารงานด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การตลาด การผลิต ห่วงโซ่อุปทาน สินค้าคงคลัง การเงิน การบริหารงานบุคคล ฯลฯ เป็นการบริหารงานบนพื้นฐานของประสบการณ์เป็นหลัก

การบริหารงานใช้หลักวิชาการเข้ามาช่วยน้อยมาก ตัวอย่างเช่น ข้อมูลเรื่อง unit cost หรือ สัดส่วนของ ค่าจ้างแรงงานในการผลิต รถเกี่ยวขนาดข้าว 1 คัน มีผู้ประกอบการน้อยมากที่ตอบได้ทันที หรือประมาณการ ได้ ผู้ประกอบการเป็นผู้บริหารหลัก โดยมี ภริยา ลูกๆ หรือ พี่ น้อง มาช่วย แต่ผู้ที่ตัดสินใจคนสุดท้ายคือ ผู้ประกอบการ จึงเป็นภาระที่หนักมาก และจะเป็นข้อจำกัดถ้าหากโรงงานจะขยายตัว เต็มโตต่อไป

ปัญหาสุดท้าย คือ การส่งรถเกี่ยวขนาดข้าวออกไปขายยังประเทศใกล้เคียง ยังมีปัญหาหลายๆ ด้าน เช่น กำลังซื้อต่ำ ความรู้เรื่องการใช้และบำรุงรักษาซ่อมแซมรถเก็บบไม่มี จำนวนขายของแต่ละโรงงาน ยังมีไม่มาก ไม่คุ้มที่จะเปิดสาขาหรือส่งคนไปอยู่ประจำ รถมีขนาดใหญ่ น้ำหนักมาก ทำให้ขนส่งลำบาก เสีย ค่าใช้จ่ายมาก แต่ในปัจจุบันมีการผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวที่มีขนาดเล็กลงออกมา สามารถบรรทุกเข้าตู้คอนเทนเนอร์ได้ หรือมีการทำแบบชิ้นส่วน (knock down) และไปประกอบกลับเป็นตัวรถภายหลังเมื่อขนส่งถึงที่หมายแล้ว

บทที่ 4 ผลการศึกษา

การประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว

4.1 ความเป็นมาของผู้ให้บริการเกี่ยวนวดข้าว

ข้อมูลจากการสำรวจ พบว่า ในการลงทุนซื้อ/จัดหาเครื่องเกี่ยวนวดข้าว ทุกรายเริ่มต้นจากการซื้อมาเพื่อใช้ในการเกี่ยวนวดข้าวของตนเอง อันเนื่องมาจากการขาดแคลนแรงงาน ปริมาณรถเกี่ยวนวดมีไม่เพียงพอ และมีความต้องการใช้ในเวลาใกล้เคียงกัน ทำให้มีปัญหาในการเกี่ยวข้าว แม้ขนาดของนาข้าวจะไม่มากพอคุ้มค่าในการลงทุนก็ตาม การให้บริการเกี่ยวนวดจึงขยายไปในหมู่เครือญาติ เพื่อนบ้านใกล้เคียง ทำให้รถเกี่ยวนวดมีรายได้เลี้ยงตัวเองมากขึ้น รถเกี่ยวนวดคันแรกมักไม่ใช่รถใหม่ แต่เป็นรถที่ซื้อต่อมาจากผู้อื่น

การลงทุนในรถเกี่ยวนวดคันที่ 2 และต่อ ๆ มา มีขึ้นหลังจากได้เรียนรู้ มีประสบการณ์จากรถคันแรกมาแล้ว การตัดสินใจลงทุนจะมองในเรื่องความคุ้มค่ามากขึ้น ทั้งที่เกิดจากการนำรถเก่าไปแลกเปลี่ยนมา(แทนเงินสด) หรือการลงทุนรถคันที่ 2 เพื่อรองรับความเสี่ยงที่จะเกิดจากความไม่พร้อมใช้งานของรถคันแรก โดยเฉพาะกับนาของตนเองและลูกค้าประจำ

ผู้ประกอบการรายที่ใหญ่ขึ้นจะมีรถเกี่ยวนวดข้าว 4 คันหรือมากกว่าในเวลาใดเวลาหนึ่ง จะมีการลงทุนอย่างต่อเนื่อง มีการซื้อ-ขาย รถเกี่ยวนวดข้าวเกือบทุกสองหรือสามปี และมีการซ่อมบำรุงอย่างต่อเนื่อง มีพนักงานขับรถประจำแต่ละคัน ทำหน้าที่ซ่อมบำรุง รวมทั้งการตกแต่งให้รถมีความโดดเด่นสวยงาม ซึ่งเป็นองค์ประกอบหนึ่งของรถเกี่ยวนวดข้าว

การประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวโดยใช้รถ เริ่มมีมาตั้งแต่เมื่อประมาณ 20 ปีที่แล้ว ผู้ประกอบการกลุ่มแรกๆนี้ นอกจากจะทำนาของตัวเองแล้ว บางรายยังทำการรับจ้างนวดข้าวด้วยการประกอบการในระยะแรก ๆ ถึงแม้จะต้องลงทุนด้วยเงินจำนวนมากในขณะนั้น และรถเกี่ยวนวดข้าวยังไม่ได้รับการพัฒนา ให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่นามากนัก แต่ก็เป็นการประกอบการที่ให้ผลตอบแทนสูง ผู้ประกอบการมีกำไรจากการประกอบการมาก ทั้งนี้เนื่องจากอุปสงค์สูงมากและต่อเนื่องเป็นระยะเวลานานอันเนื่องมาจากการขาดแคลนแรงงาน และอุปทานของรถเกี่ยวนวดข้าวยังมีน้อย มีโรงงานที่สามารถผลิตได้จำนวนไม่มาก และอยู่ในช่วงที่กำลังปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ เมื่อได้กำไรมา และมีประสบการณ์ในการให้บริการเกี่ยวนวดข้าวและดูแลรักษารถเกี่ยวนวดข้าวให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ดี จึงมีการลงทุนขยายขนาดของการประกอบการมาเรื่อยๆ ดังนั้นจากการเก็บข้อมูลจึงพบว่า ผู้ประกอบการบางราย มีรถเกี่ยวนวดข้าวมากถึง 7-10 คัน มีการซื้อที่ดิน ขยายพื้นที่ทำนา

ของตัวเองออกไป และเนื่องจากต้องดูแล ซ่อมบำรุง รถเกี่ยวนวดข้าวอยู่ตลอดเวลา จึงมีทักษะ ความชำนาญมากขึ้นๆ จนผู้ประกอบการบางคน เริ่มผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวออกมาใช้เองและขายด้วย จึงทำให้พบว่ามีโรงงานขนาดเล็กที่ทำการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวเป็นจำนวนมากทีเดียว แต่ไม่มีข้อมูลที่แน่นอนว่ามีจำนวนเท่าไร จำนวนผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวมีทั้งที่เกิดขึ้นใหม่และที่ล้มเลิกกิจการไป แต่โดยรวมแล้วจำนวนน่าจะเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่มีการประกันราคาข้าวและจำนำข้าว จากการออกเก็บข้อมูลพบว่ามีผู้ประกอบการที่เกิดหลังสุดคือเมื่อประมาณปี 2555 มีรถเกี่ยวนวดข้าวที่ให้บริการอยู่ 1 คัน ดังนั้นผู้ประกอบการนอกจากจะรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวแล้ว จะทำนาของตนเองด้วย มีบางรายที่ปลูกพืชไร่ มีรถบรรทุกรับจ้าง ขายประกันฯ และมีอีกบางรายที่ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวไว้ใช้เองและขาย เท่าที่พบยังไม่มีรายใดเลยที่รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวแต่เพียงอย่างเดียว และยังไม่พบผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวที่อยู่ในรูปของสหกรณ์หรือกลุ่มเกษตรกรเลย

4.2 การตลาด

4.2.1 ลักษณะการตลาด

เป็นแบบ เน้นการขาย (sales-driven) เป็นหลัก ไม่ใช่ เน้นตัวสินค้า (product-driven) ทั้งนี้เนื่องจากตัวสินค้า คือบริการการเกี่ยวนวดข้าว ซึ่งยากที่จะเห็นคุณลักษณะทางกายภาพ การจะพิจารณาจากคุณลักษณะข้าวหลังจากการนวดเป็นเรื่องค่อนข้างยาก และไม่มีเครื่องมือ อุปกรณ์ ที่สามารถจะวัดได้อย่างไม่มีอคติ (objectively) คุณลักษณะของข้าวที่นวดได้ขึ้นอยู่กับตัวแปรมากมาย ที่นอกเหนือจากการเกี่ยวนวด เช่น พันธุ์ข้าว ความอ่อนแก่ของข้าวในขณะทำการเกี่ยวเกี่ยว การปลูกดูแลรักษา ความชื้นของข้าวเป็นต้น นอกจากนี้บริการยังหมายถึงความมีอัธยาศัย ความสุภาพ อ่อนน้อมของผู้ประกอบการและผู้ขับรถเกี่ยวนวด ฝีมือการเกี่ยวนวด ความละเอียด ปริมาณการตกหล่นของเมล็ดข้าว การมาเกี่ยวนวดตรงตามเวลาที่ต้องการเป็นต้น ประกอบกับการที่ชาวนามี asymmetry หรือ imperfect information ในเรื่องการให้บริการของผู้ประกอบการคนอื่นๆ จะรู้จักเพียงสองถึงสามรายที่เข้าไปให้บริการอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง ถึงแม้จะรู้แต่ก็ไม่สามารถจะเลือกได้เท่าไร เพราะต้องติดต่อล่วงหน้าเป็นเวลานานพอสมควร คนขับรถเกี่ยวนวดข้าวและรถเกี่ยวนวดข้าวที่เข้าไปให้บริการโดยปกติจะเปลี่ยนแปลงไปไม่ซ้ำกันในแต่ละปี

ลักษณะการตลาดจึงไม่สามารถเน้นที่ตัวสินค้าได้ ถึงแม้ว่าบริการหรือตัวสินค้าจะดีกว่าผู้ประกอบการอื่นก็ตาม ลักษณะการตลาดจึงเป็นแบบเน้นการขาย แข่งกันที่ การตรงต่อเวลาไปให้ได้ตรงตามเวลาที่นัดหมาย) และความเร็วในการเกี่ยวนวดข้าว

ไม่มีหลักฐานที่เป็นเอกสารชัดเจนว่า มีการทำ การวิเคราะห์ SWOT ในการจัดทำแผนการตลาดหรือไม่ แต่จากการสัมภาษณ์ พอจะประมาณได้ว่า มีการคิด ทั้งนี้เนื่องจาก มีการกล่าวถึง สภาพเศรษฐกิจโดยรวม สภาพการตลาดข้าว ลูกค้า และ ผู้ประกอบการรายอื่น

4.2.2 ตลาดเป้าหมาย (Target markets)

ในส่วนของ ตลาดเป้าหมาย ผู้ประกอบการมีเพียงตลาดในประเทศเท่านั้น เท่าที่ทำการเก็บข้อมูลยังไม่พบผู้ประกอบการรายใดที่ไปให้บริการเกี่ยวววดในประเทศใกล้เคียง และไม่มีแนวคิดที่จะไปด้วย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากข้อจำกัดหลายๆด้าน เช่นการขนส่ง ภาษา ความสามารถที่จะจ่ายของลูกค้า อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ การรู้จักสภาพพื้นที่ หรืออัตราค่าจ้างรถเกี่ยวววดข้าวเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราค่าจ้างแรงงาน เป็นต้น

ตลาดในประเทศยังแบ่งออกเป็นสองส่วน **ตลาดส่วนแรก** คือพื้นที่เกี่ยวววดที่อยู่ในภาคกลาง อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการ เป็นญาติ พี่น้อง หรือเพื่อนบ้าน เป็นลูกค้าประจำที่ใช้บริการเกี่ยวววดข้าวกันมาเป็นระยะเวลายาวนาน โดยปกติถ้าหากดิน ฟ้า อากาศ ดี น้ำดี จะทำนาได้ปีละสองครั้ง รถเกี่ยวววดข้าวหนึ่งคันจะมีลูกค้าประจำอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงนี้ประมาณ 500-1,000 ไร่ ถ้าหากมีการทำนาได้ปีละ 2 ครั้ง พื้นที่เกี่ยวววดข้าวในภาคกลางของรถเกี่ยวววดข้าวหนึ่งคันจะเพิ่มเป็น 1,000-2,000 ไร่ **ตลาดอีกส่วนหนึ่ง** ของการให้บริการเกี่ยวววดข้าวคือ พื้นที่ทำนาในภาคอีสาน โดยปกติจะทำอยู่ในพื้นที่เดิม เช่น ถ้าหากปีที่ผ่านๆมาไปให้บริการเกี่ยวววดข้าวอยู่ในจังหวัดสุรินทร์ ปีนี้ก็จะเป็นที่จังหวัดสุรินทร์เช่นเดิมเนื่องจากยังใช้นายหน้าคนเดิม แต่จำนวนหรือขนาดพื้นที่เกี่ยวววดข้าวอาจเปลี่ยนแปลงไปแล้วแต่ความสามารถของนายหน้า และการแข่งขันกับผู้ให้บริการรายอื่นๆ อย่างไรก็ตามพื้นที่ที่ให้บริการอาจเปลี่ยนแปลงได้เช่นในกรณีที่มีการขัดแย้งกับนายหน้าในพื้นที่ในเรื่องค่าบริการ หรือขนาดพื้นที่ที่ติดต่อได้มีขนาดเล็กเกินไป ไม่คุ้มกับค่าใช้จ่าย ในแต่ละปีรถเกี่ยวววดข้าวแต่ละคันจะพยายามหาพื้นที่เกี่ยวววดในภาคอีสาน ให้ได้ประมาณ 1,000 ไร่ ต่อคัน

4.2.3 ตำแหน่ง (Position) ของตัวสินค้า

จากการสอบถามผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวววดข้าว ยังไม่สามารถระบุได้อย่างชัดเจนว่า ผู้ประกอบการแต่ละราย เน้นสร้างภาพลักษณ์ (image) ของกิจการ หรือ ตัวสินค้า ไว้อย่างไร หรือยังไม่สามารถระบุ คุณลักษณะ หรือ attributes ของกิจการหรือตัวสินค้าในสายตาของผู้บริโภคหรือลูกค้าได้อย่างชัดเจน

สิ่งที่ผู้ประกอบการพยายามจะสร้างภาพลักษณ์ ออกมามีอาทิ เรื่อง

การมาให้บริการเกี่ยวววดข้าวตรงตามเวลาที่นัดหมาย (เพราะช่วงเวลาที่เหมาะสมที่จะเกี่ยวววดได้ดี มีเวลาที่จำกัด และในบางครั้งต้องเกี่ยวววดข้าวของชาวนาหลายคนที่มีพื้นที่ติดกันที่เป็นพื้นที่ต่อบอดไม่มีทางเข้าออก เป็นต้น จึงจำเป็นต้องนัดหมายให้ดี ส่วนในพื้นที่ที่เป็นการทำน่าน้ำฝน การเพาะปลูก และการเก็บเกี่ยว ววดจะทำพร้อมๆกัน ดังนั้นเมื่อถึงกำหนดเกี่ยวววดความต้องการรถเกี่ยวววดจะสูงมาก ต้องการพร้อมๆกัน

มีการแก่งแย่งกันพอสมควร ดังนั้นการมาให้บริการเกี่ยวนัดข้าวให้ตรงตามเวลาที่นัดหมายจึงเป็นเรื่องที่สำคัญมาก)

การทำงานให้สำเร็จในแต่ละครั้ง คือในการเข้าเกี่ยวนัดแต่ละแห่งต้องทำให้เสร็จ จะไม่ย้ายไปทำที่อื่นก่อน ถึงแม้จะมีค้ำคักคื่น หรือหรือถ้ารถเกี่ยวนัดข้าวเสียในระหว่างเกี่ยวนัดก็ต้องซ่อมให้ใช้งานได้และทำงานให้เสร็จ

ความรวดเร็วในการเกี่ยวนัดข้าว รถเกี่ยวนัดข้าวไม่เสีย ใช้รถใหม่ในการเกี่ยวนัดข้าว

ฝีมือในการเกี่ยวนัดข้าว คือผู้ขับรถเกี่ยวนัดข้าวจะต้องมีฝีมือ ความชำนาญสูง สามารถเกี่ยวข้าวล้มได้ เกี่ยวข้าวในหล่มได้ เกี่ยวในนาแปลงเล็กได้ และเกี่ยวตามขอบนาได้หมดเรียบร้อยมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เป็นต้น

มักไม่เน้นเรื่องเปอร์เซ็นต์การสูญเสียข้าวจากการเกี่ยวนัด เพราะวัดยากและขึ้นกับตัวแปรหลายตัว

4.2.4 ส่วนประสมการตลาด (Marketing mix)

ส่วนประกอบของส่วนประสมการตลาด คือ ตัวสินค้า ราคา การส่งเสริมการขาย และสถานที่ (product, price, promotion และ place) ผู้ประกอบการจะต้องตัดสินใจ ผสมส่วนประกอบของส่วนประสมการตลาด เพื่อให้ได้ตำแหน่ง หรือ ภาพลักษณ์ ของกิจการที่ตนต้องการ

ตัวสินค้า (Product)

ตัวสินค้า โดยปกติตัวสินค้าจะมีองค์ประกอบดังนี้ คือ Generic product, Expected product, Value added product และ Potential product

การเก็บรวบรวมข้อมูลพบว่า ผู้ประกอบการจะเน้นการผลิตตัวสินค้า ในส่วนที่เป็น generic และ expected product เป็นหลัก

ลักษณะ generic product หลัก มีดังนี้คือ

- การมาให้บริการในเวลาที่ต้องการ ตรงตามที่นัด
- การทำงานให้แล้วเสร็จถึงแม้ว่าจะมีปัญหาหรือความยากลำบากในขณะเกี่ยวนัดข้าว

ลักษณะของ expected product มีดังนี้

- เวลาที่ใช้ หรือความรวดเร็วในการเกี่ยวนัดข้าว
- รถเกี่ยวนัดข้าวไม่เสียในขณะทำการเกี่ยวนัดข้าว (หรือไม่เสียบ่อย)

- เกี่ยวข้องข้าวในที่ลุ่ม ดินเหนียว มีน้ำแช่ขังได้
- เกี่ยวข้องข้าวในที่ดินแข็ง และดินทรายได้
- เกี่ยวข้องได้ทั้งข้าวล้มและข้าวตั้ง
- เกี่ยวข้องข้าวได้ทั้งข้าวเจ้า ข้าวเหนียว และข้าวพันธ์ต่างๆ
- คิดค่าบริการในอัตราตลาด

ส่วนของ value added product ที่จะมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าของกิจการใด กิจการหนึ่ง มีดังนี้

- ความเชื่อถือได้ของผู้ประกอบการและนายหน้า
- คุณภาพหรือฝีมือในการเกี่ยวมัดข้าว
- อะลุ่มอล่วย ให้เครดิต ผ่อนผันยืดเวลาการชำระค่าเกี่ยวมัดข้าวออกไป 7-10 วัน เป็นต้น

ในส่วนของ potential product ซึ่งเป็น product ของกิจการที่คาดว่าจะมีการผลิตขึ้นมาในอนาคต เท่าที่สังเกตในระหว่างการเก็บข้อมูลนั้น พบว่า ลูกค้าไม่ได้ให้ความสำคัญ กับ feature นี้มากนัก หรือไม่ใช้ตัวแปรที่สำคัญ ที่จะมีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการ

การตั้งราคา (Pricing)

การตั้งราคา ในทางทฤษฎีแนวคิดในการตั้งราคาสินค้าชนิดหนึ่งชนิดใด ในกรณีตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ ผู้ประกอบการจะตั้งราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิตสินค้า และประโยชน์ (perceived benefits) ที่ผู้บริโภคคาดว่าจะได้รับจากการบริโภคสินค้านั้นๆ

ในทางปฏิบัติการตัดสินใจในเรื่องการตั้งราคาค่าบริการเกี่ยวมัดข้าว จะอิงกับราคาในปีที่ผ่านมาเป็นหลัก การพิจารณาตั้งราคาจะขึ้นอยู่กับต้นทุนในการให้บริการ ความสามารถในการจ่ายของผู้ซื้อ และการแข่งขันกับผู้ประกอบการเกี่ยวมัดข้าวรายอื่นๆ

ในเรื่องต้นทุนการผลิต เป็นเรื่องที่ยากที่จะพิจารณาพอสมควรเพราะในการผลิตต้นทุนทั้งต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรของกิจการ จะขึ้นอยู่กับจำนวนการให้บริการหรือจำนวนพื้นที่ที่จะเกี่ยวมัดข้าว ในแต่ละพื้นที่ ในแต่ละปี ถ้าเป็นที่ดินแปลงใหญ่ติดต่อกัน ไม่ต้องเคลื่อนย้ายรถบ่อย ต้นทุนก็จะต่ำ นอกจากนั้นในการให้บริการ ถ้าใช้รถใหม่ จะมีการลงทุนในต้นทุนคงที่สูงกว่า แต่จะมีต้นทุนผันแปรต่ำกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับการใช้รถเก่า ที่มีต้นทุนคงที่ต่ำกว่า แต่มีต้นทุนผันแปรสูงกว่า ทั้งค่าใช้จ่ายในการเกี่ยวมัดและค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา ดังนั้นต้นทุนของการให้บริการจึงขึ้นอยู่กับทั้งสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่¹ (operating leverage) และการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาด (scale of economies) หรือส่วนแบ่งตลาด (market share) ซึ่งลักษณะของเส้นต้นทุนเฉลี่ย น่าจะเป็นเหมือนที่มีอยู่ในตำราเศรษฐศาสตร์ เมื่อปริมาณการผลิตมีจำนวนไม่มาก ต้นทุนเฉลี่ยของ

¹ สินทรัพย์คงที่ หมายถึง Fixed assets

กิจการที่ลงทุนในต้นทุนคงที่ต่ำ หรือมีส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ต่ำ จะต่ำกว่าต้นทุนเฉลี่ยของกิจการที่ลงทุนในต้นทุนคงที่สูง หรือมีส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูง ในทางตรงกันข้าม เมื่อปริมาณการผลิตมากขึ้นเลยระดับหนึ่งขึ้นไปแล้ว ต้นทุนเฉลี่ยของกิจการที่มีส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูง จะต่ำกว่า กล่าวคือถ้าหากจำนวนพื้นที่เกี่ยวนวดข้าว มีมากพอแล้ว ผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวนวดที่ใหม่กว่า ซึ่งส่วนมากมักจะเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่และสามารถทำรถเกี่ยวนวดข้าวเพื่อใช้เองหรือเพื่อขายได้ จะมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวนวดที่มีอายุใช้งานนานหรือเก่ากว่า

นอกจากนั้นการมีผู้ประกอบการอื่นเข้ามาแข่งให้บริการในพื้นที่ ก็ทำให้ราคามีแนวโน้มอ่อนตัวลง หรือเมื่อมีการแข่งขัน มีอุปทานของรถเกี่ยวนวดข้าวในพื้นที่มากขึ้น ราคาจะลดลง ซึ่งจะเกิดในพื้นที่ภาคกลางมากกว่าในภาคอีสาน เพราะมีรถเกี่ยวนวดข้าวเป็นจำนวนมาก และถ้าหากฐานะการเงินของผู้ประกอบการที่เข้ามาแข่งขันไม่ดีนักแล้ว (เช่นรถเกี่ยวนวดข้าวจะถูกผู้ขายยึดคืน หรือต้องส่งค่างวด) ถ้าหากราคายังสูงกว่าต้นทุนผันแปรแล้วจะตัดราคาค่าบริการพื้นที่

ในส่วนของประโยชน์ที่ชาวนาผู้ว่าจ้างคาดว่าจะได้รับ (perceived benefits) หรือความสามารถที่จะจ่ายของชาวนา มักจะพิจารณาจากรายได้รวมจากการขายข้าว (เป็นผลตอบแทนที่จับต้องได้: tangible benefits) ซึ่งถ้าหากดิน ฟ้า อากาศ ดี ฝนไม่แล้ง น้ำไม่ท่วม ไม่มีโรคแมลงรบกวนมากนัก และขายได้ราคาดี perceived benefits จะสูง ผู้ให้บริการเกี่ยวนวดข้าว สามารถตั้งราคาได้สูง แต่ถ้าสถานการณ์เป็นไปในทางตรงกันข้าม การตั้งราคาถ้าคุ้มกับค่าใช้จ่ายผันแปรก็จะรับผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวรู้เรื่องนี้ดีเพราะตัวเองก็ทำนาอยู่เช่นกัน

จากการสังเกตพบว่าการตั้งราคามักจะตั้งแบบ competitive pricing และ cost-based pricing หรือ cost-plus pricing ผสมกันไป คือตั้งราคาโดยดูราคาของผู้ให้บริการรายอื่นๆในตลาดและในขณะเดียวกันก็พยายามกำหนดและรักษาส่วนเหลือมที่เหนือต้นทุนการผลิตเอาไว้ และผู้ประกอบการขนาดเล็กหน้าใหม่จะตั้งราคาแบบ competitive pricing เช่นกันโดยจะตั้งราคาสินค้าต่ำกว่าผู้ผลิตรายอื่นๆเล็กน้อย ส่วนการตั้งราคาในลักษณะที่เป็น discount pricing พอจะพบได้เป็นครั้งคราว เป็นช่วงสั้นๆ ในพื้นที่ที่มีการแข่งขันกันมาก หรือมีกำลังการผลิตของผู้ประกอบการต่างๆ เหลืออยู่มาก (มีกำลังการผลิตส่วนเกิน: excess capacity)

ในทางปฏิบัติ ถึงแม้จะกำหนดราคาตามราคาตลาด แต่มีผู้ประกอบการจำนวนมาก ระบุว่าถูกโกงเรื่องราคาค่าจ้าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อไปทำงานต่างท้องถิ่น คือผู้ว่าจ้างจะแจ้งจำนวนพื้นที่เกี่ยวนวดต่ำกว่าจำนวนจริง เพราะเมื่อดูจากผลผลิตต่อไร่ที่ได้รับ หรือค่าน้ำมันที่ต้องจ่ายไป ผู้ประกอบการจะทราบทันทีว่าถูกโกง หรือมี discount pricing อย่างโกงๆ ผู้ประกอบการมักจะปล่อยไป ไม่ได้เถียงด้วย แต่จะไม่เข้าไปให้บริการในพื้นที่นั้นในปีต่อไป ซึ่งการโกงนี้เกิดขึ้นจากทั้งตัวชาวนาเองและ/หรือนายหน้า ถ้าเกิดขึ้นกับนายหน้าก็จะเลิกใช้บริการกันไป และเมื่อข่าวกระจายออกไปแล้วชาวนาในพื้นที่นั้นๆ จะมีความยากลำบากมากขึ้นในการหารรถเกี่ยวนวดข้าวไปให้บริการ

ข้อมูลราคาค่าบริการเกี่ยวนวดข้าวต่อไร่ เท่าที่พบในช่วงเวลาของรายงานความก้าวหน้า

- ราคาค่าบริการในช่วงที่ราคาข้าวดี เท่ากับ 500 บาทต่อไร่ (สภาพพื้นที่ในภาคกลางเป็นที่ชลประทาน ดินเหนียว มีน้ำขัง ดินนุ่ม แผลงมีขนาดใหญ่ เกี่ยวนวดได้ง่าย)
- ราคาค่าบริการในเขตจัดรูปที่ดิน ทำนาได้ทั้งปี ถึงแม้จะสะดวกกว่า เกี่ยวนวดข้าวได้ง่ายกว่า แต่คิดราคาเท่ากับที่ 500 บาทต่อไร่
- ถ้าเป็นที่มีหล่ม จะคิดค่าบริการแพงขึ้น (เพราะถ้าติดหล่มและต้องใช้ back hoe มาลากจะต้องเสีย ค่าใช้จ่าย ชั่วโมงละ 600 บาท)
- ถ้าเป็นที่ตาบอด ถ้าหากต้องการนำรถเข้าไปจะต้องเสียค่าผ่านทางอีก 40 บาทต่อไร่ ซึ่งเจ้าของนาจะต้องจ่ายเพิ่ม
- ในปีที่ผ่านมาราคาค่าบริการค่อนข้างต่ำ บางแห่งคิดค่าบริการเพียง 450-480 บาทต่อไร่ เพราะราคาข้าวลดลงมาก กำลังจ่ายของชาวนาลดลง ประกอบกับราคาน้ำมันก็ลดลงด้วย และมีการแข่งขันจากรถเกี่ยวนวดข้าวต่างพื้นที่เยอะ (ผู้ประกอบการที่อยู่ในละแวกเดียวกัน อยู่ใกล้ๆ กัน หรือรู้จักกัน จะไม่แย่งลูกค้ากัน ลูกค้าประจำของใครของมัน)
- ราคาค่าบริการในภาคอีสานจะประมาณ 600-700 บาทต่อไร่ เพราะสภาพพื้นที่ไม่มีชลประทาน พื้นนาแข็ง เป็นดินทรายแปลงนมีขนาดเล็ก คับนาสูง รถเกี่ยวนวดข้าวจะมีการสึกหรอ เสื่อมสภาพมาก เกี่ยวนวดยาก ต้องใช้น้ำมันมากกว่าและจำนวนพื้นที่เกี่ยวนวดต่อวัน ทำได้น้อยกว่า นอกจากนั้นยังมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งรถเกี่ยวนวดข้าว ทั้งขาไปและกลับระหว่างภาคกลางกับภาคอีสานอีกด้วย
- การเกี่ยวนวดข้าวที่จะใช้ทำเมล็ดพันธ์ คิดค่าบริการในอัตราปกติ 500 บาทต่อไร่ เพียงแต่ต้องทำความสะอาดรถเกี่ยวนวดข้าวก่อนการเกี่ยวนวดเท่านั้น
- การเกี่ยวนวดข้าวเหนียวจะคิดราคาแพงขึ้นเพราะลำต้นเหนียวเกี่ยวนวดยาก
- ข้าวที่ลำต้นตั้งตรง เช่นข้าวหอมมะลิ จะเกี่ยวนวดได้ง่ายกว่า
- ข้าวที่ล้มในขณะที่จะเกี่ยวเกี่ยว เช่นข้าว กข31 จะเกี่ยวนวดได้ยากกว่า ควรได้ค่าจ้างเกี่ยวนวดข้าวแพงกว่า แต่ปัจจุบันมีการแข่งขันกันมาก จึงคิดราคาค่าเกี่ยวนวดเท่ากับกรณีข้าวลำต้นตั้งตรง
- การคิดค่าบริการไม่แตกต่างกันระหว่างข้าวพันธุ์ต่างๆ
- ในภาคกลาง นาแปลงใหญ่ หรือแปลงเล็ก จะคิดราคาค่าบริการเท่ากัน คิดถัวกันไป เพราะชาวนาแต่ละคนจะมีที่นาทั้งที่เป็นแปลงใหญ่และแปลงเล็ก การคิดราคาต่างกันจะมีปัญหาในทางปฏิบัติ และอาจเสียลูกค้าได้
- การโขงขนาดพื้นที่เกี่ยวนวดข้าว โดยการบอกจำนวนไร่ที่จ้างเกี่ยวนวดต่ำกว่าขนาดพื้นที่ที่เป็นจริง เป็นการลดราคาค่าบริการเกี่ยวนวดข้าวโดยอัตโนมัติ

การโกงขนาดพื้นที่เกี่ยววนวดข้าว พบได้ในทุกแห่ง ทุกที่ เป็นการบอกจำนวนไร่ที่อ้างเกี่ยววนวดต่ำกว่าขนาดพื้นที่ที่เป็นจริง คนรถเกี่ยววนวดข้าวรู้ได้จาก ประสบการณ์ เพราะทำงานมามากหรือมีที่นาของตนเองเช่นกัน หรือเช็คจากเปรียบเทียบปริมาณข้าวที่เกี่ยววนวดได้ กับการประเมินผลผลิตด้วยตาเปล่าที่เห็นได้ในแปลงนา หรือเช็คจากปริมาณน้ำมันที่ใช้ไป เป็นต้น

การส่งเสริมการขาย (Promotion)

การสำรวจเก็บข้อมูล ยังไม่พบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการให้บริการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าวใดๆ ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณา (Advertising) การประชาสัมพันธ์ (public relation) การร่วมแสดงสินค้าในงานแสดงสินค้า (exhibition)

เท่าที่พบว่ามี การดำเนินการอยู่บ้าง คือร่วมการสนับสนุนกิจกรรมทางสังคมขององค์กรต่าง ๆ ที่อยู่ในท้องที่ผู้ประกอบการอยู่อาศัย เช่นกิจกรรมของโรงเรียน ของวัด การมีส่วนร่วมในงานประเพณีพื้นถิ่นและประเพณีทางศาสนาต่างๆ แต่การร่วมกิจกรรมดังกล่าวเป็นการร่วมในฐานะคนที่อยู่ในชุมชน มากกว่าที่จะเป็นการประชาสัมพันธ์การให้บริการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าว

ไม่พบการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบการเปิด Webpage หรือการทำ Facebook ของกิจการขึ้นมา เท่าที่พบจะเป็นการประชาสัมพันธ์ตัวรถเกี่ยววนวดข้าวที่กิจการผลิตขึ้นมากกว่าการประชาสัมพันธ์การรับจ้างเกี่ยววนวดข้าว

You tube เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่กิจการนำมาใช้ในการประชาสัมพันธ์มากขึ้นเป็นลำดับ แต่เช่นเดียวกับ Facebook คือเน้น ประชาสัมพันธ์สมรรถนะการทำงานของรถเกี่ยววนวดข้าว มากกว่าการให้บริการเกี่ยววนวดข้าว

การส่งเสริมการขาย ยังไม่พบการลด แลก แจก แถม เพื่อดึงดูดให้ชาวนาตัดสินใจเลือกใช้บริการรับจ้างเกี่ยววนวดของตนเอง

การขายโดยพนักงานขายหรือตัวแทน (Personal selling) น่าจะเป็นกิจกรรมที่สำคัญที่สุดในเรื่องนี้ ในภาคกลางการให้บริการเกือบทั้งหมดเป็นลักษณะของการขายโดยพนักงานขายหรือตัวแทน เป็นการให้บริการลูกค้าเก่า หรือลูกค้าประจำ ที่ใช้บริการกันมาเป็นระยะเวลาานาน ตัวชาวนาผู้ใช้บริการก็มีความเชื่อมั่นว่าผู้ให้บริการจะมาเกี่ยววนวดให้ในเวลาที่กำหนด ด้วยบริการที่ดี ส่วนผู้ให้บริการก็มีความเชื่อมั่นว่าจะได้ค่าบริการตามที่ตกลงกันไว้ เป็นที่น่าสังเกตว่าชาวนาลูกค้าจะใช้บริการจากผู้ให้บริการคนเดิม ไม่เปลี่ยนไปใช้บริการจากผู้อื่น การติดต่อให้บริการอีกส่วนหนึ่งจะเป็นการทราบในลักษณะปากต่อปาก ญาติหรือเพื่อนแนะนำ การติดต่อเพื่อหาลูกค้าของนายหน้าในแต่ละพื้นที่ก็มีลักษณะเป็นการขายโดยพนักงานขายหรือตัวแทนทั้งสิ้น เพราะเป็นการติดต่อ พูดคุยกับ พ่อแม่ ลูกหลาน ญาติ พี่ น้อง เพื่อนฝูง ที่อยู่ในแต่ละพื้นที่ทั้งสิ้น

สถานที่ (Place)

ช่องทางการตลาด (Marketing channels) เนื่องจากเทคโนโลยีการสื่อสารดีขึ้นมาก ในภาคกลาง ช่องทางการตลาดเกือบจะทั้งหมดเป็นการขายตรงให้แก่ลูกค้า หรือติดต่อโดยตรงกับผู้ให้บริการ เท่าที่พบในการศึกษานี้มีนายหน้าเพียงหนึ่งรายเท่านั้น ซึ่งยังให้บริการอยู่แต่ขนาดพื้นที่ที่ดูแลประสานงานลดลงมาก จาก 2,000-3,000 ไร่เมื่อประมาณ 10 ปีที่แล้ว เหลืออยู่ประมาณ 500 ไร่ในปัจจุบัน (อัตราค่าบริการลดลงจาก 50 บาทต่อไร่ในอดีต เหลือ 20 บาทต่อไร่ในปัจจุบัน)

การไปให้บริการในภาคอีสานนั้นใช้บริการของนายหน้าทั้งสิ้น ทั้งนี้นอกจากการประสานงานกับผู้ประกอบการแล้ว นายหน้าจะต้องทำการสำรวจดูว่าที่ใดมีข้าวที่จะเกี่ยวนวดมากน้อยเท่าใด เวลาใด จะต้องหาขนาดพื้นที่ให้เพียงพอคุ้มกับค่าใช้จ่ายในการเดินทางและให้บริการ นายหน้าจะต้องจัดคิวการเกี่ยวนวดข้าว ต้องดูแลหาที่พักอาศัยให้ผู้ประกอบการและจัดหาที่จอดรถเกี่ยวนวดข้าวและรถบรรทุก และจะต้องเป็นผู้เก็บเงินค่าเกี่ยวนวดข้าวนำมาให้ผู้ประกอบการ (เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ประกอบการก็จะได้ค่าบริการ และนายหน้าก็จะได้ค่าตอบแทน) นอกจากนั้นในบางพื้นที่ นายหน้าจะทำการจัดหา น้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นให้ผู้ประกอบการด้วย (บางครั้งผู้ประกอบการก็ถูกโกงในขั้นตอนนี้เช่นกัน) นายหน้าจะคิดค่าบริการ 50 บาทต่อไร่

วิธีการเลือกนายหน้า มีวิธีการต่างๆกัน หลายๆราย เคยเป็นลูกจ้างทำงานอยู่กับกิจการ และกลับไปอยู่ที่บ้าน หรือมีฉะนั้นจะพิจารณาเลือกจากคนที่รู้จักกัน คู่กันเคยกัน ไว้วางใจกัน มีผู้ประกอบการหลายรายระบุว่า จะไม่เลือกผู้มีอิทธิพลในพื้นที่ เช่นไม่ใช้ผู้ที่เปิ่น กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน หรือ อบต. เพราะเคยมีประสบการณ์ที่ไม่ดีมา ผู้ให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวบางคนพิจารณาเลือกนายหน้า โดยดูว่า ไม่เป็นคนขี้คุย (ไม่ โอ้อวด) เป็นคนที่มีเงิน ฐานะดี มีที่ให้จอดรถเกี่ยวนวดข้าวและรถอื่นๆที่นำไปใช้ มีรถขนน้ำมันให้ สามารถจัดการรถรองข้าวที่นวดแล้วได้ มีโรงเรือนหรือบ้านให้พักอาศัย เป็นต้น และที่สำคัญคือต้องเป็นคนซื่อสัตย์ รู้ใจ และจ่ายเงินครบตามจำนวนที่ต้องจ่าย

อย่างไรก็ตามในภาคกลางในสถานการณ์ที่ราคาข้าวตกต่ำ ความสามารถในการจ่ายของชาวนาลดลงมาก ประกอบกับเกิดภาวะฝนตกน้อยกว่าปกติ น้ำชลประทานไม่เพียงพอที่จะทำนาได้หลายครั้งตามปกติ พื้นที่เพาะปลูกและเกี่ยวนวดจึงลดลง หรือโดยรวมคืออุปสงค์ลดลงมาก ในทางตรงกันข้ามจำนวนรถเกี่ยวนวดยังคงเท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเพราะสั่งซื้อ สั่งทำไว้แล้ว หรืออุปทานยังเท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้นเล็กน้อย จึงเกิดสถานการณ์มีอุปทานส่วนเกินของรถเกี่ยวนวดข้าว และมีการแข่งขันกันมากขึ้น ดังนั้นเพื่อให้ได้จำนวนพื้นที่เกี่ยวนวดข้าวให้มากพอ จึงเริ่มเห็นการใช้นายหน้ามากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพื้นที่ต่างอำเภอ หรือต่างจังหวัด ผู้ประกอบการจะจ่ายเงินให้นายหน้า 20 บาทต่อไร่

ในการเดินทางไปให้บริการ เนื่องจากรถเกี่ยวนวดข้าวไม่สามารถใช้ขับขึ้นถนนตามปกติได้ ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องลงทุนซื้อรถบรรทุกเพิ่มเติม เพื่อใช้ในการขนย้ายรถเกี่ยวนวดข้าวไปยังที่ต่างๆ เพราะถ้าหากไม่มีจะต้องจ้าง ในราคาประมาณ 1,000 บาทต่อครั้ง ถึงแม้จะไปยังที่ที่อยู่ใกล้ๆก็ตาม ส่วนการไปให้บริการในพื้นที่ภาคอีสาน นอกจากจะใช้รถบรรทุกของตัวเองแล้ว ถ้าหาก

จำเป็นต้องนำรถเกี่ยวขนาดเข้าขึ้นไปหลายคัน ก็จะใช้วิธีการจ้าง รถลากจูงขนาดใหญ่ เสียค่าใช้จ่าย ประมาณ 18,000 บาทต่อเที่ยว การเคลื่อนย้ายรถในภูมิภาคก็จะใช้รถบรรทุกของตัวเอง โดยปกติในการขึ้นไปให้บริการในภาคอีสาน ผู้ประกอบการจะต้อง มีชุดอุปกรณ์ในการให้บริการอย่างน้อยดังนี้ รถเกี่ยวขนาดเข้า 2 คัน รถบรรทุก (trailer) 1 คัน รถปิคอัพ 1 คัน (ต้องมีรถเกี่ยวขนาดเข้า 2 คัน เพื่อจะช่วยเหลือกันได้ เมื่อคันใดคันหนึ่งเกิดขัดข้อง)

ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดเข้าและนายหน้า ก็มีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกเกษตรกรที่จะให้บริการเช่นกัน คือ หนึ่ง เลือกผู้ที่เป็น ญาติ พี่ น้อง กันเป็นอันดับแรก สองเป็นคน ที่ชื่อสัตย์หรือไม่ จ่ายเป็นจ่ายหรือไม่ จ่ายค้ำหรือไม่ เป็นคนมากเรื่องหรือไม่ สาม ขนาดพื้นที่ที่จะไปให้บริการ ต่อเนื่อง หรืออยู่ไม่ห่างกัน พอที่จะทำงานได้เต็มวัน ไม่ต้องย้ายรถเกี่ยวขนาดเข้าไปไกลๆหรือไม่ (ในกรณีที่เป็นการเก็บตก แปลงขนาดหนึ่งหรือสองไร่ก็มาเกี่ยวขนาดให้) สี่นายหน้าแย่งกันหรือไม่ ถ้าแย่งกันจะไม่เข้าไปทำ เพราะอาจถูกแก๊ง ทำให้รถเกี่ยวขนาดเข้าเสียหายได้ ห้า ในกรณีที่มีข้าวล้มมาก หรือมีหล่มมาก จะขอค่าบริการเพิ่มขึ้น (ถ้าไม่มีรถอื่นมาแข่งแย่ง) ถ้าไม่ให้ก็จะจัดลำดับคิวไว้หลังๆ หก ถ้ามีที่ข้างเคียงสนใจจะใช้บริการ ก็รีบเข้าไปให้บริการในพื้นที่ เพราะนอกเหนือจากพื้นที่ที่ได้นัดไว้ก่อนแล้ว สามารถหารายได้เพิ่มเติมได้ โดยไม่ต้องย้ายรถเกี่ยวขนาดเข้าไปที่อื่น (แต่ถ้ามีนัดการให้บริการไว้ ถึงแม้ว่าพื้นที่ข้างเคียงต้องการจ้างต่อเนื่องก็ต้องปฏิเสธ ต้องไปตามที่นัดไว้ก่อน)

ในการเข้าไปให้บริการในพื้นที่ข้างเคียงที่ไม่ได้นัดหมายไว้ก่อน สามารถทำได้ถ้าเจ้าของนา มาติดต่อเอง ไม่ถือว่าเป็นการผิดมารยาท ถึงแม้ว่าเจ้าของนาอาจจะติดต่อรถเกี่ยวขนาดคันอื่นไว้แล้ว แต่ผู้ประกอบการหรือนายหน้าต้องตามให้ทันรับรู้ รับทราบ มิฉะนั้นผู้ขับรถเกี่ยวขนาดอาจไม่บอกให้ ผู้ประกอบการหรือนายหน้าทราบ และเก็บเงินไว้เป็นของตนเอง

