เอกสารเผยแพร่ สำนักประสานงาน
"งานวิจัยเชิงนโยบายเกษตรและเสริมสร้างเครือข่ายงานวิจัยเชิงนโยบาย"
สถาบันคลังสมองของชาติ ร่วมกับ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

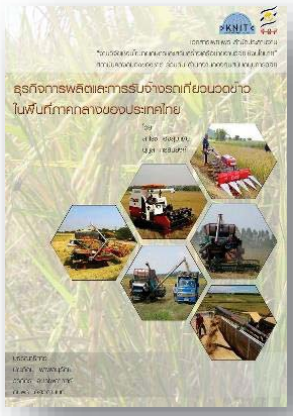
ธุรกิจการผลิตและการรับจ้างรถเกี่ยวนวดข้าว ในพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย

โดย
สาโรช อังสุมาลิน
นุกูล กรยืนยงค์

บรรณาธิการ
ปิยะทัศน์ พาฬอนุรักษ์
วรภัทร จิตรไพศาลศรี
สมพร อิศวิลานนท์

พิมพ์ครั้งที่ 1: พฤศจิกายน 2560

เอกสารวิชาการหมายเลข 12



จัดพิมพ์โดย: สถาบันคลังสมองของชาติ

อาคารอุดมศึกษา 2 ชั้น 19

เลขที่ 328 ถนนศรีอยุธยา แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี

กรุงเทพฯ 10400

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ชั้น 14 อาคารเอส เอ็ม ทาวเวอร์

เลขที่ 979/17-21 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน

เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

ข้อมูลทางบรรณานุกรม

สาโรช อังสุมาลิน และ นุกูล กรยืนยงค์.

ธุรกิจการผลิตและการรับจ้างรถเกี่ยวนวดข้าวในพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย.-

- กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.), 2560.

146 หน้า.

1. รถเกี่ยวนวดข้าว. I. ชื่อเรื่อง.

ISBN 978-616-417-045-2 หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-book, pdf)

เอกสารฉบับนี้ เป็นการสังเคราะห์จากงานวิจัย เรื่อง

“อุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวและการประกอบการรถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในเขตภาคกลางของประเทศไทย”

ศึกษาโดย รศ.ดร.สาโรช อังสุมาลิน และคณะ

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ได้รับทุนอุดหนุนวิจัยจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ภายใต้สัญญาเลขที่ RDG5820010

คำนิยม

การสนับสนุนทุนวิจัยเพื่อสร้างองค์ความรู้และนวัตกรรม การนำผลงานวิจัยไปใช้ประโยชน์ รวมถึงการพัฒนาสร้างความเข้มแข็งให้แก่นักวิจัย ผ่านการบริหารจัดการงานวิจัยที่มุ่งเน้นให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อการพัฒนาประเทศบนพื้นฐานของการเติบโตอย่างยั่งยืน (Sustainable growth) ภายใต้ยุทธศาสตร์ “ประเทศไทย 4.0” นับเป็นพันธกิจที่สำคัญของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ทั้งนี้ สกว. มีฝ่ายเกษตรซึ่งมีพันธกิจและบทบาทโดยตรงในการสนับสนุนงานวิจัย เพื่อการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของภาคเกษตรกรรมและคุณภาพชีวิตของเกษตรกรไทย โดยให้การสนับสนุนการสร้างองค์ความรู้เฉพาะที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ประโยชน์ พร้อมๆ กับให้ความสำคัญในการพัฒนาข้อความรู้ด้านวิชาการในงานวิจัย ที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ต่อยอดทั้งในเชิงวิชาการและในเชิงพาณิชย์ รวมถึงเป็นข้อมูลประกอบการจัดทำข้อเสนอนโยบายของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับภาคเกษตรกรรม

โครงการวิจัยเรื่อง **"อุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวและการประกอบการรถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในเขตภาคกลางของประเทศไทย"** ศึกษาโดย รศ.ดร.สาโรช อังสุมาลิน และคณะ ได้รับทุนสนับสนุนการวิจัยจากฝ่ายเกษตร สกว. ภายใต้การดูแลของสำนักประสานงาน “งานวิจัยเชิงนโยบายเกษตรและเสริมสร้างเครือข่ายงานวิจัยเชิงนโยบาย” สถาบันคลังสมองของชาติ ซึ่งเนื้อหาจากผลการศึกษาได้ถูกสรุปและสังเคราะห์ขึ้นเป็นเอกสารวิชาการ **“ธุรกิจการผลิตและการรับจ้างรถเกี่ยวนวดข้าว ในพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย”** โดยผลจากการศึกษาสามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาวางแผนจัดทำนโยบายด้านตลาดรถเกี่ยวนวดข้าวและการเช่า เพื่อสร้างความเป็นธรรมในระบบห่วงโซ่อุปทานการผลิตข้าวไทย

การจัดทำสังเคราะห์ผลการศึกษาจากงานวิจัยขึ้นเป็นเอกสารวิชาการฉบับที่ 12 เล่มนี้ มีสำนักประสานงาน **“งานวิจัยเชิงนโยบายเกษตรและเสริมสร้างเครือข่ายงานวิจัยเชิงนโยบาย”** สถาบันคลังสมองของชาติ เป็นบรรณาธิการ ซึ่ง สกว. ขอแสดงความชื่นชมและขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

สกว. หวังว่าเอกสารวิชาการฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ในด้านวิชาการกับกับงานวิจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมรถเกี่ยวนวดข้าวของประเทศต่อไป

ศาสตราจารย์นายแพทย์สุทธิพันธ์ จิตพิมลมาศ
ผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

คำนิยม

สถาบันคลังสมองของชาติ ภายใต้มูลนิธิส่งเสริมทบวงมหาวิทยาลัยมีหน้าที่เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของภาครัฐในการแก้ปัญหาและพัฒนาประเทศ ริเริ่มแนวคิดทางวิชาการใหม่ๆ เสนอต่อภาครัฐ อันนำไปสู่การพัฒนาเชิงรุกของประเทศ และรวมถึงสร้างความเข้มแข็งและขีดความสามารถในการแข่งขันให้แก่ภาคเอกชน โดยยุทธศาสตร์และทิศทางการดำเนินงานของสถาบันฯ ในช่วงปี พ.ศ. 2559 – 2563 คือ 1) หนุนเสริมเพื่อสร้างความเข้มแข็งของมหาวิทยาลัย 2) ใช้ประโยชน์จากพลังของบุคลากรอุดมศึกษาเพื่อการพัฒนาประเทศและสังคม และ 3) วิจัยเชิงนโยบายเพื่อพัฒนาระบบอุดมศึกษาและการพัฒนาประเทศ

จากยุทธศาสตร์การวิจัยเชิงนโยบาย ทางสถาบันฯ มีความร่วมมือกับสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ในการจัดตั้ง**สำนักประสานงาน “งานวิจัยเชิงนโยบายเกษตรและเสริมสร้างเครือข่ายงานวิจัยเชิงนโยบาย”** โดยมี รศ.สมพร อิศวิลานนท์ เป็นผู้ประสานงาน วัตถุประสงค์ส่วนหนึ่ง คือ เพื่อพัฒนาความรู้งานวิจัยเชิงนโยบายเกษตรให้เอื้อประโยชน์ต่อการนำไปใช้ตอบโจทย์ข้อปัญหาในมิติต่างๆ พร้อมทั้งยกระดับศักยภาพของนักวิจัยในสถาบันอุดมศึกษาให้มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ตลอดจนถอดความรู้และเผยแพร่ความรู้จากงานวิจัยให้กับประชาคมกลุ่มต่างๆ

การจัดทำเอกสารวิชาการจากการสังเคราะห์ผลการศึกษาของโครงการวิจัยที่ได้รับการสนับสนุนทุนวิจัยจาก สกว. ภายใต้การกำกับดูแลของสำนักประสานงานฯ เป็นช่องทางหนึ่งในการเผยแพร่ผลการศึกษาและข้อมูลของงานวิจัยให้ได้เกิดการใช้ประโยชน์ในวงกว้าง

สถาบันคลังสมองของชาติขอขอบคุณ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ที่สนับสนุนการจัดพิมพ์และเผยแพร่ข้อความรู้ดังกล่าว ทางสถาบันฯ มีความยินดีและหวังเป็นอย่างยิ่งที่เอกสารฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อนิสิต นักศึกษาจากสถาบันอุดมศึกษา ผู้ที่สนใจ รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจากภาครัฐในการใช้เป็นข้อมูลประกอบการกำหนดนโยบายเกษตรของประเทศต่อไป

รองศาสตราจารย์ ดร.พีรเดช ทองอำไพ
ผู้อำนวยการสถาบันคลังสมองของชาติ

คำนำผู้เขียน

เอกสารวิชาการเล่มนี้เป็นการสังเคราะห์เนื้อหาจากรายงานวิจัยเรื่อง “โครงการอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องเกี่ยวนวดข้าว และการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ในเขตภาคกลางของประเทศไทย” โดยมีนักวิจัยประกอบด้วย สาโรช อังสุมาลิน, นุกูล กรยืนยงค์, ศักดา อินทรวิชัย และรังสรรค์ ปิติปัญญา ภายใต้การสนับสนุนทุนวิจัยจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ผู้เขียนใคร่ขอขอบคุณผู้ประกอบการโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวต่างๆ ทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว นายหน้ารับจ้างเกี่ยวนวดข้าว เจ้าหน้าที่บริษัทลีสซิ่ง ผู้จัดงานแสดงรถเกี่ยวนวดข้าว ชาวนาผู้ปลูกข้าว หอการค้าจังหวัดศรีสะเกษ ลูกศิษย์ ครอบครัวและญาติพี่น้อง เพื่อนๆ ผู้ร่วมงาน สถาบันวิจัยเกษตรวิศวกรรม กรมวิชาการเกษตร กองส่งเสริมวิศวกรรมเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ภาควิชาสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ ภาควิชาเกษตรกลวิธาน คณะเกษตร มหาวิทยาเกษตรศาสตร์ ดร.ดาเรศร์ กิตติโยภาส และ ดร.ธัญญะ เกียรติวัฒน์ ที่ได้ให้การอนุเคราะห์ข้อมูลและข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ในการจัดเตรียมเอกสารเล่มนี้

คณะนักวิจัยขอขอบคุณสถาบันคลังสมองของชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง รศ.สมพร อิศวิลานนท์ ที่ชักนำให้ทำงานวิจัยค้นคว้าหาความรู้ในเรื่องที่เป็นประโยชน์ต่อประเทศชาติอย่างยิ่ง ขอขอบคุณ ดร.ปิยะทัศน์ พาพอนุรักษ์ ที่ช่วยในการประสานงานระหว่างนักวิจัยและสถาบันคลังสมองของชาติ ให้การทำงานเป็นไปอย่างราบรื่น และขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ที่ให้ทุนสนับสนุนในการศึกษาวิจัยและจัดทำข้อสังเคราะห์ทำให้เกิดเป็นเอกสารวิชาการเล่มนี้

สาโรช อังสุมาลิน

นุกูล กรยืนยงค์

บทบรรณาธิการ

เอกสารเล่มนี้เป็นการสังเคราะห์เนื้อหาจากรายงานการศึกษาเรื่อง "**อุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวและการประกอบการรถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในเขตภาคกลางของประเทศไทย**" โดย รศ.ดร.สาโรช อังสุมาลิน และคณะ ได้รับทุนอุดหนุนวิจัยจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ภายใต้สัญญาที่ RDG5820010 มีเป้าหมายเพื่อการศึกษาสถานะอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว สถานะการประกอบการบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ตลอดจนนโยบาย มาตรการ และระเบียบต่างๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวและบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวทั้งที่สนับสนุนและเป็นอุปสรรค โดยให้ความสำคัญกับอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว และผู้ประกอบการรถเกี่ยวและนวดข้าวในภาคกลางเป็นสำคัญ

จากผลการศึกษาได้เสนอข้อเสนอแนะที่น่าสนใจแยกเป็นสองส่วน กล่าวคือ ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว และข้อเสนอแนะสำหรับการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ซึ่งในส่วนแรกมีแนวคิดให้อุปสงค์และอุปทานขยายตัวทั้งสองทาง เพื่อไม่ให้ผู้ซื้อและผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวเดือนร้อนหากมีการเพิ่มอุปสงค์หรืออุปทานเพียงด้านใดด้านเดียว ส่วนข้อเสนอแนะสำหรับการประกอบการับจ้างเกี่ยวนวดข้าวนั้น ส่วนหนึ่งได้นำเสนอให้มีการขยายตัวการให้บริการรับจ้าง โดยพัฒนาระบบข่าวสารเพื่อให้เกิดตลาดแข่งขัน ส่งผลให้เกษตรกรได้รับการบริการที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม พร้อมกันนี้ภาครัฐควรเข้ามาสนับสนุนการจัดสอนหรืออบรม วิธีการในการ ซ่อมบำรุง ดูแล รถเกี่ยวนวดข้าว ให้อยู่ในสภาพดี เพื่อให้ต้นทุนการใช้ลดลง การสนับสนุนด้านสินเชื่อเพิ่มสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการ การอำนวยความสะดวกในการขนส่ง เคลื่อนย้ายรถเกี่ยวนวดข้าวภายใน/ระหว่างภูมิภาค และรวมถึงควรยกเลิกการประกาศราคาแนะนำอัตราค่าบริการเกี่ยวนวดข้าว

สำนักประสานงาน “งานวิจัยเชิงนโยบายเกษตรและเสริมสร้างเครือข่ายงานวิจัยเชิงนโยบาย” เห็นว่างานวิจัยนี้ ได้นำเสนอข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมรถเกี่ยวนวดข้าวของประเทศ ซึ่งสำนักประสานงานฯ ใคร่ขอขอบคุณ รศ.ดร.สาโรช อังสุมาลิน และผศ.นุกูล กรยืนยงค์ ที่ได้เป็นผู้จัดทำสังเคราะห์ข้อความรู้จากรายงานวิจัยขึ้นเป็นเอกสารวิชาการเล่มนี้ มา ณ โอกาสนี้

บรรณาธิการ

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 บทนำ	**1**
1.1 ความสำคัญและเหตุผล	1
1.2 ขั้นตอนสู่การสังเคราะห์เนื้อหา	3
1.3 ที่มาของข้อมูล	3
1.4 โครงสร้างเนื้อหาของเอกสาร	4
บทที่ 2 เครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย: การพัฒนาการ	**5**
2.1 ประวัติพัฒนาการเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย	5
2.2 เครื่อง/รถเกี่ยวนวดข้าว	7
2.3 การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว	8
บทที่ 3 ธุรกิจการตลาดรถเกี่ยวนวดข้าว	**13**
3.1 ประเภทของโรงงานอุตสาหกรรมผลิตเครื่อง/รถเกี่ยวนวดข้าว	13
3.2 การตลาด	14
3.2.1 ลักษณะการตลาด	14
3.2.2 ตลาดเป้าหมาย (Target markets)	14
3.2.3 ตำแหน่ง (Position) ของตัวสินค้า	17
3.2.4 ส่วนประสมการตลาด (Marketing mix)	17
3.3 การเงิน	33
3.3.1 ขนาดการลงทุน และสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ (Operating leverage)	33
3.3.2 แหล่งเงินทุน ต้นทุนของเงินและสัดส่วนหนี้สิน (Financial leverage)	38
3.3.3 รายได้ ค่าใช้จ่าย กำไร และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน	40
3.4 การจัดการการผลิต และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain)	42
3.4.1 การจัดการการผลิต	42
3.4.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management)	49
3.5 โครงสร้างการจัดองค์กร และการจัดการ/บริหาร การบริหารงานบุคคล	54
3.6 ปัญหาในการประกอบการ	57

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ธุรกิจการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว	**61**
4.1 ความเป็นมาของผู้ให้บริการเกี่ยวนวดข้าว	61
4.2 การตลาด	62
4.2.1 ลักษณะการตลาด	62
4.2.2 ตลาดเป้าหมาย (Target markets)	63
4.2.3 ตำแหน่ง (Position) ของตัวสินค้า	63
4.2.4 ส่วนประสมการตลาด (Marketing mix)	64
4.3 การเงิน	70
4.3.1 การจัดทำรายงานทางการเงิน	70
4.3.2 ขนาดการลงทุน และสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ (Operating leverage)	71
4.3.3 แหล่งเงินทุน ต้นทุนของเงิน และ สัดส่วนหนี้สิน (Financial leverage)	76
4.3.4 รายได้ ค่าใช้จ่าย กำไร และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน	79
4.4 การจัดการการผลิต และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain)	82
4.4.1 การจัดการการผลิต	82
4.4.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management)	85
4.5 โครงสร้างการจัดองค์กร และการจัดการ/บริหาร การบริหารงานบุคคล	90
4.6 ปัญหาในการประกอบการ	92
บทที่ 5 นโยบายและมาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้อง	**95**
5.1 นโยบาย มาตรการต่างๆ ของรัฐที่น่าจะเป็นประโยชน์โดยตรง	95
5.2 นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์ทางอ้อม	97
5.2.1 มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อย และมาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาล	97
5.2.2 มาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและรักษาเสถียรภาพราคาข้าว	98
5.2.3 มาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและภาระหนี้สินของประชาชน	99
5.2.4 มาตรการยกหนี้เกษตรกรตามเงื่อนไขกระทรวง	100

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5.3 นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมไทยในปัจจุบัน	100
5.4 นโยบาย และมาตรการที่น่าจะเป็นการควบคุมมากกว่าการส่งเสริม	100
5.4.1 ข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล	100
5.4.2 ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ	101
5.5 มาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำและเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs)	103
5.6 หมวดหมู่ของนโยบายและมาตรการต่างๆ	105
5.7 การใช้ประโยชน์มาตรการต่างๆ ของกิจการที่ทำการศึกษา	107
5.8 ข้อสังเกตเกี่ยวกับนโยบายและมาตรการต่างๆ	108
บทที่ 6 สรุปและเสนอแนะ	**109**
6.1 สรุปผลการศึกษา	109
6.1.1 ประวัติพัฒนาการเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย	109
6.1.2 อุตสาหกรรมการผลิตเครื่อง/รถเกี่ยวนวดข้าว	110
6.1.3 ผลการศึกษาการประกอบการรับจ้าวเกี่ยวนวดข้าว	120
6.1.4 นโยบาย มาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้อง	125
6.2 ข้อเสนอแนะ	128
6.2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว	128
6.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการประกอบการเกี่ยวนวดข้าว	132
เอกสารอ้างอิง	**135**

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1 ราคารถเกี่ยวนวดข้าว 23

ตารางที่ 2 แสดงราคารถเกี่ยวนวดข้าวระหว่างปี พ.ศ. 2539 - 2558 74

ตารางที่ 3 รายได้ ค่าใช้จ่าย รายได้สุทธิ รถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาคกลางปี พ.ศ. 2558 79

ตารางที่ 4 รายได้ ค่าใช้จ่าย รายได้สุทธิ รถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาคอีสานปี พ.ศ. 2558 80

ตารางที่ 5 แสดงรายได้ ค่าใช้จ่าย และรายได้สิทธิ ของรถเกี่ยวนวดข้าว 1 คัน ปีการสำรวจ พ.ศ. 2558 81

ตารางที่ 6 ช่วงเวลาการเก็บเกี่ยวข้าวภาคกลาง และภาคอีสาน 85

ตารางที่ 7 หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกรถเกี่ยวนวดข้าวที่จะมาให้บริการของเกษตรกร และการคัดเลือกเกษตรกรที่จะให้บริการ 87

ตารางที่ 8 ภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs 97

ตารางที่ 9 รายละเอียดการประกันภัยเกษตรกรในปี 2558 99

สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่ 1 เครื่องเกี่ยวข้าววางราย 5

ภาพที่ 2 เครื่องนวดข้าว 6

ภาพที่ 3 เครื่องเกี่ยวนวดทั้งต้นที่ผลิตโดยกิจการของคนไทย 6

ภาพที่ 4 เครื่องเกี่ยวนวดข้าวคอรวง 7

ภาพที่ 5 โครงสร้างพื้นฐานรถเกี่ยวนวดข้าว 8

ภาพที่ 6 สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ของการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว 37

ภาพที่ 7 เส้นต้นทุนเฉลี่ยระยะยาวของการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว (ตัวเลขสมมติ) 37

ภาพที่ 8 สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ของการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว 75

ภาพที่ 9 เส้นต้นทุนเฉลี่ยระยะยาวของการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว (ตัวเลขสมมติ) 75

บทที่ 1
บทนำ

1.1 ความสำคัญและเหตุผล

ข้าวเป็นพืชเศรษฐกิจหลักของประเทศ เกษตรกรส่วนใหญ่ของประเทศประกอบอาชีพทำนาข้าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรในภาคกลาง ภาคอีสาน และภาคเหนือ ส่วนในภาคตะวันออกและภาคใต้ เกษตรกรจะทำการปลูกข้าวในพื้นที่ที่เหมาะสม หรือพื้นที่ที่สามารถปลูกได้ นอกจากนั้นข้าวยังเป็นอาหารหลักของคนทั้งประเทศ มีการส่งออก ได้เงินตรามาใช้ในการครองชีพ และพัฒนาประเทศด้านอื่นๆ เป็นจำนวนมาก การปรับปรุงพัฒนาการผลิตข้าวเพื่อให้เกิดการประหยัดต้นทุนและการเพิ่มรายได้ จึงเป็นเครื่องมือที่สำคัญประการหนึ่งในการพัฒนาคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ของเกษตรกร ถ้ากำลังซื้อของเกษตรกรผู้ผลิตข้าวดีขึ้น กิจกรรมการผลิตของภาคเศรษฐกิจอื่นๆ ก็จะดีตามไปด้วย

การพัฒนาการผลิตข้าวสามารถทำได้หลายด้าน แต่ด้านที่ควรให้ความสนใจด้านหนึ่งคือ การใช้เครื่องจักรกล โดยเฉพาะอย่างยิ่งในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวและหลังเก็บเกี่ยว ซึ่งค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ประกอบเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 - 20 ของค่าใช้จ่ายเงินสดต่อไร่ที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด ถ้าสามารถทำให้ลดลงได้ หรือได้ผลผลิตที่คุณภาพดีขึ้น จำนวนการล่วงหล่นลดลง รายได้สุทธิของเกษตรกรก็จะสูงขึ้นตามมา

เครื่องจักรกลที่ใช้ในช่วงการเก็บเกี่ยวและหลังการเก็บเกี่ยวข้าวที่สำคัญได้แก่ เครื่องหรือรถเกี่ยวนวดข้าว ซึ่งปัจจุบันมีใช้กันอย่างแพร่หลายโดยเฉพาะในพื้นที่ชลประทานในภาคกลางของประเทศ ที่มีการทำนาหลายครั้งในรอบหนึ่งปี และเป็นพื้นที่ที่ค่าจ้างแรงงานมีอัตราสูง เนื่องจากอยู่ใกล้กรุงเทพฯ และปริมณฑลที่มีแหล่งของภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมกระจายตัวอยู่อย่างมาก และมีการเคลื่อนย้ายแรงงานสูง ทำให้เกิดการขาดแคลนแรงงานในภาคการเกษตร

เครื่องเกี่ยวข้าว ในระยะเวลาต่อมาได้รับการพัฒนามาเป็นเครื่องเกี่ยวนวดข้าว เริ่มมีการใช้กันมากขึ้นในระยะเวลาประมาณ 20 ปีมานี้ เดิมต้องนำเครื่องเกี่ยวนวดเข้ามาจากต่างประเทศและนำมาดัดแปลงให้เหมาะกับสภาพพื้นที่ในประเทศ ในปัจจุบันมีโรงงานผลิตเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศจำนวนหนึ่ง มีทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก มีทั้งโรงงานที่ผลิตเพื่อรอขาย และผลิตเมื่อมีคำสั่งซื้อ มีทั้งรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดใหญ่และขนาดเล็ก มีทั้งที่สลับซับซ้อนและแบบง่ายๆ มีทั้งที่จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด และผู้ประกอบการคนเดียว ที่ตั้งโรงงานส่วนมากอยู่ในพื้นที่ภาคกลางของประเทศ สินค้าที่ผลิตส่วนใหญ่จำหน่ายในประเทศ แต่มีอยู่จำนวนหนึ่งที่ส่งไปขายในประเทศใกล้เคียง