4.3 การเงิน

4.3.1 การจัดทำรายงานทางการเงิน

สถานการณ์การจัดทำ เป็นเหมือนโรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดเข้าขนาดเล็ก คือ พออนุมานได้ว่า ผู้ประกอบการยังไม่มีการจัดทำ งบดุล งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด หรือการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า (pro forma) ฯ หรือยังไม่มีการจัดทำรายงานหรืองบการเงินที่เป็นมาตรฐานทั่วไปเท่าที่มีการจัดทำคือ การจดบันทึกรายวัน (journal) ซึ่งรายละเอียดที่ผู้ประกอบการแต่ละคนจัดทำจะแตกต่างกันออกไป บางแห่งจะเป็นการบันทึกไว้ในสมุดเล่มเดียว บันทึกรายการทุกชนิดรวมกัน บางกิจการมีการจดแยกรายการออกไป เช่นมีการจดแยกชั่วโมงการทำงานชั่วคราว ลูกจ้างถาวร การจ่ายค่าจ้าง การจ่ายค่าแรงล่วงหน้า หรือการค้างจ่ายค่าแรง แยกไว้เล่มหนึ่ง ไม่ไปปะปนกับรายการอื่นๆ เช่นการซื้อชิ้นส่วนอะไหล่ การชำระค่าสินค้า หรือการค้างชำระเป็นต้น การบันทึกมีทั้งการบันทึกในสมุด หรือถ้าผู้ประกอบการหรือลูกๆ ที่ช่วยงานของกิจการรู้เรื่องคอมพิวเตอร์บ้าง ก็จะบันทึกข้อมูลในรูปแบบไฟล์คอมพิวเตอร์ ไม่มีรูปแบบรายละเอียดที่แน่นอน รายละเอียดต่างๆคิดขึ้นเองทั้งหมด ไม่มีการจัดทำบัญชีแยกประเภทและงบการเงินต่างๆ ไม่มีการจ้างลูกจ้างมาทำบัญชี

การใช้รายงานทางการเงินเพื่อการตัดสินใจ

การใช้ประโยชน์ของรายงานทางการเงินเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการ อยู่ในสภาพที่น่าวิตกอย่างยิ่ง ผู้ประกอบการนอกจากจะต้องบริหารการเกี่ยวพันแล้ว ยังจะต้องบริหารแรงงาน ลูกจ้าง ต้องดูแลเรื่องการหาลูกค้า ดูแลเรื่องการจัดการการเงิน และต้องดูแลเรื่องครอบครัว เพราะเป็นกิจการประเภทผู้ประกอบการคนเดียว หรือ single proprietor โดยทั่วไปจะมีภรรยา และลูกเข้ามาช่วยบริหาร แต่ยังคงดำเนินการในรูป “มวยวัด” ยังทำไม่เป็นระบบ เนื่องจากไม่มีระบบการบันทึกข้อมูลที่จำเป็นต้องใช้ในการประกอบการ จึงไม่มีการตรวจสอบฐานะการดำเนินงานของกิจการ และฐานะการเงินที่ถูกต้อง แม่นยำ ทันเวลา ในการประกอบการ ผู้ประกอบการมักจะระบุว่า “กำไร” แต่ไม่สามารถระบุได้อย่างชัดเจนว่า มีกำไรมากน้อยเท่าใด คำนึงกับค่าแรงงานของครอบครัวหรือไม่ คำนึงกับเงินลงทุนหรือไม่ ในขณะเดียวกันก็มีผู้ประกอบการอีกจำนวนหนึ่งโดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มที่เพิ่งเข้ามาประกอบการในช่วงระยะเวลา 3-4 ปีที่ผ่านมา ในช่วงท้ายๆ ที่ราคาข้าวสูงมาก เริ่มเข้ามาทำไม่นาน ยังไม่ได้ทุนคืนเท่าไร ราคาข้าวก็ตก ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ระบุว่าไม่ยากบันทึกข้อมูลการประกอบการ หรือข้อมูลการเงิน ไม่อยากนำมาใช้วิเคราะห์ เพราะจะรู้ว่าอาจจะขาดทุนมากและจะทำให้เกิดการท้อแท้ได้

การประกอบการในขณะปัจจุบัน ไม่น่าจะยังมีกำไรทางเศรษฐศาสตร์ “economic profit” (ไม่ใช่กำไรทางการเงิน: financial profit หรือกำไรทางบัญชี: accounting profit) เหลืออยู่ เพราะผู้ประกอบการใหม่ที่เข้ามาประกอบการในระยะหลังๆ (ผู้ประกอบการ marginal, มีต้นทุนคงที่สูง ขนาดการประกอบการยังไม่สามารถถึงต้นทุนเฉลี่ยให้ต่ำลงได้) มีความกดดันสูง และต้องการจะหยุดประกอบการ

4.3.2 ขนาดการลงทุน และสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ (Operating leverage)

ประเภทการลงทุนในสินทรัพย์คงที่

การลงทุนในอาคาร โรงเรือน เครื่องมือซ่อมบำรุง และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง คือ รถบรรทุกข้าวเปลือก และรถแทรกเตอร์สำหรับขนย้ายรถเกี่ยวนาข้าวในพื้นที่ นั้น มีความแตกต่างกันไป ตามขนาดของการประกอบการ

ผู้ประกอบการขนาดเล็ก ที่มีรถเกี่ยวนา 1-3 คัน

โรงเรือน - จะใช้พื้นที่บริเวณบ้านพัก เป็นที่จอดรถและซ่อมบำรุง มีโรงคลุม เครื่องมือในการซ่อมบำรุงเป็นอุปกรณ์พื้นฐานที่ใช้งาน ถอด เปลี่ยน ใส เนื่องจากรถเกี่ยวนาข้าวไม่ได้มีความซับซ้อนในเรื่องส่วนประกอบหลัก ๆ ที่สามารถถอดเปลี่ยนได้เอง ส่วนเครื่องยนต์ต้นกำลังนั้นแยกไปต่างหาก ในกรณีที่ซื้อจากโรงงานก็จะมีทีมช่างจากโรงงานมาตรวจเช็คให้ตามรอบระยะเวลา หรือตามระยะเวลาประกัน

อะไหล่ - ชิ้นส่วนอะไหล่ของเครื่องเกี่ยวนวด มักไม่มีการซื้อมาสำรองไว้ แต่สามารถสั่งได้จากตัวแทนจำหน่าย หรือจากโรงงานทันที ชิ้นส่วนที่มีการสึกหรือ ต้องเปลี่ยนบ่อย ๆ เช่น สายพานต่าง ๆ ซีตตินตะขาบที่มีการหักชำรุด(บางซี่) และฟันของตัวเกี่ยว เป็นต้น

รถบรรทุกข้าว - รถบรรทุกข้าวเปลือก สำหรับรับช่วงต่อจากรถเกี่ยวนวดไปส่งยังโรงสี เป็นส่วนต่อเนืองที่สำคัญ ข้อมูลจากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็ก มีเพียงบางรายที่มีรถบรรทุกข้าวของตนเอง ส่วนมากมักตัดตอนจากกันแต่อยู่ในหมู่เครือญาติ คนรู้จัก หรือเจ้าของข้าวติดต่อมาเอง

รถแทรกเตอร์ - การขนย้ายรถเกี่ยวนวดข้าว จำเป็นต้องใช้รถแทรกเตอร์ การเคลื่อนย้ายจากพื้นที่หนึ่งไปอีกพื้นที่หนึ่ง เจ้าของรถเกี่ยวนวดจะต้องมีรถแทรกเตอร์ไว้ใช้งาน อย่างน้อย 1 คัน อาจเป็นรถบรรทุก 6 ล้อ หรือรถลากขนาดเล็กที่มีการต่อขึ้นใช้เอง คล้ายรถอีแต่น แต่มีขนาดใหญ่กว่าเพื่อใช้ขนส่งรถเกี่ยวนวด สำหรับการเดินทางไปต่างพื้นที่หรือข้ามจังหวัดในภาคอีสาน จะใช้ทั้งรถของตัวเอง และ/หรือจ้างบริการของรถแทรกเตอร์ขนาดใหญ่ที่มีหัวลาก ซึ่งมีการคิดค่าบริการตามระยะทาง

ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ที่มีรถเกี่ยวนวด 4 คันขึ้นไป

โรงเรือน - ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีรถเกี่ยวนวดหลายคัน จะมีโรงเรือนเป็นอาคารมาตรฐาน ถาวร มีพื้นที่ซ่อมบำรุงชัดเจน แต่มักไม่มีการเทพื้นปูนคงเป็นพื้นดินอัดแน่น เนื่องจากรถเกี่ยวนวดมีน้ำหนักมาก และเป็นดินตะขาบ(เหล็ก) มีเครื่องมือขนาดใหญ่สำหรับการเปลี่ยนชิ้นส่วนต่าง ๆ เช่น แม่แรง รอยก คานรับน้ำหนัก รอก เครื่องเชื่อม และมีชิ้นส่วนที่สามารถใช้เป็นอะไหล่ทดแทนได้อยู่ด้วย รวมทั้งถังเก็บน้ำมันสำรอง เนื่องจากในฤดูเก็บเกี่ยวต้องใช้น้ำมันในปริมาณมาก และจะขาดตอนไม่ได้

อะไหล่ - มีการเก็บชิ้นส่วนเก่าที่ยังใช้งานได้ไว้บางส่วน เพื่อเป็นอะไหล่สำรอง ในทางปฏิบัติเมื่อสิ้นฤดูฤดูเก็บเกี่ยว และต้องซ่อมบำรุง จะมีการสั่งซื้ออะไหล่เป็นคราว ๆ ตามรอบของการซ่อมบำรุงรถเกี่ยวนวดแต่ละคัน ผู้ประกอบการบางรายจะมีการบันทึกประวัติรถแต่ละคันไว้ ว่ามีการเปลี่ยนชิ้นส่วนใด เมื่อใด ผู้ที่รับผิดชอบรถเกี่ยวนวดแต่ละคัน(คนขับประจำ) คือผู้ที่ต้องเสนอ และเจ้าของรถ(ผู้ประกอบการ)คือผู้ตัดสินใจสุดท้าย

รถบรรทุกข้าวเปลือก - ผู้ประกอบการรายใหญ่แม้จะมีรถบรรทุกข้าวเปลือกอยู่บ้าง แต่ก็เป็นบริการเสริมมากกว่า ส่วนใหญ่จะมีเครือข่ายผู้ประกอบการรถบรรทุกที่รับบรรทุกข้าวเปลือกเป็นพันธมิตรกันอยู่แล้ว มีการติดต่อกันเป็นปกติ สำหรับการเกี่ยวนวดนอกพื้นที่(เช่นในภาคอีสาน) เจ้าของข้าว/นายหน้า จะเป็นผู้จัดหารถบรรทุกมาเอง

รถแทรกเตอร์ – ผู้ประกอบการรายใหญ่ มีรถแทรกเตอร์ขนาดใหญ่ ที่สามารถเคลื่อนย้ายรถเกี่ยวขนาดข้าวได้ จากการสำรวจพบว่า มีระหว่าง 2-5 คัน ซึ่งเพียงพอสำหรับการเคลื่อนย้ายรถในพื้นที่(จังหวัด) หากจำเป็นต้องใช้งานมากกว่านั้นก็จ้างรถภายนอกเพิ่มเติม ซึ่งส่วนมากเป็นการเคลื่อนย้ายไปจังหวัดในภาคอีสาน

การลงทุนในที่ดินและรถเกี่ยวขนาดข้าว

ขนาดที่ดินโดยทั่วไปเป็นที่ดินที่ติดอยู่กับที่บ้านที่อยู่อาศัย จะมีขนาดประมาณ 1-2 ไร่เท่าที่พบไม่มีโรงงานใดที่มีขนาดพื้นที่ดินเกิน 10 ไร่ มีการลงทุนปรับปรุงพื้นที่ การเทพูนซีเมนต์บางส่วน การใช้ประโยชน์ในที่ดินนั้นไม่ได้ใช้ไปเพื่อวัตถุประสงค์เพื่อใช้ในการประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวอย่างเดียว คือนอกจากส่วนหนึ่งที่เป็นที่อยู่อาศัยแล้ว ส่วนที่เหลือจะใช้เป็นที่จอดรถเกี่ยวขนาดข้าว รถบรรทุก เครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวและจะมีพื้นที่อีกส่วนหนึ่งที่ใช้เป็นที่เก็บรถไถ เครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ในการทำนา ทำไร่ ทำสวน ไปด้วย นอกจากนั้นถ้าหากผู้ประกอบการทำการผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวไว้ใช้เองหรือเพื่อขาย ก็จะจัดสรรพื้นที่ส่วนหนึ่งเพื่อใช้ในวัตถุประสงค์นี้ด้วย

นอกเหนือจากการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทต่างๆ ข้างต้นแล้ว การลงทุนที่สำคัญที่สุดของการประกอบการ คือ การลงทุนในตัวรถเกี่ยวขนาดข้าว ซึ่งจะแตกต่างกันไป ทั้งในด้าน จำนวนคัน ความเก่า ใหม่ ขนาดของรถ ความสามารถในการเกี่ยวขนาดข้าว ผลิตเองหรือผลิตจากโรงงานขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก เป็นต้น

ขนาดการลงทุน หรือขนาดของทรัพย์สินทั้งหมดของกิจการ

ข้อมูลในเรื่องขนาดการลงทุน หรือขนาดของทรัพย์สินทั้งหมดของกิจการ เป็นสิ่งที่ยากลำบากอย่างยิ่งที่จะกะประมาณให้ใกล้เคียงได้ ทั้งนี้เนื่องจากการลงทุนของทุกกิจการมีลักษณะค่อยเป็นค่อยไป ค่อยๆลงทุนไปเรื่อยๆ ไม่ได้ลงทุนพร้อมกันทั้งหมดเลยทีเดียว การกะประมาณมูลค่าทรัพย์สินที่ลงทุนไป จึงเป็นเรื่องยากลำบากอย่างยิ่ง เพราะลงทุนต่างเวลากัน และใช้ในหลายวัตถุประสงค์ การสอบถามราคาที่ลงทุน (historical cost) ผู้ประกอบการก็จำไม่ค่อยได้ ไม่มีข้อมูลที่ เป็นเอกสารหลักฐาน ที่ดินบางแปลง บางส่วนก็เป็นที่ดินมรดก ไม่ได้ลงทุนซื้อมา การเสื่อมราคาหรือเสื่อมสภาพของเครื่องจักร อุปกรณ์ รถเกี่ยวขนาดข้าวก็แตกต่างกัน ผู้ที่ดูแล ซ่อมแซมบำรุงรักษาดี บำรุงรักษาเป็น ก็จะมีอายุการใช้งานนาน จะคิดค่าเสื่อมราคาหรือเสื่อมสภาพน้อย ผู้ที่ใช้รถเก่าสภาพไม่สู้ดีจะตีค่าเสื่อมราคาสูงเป็นต้น ราคาที่ซื้อมาก็แตกต่างกัน การตีราคาโดยใช้ราคาตลาดก็ทำได้ลำบาก เพราะขึ้นอยู่กับตัวแปรหลายตัว ราคาที่ประเมินจะมีส่วนของ subjective value มากและแตกต่างกัน

ในการศึกษา นี้ จะรายงานเฉพาะข้อมูลการลงทุนในตัวรถเกี่ยวขนาดข้าวเท่านั้น เป็นราคาซื้อขาย ไม่ใช่ต้นทุนการผลิต

<u>ช่วงเวลา ค.ศ.</u>	<u>ราคา(ล้านบาท/คัน)</u>	<u>ประเภท</u>
1996	0.85 – 1.0	รองกระสอบ
1997	1.35	รองกระสอบ
1998	1.45	รองกระสอบ
2008	1.04	Kubota รองกระสอบ
2008	1.85	อู๋ม
2009	1.95	อู๋ม
2010	2.2	อู๋ม
2014	2.4	อู๋ม
2014	0.8	รถเก่า อู๋ม
2014	1.6 ล้าน	Kubota อู๋ม
ปัจจุบัน	2.4 - 3 ล้านต้นๆ	อู๋ม

ราคาที่แสดงในแต่ละปี นำมาเสนอเพื่อให้เห็นถึงขนาดการลงทุนเท่านั้น ไม่สามารถจะ
ใช้ดูถึงการเปลี่ยนแปลงของราคาได้ เพราะรายละเอียดทางเทคนิคของรถเกี่ยวขนาดข้าวในแต่ละปี
แตกต่างกัน ผู้ผลิตคนละแห่งกัน²

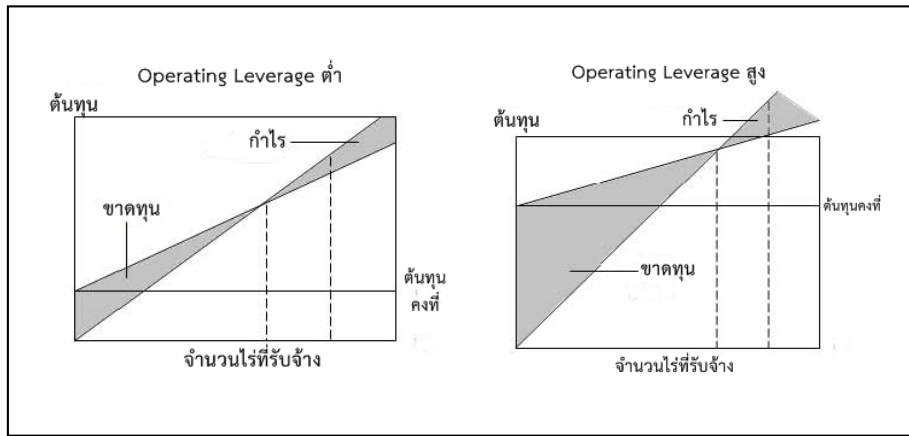
ค่าใช้จ่ายลงทุนในรถบรรทุกขนย้ายในพื้นที่ ถ้าเป็นรถ 10 ล้อเก่า ราคาจะประมาณ
0.95-1.5 ล้านบาท

สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ (Operating leverage)

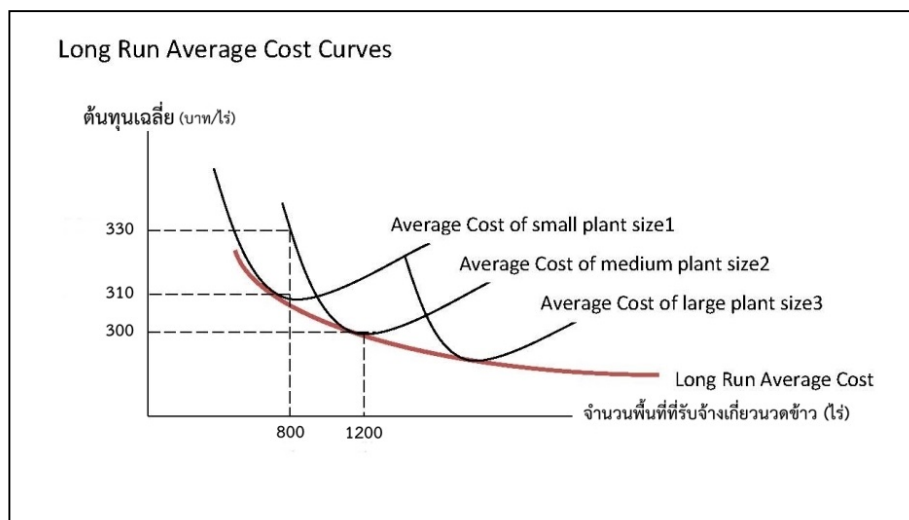
ในการพิจารณาเรื่องสัดส่วนของการลงทุนในสินทรัพย์/ต้นทุนคงที่ หรือการลงทุนใน
เทคโนโลยีที่ทันสมัย จากการเก็บข้อมูลภาคสนาม พบว่า ผู้ประกอบการที่มีสัดส่วนการลงทุนใน
สินทรัพย์คงที่สูงกว่าหรือมีการลงทุนใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวที่ใหม่กว่า จะมีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์
คงที่ สูงกว่าผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวขนาดเก่าในการให้บริการ การลงทุนในรถเกี่ยวขนาดใหม่ถึงแม้
จะต้องลงทุนในต้นทุนคงที่สูง แต่จะมีค่าใช้จ่ายในการเกี่ยวขนาดต่ำหรือมีค่าใช้จ่ายผันแปรต่ำ ตรงกัน
ข้ามกับผู้ที่ใช้รถเกี่ยวขนาดเก่าในการรับจ้าง แม้ต้นทุนคงที่จะต่ำ แต่ต้นทุนผันแปร โดยเฉพาะค่าซ่อม
บำรุงนั้นจะสูงกว่า มีโอกาสที่รถจะเสียในขณะที่ทำการเกี่ยวขนาดข้าวสูง และถ้าเกิดเสียจริงจะมี
ค่าใช้จ่ายสูง และมีต้นทุนทางอารมณ์ด้วย

ในรูปตามภาพที่ 24 ที่ได้แสดงไว้ กราฟด้านขวามือคือเส้นรายได้และต้นทุน ของ
ผู้ประกอบการ ที่ใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวใหม่ในการให้บริการ ส่วนกราฟทางด้านซ้ายมือ คือเส้นรายได้และ
ต้นทุนของผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวเก่าในการให้บริการ การเปลี่ยนแปลงขนาดพื้นที่ที่
ให้บริการเกี่ยวขนาดจะมีผลทำให้ การเปลี่ยนแปลงของกำไรของผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวขนาดข้าว
ใหม่มากกว่าผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวเก่า

² ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวหลายรายเป็นโรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดเล็กที่กล่าวถึงแล้วในบทที่
ผ่านมา ผู้ประกอบการบางคนทำรถเกี่ยวขนาดข้าวขึ้นใช้เอง ไม่ได้ซื้อ และไม่ได้ขาย



ภาพที่ 24 สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ของการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าว



ภาพที่ 25 เส้นต้นทุนเฉลี่ยระยะยาวของการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าว (ตัวเลขสมมติ)

การที่ผู้ประกอบการ มีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ที่แตกต่างกัน จะมีผลถึงเส้นต้นทุนเฉลี่ยของการใช้รถเกี่ยววนวดข้าวที่ใหม่ เก่า ต่างกันด้วย ดังที่แสดงในภาพที่ 25 ในขณะที่จำนวนพื้นที่ที่ให้บริการเกี่ยววนวดข้าวน้อย การใช้รถเกี่ยววนวดข้าวเก่าจะมีต้นทุนเฉลี่ยต่ำกว่า แต่ถ้าจำนวนพื้นที่เกี่ยววนวดข้าวมากๆแล้ว การใช้รถเกี่ยววนวดข้าวที่ใหม่กว่าจะมีต้นทุนเฉลี่ยต่ำกว่า ซึ่งหมายความว่าถ้าหากความต้องการของตลาดมีมาก การใช้รถเกี่ยววนวดข้าวที่ใหม่กว่า จะมีกำไรจากการประกอบการมากกว่า (สมมติว่าราคาค่าบริการเท่ากัน) หรือสามารถใช้มาตรการการตั้งราคาลดการแข่งขันจากผู้ประกอบการ ที่ใช้รถเกี่ยววนวดข้าวเก่าในการให้บริการได้เลย หรือถ้าตั้งราคาให้ผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยววนวดข้าวเก่าอยู่ได้ ก็จะทำให้มีกำไรเป็นกอบเป็นกำ แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าความต้องการในตลาดมีน้อย ผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยววนวดข้าวใหม่กว่าในการให้บริการจะอยู่ในฐานะลำบากเช่นเดียวกัน ดังนั้นจะพบว่าผู้ประกอบการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการที่มีรถเกี่ยว

นวดข้าวจำนวนมาก หรือผู้ที่สามารถจะผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวได้เองมักจะเปลี่ยนขายรถเกี่ยวนวดข้าวเก่าออกไปและใช้รถเกี่ยวนวดข้าวใหม่ๆแทน คือพยายามทำให้รถเกี่ยวนวดข้าวที่มีอยู่ในสภาพที่ใหม่ อยู่ตลอดเวลา

4.3.3 แหล่งเงินทุน ต้นทุนของเงิน และ สัดส่วนหนี้สิน (Financial leverage)

แหล่งเงินทุนและต้นทุนของเงิน

ในการลงทุนซื้อรถเกี่ยวนวดคันแรกนั้น ข้อมูลจากการสำรวจพบว่าทุกรายแม้จะเริ่มต้นในเวลาที่แตกต่างกัน แต่ก็เริ่มลงทุนจากการใช้เงินทุนของตนเองซึ่งจะเป็นการเก็บออมจากการทำนาทำไร่ ทำสวน การรับจ้างนวดข้าว (ไม่ใช่เกี่ยวนวดข้าว) หรือกิจกรรมอื่นๆที่ทำก่อนตัดสินใจทำกิจกรรมรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว รวมกับเงินที่ขอยืมจาก พ่อ แม่ ญาติพี่น้อง(ไม่ใช่การกู้ยืมที่มีดอกเบี้ย) อย่างน้อยครั้งหนึ่ง ส่วนที่เหลือเป็นเงินที่ได้จากการ กู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงเทพ โดยมีหลักทรัพย์เป็นที่ดินจำนอง ค้ำประกัน เสียดอกเบี้ยในอัตราปกติของธนาคาร

สำหรับรถเกี่ยวนวดคันที่ 2 และคันต่อ ๆ มา มีทั้งที่เป็นการลงทุนเพื่อทดแทนรถคันเดิม (ขายคันเก่าเพื่อซื้อคันใหม่) และลงทุนเพิ่มใหม่เพื่อขยายงาน เมื่อมีช่องทางที่ดีขึ้น แต่ไม่พบว่ามี การซื้อมากกว่า 1 คันใน 1 ปี เนื่องจากมีราคาค่อนข้างสูง แหล่งเงินทุนสำหรับรถคันต่อมา ส่วนหนึ่งคือ รายได้จากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวของรถคันแรก จากการขายรถเก่าออกไป และจากการทำกิจกรรมการผลิตเดิม ส่วนที่เหลือคือเงินที่ได้จากการกู้ยืมสถาบันการเงิน และ/หรือ เปรอติจากโรงงานผู้ผลิตจำหน่าย(ขายเชื่อ หรือขายเงินผ่อน) หรือการใช้บริการสินเชื่อ การซื้อรถคันใหม่จึงมักซื้อจากโรงงานผู้ผลิตจำหน่ายรายเดิม เนื่องจากคุ้นเคยกับระบบต่าง ๆ สะดวกในการซ่อมบำรุง และยังได้เครดิตด้วย ในกรณีที่ได้เครดิตจากโรงงานผู้ผลิต เงินดาวน์ที่ต้องจ่ายครั้งแรก จะลดลงเรื่อยๆ มีบางรายเหมือนกันที่เอารถเกี่ยวนวดออกมาใช้ได้เลย โดยที่ไม่ต้องมีเงินดาวน์ หรือมีสัญญากู้ยืม แต่ต้องมีค้ำประกัน การขายรถเกี่ยวนวดข้าวคันเก่าออกไป มีทั้งที่ขายให้ผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวรายอื่น และการขายคืนให้แก่โรงงานผู้ผลิตเดิม ในกรณีหลังมักมีเงื่อนไขว่าจะต้องซื้อรถเกี่ยวนวดใหม่ออกไปและโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวจะให้ราคารถเก่าสูงกว่าราคาตลาดเพื่อเป็นการชักจูงให้ซื้อใหม่

สำหรับผู้ประกอบการที่ทำอาชีพรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวตั้งแต่ระยะช่วง 1-10 ปีแรกที่เริ่มมีการนำเอารถเกี่ยวนวดข้าวมาใช้ รายได้จากการเกี่ยวนวดข้าวดีมาก เนื่องจากจำนวนรถเกี่ยวนวดข้าว ยังมีไม่มาก และราคาน้ำมันยังถูกมาก การลงทุนจัดหาหรือเปลี่ยนรถเกี่ยวนวดข้าวคันหลังๆที่ตามมา จะจัดหาโดยใช้เงินรายได้จากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวมาช่วยลงทุนเป็นสัดส่วนมากขึ้นๆ ช่วงระยะเวลาของการเป็นหนี้จะสั้นลง บางครั้งใช้เวลาเพียงปีเดียวก็ผ่อนชำระเงินคืนแก่โรงงานผู้ผลิต หรือสถาบันการเงินเสร็จสิ้น อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการที่เข้าร่วมให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในช่วงระยะ 10 ปี หลังนี้ สถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป มีการแข่งขันกันมาก และราคาน้ำมันสูงขึ้น ต้นทุนการให้บริการสูงขึ้น ส่วนเหลื่อมกำไรลดลง กำลังในการจัดหาหรือเปลี่ยนรถเกี่ยวนวดข้าวใหม่โดยใช้เงินออมจากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวจึงลดลง ระยะเวลาการผ่อนชำระกับโรงงานผู้ผลิตหรือกับ

สถาบันการเงินจะยาวนานขึ้น ผู้ประกอบการบางรายระบุว่าต้องใช้เงินจากการทำนา ทำไร่ มาช่วย ผ่อนชำระค่างวดผ่อนชำระการซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวด้วย

ข้อมูลจากการสำรวจพบว่า มีผู้ประกอบการบางราย จัดหาชิ้นส่วนอะไหล่จากโรงงาน มาประกอบรถเกี่ยวขนาดเอง (ไม่ซื้อรถใหม่ทั้งคัน แต่ซื้อชิ้นส่วนมาประกอบกับช่วงล่างของรถแบคโฮ เพื่อให้เหมาะกับการใช้งาน) และมีการขายรถเกี่ยวขนาดที่ประกอบขึ้นเองนี้ให้ผู้ซื้อที่อยู่ในพื้นที่ที่ไป รับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวด้วย หากมีผู้ต้องการ(เกี่ยวแล้วถูกใจ)

การเก็บข้อมูลภาคสนามพอจะประมวลได้ว่าการซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวจากโรงงานใหญ่ มีรูปแบบดังนี้ ร้อยละ 20 ของผู้ซื้อ ซื้อโดยใช้เงินออมของตนเองเป็นหลัก ไม่มีการกู้ยืม³ ร้อยละ 30 ซื้อโดยกู้เงินจาก ธกส. ร้อยละ 40 ซื้อโดยกู้เงินจากบริษัทลีสซิ่ง และอีกร้อยละ 10 ซื้อโดยกู้เงินของ โรงงานเอง (ผ่านบริษัทลีสซิ่งที่โรงงานตั้งขึ้นมา)

บริษัทลีสซิ่งเข้ามามีบทบาทให้เงินกู้กับผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวได้ เนื่องจากมี ผู้ประกอบการจำนวนหนึ่ง ที่ไม่มีบัญชีเงินฝากที่แสดงการเคลื่อนไหวของเงินจากการทำธุรกิจกับ ธนาคาร (ผู้ประกอบการที่มีบัญชีกับธนาคาร จะกู้เงินจากธนาคารมาซื้อ เนื่องจากเสียอัตราดอกเบี้ย ถูกกว่า) ธนาคารจึงไม่ปล่อยเงินกู้ให้ บริษัทลีสซิ่งจะพิจารณาอนุมัติเงินกู้โดยพิจารณาจาก ประมาณ การกระแสเงินสดจากการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว โดยสมมติให้รับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวได้ประมาณ 2,000 ไร่ต่อปี ใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวเป็นหลักทรัพย์สินค้ำประกัน ผู้ซื้อที่จะขอเงินต้องวางเงินดาวน์ ร้อยละ 30-50 ของราคารถเกี่ยวขนาดข้าว การชำระคืน โดยเฉลี่ยแล้วประมาณ 150,000 บาททุก 3 เดือน โดยปกติจะอะลุ่มอล่วยให้ชำระเมื่อหมดฤดูการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว ทั้งในภาคกลางและภาคอีสาน เท่าที่ ดำเนินการมาพบว่าผู้ประกอบการที่กู้เงินไปมีปัญหาเรื่องการชำระหนี้ต่ำกว่าร้อยละ 10 ของผู้กู้ ทั้งหมด สาเหตุที่มีปัญหาคือ พื้นที่รับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวไม่เพียงพอ รถเกี่ยวขนาดข้าวเสีย โคนโก่ง เกษตรกรหรือนายหน้าไม่ยอมชำระค่าเกี่ยวขนาดข้าว และผู้กู้นำเงินที่ได้มาจากการรับจ้างไปเล่นการพนัน

การปล่อยเงินกู้ของบริษัทคูโบต้าลีสซิ่งเท่าที่มีข้อมูล พบว่ามีความแตกต่างกันระหว่าง การให้กู้ในภาคกลางและภาคอีสาน ทั้งนี้อาจเนื่องจากฐานะทางเศรษฐกิจของลูกค้าแตกต่างกัน ใน ภาคอีสาน(ตอนบน) ลูกค้าจะต้องจ่ายเงินดาวน์อย่างน้อยร้อยละ 10 ของราคารถเกี่ยวขนาดข้าวที่ ต้องการซื้อ ส่วนที่เหลือจะต้องผ่อนกับบริษัทปีละ 200,000 บาทเป็นระยะเวลา 5-7 ปี ส่วนในภาค กลางเท่าที่มีข้อมูลคือ การซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวครั้งแรก ลูกค้าจะต้องจ่ายเงินดาวน์ ร้อยละ 70 ส่วน การซื้อครั้งหรือคั่นที่สอง ถ้าลูกค้ามีประวัติดี อาจจ่ายเงินดาวน์เพียงร้อยละ 40 เท่านั้น ลูกค้าจะต้อง ส่งค่างวดทุกเดือน โดยเสียดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1.5 ต่อเดือน (Flat rate คิดจากเงินต้นเท่าเดิม ตลอดระยะเวลาการชำระคืน)

³ อาจซื้อเป็นเงินสดทั้งหมด หรือซื้อโดยจ่ายเงินดาวน์จำนวนหนึ่งให้โรงงานก่อน และผ่อนชำระที่เหลือภายหลัง (ได้ สินเชื่อจากโรงงาน ถ้าสามารถชำระเงินค่ารถเกี่ยวขนาดข้าวที่เหลือได้ทั้งหมด ภายใน 6 เดือน จะไม่เสียดอกเบี้ย แต่ ถ้าเลยระยะเวลานี้จะต้องจ่ายค่าดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1.5 ต่อเดือน

การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. ต้องใช้ที่ดินค้ำประกัน เป็นการกู้ระยะเวลายาวกลาง เสียอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7 ต่อปี ผ่อนชำระปีละครั้ง ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว มักไม่กู้เงินจากธนาคารออมสิน เพื่อซื้อรถเกี่ยวนวดข้าว โดยให้เหตุผลว่า ขั้นตอนการขอกู้ยุ่งยาก (เรื่องมาก)

เงินทุนหมุนเวียนที่ผู้ประกอบการต้องใช้เมื่อออกไปรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ส่วนมากใช้ผสมกันจากหลายแหล่ง เช่น จากเงินออมที่ได้จากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวเอง หรือจากการทำนา ทำไร่ ที่กิจกรรมอื่นๆของครอบครัว ได้จากเงินกู้ของ ธกส. จากแหล่งนอกระบบ (เสียอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 20) จากกองทุนหมู่บ้าน (เพิ่งเริ่มดำเนินการใหม่หลังจากหยุดไประยะหนึ่ง) เป็นต้น ส่วนน้ำมันหรือน้ำมันเครื่องมักจะได้เครดิตจากปั๊มที่ขายให้โดยอาจให้เคลียค่าน้ำมันกันทุก 15 วันหรือ 1 เดือน เป็นต้น

สัดส่วนหนี้สิน (Financial leverage)

การศึกษาพอจะสรุปได้ว่า กิจการที่เปิดดำเนินการใหม่และซื้อรถเป็นคันแรก จะใช้สัดส่วนของการใช้เงินกู้สูงจากสถาบันการเงินในการจัดซื้อสูง อย่างไรก็ตามมักจะไม่เกินร้อยละ 50 ของราคารถเกี่ยวนวดข้าวที่ซื้อ เมื่อดำเนินการต่อมาและมีการจัดซื้อเพิ่มเติมคันที่ สอง สาม หรือ สี่ ในภายหลัง สัดส่วนของการใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินจะลดลง สัดส่วนของเงินลงทุนของผู้ประกอบการเองจะสูงขึ้นเป็นลำดับ ซึ่งเงินลงทุนในส่วนนี้ส่วนใหญ่จะมาจากรายได้สุทธิจากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว อย่างไรก็ตามมีผู้ประกอบการบางรายที่ได้เครดิตจากโรงงานผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว โดยอาจจ่ายเงินค้ำรถเกี่ยวนวดข้าวให้จำนวนหนึ่งก่อน อาจจะเป็นร้อยละ 10 หรือ 20 ของราคารถ หลังจากนั้นก็นำรถออกมาใช้และผ่อนชำระค้ำรถ ภายในระยะเวลา หนึ่งปี โดยไม่เสียดอกเบี้ย แต่ต้องมีคนค้ำประกัน และลูกค้าที่เครดิตดีมาก ๆ ทางโรงงานผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว ให้เอารถมาใช้เลยก็มี ไม่ต้องจ่ายเงินบางจำนวนก่อน โดยปกติคือการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวคันแรก จะมีสัดส่วนหนี้สินสูง และจะลดลงเรื่อยๆ ในการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวคันต่อไป กลุ่มผู้ประกอบการที่ซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวหนึ่งหรือสองคันแรกจึงมีความเสี่ยงทางการเงินสูง เพราะถ้ามีรายได้สุทธิเข้ามาไม่เพียงพอ ก็จะมีผลต่อการชำระคืนหนี้สิน อาจถูกยึดรถคืน หรือถูกยึดทรัพย์สินที่ใช้ค้ำประกันได้ แต่ถ้ามีรายได้เพียงพอก็จะมีอัตราผลตอบแทนต่อเงินลงทุนของตัวเองสูง ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จึงมักจะ aggressive มักจะพยายามขยายพื้นที่การเกี่ยวนวดข้าว หรือ ลดราคาค่าเกี่ยวนวดข้าวลง แข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นๆ มาก ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนมากคือผู้ที่เข้ามาทำการประกอบการเกี่ยวนวดข้าวในระยะ 10 ปี หลังนี้ ส่วนผู้ประกอบการที่มีเครดิตดี ได้ข้อเสนอ (offer) จากโรงงานผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวที่ดีมาก ถึงแม้จะมีสัดส่วนหนี้สินสูง แต่เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีฐานะการเงินดีมาก มีฐานลูกค้ามาก มีความสามารถในการหารายได้สูง ความเสี่ยงทางการเงินจึงอยู่ในระดับต่ำ อัตราผลตอบแทนของเงินลงทุนของตัวเองจึงสูงมาก

4.3.4 รายได้ ค่าใช้จ่าย กำไร และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

ในการศึกษานักวิจัยพยายามจะวิเคราะห์ว่า ในการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวนวดข้าว ผู้ประกอบการมี รายได้สุทธิต่อไร่เท่าไร รายได้สุทธิต่อรถเกี่ยวนวนวดข้าว 1 คันต่อปี และถ้าต้องการหา รายได้สุทธิจากการประกอบการของกิจการเป็นเท่าไร ก็เอาจำนวนรถเกี่ยวนวนวดข้าวที่ผู้ประกอบการมี คุณเข้าไป

รายได้สุทธิต่อไร่

ในส่วนนี้จะแยกพิจารณาเป็นสองส่วนคือ รายได้สุทธิต่อไร่ในเขตภาคกลาง และรายได้ ต่อไร่ในเขตภาคอีสาน ซึ่งทั้งสองเขตมีรายได้และค่าใช้จ่ายผันแปรแตกต่างกัน ค่าใช้จ่ายที่นำมา พิจารณาในส่วนนี้เป็นค่าใช้จ่ายผันแปร ซึ่งยังไม่รวมค่าใช้จ่ายคงที่เช่นค่าเสื่อมราคาและค่าซ่อมแซม ใหญ่ที่เกิดขึ้นในระหว่างปี

รายได้สุทธิต่อไร่ในภาคกลาง

มีรายละเอียดดังนี้

	จำนวน (บาทต่อไร่)
รายได้จากการรับจ้าง	500
ค่าใช้จ่ายผันแปร	
ค่าคนขับรถเกี่ยวนวนวด	30
ค่าพนักงานประจำรถ (1 คน)	20
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	100 (ที่ราคาลิตรละ 30 บาท)
ค่านายหน้า	20 (ถ้ามี)
ค่าน้ำมันเครื่องและไฮดรอลิก	10
ค่าขนย้ายในพื้นที่	30
ค่าซ่อมย่อย	30
อื่นๆ	60
รวมค่าใช้จ่ายผันแปร	<u>300</u>
รายได้สุทธิ	<u>200</u>

เกษตรกรจ่ายค่าขนส่งข้าวที่นวดแล้วจากนาไปโรงสีเอง ไร่ละ 100 บาท ค่าขนส่งนี้ ภายหลังมีการคิดเป็นเกี่ยวน ๑ ละ 100 บาท ผู้ประกอบการเป็นผู้ติดต่อประสานงานให้ แต่ เกษตรกรเป็นผู้จ่ายเงิน

รายได้สุทธิต่อไร่ในภาคอีสาน

มีรายละเอียดดังนี้

	จำนวน (บาทต่อไร่)
รายได้จากการรับจ้าง	650-700
ค่าใช้จ่ายผันแปร	
ค่าคนขับรถเกี่ยวนา	40
ค่าพนักงานประจำรถ (1 คน)	20
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	120 (ที่ราคาลิตรละ 30 บาท)
ค่านายหน้า	50
ค่าน้ำมันเครื่องและไฮดรอลิก	10
ค่าขนย้ายในพื้นที่	30
ค่าซ่อมย่อย	30
อื่นๆ	60
รวมค่าใช้จ่ายผันแปร	360
รายได้สุทธิ	290 (คิดที่รายได้ 650 บาทต่อไร่)

เกษตรกรจ่ายค่าขนส่งข้าวที่นวดแล้วจากนาไปโรงสีเองเช่นกัน

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งรถเกี่ยวนาข้าวขึ้นไปยังภาคอีสาน ค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียประกอบด้วย หนึ่ง ค่าจ้างรถหัวลาก 18 ล้อ ซึ่งคิดค่าบริการ 18,000 บาทต่อเที่ยว หรือ 36,000 บาท ในการขนส่ง ไป กลับ รถ 18 ล้อจะขนส่งรถเกี่ยวนาข้าวได้ 2 คัน สอง ค่าน้ำมันในการนำรถบรรทุกเพื่อไปขนย้ายรถเกี่ยวนาข้าวในพื้นที่ เสียค่าน้ำมัน 8,000 บาทต่อเที่ยว หรือ 16,000 บาท ในการเดินทาง ไป กลับ สมมติว่าบรรทุกรถเกี่ยวนาข้าวไปด้วย 1 คัน สาม ค่าน้ำมันรถปิกอัพของตัวเองที่นำขึ้นไปใช้ รวมๆแล้ว 8,000 บาท รวมทั้งการเดินทาง ไป กลับ และใช้ในพื้นที่ และยังมีค่าอำนวยความสะดวกที่ต้องจ่ายให้แก่ทั้งตำรวจทางหลวงและตำรวจพื้นที่ ซึ่งไม่ได้ระบุไว้ในการคำนวณนี้ ถ้าสมมติให้รถ 1 คันสามารถเกี่ยวนาข้าวได้ 1,000 ไร่ ค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมดต่อไร่เฉพาะในส่วนนี้จะประมาณ 25-30 บาทต่อไร่ ซึ่งจะทำให้รายได้สุทธิลดลง นอกจากนี้ยังไม่ได้นำค่าเบี้ยเลี้ยง ที่พัก ค่าอาหาร ของผู้ประกอบการมารวมในการคำนวณนี้

รายได้สุทธิต่อรถเกี่ยวนาข้าว 1 คัน

ค่าใช้จ่ายที่ต้องนำมาคิดเพิ่มเติมในการคำนวณหารายได้สุทธิต่อรถเกี่ยวนาข้าว 1 คัน คือค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมใหญ่ ซึ่งจะต้องดำเนินการเมื่อเดินทางกลับมาจากภาคอีสาน และค่าเสื่อมราคาของตัวรถเกี่ยวนาข้าว ในการคำนวณสมมติให้ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนาข้าวในภาคกลางจำนวน 500 ไร่และรับจ้างเกี่ยวนาข้าวในภาคอีสานจำนวน 1,000 ไร่ ในการคิดค่าเสื่อมราคาสมมติว่า รถเกี่ยวนาข้าวใหม่มีราคา 2,500,000 บาท มีอายุใช้งาน 15 ปี มูลค่าซากเท่ากับ 0 บาท ผลการคำนวณเป็นดังนี้

		บาท
รายได้		
ภาคกลาง	(200*500)	100,000
ภาคอีสาน	(265*1,000)	<u>265,000</u>
รวม		<u>365,000</u>
ค่าใช้จ่าย		
ค่าซ่อมใหญ่		120,000
ค่าเสื่อมราคาต่อปี		<u>160,000</u>
รวม		<u>280,000</u>
รายได้สุทธิต่อคัน		<u>85,000</u>

ถ้าคิดในรูปเงินสดรับและเงินสดจ่าย รายได้สุทธิเงินสดต่อปีของรถเกี่ยวขนาดข้าว 1 คัน จะเท่ากับ 245,000 บาท

อัตราผลตอบแทนของการลงทุน

จากข้อสมมติต่างๆข้างต้น เมื่อนำมาวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของการลงทุนและระยะเวลาคืนทุนจะได้ดังนี้

อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (IRR) = ร้อยละ 5.25

ระยะเวลาคืนทุน = 10.2 ปี

การเก็บข้อมูลพบว่า อายุการใช้งานของรถเกี่ยวขนาดข้าว ที่ผลิตจากโรงงานขนาดใหญ่ ที่ยังไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมมากเกินไป จะประมาณ 7-8 ปี รถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตจากโรงงานขนาดเล็กจะมีอายุใช้งาน ประมาณ 4-5 ปี

อย่างไรก็ตามอายุการใช้งานจะมากหรือน้อยเท่าใด อยู่ที่ลักษณะการใช้และการบำรุงรักษา ดังที่เคยกล่าวถึงแล้วข้างต้นว่า ผู้ประกอบการบางคนระบุว่าอายุการใช้งานอาจนานถึง 10-15 ปี

การใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวคูโบตาก็เป็นตัวอย่างที่ดีตัวอย่างหนึ่ง ในภาคอีสานมีการใช้รถรับจ้างอย่างหนัก ในช่วงปีแรกการประกอบการ ยังมีกำไร ปีที่ 2-3 ค่าซ่อมจะแพงมากขึ้นเรื่อยๆ เมื่อหมดปีที่ 3 ผู้ประกอบการจะขายรถทิ้ง หรือให้บริษัทยืมรถคืน แต่ที่พบในภาคกลางผู้ประกอบการบางรายใช้รถอย่างทะนุถนอม ไม่ใช้รับจ้างมาก อุ่ม/บรรทุกไม่หนักมาก เพื่อถนอมเครื่องล่าง ปรากฏว่ารถอายุมากกว่า 5 ปี แต่อยู่ในสภาพดีมาก

จะเห็นได้ว่าจากข้อสมมติที่กำหนดไว้ เมื่อนำค่าเสื่อมราคามาหักออกแล้ว ผู้ประกอบการ จะมีรายได้จากการมีรถเกี่ยวขนาดข้าวหนึ่งคันไม่มากนัก ทั้งนี้ยังไม่ได้นำค่าเสื่อมราคาของอาคาร อุปกรณ์ เครื่องมือต่าง ๆ มาหักออก และยังไม่ได้หักค่าแรงงานของครอบครัวออก อย่างไรก็ตามถ้าผู้ประกอบการมีรถเกี่ยวขนาดข้าวเพื่อรับจ้าง สาม หรือ สี่ คัน ก็จะมีรายได้ของครอบครัวมากทีเดียว ถ้าหากผู้ประกอบการเพิ่งเริ่มกิจการใหม่ มีรถเกี่ยวขนาดข้าวเพื่อรับจ้าง รายได้ที่ได้รับค่อนข้างจะอึดอัด แต่ยังไม่น่าจะมีปัญหาเรื่องการชำระคืนถ้าหากจำนวนที่กู้ยืมไม่เกินหนึ่งล้านบาท และระยะเวลาชำระคืนไม่น้อยกว่าห้าปี

จากการวิเคราะห์ตามข้อสมมติต่างๆข้างต้นจะเห็นได้ว่าขนาดของการประกอบการ ซึ่งอาจจะเป็นพื้นที่การรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวต่อคัน และจำนวนคันของรถเกี่ยวขนาดข้าวที่จะมีผลต่อรายได้ของการประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว

นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายต่างๆข้างต้น ผู้ประกอบการอาจมีค่าใช้จ่ายในพื้นที่ที่ต้องเสีย บางพื้นที่ไม่ต้องเสีย เช่น ค่าภาษีรถเกี่ยวขนาดข้าว ในอัตราคันละ 1000 – 1500 บาท ต่อปี โดยเจ้าหน้าที่สรรพากร ค่าธรรมเนียม/ภาษี เนื่องจากทำให้เกิดมลภาวะในพื้นที่ ในอัตราคันละ 300 บาท เป็นต้น

ผู้ประกอบการทั้งหมดระบุว่าในภาคอีสาน ถ้าหากอัตราค่าจ้างต่ำกว่า 600 บาทต่อไร่แล้ว จะไม่คุ้มกับการดำเนินการเพราะค่าใช้จ่ายสูง บางรายระบุว่าต้องได้อย่างน้อย 650 บาทต่อไร่ และมีตัวอย่างว่าในพื้นที่แห่งหนึ่ง ผู้ประกอบการไปรับจ้างชาวนาในอัตรา 650 บาทต่อไร่ และในขณะนั้นมีประกาศใช้กฎอัยการศึก และมีประกาศออกมาว่าให้เรียกเก็บค่าบริการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวได้ไม่เกิน 550 บาทต่อไร่ เป็นเหตุให้รถเกี่ยวขนาดข้าวของผู้ประกอบการถูกยึด และต้องเสียค่าปรับ และค่าไถ่ถอนรถคืนคิดเป็นเงินหลายหมื่นบาท ชาวนี้แพร่กระจายอย่างรวดเร็ว ด้วยเครือข่ายการโทรคมนาคมที่ทันสมัย ทำให้ไม่มีผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวคนใดเข้าไปให้บริการเกี่ยวขนาดข้าวในพื้นที่นั้นและใกล้เคียงเลย ทั้ง ๆ ที่นัดหมายกันไว้แล้ว ข้าวในท้องทุ่งนั้นจึงเสียหายเกือบทั้งหมดที่เกี่ยวข้องต้องใช้แรงงานคน ซึ่งก็ไม่มีเพราะคิดว่าจะใช้เครื่องจักร ค่าจ้างแรงงานคนในการเก็บเกี่ยว ยังไม่รวมค่านวด เท่ากับ 1,500 บาทต่อไร่ ความเสียหายนี้เกิดจากความเผลอตรงของผู้ปฏิบัติและความไม่ฉลาดของผู้ออกนโยบาย และไม่มีการจ่ายค่าเสียหายชดเชยแก่ชาวนาเลย

4.4 การจัดการการผลิต และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain)

4.4.1 การจัดการการผลิต

ทำเลที่ตั้งของผู้ประกอบการ

ตำแหน่งที่ตั้งของการประกอบการ การออกเก็บข้อมูลพบว่าการเลือกทำเลที่ตั้งของการประกอบการ ไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของหลักเกณฑ์ทางวิชาการเท่าใดนัก ไม่มีกิจการใดเลยที่ไปลงทุนซื้อที่ดินใหม่ การประกอบการมักทำอยู่บนแปลงที่ดินเดิมที่เป็นที่อยู่อาศัย ผู้ประกอบการเพียงแต่ปรับปรุงขยายพื้นที่ที่อยู่อาศัยออกไป ซึ่งเป็นไปได้ว่าประการแรกผู้ประกอบการยังไม่แน่ใจในระยะแรกๆว่า การประกอบการจะไปรอดหรือไม่ จึงพยายามประหยัดค่าใช้จ่าย ประการที่สองเมื่อ

นำมาเก็บไว้ที่บ้านจะปลอดภัยและป้องกันการลักขโมยได้ง่ายกว่า ประการที่สามทำให้ง่ายต่อการดูแล ทำความสะอาด และซ่อมบำรุง ประการที่สี่การควบคุมชิ้นส่วนอะไหล่ และคนงานมีคนในครอบครัว ช่วยกันดูแลหลายคน อย่างไรก็ตาม ท่าเลที่ตั้งจะอยู่ห่างไกลออกไปจากตัวเมือง เป็นพื้นที่ที่อยู่ติดกับแปลงนา ถนนหนทางที่ใช้ในการเดินทางจะเป็นถนนดินเล็กๆ เดินทางไม่ค่อยสะดวก และจะมีความยากลำบากยิ่งขึ้นในการขนรถเกี่ยวนวดข้าวซึ่งเป็นเครื่องจักรขนาดใหญ่ โครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ ที่ได้จากรัฐ หรือชุมชนมีค่อนข้างจำกัด อย่างไรก็ตามบริการโทรศัพท์มือถือมีคุณภาพค่อนข้างดี การติดต่อทำธุรกิจต่างๆจึงสามารถทำได้คล่องตัว ลดค่าใช้จ่ายและเวลาในการติดต่อลงได้มาก ไม่มีน้ำประปา หรือการเก็บขยะมูลฝอย การดูแลความปลอดภัยก็ต้องช่วยตัวเอง

การวางแผนกำลังการผลิต

การวางแผนกำลังการผลิตเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับการกำหนดขนาดของโรงงาน หรือ จำนวนผลผลิตที่สามารถจะผลิตได้ในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งทั้งนี้การวางแผนกำลังการผลิตจะเกี่ยวข้องกับการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาดหรือจำนวนการผลิต (economies of scale) ความยืดหยุ่นของจำนวนการผลิต การเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ตามฤดูกาล และ การปรับกะเวลาการทำงานของคนงาน

การศึกษาพบว่าในการพิจารณาเรื่องกำลังการผลิตสูงสุด หรือจำนวนพื้นที่สูงสุด ที่จะสามารถให้บริการเกี่ยวนวดข้าวได้ในช่วงเวลาหนึ่ง ๆ ของกิจการ หรือแม้แต่กำลังการผลิตของทั้งปี ผู้ประกอบการทราบอยู่ตลอดเวลา เพียงแต่ไม่ได้ระบอบอกมาเป็นเอกสารเท่านั้น ซึ่งกำลังการผลิตสูงสุดนั้นขึ้นอยู่กับข้อจำกัดหลายอย่าง เช่น จำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวที่มี สภาพความเก่า ใหม่ หรือสภาพการใช้งานของรถแต่ละคัน สมรรถนะของรถแต่ละคัน ความชำนาญของผู้ขับรถในการเกี่ยวนวดข้าว และสภาพพื้นที่นา เช่นเป็นสภาพปกติ หรือมีน้ำขัง มีหล่ม ดินแข็ง ดินทราย แปลงใหญ่หรือเล็ก คันนาสูงหรือเตี้ย แปลงนาอยู่ติดต่อกันหรืออยู่กระจัดกระจาย ข้าวล้มหรือไม่ล้ม เป็นต้น ซึ่งไม่เพียงแต่จะมีผลต่อกำลังการผลิตแล้ว ยังมีผลต่อต้นทุนด้วย ซึ่งกำลังข้อมูลกำลังการผลิตสูงสุดนี้ ผู้ประกอบการจะนำมาใช้พิจารณาในการจัดการให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดในแต่ละวันด้วย ซึ่งยืดหยุ่นในแต่ละวัน ในแต่ละฤดูไม่เท่ากัน

ในบรรดากิจการต่างๆ ที่ไปเก็บข้อมูลพบว่า กำลังการผลิตสูงสุดหรือปริมาณพื้นที่รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวของรถ 1 คันในแต่ละภูมิภาค จะประมาณ 1,000 ไร่ต่อปี หรือถ้าได้เท่านี้ผู้ประกอบการก็พอใจแล้ว กำลังการผลิตสูงสุดของเครื่องจักรน่าจะสูงกว่านี้ แต่ด้วยข้อจำกัดต่างๆ และอุปสงค์ หรือจำนวนพื้นที่ที่มีให้เกี่ยวนวด และอุปทาน หรือจำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวที่แข่งขันกันให้บริการในพื้นที่ ในขณะที่ขณะหนึ่ง จำนวนพื้นที่ที่เกี่ยวนวดข้าวที่ระบุไว้สูงสุดจะประมาณ 1,000 ไร่

จำนวนการผลิต

จำนวนการพื้นที่ที่จะรับจ้างเกี่ยวนวดนั้น ไม่มีการกำหนดจำนวนในแต่ละปีหรือแต่ละช่วงเวลาไว้แน่นอน จะผลิตให้บริการตามการว่าจ้างของลูกค้า แต่ต้องมีการนัดหมายกันล่วงหน้า เพราะช่วงเวลาของการเกี่ยวนวดข้าว ที่จะให้ได้ผลผลิตข้าวดี มีช่วงเวลาจำกัด ในแต่ละฤดู ในแต่ละ

พื้นที่ ช่วงเวลาที่ลูกค้าจะเกี่ยววอดข้าวมีทั้งที่ตรงกันบ้าง ไม่ตรงกันบ้าง ดังนั้นลูกค้าและผู้ประกอบการจะต้องประสานติดต่อกันให้ดี เพราะผู้ประกอบการมีลูกค้าหลายคน และมีกำลังการเกี่ยววอดข้าวจำกัดในขณะหนึ่งๆ ดังที่กล่าวแล้วข้างต้นว่ากำลังการผลิตสูงสุดในแต่ละวันของรถเกี่ยววอดข้าว 1 คัน หรือของผู้ประกอบการหนึ่งคนนั้นมี⁴ แต่ในหนึ่งฤดูกำลังการผลิตสูงสุดนั้นยืดหยุ่นได้ตามจำนวนวันที่ทำการผลิต หรือถ้าเกี่ยววอดมากวันขึ้น จำนวนพื้นที่เกี่ยววอดก็จะสูงขึ้น แต่เท่าที่พบคือรถหนึ่งคันจะเกี่ยววอดข้าวได้ถึง 1,000 ไร่ ในแต่ละภูมิภาค ด้วยข้อจำกัดทางด้านอุปสงค์และอุปทานที่กล่าวถึงแล้ว การเก็บข้อมูลพบว่าขนาดของพื้นที่การให้บริการเกี่ยววอดข้าว ของรถ 1 คันในแต่ละภาคและช่วงเวลาเป็นดังนี้

ภาคกลาง	500-1,000 ไร่ ต่อฤดู
ภาคอีสาน	600-1,000 ไร่ ต่อฤดู

แนวโน้มทิศทางอุปสงค์และอุปทานการให้บริการเกี่ยววอดข้าวในอนาคต

ทิศทางของอุปทานในอนาคต สามารถกล่าวได้ว่าในขณะปัจจุบันกำลังการผลิตของรถบริการเกี่ยววอดข้าวโดยรวมๆแล้ว ยังมีกำลังการผลิตส่วนเกินเหลืออยู่ หรือยังอยู่ในสภาพ over capacity อยู่โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคกลาง เพราะอุปสงค์ลดลงและราคาอ่อนตัวมีแนวโน้มลดลง ในสภาพขณะนี้คาดว่าผู้ประกอบการจะชะลอไม่ขยายกำลังการผลิตหรือซื้อรถเกี่ยววอดข้าวเพิ่มเติม พยายามจะเลี้ยงตัวเองให้รอดจากเจ้าหนี้ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นธนาคาร โรงงานผลิตรถเกี่ยววอดข้าว หรือ แม้แต่ญาติ พี่ น้อง ที่ไปยืมเงินมาลงทุน ผู้ประกอบการที่เพิ่งเปิดดำเนินกิจการใหม่จะถูกกระทบมากกว่าผู้ประกอบการที่เปิดดำเนินการมานานแล้ว

ในส่วนทิศทางของอุปสงค์นั้น ถ้าหาก ดินฟ้า อากาศ ยังไม่ดี และราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ถึงแม้ว่าเกษตรกรมีความจำเป็นที่จะต้องเกี่ยวเกี่ยว แต่พื้นที่เพาะปลูกข้าวลดลง กล่าวคือผลกระทบของความแห้งแล้ง (El Nino) ทำให้การปลูกข้าวนาปรังในภาคกลาง มีพื้นที่ที่สามารถเพาะปลูกได้ลดลง ผลผลิตต่อไร่ลดลง และมีเกษตรกรจำนวนหนึ่งที่เปลี่ยนไปเพาะปลูกพืชไร่นานาผลผลิตข้าวในภาคอีสานก็ไม่ดีเช่นกัน ประกอบกับการที่ราคาสินค้าเกษตรไม่ดี ทำให้รายได้และความสามารถในการจ่ายของชาวนาลดลง อุปสงค์ของบริการเกี่ยววอดข้าวจึงลดลง

รูปแบบของความต้องการบริการรถเกี่ยววอดข้าวอาจเปลี่ยนแปลงได้เช่นกันในอนาคต มีการกล่าวถึงการทำนาในรูปวิสาหกิจ คือ ญาติ พี่ น้อง มาทำนาร่วมกัน ให้ได้พื้นที่ 400-500 ไร่ การดำเนินการในรูปนี้ จะทำให้สามารถ ลงทุนซื้อเครื่องจักรกลมาใช้เองได้ คุ่มค่าในการลงทุนมากกว่าแต่ละคนจัดซื้อมาใช้เอง ถ้าเป็นไปได้ความต้องการบริการรับจ้างเกี่ยววอดข้าวก็จะลดลง

เป็นเพียงแนวคิดที่จะแก้ปัญหาความพยายามที่จะหารถเกี่ยววอดข้าวมาใช้ในเวลาและให้ทันเวลาที่ต้องการ ยังไม่มีการหารือกันในรายละเอียด ในเรื่องการลงทุนและการบริหารจัดการต่างๆ

⁴ ในภาคกลางประมาณ 40 ไร่ต่อวัน ในกรณีของรถเกี่ยววอดข้าวคูโบต้าจะประมาณ 20 ไร่ต่อวัน

การเปลี่ยนแปลงอีกรูปแบบหนึ่ง ที่อาจมีผลต่อความต้องการบริการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าว คือ มีผู้ให้ความคิดเห็นว่าในอนาคตอาจมีบริษัทรับจ้างทำนา ชาวนาที่มีความประสงค์ไม่ต้องการจะทำนาต่อไปด้วยเหตุผลต่าง ๆ เช่น อายุมากไม่มีลูกหลานช่วย ไม่มีทุน พื้นที่นามีขนาดเล็ก ไม่ต้องการจะเสี่ยงกับสถานะทางการผลิตและราคาต่อไป เป็นต้น ก็จะนำที่ดินมาให้บริษัททำโดยที่บริษัทจะจ่ายค่าตอบแทนการใช้ที่ดินให้แก่ชาวนา กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การขายและการรับภาระการเสี่ยงอื่น ๆ เป็นเรื่องของบริษัทที่จะจัดการทั้งหมด ถ้ารูปแบบการทำนาเช่นนี้เกิดขึ้นมาก ๆ ความต้องการบริการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าวรายบุคคล ก็จะเปลี่ยนไปด้วย

4.4.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management)

การจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นส่วนหนึ่งของ Operation management ซึ่งประกอบด้วยการจัดการการผลิต (Production management) (ที่กล่าวถึงแล้วในหัวข้อ 4.4.1 ข้างต้น) และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management) กิจกรรมของการจัดการห่วงโซ่อุปทานนั้น จะเริ่มต่อจาก การกะประมาณอุปสงค์ โดยเริ่มจากการกำหนดแผนการผลิต การกำหนดเวลาการผลิต รวมของกิจการ การจัดหาชิ้นส่วน วัตถุดิบต่างๆที่ใช้ในการผลิต การควบคุมการผลิต การควบคุมสินค้าคงคลัง และการกระจายส่งสินค้าไปยังลูกค้าหรือผู้บริโภค ทั้งนี้การจัดการห่วงโซ่อุปทานมีวัตถุประสงค์เพื่อ พัฒนาปรับปรุงระบบสารสนเทศเพื่อในการบริหารกิจการให้ดียิ่งขึ้น เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคหรือลูกค้าให้ดีขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงต่างๆในการจัดซื้อ จัดหา วัตถุดิบและชิ้นส่วนต่างๆ ลดความเสี่ยงในขั้นตอนการผลิตและขั้นตอนการกระจายสินค้าไปยังลูกค้าลง

การจัดทำแผนการผลิต

เท่าที่พบในขณะที่ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล พบว่าผู้ประกอบการมีบันทึกการจัดทำแผนการให้บริการ แต่จัดทำล่วงหน้าก่อนการให้บริการเกี่ยววนวดข้าวไม่นานนัก โดยมากแผนมักจะมีช่วงเวลาไม่เกินหนึ่งเดือนข้างหน้า ทั้งนี้ต้องการการประสานงาน ยืนยันจากลูกค้าและนายหน้า ซึ่งเมื่อทราบข้อมูลจากลูกค้าและนายหน้า ผู้ประกอบการจะนำมาจัดทำแผนการให้บริการล่วงหน้าให้เหมาะสมกับขีดความสามารถในการให้บริการที่จะทำได้

โดยปกติผู้ประกอบการจะให้บริการเกี่ยววนวดข้าว 3 ช่วงในรอบหนึ่งปี เป็นการให้บริการในภาคกลาง 2 ช่วงและในภาคอีสาน 1 ช่วง ช่วงเวลาโดยประมาณเป็นดังนี้

	ช่วงเวลา	มีมากในช่วง
ภาคกลาง		
ช่วงที่ 1	มี.ค.-ส.ค.	เม.ย.-พ.ค.
ช่วงที่ 2	ก.ค.-ต.ค.	ก.ย.
ภาคอีสาน	พ.ย.-ม.ค.	พ.ย.

ช่วงเดือนที่เกี่ยวข้องข้าว ในภาคกลางอาจแตกต่างไปจากที่ระบุข้างต้นได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง นาในเขตชลประทาน เนื่องจากเวลาที่จะปลูกขึ้นอยู่กับการปล่อยน้ำชลประทาน ซึ่งแต่ละพื้นที่อาจแตกต่างกัน ตามการบริหารจัดการน้ำของกรมชลประทาน

การจำกัดกำหนดการผลิต

ผู้ประกอบการมีการจำกัดกำหนดการผลิตให้บริการไปพร้อมกับการจัดทำแผน เช่น มีการกำหนดว่าจะให้ คนขับคนไหน เอรารถเกี่ยววนวดข้าวคันไหน ไปให้บริการใคร ที่ไหน วัน เวลาใด ในท้องที่หนึ่งจะเอารถเกี่ยววนวดข้าวไปกี่คัน จะเอารถขนย้ายคันไหนไป เป็นต้น กำหนดการผลิตทำยากพอสมควร เพราะมีคนขับหลายคน ความชำนาญหรือฝีมือต่างกัน มีรถเกี่ยววนวดข้าว ซึ่งมีสมรรถนะต่างกันหลายคัน มีลูกค้าที่จะต้องให้บริการหลายคน มีความพึงพอใจต่างกัน ความยากง่ายของพื้นที่ต่างกัน ปริมาณความต้องการเกี่ยววนวดข้าวในแต่ละวัน แต่ละอาทิตย์แตกต่างกัน พื้นที่อยู่ห่างไกลกันบ้าง อยู่ติดกันบ้าง จะต้องจัดเตรียมน้ำมัน จะต้องซ่อมแซม บำรุงรักษารถเกี่ยววนวดข้าว หรือถ้าไปทำงานนอกพื้นที่จะต้องหาสถานที่เก็บทั้งรถเกี่ยววนวดข้าวและรถบรรทุกต่างๆ เท่าที่พบการกำหนดการผลิตอยู่บนพื้นฐานของประสบการณ์ ความคุ้นเคยกับพื้นที่ กับลูกค้า ทั้ๆที่มีข้อจำกัดในการกำหนดมากมาย แต่ยังไม่พบว่าผู้ประกอบการคนใด นำโปรแกรมคอมพิวเตอร์ หรือวิธีการวิเคราะห์เชิงปริมาณมาช่วยใช้เลย ถ้าเหตุการณ์ปกติ การกำหนดแผนการผลิตจะไม่ค่อยยุ่งยากเท่าใด แต่ถ้าหากรถเกี่ยววนวดข้าวเกิดเสีย หรือติดหล่ม หรือด้วยเหตุใดก็ตามที่ทำให้การให้บริการไม่เป็นไปตามแผนเดิม จะเกิดปัญหาทันที การมีแผนจึงช่วยให้ผู้ประกอบการมีแนวทางที่จะแก้ปัญหาได้ ให้การให้บริการราบรื่นมากที่สุด

นอกเหนือจากการทำกำหนดการผลิตแล้ว สิ่งที่ผู้ประกอบการจะกำหนดไปพร้อมๆกัน คือ ทำกำหนดการซ่อม บำรุงรถเกี่ยววนวดข้าว โดยปกติการซ่อม บำรุง ที่นอกเหนือไปจากการเปลี่ยนวัสดุสิ้นเปลืองทั้งหลาย จะมีสามครั้งคือ ซ่อมย่อยสองครั้งเมื่อเกี่ยววนวดข้าว นาปีและนาปรัง ในภาคกลางเสร็จเรียบร้อย และจะมีการซ่อมใหญ่อีกหนึ่งครั้งก่อนที่จะขึ้นไปให้บริการเกี่ยววนวดข้าวในภาคอีสาน ต้องเตรียมรถเกี่ยววนวดข้าวให้อยู่ในสภาพที่พร้อมที่สุด เพราะเมื่อขึ้นไปแล้ว การหาอะไหล่ และการซ่อมแซมนอกพื้นที่ทำได้ไม่สะดวกเท่าที่ควร แต่ที่รุนแรงกว่าคือการเสียโอกาสในการหารายได้

นอกเหนือจากการทราบคร่าวๆว่าในพื้นที่ที่ให้บริการเกี่ยววนวดข้าว นั้น จะมีช่วงเวลาเกี่ยววนวดข้าวในช่วงใดแล้ว ในการจัดทำกำหนดการผลิตในระยะสั้นนั้น จะต้องมีความแม่นยำสูงมาก

คลาดเคลื่อนเกือบไม่ได้⁵ เพราะเป็นการทำนาในระบบรายย่อย พื้นที่แปลงนาไม่ใหญ่มาก และอยู่กระจัดกระจายกัน ไม่ใช่ระบบ plantation ที่ขนาดพื้นที่แปลงนาจะใหญ่มากและอยู่ติดต่อกัน ถ้าเกิดคลาดเคลื่อน ณ ที่แห่งหนึ่งจะทำให้แผนการทำงานรวนไปหมด และจะมีผลถึงผลผลิตที่เกษตรกรจะได้รับด้วย เพราะช่วงเวลาเกี่ยวนวดข้าวที่จะให้ผลผลิตดีมีในช่วงระยะเวลาสั้นๆเท่านั้น ในการจัดทำแผนการทำงาน จะมีทั้งการที่เกษตรกรที่เคยใช้บริการกันอยู่โทรศัพท์มาติดต่อแจ้งช่วงวันที่เหมาะสมไว้ หรือการที่ผู้ประกอบการโทรศัพท์ไปติดต่อ เช็ควางวันที่เหมาะสมกับเกษตรกร เมื่อได้ข้อมูลแล้วผู้ประกอบการจะนำไปจัดทำกำหนดการการเกี่ยวนวดข้าวในแต่ละพื้นที่โดยละเอียดต่อไป โดยพิจารณาจากตัวแปรหลายๆตัว เช่น จำนวนแปลง การกระจายของแปลง พื้นที่โดยรวมในแต่ละวัน จำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวที่จะสามารถให้บริการได้ในแต่ละวัน

สมรรถนะของคนขับ ความพร้อมของรถแทรคเตอร์ รถรองข้าว เป็นต้น ในกรณีที่ใช้นายหน้า (ทั้งภาคอีสานและภาคกลาง) ผู้ประกอบการจะประสานงานกับนายหน้า เพื่อประมาณการวันที่ข้าวจะสุก พร้อมทั้งจะเกี่ยวนวด ต่อจากนั้นนายหน้า จะเป็นผู้วางแผนรายละเอียด กำหนดการเกี่ยวนวดข้าวในแต่ละวัน นอกจากนี้ นายหน้าจะต้องเป็นคนชี้ตำแหน่งให้คนขับรถ หรือผู้ประกอบการ ทราบว่าแปลงนาตั้งอยู่ ณ ที่ใด

แปลงนาในภาคกลาง ที่เป็นแปลงขนาดเล็กมากก็มี เช่นขนาด 2-3 ไร่ ในกรณีนี้ ถ้าหากแปลงนาอยู่ไม่ติดกับที่ดินแปลงอื่น หรือสุกไม่พร้อมกับที่ดินแปลงอื่น ผู้ประกอบการจะมาเก็บตกเกี่ยวนวดให้ภายหลัง

ในการวางแผนนั้นจะเน้นให้สามารถเกี่ยวนวดข้าวของเกษตรกรรายหนึ่ง ๆ ให้สำเร็จได้ภายในหนึ่งวัน หรืออย่างน้อยต้องเกี่ยวนวดข้าวในแปลงหนึ่งๆให้แล้วเสร็จในหนึ่งวัน (ถ้าไม่แล้วเสร็จ ลูกค้าจะไม่พอใจ และถ้าสามารถเปลี่ยนรถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวได้ ก็จะเปลี่ยน) โดยปกติถ้าสามารถกำหนดได้การจัดทำการจัดทำการกำหนดการผลิต จะพยายามให้รถหนึ่งคัน เกี่ยวนวดข้าวได้เป็นพื้นที่ประมาณ 30 ไร่ต่อวัน และถ้าหากพื้นที่ที่อยู่ข้างเคียงติดต่อกัน มาติดต่อขอใช้บริการก็จะเกี่ยวนวดต่อไปเลย แต่ถ้าหากมีนัดไว้แล้วก็ต้องไปตามนัดก่อน

การคัดเลือกเกษตรกรที่จะให้บริการมีหลักเกณฑ์ดังนี้

- เป็นญาติ พี่น้องหรือไม่ ถ้าเป็นจะได้รับการพิจารณาก่อน
- ชื่อสัตย์ จ่ายเป็นจ่าย หรือไม่ (จ่ายคลองหรือไม่)
- ขนาดพื้นที่ที่จะไปทำ สามารถทำได้เต็มวันหรือไม่
- พื้นที่ติดต่อกันหรือไม่
- ไกลหรือใกล้
- นายหน้าแข่งกันหรือไม่ (ถ้าแข่งกันอาจถูกแก๊งได้)

⁵ ดังนั้นผู้ประกอบการมักจะมีรถเกี่ยวนวดข้าวอย่างน้อยสองคัน เพื่อจะช่วยเหลือกันได้ ถ้าหากรถคันใดคันหนึ่งเกิดขัดข้อง

หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกรถเกี่ยวขนาดข้าวที่จะมาให้บริการของเกษตรกร/
นายหน้าเป็นดังนี้

- ตรงเวลา มาตรงตามเวลาที่นัดไว้
- เกียวดี ตกหล่นน้อย
- เจ้าของรถอะลุ่มอล่วย
- เจ้าของรถให้เครดิต ไม่ต้องชำระเงินสดทันทีเมื่อเกี่ยวจนเสร็จ

การจัดการขึ้นส่วนการผลิต

เมื่อจัดทำแผนและกำหนดการการให้บริการในแต่ละวัน แต่ละอาทิตย์ หรือแต่ละเดือน แล้ว สิ่งต่อไปที่ผู้ประกอบการคือ จัดเตรียมหาวัสดุ อุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ ที่จะต้องใช้ในการให้บริการ สิ่งผู้ประกอบการต้องเตรียมให้พร้อม คือ น้ำมันประเภทต่าง ๆ เช่น น้ำมันดีเซล น้ำมันเครื่อง น้ำมันไฮดรอลิก จะต้องประสานงานกับ บิ๊มเจ้าประจำที่ใช้บริการกันอยู่ ว่าในช่วงระยะเวลาไหน ต้องการน้ำมันชนิดต่างจำนวนเท่าไร จะจัดส่งอย่างไร คิดราคาเท่าไร ได้เครดิตกี่วัน เป็นต้น จะต้องเตรียมว่าใครจะเป็นผู้ขับรถเกี่ยวขนาดข้าวคันไหน ใครจะเป็นดีกรรถ หรือจะหาเพิ่มเติมชั่วคราวได้ที่ไหน เมื่อไร จะต้องจัดเตรียมอะไหล่ต่างๆที่ทั้งที่ต้องเปลี่ยนบ่อยๆ และนานๆเปลี่ยน ซึ่งอะไหล่เป็นเรื่องสำคัญ เพราะบางชิ้นต้องใช้เวลาในการจัดหา บางชิ้นมีราคาแพงมาก นอกจากนั้นจะต้องเตรียมจัดการสำหรับขนย้ายรถเกี่ยวขนาดข้าวทั้งในพื้นที่และระหว่างพื้นที่ หรือภูมิภาค รวมทั้งรถที่จะบรรทุกข้าวที่เกี่ยวข้องแล้วไปยังโรงสี นอกจากนั้นจะต้องเตรียมจัดหา ชิ้นส่วน อะไหล่ สำหรับการซ่อมย่อยและซ่อมใหญ่ที่กล่าวถึงข้างต้น และต้องเตรียมจัดหาชิ้นส่วน อะไหล่ เตรียมไปเพื่อให้บริการในภาคอีสานด้วย

ในการจัดหาชิ้นส่วน อะไหล่ นั้น รถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตโดยบริษัทในเครือเกษตรพัฒนา สามารถหาซื้อได้ทั่วไป รถที่ผลิตโดยบริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัด และบริษัทคูโบต้าจำกัด ต้องซื้อของบริษัทเท่านั้น ส่วนรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตจากโรงงานขนาดเล็กส่วนใหญ่หาซื้อได้ทั่วไป ยกเว้นบางชิ้นต้องซื้อจากโรงงานเท่านั้น

การซ่อมแซมและบำรุงรักษา ผู้ประกอบการและคนงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนขับรถเกี่ยวขนาดข้าว จะเป็นผู้ซ่อมและดูแลรักษาเอง ดังนั้นผู้ประกอบการและคนงานจะต้องมีทักษะทางช่างและเครื่องมือ อุปกรณ์เองพอสมควร แม้กระทั่งการซ่อมใหญ่ก็ทำกันเอง

แหล่งขายชิ้นส่วนอะไหล่รถเกี่ยวขนาดข้าวที่เป็นแหล่งใหญ่ คือที่บริเวณ อำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีอะไหล่มากมายที่ขายอยู่ อาทิ โช้ สายพาน ลูกปืน roller ใบแทรก ใบมีด ฯลฯ เป็นต้น นอกจากนั้นยังมีทั้งโรงงานขนาดเล็กเป็นจำนวนมากบริเวณอำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี และอำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม โรงงานผลิตชิ้นส่วนก็มีอยู่ที่ทั้งอำเภอบางเลน และที่จังหวัดฉะเชิงเทรา ผู้ที่อยู่ใกล้เคียงกับจังหวัดพิษณุโลก ก็สามารถหาซื้อได้ที่โรงงานในกลุ่มเกษตรพัฒนา เครื่องยนต์เก่าสามารถซื้อได้ที่เชียงใหม่ รังสิต การซื้อสามารถซื้อได้ทั้งเงินสดและเงินผ่อน คือถ้าซื้อเป็นจำนวนเงินไม่มาก มักจะจ่ายเป็นเงินสด ทั้งนี้ต้องแล้วแต่ว่า เป็นลูกค้าประจำหรือไม่ รู้จักกับร้านค้าน้อยเพียงใด

การควบคุมการผลิต

การควบคุมเพื่อให้การผลิตในแต่ละวัน แต่ละอาทิตย์ แต่ละเดือน สามารถเดินไปได้ตามแผนการที่กำหนดไว้ ไม่ต้องหยุด สะดุดลง เป็นงานที่สำคัญอีกประการหนึ่งในขบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน การควบคุมการให้บริการให้เป็นไปตามกำหนดการเป็นเรื่องที่ ยุ่งยากมากเรื่องหนึ่ง เพราะมีตัวแปรมากมายดังที่กล่าวถึงแล้วข้างต้น นอกจากนั้นในการให้บริการจะมีลูกค้าผู้รับบริการมาดูแล ตรวจสอบอยู่ตลอดเวลา ต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา การควบคุมการผลิตจึงเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ (Science and art) เนื่องจากมีความไม่แน่นอนสูงมาก ผู้ประกอบการจะต้องตื่นตัวอยู่ตลอดเวลาช่วงหน้าที่มีการให้บริการ ถ้าไม่ติดธุระอื่น ผู้ประกอบการมักจะไปควบคุมการทำงาน ของรถเกี่ยวนาของตัวเองที่แปลงนาเอง หรือส่งภริยาหรือลูกๆไปแทนหากไปด้วยตัวเองไม่ได้ ในกรณีที่มี นายหน้า นายหน้าจะไปควบคุม ดูแลที่แปลงนาเอง สามารถที่จะสั่งและกำกับงานของคนขับรถได้ ก่อนจะลงมือเกี่ยวนาตัวเอง มีวิธีที่ถือปฏิบัติ (standard operating procedure) คือจะต้องถามเช็คกับเจ้าของนาว่า แปลงนาที่กำลังจะเกี่ยวนา มีขนาดกี่ไร่ มีตอหรือไม่ มีหล่มที่ตรงไหนหรือไม่

การจัดการสินค้าคงคลัง

การให้บริการรับจ้างเกี่ยวนา มีหนึ่งสิ่งที่คุณประกอบการไม่ต้องดูแล คือสินค้าคงคลังของสินค้าสำเร็จรูป เพราะตัวสินค้าคือบริการ เมื่อให้บริการแล้วก็เสร็จสิ้นกันไปสำหรับการให้บริการ ครั้งนั้นๆ แต่สิ่งที่คุณประกอบการต้องดูแลคือสินค้าคงคลังที่เป็นวัสดุ ชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ โดยปกติ ประเภทและจำนวนชิ้นส่วน ที่จะนำมาเก็บสำรองไว้ มีไม่มากนัก การจัดการสินค้าคงคลังจึงไม่ยุ่งยากเท่าไร แต่เท่าที่สังเกต การจัดการยังไม่ค่อยมีระบบ และมีปัญหา เช่นหาอะไหล่ไม่พบ ไม่รู้ว่าเก็บไว้ที่ ไหน มีเหลืออยู่กี่ชิ้น จะสั่งซื้อเพิ่มได้หรือยัง ต้องรอนานหรือไม่ว่าจะได้ของ บางครั้งมีการเก็บรักษาไม่ดีทำให้ของชำรุดเสียหาย ผู้ประกอบการหลายรายจะดำเนินการเช็คสต็อก และจัดหา ก่อนการซ่อม ย่อยและซ่อมใหญ่

การจัดการการกระจายส่งสินค้า

ผู้ประกอบการมีความชำนาญในเรื่องการจัดการให้บริการเกี่ยวนาภายในพื้นที่และระหว่างภูมิภาคมาก ผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีรถของตัวเองเพื่อบรรทุกรถเกี่ยวนาไปยังจุดต่างๆที่ต้องการ ภายในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง จะมีจำนวนมากบ้าง น้อยบ้างตามขนาดการประกอบการ และการขนย้ายเพื่อไปให้บริการในภาคอีสาน ก็จะใช้ทั้งรถบรรทุกของตัวเองและรถ 18 ล้อ แต่ปัญหาคือ รถเกี่ยวนาที่มีขนาดใหญ่มาก ความกว้างเกินขนาดของรถบรรทุก ดังนั้นจึงมักถูกเจ้าหน้าที่จับและปรับเป็นประจำ ทำให้เสียเวลาและเงิน ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น หรือรายได้สุทธิลดลง

ในปัจจุบัน มีการทำรถเกี่ยวนาที่มีขนาดเล็กลง สามารถใส่ตู้คอนเทนเนอร์ (container) ได้ หรือสามารถบรรทุกใส่รถบรรทุกได้โดยไม่ต้องยื่นออกมานอกตัวรถ มีน้ำหนักเบาลง การเปลี่ยนแปลงนี้จะทำให้ การบรรทุก สะดวกขึ้น ง่ายขึ้น ค่าใช้จ่ายลดลง

ในการจัดหาชิ้นส่วนอะไหล่ ผู้ประกอบการจะมีรถปิกอัพของตัวเองออกไปจัดซื้อ หรือมีรถของผู้ขายมาส่งให้ถ้ามีจำนวนมากพอสมควรหรือมีมูลค่าสูง ใช้บริการไปรษณีย์ก็มี

4.5 โครงสร้างการจ้องค์กร และการจัดการ/บริหาร การบริหารงานบุคคล

รูปแบบการจดทะเบียนของกิจการ

ข้อมูลจากการสำรวจผู้ประกอบการเกี่ยวกับขนาดข้าวมืด พบว่าไม่มีรายใดมีการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ในรูปบริษัท ห้างหุ้นส่วน แต่อย่างใด เป็นการดำเนินกิจการในลักษณะกิจการของครอบครัว ส่วนการจะมีหุ้นส่วนหรือการร่วมทุนก็เป็นไปในลักษณะเครือญาติ หรือ การกู้ยืมเงินมาลงทุน มีใช้ในลักษณะของหุ้นส่วนทางธุรกิจ

โครงสร้างการจ้องค์กร

เท่าที่พบในขณะที่เก็บข้อมูล พบว่าในการประกอบการเกี่ยวกับขนาดข้าวมืด ผู้ประกอบการไม่มีการกำหนด หรือจัดโครงสร้างองค์กรอย่างเป็นทางการไว้ชัดเจน ผู้ประกอบการ (สามี) จะเป็นผู้รับผิดชอบหลัก ในเรื่องการทำงานในการให้บริการ โดยมักจะมีการมอบหมาย ความรับผิดชอบ (responsibility) อำนาจในการมอบหมายสั่งการ (authority) และ การรับผิดชอบต่อการผิดพลาด ที่เกิดขึ้น (accountability) ให้แก่คนขับรถเกี่ยวกับไปเป็นครั้ง ๆ เพื่อไปให้บริการ ส่วน line และ authority ในด้านอื่น ๆ ยังไม่ชัดเจน เช่นเรื่อง การประสานงานกับลูกค้า การจัดคิวการเกี่ยวกับขนาดข้าวมืด การเงิน การทำบัญชี เป็นต้น มีลักษณะเป็นการบริหารภายในครอบครัว

ในการบริหารกิจการ ผู้ประกอบการใช้การบริหารแบบไม่เป็นทางการ (informal organization) มาก คือใช้ความสัมพันธ์ส่วนบุคคลช่วยในการบริหารงาน ทั้งนี้เนื่องจากลูกจ้างแต่ละคนนั้นแตกต่างกัน ทั้งสภาพร่างกาย จิตใจ ความนึกคิด จึงต้องการการสื่อสารเพื่อจะโน้มน้าว ชักนำ กระตุ้นที่แตกต่างกันออกไป ในการประกอบการจึงมีระดับของการบริหารองค์กรโดยใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวสูงมาก

รูปแบบการเป็นผู้นำ

ผู้ประกอบการในการให้บริการเกี่ยวกับขนาดข้าวมืดจะมีลักษณะผู้นำแบบ ตัดสินใจเพียงคนเดียว (Authoritarian) คือผู้ประกอบการจะยังคงไว้ซึ่งอำนาจในการตัดสินใจ ถึงแม้จะมีการหารือกับคู่สมรส หรือลูกๆ ที่ช่วยทำกิจการอยู่ แต่คนที่ตัดสินใจคนสุดท้ายคือตัวผู้ประกอบการ ทั้งนี้เพราะการตัดสินใจจะมีผลต่อ การอยู่รอด ความเจริญก้าวหน้า และฐานะการเงินของกิจการ หรือแม้แต่ความเป็นอยู่ของครอบครัว โดยผู้ประกอบการจะใช้ประสบการณ์ที่เคยทำธุรกิจมามากเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจ พึ่งข้อมูลเชิงปริมาณน้อยมาก

การบริหารงานบุคคล

โดยปกติ สามี่ เป็นผู้รับงานและดูแลการจัดคิวงาน รวมถึงการดูแลพนักงานประจำรถ แต่ละคัน การขนส่ง การดูแลรักษาซ่อมบำรุง และภรรยา จะเป็นผู้ดูแลด้านการเงิน รายรับ รายจ่าย ต่าง ๆ ซึ่งครอบคลุมถึงรายได้จากกิจการอื่นที่มีโชรถเกี่ยววนวด และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของครอบครัว ด้วย ข้อมูลจากการสำรวจพบว่า ในระยะเริ่มต้น รายได้จากรถเกี่ยววนวดข้าว (ที่ได้รับเป็นเงินสด) อาจไม่เพียงพอสำหรับการส่งชำระคินหนี้สิน หรือแม้แต่ค่าซ่อมบำรุง ผู้ประกอบการจึงต้องใช้รายได้จากทางอื่น (เช่น การทำนา ไร่อ้อย) มาสนับสนุน แต่ข้อดีคือ ไม่ต้องเสียเงินจ้างรถเกี่ยววนวดข้าวในนาของตนเอง สำหรับลูก ๆ นั้น ส่วนมากยังอยู่ในวัยศึกษา ไม่สามารถช่วยงานได้เต็มที่ บางส่วนที่มีครอบครัวก็จะมาช่วยงานโดยประจำรถคันใดคันหนึ่ง เพื่อเป็นรายได้ของตนเอง และหากยังไม่มีครอบครัวก็จะช่วยงานทั่วไป ทั้งขับรถ ซ่อมบำรุง บางครอบครัวมีบุตรสาวช่วยในการบันทึกบัญชีด้วย แต่ส่วนใหญ่เป็นการจดบันทึกรายการสำคัญ ๆ มากกว่าเป็นการลงบัญชีประจำวัน จึงเป็นการยากที่จะคำนวณผลการประกอบการที่แท้จริงได้ นอกจากประมาณการ

ในกิจการที่มีรถเกี่ยววนวด 1-2 คัน เจ้าของหรือบุตรชาย มักจะเป็นผู้ขับเอง และมีคนในครอบครัวเป็นคนประจำรถอีกคนหนึ่งในกรณีเช่นนี้ ค่าจ้างที่ได้รับจากการเกี่ยววนวดจะไม่ออกไปนอกครอบครัว เพราะไม่มีแรงงานจ้าง

สำหรับกิจการที่มีรถเกี่ยววนวดจำนวนมาก โดยปกติเจ้าของกิจการมักเป็นผู้ติดต่อ จัดคิวงาน ตัดสินใจเรื่องต่าง ๆ โดยไม่ขับเอง แต่จะมีคนประจำรถ 2 คน คือ คนขับ 1 คน และพนักงานประจำรถ (oiler) อีก 1 คน ซึ่งส่วนมากมักเป็นคู่สามีภรรยา เนื่องจากรายได้จากการเกี่ยววนวดที่ได้รับตามปริมาณพื้นที่ที่เกี่ยววนวด จะอยู่ที่ไร่ละ 45-50 บาท อาจแบ่งกัน 30-15 หรือ 30-20 หรือ 35-15 ระหว่างคนขับกับพนักงานประจำรถ แล้วแต่ตกลงกัน การทำงานร่วมกันจึงเท่ากับครอบครัวนี้ได้รับไปทั้งหมด ปัญหาระหว่างกันจึงมีน้อยกว่าเป็นคนที่ไม่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งเป็นการลดปัญหาอื่น ๆ เช่น ความพร้อมในการทำงาน เวลาเริ่มงาน เวลาเลิกงาน ลงไปได้ด้วย

เนื่องจากรายได้ของลูกจ้างประจำรถ อยู่ที่ปริมาณงาน (พื้นที่ที่เกี่ยววนวดได้) ซึ่งมีช่วงเวลาจำกัด ในรอบปีหนึ่ง ดังนั้นในกิจการขนาดใหญ่ จึงเปิดโอกาสให้มีการเบิกค่าจ้างล่วงหน้าได้บ้าง ในระหว่างเวลาที่ซ่อมบำรุงรถ และมีการมอบหมายให้ประจำรถคันใดคันหนึ่งอย่างชัดเจน การเตรียมความพร้อมของรถเกี่ยววนวดที่ขับประจำ จึงเป็นภาระหน้าที่สำคัญประการหนึ่งที่ต้องรับผิดชอบดูแล เพราะหากรถเสียในฤดูเกี่ยวข้าวก็จะกระทบกับรายได้ของตนเองและครอบครัว

ในการจัดคิวงานให้กับรถแต่ละคันนั้น ก็เป็นปัจจัยสำคัญที่จะไม่ให้เกิดปัญหาภายในในทางปฏิบัติหากเป็นพื้นที่ในจังหวัด คนขับบางคนจะมีลูกค่าประจำของตน หากเกี่ยวข้าวได้ดี เป็นที่พอใจของลูกค่า ก็จะได้รับการจูงคิว และมีงานตลอด แต่ถ้าเกี่ยวข้าวไม่ดี ทำให้ข้าวเสียหาย หรือเอาเร็วไว้ก่อน ก็จะไม่เป็นที่ต้องการ ซึ่งผู้ขับรถเกี่ยววนวดรับรู้ในเงื่อนไขนี้ดี และต้องพัฒนาทักษะของตนให้ดีขึ้น ในรอบปีต่อไป การแจกจ่ายงานให้แก่รถแต่ละคันจึงเป็นเรื่องสำคัญที่จะต้องไม่ทำให้เกิดความรู้สึกว่ามีการเลือกที่รักมักที่ชัง

ข้อมูลจากการสำรวจพบว่า ในรายของผู้ขับรถบางรายที่มีทักษะสูง ก็จะมีผู้ประกอบการรายอื่น (ปกติเป็นรายใหม่) เสนอผลตอบแทนที่สูงกว่าให้ เป็นผลให้มีการปรับค่าจ้างให้เป็นการเฉพาะราย โดยไม่กระทบถึงผู้ขับรถคนอื่น ๆ ในกิจการเดียวกัน (คือชดเชยให้แบบไม่เปิดเผย หรือให้ในรูปของเงินรางวัล) ผู้ประกอบการบางราย มีการจัดงานเลี้ยงประจำปี สำหรับพนักงานทั้งหมดด้วย เพื่อเป็นการสร้างความผูกพัน รวมถึงงานสังคมอื่น ๆ เช่น การเป็นเจ้าของภาพอุปสมบทให้ เป็นต้น

4.6 ปัญหาในการประกอบการ

ปัญหาในการบริการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าว มีดังนี้

หนึ่ง สภาพทางกายภาพของผืนที่นาทำให้รถเกี่ยววนวดข้าวเสื่อมสภาพเร็ว ผืนที่นาในภาคกลางเป็นที่ลุ่ม ดินเหนียว มีหล่ม มีน้ำขัง รถเกี่ยววนวดข้าวจะต้องแช่น้ำเกือบตลอดเวลา จึงทำให้ชิ้นส่วนที่แช่น้ำเสื่อมสภาพเร็วขึ้น น้ำมันหรือจารบีที่ใส่ไว้จะละลายหมดไปโดยเร็ว ส่วนในภาคอีสาน ดินเป็นดินทราย แข็งกระด้าง ก็ทำให้เครื่องล่างเสื่อมสภาพเร็วเช่นกัน เร็วกว่าการเกี่ยววนวดในที่ที่มีน้ำแช่ขัง

สอง สภาพของตัวรถเกี่ยววนวดข้าว มีขนาดใหญ่ และน้ำหนักมาก ทำให้การขนส่งเคลื่อนย้ายระหว่างพื้นที่ และภายในพื้นที่ เป็นไปด้วยความยากลำบาก นอกจากนั้นเมื่อมีการบรรทุกข้าวที่นวดเรียบร้อยแล้วก่อนระบายใส่รถบรรทุก จะมีน้ำหนัก 10 ตัน หรือ 12 ตัน ยิ่งบรรทุกหนักเครื่องล่างจะเสื่อมสภาพเร็วขึ้น

สาม การถูกโกงเรื่องขนาดพื้นที่ที่เกี่ยวข้องวนวดข้าว และถูกโกงเรื่องค่าบริการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าว การโกงเรื่องขนาดพื้นที่เกี่ยววนวดข้าวนั้นมีทุกแห่ง ทุกที่ ทั้งในภาคกลางและภาคอีสาน (ตรวจสอบดูได้จาก ขนาดพื้นที่ที่เกษตรกรบอก กับปริมาณข้าวที่เกี่ยวข้องวนวดได้ หรือเช็คจากปริมาณน้ำมันที่ใช้ได้) ผู้ประกอบการหลายรายพยายามใช้ GPS เพื่อวัดขนาดที่ถูกต้องของผืนนา แต่ถูกปฏิเสธจากเกษตรกรเจ้าของแปลงนา และจะไม่ว่าจ้างให้มาทำการเกี่ยววนวดข้าวในปีต่อไป

การถูกโกงค่าบริการเกี่ยววนวดข้าว ผู้ประกอบการพบกันทุกคน ยิ่งขนาดพื้นที่เกี่ยววนวดมากก็จะถูกโกงมาก มีทั้งที่เกษตรกรโกง ไม่ยอมจ่ายเอง และถูกนายหน้าโกง

สี่ ในปัจจุบันถึงแม้ราคาน้ำมันจะลดลง แต่รายได้สุทธิจากการรับจ้างไม่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพราะ ราคาอะไหล่แพงขึ้นมาก (ถึงแม้จะมีอะไหล่จากประเทศจีนเข้ามาตีตลาด มีราคาถูกกว่า แต่คุณภาพต่ำจึงไม่เป็นที่นิยมของผู้ประกอบการ) ประกอบกับค่าจ้างแรงงานไม่สามารถลดอัตราค่าจ้างลงได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนขับหรือช่างที่มีความชำนาญงานสูง ส่วนค่าบริการรับจ้างก็ไม่สามารถขึ้นได้ เนื่องจากสภาวะราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ กำลังจ่ายของเกษตรกรไม่มี

ห้า การบริหารจัดการ การให้บริการเกี่ยววนวดข้าว ยังอยู่บนพื้นฐานของการใช้ประสบการณ์เป็นหลัก มีการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ และหลักวิชาการมาช่วยในการบริหาร ดำเนินการน้อยมาก เท่าที่สังเกตยังไม่พบการนำคอมพิวเตอร์มาใช้เลย (โปรแกรมสามัญที่ใช้กันอยู่ทั่วไปสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างดี) การจัดการสินค้าคงคลังยังไม่มีระบบ การบริหารการเงินและการจัดทำ

บันทึกบัญชี ยังทำเป็นแบบเบื้องต้นมาก ทำในลักษณะเป็น บันทึกประจำวัน (journal) มีการนำข้อมูลไปวิเคราะห์ต่อแต่ไม่ละเอียด ครบถ้วน เมื่อสอบถามว่าการดำเนินงานปีนี้ได้กำไรมากน้อยเท่าใด มักได้คำตอบที่ไม่ชัดเจน ส่วนมากไม่มีการทำต้นทุนต่อหน่วย (unit cost) เท่าที่พบมีผู้ประกอบการเพียงหนึ่งรายที่ทำ แต่รายการไม่ครบถ้วน ไม่พบการจัดทำงบกระแสเงินสด

ทก ในปีที่ผ่านมา เนื่องจากเกิดความแห้งแล้ง พื้นที่ทำนาลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งพื้นที่ทำนาปรังในภาคกลาง เนื่องจากจำนวนรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ให้บริการ รั้งจ้าง มีจำนวนเท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้น โดยเฉลี่ยแล้ว รายได้ต่อผู้ประกอบการหนึ่งคน จึงลดลง (อุปสงค์ลดลง แต่อุปทานเท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้นเล็กน้อย จึงมีการแข่งขันกันมาก).

บทที่ 5 ผลการศึกษา

นโยบายและมาตรการต่างๆของรัฐที่เกี่ยวข้อง

นโยบายและมาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้องได้รวบรวมไว้เฉพาะที่จะมีผลเป็นการสนับสนุนหรือทำให้เกิดอุปสรรคต่อการดำเนินงานของอุตสาหกรรมผลิตผลเกี่ยวหวด หรือการประกอบการรับจ้างเกี่ยวหวดข้าว และเป็นนโยบายและมาตรการต่าง ๆ ที่รัฐ หรือหน่วยงานของรัฐได้นำมาใช้เพื่อแก้ปัญหา หรือเพื่อสร้างความกินดี อยู่ดี แก่ประชาชน เป็นนโยบายและมาตรการต่าง ๆ ที่รัฐได้นำมาใช้ในช่วงปี 2556 – ปัจจุบัน นโยบายและมาตรการที่จะนำเสนอ มีหลายประเภท คือ นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์โดยตรง นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์ทางอ้อม นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมไทย (นโยบายและมาตรการที่ชื่อตรงที่สุด แต่ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้) นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นการควบคุมมากกว่า การส่งเสริม และมาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำและเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ซึ่งมีหลายมาตรการที่ครอบคลุมนำมาเป็นตัวอย่าง

5.1 นโยบาย มาตรการต่างๆ ของรัฐที่น่าจะเป็นประโยชน์โดยตรง

มาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์โดยตรงกับอุตสาหกรรมผลิตผลเกี่ยวหวดข้าว คือ **มาตรการการเงินการคลังเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ในระยะเร่งด่วน** ซึ่งคณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 8 กันยายน 2558 ดังนี้

รัฐบาลชุดปัจจุบันได้ให้ความสำคัญกับความแข็งแกร่งของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) และพยายามอย่างเต็มที่ในการช่วยเหลือและสนับสนุน SMEs ให้เป็นกลไกหนึ่งที่จะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจในช่วงภาวะเศรษฐกิจที่กำลังฟื้นตัวอย่างในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการกำหนดให้ SMEs เป็นวาระแห่งชาติ ซึ่งจะเน้นการสร้างเสริมศักยภาพให้แก่ SMEs ในลักษณะของการบูรณาการการทำงานระหว่างกระทรวงและหน่วยงานต่างๆ ของทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ในการดำเนินนโยบายให้เกิดเป็นรูปธรรมชัดเจน และขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้เดินหน้าต่อไป SMEs ถือเป็นกลไกสำคัญที่มีบทบาทในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยมาโดยตลอด ผ่านการซื้อขายสินค้าและบริการ การสร้างรายได้ การจ้างงาน และการส่งออก ในปัจจุบัน SMEs มีจำนวนประมาณ 2.7 ล้านรายทั่วประเทศ หรือคิดเป็นร้อยละ 97.2 ของวิสาหกิจทั้งประเทศ และผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ของ SMEs มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 37.4 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมด นอกจากนี้ จำนวน SMEs ยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากค่านิยมการเป็นเจ้าของกิจการของคนรุ่นใหม่ ที่ทำให้มีผู้ประกอบการราย

ใหม่เข้าสู่ตลาดเพิ่มขึ้น ดังนั้นความแข็งแกร่งของ SMEs จึงเป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจได้ดี อย่างไรก็ตาม SMEs ยังคงมีข้อจำกัดเรื่องการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและความมั่นคงของกิจการโดยเฉพาะในช่วงภาวะเศรษฐกิจชะลอในปัจจุบัน

ดังนั้น ในการประชุมคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2558 ที่ประชุมจึงมีมติเห็นชอบมาตรการการเงินการคลังเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ระยะเร่งด่วน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น รวมทั้งบรรเทาภาระภาษี และเพิ่มขีดความสามารถของ SMEs ให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ ตามที่กระทรวงการคลังเสนอ รวม 5 มาตรการ ดังนี้

มาตรการทางการเงิน

1. **โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs** ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อบรรเทาปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SMEs ช่วยเสริมสภาพคล่องให้ SMEs ที่มีปัญหาขาดสภาพคล่องสามารถประกอบตัวให้อยู่รอดและสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ในภาวะเศรษฐกิจซบเซา โดยกำหนดให้ธนาคารออมสินให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำแก่ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจที่เข้าร่วมโครงการฯ ให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการในอัตราร้อยละ 4 ต่อปี ระยะเวลาให้สินเชื่อ 7 ปี วงเงินรวม 100,000 ล้านบาท และรัฐบาลจะชดเชยส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยให้กับธนาคารออมสิน โดยผู้ประกอบการสามารถยื่นขอสินเชื่อภายใน 31 ธันวาคม 2558

ทั้งนี้ ธนาคารออมสินยังมีโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำแก่ผู้ประกอบการ SMEs โดยใช้วงเงินจากโครงการนี้ ได้แก่ 1) โครงการสินเชื่อเพื่อช่วยเหลือชาวประมง “ประมงไทยก้าวไกลสู่สากล” 2) โครงการสินเชื่อ SMEs เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการประหยัดพลังงาน 3) โครงการสินเชื่อ SMEs เพื่อธุรกิจท่องเที่ยวและบริการ 4) โครงการสินเชื่อ SMEs เพื่อผู้รับเหมางานภาครัฐ 5) โครงการสินเชื่อ SMEs เพื่อเสริมสภาพคล่อง

2. **การปรับปรุงหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการค้ำประกันสินเชื่อโครงการ** ค้ำประกันสินเชื่อในลักษณะ Portfolio Guarantee Scheme (PGS-5) ผ่านบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) เพื่อช่วยให้ SMEs ที่ขาดหลักประกันในการกู้ยืมเข้าถึงแหล่งเงินได้มากขึ้น มีวงเงินค้ำประกัน 100,000 ล้านบาท วงเงินค้ำประกันต่อราย SMEs สูงสุดไม่เกิน 40 ล้านบาท ระยะเวลาการค้ำประกัน 7 ปี โดย บสย. จ่ายค่าประกันชดเชยความเสียหายไม่เกินร้อยละ 30 ของภาระค้ำประกัน และคิดอัตราค่าธรรมเนียม ร้อยละ 1.75 โดยรัฐบาลจ่ายค่าธรรมเนียมแทนผู้ประกอบการในปีแรก และจ่ายค่าธรรมเนียมแทนผู้ประกอบการ ในอัตราร้อยละ 1.25 ในปีที่ 2 ร้อยละ 0.75 ในปีที่ 3 และร้อยละ 0.25 ในปีที่ 4 โดยผู้ประกอบการสามารถรับค้ำประกันได้ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2559

3. **มาตรการสนับสนุน SMEs ผ่านการร่วมลงทุนใน SMEs ระยะเริ่มต้น (Start-up) ที่มีศักยภาพสูง** โดยความร่วมมือของธนาคารออมสิน ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) และธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ในการจัดตั้ง กองทุนร่วมลงทุนแห่งละ 2,000 ล้านบาท รวมเป็นเงิน 6,000 ล้านบาท เพื่อเป็นแหล่ง เงินทุนอีกทางหนึ่งสำหรับ SMEs ที่มีศักยภาพให้สามารถเติบโตได้ต่อไป

ทั้งนี้ ผลของมาตรการการเงินจะส่งผลให้ SMEs มีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อดำเนินธุรกิจได้ต่อเนื่อง จำนวน 60,000 ราย (วงเงินสินเชื่อ SMEs เฉลี่ยต่อรายอยู่ที่ 3.3 ล้านบาท) สามารถรักษาสภาพการจ้างงานได้ ประมาณ 240,000 คน (เฉลี่ย 4 คนต่อราย) และส่งผลให้มีเม็ดเงินเข้าสู่ระบบทันทีก่อให้เกิดการหมุนเวียนทาง เศรษฐกิจ โดยคาดว่าจะสามารถสร้างเงินทุนหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจได้ประมาณ 1.94 ล้านล้านบาท (ใช้ ค่าเฉลี่ย **Multiplier Effect** ที่ **9.7 เท่า** ของวงเงินโครงการ) ช่วยให้ SMEs มีความเข้มแข็งและเป็น ตัวจักรสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยต่อไป ส่วนมาตรการภาษีจะช่วยลดภาระต้นทุนทางภาษีให้แก่ ผู้ประกอบการ SMEs เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ และช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย

มาตรการทางการคลัง

4. **มาตรการลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs** ลดอัตราภาษี เงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ที่มีกำไรสุทธิตั้งแต่ 300,001 บาทขึ้นไป จาก เดิมร้อยละ 15 และ 20 ของกำไรสุทธิ เป็นร้อยละ 10 ของกำไรสุทธิ เป็นเวลา 2 รอบ ระยะเวลาบัญชีต่อเนื่องกัน สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2558 จนถึงรอบระยะเวลาบัญชีวันที่ 31 ธันวาคม 2559 เพื่อบรรเทาภาระภาษีให้แก่ ผู้ประกอบการ SMEs และเพิ่มขีดความสามารถของ SMEs ให้สามารถแข่งขันกับ ผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ ซึ่งจะช่วยให้โครงสร้างอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ SMEs เป็น ดังนี้

กำไรสุทธิของ SMEs	อัตราเดิม	อัตราใหม่
0-300,000 บาท	ยกเว้น	ยกเว้น
300,001-3,000,000 บาท	15%	10%
3,000,001 บาทขึ้นไป	20%	10%

5. **มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่ (New Start-up)¹** ยกเว้นภาษี เงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ที่ประกอบกิจการที่จดทะเบียนพาณิชย์ระหว่าง วันที่ 1 ตุลาคม 2558 ถึง 31 ธันวาคม 2559 เป็นเวลา 5 รอบระยะเวลาบัญชีต่อเนื่องกัน โดยผู้ประกอบการ SMEs ที่จะได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

¹ ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้เพราะไม่ได้เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมาย

(1) เป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเป้าหมายหลักที่มีศักยภาพขับเคลื่อนเศรษฐกิจ (New Engine of Growth) เช่น กลุ่มสินค้าเกษตรแปรรูป เทคโนโลยีและนวัตกรรมขั้นสูง ดิจิตอล และการวิจัยและพัฒนา เป็นต้น

(2) จะต้องจัดแจ้งการขอใช้สิทธิกับกรมสรรพากร

(3) ต้องไม่ใช่สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน

(4) ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขอื่นที่อธิบดีกรมสรรพากรประกาศกำหนด

6. มาตรการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันให้แก่ภาคธุรกิจ คณะรัฐมนตรีมีมติอนุมัติเมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2558 ได้แก่

มาตรการคงภาษีเงินได้นิติบุคคลที่อัตรา 20% เป็นการถาวร โดยปรับลดลงจาก 30% เหลือ 20% ของกำไรสุทธิของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลเป็นการถาวร ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 เป็นต้นไป เพื่อเป็นการคลายความกังวลให้ภาคธุรกิจเรื่องความไม่แน่นอนทางด้านภาษี

7. มาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนกิจการเงินร่วมลงทุน (venture capital)² โดยยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับกิจการเงินร่วมลงทุน ที่เป็นการลงทุนในกิจการที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงที่สำนักงานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติกำหนด

5.2 นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์ทางอ้อม

เป็นมาตรการที่จะทำให้มีเงินเหลือในมือเกษตรกรมากขึ้น มีกำลังซื้อมากขึ้น(กว่าไม่มีมาตรการ)

5.2.1 มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อย และมาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาล

คณะรัฐมนตรีมีมติอนุมัติเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 กรอบวงเงินรวมทั้งสิ้น 1.38 แสนล้านบาท ประกอบด้วย 3 มาตรการย่อย

ในช่วงที่ผ่านมา เศรษฐกิจไทยประสบภาวะชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วงครึ่งแรกของปี 2558 เศรษฐกิจไทยขยายตัวที่ร้อยละ 2.9 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราการขยายตัวที่ต่ำกว่าระดับศักยภาพทางเศรษฐกิจ ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจาก (1) การส่งออกสินค้าที่หดตัว เนื่องจากเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าหลักขยายตัวในอัตราที่ชะลอลง และ (2) ผลผลิตและราคาพืชผลเกษตรสำคัญต่างๆ ปรับลดลง เนื่องจากได้รับผลกระทบจากปัญหาภัยแล้งในช่วงที่ผ่านมา และความผันผวนของราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดโลก อันส่งผลกระทบต่อเนื่องถึงรายได้เกษตรกรที่เป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศ และกำลังซื้อของประชาชนที่มีรายได้น้อยลง ประกอบ

² ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้เพราะไม่ได้เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมาย

กับการลดลงของการเชื่อมั่นของผู้บริโภคและผู้ประกอบการ จึงส่งผลให้การบริโภคและการลงทุนภาคเอกชนชะลอตัว ดังนั้น กระทรวงการคลังจึงเห็นควรมีมาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อย เพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจระดับฐานราก ก่อให้เกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจ และเงินหมุนเวียนในระดับชุมชน เพื่อให้เกิดการเจริญเติบโตกระจายออกไปทุกจังหวัดและลงพื้นที่ทั่วประเทศ นอกจากนี้ กระทรวงการคลังเห็นควรมีมาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาลทั่วประเทศที่สามารถเบิกจ่ายได้เร็ว เพื่อให้การใช้จ่ายภาครัฐมีส่วนในการพยุงเศรษฐกิจให้สามารถขยายตัวต่อไปได้

กระทรวงการคลังได้เสนอมาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อย โดยใช้หมู่บ้านและตำบลเป็นกลไกในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนในพื้นที่ และมาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาลทั่วประเทศ เพื่อกระจายการลงทุนไปในพื้นที่ต่าง ๆ ในต่างจังหวัด และผลักดันให้เกิดการพัฒนาในท้องถิ่นและภูมิภาคอย่างทั่วถึง โดยมาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อย ประกอบด้วย 3 มาตรการ ดังนี้

1. มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับหมู่บ้าน

โดยการให้สินเชื่อกับกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ที่ได้รับการจัดชั้นเป็นกองทุนระดับ A และ B จากสำนักงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ (สทบ.) กองทุนละไม่เกิน 1 ล้านบาท โดยมีเงื่อนไขไม่ให้กองทุน Refinance หนี้เดิมเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานให้กับกองทุน กำหนดวงเงิน 60,000 ล้านบาท ประกอบด้วยวงเงินสินเชื่อของธนาคารออมสิน 30,000 ล้านบาท และวงเงินสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร 30,000 ล้านบาท โดยกองทุนต้องมีหลักฐานการขอสินเชื่อจากสมาชิกกองทุน เพื่อประกอบการเบิกเงินกู้จากธนาคารออมสิน หรือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.)

2. มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับตำบล

เพื่อช่วยเหลือประชาชนผู้มีรายได้น้อย รวมถึงประชาชนที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจและราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ซึ่งมีผลกระทบต่อกำลังซื้อของประชาชนผู้มีรายได้น้อยอ่อนแอลง โดยมาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับตำบล จะช่วยให้เกิดการจ้างงาน การบริโภคและการลงทุนในระบบเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นจากการจัดสรรงบประมาณลงไปในระดับตำบล ตำบลละ 5 ล้านบาท จำนวน 7,255 ตำบล คิดเป็นเงิน 36,275 ล้านบาท

3. มาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาลทั่วประเทศ

ให้ส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง พิจารณาดำเนินโครงการที่เป็นการส่งเสริมกิจการของวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม และการดำเนินโครงการด้วยวิธีการจัดซื้อ จัดจ้าง เพื่อก่อให้เกิดการจ้างงานในพื้นที่

แนวทางการดำเนินงานของมาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับตำบล ประกอบด้วย

1. วัตถุประสงค์

เพื่อช่วยเหลือประชาชนผู้มีรายได้น้อยในต่างจังหวัด ที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจและราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ซึ่งมีผลกระทบต่อกำลังซื้อของประชาชนผู้มีรายได้น้อยอ่อนแอลง โดยมาตรการ

ส่งเสริมความเป็นอยู่ในระดับตำบล จะช่วยให้เกิดการจ้างงาน การบริโภคและการลงทุนในระบบเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นจากการจัดสรรงบประมาณลงในระดับตำบล

2. สารสำคัญ

2.1 ให้กระทรวงมหาดไทยเป็นหน่วยงานหลักดำเนินมาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับตำบล โดยจัดสรรงบประมาณไว้ในระดับตำบล ตำบลละ 5 ล้านบาท (จำนวน 7,255 ตำบล คิดเป็นเงิน 36,275 ล้านบาท) เพื่อดำเนินโครงการที่มีการจ้างแรงงานหรือก่อให้เกิดการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการในจังหวัด ในลักษณะดังต่อไปนี้

2.1.1 โครงการซ่อมแซมหรือบูรณะทรัพย์สินที่เป็นประโยชน์ต่อสาธารณะ เช่น การซ่อมแซมแหล่งน้ำและระบบส่งน้ำ การซ่อมแซมสถานพยาบาล โรงเรียน ตลาดกลาง และการปรับปรุงและฟื้นฟูแหล่งชยะ เป็นต้น

2.1.2 โครงการส่งเสริมการพัฒนาชุมชนตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง เช่น การ ปลูกพืชใหม่ที่มีตลาด การเปลี่ยนแปลงอาชีพ การสร้างฝาย ปลูกต้นไม้หรือป่าชุมชน เป็นต้น

2.1.3 โครงการด้านเศรษฐกิจและสังคม เช่น การเพิ่มศักยภาพในการประกอบอาชีพของคนในหมู่บ้าน/ชุมชน ส่งเสริมการประกอบอาชีพ การปรับปรุงซ่อมแซม ศูนย์บริการผู้สูงอายุ เป็นต้น

2.2 ให้คณะกรรมการหมู่บ้าน (กม.) หรือกรรมการชุมชนจัดทำโครงการ ตามข้อ 2.1 เสนอต่อคณะกรรมการระดับอำเภอรวบรวม เสนอต่อคณะกรรมการระดับจังหวัดเพื่อพิจารณาอนุมัติ และเสนอกระทรวงมหาดไทยดำเนินการต่อไป ทั้งนี้ โครงการที่เสนอจะต้องไม่ซ้ำซ้อนกับแผนงาน/โครงการ/กิจกรรม ของส่วนราชการ/หน่วยงาน/องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่ดำเนินการในท้องที่

3. ระยะเวลาดำเนินการ

ให้กระทรวงมหาดไทยดำเนินการและเร่งรัดการใช้จ่ายเงินตามโครงการให้เสร็จสิ้นภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2558

4. แหล่งเงินและวงเงินงบประมาณ

งบกลาง รายการเงินสำรองจ่ายเพื่อกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น ปีงบประมาณ 2558 และ/หรือปีงบประมาณ 2559 วงเงิน 36,275 ล้านบาท โดยให้ันบรมวงเงินงบประมาณตามมาตรการสำคัญเร่งด่วนเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรและคนยากจนในการเสริมสร้างความเข้มแข็งอย่างยั่งยืนตามมติคณะรัฐมนตรีวันที่ 4 สิงหาคม 2558 วงเงิน 6,541.09 ล้านบาท และโครงการช่วยเหลือเกษตรกรและคนยากจนโดยสนับสนุนการจัดหาเครื่องจักรกลการเกษตรให้แก่กลุ่มสหกรณ์ตามมติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2558 วงเงิน 490.60 ล้านบาท

5. แนวทางการดำเนินการ

5.1 ให้กระทรวงมหาดไทยเป็นผู้รับผิดชอบมาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับตำบล และกำหนดระเบียบ หลักเกณฑ์ เงื่อนไขโครงการต่างๆ และกลไกคณะกรรมการในระดับจังหวัด โดยให้มีอำนาจ

อนุมัติโครงการตามหลักเกณฑ์ที่กระทรวงมหาดไทยกำหนด ทั้งนี้ ระเบียบ หลักเกณฑ์เงื่อนไขโครงการต่างๆ ขึ้นตอนและคู่มือการดำเนินงาน ให้กระทรวงมหาดไทยเสนอคณะรัฐมนตรีให้ความเห็นชอบภายในเวลา 2 สัปดาห์ นับจากวันที่คณะรัฐมนตรีเห็นชอบมาตรการแล้ว โดยให้กระทรวงมหาดไทยเปิดเผยข้อมูลโครงการ เพื่อให้ประชาชนสามารถติดตามและตรวจสอบได้ และจัดทำรายการประเมินผลโครงการเสนอต่อคณะรัฐมนตรีภายในเดือนมกราคม 2559

5.2 เมื่อคณะรัฐมนตรีได้อนุมัติงบประมาณแล้ว ให้กระทรวงมหาดไทยเร่งรัดให้จังหวัดดำเนินโครงการ และมอบให้นายอำเภอเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างโครงการที่อยู่ในพื้นที่รับผิดชอบ

5.3 ให้สำนักงานงบประมาณเป็นผู้จัดหางบประมาณ พร้อมทั้งติดตามการเบิกจ่ายงบประมาณตามแผนงานการปฏิบัติงานและการเบิกจ่ายงบประมาณ และเสนอรายงานให้คณะรัฐมนตรีทราบความคืบหน้าทุกเดือน

5.2.2 มาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและรักษาเสถียรภาพราคาข้าว

คณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2558 ประกอบด้วย 3 โครงการที่สำคัญ ได้แก่

1. โครงการลดดอกเบี้ยเงินกู้ให้เกษตรกรผู้ปลูกข้าว ปีการผลิต 2015/16

โดยเกษตรกรที่มีหนี้เงินกู้กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) หรือสถาบันเกษตรกร ณ วันที่ 1 เมษายน 2558 จะได้รับการลดดอกเบี้ยเงินกู้ในอัตรา 3% ต่อปี

2. โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59

เพื่อสนับสนุนสินเชื่อแก่สถาบันเกษตรกร เพื่อรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่าย และ/หรือเพื่อการแปรรูป รวมเป็นวงเงิน 12,500 ล้านบาท โดยรัฐบาลจะชดเชยดอกเบี้ยแทนสถาบันเกษตรกรในอัตราดอกเบี้ย 3% และให้สถาบันเกษตรกรจ่ายดอกเบี้ยส่วนเกินจาก 3% เป็นระยะเวลา 12 เดือน

3. โครงการสินเชื่อชะลอการขายข้าวเปลือกนาปี ปีการผลิต 2015/16

โดย ธ.ก.ส.จ่ายสินเชื่อชะลอการขายผลิตผลแก่เกษตรกร และสหกรณ์การเกษตร โดยใช้ข้าวเปลือกหอมมะลิและข้าวเปลือกเหนียวเป็นหลักประกัน จำนวนประมาณ 2 ล้านตัน กำหนดวงเงินกู้ต่อรายไม่เกิน 300,000 บาท

5.2.3 มาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและภาระหนี้สินของประชาชน

1. โครงการแก้ไขปัญหาหนี้สินผ่าน ธ.ก.ส.

คณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2558 เพื่อแก้ไขปัญหาหนี้สินเกษตรกรและบรรเทาความเดือดร้อนให้แก่ลูกค้ำกว่า 818,000 ราย มูลค่าหนี้ 116,000 ล้านบาท ผ่านโครงการปลดปล่อยหนี้สินปรับปรุงโครงสร้างหนี้และขยายเวลาชำระหนี้ พร้อมตอบแทนลูกค้ำชั้นดีลดดอกเบี้ยเงินกู้ให้เหลือ MRR และเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนขยายการผลิต ประกอบด้วยโครงการย่อย ดังนี้

1) โครงการปลดปล่อยหนี้ โดย ธ.ก.ส. จะดำเนินการจำหน่ายหนี้เงินกู้ที่จำนวนออกจากบัญชีเป็นสูญให้แก่เกษตรกรรายย่อยที่ไม่มีศักยภาพ (เสียชีวิต ทูพพลภาพ เจ็บป่วยเรื้อรัง ชราภาพ และมีปัญหาสุขภาพ)

2) โครงการปรับโครงสร้างหนี้ โดย ธ.ก.ส. จะดำเนินการพักชำระหนี้ให้แก่เกษตรกรรายย่อยที่มีศักยภาพต่ำที่ผ่านการประเมินศักยภาพแล้วว่า ยังมีความสามารถในการประกอบอาชีพเกษตรกรรม แต่มีปัญหาในการชำระหนี้ โดยจะพักชำระหนี้เงินต้นเป็นระยะเวลา 3 ปี และให้ผ่อนชำระเงินตามงวดหรือระยะเวลาที่ตกลงกันแต่ไม่เกิน 15 ปี และเมื่อเกษตรกรชำระหนี้ได้ครบแล้ว ธ.ก.ส. จะยกหนี้ในส่วนของดอกเบี้ยที่พักไว้ทั้งจำนวน นอกจากนี้ จะสนับสนุนสินเชื่อตามแผนฟื้นฟูการประกอบอาชีพรายละไม่เกิน 50,000 บาท

3) โครงการขยายเวลาชำระหนี้ โดย ธ.ก.ส. จะพิจารณาขยายเวลาชำระหนี้ให้แก่เกษตรกรรายย่อยที่มีศักยภาพในการประกอบอาชีพ แต่ได้รับผลกระทบจากการงดทำนาปรังและราคาขายพาราตกต่ำ และจะสนับสนุนสินเชื่อเพิ่มเติมให้เกษตรกรกลุ่มดังกล่าวรายละไม่เกิน 100,000 บาท

สถานะปัจจุบัน : เริ่มดำเนินโครงการตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2558 และสิ้นสุดระยะเวลาดำเนินการ ดังนี้

- 1) โครงการปลดปล่อยหนี้ สิ้นสุดระยะเวลาดำเนินการ ภายในวันที่ 30 กันยายน 2558
- 2) โครงการปรับโครงสร้างหนี้ สิ้นสุดระยะเวลาดำเนินการ ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2558
- 3) โครงการขยายเวลาชำระหนี้ สิ้นสุดระยะเวลาดำเนินการ ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2558

2. โครงการประกันภัยข้าวนาปี

คณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2558 ให้ดำเนินการรับประกันภัยต่อเนื่องจากโครงการฯ ในปีการผลิต 2557 และเริ่มดำเนินการก่อนฤดูกาลเพาะปลูกข้าวของเกษตรกร ทั้งนี้ โครงการฯ ปีการผลิต 2558 มีหลักการแนวทางการรับประกันภัย และรายละเอียดการรับประกันภัย เช่นเดียวกับรูปแบบที่ได้ดำเนินการในปีการผลิต 2557 เกษตรกรผู้เอาประกันภัย ได้รับความคุ้มครองจากภัยธรรมชาติ 7 ประเภท ได้แก่ อุทกภัย ฝนทิ้งช่วง ลมพายุ อากาศหนาว ลูกเห็บ และอัคคีภัย ภัยศัตรูพืชและโรคระบาด โดยมีรายละเอียดโครงการ ดังนี้

รายละเอียดโครงการ	การรับประกันปี 2558
อัตราเบี้ยประกันภัย (บาทต่อไร่) เบี้ยประกันภัยที่เกษตรกรต้องชำระ	แบ่งพื้นที่รับประกันภัย 5 พื้นที่ตามระดับความเสี่ยง 115-450 บาทต่อไร่ 60-100 บาทต่อไร่ (เป็นอัตราเดียวกับโครงการฯ ปีการผลิต 2557)
ความคุ้มครอง	ภัย 7 ประเภท ได้แก่ น้ำท่วมหรือฝนตกหนัก ภัยแล้ง ฝนแล้งหรือฝนทิ้งช่วงลมพายุหรือพายุไต้ฝุ่น ภัยอากาศหนาวหรือน้ำค้างแข็ง ลูกเก็บและไฟไหม้ รวมทั้งภัยศัตรูพืชและโรคระบาด
อัตราค่าสินไหมทดแทน (บาทต่อไร่)	1,111 บาทต่อไร่ สำหรับภัยธรรมชาติ 6 ภัย และวงเงินคุ้มครอง 555 บาท ต่อไร่ สำหรับภัยศัตรูพืชและโรคระบาด (เป็นอัตราเดียวกับโครงการฯ ปีการผลิต 2557)
พื้นที่เพาะปลูกเข้าร่วมโครงการ (ไร่)	1.5 ล้านไร่

สถานะปัจจุบัน : เริ่มขายกรมธรรม์ตั้งแต่วันที่ 6 พฤษภาคม – 14 สิงหาคม 2558 สำหรับทุกภาค ยกเว้นภาคใต้สิ้นสุดการรับทำประกันภัยวันที่ **11 ธันวาคม 2558**

5.2.4 มาตรการยกหนี้เกษตรกรตามเงื่อนไขกระทรวง

คณะรัฐมนตรีได้รับทราบแผนแก้ปัญหาหนี้สินให้กับเกษตรกร สำหรับเกษตรกรที่มีหนี้และอยู่ในเงื่อนไขที่ทางกระทรวงเกษตรและสหกรณ์กำหนดไว้ กรม.มีมติให้การยกหนี้ทั้งหมด มีผลตั้งแต่ 1 เมษายน 2558

โดยแผนแก้ปัญหาหนี้สินเกษตรกรครั้งนี้จะออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ คือ กลุ่มที่จำหน่ายหนี้สูญซึ่งจะมีประมาณ 2 หมื่น 8 พันราย มูลหนี้กว่า 4 พันล้านบาท กลุ่มที่เข้าโครงการปรับโครงสร้างหนี้ ซึ่งจะเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพการชำระค่อนข้างต่ำแต่ยังมีความสามารถประกอบอาชีพได้ กลุ่มนี้จะมีมูลหนี้ 340,000 ล้านบาท โดยกำหนดให้ 3 ปีแรกไม่ต้องชำระเงินต้น แต่จ่ายดอกเบี้ยและผ่อนชำระหนี้ตามศักยภาพไม่เกิน 10 ปี และให้สินเชื่อใหม่รายละไม่เกิน 50,000 บาท ส่วนกลุ่มสุดท้าย จะเป็นการขยายเวลาการชำระหนี้ ซึ่งเป็นเกษตรกรที่ประสบปัญหาจากทั้งราคาตกต่ำและภัยธรรมชาติ โดยจะงดคิดเบี้ยปรับพร้อมให้สินเชื่อเพิ่มเติมไม่เกิน 100,000 บาทต่อราย

ทั้งนี้ตามแผนงานทั้งหมดจะมีผลตั้งแต่ 1 เมษายน 2558 ถึง 31 มีนาคม 2559 ซึ่งจะเป็นมาตรการบรรเทาความเดือดร้อนให้กับเกษตรกรรายย่อยได้รวมกว่า 810,000 รายทั่วประเทศ

5.3 นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมไทยในปัจจุบัน

เป็นนโยบายและมาตรการที่ชัดเจนที่สุด แต่อุตสาหกรรมการผลิตเกี่ยวกับขนาดข้าวไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้ เนื่องจากไม่ได้ตั้งอยู่ในเขตเศรษฐกิจพิเศษ และไม่ใช่อุตสาหกรรมเป้าหมาย

ในปีที่ผ่านมาคณะรัฐมนตรีมีมติอนุมัตินโยบายส่งเสริมการลงทุนที่สำคัญ 3 นโยบายหลัก ประกอบด้วย นโยบายส่งเสริมการลงทุน ในเขตเศรษฐกิจพิเศษบริเวณชายแดน นโยบายส่งเสริมการลงทุนในรูปแบบคลัสเตอร์ และนโยบายส่งเสริม 10 อุตสาหกรรม

5.3.1 นโยบายส่งเสริมการลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zone: SEZ) บริเวณชายแดน³

สำหรับธุรกิจที่ใช้แรงงานจำนวนมาก ธุรกิจที่ใช้วัตถุดิบจากท้องถิ่นบริเวณชายแดนหรือประเทศเพื่อนบ้าน และธุรกิจด้านโลจิสติกส์ โดยได้กำหนดอุตสาหกรรมเป้าหมายจำนวน 13 อุตสาหกรรม และกำหนดพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษในระยะแรกจำนวน 5 พื้นที่ และระยะที่สองอีก 5 พื้นที่ โดยมีรายละเอียดการกำหนดพื้นที่ในระยะแรกและอุตสาหกรรมเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ดังตารางด้านล่างนี้

กลุ่มกิจการเป้าหมายที่ให้การส่งเสริมฯ ในพื้นที่จังหวัด ตาก สระแก้ว ตราด มุกดาหาร และสงขลา

1. อุตสาหกรรมการเกษตร ประมง และกิจการที่เกี่ยวข้อง
2. การผลิตผลิตภัณฑ์เซรามิก
3. อุตสาหกรรมสิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม และเครื่องหนัง
4. การผลิตเครื่องเรือน
5. อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ
6. การผลิตเครื่องมือแพทย์
7. อุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องจักร และชิ้นส่วน
8. อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์
9. การผลิตพลาสติก
10. การผลิตยา
11. กิจการโลจิสติกส์
12. นิคมหรือเขตอุตสาหกรรม
13. กิจการสนับสนุนการท่องเที่ยว

³ ดูรายละเอียดในภาคผนวก สิทธิประโยชน์การลงทุนในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ..ผู้ประกอบการจะได้อะไร? เรเวดี แก้วมณี สำนักนโยบายอุตสาหกรรมมหภาค (สม.)