เนื่องจากรถเกี่ยวนวดข้าวมีราคาค่อนข้างสูง ต้องใช้เงินลงทุนมาก เกษตรกรขนาดเล็กและขนาดกลางหรือแม้แต่เกษตรกรขนาดใหญ่ มักไม่ซื้อไว้ใช้เองแต่ผู้เดียว เพราะเครื่องจักรมีกำลังการผลิตสูง ถ้าใช้เฉพาะในแปลงนาของตนเอง ในรอบหนึ่งปี หรือหนึ่งรอบการเพาะปลูก จะใช้เวลาเพียงไม่กี่วันก็แล้วเสร็จ ไม่คุ้มกับการลงทุน นอกจากนั้นจะต้องมีความรู้ด้านเครื่องจักรกลที่จะใช้ และบำรุงรักษาด้วย เกษตรกรที่ลงทุนซื้อเครื่องเกี่ยวนวดมาเป็นของตนเองจึงมักจะเป็นผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวด้วย นอกเหนือ จากเกษตรกรรายบุคคลแล้ว ผู้ที่ลงทุนซื้อเครื่องเกี่ยวนวดข้าวมาใช้คือ กลุ่มเกษตรกร ทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ เพราะนอกจากจะช่วยแบ่งปันการลงทุนแล้ว ยังทำให้มีการใช้ประโยชน์เครื่องเกี่ยวนวดมากขึ้นด้วย กลุ่มผู้ซื้อทั้งสองประเภทนี้เมื่อทำการเกี่ยวนวดในแปลงนาของตนเองแล้ว ก็นำเครื่องเกี่ยวนวดไปรับจ้างเกี่ยวนวดในที่นาของเกษตรกรรายอื่นๆ ทั้งในบริเวณใกล้เคียงและต่างภูมิภาค

ในการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ยังมีผู้ประกอบการอีกสองกลุ่มที่โดยพื้นฐานอาชีพแล้วไม่ได้ทำการเกษตรเป็นหลัก ผู้ประกอบการกลุ่มแรกคือ ผู้ที่ประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ผู้ประกอบการกลุ่มนี้โดยปกติประกอบอาชีพอื่นมาก่อน แต่เห็นโอกาสในการลงทุนประกอบการจึงเปลี่ยนมาประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวเป็นหลัก ผู้ประกอบการกลุ่มนี้บางคนไม่มีที่นาของตนเองหรือมีที่นาบ้าง แต่มีฐานะและต้องการลงทุนซื้อเครื่องเกี่ยวนวดมาเพื่อทำการรับจ้างเกี่ยวนวดเป็นหลักทั้งในและนอกพื้นที่ ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดกลุ่มสุดท้ายคือ ผู้ผลิต (โรงงานผลิต) รถเกี่ยวนวดข้าวเอง ซึ่งนอกจากจะผลิตเพื่อขายแล้ว เครื่องต้นแบบต่างๆ ได้ถูกนำมาใช้รับจ้างด้วย ผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะได้เปรียบกว่าผู้ประกอบการประเภทอื่นๆ เพราะรู้จักวิธีการใช้และดูแลบำรุงรักษาเครื่องจักรดีกว่า

ในการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว เนื่องจากกำลังการผลิตและการให้บริการของรถเกี่ยวนวดข้าวนั้นสูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับขนาดพื้นที่ถือครองของเกษตรกรทั่วๆ ไป ดังนั้นผู้ประกอบการนอกจากจะรับจ้างเกี่ยวนวดในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงแล้ว ยังให้บริการในพื้นที่ที่ห่างไกลออกไปด้วย ทั้งในภูมิภาคเดียวกันและต่างภูมิภาค ในการให้บริการจึงต้องมีนายหน้าเพื่อประสานงาน หาลูกค้า ติดต่อลูกค้า และกำหนดนัดหมายในพื้นที่ที่จะไปให้บริการ โดยมีค่าตอบแทน นอกเหนือจากการเกี่ยวนวดข้าวแล้ว ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ยังต้องหาผู้ทำการขนส่งข้าวที่นวดแล้วไปยังโรงสี หรือบางครั้งต้องติดต่อหาโรงสีให้อีกด้วย

กิจกรรมการเก็บเกี่ยวและหลังเก็บเกี่ยวที่กล่าวมาข้างต้นจึงเป็นเรื่องที่เกี่ยวเนื่องกัน ในปัจจุบันความรู้และข้อมูลต่างๆ ทั้งในด้านผู้ประกอบการธุรกิจการผลิตเครื่องเกี่ยวนวดข้าวและผู้ประกอบการธุรกิจรถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว รูปแบบโครงสร้างทางการตลาด ตลอดจนมาตรการเชิงนโยบายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมรถเกี่ยวนวดข้าวและการให้บริการยังมีจำกัดและขาดความชัดเจน

1.2 ขั้นตอนสู่การสังเคราะห์เนื้อหา

เอกสารเล่มนี้เป็นการสังเคราะห์สรุปเนื้อหาจากงานวิจัยเรื่อง “โครงการอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องเกี่ยวนวดข้าวและการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ในเขตภาคกลางของประเทศไทย ” โดยมีนักวิจัยประกอบด้วย สาโรช อังสุมาลิน, นุกูล กรยืนนงค์, ศักดา อินทรวิชัย และรังสรรค์ ปิติปัญญา ซึ่งได้นำเสนอไว้กับสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอ

1. สถานะอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว
2. สถานะการประกอบการบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว
3. นโยบาย มาตรการ และระเบียบต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวกับการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวและบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวทั้งที่สนับสนุนและเป็นอุปสรรค

การศึกษาในเรื่องนี้ ได้ให้ความสำคัญกับอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว และผู้ประกอบการรถเกี่ยวและนวดข้าวในภาคกลางเป็นสำคัญ เพราะในภูมิภาคดังกล่าวเป็นแหล่งที่ตั้งของ โรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวเกือบทั้งหมด อีกทั้งภาคกลางยังเป็นแหล่งการผลิตข้าวเพื่อการค้าแหล่งใหญ่ของประเทศ มีทั้งพื้นที่ชลประทานและพื้นที่นาน้ำฝน เกษตรกรปลูกข้าวทั้งข้าวไวแสงและไม่ไวแสง และปลูกข้าวมากกว่าหนึ่งครั้งในรอบปีโดยเฉพาะในพื้นที่ชลประทาน

1.3 ที่มาของข้อมูล

1.3.1 ข้อมูลทุติยภูมิ ได้จากการรวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เช่น คณะเกษตร คณะวิศวกรรมศาสตร์ และสำนักหอสมุดของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการมหาวิทยาลัยขอนแก่น และมหาวิทยาลัยอื่นๆ กองส่งเสริมเกษตรวิศวกรรม กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ชมรมผู้ผลิตเครื่องเกี่ยวนวดไทย ชมรมรถเกี่ยวนวดข้าวแห่งประเทศไทย เป็นต้น

1.3.2 ข้อมูลปฐมภูมิ ได้จากนักวิจัยในโครงการดำเนินการลงพื้นที่ออกสำรวจและการสอบถามจากกลุ่มเป้าหมายต่างๆ ดังนี้ อุตสาหกรรมเครื่องเกี่ยวนวดข้าวขนาดใหญ่ 2 แห่ง ขนาดเล็ก 7 แห่ง ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว 31 ราย นายหน้ารับจ้างเกี่ยวนวดข้าว 13 ราย บริษัทลีสซิ่ง 1 แห่ง งานแสดงรถเกี่ยวนวดข้าว 4 แห่ง

1.4 โครงสร้างเนื้อหาของเอกสาร

ได้แบ่งเนื้อหาในเอกสารเล่มนี้ออกเป็น 6 บท หลังจากบทนำ บทที่ 2 กล่าวถึงความเป็นมาของเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย บทที่ 3 นำเสนอลักษณะโครงสร้างทางธุรกิจของอุตสาหกรรมการผลิตเครื่อง/รถเกี่ยวนวดข้าว ในบทที่ 4 ศึกษาวิเคราะห์ธุรกิจการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว บทที่ 5 ได้สรุปถึงแนวนโยบายและมาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมรถเกี่ยวนวดข้าว และในบทที่ 6 เป็นข้อสรุปและเสนอแนะ

บทที่ 2
เครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย: การพัฒนาการ

2.1 ประวัติพัฒนาการเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย

ประเทศไทยเริ่มมีการศึกษาเครื่องจักรกลมาใช้เพื่อการเก็บเกี่ยวข้าวราวปี พ.ศ. 2497 – 2506 โดยกองเกษตรวิศวกรรมซึ่งเป็นหน่วยงานหนึ่งในสังกัดกรมการข้าว ในขณะนั้น ได้มีการพยายามศึกษาสร้างเครื่องต้นแบบในการเก็บเกี่ยวข้าวขึ้นโดย ม.ร.ว.เทพฤทธิ์ เทวกุล แต่ไม่ประสบความสำเร็จในแง่การยอมรับของเกษตรกร เนื่องจากสถานการณ์และเงื่อนไขต่างๆ ยังไม่เอื้ออำนวยที่จะให้มีการใช้เครื่องจักรกลแบบนี้ จากนั้น มีการสั่งเครื่องเกี่ยวนวดข้าวจากประเทศตะวันตกเข้ามา แต่ไม่ได้รับความนิยมเพราะมีขนาดใหญ่และน้ำหนักมาก อย่างไรก็ตามถือได้ว่าเป็นการเริ่มต้นของการนำเครื่องจักรกลเกษตร เข้ามาใช้ในกระบวนการเก็บเกี่ยว (สถาบันวิจัยข้าว, 2545) และได้มีการศึกษาพัฒนาเครื่องต้นแบบหรือการนำเข้าเครื่องต้นแบบ มาศึกษาวิจัยอย่างต่อเนื่องหลากหลายจนถึงปัจจุบัน

ภาพที่ 1 เครื่องเกี่ยวข้าววางราย (www.starch06.blogspot.com)

ในปี 2521 กองเกษตรวิศวกรรมได้ศึกษาทดสอบและพัฒนาเครื่องเกี่ยวข้าววางราย จากต้นแบบของประเทศญี่ปุ่น และนำไปสู่การส่งเสริมให้เกษตรกรได้ใช้งานเครื่องเก็บเกี่ยวข้าววางราย เป็นเครื่องจักรกลที่ใช้เกี่ยวหรือตัดต้นข้าว แล้ววางทิ้งไว้ในแปลงนาเป็นแถวยาวตามแนวการทำงานของเครื่อง ต้นข้าวที่ถูกตัดวางเรียงเป็นแถวนี้ จะถูกรวบรวมมัดเป็นฟ่อนนำไปสู่การเก็บรักษาหรือนวดต่อไป ปัจจุบันยังมีการใช้งานเฉพาะพื้นที่ของ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้ (สถาบันวิจัยข้าว, 2545)

ภาพที่ 2 เครื่องนวดข้าว

ในระยะเวลาที่ใกล้เคียงกัน มีการศึกษาพัฒนาและส่งเสริมการใช้เครื่องนวดข้าวและมีการผลิตจำหน่ายอย่างแพร่หลาย โดยเริ่มจากการศึกษาพัฒนาเครื่องนวดข้าวต้นแบบจากสถาบันวิจัยข้าวต่างประเทศ (IRRI) โดยกองเกษตรวิศวกรรม และได้มีการการศึกษาพัฒนาเครื่องนวดข้าวให้เหมาะสมกับประเทศไทย มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2518 เพื่อใช้แทนวิธีการนวดข้าวแบบดั้งเดิมที่มีลักษณะเหยียบย่ำ จากแรงงานสัตว์ หรือรถแทรกเตอร์ (วิชา, 2537) ปัจจุบันเครื่องนวดข้าวยังคงมีใช้กันอยู่แต่ไม่แพร่หลาย

ปี พ.ศ. 2530 ประเทศไทยได้มีการริเริ่มการประยุกต์ใช้เครื่องนวดข้าวประกอบเข้ากับอุปกรณ์การขับเคลื่อน อุปกรณ์การตัด และอุปกรณ์ลำเลียง ซึ่งเป็นการริเริ่มการพัฒนาเครื่องเก็บเกี่ยวนวดข้าว (Rice Combine Harvester) โดยใช้ต้นแบบการพัฒนาเครื่องเก็บเกี่ยวนวดจากประเทศตะวันตก โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาเครื่องเก็บเกี่ยวข้าวที่มีความเหมาะสมกับประเทศไทย จวบจนถึงปัจจุบันที่ประเทศไทยสามารถผลิตเครื่องเก็บเกี่ยวข้าวใช้ได้เองและส่งออกต่างประเทศอีกด้วย

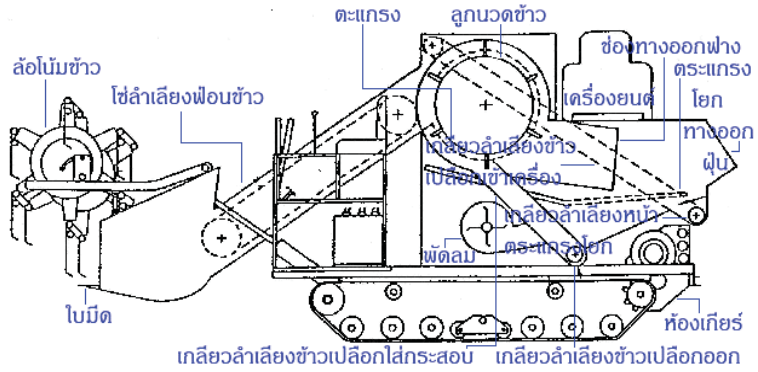
ภาพที่ 3 เครื่องเกี่ยวนวดทั้งต้นที่ผลิตโดยกิจการของคนไทย (www.phtnet.org)

เครื่องเกี่ยวข้าวแบบคอรวงนั้นจะมีขนาดเล็ก ส่วนของหัวเกี่ยวมีลักษณะคล้ายงา และเกี่ยวเฉพาะรวงข้าว ก่อนลำเลียงรวงข้าวเข้าสู่ชุดนวด เนื่องจากมีฟางข้าวเข้าสู่ระบบการนวดเฉพาะรวงข้าวเท่านั้น การนวดจึงนวดได้สะอาดแต่จะทำงานได้ช้าเมื่อเทียบกับแบบเกี่ยวนวดข้าวทั้งต้น (ดาเรศร์, 2555)

ภาพที่ 4 เครื่องเกี่ยวนวดข้าวคอรวง

2.2 เครื่อง/รถเกี่ยวนวดข้าว

เครื่อง/รถเกี่ยวนวดข้าวที่ใช้อยู่ในปัจจุบันเกือบทั้งหมดเป็นเครื่องที่ได้รับการผลิตและพัฒนาขึ้นมาในประเทศซึ่งคาดว่ามีเครื่องเกี่ยวนวดข้าวใช้งานอยู่ประมาณ 10,000 เครื่อง (สมชาย ชวนอุดม, 2554) เป็นเครื่องเกี่ยวนวดข้าวชนิดขับเคลื่อนด้วยตัวเอง โดยมีการผลิตและพัฒนามาอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ พ.ศ. 2500 แต่เริ่มมีการพัฒนาอย่างจริงจังประมาณปี 2538 หรืออีก 38 ปีต่อมา ในการไปดูต้นแบบเครื่องเกี่ยวนวดข้าวของประเทศทางตะวันตก ได้นำมาปรับปรุงให้เหมาะกับสภาพแวดล้อมของประเทศ ไม่ว่าจะเป็นทางกายภาพของนาข้าวในประเทศ และสภาพทางเศรษฐกิจของเกษตรกรผู้ใช้ หรือสภาพความรู้ความชำนาญด้านเครื่องจักรกลและวิศวกรรมในช่วงเวลาต่างๆ (สุรเวทย์ กฤษณะเศรณี, 2536) เช่น ส่วนของหัวเกี่ยวและระบบลำเลียงใช้ชิ้นส่วนประกอบของรถยนต์ รถแทรกเตอร์ต่างๆ เป็นเครื่องเกี่ยวนวดข้าวที่พัฒนาในประเทศไทย เครื่องเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตและพัฒนาขึ้นมาภายในประเทศส่วนมากจะมีหน้ากว้างของมีดประมาณ 3 เมตร ซึ่งสามารถทำงานได้ดีในพื้นที่นากระทงใหญ่ตั้งแต่ 2 ไร่ขึ้นไป และมีความคล่องแคล่วในการเคลื่อนย้าย โดยสามารถเกี่ยวนวดได้ประมาณ 20 - 40 ไร่ต่อวัน (สมชาย ชวนอุดม, 2543)



ภาพที่ 5 โครงสร้างพื้นฐานรถเกี่ยวนวดข้าว (วิชา, 2554)

การศึกษาความต้องการเครื่องเกี่ยวนวดข้าวใหม่พบว่า ร้อยละ 43 ต้องการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ร้อยละ 28 ต้องการเพื่อทดแทนเครื่องเก่าที่หมดอายุการใช้งาน และร้อยละ 24 ต้องการเพื่อขยายกิจการ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องเกี่ยวนวดข้าวใดๆ คือ คุณภาพและความทนทานของผลิตภัณฑ์ บริการหลังการขาย มีอะไหล่หาซื้อได้ง่าย ซ่อมแซมบำรุงรักษาง่าย และชื่อเสียงของบริษัทผู้ขาย (จิราวรรณ ภุมมาลักษณ์, 2554) ส่วนทางด้านผู้ประกอบการผลิตเครื่องเกี่ยวนวดข้าวก็มีความพยายามที่จะกระตุ้นยอดขายโดยการให้บริการสินเชื่อด้วย หรือช่วยหาแหล่งสินเชื่อให้แก่ผู้ซื้อด้วย (ปรารถนา ม่วงงาม, 2555) ราคาเครื่องเกี่ยวนวดที่จูงใจจะอยู่ในช่วง 600,000 – 800,000 บาท หรือ ไม่ควรเกิน 1,000,000 บาท ในปี 2535 การศึกษาวิเคราะห์เรื่องการลงทุนซื้อเครื่องเกี่ยวนวดข้าวพบว่า ณ ระดับอัตราคิดลดร้อยละ 20 ถ้าเครื่องเกี่ยวนวดข้าวที่สามารถเกี่ยวนวดข้าวได้ประมาณ 1,900 ไร่ต่อปี ผู้ซื้อควรตัดสินใจซื้อ แต่ถ้าหากสามารถเกี่ยวนวดข้าวได้ประมาณ 1,000 ไร่ต่อปี ณ ระดับอัตราคิดลดที่กำหนด มูลค่าปัจจุบันสุทธิจะเป็นลบไม่ควรตัดสินใจซื้อ (พรเพ็ญ วิจักษณ์ประเสริฐ, 2535)

2.3 การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว

มีการศึกษาเป็นจำนวนมากที่พยายามอธิบายถึง ปัจจัยหลักที่มีผลต่อการตัดสินใจของชาวนาที่นำรถเกี่ยวนวดข้าวมาใช้ในการเกี่ยวนวดข้าวในแปลงนาของตน ซึ่งการศึกษาเหล่านั้นมักระบุว่าเป็นเพราะเครื่องเกี่ยวนวดข้าวสามารถทำงานได้อย่างรวดเร็ว ประหยัดแรงงาน ทำให้สามารถเก็บเกี่ยวได้ทันตามฤดูกาล ตลอดจนลดการสูญเสียผลผลิตในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวและนวดลงได้มาก มีการอธิบายในลักษณะที่แตกต่างออกไป เช่น ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในภาคการเกษตรมีความรุนแรงมากขึ้น ทำให้เกษตรกรมีความต้องการนำเอาเทคโนโลยีประหยัดแรงงานมาใช้ในการผลิตมากขึ้น ความต้องการที่จะเพิ่มรายได้โดยการเพิ่มความเข้มข้นในการใช้ทรัพยากร (ที่ดิน) ก็เป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้มีการนำเทคโนโลยีที่ช่วยลดเวลาในการผลิตประเภทเครื่องจักรยนต์มาใช้ในการผลิตในภาคการเกษตรมากขึ้น (สมนึก ทับพันธ์, 2551)

การเก็บเกี่ยวเป็นขั้นตอนที่ยุ่งยาก ต้องใช้แรงงานและเวลาในการปฏิบัติงานมาก (วินิต ชินสุวรรณ และคณะ, 2537) ระยะเวลาการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสมคือ ระยะเวลาที่เรียกว่า ระยะพลับพลึง คือช่วงที่อายุข้าวประมาณ 25 - 30 วัน หลังจากวันที่ข้าวออกดอก สังเกตได้จากรวงข้าวจะโน้มลง เมล็ดข้าวปลายรวงแก่เหลืองจัด แต่เมล็ดข้าวที่โคนรวงยังเป็นสีเขียวอมเหลือง การเก็บเกี่ยวข้าวในระยะนี้จะได้ข้าวที่มีคุณภาพในการสีสูง มีปริมาณข้าวเต็มเมล็ดและต้นข้าวมาก ข้าวหักน้อย เปอร์เซ็นต์ความงอกของเมล็ดสูง และการเสื่อมความงอกของเมล็ดช้า (กิติยา กิจควรดี, 2538) แต่ถ้าเก็บเกี่ยวก่อนเวลาที่เหมาะสม จะได้ผลผลิตต่ำเพราะข้าวยังเติบโตไม่เต็มที่ การสีจะได้รำและปลายข้าวปนออกมามาก ความชื้นสูง เสื่อมคุณภาพได้ง่าย ในกรณีที่เก็บเกี่ยวเลยช่วงเวลาที่เหมาะสมจะทำให้ข้าวสูญเสียตกหล่นไปในขณะเก็บเกี่ยว มัดฟ่อนและขนย้ายในอัตราที่มากกว่า เมล็ดข้าวมีความชื้นต่ำแต่อาจจูงใจให้นก หนูและแมลงเข้าทำลาย คุณภาพการสีและความงอกของเมล็ดพันธ์ไม่ดี เนื่องจากการปลูกข้าวในท้องทุ่งหนึ่งๆ มักทำในเวลาเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน เมื่อข้าวสุกระยะเวลาในการเก็บเกี่ยวจึงใกล้เคียงกัน ความต้องการการเก็บเกี่ยวจึงมีสูงมากในช่วงระยะเวลาสั้นๆ ในการเก็บเกี่ยวถ้าหากใช้แรงงานคนต้องใช้แรงงานเป็นจำนวนมากเพื่อเก็บเกี่ยวให้ทันกับเวลา (สันธาร นาควัฒนากุล และคณะ, 2535) อย่างไรก็ตามการใช้เครื่องเกี่ยวนวดข้าวจะทำให้คุณภาพของข้าวเปลือกแตกต่างกันมากขึ้น (สมพร อิศวิลานนท์, 2553)

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมระบุว่า การทำนาข้าว 2 - 3 รอบใน 1 ปี ในพื้นที่ในชลประทานทำให้มีความต้องการแรงงานคนในช่วงเก็บเกี่ยวมาก ประกอบกับเกษตรกรต้องรีบเร่งเกี่ยวข้าวในเวลาใกล้เคียงกัน เพราะปลูกในเวลาใกล้เคียงกัน จึงหันมาใช้รถเกี่ยวนวดข้าวแทน ทำให้แนวโน้มความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ธุรกิจรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวจึงเกิดขึ้นอย่างแพร่หลาย พิจารณาได้จากอัตราการนำเข้ารถเกี่ยวนวดข้าวจากต่างประเทศเพิ่มสูงขึ้นร้อยละ 109 ต่อปี ในระหว่าง พ.ศ. 2550 - 2553 และผู้ผลิตในประเทศเพิ่มขึ้นเช่นกัน (สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, 2554)

ผลพลอยได้อีกด้านหนึ่งจากการใช้เครื่องเกี่ยวนวด คือการมีโอกาสช่วยเพิ่มเปอร์เซ็นต์ต้นข้าว หรือข้าวสารเต็มเมล็ดจากวิธีเก็บเกี่ยวโดยแรงงานคนอีกประมาณ 9 เปอร์เซ็นต์ (วินิต ชินสุวรรณ และคณะ, 2542) ทั้งนี้เพราะการเก็บเกี่ยวโดยแรงงานคนต้องมีการตากแผ่ฟ่อนข้าว ยิ่งตากนานเท่าไหร่ยิ่งทำให้เปอร์เซ็นต์ต้นข้าวลดลง เพราะสภาพอากาศมีความแตกต่างค่อนข้างมากในเวลากลางวันและกลางคืนในช่วงฤดูเก็บเกี่ยว ในการใช้บริการเครื่องเกี่ยวนวดเกษตรกรจะนิยมขายข้าวออกไปทันทีภายหลังการเก็บเกี่ยวเพราะมีความชื้นสูง ไม่มีลานตากและที่จัดเก็บ ส่วนโรงสีที่รับซื้อข้าวจากเกษตรกรจะต้องนำข้าวที่มีความชื้นสูงไปอบลดความชื้น ในการอบลดความชื้นจะทำให้เมล็ดข้าวไม่ถูกกระทบ กระเทือนมากเท่ากับจากการตากแผ่ในแปลงนา ส่งผลให้ได้เปอร์เซ็นต์ต้นข้าวมีสูงกว่า (สมชาย ชวนอุดม, 2554)