13 กลุ่มอุตสาหกรรม	กลุ่มกิจการเป้าหมายที่ให้การส่งเสริมฯ ในพื้นที่				
	ตาก	สระแก้ว	ตราด	มุกดาหาร	สงขลา
1. อุตสาหกรรมการเกษตร ประมง และกิจการที่เกี่ยวข้อง	✓	✓	✓	✓	✓
2. การผลิตผลิตภัณฑ์เซรามิก	✓				
3. อุตสาหกรรมสิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม และเครื่องหนัง	✓	✓			✓
4. การผลิตเครื่องเรือน	✓	✓			✓
5. อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ	✓	✓			
6. การผลิตเครื่องมือแพทย์	✓	✓			
7. อุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องจักร และชิ้นส่วน	✓	✓			
8. อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	✓	✓		✓	
9. การผลิตพลาสติก	✓	✓			
10. การผลิตยา	✓	✓			
11. กิจการโลจิสติกส์	✓	✓	✓	✓	✓
12. นิคมหรือเขตอุตสาหกรรม	✓	✓	✓	✓	✓
13. กิจการสนับสนุนการท่องเที่ยว	✓	✓	✓	✓	✓

กิจการเป้าหมายในเขตเศรษฐกิจพิเศษเพิ่มเติม 10 ประเภท	
ประเภทกิจการ	ประกาศ BOI ที่ 17-21/2558 (15ธ.ค.58)
กลุ่มกิจการที่ BOI ให้การส่งเสริมอยู่แล้วในปัจจุบัน <ul style="list-style-type: none"> • กิจการอบฟิชและไฮไล • กิจการผลิตผลิตภัณฑ์จากผลพลอยได้หรือเศษวัสดุทางการเกษตร • กิจการผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรือโรงงานอุตสาหกรรม • กิจการผลิตสิ่งพิมพ์ทั่วไป 	ยกเว้นภาษีเงินได้ นิติบุคคล 8 ปี และลดหย่อน ร้อยละ 50 ในปีที่ 9-13
กลุ่มกิจการที่ BOI ยกเลิกการส่งเสริมไปแล้ว <ul style="list-style-type: none"> • กิจการผลิตอาหารสัตว์หรือส่วนผสมอาหารสัตว์ • กิจการผลิตวัสดุก่อสร้าง และกิจการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรงสำหรับงานสาธารณูปโภค (ยกเว้นการผลิตกระเบื้องมุงหลังคาเซรามิกส์ และกระเบื้องปูพื้นหรือผนัง) • กิจการผลิตสิ่งปรุงแต่งสำหรับประติณร่างกาย เช่น สบู่ ยาสะสม ยาสีฟัน (ยกเว้นเครื่องสำอาง) • กิจการผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกสำหรับสินค้าอุปโภค • กิจการผลิตสิ่งของจากเยื่อหรือกระดาษ • กิจการพัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม และ/หรือคลังสินค้า 	ยกเว้นภาษี เงินได้นิติบุคคล 8 ปี (กำหนดยื่นขอรับ การส่งเสริม ภายในมิถุนายน 2559)

สิทธิประโยชน์การลงทุนในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (The Board of Investment of Thailand: BOI) ได้ออกประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ 4/2557 ลงวันที่ 18 ธันวาคม 2557 เรื่อง นโยบายส่งเสริมการลงทุน ในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ เพื่อเป็นการส่งเสริมการลงทุนในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ โดยเฉพาะพื้นที่ชายแดนทั้งในและนอกนิคมอุตสาหกรรม เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน และรองรับการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) โดยมีสาระสำคัญของการให้สิทธิประโยชน์ จำแนกเป็น 2 กรณี ดังนี้

1) กรณีเป็นกิจการทั่วไปที่ไม่ได้รับการส่งเสริม เนื่องจากไม่เข้ากิจการเป้าหมายสำหรับเขตเศรษฐกิจพิเศษตามที่คณะกรรมการ นโยบายเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ (กนพ.) กำหนด ให้ได้รับสิทธิประโยชน์เท่ากับกรณีตั้งสถานประกอบการในพื้นที่ที่มีรายได้ต่อหัวต่ำที่สุดของประเทศ 20 จังหวัด ได้แก่ กาฬสินธุ์ ชัยภูมิ นครพนม น่าน บึงกาฬ บุรีรัมย์ แพร่ มหาสารคาม มุกดาหาร แม่ฮ่องสอน ยโสธร ร้อยเอ็ด ศรีสะเกษ สกลนคร สระแก้ว สุโขทัย สุรินทร์ หนองบัวลำภู อุบลราชธานี และอำนาจเจริญ นอกจากนี้ยังได้สิทธิประโยชน์จากมาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการลงทุนในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษของกระทรวงการคลัง โดยลดหย่อนอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล จากร้อยละ 20 เหลือร้อยละ 10 ของกำไรสุทธิ เป็นเวลา 10 รอบระยะเวลาบัญชีต่อเนื่องกัน โดยมีเงื่อนไขว่ากิจการนั้นจะต้องจดทะเบียนขอใช้สิทธิการเป็นบริษัทหรือห้างหุ้นส่วน นิติบุคคล ในพื้นที่เขตพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ ก่อน หรือในปี พ.ศ. 2560 ไม่ใช่สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ตามกฎหมายว่าด้วยส่งเสริมการลงทุน ไม่ใช่สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล

สำหรับธุรกิจขนาดกลางหรือ SMEs และจัดทำบัญชีแยกรายการสำหรับกิจการที่ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี และ กิจการที่ไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี ซึ่งปัจจุบันมติ ที่ประชุมคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2558 ได้อนุมัติหลักการร่างพระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากร ว่าด้วยการลดอัตราและยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ ...) พ.ศ. ... (มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการลงทุนในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ) ตามที่กระทรวงการคลังเสนอเรียบร้อยแล้ว

สำหรับมาตรการทางการเงินในส่วนของเงินกู้ ตามมติที่ประชุม กนพ. ครั้งที่ 2/2557 ได้กำหนดให้ภาครัฐดำเนินมาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำผ่านธนาคารออมสิน และการค้าประกันทั้งจำนวน ผ่านบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) โดยให้ บสย. เข้าไปค้าประกันการปล่อยกู้ของสถาบันการเงินต่างๆ แบบ ไม่คิดค่าธรรมเนียมค้าประกัน 2 ปี ซึ่งรัฐจะเป็นผู้ออกให้ โดยมีดอกเบี้ยผ่อนปรน ร้อยละ 1-20 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบันกระทรวงการคลังอยู่ระหว่างนำเสนอต่อคณะรัฐมนตรีเพื่อขออนุมัติโครงการและงบประมาณ

2) กรณีเป็นกิจการเป้าหมายที่ได้รับการส่งเสริมสำหรับเขตเศรษฐกิจพิเศษตามที่ กนพ. กำหนด ให้ได้รับสิทธิประโยชน์ในระดับสูงสุด ด้วยการ "ยกเว้น" ภาษีเงินได้นิติบุคคล 8 ปี และได้รับการลดหย่อนภาษีเงินได้ 50% เพิ่มอีก 5 ปี เฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมที่อยู่ในบัญชีแนบท้ายตามเงื่อนไขของประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ตามยุทธศาสตร์ใหม่ปี 2558 ส่วนอุตสาหกรรมใดที่ไม่ได้อยู่ในบัญชีแนบท้ายดังกล่าวสามารถไปใช้สิทธิทางภาษีจากกระทรวงการคลังแทนตามที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น

กรณีเป็นกิจการทั่วไปที่ BOI ให้การส่งเสริม	กรณีเป็นกิจการเป้าหมายตามที่ กนพ. กำหนด
1. ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเพิ่มเติมเป็นเวลา 3 ปี แต่รวมแล้วไม่เกิน 8 ปี	1. ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 8 ปี
2. กรณีได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 8 ปีอยู่แล้ว (กลุ่ม A1 A2) ให้ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 50 เพิ่มเติมอีก 5 ปี	2. ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 50 เพิ่มเติมอีก 5 ปี
3. ให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา 2 เท่า ในการคำนวณภาษี เป็นเวลา 10 ปี	
4. ให้หักค่าติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกได้ร้อยละ 25 ในการคำนวณภาษี	
5. ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร	
6. ยกเว้นอากรขาเข้าวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นสำหรับส่วนที่ผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา 5 ปี	
7. ให้ใช้แรงงานต่างด้าวไร้ฝีมือในโครงการที่ได้รับการส่งเสริม ตามที่ BOI จะกำหนด	
8. สิทธิและประโยชน์มิใช่ภาษีอากร (ซึ่งจะกำหนดในภายหลัง)	

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 10 เมษายน 2558

สิทธิประโยชน์ด้านการลงทุน/ การเงิน

สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจาก BOI กรณีเป็นกิจการเป้าหมายและตั้งในเขตเศรษฐกิจพิเศษ

สิทธิประโยชน์	ประกาศ BOI ที่ 4/2557
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	<ul style="list-style-type: none">ยกเว้น 8 ปี (โดยจำกัดวงเงินไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน)ลดหย่อนสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติ เป็นระยะเวลา 5 ปี นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล
สิทธิประโยชน์อื่นๆ	<ul style="list-style-type: none">หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา 2 เท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นเวลา 10 ปี นับตั้งแต่วันเริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการหักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกร้อยละ 25 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ
อาคารเช่า	<ul style="list-style-type: none">ยกเว้นอาคารเช่าสำหรับเครื่องจักรยกเว้นอาคารเช่าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นสำหรับส่วนที่ผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา 5 ปี
การใช้แรงงานต่างด้าว	อนุญาตให้ใช้แรงงานต่างด้าวไร้ฝีมือในโครงการที่ได้รับการส่งเสริม โดยให้เป็นไปตามแนวทางที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนด
SMEs	ได้รับสิทธิประโยชน์ตามประกาศ BOI ที่ 4/2557 โดยมีหลักเกณฑ์และเงื่อนไขตามประกาศ BOI ที่ 8/2558

สิทธิประโยชน์สำหรับกิจการที่ไม่ได้รับการส่งเสริมจาก BOI

สิทธิประโยชน์	พระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากร ว่าด้วยการลดอัตรารัษฎากร(ฉบับที่ 591 พ.ศ. 2558)
---------------	--

ภาษีเงินได้นิติบุคคล	ลดหย่อนจากร้อยละ 20 เหลือร้อยละ 10 เป็นเวลา 10 รอบระยะเวลาบัญชี
----------------------	---

มาตรการทางการเงิน

สิทธิประโยชน์	มติคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ ครั้งที่ 2/2557
---------------	--

เงินกู้	ดอกเบี้ยผ่อนปรน ร้อยละ 1-20 ล้านบาท
---------	-------------------------------------

สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากกรมศุลกากร กรณีที่ผู้ประกอบการมีความประสงค์จะตั้งเขตปลอดอากรและคลังสินค้าทัณฑ์บน² ซึ่งจะมีการให้สิทธิประโยชน์ได้แก่ ยกเว้นอากรนำเข้าเครื่องจักร ยกเว้นอากรนำเข้าวัตถุดิบที่นำมาผลิตเพื่อส่งออก ยกเว้นอากรขาออก ยกเว้นอากรการกำจัดหรือทำลายวัสดุ ยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) สำหรับวัตถุดิบที่นำมา เข้ามาผลิตเพื่อส่งออก ยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) สำหรับสินค้านำเข้า-ส่งออก และกำหนดระยะเวลาเก็บสินค้า ยกเว้นในส่วนของคลังสินค้าทัณฑ์บน กำหนดให้ไม่เกิน 2 ปี

สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากกรมศุลกากร กรณีตั้งเขตปลอดอากรและคลังสินค้าทัณฑ์บน

สิทธิประโยชน์	เขตปลอดอากร (Free Zone)	คลังสินค้าทัณฑ์บน (Bonded Warehouse)
ยกเว้นอากรนำเข้าเครื่องจักร	✓	✓
ยกเว้นอากรนำเข้าวัตถุดิบที่นำมาผลิตเพื่อส่งออก	✓	✓
ยกเว้นอากรขาออก	✓	✓
ยกเว้นอากรการกำจัดหรือทำลายวัสดุ	✓	✓
ยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) สำหรับวัตถุดิบที่นำเข้ามาผลิตเพื่อส่งออก	✓	✓
ยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) สำหรับสินค้านำเข้า-ส่งออก	✓	✓
ไม่กำหนดระยะเวลาเก็บสินค้า	✓	ไม่เกิน 2 ปี

5.3.2 นโยบายส่งเสริมการลงทุนในรูปแบบคลัสเตอร์ ซึ่งจะอยู่บริเวณพื้นที่ตอนใน⁴

สำหรับธุรกิจที่ไม่เหมาะสมกับชายแดน เช่น กิจกรรมวิจัยและพัฒนา กิจกรรมที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง และใช้แรงงานน้อย โดยในระยะแรกได้แบ่งการให้สิทธิประโยชน์คลัสเตอร์ออกเป็น 3กลุ่ม ได้แก่

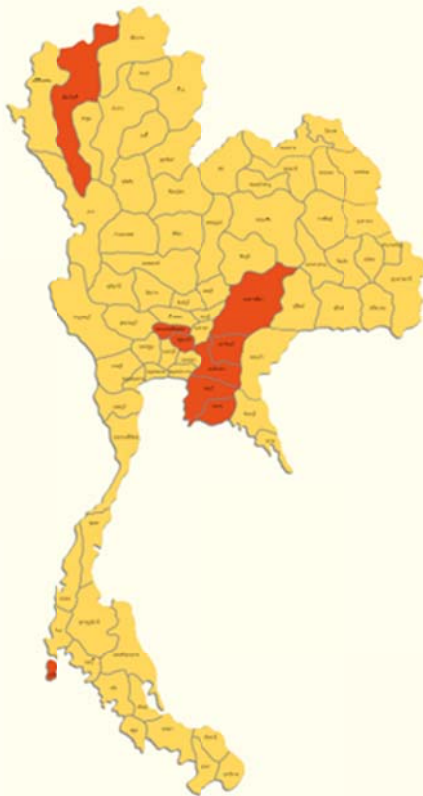
- 1) กลุ่มซูเปอร์คลัสเตอร์ (super cluster) เป็นคลัสเตอร์สำหรับกิจกรรมที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง และอุตสาหกรรมแห่งอนาคต เช่น คลัสเตอร์ยานยนต์และชิ้นส่วน คลัสเตอร์เครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์โทรคมนาคม คลัสเตอร์ปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม คลัสเตอร์ดิจิทัล
- 2) กลุ่มคลัสเตอร์เป้าหมายอื่นๆ ได้แก่ คลัสเตอร์เกษตรแปรรูป และคลัสเตอร์การท่องเที่ยว และเครื่องนุ่งห่ม
- 3) กลุ่มกิจการเป้าหมายที่จะส่งเสริมเป็นพิเศษในแต่ละคลัสเตอร์ ประกอบด้วย 2 กลุ่มที่สำคัญ คือ โครงสร้างพื้นฐานที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาคลัสเตอร์ ได้แก่ กิจกรรมฐานความรู้ และกิจการโลจิสติกส์ และกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตที่มีความสำคัญสูง ได้แก่ กิจกรรมต้นน้ำที่สำคัญของแต่ละคลัสเตอร์ อุตสาหกรรมสนับสนุนที่จะส่งผลต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมหลักต่าง ๆ และผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง

⁴ ดูรายละเอียดในภาคผนวก สรุปนโยบายเขตเศรษฐกิจพิเศษแบบคลัสเตอร์

คลัสเตอร์ คืออะไร

"คลัสเตอร์" คือ การรวมกลุ่มของธุรกิจและสถาบันที่เกี่ยวข้องที่ดำเนินกิจกรรมอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน โดยมีความร่วมมือ เกื้อหนุน เชื่อมโยงซึ่งกันและกันอย่างครบวงจร ทั้งในแนวตั้งและแนวนอน เพื่อพัฒนาความเข้มแข็งของห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain) เสริมสร้างศักยภาพด้านการลงทุนของประเทศไทย และช่วยกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาคและท้องถิ่น

รัฐบาลได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศในรูปแบบคลัสเตอร์ คณะรัฐมนตรีและคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน จึงได้เห็นชอบให้กำหนดนโยบายเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษในรูปแบบคลัสเตอร์ หรือที่เรียกสั้นๆว่า "นโยบายคลัสเตอร์" มีผลตั้งแต่วันที่ 16 กันยายน 2558 เป็นต้นมา



Super Cluster

เป็นคลัสเตอร์สำหรับกิจการที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงและอุตสาหกรรมแห่งอนาคตตัวอย่างเช่น

- **ยานยนต์และชิ้นส่วน** (7 จังหวัด: พระนครศรีอยุธยา ปทุมธานี ชลบุรี ระยอง ฉะเชิงเทรา ปราจีนบุรี นครราชสีมา)
- **เครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์โทรคมนาคม** (7 จังหวัด: พระนครศรีอยุธยา ปทุมธานี ชลบุรี ระยอง ฉะเชิงเทรา ปราจีนบุรี นครราชสีมา)
- **ดิจิทัล** (2 จังหวัด: เชียงใหม่ และภูเก็ต)
- **ปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม** (2 จังหวัด: ชลบุรี และระยอง)
- **Food Innopolis** (อยู่ระหว่างการพิจารณากำหนดรายละเอียด)
- **Medical Hub** (อยู่ระหว่างการพิจารณากำหนดรายละเอียด)

สิทธิประโยชน์	ซูเปอร์คลัสเตอร์ (Super Cluster)	คลัสเตอร์อื่น ๆ
ภาษี (Tax)	<p>สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)</p> <ul style="list-style-type: none"> ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 8 ปี และลดหย่อน 50% เพิ่มเติมอีก 5 ปี ยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักร <p>กระทรวงการคลัง (อยู่ระหว่างการพิจารณากำหนดรายละเอียด)</p> <ul style="list-style-type: none"> สำหรับกิจการที่อนาคตที่มีความสำคัญสูง จะพิจารณายกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 10-15 ปี ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา สำหรับผู้เชี่ยวชาญชั้นนำระดับนานาชาติที่ทำงานในพื้นที่ที่กำหนด ทั้งคนไทยและต่างชาติ 	<ul style="list-style-type: none"> ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 3-8 ปี และลดหย่อน 50% เพิ่มเติมอีก 5 ปี ยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักร
ที่ไม่ใช่ภาษี (Non-Tax)	<ul style="list-style-type: none"> อนุญาตให้ต่างชาติถือกรรมสิทธิ์ที่ดิน เพื่อประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม จะพิจารณาให้ถิ่นที่อยู่ถาวร (Permanent Residence) สำหรับผู้เชี่ยวชาญชั้นนำระดับนานาชาติ 	เหมือนกัน

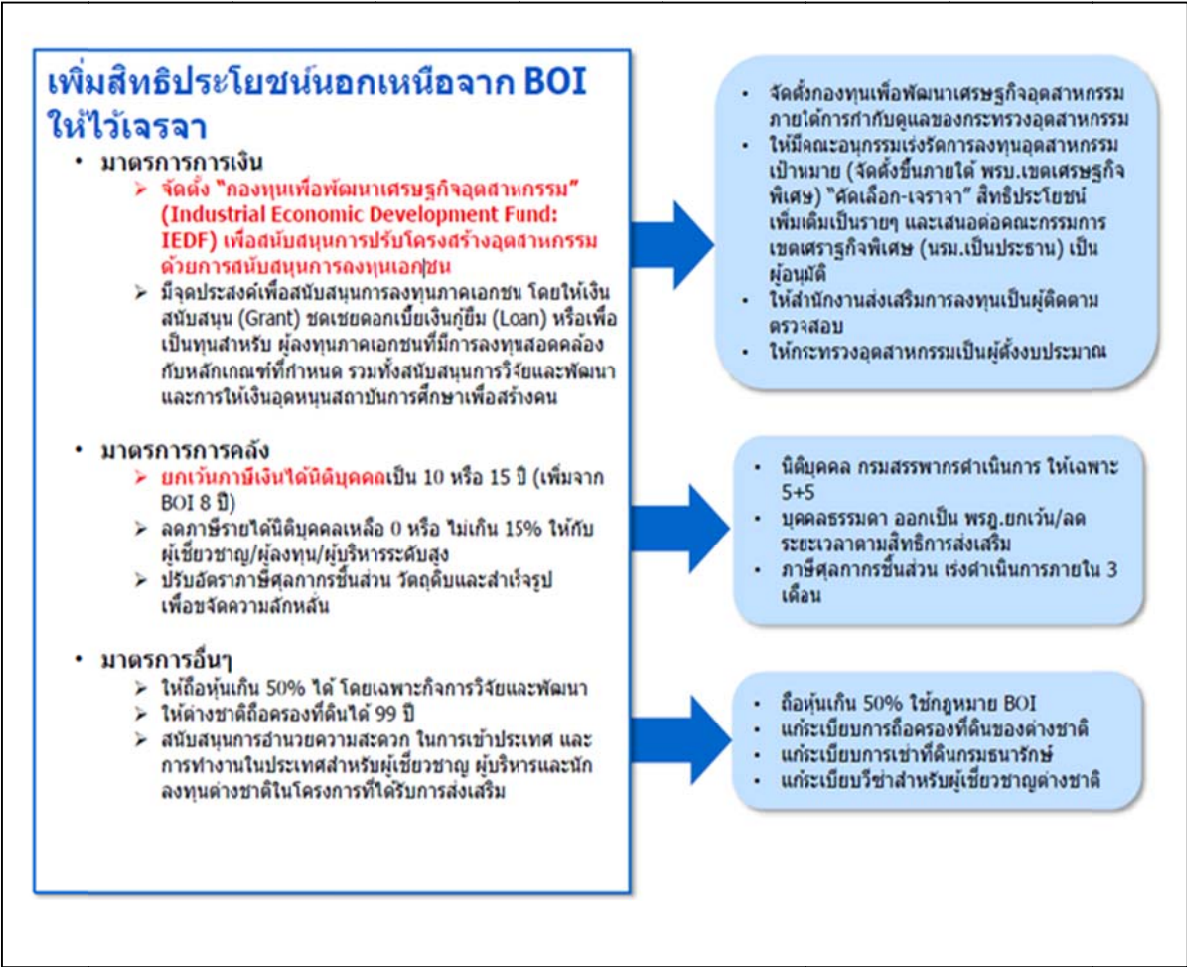
ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

5.3.3 นโยบายส่งเสริม 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย: กลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจเพื่ออนาคต (new growth engine)⁵

ประกอบด้วย 5 อุตสาหกรรมเดิมที่ไทยมีฐานการผลิตที่แข็งแกร่ง และอีก 5 อุตสาหกรรมอนาคตที่ประเทศไทยมีศักยภาพในการแข่งขัน และมีผู้สนใจลงทุน ได้แก่

- 1) อุตสาหกรรมยานยนต์สมัยใหม่ (next-generation automotive)
- 2) อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ (smart electronics)
- 3) อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวกลุ่มรายได้ดีและการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (affluent, medical and wellness Tourism)
- 4) การเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ (agriculture and biotechnology)
- 5) อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหาร (food for the future)
- 6) อุตสาหกรรมหุ่นยนต์เพื่อการอุตสาหกรรม (robotics)
- 7) อุตสาหกรรมการบินและโลจิสติกส์ (aviation and logistics)
- 8) อุตสาหกรรมเชื้อเพลิงชีวภาพและเคมีชีวภาพ (biofuels and biochemical)
- 9) อุตสาหกรรมดิจิทัล (digital)
- 10) อุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร (medical hub)

⁵ ดูรายละเอียดในภาคผนวก “10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย”



5.3.4 เปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ในการลงทุน

ทั้งนี้ นโยบายทั้ง 3 ประการข้างต้นได้ให้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติมในการลงทุน โดยมีทั้งส่วนที่คล้ายคลึงและต่างกัน ซึ่งสามารถเปรียบเทียบเบื้องต้นได้ ดังตารางที่ 2 ต่อไปนี้

ตารางที่ 2 เปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ในการลงทุน ตามมาตรการต่างๆของรัฐบาล

สิทธิประโยชน์/เงื่อนไข	นโยบายเขตเศรษฐกิจพิเศษ (SEZ)		นโยบายพัฒนารูปแบบคลัสเตอร์		นโยบายอุตสาหกรรมเป้าหมาย New Growth Engine
	กิจการเป้าหมายตามที่กำหนด	กิจการทั่วไป	ซูเปอร์คลัสเตอร์	คลัสเตอร์เป้าหมาย	
จำนวนอุตสาหกรรม	13	n/a	4	2	10
ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล	8 ปี	3 - 8 ปี	8 ปี + ลดหย่อน 50% เพิ่มอีก 5 ปี	3-8 ปี + ลดหย่อน 50% เพิ่มอีก 5 ปี	10-15 ปี
หักค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการคำนวณภาษี	✓	✓	✗	✗	✗
กองทุนสนับสนุน	✗	✗	✗	✗	✓
ยกเว้นปรับลดภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	✗	✗	✓	✗	✓
ยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักร	✓	✓	✓	✓	✗
ยกเว้นปรับลดอากรขาเข้าวัสดุอื่นๆ	✓	✓	✗	✗	✓
กรรมสิทธิ์ที่ดินสำหรับชาวต่างชาติ	✗	✗	✓	✓	✓
ให้ถิ่นที่อยู่ถาวรสำหรับผู้เชี่ยวชาญระดับนานาชาติ	✗	✗	✓	✓	✓
สิทธิชาวต่างชาติถือหุ้นเกิน 50% ในระยะเริ่มต้น หรือ R&D	✗	✗	✗	✗	✓
การกำหนดพื้นที่	10 จังหวัดตามแนวชายแดน		9 จังหวัดพื้นที่ตอนใน	26 จังหวัด	✗

ที่มา: Economic Intelligence Center (EIC), Siam Commercial Bank (SCB), Outlook Quarter1/2016, 2016

(การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และสำนักเลขาธิการนายกรัฐมนตรี)

5.4 นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นการควบคุมมากกว่าการส่งเสริม

5.4.1 ข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล⁶

เป็นข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล เรื่องการควบคุมกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ โดยการประกาศให้ สถานประกอบการ ทุกหมวดกิจกรรมการผลิต รวมทั้งที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา คือ

- การผลิตโลหะเป็นภาชนะ เครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์หรือเครื่องใช้ต่างๆ
- การกลึง การเจาะ การเชื่อม การตี การตัด การประสาน การรีด การอัด โลหะ ด้วยเครื่องจักรหรือก๊าซหรือไฟฟ้า

ซึ่งอุตสาหกรรมการผลิตเกี่ยวข้องกับขวดข้าว จัดอยู่ในกลุ่มดังกล่าว เป็นกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ สถานบริการที่จะต้องถูกควบคุมตามข้อบัญญัติ กิจการจะต้องขอใบอนุญาตจากองค์การบริหารส่วนตำบล และจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายต่างๆที่เกี่ยวข้องมากมาย เช่น กฎหมายว่าด้วยการผังเมือง กฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร กฎหมายว่าด้วยโรงงาน กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองแรงงาน กฎหมายว่าด้วยการสาธารณสุข เป็นต้น เป็นการนำข้อบัญญัติที่ใช้กับเมืองขนาดใหญ่มาใช้กับเมืองขนาดเล็ก ซึ่งแทนที่จะทำให้มีกิจกรรมเศรษฐกิจ การจ้างงาน และรายได้ในพื้นที่มากขึ้นกลับเป็นการสร้างข้อจำกัด สกตการเติบโต

การปฏิบัติตามข้อบัญญัติทั้งหมดจะเป็นการเพิ่มภาระให้ SME's ในชนบทอีกมาก ไม่แต่เฉพาะโรงงานผลิตขวดข้าวและการประกอบการรับจ้างเกี่ยวขวดข้าว ถ้าไม่ปฏิบัติตามหรือปฏิบัติไม่ครบถ้วนก็จะสร้างปัญหาให้แก่ทั้งผู้ประกอบการและเจ้าหน้าที่ขององค์การบริหารส่วนตำบลเอง เคยมีตัวอย่างมาแล้วว่าผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวขวดข้าวต้องเสียค่าธรรมเนียมให้แก่ อบต. เพราะสร้างมลภาวะในเรื่องเสียงและควัน ทำให้รายได้ของผู้ประกอบการลดลง ผู้ประกอบการเองต้องตัดสินใจว่าในปีต่อไปจะเข้าไปให้บริการดีหรือไม่ ซึ่งมีผลกระทบต่อตัวเกษตรกรในที่สุด

อย่างไรก็ตามเท่าที่ติดตามในเรื่องนี้พบว่ามีเพียง 2 ตำบล ที่ดำเนินการในเรื่องนี้ อยู่ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี และจังหวัดสกลนคร ถ้ามีการแพร่กระจายออกไปมาก ๆ ผู้ประกอบการอาจต้องผลัดภาระไปให้ลูกค้ามากขึ้น

5.4.2 ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ

เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ ส่วนใหญ่เป็นประกาศเพื่อใช้ควบคุมราคาสินค้า โดยมักพิจารณาทางด้านผู้บริโภคหรือผู้ใช้เป็นหลัก ประกาศที่เกี่ยวข้องกับการศึกษานี้ มีดังนี้คือ

1. ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง ราคานำค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวในฤดูการผลิตข้าวนาปี ปี 2557/58⁷

⁶ ดูตัวอย่างในภาคผนวก ข้อบัญญัติองค์การบริหารส่วนตำบล

⁷ ดูรายละเอียดในภาคผนวก ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง ราคานำค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวในฤดูการผลิตข้าวนาปี ปี 2557/58

เป็นประกาศของคณะกรรมการรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) ซึ่งมีนโยบายสำคัญเร่งด่วนในการช่วยเหลือเกษตรกรหรือชาวนาผู้ปลูกข้าวในฤดูการผลิตข้าวนาปี ปี 2557/58 โดยเฉพาะอย่างยิ่งการปรับลดราคาต้นทุนการผลิตการผลิตข้าว ซึ่งรวมถึงค่าบริการเกี่ยวข้าว เป็นต้น ดังนั้นเพื่อให้เกษตรกรหรือชาวนาผู้ปลูกข้าวได้รับความเป็นธรรมในด้านราคาที่สมเหตุสมผล สอดคล้องกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย สำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ จึงออกประกาศราคาแนะนำค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวสำหรับในฤดูการผลิตข้าวนาปี ปี 2557/58 ไว้ เป็นรายจังหวัด ทั้งหมดจำนวน 71 จังหวัด ตัวอย่างเช่น อัตราค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวในเขตกรุงเทพมหานครต้องไม่สูงกว่า 430 บาทต่อไร่ ในเขตภาคกลาง ทั้งหมดจำนวน 16 จังหวัดอัตราค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวต้องไม่สูงกว่า 450 บาทต่อไร่ ยกเว้นจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ อัตราค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวต้องไม่สูงกว่า 500 บาทต่อไร่ เป็นต้น นอกจากนี้ยังระบุต่อไปอีกว่าการกำหนดราคาค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวสูงกว่าราคาแนะนำ โดยไม่มีเหตุผลอันสมควรและไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่ามีต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น อาจเข้าข่ายเป็นความผิดตามมาตรา 29 แห่งพระราชบัญญัติว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ พ.ศ. 2542 **ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินเจ็ดปีหรือปรับไม่เกินหนึ่งแสนสี่หมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ**

ประกาศนี้ดูเหมือนจะเป็นมาตรการที่ดีช่วยเหลือเกษตรกรชาวนาผู้ปลูกข้าว แต่ในความเป็นจริงผลน่าจะเป็นในทางตรงกันข้าม ราคาแนะนำที่ประกาศเป็นราคาต่ำกว่าราคาตลาด ซึ่งเท่าที่พบในระหว่าง การเก็บข้อมูลคือ ราคาตลาดของค่าบริการเกี่ยวนาจะอยู่ที่ 500 บาทต่อไร่ ในพื้นที่ที่มีรถเกี่ยวนาตัว แข่งขันกันมากอัตราค่าบริการจะลดลงมากที่สุดเหลือเพียง 480 บาทต่อไร่ การกำหนดราคาแนะนำไว้ ณ ระดับที่กำหนด จะทำให้เกิดอุปทานส่วนขาด ไม่ใช่อุปสงค์ส่วนเกิน เพราะอุปสงค์หรือจำนวนที่นาที่จะต้อง เกี่ยวนาในแต่ละฤดูมีคงที่ ปลูกเท่าไรก็เท่านั้นเพิ่มขึ้นทันทีไม่ได้ (และราคาค่าบริการที่ลดลงก็ไม่ใช่ว่าจะจืดหลัก ที่จะทำให้เกษตรกรเพิ่มจำนวนการปลูกข้าว) สิ่งที่จะหายไปคือรถเกี่ยวนาตัวที่ไม่ประสงค์จะเกี่ยวนาตัว ในราคาที่แนะนำ ซึ่งอาจเนื่องจากมีต้นทุนการเกี่ยวนาตัวสูงกว่า หรือจะด้วยสาเหตุใดก็ตาม ดังนั้นจะมี เกษตรกรชาวนาจำนวนหนึ่งที่จะหารถเกี่ยวนาตัวในเวลาที่ต้องการไม่ได้ (ช่วงระยะเวลาที่เหมาะสมแก่การ เก็บเกี่ยว มีช่วงเวลาสั้นๆเท่านั้น) จะใช้แรงงานคนก็ไม่ได้ เพราะไม่มีหรือมีก็ต้องจ่ายในราคาที่แพงมากเช่นกัน ค่าใช้จ่ายในการใช้แรงงานคนเก็บเกี่ยวสูงกว่าค่าใช้จ่ายในการใช้รถเกี่ยวนาตัวมาก

ดังนั้นการกำหนดราคาแนะนำตามประกาศนี้น่าจะเป็นผลเสียมากกว่าผลดี นอกจากนั้นระวาง โทษที่ระบุสูงมาก เมื่อเปรียบเทียบกับความแตกต่างระหว่างราคาค่าบริการที่แนะนำกับ ที่เป็นตามราคาตลาด เพียงยึดรถเกี่ยวนาตัวไว้ช่วงระยะเวลาสั้นๆ ผู้ประกอบการก็แย่แล้ว

2. ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง การแจ้งต้นทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนา ปี 2557⁸

เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้า ภายใน กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 27 มกราคม พ.ศ. 2557 โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่กำหนดให้ผู้ผลิตรถเกี่ยวข้าว

⁸ ดูรายละเอียดในภาคผนวก ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง การแจ้งต้นทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนา ปี 2557

รถไถนา แจ้งต้นทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนาให้กระทรวงพาณิชย์ทราบ เพื่อติดตามความเคลื่อนไหวของราคา ให้ราคาเป็นธรรมกับผู้บริโภค

การประกาศในลักษณะนี้ดูเหมือนจะเป็นผลดีกับผู้บริโภค แต่เป็นการประกาศหรือกำหนดที่ยากที่จะดำเนินการให้เกิดผลทางปฏิบัติได้ เพราะผู้ผลิตรถเกี่ยวข้าวที่มีเป็นโรงงานมาตรฐานใหญ่เพียงห้าแห่ง (นับรวมบริษัทคูโบต้า จำกัดแล้ว) ที่เหลือเป็นโรงงานขนาดเล็ก ที่เรียกกันโดยทั่วไปว่า “อู่” เท่าที่เคยมีการสำรวจมาระบุว่ามีมากกว่า 300 แห่ง การผลิตรถเกี่ยวข้าวหนึ่งคันใช้ชิ้นส่วนจำนวนมาก ตัวอย่างเช่น เฉพาะสายพานอย่างเดียวบางครั้งมีมากกว่า 30 เส้น การผลิตส่วนมากทำตาม specification ที่ลูกค้าต้องการ ชิ้นส่วนบ้างชิ้น ทำได้จากหลายประเทศเช่น อเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น เกาหลี จีน หรือแม้แต่ประเทศไทยเอง คุณภาพจะแตกต่างกัน ราคาจะแตกต่างกัน ของที่ผลิตจากในประเทศผลิตจากคนละโรงงาน ราคาก็ต่างกัน เป็นการเอาชิ้นส่วนต่างๆมาประกอบเข้าด้วยกัน โรงงานที่ผลิตชิ้นส่วนเองมาก ก็ซื้อชิ้นส่วนจากภายนอกน้อยลง การแจ้งต้นทุนและราคาจึงไม่สามารถเป็นไปได้ในทางปฏิบัติ การแจ้งจะสร้างปัญหาให้โรงงานมากแบบฟอร์มมาตรฐานเหมือนกันทุกโรงงานจะใช้ไม่ได้ หรือถ้าได้มาก็ไม่สามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้

ดังนั้นการดำเนินการตามประกาศนี้ (ถ้ามีการบังคับใช้อย่างจริงจัง) น่าจะเป็นการสร้างภาระให้กับโรงงานมากกว่า และจะทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นด้วยเพราะจะต้องเสียเวลาในการทำมาหากิน มาศึกษาและกรอกข้อมูลให้ตามประกาศ

3. ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง การกำหนดสินค้าและบริการควบคุม ปี 2558⁹

เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์เมื่อ วันที่ 22 มกราคม 2558 ระบุให้ รถเกี่ยวข้าวและรถไถนา เป็นสินค้าควบคุม ซึ่งนโยบายของการควบคุมน่าจะเหมือนกับข้อ 2 ข้างต้น

5.5 มาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำและเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs)

เป็นมาตรการที่นอกจากจะบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำแล้ว ยังมีมาตรการที่ครอบคลุมแนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในการประกอบ การของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ไว้ครบถ้วนกว่ามาตรการอื่นๆที่เคยมีมา และมีหลายมาตรการที่รัฐบาลปัจจุบันยังคงนำมาใช้เพื่อช่วยเหลือธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) เช่น มาตรการในการเพิ่มสภาพค่อง มาตรการสินเชื่อเพื่อพัฒนาผลิตภาพการผลิต และมาตรการค้ำประกันสินเชื่อ เป็นต้น

คณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 8 มกราคม 2556 เห็นชอบในหลักการ มาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ และเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ตามที่กระทรวงแรงงานเสนอ และให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องรับไปดำเนินการเพื่อให้มีผลในทางปฏิบัติโดยเร็วต่อไป

⁹ ดูรายละเอียดในภาคผนวก ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่องการกำหนดสินค้าและบริการควบคุม ปี 2558

มาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ และเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) จำนวนทั้งหมด 16 มาตรการ แต่ได้เลือกนำเสนอเฉพาะ มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) และที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการผลิตเกี่ยวกับข้าวและการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนาดข้าวดังนี้

1) มาตรการเพื่อเสริมสภาพคล่อง เพิ่มวงเงิน ลดต้นทุนทางการเงิน โดยผ่านกระบวนการให้สินเชื่อ ประกอบด้วย

1.1) มาตรการสินเชื่อเพื่อส่งเสริมการจ้างงาน เพื่อเป็นทุนหมุนเวียน ในกิจการเสริมสร้างสภาพคล่องสถานประกอบการ และเพิ่มผลผลิตแรงงาน

- กระทรวงแรงงาน โดย สำนักงานประกันสังคมสนับสนุนวงเงินสินเชื่อ 10,000 ล้านบาท ผ่าน 5 ธนาคาร โดยขยายระยะเวลาการยื่นกู้ตามโครงการฯ ออกไปอีก 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2556 ปรับหลักเกณฑ์วงเงินกู้สำหรับสถานประกอบการ ดังนี้ ลูกจ้างไม่เกิน 50 คน วงเงินกู้ไม่เกิน 2 ล้านบาท ลูกจ้าง 51 - 200 คน วงเงินกู้ไม่เกิน 4 ล้านบาท ลูกจ้างเกินกว่า 200 คนขึ้นไปวงเงินกู้ไม่เกิน 8 ล้านบาท และประสานบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ค่าประกันสำหรับ SMEs ที่ไม่มีหลักทรัพย์

1.2) มาตรการสินเชื่อเพื่อพัฒนาผลผลิตการผลิต (Productivity Improvement Loan) กระทรวงการคลังได้ขยายระยะเวลาโครงการ ออกไปจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558 (วงเงินเดิม 20,000 ล้านบาท)

1.3) มาตรการการค้ำประกันสินเชื่อ ในลักษณะ Portfolio Guarantee Scheme ระยะที่ 5 ระยะเวลาโครงการ 3 ปี (ปี 2556 - 2558) วงเงินค้ำประกันรวม 240,000 ล้านบาท ระยะเวลาค้ำประกัน 7 ปี

1.4) มาตรการการค้ำประกันสินเชื่อในลักษณะ Portfolio Guarantee Scheme สำหรับผู้ประกอบการใหม่ (PGS New / Start-up)

กระทรวงการคลังพิจารณาขยายโครงการถึงปี 2558 สำหรับเกณฑ์ระยะเวลาการดำเนินงานของผู้ประกอบการใหม่ให้ปรับจากไม่เกิน 2 ปีเป็นไม่เกิน 3 ปี

2) มาตรการลดต้นทุนผู้ประกอบการ โดยผ่านกระบวนการทางภาษีและเงินสมทบ ประกอบด้วย

2.1) มาตรการการลดอัตราเงินสมทบกองทุนประกันสังคม

กระทรวงแรงงาน โดยสำนักงานประกันสังคมได้ขยายระยะเวลาการลดอัตราเงินสมทบกองทุนประกันสังคมในปี 2556 โดยลดอัตราเงินสมทบฝ่ายละร้อยละ 1 คงเหลือฝ่ายละร้อยละ 4

2.2) มาตรการการลดภาษีเงินได้นิติบุคคล

- ในปี 2556 กระทรวงการคลังลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลเหลือร้อยละ 20

- กระทรวงการคลังพิจารณาการปรับช่วงกำไรสุทธิ ในการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลแก่ผู้ประกอบการ SMEs ตามความเหมาะสม

2.3) มาตรการการนำส่วนต่างของค่าจ้างที่จ่ายเพิ่มขึ้นจากอัตราค่าจ้าง ขั้นต่ำในปี 2555 เป็นอัตราค่าจ้างขั้นต่ำวันละ 300 บาท มาหักเป็นค่าใช้จ่ายก่อนชำระภาษี ในปี 2556 กระทรวงการคลังให้คงการนำค่าใช้จ่ายในการปรับเพิ่ม ค่าจ้างมาหักค่าใช้จ่ายได้ 1.5 เท่าของส่วนต่างค่าจ้าง

2.4) มาตรการการนำค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน พ.ศ. 2545 มาหักลดหย่อนภาษี กระทรวงการคลังให้คงการนำค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงานมาลดหย่อนภาษีได้ 2 เท่า

2.5) มาตรการการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล กรณีการปรับเปลี่ยนเครื่องจักรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต กระทรวงการคลังได้ขยายระยะเวลาการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลจากการขายเครื่องจักรเก่าเพื่อซื้อเครื่องจักรใหม่ออกไปอีก 1 ปี ในปี 2556

2.6) มาตรการการหักค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร กระทรวงการคลังขยายระยะเวลาการหักค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร ร้อยละ 100 ในปีแรกออกไปอีก 1 ปี ในปี 2556

2.7) มาตรการการลดอัตราภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย กระทรวงการคลังพิจารณาปรับลดอัตราภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายแก่ผู้ประกอบการ SMEs สำหรับค่าจ้างทำของและค่าบริการ ซึ่งจะนำเสนอคณะรัฐมนตรีพิจารณาในวันที่ 8 มกราคม 2556

3) มาตรการเพิ่มผลิตภาพแรงงานให้ผู้ประกอบการ ประกอบด้วย

3.1) มาตรการการให้กู้ยืมเงินกองทุนพัฒนาฝีมือแรงงานในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.1 เพื่อใช้ในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ในปี 2556 กระทรวงแรงงาน โดยกรมพัฒนาฝีมือแรงงานได้ขยายเวลาในการลดอัตราดอกเบี้ยเหลือเป็นร้อยละ 0.1

3.2) มาตรการการจัดคลินิกพัฒนาฝีมือแรงงานเคลื่อนที่ไปยังสถานประกอบการต่าง ๆ กระทรวงแรงงาน โดยกรมพัฒนาฝีมือแรงงานดำเนินการจัดทำหลักสูตรตามความต้องการและเคลื่อนที่ไปยังสถานประกอบการ SMEs โดยใช้ฐานข้อมูล SMEs ของสำนักงานประกันสังคม

5.6 หมวดหมู่ของนโยบายและมาตรการต่างๆ

เนื่องจากนโยบายและมาตรการที่กล่าวถึงข้างต้นมีมากมาย จึงได้พยายามจัดหมวดหมู่เพื่อให้สอดคล้องกับประเด็นที่ทำการศึกษา ซึ่งจะเห็นได้ว่านโยบายส่วนมากกระจุกตัวอยู่ในเรื่องของนโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการจัดการการเงิน นโยบายที่เกี่ยวข้องกับประเด็นอื่น ๆ ที่จำเป็นเช่นกันเพื่อให้การจัดการ การประกอบการของกิจการเข้มแข็ง อยู่รอด ไม่ได้ได้รับความสนใจจากผู้กำหนดนโยบายเท่าที่ควร

นโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการตลาดและอุปสงค์

มีอยู่สองมาตรการที่น่าจะจัดอยู่ในหมวดนี้ คือ ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง การแจ้งต้นทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนา ปี 2557 และประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง การกำหนดสินค้าและบริการควบคุม ปี 2558 ซึ่งมาตรการทั้งสองเกี่ยวข้องกับการตั้งราคาทั้งราคารถเกี่ยวข้าวและ อัตราค่าบริการรับจ้างเกี่ยวข้าว และมีโทษค่อนข้างรุนแรง ทำให้รถเกี่ยวข้าวไม่สามารถให้บริการรับจ้างเกี่ยวข้าวได้ในหลายพื้นที่ และชาวนาเองก็ได้รับผลเสียเช่นกัน

นโยบายและมาตรการที่เหลือทั้งหมดไม่เกี่ยวข้องกับเรื่องการตลาดและอุปสงค์ ทั้งในประเทศและต่างประเทศเลย ทั้งที่เป็นปัญหาใหญ่มากสำหรับผู้ประกอบการในปัจจุบัน

นโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการจัดการการเงิน

เป็นมาตรการที่ทำให้ผู้ประกอบการสามารถหาเงินทุนมาใช้ในกิจการได้มากขึ้น ทั้งจากแหล่งภายนอกและภายในกิจการ มาตรการที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินภายนอกกิจการโดยการกู้ยืมหรือการร่วมลงทุน ประกอบด้วย โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs มาตรการการปรับปรุงหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการค้ำประกันสินเชื่อโครงการ มาตรการสนับสนุน SMEs ผ่านการร่วมลงทุนใน SMEs ระยะเริ่มต้น (Start-up) ที่มีศักยภาพสูง มาตรการสินเชื่อเพื่อส่งเสริมการจ้างงาน เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการเสริมสร้างสภาพคล่องสถานประกอบการ และเพิ่มผลผลิตแรงงาน มาตรการสินเชื่อเพื่อพัฒนาผลิตภาพการผลิต (Productivity Improvement Loan) มาตรการการค้ำประกันสินเชื่อ ในลักษณะ Portfolio Guarantee Scheme ระยะที่ 5 มาตรการการค้ำประกันสินเชื่อในลักษณะ Portfolio Guarantee Scheme สำหรับผู้ประกอบการใหม่ (PGS New / Start-up) และมาตรการการให้กู้ยืมเงินกองทุนพัฒนาฝีมือแรงงานในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.1 เพื่อใช้ในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

มาตรการที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินภายในกิจการ คือ การทำให้ภาษีเงินได้ลดลง มีกำไรหลังหักภาษีมากขึ้น ประกอบด้วย มาตรการลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่ (New Start-up) มาตรการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันให้แก่ภาคธุรกิจ และ มาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนกิจการเงินร่วมลงทุน (venture capital) มาตรการการลดอัตราเงินสมทบกองทุนประกันสังคม มาตรการการลดภาษีเงินได้นิติบุคคล มาตรการการนำส่วนต่างของค่าจ้างที่จ่ายเพิ่มขึ้นจากอัตราค่าจ้างขั้นต่ำในปี 2555 มาหักเป็นค่าใช้จ่ายก่อนชำระภาษี ในปี 2556 มาตรการการนำค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงานตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน พ.ศ. 2545 มาหักลดหย่อนภาษี มาตรการการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล กรณีการปรับเปลี่ยนเครื่องจักรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต มาตรการการหักค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร มาตรการการลดอัตราภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย

มาตรการอีกหนึ่งชุด เป็นมาตรการที่เพิ่มความสามารถในการจ่าย (ability to pay) ให้แก่เกษตรกร เป็นมาตรการที่ทำให้ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ได้เงินค่าบริการกลับมาเร็วขึ้น ลดจำนวนลูกหนี้การค้า ลดการติดค้างค่าบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวลง ประกอบด้วยมาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อย และมาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาล มาตรการช่วยเหลือเกษตรกร และรักษาเสถียรภาพราคาข้าว และมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและภาระหนี้สินของประชาชน

นโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการจัดการการผลิตและห่วงโซ่อุปทาน

มาตรการในกลุ่มนี้ประกอบด้วย ข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล เรื่องการควบคุมกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ

นโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างการจัดการองค์กร การจัดการ/บริหาร และการบริหารงานบุคคล

มาตรการในกลุ่มนี้ประกอบด้วย มาตรการการจัดการคลินิกพัฒนาฝีมือแรงงานเคลื่อนที่ไปยังสถานประกอบการต่าง ๆ

5.7 การใช้ประโยชน์มาตรการต่างๆของกิจการที่ทำการศึกษา

การเก็บข้อมูลจากกิจการต่างๆที่ทำการศึกษาค้นพบว่า ร้อยละร้อยละของกิจการต่างๆที่นักวิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูล ไม่ได้ใช้บริการจากมาตรการต่างๆเลย ซึ่งมาจากเหตุผลหลัก ๆ บางประการ คือ

1. ความไม่ดุลของข่าวสาร (Asymmetry of information) คือกิจการต่างๆ ไม่ทราบว่ามีมาตรการช่วยเหลือ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ของรัฐ ซึ่งน่าจะจะมีปัญหาในด้านการประชาสัมพันธ์
2. มีผู้ประกอบการเพียงหนึ่งรายที่สำรวจระบุว่า การกู้เงินจากธนาคารออมสิน มีรายละเอียดขั้นตอนมาก (red tape) จึงไม่ไปใช้บริการ การกู้จาก ธกส. หรือ ธนาคารพาณิชย์อื่นๆ ที่ใช้บริการกันอยู่แล้ว สะดวกกว่า
3. การเข้าถึงเพื่อใช้บริการ (Accessibility) มีจำกัด ก่อนที่จะเริ่มมีมาตรการของรัฐ กิจการต่างๆ ก็ช่วยเหลือตัวเองมาตลอด ใช้บริการต่างๆของ ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ และ ธกส. หมดแล้ว หลักทรัพย์ค้าประกันถูกใช้หมดแล้ว ประโยชน์ที่จะได้รับเพิ่มขึ้น (marginal gain) จากใช้บริการของมาตรการต่าง ๆ อาจไม่คุ้มกับความยุ่งยาก (marginal cost) ที่จะเกิดขึ้น
4. ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ อาจไม่สนใจประชาสัมพันธ์ หรือ แจ้างมาตรการต่างๆของรัฐให้ผู้ประกอบการทราบ เพราะธนาคารพาณิชย์เองก็มีเงินฝากเหลืออยู่เป็นจำนวนมากที่ต้องปล่อยให้กู้ออกไปเพื่อหารายได้ และการให้กู้โดยใช้เงินรับฝากของธนาคารเองก็มี marginal return สูงกว่า การปล่อยให้กู้ตามมาตรการของรัฐ ธนาคารพาณิชย์จึงไม่ให้ความสนใจ หรือ ไม่ให้ความสำคัญกับการปล่อยเงินกู้ตามมาตรการของรัฐ

5.8 ข้อสังเกตเกี่ยวกับนโยบายและมาตรการต่างๆ

นโยบายและมาตรการต่างๆที่ออกมาเปรียบเสมือนลูกปืนที่ใช้ยิง “เป้า” ที่ใช้ในเวลาซ้อมยิงปืนหรือยิงธนู ซึ่งเป้าในความหมายนี้คือ อุตสาหกรรมหรือกิจการต่าง ซึ่งอาจเป็น SMEs หรือเป็นกิจการขนาดใหญ่ อยู่ในเขตเมืองหรือชนบท อยู่ในหรือนอกเขตนิคมอุตสาหกรรม เกี่ยวข้องกับการเกษตรหรือไม่เกี่ยวข้องก็ได้ แต่เป้าในที่นี้แตกต่างออกไปจากเป้าที่ใช้ซ้อมยิงปืนหรือยิงธนู คือ เป็นเป้าที่ไม่มีจุดเด่น หรือจุดโฟกัส เป็นเป้าเดียวกันทั้งแผ่น คือ เป็นสีดำทั้งแผ่นหรือสีขาวทั้งแผ่นเป็นต้น เมื่อรัฐบาลยิงปืนออกไป(ซึ่งได้แก่นโยบายและมาตรการต่างๆ) ลูกปืนจึงอาจถูกเป้าหรือไม่ก็ได้ และถ้าถูกเป้าก็ไม่รู้ว่า กิจการหรืออุตสาหกรรมประเภทใดได้ใช้ประโยชน์ ลูกปืนที่ยิงออกไปก็มีหลายนัด หรือหลายนโยบายและมาตรการ จึงไม่ทราบอีกเช่นกันว่า ลูกปืนลูกไหนที่ถูกเป้า และไม่ทราบอีกเช่นกันว่าลูกปืนที่โดนเป้า นั้นตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการหรือไม่ เป้าอยากจะเป็นชนิดของลูกปืนหรือไม่

นอกจากนั้นนโยบายและมาตรการต่างๆที่ออกมา ตั้งอยู่บนสภาพปัญหา เทคโนโลยี ความต้องการของลูกค้า และสภาพแวดล้อมอื่นๆที่เป็นอยู่ในขณะที่จัดทำนโยบายและมาตรการ ซึ่งสภาพต่างๆในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงแตกต่างไปจากเดิม ความต้องการของผู้ประกอบการจึงเปลี่ยนแปลงไป

ดังที่กล่าวแล้วข้างต้นว่าไม่มีอุตสาหกรรม หรือผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวนดข้าวรายใด เข้าถึง และใช้บริการจากนโยบายและมาตรการต่างๆที่กล่าวถึงเลย ประสิทธิภาพของนโยบายและมาตรการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมและการประกอบการที่ศึกษาจึงไม่มี

อย่างไรก็ตามการออกนโยบายและมาตรการที่มีจุดโฟกัส ก็อาจถูกกล่าวหาได้ว่าลำเอียงหรือเอื้อประโยชน์ให้แก่กลุ่มใดกลุ่มหนึ่งได้เช่นกัน

บทที่ 6

สรุปและเสนอแนะ

บทนี้ประกอบด้วยสองส่วนใหญ่ ๆ ส่วนแรกเป็นข้อสรุปของผลการศึกษาต่าง ๆ ที่ได้นำเสนอไว้ตั้งแต่บทที่ 1 - 5 ส่วนที่สองเป็นแนวคิดและข้อเสนอแนะมาตรการต่างๆ ที่จะป็นประโยชน์ต่อผู้ผลิตผู้ประกอบการและผู้บริโภค รถเกี่ยวขนาดข้าว และบริการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว

6.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ดังนี้ *หนึ่ง* เพื่อศึกษาสถานะอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวในปัจจุบัน พร้อมทั้งพัฒนาการที่มีมาในอดีต *สอง* เพื่อศึกษาสถานะการประกอบการบริการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวในปัจจุบัน และ *สาม* เพื่อศึกษานโยบาย มาตรการ และระเบียบต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวกับการผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวและบริการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวทั้งที่สนับสนุนและเป็นอุปสรรค

การศึกษาดำเนินการเฉพาะในเขตภาคกลางของประเทศไทย โดยใช้ทั้งข้อมูลปฐมภูมิ และทุติยภูมิ **ข้อมูลทุติยภูมิ** รวบรวมจากรายงานวิจัยและเอกสารต่างๆ ของสถาบันการศึกษาและส่วนราชการ **ส่วนข้อมูลปฐมภูมิ** นักวิจัยได้เก็บรวบรวมจากกลุ่มเป้าหมายต่างๆ ประกอบด้วย อุตสาหกรรมรถเกี่ยวขนาดข้าวซึ่งเป็นโรงงานขนาดใหญ่ 2 แห่ง โรงงานขนาดเล็ก 7 แห่ง ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว 31 ราย นายหน้ารับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว 13 ราย บริษัทลีสซิ่ง 1 ราย งานแสดงรถเกี่ยวขนาดข้าว 4 แห่ง

การวิเคราะห์เป็นแบบสถิติพรรณนา (Descriptive statistics) เป็นการวิเคราะห์ อธิบาย และนำเสนอผลในรูป จำนวน ร้อยละ ความถี่ สัดส่วน ค่าเฉลี่ย โดยใช้ตาราง หรือ กราฟ

6.1.1 ประวัติพัฒนาการเครื่องเกี่ยวขนาดข้าวในประเทศไทย

ประเทศไทยเริ่มมีการศึกษาเครื่องจักรกลมาใช้เพื่อการเก็บเกี่ยวข้าว ราวในปี พ.ศ. 2497-2506 โดยกองเกษตรวิศวกรรมซึ่งเป็นหน่วยงานหนึ่งในสังกัดกรมการข้าว ในขณะนั้น ได้มีการพยายามศึกษาสร้างเครื่องต้นแบบในการเก็บเกี่ยวข้าวขึ้นโดย ม.ร.ว. เทพฤทธิ์ เทวกุล แต่ไม่ประสบความสำเร็จในแง่การยอมรับของเกษตรกร เนื่องจากสถานการณ์และเงื่อนไขต่างๆ ยังไม่เอื้ออำนวยที่จะให้มีการใช้เครื่องจักรกลแบบนี้ จากนั้น มีการสั่งเครื่องเกี่ยวขนาดข้าวจากประเทศตะวันตกเข้ามา แต่ไม่ได้รับความนิยมเพราะมีขนาดใหญ่และน้ำหนักมาก อย่างไรก็ตามถือได้ว่าเป็นการเริ่มต้นของการนำเครื่องจักรกลเกษตรเข้ามาใช้ในกระบวนการเก็บเกี่ยว และได้มีการศึกษาพัฒนา เครื่องต้นแบบหรือการนำเข้าเครื่องต้นแบบ มาศึกษาวิจัยอย่างต่อเนื่องหลากหลายจนถึงปัจจุบัน

ในปี 2521 กองเกษตรวิศวกรรมได้ศึกษาทดสอบและพัฒนาเครื่องเกี่ยวข้าววางรายจากต้นแบบของประเทศญี่ปุ่นและนำไปสู่การส่งเสริมให้เกษตรกรได้ใช้ ในระยะเวลาที่ใกล้เคียงกัน มีการศึกษา พัฒนาและส่งเสริมการใช้เครื่องนวดข้าวและมีการผลิตจำหน่ายอย่างแพร่หลาย โดยเริ่มจากการศึกษาพัฒนาเครื่องนวดข้าวต้นแบบจากสถาบันวิจัยข้าวนานาชาติ(IRRI) ในปี พ.ศ.2522 ได้มีการนำเข้าเครื่องเกี่ยวนวดข้าวจากประเทศญี่ปุ่น และมีการนำเข้าจากประเทศอเมริกา ในปีพ.ศ. 2524 แต่พบว่าเครื่องเก็บเกี่ยวนวดข้าวที่นำเข้ามานั้นไม่สามารถใช้งานในสภาพพื้นที่เพาะปลูกข้าวของไทยได้ เป็นผลมาจากสภาพแปลงนา ต้นข้าว และขนาดของแปลงนา นอกเหนือจากราคาเครื่องที่สูง ปี พ.ศ. 2530 ได้มีการริเริ่มการประยุกต์ใช้เครื่องนวดข้าวประกอบเข้ากับอุปกรณ์การขับเคลื่อน อุปกรณ์การตัด และอุปกรณ์ลำเลียง ซึ่งเป็นการริเริ่มการพัฒนาเครื่องเก็บเกี่ยวนวดข้าว (Rice Combine Harvester) โดยใช้ต้นแบบการพัฒนาเครื่องเก็บเกี่ยวนวดจากประเทศตะวันตก โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาเครื่องเก็บเกี่ยวข้าวที่มีความเหมาะสมกับประเทศไทย จวบจนถึงปัจจุบันประเทศไทยสามารถผลิตเครื่องเก็บเกี่ยวข้าวใช้ได้เองและส่งออกต่างประเทศอีกด้วย

6.1.2 อุตสาหกรรมการผลิตเครื่อง/รถเกี่ยวนวดข้าว

โรงงานอุตสาหกรรมเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย สามารถแบ่งตามลักษณะการประกอบการ ได้เป็น 2 กลุ่ม คือ เป็นโรงงานกลุ่มที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ(โรงงานขนาดใหญ่) และกลุ่มที่ไม่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (โรงงานขนาดเล็ก หรือ อู่) กลุ่มที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ คือกลุ่มโรงงานที่มีการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด โรงงานในกลุ่มนี้มีอยู่ 4 โรงงานด้วยกัน คือบริษัทเกษตรพัฒนาอุตสาหกรรมจำกัด บริษัทเครื่องจักรกลเกษตรไทยจำกัด บริษัท ศักดิ์พัฒนาการเกษตร จำกัด บริษัทไทยเสี้ยนยนต์การเกษตร จำกัด และบริษัทสยามคูโบต้า จำกัด ทั้งหมด เป็นโรงงานขนาดใหญ่ ใช้เงินลงทุนสูง มีการจ้างแรงงานจำนวนมาก มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย ขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ

กลุ่มที่ไม่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (โรงงานขนาดเล็ก)¹ กลุ่มนี้ไม่มีการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เป็นโรงงานที่ผู้ประกอบการพัฒนาตัวเองขึ้นมาจากลูกจ้างในโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว เป็นพี่น้อง หรือลูกของโรงงานเดิม ที่แยกออกมา หรือเป็นผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวและพัฒนามาทำรถเกี่ยวนวดข้าวเอง เป็นกิจการประเภทเจ้าของคนเดียว ไม่สามารถประมาณการได้ว่ามีจำนวนเท่าใดแน่ ภาคกลางน่าจะมีโรงงานประเภทนี้มากที่สุด มีการประมาณการว่ามีโรงงานขนาดเล็กทั้งหมดมากกว่า 380 โรง ตัวอย่างโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวในกลุ่มนี้ มีอาทิ รถเกี่ยวข้าววรพจน์การช่าง พรกีนรีการช่าง ปานเจริญการช่าง เป็นต้น

การตลาด

ลักษณะการตลาด เป็นแบบเน้นตัวสินค้า และ เน้นการขาย คือ โรงงานอุตสาหกรรมเน้นให้ความสำคัญกับ ตัวสินค้า แข่งขันด้านการผลิตตัวสินค้า ให้ดี แตกต่างจากผู้ผลิตอื่น พยายามทำให้สินค้าให้แตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่น เมื่อมีสินค้าผลิตออกมาใหม่ การตลาดจะเป็นแบบเน้นตัวสินค้า แต่เมื่อขายไปได้สักระยะ เมื่อตลาดเริ่มอิ่มตัว หรือเมื่อผู้ประกอบการรายอื่นเริ่มมีการผลิตสินค้าออกมาแข่งขันมากขึ้น ก็จะเปลี่ยนกลยุทธ์จากการเน้นตัวสินค้า มาเป็นการเน้นการขาย ให้ความสำคัญเรื่องราคาและการส่งเสริมการขายมากขึ้น

¹ โดยทั่วไป เรียกกันว่า “อู่”

ในส่วนของตลาดเป้าหมายนั้น ผู้ผลิตยังคงให้ความสำคัญกับตลาดในประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ตลาดในภาคกลาง ส่วนตลาดต่างประเทศนั้นน่าจะอยู่ในระยะเวลาของการทำตลาด หรือสร้างตลาด หรือการทำให้สินค้าเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

ขนาดของตลาดในประเทศ คาดว่าความต้องการรถจักรยานยนต์ทั่วประเทศจะมีประมาณ 23,000 คัน และมีการคาดประมาณว่า ตลอดช่วงเวลา 10 ปีที่ผ่านมา มีรถจักรยานยนต์ที่สามารถให้บริการอยู่ ประมาณ 13,000-14,000 คัน ดังนั้นเท่าที่มีการกะประมาณจึงพอสรุปได้ว่า การผลิตยังไม่อยู่ในสภาพผลิตมากเกินไป เพียงแต่กำลังซื้อไม่เพียงพอ

ในส่วนของกำลังการผลิต มีการกะประมาณว่ากำลังการผลิตของทุกโรงงาน ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ จะมีประมาณ 2,200 คันต่อปี(ไม่รวมที่ผลิตโดยบริษัทคูโบต้า) ในจำนวนรถจักรยานยนต์ 2,200 คันนั้นคาดว่าจะเป็นการผลิตเพื่อทดแทนรถเก่าประมาณ 1,000 คัน และเป็นการผลิตรถจักรยานยนต์เพิ่มขึ้นใหม่ (new demand) ประมาณ 1,200 คัน ดังนั้นเมื่อพิจารณาจากอุปสงค์ที่มีอยู่อีกประมาณ 10,000 คันนั้น ถ้าทุกโรงงานผลิตเต็มกำลังการผลิตในเวลาเพียงประมาณ 5 ปี ก็จะสามารถสนองความต้องการได้ทั้งหมด

ตลาดต่างประเทศ ตลาดในประเทศอาเซียนและใกล้เคียง ที่มีการส่งออกไปขายบ้างแล้วแต่จำนวนยังไม่มากนักเมื่อเทียบกับจำนวนที่ขายในประเทศ ได้แก่ ประเทศ พม่า กัมพูชา ฟิลิปปินส์ ศรีลังกาและบังคลาเทศ จำนวนที่ขายไปยังประเทศพม่ามีมากที่สุด รองลงไปคือกัมพูชา ตลาดต่างประเทศที่อยู่ห่างไกลออกไปมาก ๆ ก็มีเช่นในทวีปแอฟริกา ที่ประเทศมาลี และกานา และทวีปอเมริกาใต้ ที่ประเทศสุรินัม

นอกจากการส่งออกที่ผลิตใหม่แล้ว ในระยะหลังมีการส่งออกรถจักรยานยนต์มือสอง ที่ผ่านการใช้งานมาแล้ว โดยเกษตรกร หรือผู้นำเข้าจากต่างประเทศมาซื้อรถจักรยานยนต์มือสองเองโดยตรงจากโรงงานผู้ผลิต หรือซื้อผ่านการประมูลขาย และนำสินค้าออกด้วยตัวเอง

ตำแหน่งของตัวสินค้า

ผู้ประกอบการพยายามจะสร้างภาพลักษณ์ของสินค้าออกมา อาทิ เรื่อง รูปแบบ ต้นทุนการดำเนินงาน การคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ ความคล่องตัวและความรวดเร็วในการจักรยานยนต์ต่อวัน (ก็ไรต่อวัน) คุณภาพและความน่าเชื่อถือ การตั้งราคาเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งอื่น ตัวอย่างตำแหน่งของตัวสินค้าของโรงงานขนาดใหญ่บางแห่งที่กำหนดไว้ คือ “คล่อง คุ่มค่า ง่าย ไม่จุกจิก” หรือ “เร็ว แรง รวย” เป็นต้น

ส่วนประสมการตลาด

ส่วนประกอบของส่วนประสมการตลาด คือ ตัวสินค้า ราคา การส่งเสริมการขาย และ สถานที่ เป็นดังนี้คือ

ตัวสินค้า ลักษณะหลัก มีดังนี้คือเป็นรถดินตะขาบ ขนาดความกว้างของมีดตัด เท่ากับ 2.6- 3.5 เมตร มีถังบรรจุข้าวที่นวดแล้ว สามารถปล่อยข้าวผ่านท่อ ส่งลงรถบรรทุกได้เลย ใช้คนขับหนึ่งคน และมีผู้ช่วยอีกหนึ่งคน ใช้เครื่องยนต์ดีเซล ความคงทน และความน่าเชื่อถือของตัวสินค้า ทำงานในที่หล่ม ดินเหนียว มีน้ำ แข้งขัง ทำงานในที่ดินแข็ง และดินทรายได้ ทำงานในนาได้ทั้งในแปลงที่มีขนาดเล็กและขนาดใหญ่

นอกเหนือจากการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวแล้ว โรงงานทุกโรงไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ จะมีการผลิตสินค้าอื่นๆ อีก สินค้าที่ผลิตมากที่สุดคือ รถดีดิน/รถปั้นดิน/รถไถพรวนดิน ตีนตะขาบ (บริษัทสยามคูโบต้าไม่ได้ผลิต) ผลิตภัณฑ์อื่นๆซึ่งบางโรงงานทำการผลิต บางโรงงานไม่ทำการผลิต มีดังนี้คือ รถเกี่ยวข้าวโพด/ถั่วเขียว ชุดหัวเกี่ยวข้าวโพด เครื่องนวดข้าว รถไถนาห่นับ ขับ รถไถนาเดินตาม รถฉีดพ่นในนาข้าวและพืชไร่ อย่างไรก็ตามมีสินค้าที่ไม่ได้ผลิตขึ้นมาใหม่แต่ทุกโรงงานมีขายคือ รถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง ลูกค้าต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง เพราะราคาจะต่ำกว่ารถเกี่ยวนวดข้าวมือหนึ่งมาก หรือเนื่องจากมีลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งที่มีทุนไม่เพียงพอที่จะซื้อรถมือหนึ่ง และไม่ต้องการจะเป็นหนี้มากเกินไป นอกเหนือจากการผลิตสินค้าประเภทต่าง ๆ ออกขายแล้ว โรงงานขนาดเล็กเกือบทุกโรง ยังให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวอีกด้วย

การตั้งราคา รถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตโดยกิจการของคนไทย จะมีราคาประมาณ 1.4-2.7 ล้านบาท บวก ลบ แล้วแต่ลักษณะต่างๆ ที่ระบุไว้ในส่วนของตัวสินค้าข้างต้น ส่วนราคารถเกี่ยวนวดข้าวคูโบต้า จะมีราคาอยู่ประมาณ 0.9-1.5 ล้านบาท

การส่งเสริมการขาย มีกิจกรรมหลายอย่าง ได้แก่ การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การจัดงาน แสดงสินค้าและการส่งเสริมการขายอื่น ๆ

การโฆษณา เนื่องจากลูกค้าผู้ที่จะซื้อรถเกี่ยวนวดในแต่ละปี (ช่วงเวลา) มีไม่มาก เป็นกลุ่มลูกค้าที่เฉพาะเจาะจงดังนั้นจะไม่พบการโฆษณาในสื่อสารมวลชนทั้งหนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ในระดับชาติเลย แม้แต่สื่อสารมวลชนในพื้นที่ก็ไม่พบเช่นกัน อย่างไรก็ตามมีการดำเนินการที่ไม่ได้เป็นการโฆษณาสินค้าโดยตรง แต่เป็นการดำเนินการที่จะทำให้ชื่อของกิจการแพร่ไปยังกลุ่มเป้าหมาย เช่นการสนับสนุนส่งนักมวยขึ้นชก ซึ่งทำให้เกษตรกรที่ชอบดูมวยได้รับทราบชื่อของกิจการไปด้วย

การประชาสัมพันธ์ กิจการและตัวสินค้าอีกรูปแบบหนึ่งที่ทำกันมากในยุคที่มีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีการสื่อสารคือ การเปิด Webpage หรือการทำ Facebook ของกิจการขึ้นมา ซึ่งเป็นแนวทางการประชาสัมพันธ์ ที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ และลูกค้าสามารถเข้ามาดูผลิตภัณฑ์ต่างๆได้ง่าย รวดเร็ว มีค่าใช้จ่ายต่ำมาก YouTube เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่กิจการนำมาใช้ในการประชาสัมพันธ์สินค้าของกิจการมากขึ้นเป็นลำดับ และใช้กันมากในบรรดากิจการขนาดเล็กต่างๆ ซึ่งมีงบประมาณในการประชาสัมพันธ์จำกัด

การจัดและ/หรือร่วมในงานแสดงสินค้า ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรกลต่างๆ ทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่น เป็นวิธีการประชาสัมพันธ์อีกวิธีหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งของกิจการขนาดใหญ่ ส่วนโรงงานขนาดเล็กใช้วิธีการเข้าร่วมในการจัด “มหกรรมรถเกี่ยวข้าวไทย” ซึ่งจัดโดยชมรมผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในจังหวัดต่างๆ เช่น ที่จังหวัดพิจิตร กำแพงเพชร และอยุธยา เป็นต้น

การส่งเสริมการขาย ทุกกิจการมีการลด แลก แจก แถม เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าของตนเอง ในการขายรถเกี่ยวนวดข้าว นั้น บริการหลังการขาย น่าจะเป็นกิจกรรมส่งเสริมการขายที่สำคัญที่สุดรองลงมาจากคุณภาพของสินค้าที่จะดึงดูดให้ลูกค้ามีทัศนคติที่ดีต่อกิจการ ต่อตัวสินค้า และซื้อสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง

บริษัทสยามคูโบต้า เป็นบริษัทที่มีกิจกรรมส่งเสริมการขายมากที่สุดและทำในหลายรูปแบบ เช่น การเข้าร่วมในงานแสดงสินค้าทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่น บริษัทสยามคูโบต้าเน้นการประสานงานติดต่อกับส่วนราชการ สถานศึกษาทั้งระดับมหาวิทยาลัย วิทยาลัยเทคนิค และวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี ส่งสินค้าเข้าแสดงในงานต่างๆ และจัดทัศนศึกษา ดูงาน ให้กับบุคลากรทั้งในสถาบันการศึกษาและส่วนราชการ

ในส่วนของการให้บริการกับลูกค้า บริษัทสยามคูโบต้า ให้ความสำคัญในเรื่องนี้มาก มีการส่งเจ้าหน้าที่ของบริษัทไปดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ แต่สิ่งที่ตามมาคือ การให้บริการดังกล่าวต้องมีค่าใช้จ่าย จึงทำให้ค่าอะไหล่และค่าบริการ ซ่อมแซม แพงขึ้นไปด้วย

สถานที่ กิจการแต่ละกิจการจะมีพื้นที่ขายที่กิจการจะดำเนินการอย่างเข้มข้นตามลักษณะความต้องการของลูกค้าและสภาพทางกายภาพของพื้นที่ เช่นบริษัทสยามคูโบต้าจะเน้นการขายและให้บริการในพื้นที่ภูมิภาคอีสาน บริษัทในเครือเกษตรพัฒนาจะเน้นให้ความสำคัญกับ พื้นที่ภาคกลางตอนบน ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง บริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตร จะเน้นให้ความสำคัญกับภาคกลางตอนล่าง ซึ่งอยู่ใกล้กับโรงงาน ส่วนในภาคใต้นิยมรถเกี่ยวขนาดข้าวของบริษัทไทยเสียงยนต์การเกษตร เป็นต้น สำหรับโรงงานขนาดเล็กต่างๆ จะเน้นให้บริการในบริเวณภาคกลางตอนล่างเป็นหลัก อย่างไรก็ตามในทุกๆ พื้นที่ที่มีรถเกี่ยว ขนาดข้าวของทุกกิจการ มากบ้าง น้อยบ้าง แตกต่างกันไป

ช่องทางการตลาดของกิจการขนาดใหญ่ที่ต่างกันพอสมควร โดยสยามคูโบต้า เน้นการขายสินค้าผ่านผู้แทนจำหน่าย มีผู้แทนจำหน่ายรถเกี่ยวขนาดข้าวทุกภาคทั่วประเทศมากกว่า130 แห่ง และเน้นการขายในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งมีผู้แทนจำหน่ายมากถึง 81 แห่ง (มากกว่าร้อยละ 60) และมีศูนย์บริการแยกหน้าที่ออกมาต่างหาก ทั้งนี้ผู้แทนจำหน่ายบางแห่งอาจทำหน้าที่เป็นศูนย์บริการไปด้วย มีการตั้งเป้าจำนวนขายให้แก่ผู้แทนจำหน่าย (นอกจากนี้ยังมีบริการลิสซิ่งเพื่อบริการลูกค้าด้วย) ส่วนโรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดใหญ่ที่เหลือ ที่เป็นบริษัทของคนไทย ก็มีช่องทางการตลาดที่ต่างกัน เช่นบริษัทในเครือเกษตรพัฒนา ช่องทางการตลาดมีทั้งที่เป็นสาขาย่อยของบริษัท และผู้แทนจำหน่าย แต่กรณีของบริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัดและไทยเสียงยนต์การเกษตรจำกัด ช่องทางการตลาดเป็นการขายผ่าน ศูนย์บริการอะไหล่และซ่อมบำรุง และศูนย์บริการตามลำดับ ช่องทางการตลาดที่ต่างกันนี้สะท้อนถึงระดับขั้นของการพัฒนาของแต่ละกิจการที่ต่างกันด้วย

การส่งออกไปขายต่างประเทศ การขายออกไปยังประเทศพม่าผู้นำเข้าจะนำเข้าสินค้าในลักษณะที่เป็น OEM (Original Equipment Manufacturer) แต่โรงงานผู้ส่งออก ยังคงยึด และตัวอักษรต่างๆของประเทศไทยอยู่กับตัวรถเกี่ยวขนาดข้าว ส่วนการขายไปยังประเทศกัมพูชาแต่ละบริษัทจะขายผ่านตัวแทน ในประเทศเพียงหนึ่งรายเท่านั้น

การส่งออกไปขายต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศใกล้เคียงของโรงงานขนาดเล็กนั้นมีอีกอย่างน้อยหนึ่งช่องทางคือลูกค้ามาซื้อโดยตรงถึงโรงงาน และโรงงานจะไม่ไปยุ่งเกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร และการขนส่ง (แต่อาจให้คำแนะนำ)

ช่องทางการตลาดที่ขายสินค้าออกไปยังประเทศพม่าและกัมพูชา มีอีกช่องทางหนึ่งและมีการส่งออกเป็นจำนวนมาก แต่เป็นการส่งออกรถเกี่ยวขนาดข้าวมือสองทั้งหมด รถเกี่ยวขนาดข้าวมือสองที่ส่งออกไปส่วนมากคือรถเกี่ยวขนาดข้าวคูโบต้า ช่องทางนี้ใช้การประมูลรถมือสอง ซึ่งมีการจัดประมูลในหลายจังหวัด ที่สำคัญคือที่จังหวัดอ่างทอง จังหวัดอื่น ๆ ได้แก่ พิษณุโลก พิจิตร กำแพงเพชร ชัยนาท ลูกค้านอกจากพม่าและกัมพูชาที่ต้องการซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวมือสอง ก็จะมาประมูลซื้อและนำกลับประเทศของตนเอง

การเงิน

การจัดทำรายงานทางการเงินการสอบถามผู้ประกอบการโรงงานขนาดเล็ก พออนุมานได้ว่า ยังไม่มีการจัดทำ งบดุล งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด หรือการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า เท่าที่มีการจัดทำคือ การจดบันทึกรายวัน ซึ่งรายละเอียดจะแตกต่างกันออกไปในแต่ละสถานประกอบการ ส่วนกรณีของโรงงานหรือกิจการขนาดใหญ่ มีการจัดทำ รายงานทางการเงิน โดยปกติมีการจ้างพนักงานเพื่อมาทำการบันทึกบัญชี มีการจัดทำบัญชีต่างๆครบถ้วน ตั้งแต่บันทึกประจำวัน บัญชีแยกประเภท งบดุล และงบกำไร ขาดทุน

ขนาดการลงทุน การศึกษาพบว่าโรงงานขนาดเล็กจะต้องลงทุนประมาณ 30 ล้านบาท ในจำนวนนี้ประมาณร้อยละ 55 เป็นการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรหรือสินทรัพย์คงที่ และการลงทุนทั้งหมดนี้เป็นการลงทุนใน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 45 เป็นการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งที่พบในรายงานการเงินนั้น ร้อยละ 90 กิจการจะนำไปลงทุนในสินค้าคงคลัง (สินค้าคงเหลือ) ประเภทต่างๆ คือ สินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วรอขายหรือรอส่งให้ลูกค้า สินค้าที่อยู่ระหว่างการผลิต และ ชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ โรงงานไม่มีลูกหนี้การค้าเลย (ในขณะที่ทำรายงานการเงิน) ส่วนโรงงานขนาดใหญ่² จะต้องลงทุนประมาณ 200-400 ล้านบาท ในเงินลงทุนจำนวนดังกล่าวประมาณร้อยละ 25 – 50 โรงงานจะนำไปลงทุนในสินทรัพย์คงที่ ซึ่งเกือบจะร้อยละ 100 เป็นการลงทุนใน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ คิดเป็นจำนวนเงิน 40 – 200 ล้านบาท

แหล่งเงินทุนและต้นทุนของเงิน ไม่ว่าจะเป็โรงงานขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก เงินลงทุนเมื่อเริ่มตั้งกิจการจะมาจากเงินออมของตนเองเป็นหลัก ในกรณีของโรงงานขนาดเล็ก เงินลงทุนเริ่มแรกจะมากจากการทำนา (โรงงานขนาดเล็ก หรือแม้แต่วโรงงานขนาดใหญ่ ในขณะที่ปัจจุบันมีที่นาเป็นของตนเอง และยังประกอบอาชีพการทำนาอยู่) ในระยะต่อมา เงินลงทุนจะได้มาจากการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสมัยที่มีการประกันราคาข้าวและจำนำข้าว ผู้ประกอบการจะมีรายได้สุทธิจากการเกี่ยวนวดข้าวเป็นจำนวนมาก และในระยะหลังๆเมื่อเริ่มได้รับความเชื่อถือ มีบัญชีเงินฝากอยู่กับธนาคาร ก็จะใช้เงินกู้จากธนาคารอีกส่วนหนึ่ง ซึ่งมีทั้งเงินกู้ที่มีกำหนดระยะเวลาชำระคืนที่แน่นอน และแบบเบิกเงินบัญชี ธนาคารที่ปล่อยเงินกู้ให้มีทั้ง ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) และธนาคารพาณิชย์ที่อยู่ในพื้นที่ ส่วนกรณีของโรงงานขนาดใหญ่แหล่งเงินทุนในระยะเริ่มแรกแตกต่างออกไปบ้าง คือเงินออมได้มาจากการประกอบอาชีพอื่นที่ไม่ใช่การทำนา เช่นได้มาจากการค้าขาย การให้บริการขนส่ง หรือการผลิตเครื่องนวดข้าว หรือ รถไถนา เป็นต้น

โรงงานขนาดใหญ่ก็มีแหล่งที่มาของเงินทุนอื่นอีกแหล่งหนึ่ง คือ เป็นนายทุนเงินกู้ให้แก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวจากโรงงาน โรงงานขนาดใหญ่จึงมีรายได้จากส่วนเหลือมอัตราดอกเบี้ยอีกส่วนหนึ่ง เจ้าหนี้การค้าก็เป็นแหล่งที่มาของเงินทุนอีกแหล่งหนึ่ง ของโรงงานทั้งสองขนาด โรงงานสามารถขอเครดิตจากผู้ขายชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆได้ (การซื้อสินค้าจากผู้ขายเป็นเงินเชื่อ)

แหล่งเงินทุนที่สำคัญอีกแหล่งหนึ่งคือ กำไรสะสม โรงงานทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่มีแหล่งที่มาของเงินกำไรสะสมอื่นๆอีก เช่นได้มาจาก การทำนา การให้เช่าที่นา การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ผสมเข้ามากับ

² ไม่นับรวมบริษัทสยามคูโบต้า เพราะขนาดการลงทุนแตกต่างจากกิจการของคนไทยมาก และการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวไม่ใช่สินค้าหลักของบริษัท เช่น ขนาดสินทรัพย์รวมของกิจการคนไทยขนาดใหญ่จะไม่เกิน 400 ล้านบาท แต่สินทรัพย์รวมของบริษัทสยามคูโบต้าใช้เงินลงทุนเกือบ 35,000 ล้านบาท ยอดขายของกิจการคนไทยจะไม่เกิน 500 ล้านบาท แต่ยอดขายของบริษัทสยามคูโบต้า มากถึงประมาณ 44,000 ล้านบาท

การขายรถเกี่ยวขนาดข้าวด้วย และถ้าโรงงานมีการผลิตสินค้าอื่นๆ ที่นอกเหนือจากรถเกี่ยวขนาดข้าว เช่นการผลิตรถตีดิน โรงงานก็จะมีรายได้จากการขายสินค้าชนิดอื่น ๆ นั้นด้วย

รายได้ของโรงงานขนาดเล็ก น่าจะอยู่ในช่วงตั้งแต่ 12.5 – 100 ล้านบาทต่อปี (ขายรถเกี่ยวขนาดข้าวได้ 5 – 40 คัน ณ ราคาเฉลี่ย 2.5 ล้านบาท) ในจำนวนนี้ประมาณร้อยละ 85 จะเป็นต้นทุนสินค้าขาย (ค่าใช้จ่ายในการผลิต รวมค่าจ้างแรงงานของตัวเองและครอบครัว) อีกประมาณร้อยละ 12 จะเป็นการบริหารและขายซึ่งจะเหลือเป็นกำไร (หรือขาดทุน) เพียงร้อยละ 3 เท่านั้น ซึ่งเมื่อคิดออกมาเป็นตัวเงินแล้ว โรงงานจะได้กำไรเพียงเล็กน้อย

โรงงานขนาดใหญ่จะมีรายได้รวมอยู่ในช่วง 300 – 450 ล้านบาท อย่างไรก็ตามโรงงานขนาดใหญ่มีต้นทุนสินค้าขายโดยเฉลี่ยใกล้เคียงกับของโรงงานขนาดเล็ก แต่มีช่วงกว้างมากกว่าพอสมควร คือตั้งแต่ร้อยละ 82 – 91 ของยอดขายรวม ซึ่งโรงงานขนาดใหญ่จะมีกำไรขั้นต้นอยู่ที่ประมาณ 40 – 50 ล้านบาท ที่แตกต่างจากโรงงานขนาดเล็กคือ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเป็นสัดส่วนน้อยกว่าโรงงานขนาดเล็ก คือต่ำกว่าร้อยละ 10 ของยอดขาย การศึกษาพบว่ากิจการขนาดใหญ่ที่มีกำไรสุทธิ จะมีกำไรสุทธิในช่วง 10 – 16 ล้านบาท (โรงงานที่ขาดทุนก็มี)

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน เมื่อพิจารณาเฉพาะกิจการที่มีกำไรสุทธิ (ไม่รวมกลุ่มที่ขาดทุนสุทธิ) พบว่าอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ ของกิจการผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าว นั้นไม่สูง โรงงานขนาดเล็กจะมีอัตราผลตอบแทนประมาณร้อยละ 5 ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ที่มีอัตราผลตอบแทน ที่ร้อยละ 2.5 – 8.5 เมื่อพิจารณาถึงอัตราผลตอบแทนต่อเงินทุนส่วนของผู้เป็นเจ้าของ พบว่ามีอัตราสูงพอสมควร โรงงานขนาดเล็กจะมีอัตราผลตอบแทนที่ประมาณร้อยละ 14 ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ที่มีกำไรสุทธิ จะมีอัตราผลตอบแทนในช่วงร้อยละ 9 – 16

การจัดการการผลิต

ทำเลที่ตั้งของโรงงาน โรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่มีการพิจารณาเลือกสถานที่ตั้งของโรงงานที่แตกต่างกันมาก โรงงานขนาดเล็กจะตั้งอยู่ในพื้นที่ที่เป็นที่อยู่เดิม ติดกับแปลงนา ห่างไกลจากถนนหลัก ถนนหนทางที่ใช้ในการเดินทางจะเป็นถนนดินเล็กๆ เดินทางไม่ค่อยสะดวก โครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ ที่ได้จากรัฐ หรือชุมชนมีค่อนข้างจำกัด

โรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดเล็กส่วนมากจะตั้งโรงงานกระจุกตัวอยู่บริเวณ อำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี อำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี และลาดบัวหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นพื้นที่ที่อยู่ติดต่อนี้เองกัน ทั้งนี้เพราะช่างที่อยู่ที่โรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวรุ่นแรกๆ แยกตัวออกมาประกอบกิจการเอง อยู่อาศัยในบริเวณนี้มาก

ในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่ เลือกทำเลที่ติดกับถนนติดต่อระหว่างเมืองสายหลักของทางหลวงแผ่นดิน เป็นพื้นที่ขนาดใหญ่ การเดินทางของผู้ประกอบการ ลูกค้า พนักงานของกิจการและผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วนต่างๆ เป็นไปอย่างสะดวก รวดเร็ว ประหยัดค่าใช้จ่าย การติดตั้งระบบโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ เช่น ไฟฟ้า ประปา และการสื่อสารทำได้สะดวก

การวางแผนกำลังการผลิต ในกลุ่มโรงงานขนาดเล็กที่ไปเก็บข้อมูล กำลังการผลิตสูงสุดไม่น่าจะเกิน 50 คันต่อปี จึงมีกำลังการผลิตไม่มาก และมีความยืดหยุ่นไม่มากที่จะฉวยโอกาสในขณะที่วัฏจักรธุรกิจอยู่ในช่วงขาขึ้น ยกเว้นโรงงานขนาดเล็กขนาดใหญ่จำนวนหนึ่งที่มีการผลิตค่อนข้างมีมาตรฐาน ใช้เทคโนโลยีสูง

โรงงานผลิตขนาดใหญ่ที่มีการวางแผนกำลังการผลิตที่สามารถจะใช้ประโยชน์จากการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาด และสามารถปรับจำนวนการผลิตให้ยืดหยุ่นตามสภาพปัจจัยภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไปได้มากกว่าโรงงานขนาดเล็ก เช่นสามารถปรับลดการผลิตจาก 1,000 คันต่อปี เหลือ 500 คันต่อปีได้เลย ทั้งๆที่กำลังการผลิตของโรงงานมากกว่า 1,000 คันต่อปี นอกจากนี้โรงงานขนาดใหญ่ยังผลิตสินค้าหลายชนิด ให้เกิดความยืดหยุ่นสามารถปรับเปลี่ยนสายการผลิตสินค้าได้

จำนวนการผลิตในแต่ละช่วงเวลาของโรงงานขนาดเล็กนั้น ไม่มีการกำหนดไว้แน่นอน จะผลิตเมื่อมีคำสั่งซื้อ หรือบางครั้งก็ทำไปเรื่อยๆ เมื่อคนงานว่างจากการทำงานอื่น แต่อย่างมากจะผลิตไว้ไม่เกินหนึ่งคัน เพราะต้นทุนการผลิตแต่ละคันสูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ของผู้ประกอบการ จำนวนการผลิตของโรงงานขนาดใหญ่ มีทั้งที่ผลิตตามคำสั่งซื้อและการผลิตเพื่อรอขาย ผู้ประกอบการจะพิจารณาจากตัวแปรหลายตัว ในการวางแผนการผลิตบริษัทจะใช้ข้อมูลคำสั่งซื้อในงานแสดงสินค้าเป็นพื้นฐาน ผลิตให้ได้เท่ากับจำนวนที่มีการสั่งซื้อก่อน หลังจากนั้นจึงพิจารณาว่ามีกำลังการผลิตเหลือหรือไม่ ถ้ายังมีเหลือโรงงานจะกะประมาณอุปสงค์ที่น่าจะมี จากประสบการณ์ของโรงงานและข้อมูลจากบริษัทสาขา ตัวแทนจำหน่าย และศูนย์บริการต่างๆ และจำนวนสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้า แนวโน้มการผลิตของกิจการอื่น มาประมวล ประมาณการผลิตทั้งหมดและในแต่ละช่วงเวลาต่อไป

การวางแผนผังและสายการผลิต การวางแผนผังและสายการผลิตของโรงงานขนาดใหญ่ มีวิศวกรและสถาปนิก เป็นผู้ร่วมออกแบบ ซึ่งจะถูกต้องตามหลักวิชาการและประสบการณ์ของเจ้าของกิจการ เป็นไปตามมาตรฐานของหน่วยงานต่างๆ ส่วนการวางแผนผังของโรงงานขนาดเล็ก มักมีลักษณะเป็นแบบ “ตามใจฉัน” เป็น มวยวัด เห็นที่ตรงไหนเหมาะก็ทำที่ตรงนั้นเลย ถ้าเห็นว่าไม่ค่อยดี ก็ขยับขยายใหม่ เป็นการใช้ประสบการณ์และพิจารณาของผู้ประกอบการเป็นหลัก

การขยายในแนวตั้งมีความแตกต่างกันพอสมควรระหว่างโรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่ โรงงานขนาดเล็กนั้นชิ้นส่วนอะไรที่ตัวเองได้ก็จะทำ ส่วนโรงงานขนาดใหญ่เน้นสัดส่วนของจำนวนชิ้นส่วนที่ตัวเองมีมากกว่าโรงงานขนาดเล็ก และมีแนวโน้มในปัจจุบันว่าจะว่าจ้างให้ผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วนทำมากขึ้น

ภาระงานของคนงานในโรงงานขนาดเล็ก จะทำงานในลักษณะทั่วไปมากกว่า คือคนงานหรือช่างหนึ่งคนทำได้หลายงาน เช่นเป็นทั้งช่างเครื่องยนต์ ช่างเชื่อม ช่างไฟ ช่างสี เป็นต้น หลายคนทำงานช่วยกัน แต่ในโรงงานขนาดใหญ่ คนงานจะทำงานที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น ไม่ข้ามแผนกกัน มีลักษณะเป็นการแบ่งงานมากขึ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของแรงงานให้สูงขึ้น แต่ความยืดหยุ่นก็ลดลงด้วยเช่นกัน

การจัดการห่วงโซ่อุปทาน

การจัดทำแผนการผลิตรวมของกิจการ ไม่พบว่าโรงงานขนาดเล็กมีการจัดทำแผนที่เป็นลายลักษณ์อักษร น่าจะมีการคิดอยู่ในใจของผู้ประกอบการ จึงไม่ทราบว่า จะสมบูรณ์มากน้อยเท่าใด ส่วนโรงงานขนาดใหญ่จะมีการจัดทำเพราะมีการผลิตสินค้าหลายชนิด ความต้องการสินค้าแต่ละชนิดเปลี่ยนแปลงตาม