เนื่องจากเครื่องเกี่ยวนวดข้าวเป็นเครื่องจักรกลที่มีราคาสูง เกษตรกรจึงนิยมว่าจ้างจากผู้ที่มีเครื่องเกี่ยวนวด ประกอบกับผู้ที่ลงทุนซื้อเครื่องเกี่ยวนวดข้าวเมื่อเกี่ยวนวดข้าวของตนเองเสร็จแล้ว ก็สามารถนำเครื่องเกี่ยวข้าวของตนออกไปบริการรับจ้างเกษตรกรรายอื่นๆ เป็นการแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายและเป็นการ

หารายได้เพิ่มได้อีก จนกลายเป็นการประกอบการที่สามารถสร้างรายได้อย่างมาก ผู้ประการส่วนมากจะรับจ้างเกี่ยวนวดในพื้นที่ใกล้เคียงกับไร่นาของตนเองก่อน หลังจากนั้นจึงนำเครื่องเกี่ยวนวดออกไปให้บริการนอกพื้นที่ที่ตนอยู่อาศัย ไปต่างจังหวัดและภูมิภาคต่างๆ หรือทั้งประเทศ การดำเนินการจึงต้องมีนายหน้าในท้องถิ่นเป็นผู้ประสานงาน ซึ่งเครื่องเกี่ยวนวดแต่ละคันจะมีนายหน้าประสานงาน 1 - 3 คน (วินิต ชินสุวรรณ และคณะ, 2542) อัตราค่าบริการในการเกี่ยวนวดข้าวนาปีอยู่ที่ 800 บาทต่อไร่ ถ้าเป็นข้าวนาปรังอัตราค่าบริการจะอยู่ที่ 500 - 550 บาทต่อไร่ แล้วแต่ความยากง่ายในการเกี่ยวและสภาพต้นข้าว ข้าวนาปีมีอัตราแพงกว่าเพราะต้นข้าวสูง ทำให้เกี่ยวได้ยากกว่า โดยนายหน้าจะได้ค่าติดต่อประสานงานไร่ละ 50 - 70 บาท เมื่อเกี่ยวนวดด้วยเครื่องจักรเสร็จเกษตรกรสามารถนำไปตากแล้วขาย หรือนำไปขายได้เลย ถ้าจ้างแรงงานคนในการเก็บเกี่ยว อัตราค่าจ้างแรงงานจะอยู่ที่วันละ 200 - 300 บาทต่อคน หรือถ้าจ้างเหมาอัตราค่าจ้างจะอยู่ที่ 1500 - 2000 บาทต่อไร่ นอกจากนั้นยังต้องเสียค่าใช้จ่ายจ้างแรงงานเพิ่มอีกในการ มัด เก็บ ขน ค่าจ้างตากและค่าจ้างนวดอีก ซึ่งเมื่อรวมหมดแล้วค่าใช้จ่ายจะสูงกว่าการจ้างเครื่องเกี่ยวนวดมาก อย่างไรก็ตามการใช้แรงงานคนในการเกี่ยวข้าวจะมีปริมาณข้าวตกในแปลงนาน้อยกว่ามาก (สุภาภรณ์ และคณะ, 2557) การศึกษาของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรให้ข้อมูลที่แตกต่างออกไปบ้าง โดยรายงานที่เก็บข้อมูลในปีเพาะปลูก 2552/2553 ระบุว่าอัตราค่าจ้างเครื่องจักรในการเกี่ยวนวดของการปลูกข้าวนาปีเท่ากับประมาณ 508 บาทต่อไร่ และประมาณ 432 บาทต่อไร่ ในการเก็บเกี่ยวข้าวนาปรัง ในการศึกษาเดียวกันพบว่า โดยเฉลี่ยแล้วเครื่องเกี่ยวนวดหนึ่งเครื่องจะรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวเป็นพื้นที่ 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 และส่องสกณ บุญเกิด, 2558) ในการศึกษาสถานภาพผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวพบว่าผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจไม่เกิน 10 ปี ส่วนใหญ่จะมีภูมิลำเนาอยู่ในภาคกลางและภาคเหนือตอนบน โดยเฉลี่ยมีเครื่องเกี่ยวนวดข้าวรายละ 2 เครื่อง เป็นแบบมีถังบรรจุ ผ่านการใช้งานมาแล้วไม่เกิน 6 ปี ทำการเกี่ยวนวดข้าวข้ามภูมิภาคเพื่อเพิ่มจำนวนวันปฏิบัติการในแต่ละปี ค่าใช้จ่ายหลักได้แก่ ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษา อัตราค่ารับจ้างขึ้นอยู่กับพื้นที่ปฏิบัติงาน เครื่องเกี่ยวนวดแบบถังอัตราเฉลี่ยค่าบริการอยู่ที่ 462 บาทต่อไร่ ส่วนเครื่องเกี่ยวนวดแบบบรรจุกระสอบอัตราเฉลี่ยค่าบริการอยู่ที่ 431 บาทต่อไร่ (วินิต ชินสุวรรณ, 2543)

การประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวอีกประเภทหนึ่งได้แก่การรวมกลุ่มของเกษตรกร ทั้งนี้เกษตรกรจะร่วมกันหาแหล่งเงินทุนและประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในนามของกลุ่ม เช่น กลุ่มเกษตรกรบ้านดอนขมิ้น และบ้านหนองกกหมาก ต.ดอนขมิ้น จ.กาญจนบุรี ได้ร่วมจัดทำโครงการรถเกี่ยวนวดข้าว “SML” โดยผ่านประชาคมหมู่บ้าน แหล่งเงินทุนในการจัดหาเครื่องเกี่ยวนวดข้าว คือ เงินโครงการ “SML” เงินสนับสนุนจาก “อบต.” และเงินยืมจากกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ ด้านการบริหารจัดการ ดำเนินการในรูปคณะกรรมการ โดยแบ่งเป็นฝ่ายหาพื้นที่ จัดคิว ดูแลรถและตรวจสอบ โดยได้รับผลตอบแทน การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของกลุ่มพบว่า พื้นที่ให้บริการโดยเฉลี่ย 1,500 ไร่/คัน/ปี อัตราค่าจ้างทั้งนาปี และนา

ปรัง 500 บาท/ไร่ และต้นทุนในการให้บริการรวม 351 บาท/ไร่ (โอภาส พรรณเสมา และส่องสกณ บุญเกิด, 2558)

ในส่วนของเกษตรกรผู้ว่าจ้าง ระบุว่าคุณลักษณะของผู้ให้บริการ หรือลักษณะของการบริการที่ต้องการได้รับได้แก่รถเกี่ยวนวดข้าวที่เป็นแบบอุ้ม การให้บริการต้องเป็นราคามาตรฐาน สามารถติดต่อผู้ประกอบการได้ง่ายไม่ต้องรอคิวนาน พนักงานต้องมีความชำนาญ ยินดีรับฟังคำสั่งและคำติชม (ปรารถนา ม่วงงาม และ นงนุช อังยุรีกุล, 2555)

บทที่ 3
ธุรกิจการตลาดรถเกี่ยวนวดข้าว

3.1 ประเภทของโรงงานอุตสาหกรรมผลิตเครื่อง/รถเกี่ยวนวดข้าว

โรงงานอุตสาหกรรมเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย สามารถแบ่งตามลักษณะการประกอบการได้เป็น 2 กลุ่มหรือประเภท คือ เป็นโรงงานกลุ่มที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ และกลุ่มที่ไม่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ

กลุ่มที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (โรงงานขนาดใหญ่)

คือกลุ่มโรงงานที่มีการจดทะเบียนในรูปแบบ เป็นบริษัทจำกัด โรงงานในกลุ่มนี้มีอยู่ 4 โรงงานด้วยกัน คือ บริษัทในกลุ่มโรงงานเกษตรพัฒนา ประกอบด้วย หนึ่งบริษัทเกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม และสองบริษัทเครื่องจักรกลเกษตรไทยจำกัด (Thai Agricultural Machinery Co., Ltd.: TAMCO) บริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตร จำกัด (Sakpattanakhankaset Co., Ltd.) บริษัทไทยเส็งยนต์การเกษตร จำกัด (Thaisengyont Co., Ltd.) และบริษัทสยามคูโบต้า จำกัด ทั้งสี่โรงงานเป็นโรงงานขนาดใหญ่ ใช้เงินลงทุนมาก มีการจ้างแรงงานจำนวนมาก มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย ขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ

กลุ่มที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (โรงงานขนาดเล็ก)[1]

กลุ่มนี้ประกอบด้วยโรงงานขนาดเล็ก ส่วนมากไม่มีการจดทะเบียนเป็นบริษัท เพราะปริมาณการผลิตยังไม่สม่ำเสมอ ไม่แน่ใจว่าจะอยู่รอดเติบโตต่อไปได้ หรือจะต้องเลิกกิจการก็ตาม เป็นโรงงานที่ผู้ประกอบการพัฒนาตัวเองขึ้นมาจากผู้ที่เคยเป็นลูกจ้างอยู่ในโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว เป็นพี่น้อง ลูกของโรงงานเดิมที่แยกออกมา หรือเป็นผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวและพัฒนามาทำรถเกี่ยวนวดข้าวเอง เป็นกิจการประเภทเจ้าของคนเดียว ทำการผลิตเมื่อคนงานประจำว่างงาน ผลิตจำนวนไม่มาก หรือผลิตเมื่อมีคำสั่งซื้อ ไม่สามารถประมาณการได้ว่ามีจำนวนการผลิตเท่าใด ภาคกลางน่าจะมีโรงงานประเภทนี้มากที่สุด โรงงานอุตสาหกรรมผลิตรถเกี่ยวนวดข้างในกลุ่มนี้ มี อาทิ วรพจน์การช่าง (วัดดาว), ไทยเจริญการช่าง, สินเจริญการช่าง, พรกินรีการช่าง (เสี่ยดุ่ย), ปานเจริญการช่าง, พ.เจริญพัฒนา เป็นต้น

นอกเหนือจากกิจการต่างๆ ที่ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขึ้นภายในประเทศแล้ว รถเกี่ยวนวดข้าวที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบันยังมีอีกจำนวนหนึ่งที่นำเข้าจากต่างประเทศ ทั้งที่เป็นรถใหม่และรถเก่า (มือสอง ใช้แล้ว) ทั้ง

[1] โดยทั่วไป เรียกกันว่า “อู่”

จากประเทศญี่ปุ่นและจีน เช่น รถเกี่ยวนวดข้าว Iseki และ Yanmar เป็นต้น ส่วนแบ่งการตลาดของรถเกี่ยวนวดข้าวเหล่านี้ในปัจจุบัน น่าจะต่ำกว่าร้อยละ 1

3.2 การตลาด

3.2.1 ลักษณะการตลาด

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

3.2.2 ตลาดเป้าหมาย (Target markets)

ในส่วนของตลาดเป้าหมาย ผู้ผลิต ยังคงให้ความสำคัญกับตลาดในประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดในภาคกลาง ส่วนตลาดต่างประเทศนั้นอยู่ในระยะเวลาของการทำตลาด หรือสร้างตลาด หรือการทำให้สินค้าเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

- **ตลาดในประเทศ**

ในขณะที่ปัจจุบันปริมาณการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวยังมีน้อยกว่าความต้องการ ได้มีการประมาณว่าความต้องการรถเกี่ยวนวดทั้งหมดของประเทศเท่ากับ 23,000 คันโดยประมาณ ในขณะที่มร มีรถเกี่ยวนวดข้าวที่ใช้งานอยู่ราว 13,000 ถึง 14,000 คัน ดังนั้นเท่าที่มีการกะประมาณจึงสามารถสรุปได้ว่า การผลิตยังไม่อยู่ในสภาพ oversupply แต่เป็นปัญหาที่กำลังซื้อมีไม่เพียงพอมากกว่า

การเก็บข้อมูลพบว่า อายุการใช้งานของรถเกี่ยวนวดข้าวนั้น โดยทั่วไปรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตจากโรงงานขนาดใหญ่จะมีอายุการใช้งาน 7 - 8 ปี จากโรงงานขนาดเล็กจะมีอายุการใช้งาน 4 - 5 ปี และรถเกี่ยวนวดข้าวคูโบต้าจะมีอายุการใช้งาน 3 ปี ดังนั้นถ้าขอสมมติเกี่ยวกับอายุการใช้งานของรถเกี่ยวนวดข้าวแตกต่างไป จำนวนรถที่ให้บริการอยู่ในปัจจุบันจะแตกต่างไปด้วย

ในส่วนของกำลังการผลิต มีการกะประมาณว่ากำลังการผลิตของทุกโรงงาน ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ มีประมาณ 2,200 คันต่อปี ในจำนวนรถเกี่ยวนวดข้าว 2,200 คันนั้น คาดว่าจะเป็นการผลิตเพื่อทดแทนรถเก่า เป็นอุปสงค์ทดแทน (replacement demand) ประมาณ 1,000 คัน และเป็นการผลิตรถเกี่ยวนวดเพิ่มขึ้นมาใหม่ เป็นอุปสงค์ใหม่ (new demand) ประมาณ 1,200 คัน ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากอุปสงค์ที่อาจ

มีในอนาคต (potential demand) ที่มีอยู่ประมาณ 10,000 คันแล้ว ถ้าทุกโรงงานผลิตเต็มกำลังการผลิต ในอีก 10 ปีข้างหน้า ก็จะสามารถสนองความต้องการได้ทั้งหมด

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

อย่างไรก็ตามมีผู้ให้ความเห็นว่า ตลาดรถเกี่ยวนวดข้าวจะเปลี่ยนทุกๆ 10 - 12 ปี ซึ่งการเปลี่ยนแปลงครั้งหลังสุดเกิดเมื่อประมาณปี 2548 - 49 เป็นการเปลี่ยนจากรถเกี่ยวนวดข้าวแบบรองกระสอบเป็นแบบอุ้ม ทำให้ความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าว ทั้งการทดแทนรถเกี่ยวนวดข้าวเก่าและการขยายเพิ่มใหม่ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งในขณะนี้อยู่ในช่วงที่น่าจะมีการเปลี่ยนแปลง ดังนั้นถ้ามีนวัตกรรมใหม่ (new innovation) ก็จะทำให้การผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวของโรงงานต่างๆ กระเตื้องขึ้นได้

ได้มีการคาดการณ์ว่า ในอนาคตรูปแบบการปลูกข้าวในแถบภาคอีสานและภาคกลาง จะเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมที่เป็นฟาร์มแบบครอบครัว (family farms) ที่แปลงนามีขนาดเล็ก กระจัดกระจายอยู่หลายที่ ที่มีอยู่ในปัจจุบันจะค่อยๆ เปลี่ยนแปลงลดลง เนื่องจากจำนวนคนในครอบครัวที่สนใจทำนามีจำนวนน้อยลง อายุของชาวนาจะสูงมากขึ้น ยิ่งกว่านั้นทุนทรัพย์ก็มีจำกัด รูปแบบการทำนาจึงจะเปลี่ยนไปเป็นแบบนาแปลงใหญ่ หลายๆ ครอบครัวอาจจะรวมกันทำในรูปวิสาหกิจ หรืออาจมีผู้ประกอบการไปรับจ้างทำนาโดยเกษตรกรจะได้ผลตอบแทนในรูปของค่าเช่านา ผู้ประกอบการจะไปขอเช่าที่นาที่อยู่ติดต่อกันเป็นผืนใหญ่ ทำการจัดรูปที่ดิน (land consolidation) บางแห่งอาจจะลงทุนทำการปรับระดับที่ดิน (land leveling) และระบบชลประทานไปด้วย ขนาดพื้นที่โดยรวมอาจจะมากถึง 400 - 500 ไร่ ถ้าหากสถานการณ์เป็นดังเช่นที่กล่าว ความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวก็จะเปลี่ยนแปลงไปด้วย ความต้องการรถเกี่ยวนวดขนาดใหญ่อาจลดลงในขณะที่ความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กจะมีมากขึ้น

ในภาคอีสานเนื่องจากจำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวของผู้ประกอบการในภูมิภาคยังมีไม่มาก รถเกี่ยวนวดข้าวเกือบทั้งหมดเคลื่อนย้ายไปจากภาคกลาง จึงมีเกษตรกรจำนวนหนึ่งที่ต้องการจะลดความเสี่ยงในเรื่องการเกี่ยวนวดข้าว ที่จะต้องเก็บเกี่ยวในช่วงระยะเวลาที่กำหนด จึงประสงค์ที่จะลงทุนซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวมาไว้เป็นของตัวเองและอาจใช้รับจ้างบ้างในจำนวนที่ไม่มากอยู่ในกลุ่มญาติ พี่น้อง โดยไม่ให้ความสำคัญกับความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน เกษตรกรในกลุ่มนี้ไม่แน่ใจว่ามีมากน้อยเท่าใดแต่ก็มีอยู่ เกษตรกรเหล่านี้มีความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กที่ไม่ต้องลงทุนมาก

ในภาคกลางยังไม่พบความต้องการดังเช่นภาคอีสาน เนื่องจากมีรถเกี่ยวนวดข้าวรับจ้างอยู่จำนวนมาก

- **ตลาดต่างประเทศ**

ตลาดต่างประเทศที่ผู้ประกอบการไทยส่งออกรถเกี่ยวนวดข้าวไปขายเท่าที่มีข้อมูลปรากฏได้แก่ ตลาดในทวีปแอฟริกา เช่นที่ประเทศมาลี และกานา เป็นต้น นอกจากนี้ก็มีในตลาดอาเซียน ซึ่งเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงมาก ถึงแม้ว่าจะเป็นตลาดที่มีศักยภาพ ตลาดในประเทศอาเซียนและใกล้เคียง ที่มีการส่งออกไปขายบ้างแล้วแต่จำนวนยังไม่มากนักเมื่อเทียบกับจำนวนที่ขายในประเทศ ได้แก่ ประเทศพม่า กัมพูชา ฟิลิปปินส์ ศรีลังกา และบังคลาเทศ จำนวนที่ขายไปยังประเทศพม่ามากที่สุด รองลงไปคือ กัมพูชา เมือง/จังหวัดในประเทศพม่าที่มีการใช้รถเกี่ยวนวดจากประเทศไทยมากคือ ย่างกุ้ง มัณฑะเลย์ และพะสิม ส่วนที่ประเทศกัมพูชาได้แก่ พระตะบอง และศรีโสภณ ตลาดต่างประเทศนอกเหนือจากที่กล่าวถึงแล้วข้างต้นที่อยู่ห่างไกลออกไปมากๆ ก็มีเช่น ในทวีปแอฟริกาและอเมริกาใต้ (Surinam, Dutch Colony)

ในระยะหลังมีการพัฒนาการขายไปต่างประเทศอีกรูปแบบหนึ่ง ได้แก่ การส่งออกรถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง ที่ผ่านการใช้งานมาแล้ว โดยเกษตรกร หรือผู้นำเข้าจากต่างประเทศมาซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวมือสองเองโดยตรงจากโรงงานผู้ผลิต หรือซื้อผ่านการประมูลขาย และนำสินค้าออกด้วยตัวเอง

อุปสรรคสำคัญของการส่งสินค้าออกไปขายต่างประเทศ ได้แก่ สินค้าจะถูกลอกเลียนแบบ และถูกนำไปขายในราคาที่ต่ำกว่ามาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่ทำจากประเทศจีน ถึงแม้ว่าสินค้าจากประเทศไทยจะมีคุณภาพดีกว่า แต่เรื่องคุณภาพเป็นเรื่องที่ต้องใช้ระยะเวลาเป็นเครื่องพิสูจน์ การที่ต้องขายในราคาที่สูงกว่าจึงทำให้ขายออกได้ในจำนวนที่ลดลง

ตลาดต่างประเทศเป็นตลาดที่มีศักยภาพ แต่จะต้องส่งสินค้าที่ตรงกับความต้องการไปขาย กล่าวคือเกษตรกรที่ในประเทศที่กล่าวถึงข้างต้น มีรายได้น้อยกำลังซื้อต่ำ รถเกี่ยวนวดข้าวที่น่าจะเหมาะสมคือรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็ก ซึ่งนอกจากราคาจะถูกกว่ารถขนาดใหญ่แล้ว การขนส่งทำได้ง่ายกว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ถ้าสามารถทำเป็นชิ้นส่วน (Knock down) และนำไปประกอบภายหลัง การขนส่งสามารถใส่ตู้คอนเทนเนอร์ (container) ได้ จะทำให้การขนส่งสะดวกขึ้นและค่าใช้จ่ายในการขนส่งลดลงมาก

การส่งเสริมหรือการให้ความช่วยเหลือแก่รัฐบาลในต่างประเทศเป็นอีกตัวแปรหนึ่ง ที่ทำให้การขายสินค้ามีความยากลำบาก ต้องใช้ความพยายามมากขึ้น ตัวอย่างเช่นการให้ความช่วยเหลือทางการเงินและสิ่งของเพื่อการพัฒนาในประเทศต่างๆ ในทวีปแอฟริกา ของประเทศมหาอำนาจ เช่น จีน อินเดีย ญี่ปุ่น อเมริกา ฯ ถ้าหากประเทศผู้รับต้องการความช่วยเหลือ ต้องการเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ ระยะเวลาการชำระคืนยาว ก็ต้องซื้อหรือใช้สินค้าของประเทศผู้ให้นั้นๆ จึงทำให้การขายรถเกี่ยวนวดข้าวและเครื่องจักรกลการเกษตรอื่นๆ ของประเทศไทยซึ่งรัฐบาลไม่อยู่ในฐานะที่จะให้ความช่วยเหลือได้มากเท่าเทียมกัน ยากลำบากขึ้นมาก การขายในประเทศใกล้เคียงที่ประเทศจีนมีอิทธิพลสูง ก็ประสบปัญหาในลักษณะนี้เช่นกัน

3.2.3 ตำแหน่ง (Position) ของตัวสินค้า

จากการสอบถามผู้ประกอบการ และผู้รับจ้างเกี่ยวนวดซึ่งเป็นลูกค้า ยังไม่สามารถระบุได้อย่างชัดเจนว่า ผู้ประกอบการแต่ละราย เน้นสร้าง “Image” ของกิจการ หรือ ตัวสินค้า ไว้อย่างไร หรือยังไม่สามารถระบุ คุณลักษณะ หรือ “Attributes” ของกิจการ หรือตัวสินค้าในสายตาของผู้บริโภค หรือลูกค้าได้อย่างชัดเจน

สิ่งที่ผู้ประกอบการพยายามจะสร้างภาพลักษณ์ (Image) ออกมามาอาทิ เรื่องรูปแบบ (Design) ต้นทุนการดำเนินงาน (Efficiency) การคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ (New product) ความคล่องตัวและความรวดเร็ว (Capacity) ในการเกี่ยวนวด ต่อ วัน (กี่ไร่ ต่อ วัน) การตั้งราคา (Pricing) เมื่อเทียบกับคู่แข่งขัน เงื่อนไขในการชำระเงิน และการช่วยหาแหล่งเงินกู้ (Financing) บริการหลังการขาย (After sales services) ความยากง่ายในการหาอะไหล่การมีเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ คุณภาพ (Quality) และ ความน่าเชื่อถือ (Reliability)

ตัวอย่าง ตำแหน่ง (Position) ของตัวสินค้า ของโรงงานขนาดใหญ่บางแห่งที่กำหนดไว้ คือ“คล่องคุ้มค่า ง่าย ไม่จุกจิก” และ“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 ส่วนประสมการตลาดเพื่อให้ได้ ตำแหน่งหรือ “Image” ของกิจการที่ตนต้องการ

- **ตัวสินค้า (Product)**

ตัวสินค้า โดยปกติตัวสินค้าจะมีองค์ประกอบดังนี้ คือ Generic product, Expected product, Value added product และ Potential product ในการเก็บรวบรวมข้อมูลพบว่า ผู้ประกอบการจะเน้นการผลิตตัวสินค้าในส่วนที่เป็น Generic และ Expected product เป็นหลัก

ลักษณะ Generic product หลัก ที่สำคัญได้แก่ การเป็นรถตีนตะขาบขนาดความกว้างของมีดตัดเท่ากับ 2.6 - 3.5 เมตร มีถังบรรจุข้าวที่นวดแล้วสามารถปล่อยข้าวผ่านท่อ ส่งลงรถบรรทุกได้เลยใช้คนขับหนึ่งคน และมีผู้ช่วยอีกหนึ่งคนใช้เครื่องยนต์ดีเซลความคงทน และ ความน่าเชื่อถือของตัวสินค้า ทำงานในที่หล่ม ดินเหนียว มีน้ำแช่ขังได้ทำงานในที่ดินแข็ง และดินทรายได้ทำงานในนาได้ทั้งในแปลงที่มีขนาดเล็กและขนาดใหญ่

สิ่งที่ผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวคาดหวัง คือเมื่อนำรถเกี่ยวนวดข้าวไปถึงที่นาแล้วจะต้องสามารถใช้เกี่ยวนวดข้าวได้ ไม่ว่าลักษณะทางกายภาพของข้าวและแปลงนาจะเป็นอย่างไร และจะต้องไม่เสียบ่อย