ฤดูกาล และมีบุคลากรที่มีการศึกษาสูงที่มีความสามารถที่จะจัดทำได้ อย่างไรก็ตามการทำแผนการผลิตจะยึดคำสั่งซื้อเป็นหลัก

การจัดทำกำหนดการการผลิต มีความแตกต่างกันมาก โรงงานขนาดเล็กนั้น ส่วนมากผู้ประกอบการจะทำการผลิตสินค้าและบริการ 3 อย่างด้วยกันคือ การทำนา การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว และการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว แผนการผลิตและกำหนดการการผลิตในรอบหนึ่งปี จึงเป็นการวางแผนการผลิต สินค้าและบริการทั้งสามชนิดให้สอดคล้องกัน ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ นั้น มีการผลิตสินค้าอื่น ๆ ที่นอกเหนือไปจากรถเกี่ยวนวดข้าวด้วย เช่น การผลิตรถไถเดินตาม รถไถพรวน รถดีเซลลูบ รถเกี่ยวข้าวโพด รถพ่นยาฆ่าแมลง รถนวดข้าว เครื่องสีข้าว และเครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ เป็นต้น ดังนั้นโรงงานขนาดใหญ่ จะมีแผนการผลิตรวมสินค้ารวมทั้งหมดของกิจการ และมีกำหนดการการผลิตสินค้าแต่ละชนิดอย่างชัดเจน สินค้าบางชนิดก็ต้องผลิตให้ตรงกับฤดูกาล บางชนิดกำหนดการผลิตก็ไม่ขึ้นอยู่กับฤดูกาล

การจัดหาหรือสั่งซื้อชิ้นส่วนของโรงงานขนาดเล็กนั้น เนื่องจากการสั่งแต่ละครั้งมีจำนวนไม่มากนัก ส่วนลดอันเนื่องมาจากการสั่งซื้อจำนวนมากจึงมักไม่ค่อยมี นอกจากนั้นค่าใช้จ่ายในการจัดหาหรือจัดส่งจะสูงกว่าของโรงงานขนาดใหญ่ เพราะโรงงานขนาดเล็กมักมีที่ตั้งอยู่ห่างไกลจากตลาดและเส้นทางคมนาคมสายหลัก ส่วนการจัดหาชิ้นส่วนของโรงงานขนาดใหญ่ นั้น มีแผนกจัดซื้อโดยเฉพาะ สามารถจัดหาชิ้นส่วนได้ถูกกว่า ง่ายกว่า สะดวกกว่าโรงงานขนาดเล็กและมีข้อเสนอที่ดีกว่าเพราะจะซื้อเป็นจำนวนมากพอที่จะได้ส่วนลด และโรงงานอยู่ติดเส้นทางคมนาคมสายหลัก เดินทางและขนส่งได้สะดวก นอกจากนั้นถ้าฐานะการเงินดีสามารถจ่ายเงินสดได้ก็จะได้ราคาถูกกว่าการซื้อเป็นเงินเชื่อ หรือถ้าใช้สินเชื่อการค้ำก็จะได้เงื่อนไขที่ผ่อนปรนกว่าโรงงานขนาดเล็ก

ชิ้นส่วนที่ใช้ในการผลิต ที่นอกเหนือจากที่โรงงานผลิตเองแล้ว มีการจัดซื้อ จัดหาจากหลายแหล่ง แหล่งที่สำคัญๆเช่น บริเวณอำเภอลาดบัวหลวงจะมีชิ้นส่วนต่างๆเกือบทุกชนิด โรงงานแมงป่อง กระจุกแบน นครปฐม จะผลิต track และ roller ขาย ตัวเดิน สายพาน ปัมและสาย hydraulic นำเข้าจากต่างประเทศ มีทั้งของใหม่และของใช้แล้ว โรงงานจะสั่งซื้อตรงจากบริษัทที่นำเข้า มีทั้งของที่ผลิตในประเทศจีน เกาหลี ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสาธารณรัฐเชค เป็นต้น โรงงานที่ต้องการใช้ track และ roller จากต่างประเทศทั้งใหม่และใช้แล้ว ก็สามารถซื้อตรงจากบริษัทได้เช่นเดียวกัน เครื่องยนต์จะซื้อของใช้แล้ว จากเชียงกง หลักลี่ มีบางโรงงานพยายามนำเครื่องจักรใหม่มาติดตั้งขาย แต่ไม่เป็นที่นิยมของลูกค้า เนื่องจากกลัวมีปัญหาเรื่องอะไหล่ แผ่นเหล็กสามารถซื้อได้จากร้านค้าแถบอำเภอบางเลน นครปฐม หรือสั่งซื้อจากบริษัทในจังหวัดสมุทรปราการ และมีโรงงานผลิตชิ้นส่วนอยู่บริเวณอำเภอไทรน้อย นนทบุรี

การจัดการสินค้าคงคลังที่เป็นสินค้าสำเร็จรูป หรือ เป็นรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้วพร้อมขายของโรงงานขนาดเล็กนั้น เป็นเรื่องจัดการง่ายมากเพราะมีจำนวนเพียงหนึ่งหรือสองคัน ไม่ต้องการพื้นที่มาก เพียงรอเวลาที่ลูกค้าจะมารับหรือมาซื้อ และโดยมากจะมีเวลาไม่นาน แต่ในทางตรงกันข้ามการจัดการสินค้าคงคลังที่เป็นชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ ค่อนข้างที่จะเป็นปัญหา ไม่ค่อยมีระบบ ประเภทของชิ้นส่วนมีมากแต่มีผู้รู้ไว้เท่าที่ใดบ้าง ใช้กับรถรุ่นไหน ราคาเท่าไร จำนวนเหลืออยู่เท่าไร ควรจะสั่งซื้อใหม่หรือยัง มีผู้ที่ดูแลหรือรู้เรื่องอยู่ไม่กี่คน ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ มีการจัดการที่เป็นระบบมากกว่า ทั้งรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว และชิ้นส่วนที่ต้องใช้ในการผลิตต่างๆ เนื่องจากทั้งสินค้าสำเร็จรูปและชิ้นส่วนเป็นสินค้าคงทน และการปรับเปลี่ยนรุ่นมีไม่มากเหมือนรถยนต์ รถบรรทุก การเสื่อมสภาพทางกายภาพและการลดลงของราคาจึงมีไม่มาก

การกระจายสินค้า หรือการขนส่งรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตเสร็จแล้ว ส่วนใหญ่จะบรรทุก 10 ล้อ ไปยังจุดหมายที่ต้องการ หรือถ้าต้องการขนส่งในจำนวนที่มากขึ้นก็จะบรรทุกโดยรถเทรลเลอร์ ส่วนการขนส่ง ชิ้นส่วน อุปกรณ์ต่างๆ ก็จะใช้บรรทุกโดยใช้ รถปิกอัพ รถบรรทุก 6 ล้อและ 10 ล้อตามความจำเป็น โดยต้องการ ให้เสียค่าขนส่งน้อยที่สุด

การจัดส่งสินค้าไปต่างประเทศ ส่วนมากการขายจะสิ้นสุดที่โรงงานหรือโรงงานจะไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับกระบวนการส่งสินค้าออกไปยังประเทศปลายทางของลูกค้า ลูกค้าจะต้องเป็นผู้นำสินค้าออกไปเอง โรงงานจะไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับการขนส่งและพิธีการทางศุลกากรต่างๆ

โครงสร้างการจัดองค์กร และการจัดการ/บริหาร การบริหารงานบุคคล

โครงสร้างการจัดองค์กรของโรงงานรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดเล็ก ไม่มีการกำหนด หรือจัดโครงสร้าง องค์กรอย่างเป็นทางการเลย ต่างจากโรงงานขนาดใหญ่ ที่มีการแบ่งงานกันเป็นสัดส่วน เช่นมีแผนกหรือฝ่าย การผลิต การเงิน การตลาด บัญชี จัดซื้อ และฝ่ายบุคคล เป็นต้น ซึ่งโครงสร้างองค์กร น่าจะเป็นแบบ Line and staff หรือแบบ Function

รูปแบบการเป็นผู้นำ การศึกษาพบว่าไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ ผู้ประกอบการ จะเป็นผู้นำแบบ ตัดสินใจเพียงคนเดียวทั้งหมด คือผู้ประกอบการจะยังคงไว้ซึ่งอำนาจในการตัดสินใจ ถึงแม้จะมี การหารือกับคู่สมรส หรือลูก หลาน ญาติ พี่ น้อง ที่ ช่วยทำการอยู่ แต่คนที่ตัดสินใจคนสุดท้ายคือตัว ผู้ประกอบการ

การบริหารงานบุคคล โรงงานขนาดเล็กจะมีการจ้างคนงานตั้งแต่ประมาณ 6-7 คน ไปจนถึง ประมาณ 30 คน คนงานเป็นคนในพื้นที่ อาศัยอยู่ไม่ไกลจากโรงงาน ยังไม่พบว่ามีการใช้แรงงานต่างด้าว ใน ด้านการศึกษา คนงานรุ่นเก่าก็จะเรียนจบแค่ชั้นประถมศึกษา คนงานรุ่นหลังๆจะมีทั้งที่เรียนจบชั้น มัธยมศึกษา สามัญ ปวช. ปวส. และ ปริญญาตรี ยังไม่พบว่ามีมีการจ้างแรงงานที่จบระดับปริญญาโท ส่วนลูกๆของ ผู้ประกอบการที่ช่วยทำงานอยู่มีหลายคนที่จบปริญญาตรี และปริญญาโท ที่กำลังเรียนหนังสืออยู่ก็มี คนงานที่ จ้างนั้นมีทั้งที่ทำเป็นงานเหมาและจ้างรายวัน แต่ส่วนใหญ่จะจ้างเป็นลูกจ้างรายวัน อัตราค่าจ้างมีตั้งแต่ 300 – 600 บาทต่อวัน ในส่วนของสวัสดิการ คนงานจะต้องทำประกันสังคม ส่วนการประกันอุบัติเหตุ นั้น โรงงานจะ แนะนำให้ทำแต่คนงานจะต้องออกค่าเบี้ยประกันเอง โรงงานบางแห่งจะมีการเลี้ยงอาหารกลางวันคนงาน ถ้า หากไม่มีอาหารกลางวันเลี้ยงก็จะจ่ายค่าแรงเพิ่มให้อีก 30 บาทเป็นค่าอาหารกลางวัน ตอนสิ้นปีโรงงานจะมี การจ่ายเงินปี หรือโบนัสให้แก่คนงานด้วย การจ่ายค่าแรงงานจะจ่ายทุกๆ 15 วัน หรือกลางเดือนจ่ายหนึ่งครั้ง สิ้นเดือนจ่ายอีกครั้ง การจ่ายค่าแรงงานมีอีกระบบหนึ่ง คือ จ่ายค่าแรงเมื่อเสร็จชิ้นงาน เช่นกรณีของช่าง ใหญ่หรือหัวหน้าช่างจะได้ค่าจ้างเมื่อประกอบหรือผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวเสร็จหนึ่งคัน โดยหัวหน้าช่างจะได้รับ เงิน 12,000 บาทต่อรถที่ผลิตได้หนึ่งคัน

โรงงานขนาดใหญ่จะมีการจ้างคนงานตั้งแต่ประมาณ 100 กว่าคน ไปจนถึงประมาณ 300 คน ลักษณะต่างๆ เหมือนกับกรณีของโรงงานขนาดเล็ก มีที่แตกต่างกันเล็กน้อย คือ ลูกจ้างของโรงงานขนาดใหญ่ หรือแม้แต่ลูกของเจ้าของโรงงานเอง มีการจบการศึกษาสูงถึงระดับปริญญาโท ทั้งสายวิชาด้านวิศวกรรมและ บริหารธุรกิจ โรงงานทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่จำนวนหนึ่ง มีการรับเด็กอาชีวศึกษา ทั้งระดับ ปวช. และ ปวส. เข้าฝึกงานด้วย

ปัญหาในการประกอบกิจการ

ปัญหาแรก คือปัญหา อุปสงค์ในระยะสั้นไม่เสถียร ซึ่งเกิดจากหลายสาเหตุ ทั้งนี้เพราะอุปสงค์ของรถเกี่ยวนวดข้าวเป็นแบบอุปสงค์เกี่ยวเนื่องต่อมาจากบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว เมื่อตัวแปรที่มีผลต่อบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวเปลี่ยน ความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวก็จะเปลี่ยนตามไปด้วย

ปัญหาที่สองคือปัญหาเกี่ยวกับอุปสงค์ในระยะยาว เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกข้าวของประเทศไทยจำกัด ถ้าโรงงานทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กทั้งหมดผลิตเต็มกำลังแล้ว (ไม่รวมบริษัทคูโบต้า) จะสนองอุปสงค์ใหม่ ที่เหลืออยู่ทั้งหมดได้ภายในระยะเวลาเพียง 5 ปี หรืออย่างเต็มที่ไม่เกิน 10 ปี หลังจากนั้นจะเหลืออยู่แต่อุปสงค์ทดแทน ซึ่งเป็นเพียงประมาณครึ่งหนึ่งของความต้องการทั้งหมดเท่านั้น ดังนั้นการเติบโตของอุปสงค์ในระยะยาวจึงเป็นปัญหาที่จะต้องเร่งหาทางแก้ปัญหาต่อไป

ปัญหาที่สามคือ ปัญหาที่เกิดจากการตั้งโรงงานผลิตของคูโบต้า โดยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ในประเทศไทย ได้รับสิทธิพิเศษหลายด้าน (ซึ่งโรงงานของคนไทยไม่เคยได้รับการเหลียวแลจากรัฐบาล) คูโบต้าเข้ามาพร้อมกับความเข้มแข็งทางด้านเทคโนโลยี ระบบการผลิตที่ทันสมัย ระบบการตลาด ระบบส่งเสริมการขาย การเข้าถึงส่วนราชการ สถาบันการศึกษา ระบบการให้บริการหลังการขาย และที่สำคัญที่สุดคือระบบสินเชื่อ (ลีส์ซิง) ถึงแม้ว่ารถเกี่ยวนวดข้าวของคูโบต้าจะมีจุดอ่อนทางเทคนิคที่ไม่สามารถเกี่ยวนวดในพื้นที่ที่เป็นหล่มได้ แต่ก็ทำให้ส่วนแบ่งการตลาดรถเกี่ยวนวดข้าวของโรงงานคนไทยหายไปมากพอสมควร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคอีสานตอนบน และเมื่อนานไปโรงงานของคนไทยอาจต้องเลิกกิจการไปในที่สุด

ปัญหาที่สี่ เป็นปัญหาทางด้านอุปทานกล่าวคือ รถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตโดยโรงงานของคนไทย (ไม่นับรวมคูโบต้า) เป็นรถที่แต่ละโรงงานผลิตพัฒนาขึ้นมาเอง มาตรฐานชิ้นส่วนต่างๆจึงแตกต่างกัน (นอกจากชิ้นส่วนที่ซื้อมาจากโรงงานผลิตชิ้นส่วนเดียวกัน) แม้รถเกี่ยวนวดข้าวจะผลิตจากโรงงานแห่งเดียวกัน ชิ้นส่วนในแต่ละปีอาจแตกต่างกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตโดยโรงงานขนาดเล็ก ชิ้นส่วนบางชิ้นมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้จะใช้ทดแทนกันได้ แต่อาจต้องปรับแต่งเพิ่มเติม ดังนั้นประสิทธิภาพการใช้งานของรถเกี่ยวนวดข้าวอาจแตกต่างไปจากเดิมได้

ปัญหาที่ห้า การพัฒนานวัตกรรมต่างที่เกิดขึ้น เกิดจากการลักจำและลอกผิดลอกถูก เป็นการใช้เงินและเวลาของโรงงานเองทั้งหมด เรื่อง การวิจัยและพัฒนารถเกี่ยวนวดข้าว ได้รับความสนใจจากภาครัฐน้อยมาก

ปัญหาที่หก การบริหารงานด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การตลาด การผลิต ห่วงโซ่อุปทาน สินค้าคงคลัง การเงิน การบริหารงานบุคคล ฯลฯ เป็นการบริหารงานบนพื้นฐานของประสบการณ์เป็นหลัก การบริหารงานใช้หลักวิชาการเข้ามาช่วยน้อยมาก

ปัญหาสุดท้ายคือ การส่งรถเกี่ยวนวดข้าวออกไปขายยังประเทศใกล้เคียง ยังมีปัญหาหลายด้าน เช่น กำลังซื้อต่ำ ความรู้เรื่องการใช้และบำรุงรักษาซ่อมแซมรถเกือบไม่มี จำนวนขายของแต่ละโรงงานยังมีไม่มากพอ ไม่คุ้มที่จะเปิดสาขาหรือส่งคนไปอยู่ประจำ รถมีขนาดใหญ่ น้ำหนักมาก ทำให้ขนส่งลำบาก เสียค่าใช้จ่ายมาก

6.1.3 ผลการศึกษาการประกอบการรับจ้างเกี่ยววอดข้าว

การตลาด

ลักษณะการตลาดไม่สามารถเน้นที่ตัวสินค้าได้ ถึงแม้ว่าบริการหรือตัวสินค้าจะดีกว่าผู้ประกอบการอื่นก็ตาม ลักษณะการตลาดจึงเป็นแบบเน้นการขาย แข่งกันที่ การตรงต่อเวลา(ไปให้ได้ตรงตามเวลาที่นัดหมาย) และความเร็วในการเกี่ยววอดข้าว

ในส่วนของตลาดเป้าหมายแบ่งออกได้เป็นสองส่วน ตลาดส่วนแรกคือพื้นที่เกี่ยววอดที่อยู่ในภาคกลาง อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการ เป็นญาติ พี่น้อง หรือเพื่อนบ้าน เป็นลูกค้าประจำที่ใช้บริการเกี่ยววอดข้าวกันมาเป็นระยะเวลายาวนาน ตลาดอีกส่วนหนึ่งของการให้บริการเกี่ยววอดข้าวคือพื้นที่ทำนาในภาคอีสาน

ลักษณะ generic product หลัก มีดังนี้คือ การมาให้บริการในเวลาที่ต้องการ ตรงตามที่นัดการทำงานให้แล้วเสร็จถึงแม้ว่าจะมีปัญหาหรือความยากลำบากในขณะเกี่ยววอดข้าว เวลาที่ใช้ หรือความเร็วในการเกี่ยววอดข้าว รถเกี่ยววอดข้าวไม่เสียในขณะทำการเกี่ยววอดข้าว (หรือไม่เสียบ่อย) เกี่ยววอดข้าวในที่หล่ม ดินเหนียว มีน้ำแช่ขังได้ เกี่ยววอดข้าวในที่ดินแข็ง และดินทรายได้ เกี่ยววอดได้ทั้งข้าวล้มและข้าวตั้ง เกี่ยววอดข้าวได้ทั้งข้าวเจ้า ข้าวเหนียว และข้าวพันธ์ต่างๆ คิดค่าบริการในอัตราตลาด

การตั้งราคา ในทางปฏิบัติการตัดสินใจในเรื่องการตั้งราคาค่าบริการเกี่ยววอดข้าวจะอิงกับราคาในปีที่ผ่านมาเป็นหลัก การพิจารณาตั้งราคาจะขึ้นอยู่กับต้นทุนในการให้บริการ ความสามารถในการจ่ายของผู้ซื้อ และการแข่งขันกับผู้ประกอบการเกี่ยววอดข้าวรายอื่นๆ ข้อมูลราคาค่าบริการเกี่ยววอดข้าวต่อไร่ เท่าที่พบมีดังนี้ ราคาค่าบริการพื้นที่ในภาคกลางเท่ากับ 500 บาทต่อไร่ ราคาบริการในภาคอีสานจะประมาณ 600-700 บาทต่อไร่

การสำรวจเก็บข้อมูล ยังไม่พบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการให้บริการรับจ้างเกี่ยววอดข้าวใดๆ ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณา การประชาสัมพันธ์ และการร่วมในงานแสดงสินค้า ยังไม่พบการตลาด แลก แจก แถม เพื่อดึงดูดให้ชาวนาตัดสินใจเลือกใช้บริการรับจ้างเกี่ยววอดของตนเอง

ช่องทางการตลาด เนื่องจากเทคโนโลยีการสื่อสารดีขึ้นมาก ในภาคกลาง ช่องทางการตลาดเกือบจะทั้งหมดเป็นการขายตรงให้แก่ลูกค้า หรือติดต่อโดยตรงกับผู้ใช้บริการ เท่าที่พบในการศึกษานี้มีนายหน้าเพียงหนึ่งรายเท่านั้น ส่วนการไปให้บริการในภาคอีสานนั้นยังต้องใช้บริการของนายหน้าทั้งสิ้น

การเงิน

ผู้ประกอบการยังไม่มีการจัดทำรายงานหรืองบการเงินที่เป็นมาตรฐานทั่วไป เท่าที่มีการจัดทำคือ การจดบันทึกรายวัน ซึ่งรายละเอียดที่ผู้ประกอบการแต่ละคนจัดทำจะแตกต่างกันออกไป ไม่มีรูปแบบรายละเอียดที่แน่นอน รายละเอียดต่างๆคิดขึ้นเองทั้งหมด ไม่มีการจัดทำบัญชีแยกประเภทและงบการเงินต่างๆ ไม่มีการจ้างลูกจ้างมาทำบัญชี

การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ประกอบด้วย การลงทุนในอาคาร โรงเรือน เครื่องมือซ่อมบำรุง และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง คือ รถบรรทุกข้าวเปลือก และรถเทรลเลอร์ สำหรับขนย้ายรถเกี่ยววอดข้าวในพื้นที่ นอกเหนือจากการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทต่างๆ ข้างต้นแล้ว การลงทุนที่สำคัญที่สุดของการประกอบการ

คือ การลงทุนในตัวรถเกี่ยวขนาดข้าว ซึ่งจะแตกต่างกันไป ทั้งในด้าน จำนวนคัน ความเก่า ใหม่ ขนาดของรถ ความสามารถในการเกี่ยววัด ผลิตเองหรือผลิตจากโรงงานขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก เป็นต้น

ข้อมูลในเรื่องขนาดการลงทุน หรือขนาดของทรัพย์สินทั้งหมดของกิจการเป็นสิ่งที่ยากลำบากอย่างยิ่งที่จะกะประมาณให้ใกล้เคียงได้ ทั้งนี้เนื่องจากการลงทุนของทุกกิจการมีลักษณะค่อยเป็นค่อยไป ค่อยๆ ลงทุนไปเรื่อยๆ ไม่ได้ลงทุนพร้อมกันทั้งหมดเลย ดังนั้น ในการศึกษาได้รายงานเฉพาะข้อมูลการลงทุนในตัวรถเกี่ยวขนาดข้าวเท่านั้น เป็นราคาซื้อขาย ไม่ใช่ต้นทุนการผลิต ราคาของรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดใหญ่จะอยู่ที่ 2.4 - 3 ล้านบาทต่อนัก ค่าใช้จ่ายลงทุนในรถบรรทุกขนย้ายในพื้นที่ ถ้าเป็นรถ 10 ล้อเก่า ราคาจะประมาณ 0.95-1.5 ล้านบาท

ผู้ประกอบการที่มีการลงทุนใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวที่ใหม่กว่า จะมีค่าระดับสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูงกว่าผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวขนาดเก่าในการให้บริการ การลงทุนในรถเกี่ยวขนาดใหม่ถึงแม้จะต้องลงทุนในต้นทุนคงที่สูง แต่จะมีค่าใช้จ่ายในการเกี่ยววัดต่ำหรือมีค่าใช้จ่ายผันแปรต่ำ ตรงกันข้ามกับผู้ที่ใช้รถเกี่ยวขนาดเก่าในการรับจ้าง แม้ต้นทุนคงที่จะต่ำ แต่ต้นทุนผันแปร โดยเฉพาะค่าซ่อมบำรุงนั้นจะสูงกว่า

ในเรื่องแหล่งเงินทุนและต้นทุนของเงินการศึกษา พบว่า ในการลงทุนซื้อรถเกี่ยวขนาดคันแรกนั้น จะเริ่มลงทุนจากการใช้เงินทุนของตนเองซึ่งจะเป็นการเก็บออมจากการทำนา ทำไร่ ทำสวน การรับจ้างนวดข้าว (ไม่ใช่เกี่ยวขนาดข้าว) หรือกิจกรรมอื่นๆ ที่ทำก่อนตัดสินใจทำกิจกรรมรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว รวมทั้งเงินที่ขอยืมจาก พ่อ แม่ ญาติพี่น้อง(ไม่ใช่การกู้ยืมที่มีดอกเบี้ย) อย่างน้อยครั้งหนึ่ง ส่วนที่เหลือเป็นเงินที่ได้จากการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงเทพ โดยมีหลักทรัพย์เป็นที่ดินจำนองค้ำประกัน เสียดอกเบี้ยในอัตราปกติของธนาคาร แหล่งเงินทุนสำหรับรถคันต่อมา ส่วนหนึ่งคือ รายได้จากการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวของรถคันแรก จากการขายรถเก่าออกไป และจากการทำกิจกรรมการผลิตเดิม ส่วนที่เหลือคือเงินที่ได้จากการกู้ยืมสถาบันการเงิน และ/หรือ เครดิตจากโรงงานผู้ผลิตจำหน่าย(ขายเชื่อ หรือขายเงินผ่อน) หรือการใช้บริการสินเชื่อ

เงินทุนหมุนเวียนที่ผู้ประกอบการต้องใช้เมื่อออกไปรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว ส่วนมากใช้ผสมกันจากหลายแหล่ง เช่น จากเงินออมที่ได้จากการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าวเอง หรือจากการทำนา ทำไร่ หรือกิจกรรมอื่นๆ ของครอบครัว ได้จากเงินกู้ของ ธกส. จากแหล่งนอกระบบ จากกองทุนหมู่บ้าน เป็นต้น ส่วนน้ำมันหรือน้ำมันเครื่องมักจะได้เครดิตจากปั้มที่ขายให้โดยอาจให้จ่ายค่าน้ำมันกันทุก 15 วันหรือ 1 เดือน เป็นต้น

การศึกษาพอจะสรุปได้ว่า กิจการที่เปิดดำเนินการใหม่และซื้อรถเป็นคันแรก จะใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินในสัดส่วนสูง แต่มักจะไม่เกินร้อยละ 50 ของราคารถเกี่ยวขนาดข้าวที่ซื้อ เมื่อดำเนินการต่อมา และมีการจัดซื้อเพิ่มเติมคันที่ สอง สาม หรือ สี่ ในภายหลัง สัดส่วนของการใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินจะลดลง สัดส่วนของเงินลงทุนของผู้ประกอบการเองจะสูงขึ้นเป็นลำดับ ดังนั้นลักษณะสัดส่วนหนี้สิน โดยปกติคือ การซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวคันแรก จะมีสัดส่วนหนี้สินสูง และจะลดลงเรื่อยๆ ในการซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวคันต่อไป

รายได้ กำไร และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน ได้แยกพิจารณารายได้สุทธิต่อไร่เป็นสองส่วนคือ รายได้สุทธิต่อไร่ในเขตภาคกลาง และรายได้ต่อไร่ในเขตภาคอีสาน ซึ่งทั้งสองเขตมีรายได้และค่าใช้จ่ายผันแปรแตกต่างกัน ค่าใช้จ่ายที่นำมาพิจารณาในส่วนนี้เป็นค่าใช้จ่ายผันแปร ซึ่งยังไม่รวมค่าใช้จ่ายคงที่ เช่น ค่าเสื่อมราคาและค่าซ่อมแซมใหญ่ที่เกิดขึ้นในระหว่างปี การศึกษาพบว่ารายได้สุทธิต่อไร่ในเขตภาคกลางเท่ากับ 200 บาท/ไร่ และรายได้สุทธิต่อไร่ในเขตภาคอีสานเท่ากับ 290 บาท/ไร่ นอกจากนี้ การขึ้นไปยัง

ภาคอีสาน จะมีค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียเพิ่มเติม อีกประมาณ 25-30 บาทต่อไร่ ทั้งนี้ยังไม่นำค่าเบี้ยเลี้ยง ที่พัก ค่าอาหาร ในส่วนของผู้ประกอบการมารวมในการคำนวณนี้

ในการคำนวณถ้าสมมติให้ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาคกลางจำนวน 500 ไร่และรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาคอีสานจำนวน 1,000 ไร่ ในการคิดค่าเสื่อมราคาสมมติว่า รถเกี่ยวนวดข้าวใหม่มีราคา 2,500,000 บาท มีอายุใช้งาน 15 ปี มูลค่าซากเท่ากับ 0 บาท จากข้อสมมติต่างๆ พบว่า ถ้าคิดในรูปเงินสดรับและเงินสดจ่าย รายได้สุทธิเงินสดต่อปีของรถเกี่ยวนวดข้าว 1 คันจะเท่ากับ 245,000 บาท

เมื่อนำมาวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของการลงทุนและระยะเวลาคืนทุนจะได้ อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (IRR) = ร้อยละ 5.25 ระยะเวลาคืนทุน = 10.2 ปี

การจัดการการผลิต

การศึกษาตำแหน่งทำเลที่ตั้งของการประกอบการ พบว่า การประกอบการมักทำอยู่บนแปลงที่ดินเดิมที่เป็นที่อยู่อาศัย ผู้ประกอบการเพียงแต่ปรับปรุงขยายพื้นที่ที่อยู่อาศัยออกไป อยู่ห่างไกลออกไปจากตัวเมือง เป็นพื้นที่ที่อยู่ติดกับแปลงนา ถนนหนทางที่ใช้ในการเดินทางจะเป็นถนนดินเล็กๆ เดินทางไม่ค่อยสะดวก

การวางแผนกำลังการผลิต ในบรรดากิจการต่างๆ ที่ไปเก็บข้อมูลพบว่า ขนาดของพื้นที่การให้บริการเกี่ยวนวดข้าว ของรถ 1 คัน ในแต่ละภาคและช่วงเวลาเป็นดังนี้ ภาคกลาง 500-1,000 ไร่ ต่อฤดู ภาคอีสาน 600-1,000 ไร่ ต่อฤดู

การจัดการห่วงโซ่อุปทาน

การจัดทำแผนการผลิต พบว่าผู้ประกอบการมีบันทึกการจัดทำแผนการให้บริการ แต่จัดทำล่วงหน้าก่อนการให้บริการเกี่ยวนวดข้าวไม่นานนัก โดยมากแผนมักจะมีช่วงเวลาไม่เกินหนึ่งเดือนข้างหน้า ทั้งนี้ต้องการการประสานงาน ยืนยันจากลูกค้าและนายหน้า โดยปกติผู้ประกอบการจะให้บริการเกี่ยวนวดข้าว 3 ช่วงในรอบหนึ่งปี เป็นการให้บริการในภาคกลาง 2 ช่วงและในภาคอีสาน 1 ช่วง ช่วงเวลาโดยประมาณเป็นดังนี้ ภาคกลาง ช่วงที่ 1 มี.ค.-ส.ค. ช่วงที่ 2 ก.ค.-ต.ค. ภาคอีสาน พ.ย.-ม.ค.

การจัดทำกำหนดการผลิต ผู้ประกอบการมีการจัดทำกำหนดการการให้บริการไปพร้อมกับการจัดทำแผนการให้บริการ เช่นมีการกำหนดว่าจะให้ คนขับคนไหน เอารถเกี่ยวนวดข้าวคันไหน ไปให้บริการใคร ที่ไหน วัน เวลาใด ในท้องที่หนึ่งจะเอารถเกี่ยวนวดข้าวไปกี่คัน จะเอารถขนย้ายคันไหนไป เป็นต้น นอกเหนือจากนั้น สิ่งที่ผู้ประกอบการจะกำหนดไปพร้อมๆกันคือ ทำกำหนดการซ่อม บำรุงรถเกี่ยวนวดข้าว โดยปกติการซ่อม บำรุง ที่นอกเหนือไปจากการเปลี่ยนวัสดุสิ้นเปลืองทั้งหลาย จะมีสามครั้งคือ ซ่อมย่อยสองครั้งเมื่อเกี่ยวนวดข้าว นาปีและนาปรัง ในภาคกลางเสร็จเรียบร้อย และจะมีการซ่อมใหญ่อีกครั้งก่อนที่จะขึ้นไปให้บริการเกี่ยวนวดข้าวในภาคอีสาน

ในการปฏิบัติ จะเน้นให้สามารถเกี่ยวนวดข้าวของเกษตรกรรายหนึ่งๆให้สำเร็จได้ภายในหนึ่งวัน หรืออย่างน้อยต้องเกี่ยวนวดข้าวในแปลงหนึ่งๆให้แล้วเสร็จในหนึ่งวัน โดยปกติ จะพยายามให้รถหนึ่งคัน เกี่ยวนวดข้าวได้เป็นพื้นที่ประมาณ 30 ไร่ต่อวัน และถ้าหากพื้นที่ที่อยู่ข้างเคียงติดต่อกัน มาติดต่อขอใช้บริการก็จะเกี่ยวนวดต่อไปเลย แต่ถ้าหากมีนัดไว้แล้วก็ต้องไปตามนัดก่อน

ในการจัดหาชิ้นส่วน อะไหล่ รถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตโดยบริษัทในเครือเกษตรพัฒนา สามารถหาซื้อได้ทั่วไป รถที่ผลิตโดยบริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัด และบริษัทคูโบต้าจำกัด ต้องซื้อของบริษัทเท่านั้น ส่วนรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ผลิตจากโรงงานขนาดเล็กส่วนใหญ่หาซื้อได้ทั่วไป ยกเว้นบางชิ้นต้องซื้อจากโรงงานเท่านั้น แหล่งขายชิ้นส่วนอะไหล่รถเกี่ยวขนาดข้าวที่เป็นแหล่งใหญ่ คือที่บริเวณอำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดอยุธยา มีอะไหล่มากมายที่ขายอยู่ อาทิ โซ่ สายพาน ลูกปืน roller ใบแทรก ใบมีด ฯลฯ เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีทั้งโรงงานขนาดเล็กเป็นจำนวนมากบริเวณอำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี และอำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม โรงงานผลิตชิ้นส่วนก็มีอยู่ทั้งที่อำเภอบางเลน และที่จังหวัดฉะเชิงเทรา ผู้ที่อยู่ใกล้เคียงกับจังหวัดพิษณุโลกก็สามารถหาซื้อได้ที่โรงงานในกลุ่มเกษตรพัฒนา เครื่องยนต์เก่าสามารถซื้อได้ที่เชียงใหม่ รังสิต

การควบคุมเพื่อให้การผลิตในแต่ละวัน ผู้ประกอบการมักจะไปควบคุมการทำงานของรถเกี่ยวขนาดข้าวที่แปลงนาเอง หรือส่งภริยาหรือลูกๆไปแทนหากไปด้วยตัวเองไม่ได้ ในกรณีที่มิมีนายหน้า นายหน้าจะไปควบคุม ดูแลที่แปลงนาเอง สามารถที่จะสั่งและกำกับงานของคนขับรถได้ ก่อนจะลงมือเกี่ยวขนาดข้าว

การให้บริการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้าว มีเรื่องหนึ่งสำหรับผู้ประกอบการไม่ต้องดูแล คือสินค้าคงคลังของสินค้าสำเร็จรูป เพราะตัวสินค้าคือบริการ แต่สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องดูแลคือสินค้าคงคลังที่เป็นวัสดุ ชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ โดยปกติประเภทและจำนวนชิ้นส่วน ที่จะนำมาเก็บสำรองไว้ มีไม่มากนัก การจัดการสินค้าคงคลังจึงไม่ยุ่งยากเท่าไร แต่เท่าที่สังเกต การจัดการยังไม่ค่อยมีระบบ และมีปัญหา

การจัดการการกระจายส่งสินค้า ผู้ประกอบการมีความชำนาญในเรื่องการจัดการให้บริการเกี่ยวขนาดข้าวภายในพื้นที่และระหว่างภูมิภาคมาก ผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีรถของตัวเองเพื่อบรรทุกรถเกี่ยวขนาดข้าวไปยังจุดต่างๆที่ต้องการ ภายในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง และการขนย้ายเพื่อไปให้บริการในภาคอีสานก็จะใช้ทั้งรถบรรทุกของตัวเองและรถบรรทุก 18 ล้อ

โครงสร้างการองค์กร และการจัดการ/บริหาร การบริหารงานบุคคล

การสำรวจพบว่าผู้ประกอบการรถเกี่ยวขนาดข้าวทั้งหมด ไม่มีรายใดจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลในรูปบริษัท ห้างหุ้นส่วน แต่อย่างใด เป็นการดำเนินกิจการในลักษณะกิจการของครอบครัว ผู้ประกอบการไม่มีการกำหนด หรือจัดโครงสร้างองค์กรอย่างเป็นทางการไว้ชัดเจน ผู้ประกอบการ (สามี) จะเป็นผู้รับผิดชอบหลักในเรื่องการสั่งงานในการให้บริการ โดยมักจะมอบหมายความรับผิดชอบ อำนาจในการมอบหมายสั่งการ และการรับผิดชอบต่อการผิดพลาดที่เกิดขึ้น ให้แก่คนขับรถเกี่ยวขนาดข้าว ไปเป็นครั้งๆ เพื่อไปให้บริการ ส่วนสายการบังคับบัญชา และอำนาจในการมอบหมายสั่งการในด้านอื่นๆ ยังไม่ชัดเจน เช่นเรื่อง การประสานงานกับลูกค้า การจัดคิวการเกี่ยวขนาดข้าว การเงิน การทำบัญชี เป็นต้น มีลักษณะเป็นการบริหารภายในครอบครัว

ผู้ประกอบการจะมีลักษณะผู้นำแบบ ตัดสินใจเพียงคนเดียว คือผู้ประกอบการจะยังคงไว้ซึ่งอำนาจในการตัดสินใจ ถึงแม้จะมีการหารือกับคู่สมรส หรือลูกๆ ที่ช่วยทำกิจการอยู่ แต่คนที่ตัดสินใจคนสุดท้ายคือตัวผู้ประกอบการ

การบริหารงานบุคคล โดยปกติ สามี เป็นผู้รับงานและดูแลการจัดคิวงาน รวมถึงการดูแลพนักงานประจำรถแต่ละคัน การขนส่ง การดูแลรักษาซ่อมบำรุง และภรรยา จะเป็นผู้ดูแลด้านการเงิน รายรับรายจ่าย ต่าง ๆ ซึ่งครอบคลุมถึงรายได้จากกิจการอื่นที่มีไร่อเกี่ยวขนาดข้าว และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของครอบครัว

ปัญหาในการประกอบการ

ปัญหาในการบริการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าว มีดังนี้คือ

หนึ่ง สภาพทางกายภาพของผืนที่นาทำให้รถเกี่ยววนวดข้าวเสื่อมสภาพเร็ว

สอง สภาพของตัวรถเกี่ยววนวดข้าว มีขนาดใหญ่ และน้ำหนักจะมากขึ้นอีก เมื่อมีการบรรทุกข้าวที่นวดเรียบร้อยแล้วทำให้การขนส่งเคลื่อนย้ายระหว่างพื้นที่ และภายในพื้นที่ เป็นไปด้วยความยากลำบาก และเครื่องล่างจะเสื่อมสภาพเร็ว

สาม การถูกโกงเรื่องขนาดพื้นที่ที่เกี่ยววนวดข้าว โดยชาวนาจะแจ้งพื้นที่เกี่ยววนวดข้าวต่ำกว่าความเป็นจริง และถูกโกงเรื่องค่าบริการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าว มีทั้งที่เกษตรกรโกง ไม่ยอมจ่ายเอง และถูกนายหน้าโกง (รับเงินจากเกษตรกรมาแล้วแต่ไม่จ่ายให้รถเกี่ยววนวดข้าว)

สี่ ในปัจจุบันถึงแม้ราคาน้ำมันจะลดลง แต่รายได้สุทธิจากการรับจ้างไม่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพราะ ราคาค่าอะไหล่แพงขึ้นมาก ประกอบกับค่าจ้างแรงงานไม่สามารถลดอัตราค่าจ้างลงได้

ห้า การบริหารจัดการ การให้บริการเกี่ยววนวดข้าว ยังอยู่บนพื้นฐานของการใช้ประสบการณ์เป็นหลัก มีการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ และหลักวิชาการมาช่วยในการบริหาร ดำเนินการน้อยมาก

หก ในปีที่ผ่านมา เนื่องจากเกิดความแห้งแล้ง พื้นที่ทำนาลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งพื้นที่ทำนาปรังในภาคกลาง ขณะที่จำนวนรถเกี่ยววนวดข้าวที่ให้บริการ รับจ้าง มีจำนวนเท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้น ทำให้โดยเฉลี่ยแล้ว รายได้ต่อผู้ประกอบการหนึ่งคน ลดลง และจะมีปัญหามากขึ้นหากมีการรณรงค์ให้ลดพื้นที่ทำนาลง

6.1.4 นโยบาย มาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้อง

นโยบายและมาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้องได้รวบรวมไว้เฉพาะที่จะมีผลเป็นการสนับสนุนหรือทำให้เกิดอุปสรรคต่อการดำเนินงานของอุตสาหกรรมผลิตรถเกี่ยววนวด หรือการประกอบการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าว และเป็นนโยบายที่รัฐนำมาใช้ใน ช่วงปี 2556 - ปัจจุบัน ซึ่งประกอบด้วยนโยบายและมาตรการที่จะเป็นประโยชน์โดยตรง นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์ทางอ้อม นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมไทย นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นการควบคุมมากกว่าการส่งเสริม และมาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำและเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs)

นโยบาย มาตรการต่างๆ ของรัฐที่จะเป็นประโยชน์โดยตรง

มาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์โดยตรงกับอุตสาหกรรมผลิตรถเกี่ยววนวดข้าว คือ มาตรการการเงินการคลังเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ในระยะเร่งด่วน ซึ่งคณะรัฐมนตรีมีมติอนุมัติ ดังนี้

มาตรการทางการเงิน ประกอบด้วย หนึ่ง โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อบรรเทาปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SMEs ช่วยเสริมสภาพคล่องให้ SMEs ที่มีปัญหาขาดสภาพคล่องสามารถประคองตัวให้อยู่รอด และสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ในภาวะเศรษฐกิจซบเซา สอง การปรับปรุงหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการค้ำ

ประกันสินเชื่อโครงการ ค้ำประกันสินเชื่อในลักษณะ Portfolio Guarantee Scheme (PGS-5) ผ่านบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) เพื่อช่วยให้ SMEs ที่ขาดหลักประกันในการกู้ยืมเข้าถึงแหล่งเงินได้มากขึ้น สาม **มาตรการสนับสนุน SMEs ผ่านการร่วมลงทุนใน SMEs ระยะเริ่มต้น (Start-up) ที่มีศักยภาพสูง** เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนอีกทางหนึ่งสำหรับ SMEs ที่มีศักยภาพให้สามารถเติบโตได้ต่อไป

มาตรการทางการคลัง ประกอบด้วย **หนึ่ง มาตรการลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs** เพื่อบรรเทาภาระภาษีให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs และเพิ่มขีดความสามารถของ SMEs ให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ ซึ่งจะทำให้โครงสร้างอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ SMEs สอง **มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่ (New Start-up)³** ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ที่ประกอบกิจการที่จดทะเบียนพาณิชย์ระหว่างวันที่ 1 ตุลาคม 2558 ถึง 31 ธันวาคม 2559 เป็นเวลา 5 รอบระยะเวลาบัญชีต่อเนื่องกัน สาม **มาตรการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันให้แก่ภาคธุรกิจ** ได้แก่มาตรการคงภาษีเงินได้นิติบุคคลที่อัตรา 20% เป็นการถาวร เพื่อเป็นการคลายความกังวลให้ภาคธุรกิจเรื่องความไม่แน่นอนทางด้านภาษี **สี่ มาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนกิจการเงินร่วมลงทุน (venture capital)⁴** โดยยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับกิจการเงินร่วมลงทุนที่เป็นการลงทุนในกิจการที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงที่สำนักงานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติกำหนด

นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์ทางอ้อม

เป็นมาตรการที่จะทำให้มีเงินเหลือในมือเกษตรกรมากขึ้น มีกำลังซื้อมากขึ้น (กว่าไม่มีมาตรการ) ประกอบด้วย **หนึ่ง มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อย และมาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาล** ซึ่งประกอบด้วย 3 มาตรการย่อย ดังนี้ **หนึ่ง มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับหมู่บ้าน** โดยการให้สินเชื่อกับกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ที่ได้รับการจัดชั้นเป็นกองทุนระดับ A และ B จากสำนักงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ (สทบ.) กองทุนละไม่เกิน 1 ล้านบาท โดยมีเงื่อนไขไม่ให้กองทุน Refinance หนี้เดิมเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานให้กับกองทุน สอง มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับตำบล เพื่อช่วยเหลือประชาชนผู้มีรายได้น้อย รวมถึงประชาชนที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจ และราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ซึ่งมีผลกระทบต่อกำลังซื้อของประชาชนผู้มีรายได้น้อยอ่อนแอ สาม มาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาลทั่วประเทศ ให้ส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง พิจารณาดำเนินโครงการที่เป็นการส่งเสริมกิจการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และการดำเนินโครงการด้วยวิธีการจัดซื้อ จัดจ้าง เพื่อก่อให้เกิดการจ้างงานในพื้นที่ สอง **มาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและรักษาเสถียรภาพราคาข้าว** ประกอบด้วย 3 โครงการดังนี้ **หนึ่ง โครงการลดดอกเบี้ยเงินกู้ให้เกษตรกรผู้ปลูกข้าว** ปีการผลิต 2015/16 สอง **โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร** ปีการผลิต 2558/59 เพื่อสนับสนุนสินเชื่อแก่สถาบันเกษตรกร เพื่อรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่าย และ/หรือเพื่อการแปรรูป สาม **โครงการสินเชื่อชะลอการขายข้าวเปลือกนาปี** ปีการผลิต 2015/16 โดย ธ.ก.ส.จ่ายสินเชื่อชะลอการขายผลิตผลแก่เกษตรกรและสหกรณ์การเกษตร โดยใช้ข้าวเปลือกหอมมะลิและข้าวเปลือกเหนียวเป็นหลักประกัน สาม **มาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและภาระหนี้สินของประชาชน** ประกอบด้วย **หนึ่ง โครงการแก้ไขปัญหาหนี้สินผ่าน ธ.ก.ส.** สอง **โครงการประกันภัยข้าวนาปี** สาม **มาตรการยกหนี้เกษตรกรตามเงื่อนไขกระทรวงเกษตรและสหกรณ์**

³ ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้เพราะไม่ได้เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมาย

⁴ ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้เพราะไม่ได้เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมาย

นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมไทยในปัจจุบัน

เป็นนโยบายและมาตรการที่ชัดเจนที่สุด แต่อุตสาหกรรมการผลิตเกี่ยววอดข้าวไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้ เนื่องจากไม่ได้ตั้งอยู่ในเขตเศรษฐกิจพิเศษ และไม่ใช่อุตสาหกรรมเป้าหมาย เป็นนโยบายส่งเสริมการลงทุนที่สำคัญ 3 นโยบายหลัก ประกอบด้วย นโยบายส่งเสริมการลงทุน ในเขตเศรษฐกิจพิเศษ บริเวณชายแดน นโยบายส่งเสริมการลงทุนในรูปแบบคลัสเตอร์ และนโยบายส่งเสริม 10 อุตสาหกรรม

นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นการควบคุมมากกว่าการส่งเสริม

หนึ่ง ข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล

เป็นข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล เรื่องการควบคุมกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ โดยการประกาศให้ สถานประกอบการ ทุกหมวดกิจกรรมการผลิต ซึ่งอุตสาหกรรมการผลิตเกี่ยววอดข้าวจัดอยู่ในกลุ่มที่เป็นกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ สถานบริการที่จะต้องถูกควบคุมตามข้อบัญญัติ กิจการจะต้องขอใบอนุญาตจากองค์การบริหารส่วนตำบล และจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายต่างๆที่เกี่ยวข้องมากมาย เช่น กฎหมายว่าด้วยการผังเมือง กฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร กฎหมายว่าด้วยโรงงาน กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองแรงงาน

สอง ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ

เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ ส่วนใหญ่เป็นประกาศเพื่อใช้ควบคุมราคาสินค้า โดยมักพิจารณาทางด้านผู้บริโภคหรือผู้ใช้เป็นหลัก ประกาศที่เกี่ยวข้องกับการศึกษานี้ มีดังนี้คือ หนึ่ง ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง ราคานำค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวในฤดูการผลิตข้าวนาปี ปี 2557/58 ตัวอย่างเช่น ได้กำหนดอัตราค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าว ในเขตภาคกลาง ทั้งหมดจำนวน 16 จังหวัดอัตราค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวต้องไม่สูงกว่า 450 บาทต่อไร่ เป็นต้น นอกจากนี้ยังระบุต่อไปอีกว่าการกำหนดราคาค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวสูงกว่าราคาแนะนำ โดยไม่มีเหตุผลอันสมควรและไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่ามีต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น อาจเข้าข่ายเป็นความผิดตามมาตรา 29 แห่งพระราชบัญญัติว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ พ.ศ. 2542 **ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินเจ็ดปีหรือปรับไม่เกินหนึ่งแสนสี่หมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ** สอง ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง การแจ้งต้นทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนา ปี 2557 เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 27 มกราคม พ.ศ. 2557 โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่กำหนดให้ผู้ผลิตรถเกี่ยวข้าว รถไถนา แจ้งต้นทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนาให้กระทรวงพาณิชย์ทราบ เพื่อติดตามความเคลื่อนไหวของราคา ให้ราคาเป็นธรรมกับผู้บริโภค สาม ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง การกำหนดสินค้าและบริการควบคุม ปี 2558 เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์เมื่อ วันที่ 22 มกราคม 2558 ระบุให้ รถเกี่ยวข้าวและรถไถนา เป็นสินค้าควบคุม ซึ่งนัยของการควบคุมน่าจะเหมือนกับข้อ 2 ข้างต้น

มาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำและเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs)

เป็นมาตรการที่นอกจากจะบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำแล้ว ยังมีมาตรการที่ครอบคลุมแนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในการประกอบการของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ไว้ครบถ้วนกว่ามาตรการอื่นๆที่เคยมีมา และมีหลายมาตรการที่รัฐบาลปัจจุบันยังคงนำมาใช้เพื่อช่วยเหลือธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) เช่น มาตรการในการเพิ่มสภาพคล่อง มาตรการสินเชื่อเพื่อพัฒนาผลผลิตการผลิต และมาตรการค้ำประกันสินเชื่อ เป็นต้น

มาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ และเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) จำนวนทั้งหมด 16 มาตรการ แต่ได้เลือกมานำเสนอเฉพาะมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) และที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการผลิตที่เกี่ยวข้องและการประกอบการรับจ้างเกี่ยวขนาดข้างต้นดังนี้ 1) **มาตรการเพื่อเสริมสภาพคล่อง** เพิ่มวงเงิน ลดต้นทุนทางการเงิน โดยผ่านกระบวนการให้สินเชื่อ ประกอบด้วยมาตรการย่อยดังนี้ 1.1) มาตรการสินเชื่อเพื่อส่งเสริมการจ้างงาน เพื่อเป็นทุนหมุนเวียน ในกิจการเสริมสร้างสภาพคล่องสถานประกอบการ และเพิ่มผลผลิตแรงงาน 1.2) มาตรการสินเชื่อเพื่อพัฒนาผลผลิตการผลิต (Productivity Improvement Loan) 1.3) มาตรการการค้ำประกันสินเชื่อ ในลักษณะ Portfolio Guarantee Scheme ระยะที่ 5 1.4) มาตรการการค้ำประกันสินเชื่อในลักษณะ Portfolio Guarantee Scheme สำหรับผู้ประกอบการใหม่ (PGS New / Start-up) 2) **มาตรการลดต้นทุนผู้ประกอบการ** โดยผ่านกระบวนการทางภาษีและเงินสมทบ ประกอบด้วย 2.1) มาตรการการลดอัตราเงินสมทบกองทุนประกันสังคม 2.2) มาตรการการลดภาษีเงินได้นิติบุคคล 2.3) มาตรการการนำส่วนต่างของค่าจ้างที่จ่ายเพิ่มขึ้นจากอัตราค่าจ้างขั้นต่ำในปี 2555 มาหักเป็นค่าใช้จ่ายก่อนชำระภาษี ในปี 2556 2.4) มาตรการการนำค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงานตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน พ.ศ. 2545 มาหักลดหย่อนภาษี 2.5) มาตรการการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล กรณีการปรับเปลี่ยนเครื่องจักรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต 2.6) มาตรการการหักค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร 2.7) มาตรการการลดอัตราภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย 3) **มาตรการเพิ่มผลผลิตแรงงานให้ผู้ประกอบการ** ประกอบด้วย 3.1) มาตรการการให้กู้ยืมเงินกองทุนพัฒนาฝีมือแรงงานในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.1 เพื่อใช้ในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงาน 3.2) มาตรการการจัดคลินิกพัฒนาฝีมือแรงงานเคลื่อนที่ไปยังสถานประกอบการต่าง ๆ

การใช้ประโยชน์มาตรการต่างๆของกิจการที่ทำการศึกษา

การเก็บข้อมูลจากกิจการต่างๆที่ทำการศึกษาพบว่า ร้อยละร้อยละของกิจการต่างๆที่นักวิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูล ไม่ได้ใช้บริการจากมาตรการต่างๆเลย ซึ่งมาจากเหตุผลต่างๆ บางประการคือ หนึ่ง การไม่สมดุลของข่าวสาร คือกิจการต่างๆ ไม่ทราบว่ามีมาตรการช่วยเหลือ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ของรัฐ ซึ่งน่าจะมีความรู้ในด้านการประชาสัมพันธ์ สอง มีผู้ประกอบการเพียงหนึ่งรายที่สำรวจระบุว่า การกู้เงินจากธนาคารออมสิน มีรายละเอียด ขั้นตอนมาก (red tape) จึงไม่ไปใช้บริการ การกู้จาก ธกส. หรือ ธนาคารพาณิชย์อื่นๆ ที่ใช้บริการกันอยู่แล้วสะดวกกว่า สาม การเข้าถึงเพื่อใช้บริการมีข้อจำกัด ก่อนที่จะเริ่มมีมาตรการของรัฐ กิจการต่างๆ ก็ช่วยเหลือตัวเองมาตลอด ใช้บริการต่างๆของ ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ และ ธกส. หมดแล้ว หลักทรัพย์ค้ำประกันถูกใช้หมดแล้ว marginal gain ที่ได้เพิ่มจากใช้บริการของมาตรการต่างๆ อาจไม่คุ้มกับความยุ่งยาก (marginal cost) ที่จะเกิดขึ้น สี่ ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ อาจไม่สนใจประชาสัมพันธ์

หรือ แจ้งมาตรการต่างๆของรัฐให้ผู้ประกอบการทราบ เพราะธนาคารพาณิชย์เองก็มีเงินฝากเหลืออยู่เป็นจำนวนมากที่จะต้องปล่อยให้กู้ออกไปเพื่อหารายได้ และการให้กู้โดยใช้เงินรับฝากของธนาคารเอง ก็มี marginal return สูงกว่า การปล่อยให้กู้ตามมาตรการของรัฐ ธนาคารพาณิชย์จึงไม่ให้ความสนใจ หรือ ไม่ให้ความสำคัญกับการปล่อยเงินกู้ตามมาตรการของรัฐ

6.2 ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะประกอบด้วยสองส่วน คือ ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตเกี่ยววนวดข้าว และข้อเสนอแนะสำหรับการประกอบการรับจ้างเกี่ยววนวดข้าว

6.2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตเกี่ยววนวดข้าว

แนวคิดของข้อเสนอแนะคือ พยายามทำให้ทั้งอุปสงค์และอุปทานขยายตัว ถ้าเป็นข้อเสนอที่จะเพิ่มอุปสงค์อย่างเดียว ราคาจะสูงขึ้น ผู้ซื้อรถเกี่ยววนวดข้าวจะเดือดร้อน และราคาค่าบริการเกี่ยววนวดข้าวอาจต้องเพิ่มสูงขึ้น ถ้าพิจารณาให้อุปทานเพิ่มเพียงด้านเดียว ราคารถเกี่ยววนวดข้าวจะลดลง ผู้ซื้อและผู้ขายได้ประโยชน์ แต่ผู้ผลิตเองจะเดือดร้อน โรงงานหลาย ๆ แห่งอาจต้องปิด เลิกดำเนินกิจการไป

แนวทางเพื่อเพิ่มอุปสงค์

อุปสงค์ของรถเกี่ยววนวดข้าวสามารถแบ่งพิจารณาได้เป็นสองส่วนคือ อุปสงค์ภายในประเทศ และอุปสงค์จากต่างประเทศ อุปสงค์ภายในประเทศสามารถแบ่งย่อยออกได้เป็น อุปสงค์ใหม่ เป็นอุปสงค์ของผู้ที่ยังไม่เคยมีรถเกี่ยววนวดข้าวเลย หรือมีอยู่แล้วบ้างแต่ต้องการซื้อเพิ่มเติมเพื่อขยายการผลิต อุปสงค์ภายในประเทศส่วนที่สองคือ อุปสงค์ทดแทน คือผู้ประกอบการซื้อไปแทนคันเดิมที่เสื่อมสภาพไป ซื้อทดแทนคันเดิมที่เคยมีในสภาพเศรษฐกิจขณะปัจจุบัน อุปสงค์ใหม่เกือบไม่มีเลย เพราะ พื้นที่เพาะปลูกข้าวไม่ขยายเพิ่มขึ้น กลับจะลดลงมากกว่าปีก่อนๆ เพราะมีสถานการณ์ El Nino เกิดความแห้งแล้ง ฝนตกน้อยกว่าปกติ น้ำชลประทานมีไม่เพียงพอที่จะทำนามากกว่าหนึ่งครั้ง พื้นที่เพาะปลูกข้าวนาปรังลดลงไปมาก ประกอบกับเกิดสภาวะราคาผลผลิตเกษตรตกต่ำ ไม่จูงใจให้ชาวนาปลูกข้าวเพิ่มขึ้น ความต้องการบริการเกี่ยววนวดข้าวจึงลดลง ความต้องการรถเกี่ยววนวดข้าวจึงลดลง ไม่มีผู้ประกอบการคนใดต้องการรถเกี่ยววนวดข้าวมากขึ้น ส่วนอุปสงค์ทดแทนนั้นยังพอมี เป็นการซื้อเพื่อทดแทนรถเกี่ยววนวดข้าวเดิมที่หมดสภาพไป และถ้าเป็นไปได้ผู้ประกอบการจะชลอการซื้อออกไปให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ในส่วนที่เกี่ยวกับอุปสงค์ทดแทนนี้ จากการศึกษาเห็นว่าไม่จำเป็นต้องมีมาตรการอะไรเป็นพิเศษ ที่จะกระตุ้นหรือทำให้การจัดซื้อสะดวกขึ้น เพราะบริการทางการเงินที่มีอยู่แล้วเพียงพอที่จะให้บริการได้อย่างดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์ที่อุปสงค์ในตลาดลดลง ข้อมูลของการศึกษาพบว่าในแต่ละปีอุปสงค์ทดแทนนี้คิดเป็นประมาณครึ่งหนึ่งของอุปสงค์รวม ดังนั้นผู้ผลิตรถเกี่ยววนวดข้าวจะต้องลดกำลังการผลิตลง ประคับประคองตัวเองให้รอดพ้นจากวัฏจักรเศรษฐกิจขาลงในช่วงนี้ไป

อุปสงค์จากต่างประเทศ⁵ ในปัจจุบันอุปสงค์จากต่างประเทศประกอบเป็นสัดส่วนน้อยมาก ไม่น่าจะเกินร้อยละ 5 ของอุปสงค์ทั้งหมด แต่อุปสงค์จากต่างประเทศจะมีความสำคัญมากขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคต เพราะเมื่อพิจารณาจากจำนวนรถเกี่ยววนวดข้าวที่ยังมีไม่เพียงพอกับความต้องการ (เมื่อเทียบจากพื้นที่เพาะปลูกข้าวและความสามารถในการเกี่ยววนวดข้าวของรถ คันหนึ่งคัน ในหนึ่งปี) ซึ่งประมาณว่าน่าจะต้องการอีก

⁵ พิจารณาเฉพาะรถเกี่ยววนวดข้าวที่ผลิตใหม่ ไม่พิจารณาการส่งออกรถเกี่ยววนวดข้าวเก่า ที่เคยถูกใช้งานมาแล้ว

ประมาณ 10,000 คัน จากจำนวนความต้องการนี้ ถ้าเปรียบเทียบจากจำนวนการผลิตในปีที่ผ่านมา โรงงานทุกโรงงานสามารถจะผลิตสนองความต้องการได้ในระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี หรือถ้าชลเวลาออกไป อีกไม่เกิน 10 ปี อุปสงค์ใหม่ในส่วนนี้จะหมดไป ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องริบพัฒนาตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระยะแรกๆ คือประเทศใกล้เคียงเช่น พม่า และกัมพูชา เป็นต้น

มาตรการที่ควรนำมาใช้เพื่อเพิ่มจำนวนการส่งออกรถเกี่ยวขนาดข้าว มีดังนี้

มาตรการทางการคลัง

- Export tax credit คือเมื่อโรงงานส่งออกรถเกี่ยวขนาดข้าวได้หนึ่งคัน ก็ให้นำมูลค่าขายมาหักลดภาษีได้ จำนวนหนึ่ง เช่นอัตราร้อยละ 10 หรือ 12 เป็นต้น (เท่ากับ ร้อยละ 3 หรือ 5 มากกว่าภาษีมูลค่าเพิ่ม) และถ้ามีค่าใช้จ่ายในการฝึกหัดบุคลากรในการดูแลซ่อมแซมและใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวที่เกิดขึ้นในต่างประเทศก็ให้นำมารวมหักเป็นค่าใช้จ่ายได้เช่นกัน

มาตรการทางการเงิน

- สนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนเพื่อไปจัดงานแสดงสินค้า และสาธิตการใช้รถเกี่ยวขนาดข้าวในต่างประเทศ
- สนับสนุนการจัดทำคู่มือเป็นภาษาต่างประเทศ
- ให้ทุนการศึกษา อบรม แก่ครูอาชีพศึกษา เกษตรกรผู้นำ และผู้ประกอบการ ในต่างประเทศ เพื่อมาเรียนรู้การใช้งาน การดูแลรักษา ซ่อมแซม รถเกี่ยวขนาดข้าว ณ สถาบันอาชีพศึกษาเกษตรภาคกลาง หรือวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีในเขตภาคกลาง ที่มีการปลูกข้าวและมีรถเกี่ยวขนาดข้าวใช้

แนวทางเพื่อเพิ่มอุปทาน

ความพยายามที่จะเพิ่มอุปทานของรถเกี่ยวขนาดข้าว นั้น สามารถทำได้ทั้งการปรับปรุงทางด้านเทคโนโลยี (hardware) ที่ใช้ในการผลิต และการปรับปรุงทางด้านบุคลากร (software) ทั้งด้านการผลิตและการจัดการ

การพัฒนาทางด้านเทคโนโลยี (hardware)

ในการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีนั้นการศึกษาพบว่า โรงงานการผลิตเกือบทั้งหมดยังใช้เครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ ในการผลิตแบบพื้นฐานอยู่ (ยกเว้นโรงงานขนาดใหญ่) มีจำนวนน้อยมากที่ใช้เครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย เช่นการใช้ เครื่องเจาะ(กลึง)ห้าแกน (เครื่อง CNC) เครื่องตัดโลหะแบบใช้แสงเลเซอร์ การใช้เครื่องคอมพิวเตอร์และโปรแกรม CAD CAM เพื่อช่วยในการออกแบบชิ้นส่วนต่างๆ เครื่องเชื่อม หรือการลงทุนเพื่อจัดทำสถานที่เก็บชิ้นส่วนต่างๆให้เป็นระบบ เป็นต้น ซึ่งอาจจะมีเหตุผลหลายด้านเช่น มีเงินลงทุนไม่เพียงพอ ยอดขายยังไม่มากพอ หรือยังไม่มีความรู้ในการใช้ (ในสมัยที่เป็นลูกน้อง ยังไม่แยกตัวออกมา ยังไม่มีเครื่องมือดังกล่าวใช้) เป็นต้น การมีเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัย จะทำให้โรงงานสามารถผลิตสินค้ามีมาตรฐานมากขึ้น ผลิตได้เร็วขึ้น คุณภาพดีขึ้น ดังนั้นจึงควรมีมาตรการเพื่อจูงใจ หรือเพิ่มขีดความสามารถให้โรงงานสามารถจัดซื้อเครื่องมือดังกล่าวมาใช้ในการผลิตได้ มาตรการที่ควรนำมาใช้มีดังนี้

มาตรการทางการคลัง

Investment tax credit การให้โรงงานที่ลงทุนในเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยต่างๆ สามารถนำค่าใช้จ่ายมาหักลดภาษีได้ คือถ้าไม่ลงทุนปรับปรุงก็จะได้ประโยชน์ในด้านนี้

มาตรการทางการเงิน

ทำได้หลายทาง เช่น เปิดบริการพิเศษ (window พิเศษ) เพื่อให้โรงงานสามารถกู้เงินมาลงทุนในเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยต่างๆ ในอัตราดอกเบี้ยปกติ หรือต่ำกว่า และ/หรือช่วยค้ำประกันเงินกู้ให้ ซึ่งเป็นมาตรการทางการเงินต่างๆที่รัฐบาลนำมาใช้ในการช่วย SMEs อยู่แล้ว แต่มาตรการทางการเงินนี้ค่อนข้างจะ slippery คู่มือให้ใช้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ค่อนข้างยาก (มาตรการทางการคลังยังควบคุมได้ง่ายกว่า) สิ่งที่จะต้องทำเสริม คือ การประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการทราบ เพราะเท่าที่สอบถามในระหว่างการเก็บข้อมูล ไม่มีผู้ประกอบการคนใดทราบเลยว่ามีมาตรการต่างของรัฐ และไม่รู้ช่องทางที่จะเข้าไปใช้บริการ

การพัฒนาทางด้านบุคลากร (software)

การพัฒนาทางด้านบุคลากร เป็นสิ่งที่สำคัญมาก ไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการปรับปรุงทางด้านเทคโนโลยีการผลิต การพัฒนาต้องแยกออกเป็นสองกลุ่ม คือการพัฒนาแรงงานที่ทำงานด้านการผลิตในโรงงาน และการพัฒนาตัวผู้ประกอบการ เจ้าของโรงงาน/กิจการ

การพัฒนาแรงงานที่ทำงานด้านการผลิตนั้น ที่ทำอยู่ในปัจจุบันเป็นการฝึก การเรียนรู้จากการปฏิบัติงานจริง โดยผู้ที่จะมาเริ่มเป็นแรงงาน/ช่างใหม่ จะถูกส่งให้ไปอยู่ เรียนรู้ฝึกงานจาก ช่างที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์มาก ไม่มีกำหนดเวลาการฝึกแน่นอนตายตัว ซึ่งเป็นระบบที่ตรงกับความต้องการของโรงงานอยู่แล้ว แต่สิ่งที่จะช่วยทำให้ดีขึ้น คือ น่าจะนำเรื่องคุณวุฒิวิชาชีพทางด้านช่าง มาเป็นเครื่องมือพัฒนา พร้อมกับมีการตรวจสอบ/ทดสอบ และออกประกาศนียบัตรให้ นอกจากนั้นผลของการทดสอบคุณวุฒิวิชาชีพสามารถนำมาใช้เป็นพื้นฐานของการกำหนดขึ้นเงินเดือน/ค่าแรงได้

สิ่งที่ควรพัฒนาฝีมือของฝ่ายแรงงานที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ การฝึกหรือสอนให้รู้จัก ค้นเคยกับการใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยใหม่ๆ เช่นการใช้เครื่องเจาะ กลึง CNC การใช้เครื่องตัดเหล็กด้วยแสงเลเซอร์ และการใช้โปรแกรม CAD และ CAM ในการออกแบบชิ้นส่วนต่างๆ

การพัฒนาผู้ประกอบการเจ้าของโรงงานนั้น ต้องเน้นด้านการเพิ่มเติมความรู้ด้านการจัดการทุกๆ ด้าน การบริหารงานในปัจจุบันใช้ประสบการณ์เป็นหลัก วิศวกรของโรงงานจึงมักจะสูงสุดได้ในระดับหนึ่งเท่านั้น มีโรงงานจำนวนน้อยมากที่สามารถเติบโตเลยกับดักไปได้ โดยส่วนมากมักต้องจัดจ้างบุคลากรภายนอกมาช่วยในการบริหารงาน หรือ มีลูกหลานของผู้ประกอบการที่ไปได้รับการศึกษาในระดับสูง ทั้งด้านวิศวกรรม และบริหารธุรกิจ มาช่วยประกอบกิจการ การเพิ่มเติมความรู้ทางวิชาการด้านเศรษฐศาสตร์ และ บริหารธุรกิจ จึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการบริหาร การเงิน การตลาด การจัดการห่วงโซ่อุปทาน การจัดการการผลิต และการจัดการบุคลากร สิ่งที่จะต้องคิดต่อไปคือจะดำเนินการในรูปแบบใด เพราะผู้ประกอบการอยู่กระจัดกระจายทั่วไป และในแต่ละวันจะยุ่งอยู่กับการทำงาน ไม่ค่อยมีเวลาว่าง

มาตรการที่ควรนำมาใช้สนับสนุนการศึกษาของทั้งฝ่ายแรงงาน และผู้ประกอบการ คือมาตรการทางการคลัง โดยการให้นำเอาค่าใช้จ่าย ในการไปอบรม ฝึกงาน ทดสอบ และค่าเล่าเรียนในหลักสูตรต่างๆ มาหักเป็นค่าใช้จ่ายเพื่อลดภาษีได้

การพัฒนาทางด้านการศึกษาและพัฒนา (Research & development: R&D)

การวิจัยและพัฒนาเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดประการหนึ่งที่จะทำให้เส้นอุปทานขยับเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นไปได้ทั้งผลิตได้มากขึ้นและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ต้นทุนต่ำลง การวิจัยและพัฒนาเกี่ยวข้องกับนวัตกรรม มีทำมาอย่างต่อเนื่อง ในช่วงระยะเวลา 20-30 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่เป็นงานของกองเกษตรวิศวกรรม กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ สมาคมวิศวกรรมเกษตรแห่งประเทศไทย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และมหาวิทยาลัยขอนแก่น งบประมาณที่ใช้ในการทำการวิจัยเป็นงบประมาณที่ได้รับจากรัฐ งบประมาณที่ได้จากโรงงาน ผู้ประกอบการมีจำนวนไม่มาก เพราะโรงงานที่จะให้การสนับสนุนได้มีเพียงไม่กี่แห่ง และผลการวิจัยก็จะเก็บไว้ใช้ในกิจการ โรงงานเกือบทั้งหมด ใช้ยุทธศาสตร์ “ครูพัก ลักจำ” หรือเป็นแบบ C&D (Copy and development) คือเป็นการไปดูเพื่อลอกเลียนแบบและนำมาใช้ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของตนเอง ซึ่งต้องใช้วิธีลองผิด ลองถูกอยู่พักหนึ่งเพื่อพัฒนา งานวิจัย ยังมีสิ่งที่จะต้องทำอีกมาก ถ้าหากต้องการจะให้ประเทศไทยเป็นผู้นำในการผลิตรถเกี่ยวแนวข้าว และจะต้องแข่งกับประเทศใหญ่ๆ ที่ก้าวหน้าอยู่แล้วด้วย ตัวอย่างของงานวิจัยที่สามารถทำได้ เช่น ในปัจจุบันรถเกี่ยวแนวข้าวโดยทั่วไป จะมีสายพานอยู่มากกว่า 30 เส้น ถ้าสายพานไม่ได้มาตรฐาน (ซึ่งก็ยังไม่มาตรฐาน) จะทำให้ประสิทธิภาพตกลงง่ายมาก การวิจัย และออกแบบที่จะลดจำนวนเส้นสายพานลงจึงเป็นสิ่งที่ท้าทายอย่างยิ่ง ในปัจจุบันน่าจะมีการใช้ชิ้นส่วนที่เกิน/ต่ำกว่าที่เหมาะสมอยู่มาก รถจิ้งใหญ่ หนัก มีต้นทุนในการผลิต และการใช้งานสูงกว่าที่ควรจะเป็น นอกจากการวิจัยและพัฒนาทางด้านวิศวกรรมแล้วงานวิจัยทางด้าน บริหาร จัดการ ก็ยังมีประเด็นต่างๆ ที่สามารถทำได้อีกมาก

งานวิจัยและพัฒนาเป็นสิ่งที่รัฐ จะต้องให้การอุดหนุน จึงควรจัดสรรงบประมาณ (มาตรการทางการคลัง) เป็นประจำทุกปี ให้แก่หน่วยงานต่างๆ ที่กล่าวถึงแล้วข้างต้นเพื่อทำงานวิจัย ต่อไปอย่างต่อเนื่อง

การศึกษาและฝึกอบรม

ควรเน้นเรื่องการส่งนักเรียน ปวช. และ ปวส. ด้านต่าง ๆ เข้าไปฝึกงานในสถานประกอบการ โรงงานผลิตรถเกี่ยวแนวข้าวให้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ปวส. ด้านเครื่องจักรกลเกษตร ที่เรียนอยู่ในวิทยาลัยเกษตรกรรมและเทคโนโลยี สถาบันอาชีวศึกษาเกษตรต่าง ๆ นอกจากนั้นสิ่งที่ควรดำเนินการคือการจัดทำมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ ด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง พร้อมกับการจัดทดสอบ ณ วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีที่อยู่ในพื้นที่ ดำเนินการโดยใช้มาตรการทางการคลังจัดสรรงบประมาณให้ สถานศึกษา และส่วนงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

6.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการประกอบการเกี่ยวแนวข้าว

แนวคิดทางทฤษฎีที่เป็นพื้นฐานในการเขียนข้อเสนอแนะคือในระยะสั้น ในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งเส้นอุปสงค์ของบริการเกี่ยวแนวข้าวในช่วงระยะเวลาหนึ่งๆ เป็นเส้นตรงขนานกับแกนตั้ง (perfectly inelastic) ทั้งนี้เพราะพื้นที่เก็บเกี่ยวข้าวในพื้นที่แห่งหนึ่ง ณ ช่วงเวลาหนึ่ง จะไม่เปลี่ยนแปลงตามราคาค่าบริการเกี่ยวแนวข้าว พื้นที่เก็บเกี่ยวจะขึ้นอยู่กับพื้นที่เพาะปลูก ซึ่งการตัดสินใจว่าจะปลูกมากน้อยเท่าใด เป็นการตัดสินใจ

ที่เกิดขึ้นในอดีต ผ่านเลยมาแล้วเป็นเวลาหลายเดือน ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ นอกจากนั้นถ้าหากเกิดภาวะฝนแล้ง หรือน้ำท่วม พื้นที่เก็บเกี่ยวอาจลดลงน้อยกว่าพื้นที่เพาะปลูกได้

ส่วนเส้นอุปทานนั้น จะเป็นเส้นที่มีความลาดชันเป็นบวก เป็นเส้นที่สูงขึ้นจากซ้ายไปขวา นั่นคือถ้าราคาค่าบริการเกี่ยวนวดข้าว หรือค่าจ้างเกี่ยวนวดข้าวสูงขึ้น ก็จะมีคนมารับจ้างเกี่ยวนวดข้าวมากขึ้น (มีรถเกี่ยวนวดข้าวมาให้บริการมากขึ้น หรือทำงานมากขึ้น) เส้นอุปทานจะตัดกับเส้นอุปสงค์ ณ ราคาตลาด (อัตราค่าจ้างเกี่ยวนวดข้าวที่เป็นราคาตลาด) หลังจากนั้นจะเป็นเส้นตรงขนานกับแกนนอน (perfectly elastic) หรือมีอุปทานไม่จำกัด ณ ราคาตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคกลาง ซึ่งมีรถเกี่ยวนวดข้าวให้บริการเป็นจำนวนมาก มีการแข่งขันสูง และด้วยระบบโทรคมนาคมที่สะดวก รวดเร็ว เกษตรกรสามารถติดต่อและหารถเกี่ยวนวดข้าวมาให้บริการได้ในเวลาไม่นานนัก ณ ราคาตลาดที่กำหนด อย่างไรก็ตามในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เส้นอุปทานจะมีความลาดชันเป็นบวก ถึงแม้จะเลยจุดดุลยภาพไป เพราะจำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวในพื้นที่มีไม่มาก ส่วนใหญ่รถเกี่ยวนวดข้าวต้องเคลื่อนย้ายมาจากภาคกลาง หรือพื้นที่อื่น ๆ ที่อยู่ไกลออกไป

แนวคิดในการกำหนดข้อเสนอแนะคือ พยายามให้เส้นอุปทานขยับออกมาทางขวา เพราะในสภาพดังกล่าว อัตราค่าจ้างเกี่ยวนวดข้าว จะอ่อนตัว ไม่ขยับสูงขึ้น และเกษตรกรชาวนาจะเป็นผู้ได้ประโยชน์ มีวิธีการอยู่หลายวิธีคือ

หนึ่ง พยายามทำให้มีรถเกี่ยวนวดข้าวเข้ามาบริการในพื้นที่ให้มากขึ้น ในหลายๆแห่งเกิดสภาพความไม่สมบูรณ์ของข่าวสาร (imperfect information) คือชาวนาเองไม่ทราบว่า มีรถเกี่ยวนวดข้าวของใครที่สามารถเข้ามาให้บริการในพื้นที่ได้บ้าง ด้านผู้ประกอบการรถเกี่ยวนวดข้าวก็ไม่ทราบว่า มีพื้นที่ใด หรือเกษตรกรรายใดบ้างที่ยังไม่มีรถที่จะเกี่ยวนวดข้าว การพัฒนาระบบข่าวสารในด้านนี้ขึ้นมาจะช่วยให้เกิดมีการแข่งขันมากขึ้น เกษตรกรเองไม่มีข้อมูลเรื่อง ราคา คุณภาพ และ ความพร้อมของรถเกี่ยวนวดข้าวที่จะมาให้บริการ รถเกี่ยวนวดข้าวเองก็ไม่มีข้อมูล ในเรื่องที่ตั้งของแปลง ขนาด สภาพทางกายภาพของแปลงนาและข้าว ความสามารถในการจ่ายของเกษตรกร ฯ การจัดทำข้อมูลจะต้องพิจารณาในเรื่องนี้ด้วย

สอง การจัดสอน หรืออบรม วิธีการในการ ซ่อมบำรุง ดูแล รถเกี่ยวนวดข้าว ให้อยู่ในสภาพดี ทำให้ต้นทุนผันแปรในการใช้ลดลง การจัดสอนวิธีการเกี่ยวนวดข้าวในแปลงนา การจัดอบรม/สอนนั้นมีเฉพาะโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดใหญ่เท่านั้นที่ให้บริการอยู่ ส่วนโรงงานขนาดเล็กดำเนินการในเรื่องนี้น้อยมาก เพราะมีทรัพยากรค่อนข้างจำกัด รัฐควรดำเนินการแทนซึ่งอาจจัดโดยกองวิศวกรรมเกษตร หรือวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีในพื้นที่

อีกวิธีหนึ่งเป็นการเตรียมคนที่กำลังจะเข้าสู่ตลาดแรงงาน คือการสอนเด็กนักเรียนที่เรียนอยู่ในวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีต่างๆ ทั้งระดับ ปวช. และ ปวส. สอนทั้งเรื่องการซ่อมแซม ดูแลรักษา เครื่องจักรกล รถเกี่ยวนวดข้าว และการใช้รถเกี่ยวนวดข้าว ในการเกี่ยวนวดข้าวจริงๆ สอนให้ได้ตามมาตรฐาน คุณวุฒิที่ควรจะเป็น

ในส่วนนี้ต้องใช้นโยบายการคลังในการขับเคลื่อน โดยจัดงบประมาณในการจัดซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวให้แก่วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีในพื้นที่ และจัดงบประมาณในการจัด การเรียน การสอนและฝึกอบรมให้กับทั้งผู้ที่ทำงานอยู่แล้ว และเด็กที่กำลังเรียนอยู่

สาม การเพิ่มสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นมาตรการที่รัฐบาลทำอยู่แล้วในปัจจุบัน ทั้งนี้เพราะในช่วงฤดูเกี่ยวนวดข้าว ผู้ประกอบการต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูงมาก บางครั้งต้องกู้ยืมจากแหล่งนอกระบบ ต้องเสียอัตราดอกเบี้ยแพง การมีเงินทุนหมุนเวียนที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ จะทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำลง สิ่งที่ต้องระวังคือ อย่าให้ต้นทุนในการกู้ยืม (transaction costs) สูง เช่นต้องการข้อมูล(ที่ไม่มี)มาก ต้องการรายละเอียดเสียเวลาในการจัดเตรียมมาก ต้องเดินทางไปสำนักงานที่อยู่ห่างไกล เป็นต้น เพราะถ้าหากต้นทุนในการกู้ยืมสูงมากและเมื่อนำไปรวมกับอัตราดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายทำให้ต้นทุนทั้งหมดสูงกว่าการกู้ยืมจากแหล่งนอกระบบแล้ว เกษตรกรก็จะไม่ไปใช้บริการจากมาตรการของรัฐ

สี่ การใช้มาตรการทางการเงินปล่อยเงินกู้ หรือค้ำประกันเงินกู้ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปลงทุนซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวใหม่ได้ (การมีรถเกี่ยวนวดข้าวออกมาใหม่ จะทำให้เส้นอุปทานขยับออกไปทางขวา) มีมาตรการที่รัฐดำเนินการอยู่แล้ว แต่มีสิ่งที่ต้องระวังเหมือนข้อที่ผ่านมา

ในเรื่องการอำนวยความสะดวกให้ควรถาเนินการทางกฎหมายเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถใช้รถเกี่ยวนวดข้าวค้ำประกันเงินกู้ได้

ห้า การอำนวยความสะดวกในการขนส่ง เคลื่อนย้ายรถเกี่ยวนวดข้าวบนถนน/ทางหลวง เนื่องจากเป็นรถที่มีขนาดใหญ่ มีน้ำหนักมาก แต่ก็เป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องมี จำเป็นที่ต้องทำ เป็นสิ่งที่มีผลต่ออาหารหลักของคนทั้งประเทศ ตำรวจทางหลวงและเจ้าหน้าที่ อบต. ในท้องถิ่นจึงควรอำนวยความสะดวกอย่างยิ่ง ถ้าต้องแก้กฎหมายให้มีข้อยกเว้นก็ควรทำ ในปัจจุบันชมรมรถเกี่ยวข้าวไทย พยายามช่วยผู้ประกอบการโดยการติดต่อขอผ่อนผันจากทางราชการ และมีสติ๊กเกอร์ติดที่รถบรรทุกเพื่อให้ตำรวจทางหลวงผ่อนผันให้ ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่ควรทำ เพราะถ้าไม่จำเป็นผู้ประกอบการคงไม่นำรถบรรทุกเกี่ยวนวดข้าวออกไปวิ่งเล่นบนท้องถนน

หก ควรยกเลิกการประกาศราคาแนะนำอัตราค่าบริการเกี่ยวนวดข้าว เพราะราคาแนะนำที่กำหนดต่ำกว่าราคาตลาด และได้สร้างปัญหาแก่เกษตรกรผู้ปลูกข้าวมากกว่าการช่วยเหลือ และอาจเป็นการทำลายธุรกิจการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวและอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวของไทย

เอกสารอ้างอิง

- กิตติยา กิจควรดี และคณะ. 2538. ความสูญเสียของเมล็ดพันธุ์ข้าวในระหว่างการเก็บรักษาในภาพยุงฉางของสถานีทดลอง รายงานผลงานก้าวหน้าปี 2538. วารสารความสูญเสียของเมล็ดพันธุ์ข้าวในระหว่างการเก็บรักษาในภาพยุงฉางของสถานีทดลอง รายงานผลงานก้าวหน้าปี 25.: 77-78.
- กองส่งเสริมวิศวกรรมเกษตร. 2551. ผลการเข้าร่วมโครงการบริการรถเกี่ยวขนาดข้าว ปี 2550/2551. กรุงเทพมหานคร:กรมส่งเสริมการเกษตร.
- จิราวรรณ ภูมมาลักษณ์. 2544. การศึกษาการวางกลยุทธ์ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์รถเกี่ยวขนาดข้าว: กรณีศึกษาบริษัทสยามแอฟไพล์ จำกัด. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต.
- ปรารธนา ม่วงงามและนนุช อังยุรีกุล. 2555. ธุรกิจการรับจ้างเกี่ยวข้าวในจังหวัดสุพรรณบุรี. วิทยานิพนธ์ เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจการเกษตร). คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ปรารธนา ม่วงงาม. 2555. ธุรกิจการรับจ้างเกี่ยวข้าวในจังหวัดสุพรรณบุรี. คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- พรเพ็ญ วิจักขณ์ประเสริฐ. 2535. การวิเคราะห์ในเชิงเศรษฐกิจของการลงทุนในเครื่องเกี่ยวขนาดข้าวในประเทศไทย. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต. คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- วินิต ชินสุวรรณ และ คณะ. 2537. การศึกษาวิธีปฏิบัติ ข้อจำกัด และเงื่อนไขในการยอมรับเทคโนโลยีของเกษตรกร. รายงานผลการศึกษาเสนอต่อสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- วินิต ชินสุวรรณ และ คณะ. 2542. แนวทางการจัดระบบการใช้เครื่องจักรกลเกษตรสำหรับเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและเพิ่มคุณภาพของการผลิตข้าวหอมมะลิในเขตทุ่งกุลาร้องไห้. รายงานผลการศึกษาเสนอต่อสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- วินิต ชินสุวรรณ, สมชาย ชวนอุดม , วสุ อุดมเพทายกุล, วราจติ พยอม และณรงค์ ปัญญา. 2542. ความสูญเสียในการเก็บเกี่ยวข้าวหอมมะลิโดยใช้แรงงานคนและใช้เครื่องเกี่ยวขนาด. วารสารวิจัย มช. 4(2): 4-7.

วินิต ชินสุวรรณ และคณะ. 2543. ความสามารถในการทำงานและค่าใช้จ่ายในการเก็บเกี่ยวข้าวหอมมะลิโดยใช้แรงงานคนและใช้เครื่องเกี่ยวนวด. วารสารวิจัย มข. 5(1): 33 - 41.

สมชาย ขวนอุดม. 2543. การศึกษาความสูญเสียจากระบบการเก็บเกี่ยวข้าวหอมมะลิโดยแรงงานคนและการเก็บเกี่ยวโดยใช้เครื่องเกี่ยวนวด. วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเครื่องจักรกลเกษตร. บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

สมชาย ขวนอุดม. 2555. ความสูญเสียจากการเก็บเกี่ยวข้าวโดยใช้เครื่องเกี่ยวนวด. ศูนย์วิจัยเครื่องจักรกลเกษตรและวิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว. ภาควิชาวิศวกรรมเกษตร คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น. Retrieved from <http://www.phtnet.org/article/view-article.asp?aID=55> on March 9, 2015.

สมนึก ทับพันธ์. 2551. โครงสร้างการผลิตสินค้าเกษตรไทย. เอกสารประกอบการสอน. คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สมพร อิศวิลานนท์. 2553. ข้าวไทย: การเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างการผลิตและช่องทางกระจาย. เอกสารเผยแพร่ชุดโครงการการเฝ้ามองนโยบายเกษตรไทย. สถาบันคลังสมองของชาติ.

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. 2554. อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลเกษตร. กรุงเทพฯ: กระทรวงอุตสาหกรรม.

สันธาร์ นาควัฒนานุกูล, จารุวัฒน์ มงคลธนทรราช และคณิศร์ศักดิ์ เจียรนัยกุล. 2535. วิเคราะห์วิจัยผลกระทบจากการใช้เครื่องเกี่ยวนวดข้าว. ทะเบียนวิจัยเลขที่ 35 08 006 005. กลุ่มงานวิจัยระบบการผลิตรด้วยเครื่องจักรกลเกษตร กองเกษตรวิศวกรรม กรมวิชาการเกษตร.

สุภาภรณ์ พวงชมพู และคณะ. 2557. สภาพเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนยากจนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. โครงการแก้งาน มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

สุรเวทย์ กฤษณะเศรษฐี. 2536. การพัฒนาเครื่องเกี่ยวนวดในประเทศไทย. ใน พิณัย ทองสวัสดิ์วงศ์ (บรรณาธิการ). เครื่องจักรกลเกษตร. 2536. ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรในประเทศไทย กรุงเทพฯ.

โอภาส พรหมเสมา และส่องสกล บุญเกิด. 2558. การศึกษาระบบการใช้เครื่องเกี่ยวนวดข้าว. ส่วนวิจัยเศรษฐกิจเทคโนโลยีและปัจจัยทางการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. Retrieved from http://www.oae.go.th/ewtadmin/ewt/oae_baer/ewt_news.php?nid=2102&filename=index on March 9, 2015

ภาคผนวก

เอกสารประกอบ บทที่ 3

เปรียบเทียบความแตกต่างที่สำคัญระหว่างโรงงานผลิตรถเกี่ยวขนาดข้าวขนาดใหญ่และขนาดเล็ก

เอกสารประกอบ บทที่ 5

footnote 3 สิทธิประโยชน์การลงทุนในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ ผู้ประกอบการจะได้อะไร?
เรวดี แก้วมณี สำนักนโยบายอุตสาหกรรมมหภาค (สม.)

footnote 4 สรุปนโยบายเขตเศรษฐกิจพิเศษแบบคลัสเตอร์

footnote 5 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย

footnote 6 ข้อบัญญัติองค์การบริหารส่วนตำบล

footnote 7 ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ
เรื่อง ราคานำค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวในฤดูการผลิตข้าวนาปี
ปี 2557/58

footnote 8 ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ
เรื่อง การแข่งขันทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนา ปี 2557

footnote 9 ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ
เรื่อง การกำหนดสินค้าและบริการควบคุม ปี 2558