ขณะที่ทำการเกี่ยวนวดข้าว ดังนั้น Reliability ความยากง่ายในการหาอะไหล่ และบริการหลังการขาย จึงเป็นเรื่องสำคัญมาก

สำหรับ Expected product จะมีองค์ประกอบที่สำคัญได้แก่ การมีรูปแบบ ลวดลาย สีสรร การตกแต่ง ขนาดแรงม้า เครื่องยนต์ ยี่ห้อของเครื่องยนต์ ความเก่าใหม่ของเครื่องยนต์ ขนาดของถังบรรจุข้าว วัสดุที่ใช้ทำ สแตนเลสหรือไม่ ความยากง่ายในการซ่อมแซมบำรุงรักษา ความยากง่ายในการหาอะไหล่ ราคาอะไหล่ บริการหลังการขาย คุณภาพของตัวสินค้า ฝีมือในการทำตัวสินค้า

ส่วนของ Value added product ที่จะมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าของกิจการใดกิจการหนึ่ง ได้แก่ ระดับราคาและขนาดของเงินดาวน์ เงื่อนไขในการผ่อนชำระ การช่วยจัดหาแหล่งเงินทุน ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ กิจการความคุ้นเคยกับผู้ประกอบการตัวเลือก (Options) ต่างๆ เช่น การติดตั้งตู้แอร์สำหรับผู้ขับ การติดตั้งระบบ GPS เพื่อคำนวณขนาดพื้นที่แปลงนา เป็นต้น นวัตกรรม หรือการพัฒนาของตัวสินค้าจากการทำการวิจัย การผลิตสินค้าชนิดอื่นๆ การให้บริการข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร และอื่นๆ

เมื่อการขายรถเกี่ยวนวดข้าวเริ่มชะลอตัว อัตราเพิ่มของยอดขายลดลง โรงงานจึงเริ่มมีการพัฒนาปรับให้รถเกี่ยวนวดข้าวสามารถเกี่ยวข้าวโพดและถั่วเขียวได้ด้วย มีลักษณะให้ใช้ได้หลายวัตถุประสงค์ (Multipurpose) โดยการเปลี่ยนหัวเกี่ยว ซึ่งหัวเกี่ยวที่ต้องซื้อเพิ่มราคาไม่แพง และสามารถเปลี่ยนได้อย่างรวดเร็ว

ในส่วนของ Potential product ซึ่งเป็น product ของกิจการที่คาดว่าจะมีการผลิตขึ้นมาในอนาคต เท่าที่สังเกตในระหว่างการเก็บข้อมูลนั้นพบว่า ลูกค้าไม่ได้ให้ความสำคัญ กับ ลักษณะ (features) นี้มากนัก หรือไม่ใช่ตัวแปรที่สำคัญ ที่จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้า

นอกจากนั้นการศึกษาพบว่า โรงงานขนาดใหญ่จะผลิตสินค้าที่เป็น มาตรฐาน (Standard) มากกว่า ส่วนโรงงานขนาดเล็กจะผลิตสินค้าในลักษณะที่เป็น tailored made คือทำตามที่ผู้ซื้อต้องการมากกว่า (พยายามทำให้สินค้าให้แตกต่างจากของผู้ผลิตอื่น) และสิ้นค้าของโรงงานขนาดใหญ่ดูเหมือนจะมีคุณภาพ ความคงทนและ ความน่าเชื่อถือสูงกว่า

สิ่งที่ควรจะกล่าวถึงอีกประการหนึ่งในเรื่องตัวสินค้าคือ รถเกี่ยวนวดข้าวคูโบต้า จะมีชิ้นส่วนตัวถังที่ปกปิดเครื่องยนต์กลไกต่างๆ อย่างสวยงาม ซึ่งนอกจากจะเป็นการป้องกันอันตรายแก่ผู้ใช้รถเกี่ยวนวดข้าว ยังทำให้ยากแก่การลอกเลียนแบบอีกด้วย ส่วนรถเกี่ยวนวดข้าวที่เป็นนวัตกรรมของคนไทยนั้นค่อนข้างเปิดเผย ไม่มีตัวถังหุ้มห่อ สามารถเห็นชิ้นส่วนและการทำงานต่างๆ ได้ชัดเจน ดังนั้นอาจทำให้ผู้ใช้รถเกี่ยวนวดข้าว หรือผู้ที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง ประสบอุบัติเหตุได้ง่ายกว่า แต่การซ่อมบำรุงสามารถทำได้ง่ายกว่า รวดเร็วกว่าเช่นกันผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวไทยระบุว่าไม่กลัวเรื่องการลอกเลียนแบบ แต่จะเป็นการพัฒนานวัตกรรมได้อย่างรวดเร็ว เมื่อเห็นแล้วไม่ใช่จะลอกเลียนแบบกันได้ง่ายๆ ต้องใช้เวลาในการพัฒนาเทคนิคการผลิตอีกระยะหนึ่งด้วย

นอกเหนือจากการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวแล้ว โรงงานทุกโรงไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดเล็ก หรือขนาดใหญ่ จะมีการผลิตสินค้าอื่นๆ อีกด้วย สินค้าที่ผลิตมากที่สุดคือ รถตีดิน รถปั่นดิน รถไถพรวนดิน ตีนตะขาบ (บริษัทสยามคูโบต้าไม่ได้ผลิต) ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ซึ่งบางโรงงานทำการผลิต บางโรงงานไม่ทำการผลิต มีดังนี้คือ รถเกี่ยวข้าวโพด รถเกี่ยวถั่วเขียว ชุดหัวเกี่ยวข้าวโพด เครื่องนวดข้าว รถไถนานั่งขับ รถไถนาเดินตาม รถฉีดพ่นในนาข้าว และพืชไร่ ส่วนบริษัทสยามคูโบต้านั้นผลิตสินค้าที่แตกต่างออกไปอีก คือ แทรกเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง รถดำนา รถขุดขนาดเล็กเครื่องยนต์ดีเซล รถไถเดินตาม และสินค้าอื่นๆโรงงานต่างๆ มีการผลิตสินค้าอื่นๆ ที่นอกเหนือจากรถเกี่ยวนวดข้าว ต้องการจะกระจายความเสี่ยงด้านรายได้การขายออกไป กิจการจะอยู่ในสถานะที่เสี่ยงมากๆ ถ้าหากผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวแต่เพียงอย่างเดียวและเกิดขายไม่ได้ ตัวอย่างเช่นในปีที่ทำการศึกษานี้ เกิดสถานการณ์ El Nino เกิดความแห้งแล้งที่ผิดปกติ การทำนาปีทำได้น้อยลง ในขณะที่การทำนาปรังในเขตชลประทานนั้นไม่ได้ทำได้เลย ความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวจึงลดลงมาก ยอดขายรถเกี่ยวนวดข้าวไม่ว่าจะเป็นรถใหม่ หรือรถมือสองจึงลดลงมากเช่นกัน โรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวหลายๆ แห่ง จึงพยายามหาทางออกโดยการหันไปผลิตรถเกี่ยวข้าวโพด หรือชุดหัวเกี่ยวข้าวโพดแทน เพื่อหารายได้มาชดเชยกับยอดขายรถเกี่ยวนวดข้าวที่ลดลง นอกจากการกระจายความเสี่ยงของรายได้แล้ว การผลิตสินค้ามากชนิดขึ้นเป็นการใช้ประโยชน์ที่ดิน โรงเรือนเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ และแรงงานให้มากขึ้น เป็นการกระจายต้นทุนคงที่ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และการขายออกไปด้วย

อย่างไรก็ตามมีสินค้าที่ไม่ได้ผลิตขึ้นมาใหม่แต่ทุกโรงงานมีขายคือ รถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง ซึ่งเป็นรถที่โรงงานมี ด้วยสาเหตุหลายๆ ด้าน เช่น เป็นรถเกี่ยวนวดข้าวที่โรงงานไปยึดคืนมาจากลูกค้าที่ไม่สามารถส่งชำระคืนเงินได้หมด เป็นรถที่ลูกค้านำมาเปลี่ยนเพื่อเอารถใหม่ออกไป หรือเป็นรถที่โรงงานผลิตสำเร็จแล้วแต่ยังไม่มีลูกค้ามาซื้อ โรงงานจึงนำไปเกี่ยวนวดข้าวเสียก่อนแทนที่จะปล่อยทิ้งไว้เฉยๆ ทำให้เงินจม เมื่อลูกค้าเห็นประสิทธิภาพในการทำงานเกิดพอใจและขอซื้อต่อเป็นต้น ลูกค้าต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวมือสองเพราะราคาจะต่ำกว่ารถเกี่ยวนวดข้าวมือหนึ่งมาก หรือเนื่องจากมีลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งที่มีทุนไม่เพียงพอที่จะซื้อรถมือหนึ่งและไม่ต้องการจะเป็นหนี้มาก และยังมีลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งคือผู้ที่ต้องการจะเริ่มทำการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวของตนเอง และมีความรู้เรื่องช่างหรือเคยคลุกคลี มีประสบการณ์เกี่ยวกับการใช้เครื่องนวดข้าวมาบ้างแล้ว โดยลูกค้ากลุ่มต่างๆ นี้มีความหวังว่าในอนาคตเมื่อมีประสบการณ์และทุนเพียงพอก็จะเปลี่ยนไปใช้รถเกี่ยวนวดข้าวมือหนึ่งบ้าง

นอกเหนือจากการผลิตสินค้าประเภทต่างๆ ออกขายแล้ว โรงงานขนาดเล็กน่าจะทุกโรง ยังให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวอีกด้วย

- **การตั้งราคา (Pricing)**

การตั้งราคาในทางทฤษฎีแนวคิดในการตั้งราคาสินค้าชนิดหนึ่งชนิดใด ในกรณีตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ ผู้ประกอบการจะตั้งราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิตสินค้าและประโยชน์ (perceived benefits) ที่ผู้บริโภคคาดว่าจะได้รับจากการบริโภคสินค้านั้นๆ แต่ในทางปฏิบัติการตัดสินใจในเรื่องการตั้ง

ราคารถเกี่ยวนวดข้าวเป็นเรื่องที่ยากพอสมควร เพราะในการผลิตต้นทุนทั้งต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรของกิจการ แตกต่างไปจากของกิจการอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งต้นทุนคงที่ในเรื่องที่ดิน โรงเรือน เครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ ระดับความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่ใช้ แตกต่างกันมาก อายุการใช้งาน หรือระยะเวลาของการประกอบการก็แตกต่างกันมาก นอกจากนั้นจำนวนการผลิตในแต่ละปีก็แตกต่างกัน หรือการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาด (Economies of scale) แตกต่างกัน ที่ยุ่งยากขึ้นไปอีก คือ บางโรงงานผลิตแต่รถเกี่ยวนวดอย่างเดียว บางโรงงานผลิตสินค้าเครื่องจักรกลประเภทอื่นด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงงานขนาดใหญ่ ซึ่งทำให้สามารถกระจายต้นทุนคงที่ไปยังผลิตภัณฑ์หรือสินค้าชนิดอื่นๆ ด้วย

จากการสังเกต ลักษณะของเส้นต้นทุนเฉลี่ย น่าจะเป็นเหมือนที่มีอยู่ในตำราเศรษฐศาสตร์ คือ เมื่อปริมาณการผลิตมีจำนวนไม่มาก ต้นทุนเฉลี่ยของกิจการที่มีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่[2]ต่ำ หรือมี Operating leverage ต่ำ จะต่ำกว่าต้นทุนเฉลี่ยของกิจการที่มีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูง หรือมี Operating leverage สูง ในทางตรงกันข้าม เมื่อปริมาณการผลิตมากขึ้นเลยระดับหนึ่งขึ้นไปแล้ว ต้นทุนเฉลี่ยของโรงงานหรือกิจการที่มีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูง จะต่ำกว่า

ในส่วนของประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการใช้งาน (Perceived benefits) มีความยาก ลำบากอย่างยิ่งในการกะประมาณ เพราะมีทั้งส่วนที่มีตัวตน (Tangible) และไม่มีตัวตน (Intangible) ส่วนที่มีตัวตนคือรายได้ที่เกิดขึ้นจากการใช้งาน ส่วนที่ไม่มีตัวตนคือ มูลค่าต่างๆ ของตัวสินค้าที่เป็น ลักษณะ (Features) ของ expected products, value added products และ potential products

ทั้งนี้ หากประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการใช้งานของสินค้าจากผู้ผลิตทุกรายใกล้เคียงกัน ไม่แตกต่างกันมาก ดังนั้นการตั้งราคาจะขึ้นอยู่กับระดับต้นทุนเฉลี่ยของแต่ละกิจการ ซึ่งขึ้นอยู่กับ ระดับของ Operating leverage และจำนวนการผลิต หรือ ส่วนแบ่งการตลาด (Market share) ของแต่ละกิจการ

หากเป็นสินค้าตัวใหม่ รุ่นใหม่ ที่ยังไม่มีผู้อื่นผลิต การตั้งราคาจะเป็นแบบ Skimming the market คือตั้งราคาในระยะแรกสูงเพื่อสร้างกำไรให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ (ไม่สูงกว่า ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการใช้งาน) ต่อมาเมื่อผู้ผลิตอื่นเริ่มทำการผลิตสินค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงกันออกมา จึงค่อยๆ ลดราคาลงเพื่อขยายส่วนแบ่งการตลาดให้มากขึ้น การตั้งราคาในลักษณะนี้มักเป็นการตั้งราคาของโรงงาน หรือผู้ผลิตขนาดใหญ่ที่มีการลงทุนในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สูง ส่วนผู้ผลิตขนาดเล็กที่ประกอบการมานานพอสมควร ถึงแม้จะมีการทำให้ตัวสินค้าแตกต่างออกไป แต่การตั้งราคามักจะตั้งแบบ competitive pricing และ cost - based pricing หรือ cost - plus pricing ผสมกันไป คือตั้งราคาโดยดูราคาสินค้าของผู้ผลิตรายอื่นๆ ในตลาด ในขณะเดียวกันก็พยายามกำหนด และรักษาส่วนเหลื่อมที่เหนือต้นทุนการผลิตเอาไว้ และผู้ประกอบการขนาดเล็กหน้าใหม่จะตั้งราคาแบบ penetration pricing โดยจะตั้งราคาสินค้าต่ำกว่าผู้ผลิตรายอื่นๆ ก่อน เพื่อขอให้ขายสินค้าได้ ขอให้เกิดในตลาดก่อน ส่วนการตั้งราคาในลักษณะที่เป็น discount

---

[2] สินทรัพย์คงที่ หมายถึง Fixed assets

pricing พอจะพบได้เป็นครั้งคราว ถ้าเป็นโรงงานขนาดใหญ่จะพบเมื่อมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย และอีกกรณีหนึ่งซึ่งเกิดกับทั้งโรงงานขนาดเล็กและขนาดใหญ่คือ เมื่อโรงงานเกิดขาดแคลนเงินสด ไม่ว่าจะด้วยสาเหตุใดๆ ก็ตาม ซึ่งการตั้งราคาแบบ discount pricing จะเกิดเป็นช่วงระยะเวลาสั้นๆ เท่านั้น ผู้ซื้อจะได้ประโยชน์ แต่การจะหาผู้ซื้อในช่วงระยะเวลานั้นๆ ก็ยาก เพราะเป็นสินค้าที่มีราคาสูง และมีอายุการใช้งานนาน การตั้งราคาแบบ loss - leader pricing นั้นไม่ค่อยพบ เพราะจะมีแต่โรงงานขนาดใหญ่เท่านั้นที่ผลิตสินค้าหลายชนิด แต่ขายให้ลูกค้าคนละกลุ่มกัน

รถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตโดยกิจการของคนไทย จะมีราคาประมาณ 1.4 - 2.7 ล้านบาท บวก ลบ แล้วแต่ ลักษณะต่างๆ ที่ระบุไว้ในส่วนของตัวสินค้าข้างต้นส่วนราคารถเกี่ยวนวดข้าวคูโบต้า จะมีราคาอยู่ประมาณ 0.9 - 1.5 ล้านบาท

การขายมีทั้งขายเป็นเงินสดและเป็นเงินเชื่อ ในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่จะขายได้เงินสดทั้งหมด ซึ่งถ้าลูกค้ามีเงินสดไม่เพียงพอ โรงงานจะแนะนำจัดหาบริการลีสซิ่งให้ทั้งที่เป็นของบริษัทภายนอก และบริษัทในเครือ (โรงงานได้กำไรจากดอกเบี้ยอีกทางหนึ่ง) โดยปกติลูกค้ามีเงินไม่ถึงหนึ่งล้านบาทก็สามารถออก(ซื้อ)รถเกี่ยวนวดข้าวใหม่ได้แล้ว ในกรณีของโรงงานขนาดเล็ก การขายเป็นเงินสดจะมีจำนวนไม่เกินร้อยละ 30 ของยอดขายทั้งหมด การขายเป็นเงินเชื่อ โรงงานจะให้ลูกค้าจ่ายเงินดาวน์ประมาณร้อยละ 50 - 60 ของราคารถเกี่ยวนวด ที่เหลือให้ผ่อนชำระ หากลูกค้าสามารถชำระจำนวนเงินที่คงค้างทั้งหมดได้ภายในระยะเวลา 6 เดือน จะไม่คิดดอกเบี้ย หากเกินระยะเวลานี้จะคิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1.5 - 2.0 ต่อเดือน การซื้อเป็นเงินสดโรงงานจะลดราคาให้ ประมาณ 30,000 – 40,000 บาท

มีลูกค้าจำนวนหนึ่งที่ไม่สามารถส่งชำระคืนเงินคงค้างได้ทั้งหมด หรือมีหนี้สูญ การไปยึดรถเกี่ยวนวดข้าวคืนก็จะได้รถที่อยู่ในสภาพทรุดโทรมมาก พฤติกรรมของลูกค้าที่ไม่สามารถชำระค่าสินค้าได้ทั้งหมดเป็นเพราะ มีหนี้หลายทาง หรือ ขนาดพื้นที่ที่รับจ้างเกี่ยวนวดมีจำนวนไม่มากเพียงพอ โดยปกติลูกค้าจะจัดแบ่งเงินรายได้เพื่อใช้ในการกินอยู่ของครอบครัวเป็นอันดับแรก หลังจากนั้นมักจะชำระคืนให้แก่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) หรือธนาคารพาณิชย์ก่อน เมื่อมีเงินเหลือจึงจะนำมาชำระให้โรงงาน

- **การส่งเสริมการตลาด (Promotion)**

การโฆษณา (Advertising) เนื่องจากลูกค้าผู้ที่จะซื้อรถเกี่ยวนวดในแต่ละปี (ช่วงเวลา) มีไม่มากเป็นกลุ่มลูกค้าที่เฉพาะเจาะจง ดังนั้นจะไม่พบการโฆษณาในสื่อสารมวลชนทั้งหนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ในระดับชาติเลย เพราะกลุ่มเป้าหมายเป็นคนละกลุ่มกัน และค่าโฆษณามีราคาแพงมาก แม้แต่กิจการที่นำเข้ารถเกี่ยวนวดข้าวจากต่างประเทศ มีน้อยมาก แม้แต่สื่อสารมวลชนในพื้นที่ก็มีจำนวนน้อยด้วยเช่นกัน เพราะลูกค้าอยู่กระจัดกระจาย ไม่กระจุกอยู่ในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง

อย่างไรก็ตาม มีการดำเนินการที่ไม่ได้เป็นการโฆษณาสินค้าโดยตรง แต่เป็นการดำเนินการที่จะทำให้ชื่อของกิจการแพร่ไปยังกลุ่มเป้าหมาย เช่นการสนับสนุนส่งนักมวยขึ้นชก ทั้งในรายการที่สำคัญ และไม่สำคัญต่างๆ ซึ่งทำให้เกษตรกรที่ชอบดูมวยได้รับทราบ คุ้นเคยกับชื่อของกิจการไปด้วย

มีเพียงบริษัทสยามคูโบต้าเท่านั้น ที่มีการโฆษณาทางโทรทัศน์ ในรายการที่มีผู้ชมจำนวนมาก (Prime time) แต่เป็นการโฆษณารถแทรกเตอร์ ไม่ใช่รถเกี่ยวนวดข้าว อย่างไรก็ตามน่าจะมีผลต่อยอดขายของรถเกี่ยวนวดข้าวและสินค้าอื่นๆ ของบริษัทด้วย

ตารางที่ 1 ราคาเกี่ยวนวดข้าว

ผู้ผลิต	รุ่น	ราคา (บาท)	เครื่องยนต์ (แรงม้า)	ก × ย × ส (เมตร)	ความจุถัง (ตัน)	น้ำหนัก (ตัน)	อัตราการเกี่ยว (ไร่/ชม.)
รถเกี่ยวข้าวเกษตรพัฒนา	รุ่น ช้างน้อยจ้าวพลัง KPH – 18S / KPH – 18ST	1,600,000	180	3.2 × 6.1 × 2.7	1.5	8	4 - 8
	รุ่นไวไฟจอมพลัง KPH – 18 / KPH – 18T	1,800,000	195	3.3 × 6.2 × 2.7	2.5	8.5	4 - 8
	รุ่นจ้าวข้างไวไฟ KPH – 22 / KPH – 22T	2,000,000	210 – 220	3.3 × 6.3 × 2.8	2.5	9.1	4 - 8
	รุ่นไอ้หนุ่มไวไฟจัมโบ้ KT – 08J	2,705,000	210 – 215	3.75 × 7.0 × 3.0	2.5	8.7	5 - 8
	รุ่นปลดหนี้ KT09	1,700,000	195 - 245	3.75 × 7.0 × 3.0	2.5	8.3	4 - 6
	มารวยเงินล้าน KT12	n/a	140	2.8 × 6.0 × 2.65	1	6.2	2 - 4
	เงินมี KT11	n/a	210	3.2 × 6.5 × 3.0	1.5	7.5	4 - 6
รถเกี่ยวข้าวศักดิ์พัฒนา	สตาร์ บิ๊ก สปอร์ต	2,000,000					
	ซุปเปอร์ สตาร์บิ๊ก วัน	2,000,000					
	สตาร์ บิ๊ก วัน	2,000,000					
	สตาร์ บิ๊ก คลาสสิค	2,000,000					
	สตาร์ มาสเตอร์	2,000,000	260	3.5 × 6.3 × 3.47	2.4	9.4	5 - 8
	เคเอ็ม แอล สปอร์ต	1,850,000					
	เค เอ็ม 53	1,850,000	250	3.5 × 6.3 × 3.47	2.7	9.5	5 - 7
	เคเอ็ม 53 บีเอฟ	1,850,000					
	เอส เอส 501 คลาสสิค	1,400,000					
	เอส เอส 300 คลาสสิค	1,400,000	200	3.1 × 6.15 × 3.15	1.3	7.68	3 - 5

ตารางที่ 1 ราคาเกี่ยวนวดข้าว (ต่อ)

ผู้ผลิต	รุ่น	ราคา (บาท)	เครื่องยนต์ (แรงม้า)	ก × ย × ส (เมตร)	ความจุถัง (ตัน)	น้ำหนัก (ตัน)	อัตราการเกี่ยว (ไร่/ชม.)
รถเกี่ยวข้าวคูโบต้า	DC – 60	900,000	60		0.2	2.45	2.5 - 3
	DC – 70G	1,100,000	70		1		3
	DC – 95GM Plus	1,520,000	95		1.4	3.5	3 - 4
รถเกี่ยวข้าวไทยเส็งยนต์	มดตะนอย	1,600,000	255	3.2 × 5.8 × 2.6	รองกระสอบ	5.9	
	พญามด	1,700,000					
	มดจอมพลัง	1,800,000	255	3.2 × 5.8 ×3.4	1.6	6.5	6
	เจ้าพายุ	2,000,000	265	3.6 × 6.3 × 3.7	2.5	8.2	
รถเกี่ยวข้าวสามมิตร	รุ่น เถ้าแก่ใหญ่	1,980,000	235				
	รุ่น เจ้าสัว	1,550,000	210	3.3 × 6.1 × 2.8	รองกระสอบ		
	รุ่น เถ้าแก่น้อย	1,200,000					
รถเกี่ยวข้าวสินเจริญยนต์	รุ่น สินเจริญยนต์	1,800,000	250		2.7		
	รุ่น ซุปเปอร์คิงส์ 2014	2,100,000	250		2.7		
รถเกี่ยวข้าวพรกินรี		2,300,000	235		2.5	7.4	5 - 7
รถเกี่ยวข้าวยุทธนาการช่าง		1,950,000					
รถเกี่ยวข้าวซันซัน		1,450,000	210 - 215	2.9 × 6.55 × 2.85	2	7.25	4 - 8

การประชาสัมพันธ์ (Public relation) ที่เป็นการดำเนินการเพื่อรักษา ภาพลักษณ์ของกิจการ ส่วนใหญ่อยู่ในรูปของการสนับสนุนกิจกรรมทางสังคมขององค์กรต่างๆ ที่อยู่ในท้องที่ที่โรงงานตั้งอยู่ เช่น กิจกรรมของโรงเรียน โรงพยาบาล ตำรวจ รวมถึงการมีส่วนร่วมในงานประเพณีพื้นถิ่นและประเพณีทางศาสนาต่างๆ

การประชาสัมพันธ์กิจการและตัวสินค้าอีกรูปแบบหนึ่ง ที่ทำกันมากในยุคที่มีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีการสื่อสารคือ การเปิด Webpage หรือการทำ Face book ของกิจการขึ้นมา ซึ่งเป็นแนวทางการประชาสัมพันธ์ ที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ และลูกค้าสามารถเข้ามาดูผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้ง่าย รวดเร็ว มีค่าใช้จ่ายต่ำมาก แม้ว่าจะอยู่ห่างไกลจากที่ตั้งของโรงงานมากก็ตาม แต่มักไม่แจ้งราคาไว้ต้องสอบถามเพิ่มเติม นอกจากนั้น ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบสินค้าของกิจการ และราคากับของผู้ผลิตอื่นๆ ได้เลย และสามารถสอบถามความคิดเห็น ประสบการณ์จากผู้ที่ใช้สินค้าผ่านทาง Blog ต่างๆ ได้เลย อย่างไรก็ตามการประชาสัมพันธ์ในลักษณะนี้มักเป็นการดำเนินการของกิจการขนาดใหญ่

Youtube เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่กิจการนำมาใช้ในการประชาสัมพันธ์สินค้าของกิจการมากขึ้นเป็นลำดับ และใช้กันมากในบรรดากิจการขนาดเล็กต่างๆ ซึ่งมีงบประมาณในการประชาสัมพันธ์จำกัด โดยถ่ายทำด้วยกล้องจากโทรศัพท์มือถือ บันทึกแสดงให้เห็นถึงสมรรถนะการทำงานของรถเกี่ยวนวดข้าวของตน และในบางครั้งก็เป็นการเปรียบเทียบกับสินค้าของกิจการอื่น ซึ่งอาจเป็นการถ่ายทำของกิจการเองหรือของลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปใช้ก็ได้

การจัดและ/หรือร่วมแสดงสินค้าในงานแสดงสินค้า (exhibition) ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรกลต่างๆ ทั้งในระดับประเทศ และระดับท้องถิ่น เป็นวิธีการประชาสัมพันธ์อีกวิธีหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งของกิจการขนาดใหญ่ ตัวอย่างเช่นโรงงานขนาดใหญ่สองแห่ง (ไม่รวมสยามคูโบต้า) ได้จัดงานแสดงรถเกี่ยวนวดข้าว เครื่องจักรกลการเกษตร และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของโรงงาน ที่บริเวณโรงงาน (หยุดทำการผลิตชั่วคราว)[3] ในเดือนกันยายนและมกราคม ในวันที่กำหนดไว้แน่นอน เป็นประจำทุกปี โดยจัดงานมาเป็นระยะเวลาต่อเนื่องหลายปีแล้ว ในงานนอกจากจะมีสินค้าของโรงงานที่นำมาขายในราคาที่มีส่วนลดแล้ว บริษัทอื่นๆ ที่เป็นผู้ผลิต/ผู้ขายชิ้นส่วน (supplier) ของโรงงานยังนำชิ้นส่วนอะไหล่มาร่วมขายในราคาย่อมเยาด้วย นอกจากนี้ยังมีบริการอื่นๆ ที่จะช่วยให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้สะดวกขึ้น เช่น มีบริการ ATM ของธนาคาร มีบริการลีสซิ่งของบริษัทอื่น และบริษัทในเครือของโรงงาน ลูกค้าที่ถือเงินสดมาไม่เพียงพอ หรือต้องการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าว แต่มีเงินลงทุนของตัวเองไม่เพียงพอก็สามารถใช้บริการ ณ สถานที่จัดงานได้เลย เป็น one stop service ไม่ต้องวิ่งติดต่อหลายๆ แห่ง มีอาหาร เครื่องดื่ม เกมส์ และดนตรี เพื่อจะดึงดูดให้ลูกค้าสนใจมาที่งานและอยู่ในงานโดยไม่รู้สึกเบื่อหน่าย

[3] ไม่เสียค่าเช่าสถานที่และไม่ต้องขนส่งผลิตภัณฑ์จำนวนมากไปที่อื่น

ผู้ที่เข้ามาในงานส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าเก่าที่ใช้รถเกี่ยวนวดข้าวของกิจการอยู่แล้ว มาซื้อชิ้นส่วนอะไหล่ในราคาที่ถูกลง หรือซื้อตรงจากบริษัทที่ผลิต หรือลูกค้านำรถเก่ามาแลกซื้อรถใหม่ออกไป (Replacement demand) หรือมาซื้อรถใหม่เพิ่มเติมเพื่อขยายกำลังการผลิต (New demand) ในแต่ละปีจะมีผู้เข้าชมงานใหม่เลยประมาณร้อยละ 5 ของจำนวนผู้ที่เข้าชมงานทั้งหมด

ผู้ที่เข้ามาในงานจะมาจากทุกภูมิภาค ส่วนใหญ่จะมาจากภาคเหนือตอนล่างและภาคกลาง จะมาติดตามดูความก้าวหน้าของผลิตภัณฑ์ ดูนวัตกรรมใหม่ๆ (ผู้ประกอบการโรงงานขนาดเล็ก และคู่แข่งขัน จะส่งคนเข้ามาดู เช่นกัน) ดังนั้นนอกจากจะเป็นการส่งเสริมการขายแล้วยังเป็นช่องทางที่จะทำให้ลูกค้าและผู้ประกอบการพบกันโดยตรง และเป็นโอกาสที่ผู้ประกอบการสามารถจะเรียนรู้ความต้องการของลูกค้าได้

ในงานแสดงสินค้า โรงงานจะรับคำสั่งซื้อสินค้า (รับ Order) ด้วย ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าในงานสามารถซื้อได้ในราคาที่มีส่วนลดพิเศษให้ (Discount price)[4] หรือถ้าไม่เอาส่วนลดราคา ก็จะได้รถจักรยานยนต์แถมให้เป็นต้น คำสั่งซื้อสินค้านี้จะรวบรวมไปเป็นฐานจำนวนการผลิตสินค้าของโรงงานต่อไป

การศึกษาพบว่า มีโรงงานบางแห่งได้ส่งสินค้าของบริษัทเข้าแสดงในงานแสดงสินค้าระดับชาติซึ่งจัดที่ อิมแพ็ค เมืองทองธานีด้วย

ส่วนโรงงานขนาดเล็กใช้วิธีการเข้าร่วมในการจัด “มหกรรมรถเกี่ยวข้าวไทย” ซึ่งจัดโดยชมรม ผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในจังหวัดต่างๆ จัดขึ้น เช่น ที่จังหวัดพิจิตร และกำแพงเพชร เป็นต้น โดยจัดเป็นประจำทุกปี ประมาณปลายเดือนมกราคม และต้นเดือนกุมภาพันธ์ ในงานนี้ผู้จัดจะเชิญผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว รายใหญ่ เช่น บริษัทในเครือเกษตรพัฒนา บริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัด นำรถเกี่ยวนวดข้าวมาแสดงในงาน นอกจากนั้นจะเชิญผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กจำนวนหนึ่งมาร่วมงานเช่นกัน จึงเป็นโอกาสที่ผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กจะได้นำรถเกี่ยวนวดข้าวของมาแสดงแข่งกับผู้ผลิตรายใหญ่และแข่งกันเอง เช่นในปี 2559 มีรถเกี่ยวนวดข้าวของอู่ปานเจริญการช่าง ไทยเจริญการช่าง วรพจน์การช่าง พ.เจริญพัฒนา มาร่วมแสดงด้วย อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าผู้จัดจะเน้นการแสดงรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตโดยโรงงานของช่างไทย เป็นฝีมือและนวัตกรรมของคนไทย แต่ก็มีรถเกี่ยวนวดข้าวของต่างประเทศมาแสดงอยู่ด้วย เช่น รถเกี่ยวนวดข้าวของบริษัทสยามคูโบต้า (ผลิตในประเทศไทย) และบริษัท Iseki (นำเข้า)[5] นอกจากรถเกี่ยวนวดข้าวแล้วผู้ประกอบการทั้งขนาดเล็กและใหญ่ได้นำสินค้าอื่นๆ มาแสดงในงานด้วยเช่น รถตีดิน รถแทรกเตอร์และเครื่องพ่วงที่ใช้ในวัตถุประสงค์ต่างๆ รถเกี่ยวข้าวโพดและถั่วเขียว เป็นต้น ในงานผู้ผลิตชิ้นส่วนอะไหล่ยังได้นำ อะไหล่ เครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องมาขายในงานด้วย บริษัทลีสซิ่งก็เข้าร่วมประชาสัมพันธ์ในงานเช่นกัน

[4]ไม่แน่ใจว่าราคาลดพิเศษจริงหรือไม่หมายถึงนอกงานก็สามารถขอส่วนลดได้เช่นกัน

[5]ไม่มีรถเกี่ยวนวดข้าวของบริษัท Yanmarมาร่วมแสดง

ในแต่ละปีสินค้าหรือรถเกี่ยวนวดข้าวจะมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เช่นมีการจัดทำห้องปรับอากาศสำหรับผู้ขับขี่ หรือมีการทำรถเกี่ยวนวดที่มีขนาดเล็กลงเป็นต้น โดยผู้ผลิตที่นำรถเกี่ยวนวดข้าวมาร่วมแสดงในงานจะต้องจ่ายค่าเข้าร่วมงาน คือรถเกี่ยวนวดข้าว 1 คันจะต้องเสียค่าสถานที่ 7,000 บาท และจะต้องเสียค่าใช้จ่ายส่วนกลางอีก 2,500 บาท เช่นถ้ามีรถเกี่ยวนวดข้าวมาแสดงในงาน 2 คัน จะต้องเสียค่าใช้จ่าย (7,000 * 2) + 2,500 = 16,500 บาท เป็นต้น และถ้าผู้ผลิตจะจัดกิจกรรมอื่นๆ เช่น จัดสาวสวย และเครื่องเสียงต่างๆ มาดึงดูดลูกค้า สามารถทำได้แต่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเอง

นอกจากนี้การศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการโรงงานขนาดเล็กจำนวนหนึ่งที่อยู่ในบริเวณจังหวัดนนทบุรี ปทุมธานี พระนครศรีอยุธยา และนครปฐม ได้จัดงานแสดงรถเกี่ยวนวดข้าวร่วมกัน ในบริเวณอำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา รูปแบบการจัดเป็นเช่นเดียวกับที่จัดที่จังหวัดพิจิตร และกำแพงเพชร

การร่วมประชาสัมพันธ์โดยการร่วมงานแสดงสินค้าทำได้อีกกรณีหนึ่ง กล่าวคือ การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าที่ไปจัดอยู่ใกล้กับสถานที่ประกอบการของโรงงาน เช่น งานที่จัดโดยสหกรณ์การเกษตรในพื้นที่ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการก็จะนำรถเกี่ยวนวดข้าวไปร่วมแสดงด้วย

- **การส่งเสริมการขาย**

ทุกกิจการมีการลด แลก แจก แถม เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าของตัวเอง เมื่อลูกค้ามาที่โรงงานแล้วก็ต้องพยายามทุกวิถีทางที่จะให้ลูกค้าซื้อสินค้าให้ได้ และรวมไปถึงการหาแหล่งสินเชื่อให้ลูกค้าด้วย

การขายโดยพนักงานขาย หรือ ตัวแทน (**Personal selling**) ส่วนหนึ่งจะเป็นการขายให้ลูกค้าเก่าทั้งที่ซื้อทดแทนรถเกี่ยวนวดเดิมที่เสื่อมสภาพไป และที่ซื้อเพิ่มเติมเพื่อขยายกิจการ เป็นที่น่าสังเกตว่า ลูกค้าที่ซื้อมักจะกลับไปซื้อกับผู้ผลิตเดิม มักไม่เปลี่ยนไปซื้อสินค้าจากผู้ผลิตอื่น การขายอีกส่วนหนึ่งจะเป็นการขายในลักษณะปากต่อปาก เพื่อนแนะนำ หรือรู้จักกันเป็นส่วนตัวอยู่ก่อนแล้วเพราะเคยทำธุรกิจด้วยกัน เช่นเคยเป็นนายหน้าจัดหาผู้ว่าจ้างเกี่ยวนวดข้าว หรือเคยเห็นสมรรถนะการทำงานของรถเกี่ยวนวด มีความพึงพอใจเมื่ออยากจะเป็นผู้รับจ้างเกี่ยวนวดเองจึงซื้อรถเกี่ยวนวด จึงซื้อรถเกี่ยวนวดจากผู้ประกอบการนั้น โรงงานขนาดเล็กนั้นเน้นการส่งเสริมการขาย แบบปากต่อปาก เพราะงบประมาณที่จะใช้ในการประชาสัมพันธ์มีค่อนข้างจำกัด ใช้งบประมาณน้อยแต่มีประสิทธิภาพ

ในการขายรถเกี่ยวนวดข้าวนั้น **บริการหลังการขาย** น่าจะเป็นกิจกรรมส่งเสริมการขายที่สำคัญที่สุดรองลงมาจากคุณภาพของสินค้าที่จะดึงดูดให้ลูกค้ามีทัศนคติที่ดีต่อกิจการ ต่อตัวสินค้า และซื้อสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง จากการสังเกตพบว่า โรงงานรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กจะให้บริการหลังการขายดีกว่า ได้เปรียบกว่าโรงงานขนาดใหญ่ เพราะการติดต่อซื้อ – ขาย หรือปรึกษาหารือเรื่องการทำงาน การซ่อมแซมบำรุงรักษา เป็นการติดต่อกับเจ้าของกิจการหรือกับช่างโดยตรง การตัดสินใจในเรื่องราคาชิ้นส่วนต่างๆ การให้คำแนะนำในการซ่อมแซม หรือการส่งช่างออกไปให้บริการ สามารถตัดสินใจได้ทันที แต่กรณี

ของโรงงานขนาดใหญ่ การให้บริการหลังการขายส่วนมากมักดำเนินการโดยตัวแทนหรือลูกจ้าง ซึ่งคุณภาพหรือความตั้งใจในการให้บริการจะแตกต่างกัน อย่างไรก็ตามเมื่อกิจการขนาดเล็กเติบโตเป็นกิจการขนาดใหญ่ ก็จะหลีกหนีไม่พ้นเรื่องที่จะต้องใช้ ลูกจ้างเป็นผู้ให้บริการหลังการขาย การให้บริการหลังการขายจึงเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่งต่อการคงอยู่และเติบโตของกิจการและอุตสาหกรรมรถเกี่ยวนวดข้าว

บริการหลังการขายของโรงงานขนาดใหญ่ที่นอกเหนือจากการให้บริการซ่อมหรือการจัดขายอะไหล่อย่างรวดเร็วแล้ว กิจกรรมที่ทำอยู่เป็นการเพิ่มทักษะในการป้องกันมากกว่าการซ่อมแซม

บริษัทสยามคูโบต้า เป็นบริษัทที่มีกิจกรรมส่งเสริมการขายมากที่สุด และทำในหลายๆรูปแบบ เช่น การเข้าร่วมในงานแสดงสินค้าทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่น ทั้งที่จัดโดยส่วนราชการ และกลุ่มผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว เน้นการประสานงานติดต่อกับส่วนราชการ สถานศึกษา ทั้งระดับมหาวิทยาลัย วิทยาลัยเทคนิค และวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี ส่งสินค้าเข้าแสดงในงานต่างๆ และจัดทัศนศึกษา ดูงาน ให้กับบุคลากรทั้งในสถาบันการศึกษาและส่วนราชการ

บริษัทสยามคูโบต้า ขายสินค้าหลายชนิด รถเกี่ยวนวดข้าวไม่ใช่สินค้าหลักของบริษัท ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการส่งเสริมการขายจึงกระจายไปในสินค้าชนิดต่างๆ

ในส่วนของการให้บริการกับลูกค้า บริษัทสยามคูโบต้า ให้ความสำคัญในเรื่องนี้มาก มีการส่งเจ้าหน้าที่ของบริษัทไปดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ แต่สิ่งที่ตามมาคือ การให้บริการดังกล่าวต้องมีค่าใช้จ่าย จึงทำให้ค่าอะไหล่และค่าบริการ ซ่อมแซม แพงขึ้นไปด้วย

ถ้าหากประเทศไทยหรือกิจการต้องการที่จะส่งออกรถเกี่ยวนวดข้าวไปต่างประเทศในจำนวนที่มากขึ้น จะต้องให้ความสำคัญและคิด พิจารณา ในเรื่องบริการหลังการขายด้วย

- **พื้นที่จำหน่าย (Place)**

กิจการแต่ละกิจการจะมีพื้นที่ขายที่กิจการจะดำเนินการอย่างเข้มข้นตามลักษณะความต้องการของลูกค้า และสภาพทางกายภาพของพื้นที่ เช่น บริษัทสยามคูโบต้า จะเน้นการขายและให้บริการในพื้นที่ภูมิภาคอีสานเหนือ เพราะแปลงนามีขนาดเล็ก ไม่มีหล่ม เหมาะกับสภาพรถเกี่ยวนวดข้าวของคูโบต้า นอกจากนั้นเนื่องจากเป็นรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็ก ราคาจึงถูกกว่าเหมาะกับกำลังซื้อของลูกค้า ส่วนแบ่งการตลาดของรถเกี่ยวนวดข้าวคูโบต้าจึงมากที่สุดในเขตนี้ บริษัทในเครือเกษตรพัฒนาจะเน้นให้ความสำคัญกับ พื้นที่ภาคกลางตอนบน ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง บริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจะเน้นให้ความสำคัญกับภาคกลางตอนล่าง ซึ่งอยู่ใกล้กับโรงงาน ผู้ประกอบการในภาคใต้ (แต่ขึ้นไปให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาคอีสาน) นิยมรถเกี่ยวนวดข้าวของบริษัทไทยเส็งยนต์การเกษตรเป็นต้น ส่วนโรงงานขนาดเล็กต่างๆ จะเน้นให้บริการในบริเวณภาคกลางตอนล่างเป็นหลัก อย่างไรก็ตามในทุกๆ พื้นที่ จะมีรถเกี่ยวนวดข้าวของทุกกิจการ มากบ้าง น้อยบ้าง แตกต่างกันไป

ช่องทางการตลาด (Marketing channels) ในส่วนของกิจการขนาดเล็กนั้น ช่องทางการตลาดเกือบจะทั้งหมดเป็นการขายตรงให้แก่ลูกค้า ไม่มีการขายผ่ายนายหน้า หรือตัวแทนที่มีการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการ แต่อาจจะมีในรูปของมีเพื่อน หรือคนที่รู้จักกันพามาซื้อ ผู้ประกอบการจะมีการให้ค่าตอบแทนบ้างแต่ไม่เป็นอัตราที่แน่นอน ส่วนกรณีของโรงงานขนาดใหญ่ จะมีทั้งการขายตรงให้แก่ลูกค้าทั้งที่โรงงานผลิต ในงานแสดงสินค้าทั้งที่กิจการจัดเองและผู้อื่นจัด การขายผ่านสาขา บริษัทย่อย ศูนย์บริการ และตัวแทนจำหน่าย ที่ไปจัดตั้งในแหล่งปลูกข้าวที่สำคัญเช่น ที่จังหวัดสุรินทร์ ร้อยเอ็ด เชียงราย นครราชสีมา เป็นต้น ไม่มีการขายในรูปของการขายผ่านพ่อค้าขายส่งและขายปลีก เนื่องจากขนาดตลาดของโรงงานขนาดใหญ่นั้นครอบคลุมพื้นที่ทั้งประเทศ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องมีนายหน้า หรือตัวแทนจำหน่าย ในพื้นที่ที่มีศักยภาพสูง ตัวแทนจำหน่ายเหล่านี้จะได้ค่านายหน้า (commission) เป็นค่าตอบแทน และจะทำงานในลักษณะที่เป็น นายหน้า (broker) ไม่ใช่ ตัวแทนจำหน่าย (dealer) คือนายหน้าไม่ได้มีกรรมสิทธิ์ในตัวสินค้า และน้อยรายที่จะมีสต็อกของสินค้า ณ ที่ประกอบการ เพราะสินค้ามีขนาดใหญ่ ยากในการเก็บรักษา อีกทั้งมีราคาแพง ตัวแทนไม่ต้องการรับผิดชอบในตัวสินค้าซึ่งอาจเกิดการเสียหายได้ เมื่อลูกค้าต้องการสินค้า ตัวแทนจะแจ้งให้ทางผู้ผลิตส่งสินค้าตรงให้กับลูกค้าเลย ตัวแทนเหล่านี้นอกจากจะขายสินค้าแล้ว ยังมีหน้าที่คอยติดตามความต้องการ (preferences) ของลูกค้าในด้านต่างๆ และถ่ายทอดให้ทางโรงงานผู้ผลิตทราบ

ตัวอย่างหน้าที่ของ ตัวแทนจำหน่าย/dealer (สะดวก, รวดเร็ว, ชัดเจน, ครบถ้วนและ ถูกต้อง)

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

ช่องทางการตลาดของกิจการขนาดใหญ่นั้นแตกต่างกันพอสมควร จะเห็นได้ว่าบริษัทสยามคูโบต้าเน้นการขายสินค้าผ่านผู้แทนจำหน่าย โดยมีผู้แทนจำหน่ายรถเกี่ยวนวดข้าวทุกภาคทั่วประเทศมากกว่า130 แห่ง และเน้นการขายในภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่งมีผู้แทนจำหน่ายมากถึง 81 แห่ง (มากกว่าร้อยละ 60) และมีศูนย์บริการแยกหน้าที่ออกมาต่างหาก ทั้งนี้ผู้แทนจำหน่ายบางแห่งอาจทำหน้าที่เป็นศูนย์บริการไปด้วย มีการตั้งเป้าจำนวนขายให้แก่ผู้แทนจำหน่าย (นอกจากนั้นยังมีบริการลีสซิ่งเพื่อบริการลูกค้าด้วย) ส่วนโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดใหญ่ที่เหลือ ที่เป็นบริษัทของคนไทย ก็มีช่องทางการตลาดที่แตกต่างกัน เช่น บริษัทในเครือเกษตรพัฒนา ช่องทางการตลาดมีทั้งที่เป็นสาขาย่อย และเป็นผู้แทนจำหน่าย แต่กรณีของบริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัดและไทยเส็งยนต์การเกษตรจำกัด ช่องทางการตลาดน่าจะเป็นการขายผ่านศูนย์บริการอะไหล่และซ่อมบำรุง และศูนย์บริการตามลำดับ ช่องทางการตลาดที่แตกต่างกันนี้น่าจะสะท้อนถึงระดับขั้นของการพัฒนาของแต่ละกิจการที่แตกต่างกัน จำนวนขายหรือยอดขายที่แตกต่างกัน และกำลัง

ทุนทรัพย์ที่แตกต่างกัน และแน่นอนว่าจำนวนคน (ในครอบครัว) ที่จะมาช่วยในการบริหาร อายุ และขีดความสามารถ ความเอาใจใส่ ก็มีผลต่อระดับการพัฒนาเช่นกัน

บริษัทในเครือเกษตรพัฒนา

1. บริษัทโรงงานเกษตรพัฒนาฉะเชิงเทราจำกัด
2. บริษัทเกษตรพัฒนาอุตสาหกรรมจำกัด
3. บริษัทเครื่องจักรกลเกษตรไทยจำกัด
4. บริษัทสยามเอนจิเนียริ่ง อิมปอร์ตและเอกซ์ปอร์ต จำกัด

ตัวแทนจำหน่ายของบริษัทในเครือเกษตรพัฒนา

ภาคเหนือ พิจิตร

ภาคกลาง อุทัยธานี

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อุบลราชธานี

บริษัทสยามคูโบต้าจำกัด
ผู้แทนจำหน่าย (จำนวนแห่ง ในหนึ่งจังหวัด อาจมีมากกว่า หนึ่งแห่ง)

ภาคกลาง 16 แห่ง

ภาคตะวันออก 6แห่ง

ภาคเหนือ 24 แห่ง

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 81 แห่ง

ภาคใต้ 7 แห่ง

บริษัทสยามคูโบต้าจำกัด ศูนย์บริการ
(จำนวนแห่ง ในหนึ่งจังหวัด อาจมีมากกว่า หนึ่งแห่ง)

ภาคกลาง 21 แห่ง

ภาคตะวันออก 9 แห่ง

ภาคเหนือ 32 แห่ง

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 51 แห่ง

ภาคใต้ 11 แห่ง

ศูนย์บริการ
บริษัทไทยเส็งยนต์การเกษตรจำกัด

ภาคเหนือ

1. พิษณุโลก

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

1. มหาสารคาม

ภาคกลาง

1. สำนักงานใหญ่ เขตจอมทอง กรุงเทพ
2. โรงงาน เขตบางขุนเทียน กรุงเทพ

ศูนย์บริการอะไหล่และซ่อมบำรุง
บริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัด

ภาคเหนือ

1. เชียงราย
2. อุตรดิตถ์
3. สุโขทัย
4. พิษณุโลก 1
5. พิษณุโลก 2
6. เพชรบูรณ์
7. กำแพงเพชร 1
8. กำแพงเพชร 2
9. พิจิตร
10. ชัยนาท

ภาคตะวันออก

1. สระแก้ว

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

1. ยโสธร
2. กาฬสินธุ์
3. มหาสารคาม
4. นครราชสีมา
5. ชัยภูมิ

ภาคกลาง

1. บริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตร จ.อยุธยา
2. สุพรรณบุรี
3. สิงห์บุรี

ในช่วงเวลาที่มีการซ่อมแซมมากที่สุด (peak time ของการซ่อมแซม) หรือช่วงที่ลูกค้าจะซ่อมแซมใหญ่รถเกี่ยวนวดข้าวประจำปี ซึ่งโดยปกติจะทำหลังจากการไปรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาค อีสาน สาขา ตัวแทนจำหน่าย หรือ ศูนย์บริการ จะเป็นจุดที่ลูกค้าสามารถหาซื้ออะไหล่ได้ ผู้ผลิตเครื่องเกี่ยวนวดข้าวยังใช้ประโยชน์ของสาขา ตัวแทนจำหน่าย หรือ ศูนย์บริการในพื้นที่ ในการให้บริการหลังการขายอื่นๆอีกด้วย เช่น การให้คำแนะนำในการบำรุงรักษา ซ่อมแซมรถเกี่ยวนวดข้าว ทั้งที่ที่ตั้งสำนักงานและที่บ้านของลูกค้า ให้บริการซ่อมบำรุงตามกำหนดเวลาหรือการใช้งาน ในกรณีที่ลูกค้าซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวเป็นเงินผ่อน หรือเช่าซื้อ ก็จะใช้เป็นโอกาสในการติดตามงวดเงินด้วย กิจกรรมอีกประการหนึ่งที่นอกเหนือจากการติดตามความต้องการของลูกค้า คือ การจัดฝึกอบรมให้แก่ลูกค้า ทั้งด้านทฤษฎีและปฏิบัติทั้งในการเกี่ยวนวดข้าว และการบำรุงดูแลรักษารถเกี่ยวนวดข้าว ซึ่งให้บริการฟรี อย่างไรก็ตามกิจกรรมต่างๆเหล่านี้ เป็นกิจกรรมที่ดำเนินการโดยกิจการหรือผู้ผลิตขนาดใหญ่ เท่านั้น ผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กยังไม่มีการดำเนินการในกิจกรรมดังกล่าว ยังไม่มีขีดความสามารถหรือทุนเพียงพอที่จะดำเนินการได้

ช่องทางการตลาดเพื่อขายสินค้าภายในประเทศ ยังมีอีกหนึ่งช่องซึ่งกล่าวถึงไปบ้างแล้วในส่วน การประชาสัมพันธ์ และส่งเสริมการขายข้างต้น เป็นกิจกรรมที่ผสมผสานกันอยู่คือการร่วมในงานแสดงสินค้า เพราะนอกจากจะแสดงสินค้าแล้ว กิจการยังรับคำสั่งซื้อด้วย งานแสดงสินค้าขนาดใหญ่ลูกค้ามักจะสั่งซื้อในงานเลย เพราะมีการลดราคา หรือการแจกแถมเป็นพิเศษด้วย พร้อมทั้งมีบริการลีสซิ่งที่พร้อมจะช่วยเหลือลูกค้า ไม่ต้องไปวิ่งติดต่อตามที่ต่างๆ ส่วนในงานแสดงมหกรรมรถเกี่ยวนวดข้าวที่จัดโดยชมรมผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวตามจังหวัดต่างๆ การสั่งซื้อในงานเลยมีจำนวนไม่มาก แต่ลูกค้ามักจะพูดคุยกันเบื้องต้น และติดต่อการซื้อขายกันภายหลังที่โรงงาน เพราะทุกโรงงานที่เข้าร่วมงานจะมีใบประชาสัมพันธ์ (Brochure) ซึ่งนอกจากจะมีข้อมูลของรถเกี่ยวนวดข้าวรุ่นต่างๆ แล้ว ยังมีรายละเอียดเกี่ยวกับ สถานที่และเบอร์โทรศัพท์ที่ลูกค้าสามารถติดต่อได้

- **การส่งออกไปขายต่างประเทศ**

การขายสินค้าออกไปต่างประเทศ มีผู้ผลิตหรือโรงงานขนาดใหญ่เท่านั้นที่มีการขายสินค้าออกไปต่างประเทศ ในประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียง และบางประเทศในทวีปแอฟริกา การขายสินค้าให้แก่ลูกค้าในต่างประเทศ บางครั้งเกิดจากการร่วมไปในกลุ่มที่ไปเจรจาการค้าที่รัฐบาลจัดหรือให้การสนับสนุน นำวิดีโอไปแสดง เมื่อมีผู้ที่ให้ความสนใจจริงๆ จึงเชิญมาดูการทำงานของรถเกี่ยวนวดที่ประเทศไทย บางครั้งลูกค้าที่อยู่ในประเทศใกล้เคียงที่มีความสนใจหลายรายติดต่อโดยตรงมาดูสินค้าและการทำงานที่กิจการเลยก็มี

การขายออกไปยังประเทศใกล้เคียงโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศพม่าและกัมพูชาซึ่งเป็นประเทศที่มีการปลูกข้าวเป็นจำนวนมาก มีจำนวนเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ การขายออกไปยังประเทศพม่า ผู้นำเข้าจะนำเข้าสินค้าในลักษณะที่เป็น OEM (Original Equipment Manufacturer) แต่โรงงานผู้ส่งออก ยังคงใช้ยี่ห้อ (brand) และตัวอักษรต่างๆ ของประเทศไทยอยู่กับตัวรถเกี่ยวนวดข้าว การผลิตจะทำตาม รายละเอียด (specifications) ที่ลูกค้าต้องการ เช่น พ่นสีรถให้เป็นสีเดียวทั้งคัน เป็นต้น ส่วนการขายไปยังประเทศ

กัมพูชาจะขายผ่านตัวแทน (distributor) ในประเทศเพียงหนึ่งรายเท่านั้น ตัวแทนจะไปตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศอีกกี่รายก็ได้ โรงงานผู้ส่งออกจะไม่เข้าไปเกี่ยวข้อง ทั้งเรื่องการตั้งราคา การกระจายสินค้า การเก็บสินค้า และอะไหล่ต่างๆ รถเกี่ยวนวดข้าวของประเทศไทยได้รับความเชื่อถือมากในประเทศกัมพูชา สินค้าต้องมี ยี่ห้อ (brand) ของประเทศไทยจึงจะขายได้ดี

การส่งออกไปขายต่างประเทศ ถ้าไปยังประเทศใกล้เคียงมักจะส่งออกทั้งคัน แต่ถ้าหากส่งไปยังประเทศที่อยู่ไกลๆ มักจะส่งออกในรูปชิ้นส่วน (Knock down) ใส่ตู้คอนเทนเนอร์และนำไปประกอบเป็นตัวรถเกี่ยวนวดข้าวภายหลัง

การส่งออกไปขายต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศใกล้เคียงของโรงงานขนาดเล็กนั้นมีอีกอย่างน้อยหนึ่งช่องทางคือลูกค้ามาซื้อโดยตรงถึงโรงงาน ผู้ซื้อมักจะเดินทางมาพร้อมกับเพื่อนคนไทย มาดูรถเกี่ยวนวดข้าวของโรงงานเป้าหมายจำนวนหนึ่ง เมื่อตัดสินใจว่าจะซื้อแล้วจึงมาที่โรงงานเพื่อเจรจาในรายละเอียด ในเรื่องรายละเอียดและราคา โดยปกติจะขายในราคาเท่ากับที่ขายในประเทศไทย/ราคาที่หน้าโรงงาน (Ex - factory gate price) โดยโรงงานจะไม่ไปยุ่งเกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร และการขนส่ง (แต่อาจให้คำแนะนำ) โรงงานจะเข้าไปมีส่วนอีกครั้งเมื่อรถเกี่ยวนวดข้าวเดินทางถึงจุดหมายปลายทางแล้ว โรงงานจะไปปรับแต่งรายละเอียด (Fine tune) รถเกี่ยวนวดข้าวให้เหมาะกับสภาพแปลงนาข้าวพร้อมทั้งฝึกอบรมการใช้ การบำรุงรักษา การซ่อมแซมให้

รถเกี่ยวนวดข้าวคูโบต้าที่เป็นรถมือสองมีจำนวนมาก เนื่องจากเมื่อใช้งานครบ 3 ปีแล้ว จะมีค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมสูงมาก ไม่คุ้มกับการนำไปรับจ้าง ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวจึงมักจะขายออกไป หรือปล่อยให้บริษัทยึดคืน

ช่องทางการตลาดที่ขายสินค้าออกไปยังประเทศพม่าและกัมพูชา มีอีกช่องทางหนึ่ง และมีการส่งออกเป็นจำนวนมาก แต่เป็นการส่งออกรถเกี่ยวนวดข้าวมือสองทั้งหมด อย่างไรก็ตามรถเกี่ยวนวดข้าว มือสองที่ส่งออกไปส่วนมากคือรถเกี่ยวนวดข้าวคูโบต้า ช่องทางนี้คือ การมีแหล่งประมูลรถเกี่ยวนวดข้าวมือสองหลัก อยู่ที่จังหวัดอ่างทอง และยังมีแหล่งประมูลที่กระจายอยู่ตามจังหวัดต่างๆ เช่น พิจิตร พิษณุโลก กำแพงเพชร ชัยนาท ลูกค้าจากประเทศพม่าและกัมพูชาที่ต้องการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง ซึ่งมีราคาถูกกว่ารถมือหนึ่งมาก ก็จะมาประมูลซื้อและนำกลับประเทศไป มีการประมาณการว่ามีรถเกี่ยวนวดข้าวมือสองที่ส่งออกไปขายแล้วราว 1,000 คัน

3.3 การเงิน

3.3.1 ขนาดการลงทุนและสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ (Operating leverage)

- **ขนาดการลงทุน**

ขนาดการลงทุน หรือ ขนาดของทรัพย์สินทั้งหมดของกิจการไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดเล็ก หรือโรงงานขนาดใหญ่เป็นสิ่งที่ยากลำบากที่จะกะประมาณให้ใกล้เคียงได้

ในกรณีของโรงงานขนาดเล็กเกือบทั้งหมดไม่ได้ทำการผลิตรถเกี่ยวนวดแต่เพียงอย่างเดียว ผู้ประกอบการโรงงานขนาดเล็กเกือบทั้งหมด เป็นผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวมาก่อน แต่จากการที่จำต้องรู้จักการซ่อมแซมดูแลรักษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในขณะที่ทำการเกี่ยวนวดข้าวอยู่ในแปลงนา ทำให้ผู้ประกอบการเหล่านี้รู้เรื่องเครื่องจักรกล การทำงานของชิ้นส่วนต่างๆ ดีมากและในขณะเดียวกันก็รู้จักแหล่งผู้ผลิตและขายชิ้นส่วนต่างๆ รู้จักแหล่งเงินทุน รู้จักลูกค้า (ผู้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว) และความต้องการของลูกค้า ผู้ประกอบการเหล่านี้จำนวนหนึ่งจึงเริ่มทำการผลิตรถเกี่ยวนวดของตัวเองขึ้นมาแทนการซื้อจากผู้ผลิตเดิมและนำออกมาใช้งาน เมื่อผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวหรือแม้แต่ตัวเกษตรกรเองที่สนใจ เห็นความสามารถและประสิทธิภาพในการทำงาน จึงเริ่มสั่งซื้อ หรือสั่งให้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวให้ การประกอบการจึงค่อยๆ ผันตัวเองจากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวแต่เพียงอย่างเดียว มาเป็นการรับจ้างผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวด้วย การให้น้ำหนักแก่การประกอบการด้านใดด้านหนึ่งจะแตกต่างกันไปในแต่ละโรงงาน ซึ่งมีทั้งให้น้ำหนักกับการเป็นผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวมากไปจนถึงให้ความสำคัญกับการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวมากเป็นต้น

เนื่องจากโรงงานขนาดเล็กมีพัฒนาการมาจากการเป็นผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าว จำนวนเงินลงทุนที่ใช้ไปเพื่อการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวแต่เพียงอย่างเดียวจึงไม่สามารถแยกออกมาได้ ไม่ว่าจะเป็น ที่ดิน โรงเรือน เครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ ขนาดที่ดินโดยทั่วไป มีประมาณ 1 - 2 ไร่ เท่าที่พบไม่มีโรงงานใดที่มีขนาดพื้นที่ดินมากกว่า 10 ไร่ เป็นที่ดินที่ติดอยู่กับที่บ้านที่อยู่อาศัย การลงทุนปรับปรุงพื้นที่ การเทปูนซีเมนต์ และการสร้างโรงเรือน น่าจะเป็นการลงทุนเพิ่มเติมอีก ประมาณ 5 แสน ถึง 10 ล้านบาท นอกจากนั้นจะเป็นการลงทุนเกี่ยวกับเครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์ต่างๆ ซึ่งน่าจะอยู่ในวงเงินประมาณ 1 ล้านบาท

ส่วนการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน ผู้ประกอบการจะต้องลงทุนอีกมากทีเดียว กว่าจะผลิตรถให้เสร็จได้หนึ่งคัน น่าจะต้องลงทุนอีกไม่ต่ำกว่า 1.5 ล้านบาท ซึ่งเกือบทั้งหมดเป็นการลงทุนในสินค้าคงคลัง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าคงคลังของชิ้นส่วนอะไหล่ และสินค้าระหว่างผลิต ไม่มีสินค้าคงคลังของสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้ว เพราะจะส่งมอบให้ลูกค้าทันที สินทรัพย์หมุนเวียนในรูปของลูกหนี้การค้าส่วนมากจะขายเป็นเงินสด ลูกค้าต้องจ่ายค่าสินค้าครบจึงจะนำสินค้าออกไปได้แต่ถ้าหากขายเป็นเงินผ่อนก็จะมีลูกหนี้การค้า เช่น ให้ลูกค้าจ่ายเงินในขณะที่มารับรถเกี่ยวนวดข้าวเป็นจำนวน 1 ล้านบาท หรือ ครึ่งหนึ่ง ที่เหลือให้ชำระภายในหนึ่งหรือสองปี เป็นต้น

อนึ่งการลงทุนของกิจการทุกกิจการมีลักษณะค่อยเป็นค่อยไป ค่อยๆ ลงทุนไปเรื่อยๆ ไม่ได้ลงทุนพร้อมกันทั้งหมดเลยทีเดียว การกะประมาณมูลค่าทรัพย์สินที่ลงทุนไปจึงเป็นเรื่องยากลำบากอย่างยิ่ง เพราะลงทุนต่างเวลากันและใช้ในหลายวัตถุประสงค์

เนื่องจากมีความยากลำบากในการหาข้อมูลการเงินของโรงงาน ไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก การเขียนเอกสารในส่วนนี้จึงใช้ข้อมูลงบการเงิน ซึ่งเป็นข้อมูลทุติยภูมิ ที่รวบรวมได้จาก กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์เป็นหลัก ข้อมูลที่นำมาใช้ในการศึกษาเป็นข้อมูลของงบการเงินปี 2557 นอกจากนั้น เนื่องจากไม่มีงบการเงินที่เป็นทางการ ของโรงงานขนาดเล็กที่ไม่ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ ในการศึกษานี้จะใช้ข้อมูลของบริษัทที่จดทะเบียนที่มีขนาดเล็กที่สุด เป็นตัวแทนของโรงงานขนาดเล็ก เนื่องจากขนาดของโรงงานนั้นเล็กมากเมื่อเปรียบเทียบกับโรงงานขนาดใหญ่อื่นๆ ที่จดทะเบียนในรูปบริษัทและมีขนาดใกล้เคียงกับโรงงานขนาดเล็กขนาดใหญ่ที่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นบริษัท (ถือว่าเป็นขีดจำกัดบน (upper limit)

มีข้อสังเกตอีกประการหนึ่งคือ ข้อมูลที่ระบุในงบดุล เป็นราคาซื้อหักด้วยค่าเสื่อมราคา (Book value) ไม่ใช่ราคาตลาดในปัจจุบัน ดังนั้นจำนวนเงินที่ระบุจะต่ำกว่าราคาสินทรัพย์ที่เป็นราคาตลาดในปัจจุบัน ส่วนข้อมูลในงบกำไรขาดทุนนั้น ทุกกิจการไม่ว่าจะเป็นขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก จดทะเบียนหรือไม่จด ได้รับหรือไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน มักจะรายงานยอดขายหรือรายได้ที่ต่ำกว่าความเป็นจริง และรายงานต้นทุน ค่าใช้จ่ายสูงกว่าความเป็นจริง ซึ่งจะทำให้รายได้สุทธิและภาษีรายได้ที่จะต้องจ่ายลดลง

การศึกษาพบว่าโรงงานขนาดเล็กจะต้องลงทุนประมาณ 30 ล้านบาท ในจำนวนนี้ประมาณร้อยละ 55 เป็นการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรหรือสินทรัพย์คงที่ และการลงทุนทั้งหมดนี้เป็นการลงทุนใน ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 45 เป็นการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งที่พบในรายงานการเงินนั้น ร้อยละ 90 กิจการจะนำไปลงทุนในสินค้าคงคลัง (สินค้าคงเหลือ) ประเภทต่างๆ คือ สินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วรอขายหรือรอส่งให้ลูกค้า สินค้าที่อยู่ระหว่างการผลิต และ ชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ โรงงานไม่มีลูกหนี้การค้าเลย (ในขณะที่ทำรายงานการเงิน)

เป็นไปได้ทั้งในกรณีที่ โรงงานขายสินค้าเป็นเงินสดทั้งหมด ลูกค้าต้องนำเงินค่าสินค้ามาจ่ายเต็มจำนวน ลูกค้าจะได้เงินมาจากแหล่งใดก็ได้แล้วแต่ลูกค้า หรือกรณีที่มีการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ และลูกค้าชำระเงินส่วนที่คงค้างหมดแล้ว

ตามปกติเป็นไปได้ยาก ที่ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว หรือเกษตรกรจะมีเงินสดในมือ 2 ล้านกว่าบาท และนำมาซื้อรถเกี่ยวนวดข้าว ดังนั้นถ้าซื้อเป็นเงินสดลูกค้ามักกู้ยืมจากแหล่งต่างๆ มาสมทบด้วยจำนวนหนึ่งเสมอ ในกรณีที่ขอเครดิตจากโรงงาน โรงงานจะให้วางเงินดาวน์งวดแรก ประมาณ 1.5 – 1.8 ล้านบาท จากราคาเต็มประมาณ 2.5 ล้านบาท และให้ผ่อนส่วนที่เหลือ ซึ่งประเพณีที่ถือปฏิบัติกันอยู่คือ ถ้าผู้ซื้อสามารถชำระเงินต้นคืนได้หมดภายใน 6 เดือน เมื่อเลยกำหนดนี้ ผู้ซื้อจะต้องเสียค่าดอกเบี้ย ร้อยละ 1.5 – 2.0 ต่อเดือน แต่มักจะคิดไม่เกินร้อยละ 20 ต่อปี ทั้งนี้ลูกค้าจะต้องจ่ายให้หมด เมื่อใช้รถเกี่ยวนวด

ข้าวไปใช้เกี่ยวนวดข้าวแล้ว 2 crops เช่นใช้เกี่ยวนวดข้าวนาปรังในภาคกลาง ตามด้วยเกี่ยวนวดข้าวนาปีในภาคอีสาน

ในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่[6] มีงบลงทุนประมาณ 200 - 400 ล้านบาท ซึ่งเป็นเงินลงทุนที่สูงสำหรับกิจการในต่างจังหวัด ที่ไม่ได้อยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรม และไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI ในเงินลงทุนจำนวนดังกล่าวประมาณร้อยละ 25 – 50 โรงงานจะนำไปลงทุนในสินทรัพย์คงที่ ซึ่งเกือบจะร้อยละ 100 เป็นการลงทุนใน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ คิดเป็นจำนวนเงิน 40 – 200 ล้านบาท

การลงทุนในสินทรัพย์ถาวรของโรงงานขนาดใหญ่นอกจากการลงทุนในที่ดิน การปรับปรุงที่ดิน การทำลานจอดรถต่างๆ อาคารประเภทต่างๆ ทั้งอาคารโรงงานและอาคารสำนักงานแล้ว สิ่งที่กิจการต้องลงทุนอีกเป็นจำนวนเงินมากพอสมควรคือ การลงทุนในเครื่องจักรกล เครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ พร้อมกับจะต้องมีการวาง แผนผัง (layout) ของโรงงานให้เหมาะสม แต่มักจะมีการปรับปรุงเป็นประจำ เพราะโรงงานมีการจัดหา จัดซื้อเครื่องมือ อุปกรณ์ใหม่ อย่างต่อเนื่อง เพื่อลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน เช่น เริ่มมีความคิดที่จะนำ หุ่นยนต์ (robot) เข้ามาใช้ในสายการผลิตเป็นต้น โรงงานจะต้องลงทุนทำสถานที่ที่จะเก็บ วัตถุดิบและชิ้นส่วนต่างๆ ที่ผลิตได้ ถ้าโรงงานผลิตชิ้นส่วนต่างๆ เองมาก หรือมีการขยายย้อนกลับ (backward vertical integration) มาก ก็ต้องมีการลงทุนในอาคารโรงเรือนต่างๆ มากขึ้นด้วย ซึ่งโรงงานสามารถลดความเสี่ยงทางการผลิต (production risk) ลงได้แต่ต้องลงทุนมากขึ้น นอกจากนั้นโรงงานจะต้องลงทุนในส่วนของอาคารที่จะจัดเก็บรถเกี่ยวนวดข้าว ที่ผลิตเสร็จแล้วอีกจำนวนหนึ่งด้วย อย่างไรก็ตามในการสำรวจข้อมูลไม่พบว่าโรงงานมีการลงทุนในพื้นที่ที่จะทดสอบรถเกี่ยวนวดที่ผลิตเสร็จแล้ว (ทำเป็นพื้นที่ทดสอบโดยเฉพาะ) การทดสอบอาจทำในแปลงนาของผู้ประกอบการเอง

นอกเหนือจากการลงทุนในที่ดิน ส่วนประกอบของที่ดิน โรงเรือนเพื่อใช้ในวัตถุประสงค์ต่างๆแล้ว โรงงานจะต้องลงทุนอีกเป็นจำนวนเงินที่มากพอสมควรคือ การลงทุนในรถบรรทุก รถแทรกเตอร์ Forklift เครน ในลักษณะต่างๆ ทั้งที่ใช้ในการผลิตในโรงงานและส่งมอบสินค้าให้ลูกค้า

การลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน จำนวนเงินลงทุนจะอยู่ในช่วง 140 – 270 ล้านบาท แน่น่อน ว่ากิจการจะต้องลงทุนในเงินสดในมือ และเงินฝากธนาคารประเภทต่างๆ เพื่อบริหารสภาพคล่องของกิจการ เช่นการจ่ายค่าจ้างแรงงาน การชำระค่าอุปกรณ์ชิ้นส่วนต่างๆ ทั้งที่เป็นเงินสดและเจ้าหนี้การค้า และค่าใช้จ่ายสำนักงานต่างๆ นอกจากเงินสดและเงินฝากแล้ว กิจการจะต้องลงทุนในลูกหนี้การค้า ถึงแม้การขายสินค้าส่วนใหญ่จะทำเป็นเงินสด แต่ก็ยังมีลูกค้าจำนวนหนึ่ง ที่กิจการขายสินค้าให้เป็นเงินเชื่อ ซึ่งมี

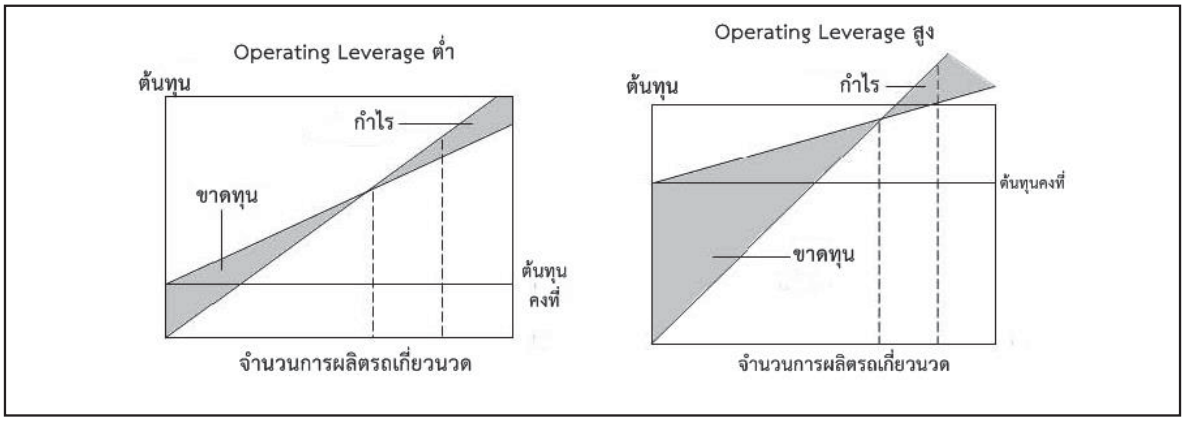
[6] ไม่นับรวมบริษัทสยามคูโบต้า เพราะขนาดการลงทุนแตกต่างจากกิจการของคนไทยมาก และการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวไม่ใช่สินค้าหลักของบริษัท เช่น ขนาดสินทรัพย์รวมของกิจการคนไทยขนาดใหญ่จะไม่เกิน 400 ล้านบาท แต่สินทรัพย์รวมของบริษัทสยามคูโบต้า ใช้เงินลงทุนเกือบ 35,000 ล้านบาท ยอดขายของกิจการคนไทยจะไม่เกิน 500 ล้านบาท แต่ยอดขายของบริษัทสยามคูโบต้า มากถึงประมาณ 44,000 ล้านบาท

จำนวนไม่มากนัก การลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนที่เหลือคือการลงทุนในสินค้าคงคลังประเภทต่างๆ ซึ่งต้องลงทุนเป็นจำนวนเงินที่มากพอสมควร คือการลงทุนในชิ้นส่วนต่างๆเพื่อเตรียมการผลิตและเพื่อขายเป็นอะไหล่ การลงทุนในรถเกี่ยวนวดข้าวที่อยู่ระหว่างผลิต และรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตเสร็จแล้วเพื่อรอขายและรอส่งมอบให้ลูกค้า

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 ขายราคาเงินสดเท่ากับราคาเงินเชื่อ เป็นการขายให้ลูกค้าประจำดั้งเดิม แต่บางรายจะมีการเอาที่ดินมาเป็นหลักประกัน (ไม่มีการจดทะเบียนค้ำประกันที่ส่วนราชการ) นอกจากนั้นโรงงานขนาดใหญ่จะมีการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนประเภทอื่นๆ อีก ซึ่งน่าจะเป็น เงินสดในมือ เงินฝากธนาคาร หรือเงินลงทุนระยะสั้นอื่นๆ หรืออาจเป็นเงินที่นำไปลงทุนไว้ตามสาขาต่างๆ เป็นต้น

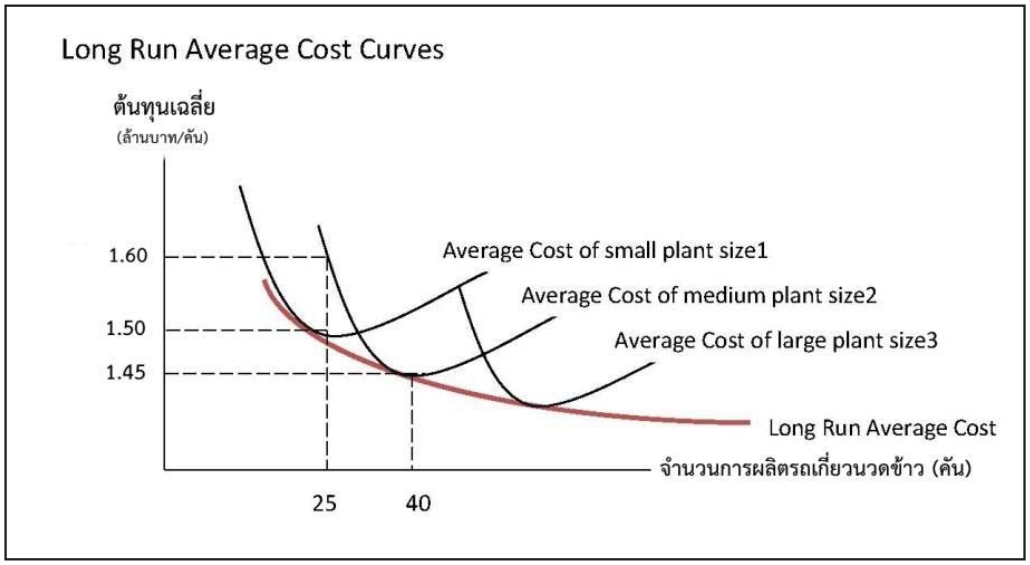
- **สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ (Operating leverage)**

ในการพิจารณาเรื่องสัดส่วนของการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ หรือการลงทุนในเทคโนโลยี ที่ทันสมัย จากการเก็บข้อมูลภาคสนาม อาจกล่าวได้ว่า โรงงานขนาดใหญ่มีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูงกว่ากิจการขนาดเล็ก หรือมี Operating leverage สูงกว่า ในภาพที่ 6 กราฟด้านขวามือ คือเส้นรายได้และต้นทุนของโรงงานขนาดใหญ่ ส่วนกราฟทางด้านซ้ายมือ คือเส้นรายได้และต้นทุนของโรงงานขนาดเล็ก การเปลี่ยนแปลงยอดขายจะมีผลทำให้ การเปลี่ยนแปลงของกำไรของโรงงานขนาดใหญ่มากกว่าของโรงงานขนาดเล็ก



ภาพที่ 6 สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ของการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว

การที่โรงงานต่างขนาดกัน มีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่แตกต่างกัน จะมีผลถึงเส้นต้นทุนเฉลี่ยของโรงงานแต่ละขนาดด้วย ดังที่แสดงในภาพที่ 7 ในขณะที่จำนวนการผลิตต่ำ โรงงานขนาดเล็กจะมีต้นทุนเฉลี่ยต่ำกว่า แต่ถ้าจำนวนการผลิตมากๆ แล้ว โรงงานขนาดใหญ่จะมีต้นทุนเฉลี่ยต่ำกว่า ซึ่งหมายความว่าถ้าหากความต้องการของตลาดมีมาก โรงงานขนาดใหญ่สามารถใช้มาตรการการตั้งราคากำจัดโรงงานขนาดเล็กได้เลย หรือถ้าตั้งราคาให้โรงงานขนาดเล็กอยู่ได้ ก็จะทำให้โรงงานขนาดใหญ่มีกำไรเป็นกอบเป็นกำ แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าความต้องการในตลาดมีน้อย โรงงานขนาดใหญ่จะอยู่ในฐานะลำบากเช่นเดียวกัน



ภาพที่ 7 เส้นต้นทุนเฉลี่ยระยะยาวการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว (ตัวเลขสมมติ)

ความได้เปรียบในเรื่องของสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ หรือขนาดการลงทุนในเครื่องจักรกลที่ทันสมัย เพื่อลดต้นทุนผันแปร (โดยเฉพาะค่าแรงงานต่อหน่วย) ระหว่างโรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่นั้น เมื่อพิจารณาจากขนาดการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรพบว่า โรงงานขนาดใหญ่มีขนาดการลงทุน

มากกว่าจริง กล่าวคือขนาดการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรของโรงงานขนาดใหญ่จะอยู่ในช่วง 40 - 200 ล้านบาท ส่วนค่าเฉลี่ยของโรงงานขนาดเล็กอยู่ที่ประมาณ 15 ล้านบาท[7]

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาในรูปของ"สัดส่วน"การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร เครื่องจักร อุปกรณ์ต่างๆ เมื่อเปรียบเทียบกับการลงทุนทั้งหมด (Fixed assets/Total assets) พบว่าโรงงานขนาดใหญ่มีสัดส่วนการลงทุนอยู่ที่ร้อยละ 20 – 50 ส่วนโรงงานขนาดเล็กมีสัดส่วนการลงทุนอยู่ที่ ร้อยละ 50 ถึงแม้ว่าวงเงินจะไม่มาก แต่เมื่อเทียบเป็นสัดส่วนแล้ว ใกล้เคียงกับโรงงานขนาดใหญ่ และเมื่อพิจาณาในรูปของค่าเฉลี่ยของสินทรัพย์ถาวรต่อยอดขาย 1 บาท ค่าเฉลี่ยของโรงงานขนาดเล็กนั้นอยู่ที่ประมาณค่าเฉลี่ยของโรงงานขนาดใหญ่ คือ ค่าเฉลี่ยของสินทรัพย์ถาวรต่อยอดขาย ของโรงงานขนาดเล็กจะอยู่ประมาณ 30 บาท ต่อยอดขาย 1 บาท ในขณะที่ของโรงงานขนาดใหญ่จะอยู่ที่ประมาณ 10 - 60 บาท ต่อยอดขาย 100 บาท ซึ่งเป็นไปได้ว่าในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่ที่มีต้นทุนสินทรัพย์ถาวรต่อยอดขายสูงนั้นลงทุนในสินทรัพย์คงที่มากเกินไป (over investment) ในช่วงที่ขายไม่ดี หรือยอดขายต่ำกว่าที่กะประมาณไว้ หรือแจ้งยอดขายต่ำเพื่อจะเสียภาษีน้อยลง ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ที่มีต้นทุนคงที่ต่อยอดขายต่ำ น่าจะเป็นผลมาจากโรงงานไม่ได้ลงทุนในสินทรัพย์คงที่มากและมียอดขายสูง ข้อมูลในเรื่องต้นทุนค่าจ้างแรงงานต่อยอดขาย (เป็น proxy ของค่าใช้จ่ายผันแปรต่อหน่วย หรือต่อยอดขาย 1 บาท) ของโรงงานทั้งสองขนาดก็ไม่แตกต่างกันมาก โดยโรงงานขนาดใหญ่ระบุว่าในการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวหนึ่งคัน ค่าจ้างแรงงานจะประกอบเป็นประมาณร้อยละ 10 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดซึ่งรวมแรงงานครอบครัวในการคิดประมาณการแล้ว ในขณะที่โรงงานขนาดเล็กก็ระบุตัวเลขเดียวกัน แต่ยังไม่ได้รวมหรือประเมินค่าแรงงานครอบครัวเข้าไว้ด้วย ดังนั้นในกลุ่มโรงงานขนาดใหญ่ ดูเหมือนว่า operating leverage จะมีอยู่ โรงงานที่มียอดขายมากสามารถเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากการที่สินทรัพย์คงที่ต่อยอดขายลดลงเมื่อมีการผลิตสินค้าออกมาขายในจำนวนที่มากขึ้น

3.3.2 แหล่งเงินทุน ต้นทุนของเงิน และ สัดส่วนหนี้สิน (financial leverage)

- **แหล่งเงินทุนและต้นทุนของเงิน**

ไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก เงินลงทุนเมื่อเริ่มตั้งกิจการจะมาจากเงินออมของตนเองทั้งนั้น ในกรณีของโรงงานขนาดเล็ก เงินลงทุนเริ่มแรกน่าจะมาจากการทำนา (โรงงานขนาดเล็ก หรือแม้แต่โรงงานขนาดใหญ่ ในขณะปัจจุบันมีที่นาของตนเองทั้งนั้น และยังประกอบอาชีพการทำนาอยู่) ในระยะต่อๆ มา เงินลงทุนน่าจะได้มาจากการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งทั้งในสมัยที่มีการประกันราคาข้าวและจำนำข้าว ผู้ประกอบการจะมีรายได้สุทธิจากการเกี่ยวนวดข้าวเป็นจำนวนมาก และในระยะหลังๆ เมื่อเริ่มมีความเชื่อถือ มีบัญชีเงินฝากอยู่กับธนาคาร ก็จะใช้เงินกู้จากธนาคารอีกส่วนหนึ่ง ซึ่งมีทั้งเงินกู้ที่มีกำหนดระยะเวลาชำระคืนที่แน่นอน และแบบเบิกเกินบัญชี ธนาคารที่ปล่อยเงินกู้ให้มีทั้ง ธนาคาร

[7] โรงงานขนาดใหญ่บางแห่งระบุว่า ค่าจ้างแรงงานนั้นประกอบเป็นเพียงร้อยละ 10 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดเท่านั้น

เพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) และธนาคารพาณิชย์ที่อยู่ในพื้นที่ ส่วนกรณีของโรงงานขนาดใหญ่แหล่งเงินทุนในขณะเริ่มแรกแตกต่างออกไปบ้าง คือเงินออมได้มาจากการประกอบอาชีพอื่นที่ไม่ใช่การทำนา เช่น ได้มาจากการค้าขาย การให้บริการขนส่ง หรือการผลิตเครื่องนวดข้าว หรือรถไถนาเป็นต้น

โรงงานขนาดใหญ่นั้นมีแหล่งที่มีของเงินทุนที่แปลกๆ อีก คือเป็นนายทุนเงินกู้ให้แก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวจากโรงงาน โดยใช้ที่ดินเป็นหลักประกันเงินกู้ ซึ่งแน่นอนว่าอัตราดอกเบี้ยที่โรงงานคิดกับลูกค้าจะต้องสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ เป็นอัตราดอกเบี้ยที่สูงใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยของบริษัทลีสซิ่ง หรือบริษัทเงินทุน โรงงานขนาดใหญ่จึงมีรายได้จากส่วนเหลื่อมอัตราดอกเบี้ยอีกส่วนหนึ่ง ลูกค้าใดที่ไม่สามารถส่งค่างวดรถเกี่ยวนวดได้ก็จะถูกยึดที่ดินที่ใช้ประกัน ซึ่งมีข่าวที่ไม่มีการยืนยันว่าโรงงานขนาดใหญ่ เป็นเจ้าของที่ดินจำนวนมาก โรงงานขนาดใหญ่จึงมีรายได้ส่วนหนึ่งจากการทำนาและให้เช่าที่นา และมีทรัพย์สินในรูปที่ดินส่วนหนึ่งเพื่อใช้ทดลองผลิตภัณฑ์ของตนเอง

เจ้าหนี้การค้าก็เป็นแหล่งที่มาของเงินทุนอีกแหล่งหนึ่งของโรงงานทั้งสองขนาด โรงงานสามารถ ขอเครดิตจากผู้ขายชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ ได้ (การซื้อสินค้าจากผู้ขายเป็นเงินเชื่อ) แต่เนื่องจากโรงงานขนาดใหญ่มีอำนาจในการต่อรองกับผู้ขายมากกว่าจึงสามารถขอเครดิตทั้งในรูปของวงเงิน และระยะเวลาการชำระคืนที่ผ่อนผันกว่าได้ อีกทั้งอาจต่อรองขอส่วนลดในการซื้อสินค้าได้อีกด้วย จึงอนุมานว่าสัดส่วนของเจ้าหนี้การค้าต่อหนี้สินทั้งหมดของโรงงานขนาดใหญ่จะสูงกว่าของโรงงานขนาดเล็ก

โรงงานขนาดใหญ่เกือบทุกแห่งตั้งบริษัทลีสซิ่งขึ้นมา (และ/หรือให้บริษัทลีสซิ่งภายนอกมาร่วมให้บริการแก่ลูกค้าของกิจการ) เพื่อให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งลูกค้าที่ให้บริการมีอยู่สองกลุ่มคือ กลุ่มแรกเป็นลูกค้าประจำ เป็นลูกค้าของกิจการมาเป็นระยะเวลายาวนานมาก ลุกค้ากลุ่มนี้ (บางทีถูกเรียกว่าเป็น ข้าเก่าเต่าเลี้ยง) บางคนสามารถจะออกรถเกี่ยวนวดข้าวใหม่ได้โดยไม่ต้องจ่ายเงินดาวน์เลย ในปัจจุบันกิจการได้จัดการให้เป็นระบบมากขึ้น โดยให้ซื้อผ่านบริษัทลีสซิ่ง และคิดเงินดาวน์เพียงร้อยละ 10 (หรืออาจไม่คิดเลยก็ได้) ส่วนลูกค้ากลุ่มที่สองคือลูกค้าที่มีความเสี่ยง (credit risk) สูง ไม่สามารถกู้เงินจาก ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร หรือ บริษัทลีสซิ่งภายนอกได้ (ไม่ว่าจะด้วยสาเหตุใดก็ตาม) เมื่อกิจการต้องการขายสินค้า จึงดำเนินการโดยให้เช่าซื้อผ่านบริษัทลีสซิ่งของกิจการที่ตั้งขึ้นมา โดยจะคิดเงินดาวน์มากขึ้นและคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5 ต่อเดือน Flat rate ดังนั้นกิจการขนาดใหญ่จึงมีรายได้หรือแหล่งเงินทุนจากการให้บริการลีสซิ่งอีกหนึ่งแหล่ง

ขอบคุณครับแหล่งเงินทุนที่สำคัญอีกแหล่งหนึ่งคือ กำไรสะสม (กำไรสุทธิส่วนที่เหลือไม่ได้จ่ายออกไปให้ เจ้าของกิจการในรูปเงินปันผล) โรงงานทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่มีแหล่งที่มาของเงินกำไรสะสมอื่นๆ อีก เช่น ได้มาจากการทำนา การให้เช่าที่นา การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ผสมเข้ามากับการขายรถเกี่ยวนวดข้าวด้วย และถ้าโรงงานมีการผลิตสินค้าอื่นๆ ที่นอกเหนือจากรถเกี่ยวนวดข้าว เช่น การผลิตรถตีดิน โรงงานก็จะมีรายได้จากการขายสินค้าชนิดอื่นๆ นั้นด้วย

- **สัดส่วนหนี้สิน (Financial leverage)**

การศึกษาจากรายงานทางการเงินพบว่า ในกรณีของโรงงานขนาดเล็กนั้นเงินที่นำมาใช้ลงทุนประมาณร้อยละ 30 เป็นเงินลงทุนของผู้ประกอบการเองและเงินจากกำไรสะสม ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 70 เป็นเงินกู้ และในส่วนของเงินกู้นี้ร้อยละ 95 เป็นเงินกู้ระยะสั้น มีเพียงร้อยละ 5 ที่เป็นเงินกู้ระยะยาว หรืออาจเป็นเงินกู้ที่มีกำหนดเวลาการชำระคืนที่แน่นอน เงินกู้ระยะสั้นที่โรงงานกู้ยืมนั้นเป็นการกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ในรูปของ เงินกู้ “เบิกเกินบัญชี” ในช่วงที่ธนาคารถึงกำหนดที่จะต้องทำรายงานการเงินของธนาคารเอง โรงงานจะต้องนำเงินในส่วนที่เกินวงเงินมาชำระคืน ให้ยอดเป็น “ตัวดำ” ไม่ใช่ “ตัวแดง” หรืออาจต้องนำเงินมาชำระคืนทั้งหมดและปิดบัญชี เมื่อเลยวันปิดบัญชีดังกล่าวไปแล้ว ธนาคารก็จะปล่อยเงินกู้ให้ใหม่ (renew) ดังนั้นถึงแม้ว่าโรงงานจะระบุว่าเป็นเงินกู้ระยะสั้น แต่ถ้ามีการ renew ไปเรื่อยๆ ก็จะมีลักษณะเป็นการกู้ยืมระยะยาวเช่นกัน โรงงานสามารถนำเงินกู้ไปลงทุนในสินทรัพย์คงที่ที่มีอายุการใช้งานยาวได้

ในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่ ประมาณ 2 ใน 3 จะมีแหล่งและสัดส่วนเงินลงทุนเหมือนโรงงานขนาดเล็ก คือใช้เงินกู้ระยะสั้นร้อยละ 70 และใช้เงินทุนส่วนของผู้เป็นเจ้าของและกำไรสะสมอีกร้อยละ 30 โรงงานขนาดใหญ่อีก 1 ใน 3 จะมีแหล่งเงินทุนเหมือนกันแต่สัดส่วนแตกต่างกัน คือจะใช้เงินจาการกู้ยืมเพียงร้อยละ 45 เท่านั้น ที่เหลือเป็นเงินลงทุนของผู้ถือหุ้นและกำไรสะสม หรืออีกนัยหนึ่งโรงงานในกลุ่มนี้มีสัดส่วนหนี้สินต่ำกว่าโรงงงานในกลุ่มแรกและโรงงานขนาดเล็ก มีความเสี่ยงทางการเงินต่ำกว่า เสียต้นทุนดอกเบี้ยต่ำกว่า ดังนั้นโดยรวมๆแล้ว โรงงานขนาดใหญ่จะมีสัดส่วนการใช้เงินกู้ต่ำกว่าโรงงานขนาดเล็ก

ธนาคารที่โรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวไม่ว่าจะเป็นขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก ที่ใช้บริการอยู่ คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ธนาคารออมสิน และธนาคารพาณิชย์ต่างๆ โดยโรงงานมีข้อสังเกตว่า ธกส. นั้นถึงแม้ว่าจะคิดอัตราดอกเบี้ยไม่แพง แต่มักจะประเมินราคาหลักทรัพย์ค้ำประกันต่ำ ทำให้วงเงินกู้ที่ได้รับต่ำไปด้วย

3.3.3 รายได้ ค่าใช้จ่าย กำไร และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

- **รายได้ ค่าใช้จ่ายและกำไร**

รายได้ของโรงงานขนาดเล็ก น่าจะอยู่ในช่วงตั้งแต่ 12.5 – 100 ล้านบาทต่อปี (ขายรถเกี่ยวนวดข้าวได้ 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 (อู่) ที่มียอดขาย 20 คันต่อปี ก็จะมีรายได้สุทธิก่อนหักภาษี ตั้งแต่ประมาณ 5 แสนบาท ถึง 1 ล้านบาทเศษๆ ทั้งนี้ได้คิดค่าจ้างแรงงานของคนในครอบครัวที่ไปร่วมทำงาน ทั้งการผลิตและ

บริหารจัดการ 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) ของกิจการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวนั้นไม่สูง ไม่ว่าจะเป็นกิจการขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ โรงงานขนาดเล็กจะมีอัตราผลตอบแทนประมาณร้อยละ 5 หรือเมื่อต้นปีลงทุนไป 100 บาท ในตอนสิ้นปีจะได้ผลตอบแทนมาเพียง 5 บาท ส่วนโรงงานขนาดใหญ่นั้น จะมีอัตราผลตอบแทนที่ร้อยละ 2.5 – 8.5 โรงงานที่มีอัตราผลตอบแทนสูง คือโรงงานที่ไม่ลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากเกินไป 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 อย่างไรก็ตามในกรณีที่กิจการประสบการขาดทุน การกู้ยืมเงินของกิจการจะให้อัตราผลตอบแทนของเงินลงทุนขาดทุนมากขึ้น

3.4 การจัดการการผลิต และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain)

3.4.1 การจัดการการผลิต

- **ทำเลที่ตั้งของโรงงาน**

ตำแหน่งที่ตั้งของโรงงานที่ทำการผลิต โรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่มีการพิจารณาเลือกสถานที่ตั้งของโรงงานที่แตกต่างกันมาก ในกรณีของโรงงานขนาดเล็กเท่าที่พบ ไม่มีกิจการใดเลยที่ไปลงทุนซื้อที่ดินใหม่ การประกอบการมักทำอยู่บนแปลงที่ดินเดิมที่เป็นที่อยู่อาศัย และดังที่ได้กล่าวถึงแล้วข้างต้นว่าโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กนั้น พัฒนาตัวเองมาจากการเป็นผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ซึ่งพอจะมีที่มีทางที่จะเก็บรถเกี่ยวนวดข้างอยู่แล้ว ดังนั้นในการทำการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว ผู้ประกอบการมักจะขยับขยายพื้นที่ที่ประกอบการอยู่เดิม โดยแบ่งสรรพื้นที่ส่วนหนึ่ง มาเพื่อทำการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว ถ้าจะมีการซื้อที่ดินเพิ่มเติมก็จะซื้อที่ที่อยู่ติดต่อกับพื้นที่ดินเดิม เท่าที่พบพื้นที่ที่ใช้เป็นโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว จะอยู่ห่างไกลออกไปจากตัวเมือง เป็นพื้นที่ที่อยู่ติดกับแปลงนา ถนนหนทางที่ใช้ในการเดินทางจะเป็นถนนดินเล็กๆ เดินทางไม่ค่อยสะดวก และจะมีความยากลำบากยิ่งขึ้นในการขนรถเกี่ยวนวดข้าวซึ่งเป็นเครื่องจักรขนาดใหญ่ นอกจากนี้โครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ ที่ได้จากรัฐหรือชุมชนมีค่อนข้างจำกัด เช่น ไฟฟ้าคู่สายโทรศัพท์ มักมีจำกัด อย่างไรก็ตามการติดต่อสื่อสารจะใช้บริการโทรศัพท์มือถือเป็นหลัก ซึ่งในปัจจุบันมีเครือข่ายคลอบคลุม กว้างขวาง สัญญาณแรง ความเร็วสูง การติดต่อทำธุรกิจต่างๆ จึงสามารถทำได้คล่องตัว ลดค่าใช้จ่ายและเวลาในการติดต่อลงได้มาก

ในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่ พบว่าโรงงานได้มีวิวัฒนาการมากกว่าโรงงานขนาดเล็กมาอีกระดับหนึ่ง โดยมีการโยกย้ายออกมาจากโรงงานขนาดเล็กเดิม มาเลือกทำเลที่ตั้งของโรงงานผลิตใหม่ โดยจะตั้งในทำเลที่ติดกับถนนติดต่อระหว่างเมืองสายหลักของกรมทางหลวงแผ่นดิน เป็นพื้นที่ขนาดใหญ่ การเดินทางของผู้ประกอบการ ลูกค้า พนักงานของกิจการและผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วน (Suppliers) ต่างๆ เป็นไปอย่างสะดวก รวดเร็ว ประหยัดค่าใช้จ่าย การติดตั้งระบบโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ เช่น ไฟฟ้า ประปา และการสื่อสารทำได้สะดวก

> โรงงานขนาดใหญ่ที่เป็นของคนไทย ไม่มีโรงงานใดเลยที่ไปตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม มีเพียงโรงงานสยามคูโบต้าเท่านั้น ที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ จังหวัดชลบุรี ซึ่งต่อมาภายหลังได้ควบรวมกับ บริษัทสยามคูโบต้าคอร์ปโพเรชั่น มีทำเลที่ตั้งที่นิคมอุตสาหกรรมนวนคร จังหวัดปทุมธานี

การมีทำเลที่ตั้งในลักษณะที่กล่าวมานี้ จึงทำให้กิจการขนาดใหญ่ค่อนข้างจะได้เปรียบโรงงานขนาดเล็ก แต่ในทางตรงกันข้ามโรงงานขนาดใหญ่ก็ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากเช่นเดียวกัน เป็น Fixed costs ที่ต้องลงทุนสูงมาก

โรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กส่วนมาก จะตั้งโรงงานกระจุกตัวอยู่บริเวณ อำเภอ ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี อำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี และอำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นพื้นที่ที่อยู่ติดต่อเนื่องกัน ทั้งนี้เพราะช่างที่อยู่ที่โรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวรุ่นแรกๆ แตกตัวออกมาประกอบกิจการเอง อยู่อาศัยในบริเวณนี้มาก

- **การวางแผนกำลังการผลิต**

การวางแผนกำลังการผลิตจะเกี่ยวข้องกับ การประหยัดอันเนื่องมาจากขนาดหรือจำนวนการผลิต หรือ Economies of scale ความยืดหยุ่นของจำนวนการผลิต การเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ตามฤดูกาล และการปรับกะเวลาการทำงานของคนงาน

> เจ้าของอู่หรือโรงงานขนาดเล็กในพื้นที่นี้จะรู้จักกันทั้งหมด มีการพบปะพูดคุยกัน มีการตั้งชมรมร่วมกัน แต่จะไม่มีการแลกเปลี่ยนกันในเรื่องเทคนิคต่างๆ ถือเป็นความลับของแต่ละโรงงาน อย่างไรก็ตามเมื่อมีงานแสดงมหกรรมรถเกี่ยวนวดข้าว แต่ละโรงงานก็จะถือโอกาสไปดู และ “ลักจำ” เทคนิคของโรงงานอื่นๆ ได้ แต่ต้องใช้เวลานานพอสมควรที่จะพัฒนาเลียนแบบขึ้นมาให้ใช้งานได้
>
> มีหลายโรงงานเช่นกัน ที่ไม่ส่งรถเกี่ยวนวดข้าวของโรงงานเข้าร่วมในงานแสดงรถเกี่ยวนวดข้าว เพราะถือว่ารถของโรงงานมีมาตรฐานและเทคโนโลยีดีกว่า ต้องลงทุน ลงแรงพัฒนาขึ้นมา ไม่ต้องการให้ลอกเลียนแบบได้ง่ายๆ
>
> แต่มีบางโรงงานระบุว่าถ้ามีคนพยายามเลียนแบบแสดงว่ารถของโรงงานพัฒนามาถูกทางแล้ว

การศึกษาได้พบว่า โรงงานขนาดเล็กนั้นไม่มีการพิจารณาในเรื่องกำลังการผลิตสูงสุดของโรงงานเลย ในบรรดาโรงงานที่ไปเก็บข้อมูลกำลังการผลิตสูงสุดไม่น่าจะเกิน 50 คันต่อปี ทั้งนี้เพราะมีข้อจำกัด (constraints) หลายด้าน เช่น ขนาดของโรงงาน อุปกรณ์เครื่องมือที่จะใช้ในการผลิต จำนวนคนงานมีฝีมือที่สามารถจะช่วยทำส่วนที่สำคัญๆ ได้ นอกจากนั้นหลายๆ โรงงานมักทำการผลิตในช่วงเวลาที่ว่างจากการทำนาหรือการออกไปรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว การเพิ่มจำนวนกะหรือชั่วโมงการทำงานก็ทำได้ไม่มากนักเพราะอย่างไรคนก็ต้องพักผ่อน ถ้าโหมทำแล้วเกิดความผิดพลาดจะยิ่งเสียหาย ยุ่งยากมากกว่า โรงงานมีประสบการณ์ในเรื่องนี้พอสมควร นอกจากนั้นโรงงานขนาดเล็กยังมีข้อจำกัดในเรื่องเงินทุนหมุนเวียน มีเงินทุนสำรองน้อย แหล่งเงินทุนมีจำกัด อัตราดอกเบี้ยสูง ผู้ประกอบการไม่ชอบที่จะรับความเสี่ยงมากเกินไป เพราะอาจมีผลกระทบไปถึงความเป็นอยู่ของครอบครัวด้วย ดังนั้นโรงงานขนาดเล็กโดยทั่วไปจึงมีกำลังการผลิตไม่มาก มีความยืดหยุ่นไม่มากที่จะฉวยโอกาสในขณะที่วัฏจักรธุรกิจอยู่ในช่วงขาขึ้น ยกเว้นโรงงานขนาดเล็ดขนาดใหญ่จำนวนหนึ่งที่การผลิตค่อนข้างมีมาตรฐาน ใช้เทคโนโลยีสูง

โรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดใหญ่นั้น มีประสบการณ์มายาวนานกว่า จึงมีการวางแผนกำลังการผลิตที่สามารถจะใช้ประโยชน์จากการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาด และสามารถปรับจำนวนการผลิตให้

ยืดหยุ่นตามสภาพปัจจัยภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไปได้มากกว่าโรงงานขนาดเล็ก นอกจากนั้นโรงงานขนาดใหญ่ยังผลิตสินค้าหลายชนิด ซึ่งนอกจากจะเป็นการกระจายความเสี่ยง หรือเป็นการใช้ประโยชน์จากกำลังการผลิตที่มีเหลือเฟือ ดีกว่าให้คนงานและเครื่องจักรอยู่เฉยๆ แล้วยังทำให้เกิดความยืดหยุ่นสามารถปรับเปลี่ยน สายการผลิต (Line) การผลิตสินค้าได้

กำลังการผลิตของโรงงานขนาดใหญ่น่าจะพิจารณามาจากตัวแปรหลายตัว เช่น ขนาดความต้องการของตลาดโดยรวม ส่วนแบ่งการตลาดของกิจการ เทคโนโลยีการผลิตที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน ความสามารถของผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วน (suppliers) การผลิตสินค้าใหม่ออกสู่ตลาด ฐานะการเงินของกิจการ จำนวนคนงานประจำ (ที่มีความชำนาญ ไม่ใช่แรงงานชั่วคราวรายวัน) เป็นต้น โรงงานขนาดใหญ่นั้นมีการปรับจำนวนการผลิตเร็วมากเพื่อให้สอดคล้องกับอุปสงค์ที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น สามารถปรับลดการผลิตจาก 1,000 คันต่อปี เหลือ 500 คันต่อปีได้เลย ทั้งๆ ที่กำลังการผลิตของโรงงานมากกว่า 1,000 คันต่อปี แม้จะมีผลเสียต่อการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาด แต่ดีกว่าผลิตออกมาแล้วขายไม่ได้ โรงงานจะลดการจ้างแรงงานชั่วคราวลงและลดการซื้อหรือการจ้างทำชิ้นส่วนจากผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วน ลง ซึ่งหมายความด้วยว่าในช่วงวัฏจักรธุรกิจขาขึ้น โรงงานสามารถจะเพิ่มจำนวนการผลิตได้อย่างรวดเร็วเช่นเดียวกัน ดังนั้นจะเห็นได้ว่าเมื่อพิจารณาจากกำลังการผลิตโรงงานขนาดใหญ่จะมีความยืดหยุ่นสูงกว่าโรงงานขนาดเล็กมาก

- **จำนวนการผลิต**

จำนวนการผลิตของโรงงานขนาดเล็กนั้น ไม่มีการกำหนดจำนวนที่จะผลิตในแต่ละปี หรือแต่ละช่วงเวลาไว้แน่นอน จะผลิตเมื่อมีคำสั่งซื้อ หรือบางครั้งก็ทำไปเรื่อยๆ เมื่อคนงานว่างจากการทำงานอื่น แต่อย่างมากจะผลิตไว้ไม่เกินหนึ่งคัน เพราะต้นทุนการผลิตแต่ละคันสูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ของผู้ประกอบการ ในบางครั้งถ้ามีการผลิตเป็นตัวรถเรียบร้อยแล้วและยังไม่มีลูกค้ามาติดต่อซื้อ ผู้ประกอบการก็จะนำรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตแล้วนั้นออกไปใช้ในการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวด้วย ถ้าหากมีผู้ใดสนใจจะซื้อก็จะขายออกไปเลย

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

จำนวนการผลิตของโรงงานขนาดใหญ่ มีทั้งที่ผลิตตามคำสั่งซื้อและการผลิตเพื่อรอขาย ในกรณีหลังนี้ ผู้ประกอบการจะพิจารณาจากตัวแปรหลายตัว ไม่มีการกำหนดแน่นอนตายตัว ตั้งแต่ต้นปี แต่จำนวนเป้าหมายการผลิตจะปรับเปลี่ยนได้อย่างรวดเร็ว เช่น สภาพเศรษฐกิจโดยทั่วไป การขยายตัวของผลผลิตประชาชาติมวลรวม (GDP) สภาพดิน ฟ้า อากาศ เช่นในช่วงปี 2557 และ 2558 เป็นปีที่เกิดสภาพฝนแล้งติดต่อกัน (El Nino) เป็นระยะเวลานานกว่าที่เคยเป็นมา น้ำที่จะใช้ในการผลิตมีไม่เพียงพอ เกษตรกรในภาค

กลางไม่สามารถผลิตข้าวนาปรังได้ ในภาคอีสานปริมาณผลผลิตข้าวก็ไม่ได้ผลดี ความต้องการบริการการเกี่ยวนวดข้าวมีน้อยลงมาก ดังนั้นความต้องการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวใหม่จึงลดลงเช่นกัน (เป็นอุปสงค์เกี่ยวเนื่อง (derived demand) โรงงานก็ปรับตัวลดจำนวนการผลิตลง นอกจากนั้นโครงการที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรของรัฐบาลก็มีผลมากเช่นกัน โครงการประกันราคาข้าว และโครงการจำนำข้าว ชักนำให้เกษตรกรเพิ่มการผลิตข้าวเป็นจำนวนมาก ความต้องการบริการรถเกี่ยวนวดข้าวมีมากขึ้น อุปสงค์ของรถเกี่ยวนวดข้าวจึงสูงขึ้นตามไปด้วย โรงงานก็ปรับเพิ่มปริมาณการผลิตให้สูงขึ้น นอกจากนั้นโรงงานก็ต้องดูปริมาณการผลิตของคู่แข่งขันเช่นกัน ซึ่งมีทั้งที่เป็นโรงงานขนาดใหญ่ และโรงงานขนาดเล็กที่จะเข้ามาร่วมผลิตได้ค่อนข้างเร็ว การมีฐานลูกค้าเก่าก็มีผลต่อจำนวนการผลิตเช่นกัน โรงงานใดที่มี ส่วนแบ่งการตลาดสูง มีบริการหลังการขายดี ในช่วงเศรษฐกิจขาขึ้นก็จะเพิ่มยอดขายและจำนวนการผลิตได้มากเช่นกัน

การส่งสินค้าออกไปขายต่างประเทศ ไม่มีผลที่สำคัญต่อการกำหนดจำนวนการผลิต เพราะจำนวนการส่งออกยังมีน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนการขายภายในประเทศ ลูกค้าจากต่างประเทศมักจะมาเลือกซื้อที่โรงงาน (เหมือนกรณีที่ผู้ประกอบการไทย ต้องไปดูหาซื้อเทคโนโลยีจากต่างประเทศ เช่นกัน)

ดังที่เคยกล่าวถึงแล้วข้างต้นว่า โรงงานขนาดใหญ่มีการจัดงานแสดงสินค้า และจัดโปรโมชั่นต่างๆ ปีละ หนึ่งถึงสองครั้ง ซึ่งในงานจะมีการขายรถเกี่ยวนวดข้าว ชิ้นส่วนอะไหล่ และสินค้าต่างๆ ในราคาที่จูงใจ นอกจากนั้นในกรณีที่ลูกค้าสนใจที่จะซื้อ โรงงานมีการจัดให้บริษัทลีสซิ่งที่ทำธุรกิจอยู่ด้วยกัน และบริษัทลีสซิ่งของกิจการเอง คอยให้บริการกับลูกค้าด้วย ดังนั้นในการจัดงานแต่ละครั้ง จะมีลูกค้าสั่งซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวจำนวนหนึ่ง ในการวางแผนการผลิตบริษัทจะใช้ข้อมูลการสั่งซื้อดังกล่าวเป็นพื้นฐาน จัดการจำนวนการผลิตให้เท่ากับจำนวนที่มีการสั่งซื้อก่อน หลังจากนั้นจึงพิจารณาว่ามีกำลังการผลิตเหลือหรือไม่ ถ้ายังมีเหลือโรงงานจะกะประมาณ Potential demand จากประสบการณ์ของโรงงานและข้อมูลจากบริษัทสาขา ตัวแทนจำหน่าย และศูนย์บริการต่างๆ และจำนวนสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้า แนวโน้มการผลิตของกิจการอื่น มาประมวล ประมาณการผลิตทั้งหมดและในแต่ละช่วงเวลาต่อไป

ผู้ทำการศึกษาประมาณการว่ากำลังการผลิตสูงสุดของโรงงานขนาดเล็กน่าจะเป็นที่สัปดาห์ละ 1 คัน ส่วนของโรงงานขนาดใหญ่น่าจะเป็น 2 คันต่อวัน

มีการผลิตในอีกลักษณะหนึ่งคือ มีโรงงานขนาดใหญ่บางแห่งที่ ยึดรถเกี่ยวนวดข้าวคืนมาจากลูกค้าที่ซื้อเงินผ่อนและไม่สามารถผ่อนชำระค่าสินค้าได้ตามกำหนด โรงงานจะนำรถเกี่ยวนวดข้าวนั้นไป ปรับสภาพ (Recondition) และนำกลับมาขายใหม่ หรือมีบางกรณีที่ลูกค้าจะซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวใหม่จึงเอารถคัน

เดิมมาแลกเปลี่ยน (trade in) โรงงานก็จะนำไปปรับสภาพ และนำออกมาขายใหม่เช่นกัน ดังนั้นจำนวนการผลิตรถใหม่จึงขึ้นอยู่กับจำนวนรถเก่าที่นำมาปรับสภาพ ด้วยเช่นกัน

- **แนวโน้มทิศทางการผลิตในอนาคต**

ทิศทางจำนวนการผลิตในอนาคตนั้นไม่สามารถระบุได้อย่างแน่นอน สามารถกล่าวได้ว่ากำลังการผลิตของโรงงานทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก โดยรวมๆ แล้วยังอยู่ในสภาพที่มีกำลังการผลิตส่วนเกิน (Over capacity) อยู่ ในช่วงที่ศึกษาโรงงานจะไม่ขยายกำลังการผลิตเพิ่มเติม จะชะลอการลงทุนในการวิจัยและพัฒนา (R&D) จะชะลอการผลิตรถรุ่นใหม่ๆ ออกมา พยายามจะเลี้ยงตัวเองให้รอดจากเจ้าหนี้ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นธนาคาร ผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วน หรือ แม้แต่ญาติพี่น้อง ที่ไปยืมเงินมาลงทุน โรงงานขนาดเล็กที่เพิ่งเปิดดำเนินกิจการใหม่จะถูกกระทบมากกว่าโรงงานที่เปิดดำเนินการมานานแล้ว

ในส่วนทิศทางของอุปสงค์นั้น ถ้าหาก ดินฟ้า อากาศ ยังไม่ดี และราคาสินค้าเกษตรตกต่ำถึงแม้ว่าเกษตรกรมีความจำเป็นที่จะต้องเก็บเกี่ยว แต่พื้นที่เพาะปลูกลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการปลูกข้าวนาปรัง ผลผลิตต่อไร่ลดลง ความต้องการบริการเกี่ยวนวดข้าวจึงลดลง ประกอบกับการที่ราคาสินค้าเกษตรไม่ดี ทำให้ความสามารถในการจ่ายค่าจ้างรถเกี่ยวนวดข้าวลดลง ผู้ให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวจะต้องพยายามประคับประคองไม่ให้กิจการต้องหยุดลงเช่นกัน ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวที่เป็น Marginal firm's ทั้งหลาย ที่มีต้นทุนการผลิตสูง อาจต้องหยุดดำเนินกิจการ ผู้ประกอบการเกี่ยวนวดข้าวจะชะลอการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวใหม่เพื่อขยายกิจการและซื้อเพื่อทดแทนรถเกี่ยวนวดข้าวที่มีอยู่เดิม (replacement) ดังนั้นสถานการณ์ด้านอุปสงค์ของรถเกี่ยวนวดข้าวในขณะนี้จนถึงหนึ่งปีข้างหน้า จะอยู่ในระดับต่ำต่อไป อุปสงค์จากต่างประเทศก็ไม่แตกต่างจากภาพของอุปสงค์ในประเทศเท่าไร ถ้าหากราคาสินค้าเกษตรไม่ดีขึ้น

แนวโน้มการผลิตในช่วงสองปีข้างหน้าคาดว่าปริมาณการผลิตจะลดลง โรงงานขนาดเล็กบางรายจะหยุดทำการผลิตหรือเลิกกิจการไป ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ที่ลงทุนด้านต้นทุนคงที่ไว้มาก จะดำเนินการต่อ ในจำนวนการผลิตที่ลดลง พยายามรักษาคนงานที่มีฝีมือเอาไว้ อย่างไรก็ตามโรงงานขนาดใหญ่จะพยายามพัฒนาสินค้าเพื่อให้ได้ ลักษณะ (Features) ต่างๆ ที่ลูกค้าต้องการ และโรงงานทุกขนาดจะพยายาม คิดค้น (innovate) ขบวนการการผลิต การหาตลาดและการจัดหาชิ้นส่วนเพื่อให้สามารถอยู่รอดได้ ในช่วงวัฏจักรธุรกิจตกต่ำนี้

ในระยะยาวถ้าหากรูปแบบการทำนาเปลี่ยนแปลงไป มีการรวมกันทำเป็นวิสาหกิจ มีการรับจ้างทำนามากขึ้น ความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวอาจเปลี่ยนแปลงไปทั้งด้านจำนวนการผลิตและขนาดของรถเกี่ยวนวดข้าว โดยจำนวนความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดกลางและเล็กจะมีจำนวนมากขึ้น ความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดใหญ่จะลดจำนวนลง เพราะผู้ประกอบการหรือผู้บริหารจะเลือกซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดที่เหมาะสมกับขนาดพื้นที่นาที่ประกอบการอยู่ ซึ่งขนาดของกิจการหนึ่งน่าจะไม่เกิน 500 ไร่ การซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวจะเน้นใช้ในวัตถุประสงค์หลักเพื่อใช้ในกิจการของตน ไม่เน้นการออกไปรับจ้างหารายได้

นอกจากนั้นถ้ามีการส่งออกไปขายต่างประเทศมากขึ้น แนวโน้มความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กจะมีมากขึ้น เพราะสามารถขายได้ในราคาที่ถูกกว่าเหมาะกับกำลังซื้อของผู้ซื้อ และในการขนส่งถ้าสามารถใส่รถเกี่ยวนวดข้าวในตู้คอนเทนเนอร์ได้ก็จะทำให้การขนส่งทำได้สะดวกขึ้น และเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งน้อยลงมาก (รถเกี่ยวนวดข้าวขนาดใหญ่ไม่สามารถบรรทุกในตู้คอนเทนเนอร์ได้)

- **การวางแผนผัง (Layout) และสายการผลิต (Production line) ของโรงงาน**

การวางแผนผังและสายการผลิตของโรงงานขนาดใหญ่ มีวิศวกรและสถาปนิก เป็นผู้ร่วมออกแบบซึ่งจะถูกต้องตามหลักวิชาการและประสบการณ์ของเจ้าของกิจการ เป็นไปตามมาตรฐานของกรมโรงงาน กระทรวงอุตสาหกรรม และมาตรฐานที่ควบคุมโดยหน่วยงานต่างๆเช่น สำนักงานสิ่งแวดล้อม ผังเมือง สาธารณสุข กรมแรงงาน องค์การบริหารส่วนท้องถิ่นเป็นต้น ไม่ว่าจะมีการผลิตสินค้าเพียงชนิดเดียวหรือหลายชนิดก็จะมีการวางแผนผัง และสายการผลิต ไว้อย่างชัดเจน ซึ่งอาจมีการดัดแปลงแตกต่างออกไปเมื่อมีการผลิตจริง

ส่วนแผนผังของโรงงานขนาดเล็ก มักมีลักษณะเป็นแบบ “ตามใจฉัน” เป็น มวยวัด เห็นที่ตรงไหนเหมาะก็ทำที่ตรงนั้นเลย หรือถ้าไม่ค่อยดี ก็ค่อยขยับขยายใหม่ เป็นการใช้ประสบการณ์และพิจารณาของผู้ประกอบการเป็นหลัก นอกจากนั้นเท่าที่พบยังไม่มีโรงงานใดที่ใช้วิศวกรช่วยออกแบบ แผนผังและสายการผลิต เพราะทำเป็นจำนวนน้อย ทำทีละคัน ตั้งฐานรถที่ตรงไหนก็ทำที่นั้นและพื้นที่ข้างๆ ไม่ต้องมีสายการผลิต

อย่างไรก็ตามในโรงงานขนาดเล็ก ขนาดใหญ่ หลายแห่ง มีการแบ่งพื้นที่ในโรงงานออกเป็นสัดส่วนที่ชัดเจน เช่น จัดแบ่งบริเวณไว้เป็นที่ผลิตชิ้นส่วนต่างๆ บริเวณที่เก็บชิ้นส่วนต่างๆ ที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว บริเวณที่เก็บวัตถุดิบ (Inventory ของ raw materials และ spare parts) บริเวณที่เป็นที่ตั้งของเครื่องจักรอุปกรณ์ บริเวณที่จะประกอบหัวเกี่ยว บริเวณที่จะประกอบชุดช่วงล่าง ปรับปรุงเครื่องยนต์ ประกอบชุดถ่ายทอดกำลังและขับเคลื่อนเข้ากับชุดเครื่องล่าง บริเวณที่จะประกอบชุดนวดและถังอุ้ม และบริเวณที่จะประกอบชิ้นส่วนต่างๆ เข้าด้วยกัน เป็นต้น ยังไม่พบโรงงานขนาดเล็กที่ทำการผลิตเป็นแบบสายการผลิต

- **การออกแบบกระบวนการผลิต**

กระบวนการการผลิตของทั้งโรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่ มีแนวโน้มที่จะใช้ทุนมากขึ้น มีการใช้เครื่องจักรกลและเครื่องมืออุปกรณ์ผ่อนแรงมากขึ้น แต่ใช้แรงงานน้อยลง หรือ มีแนวโน้มที่จะมีสัดส่วนการใช้ทุน (capital intensity) สูงขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากจำนวนแรงงานลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งแรงงานที่มีฝีมือ แรงงานมีอายุมากขึ้น ทำงานที่ต้องใช้กำลังมากไม่ได้ ค่าจ้างแรงงานจึงสูงขึ้น โรงงานจึงจำเป็นต้องใช้สัดส่วนของทุน (capital) ในการผลิตมากขึ้น ซึ่งนอกจากจะลดการใช้แรงงานลงแล้ว ยังเป็นการเพิ่มผลิตภาพของแรงงานให้สูงขึ้น ทำงานได้รวดเร็วขึ้น มีคุณภาพและประสิทธิภาพดีขึ้นสามารถจ่ายค่าแรงงานให้สูงขึ้นได้โรงงานขนาดเล็กแต่ละแห่งมีความพยายามที่จะเพิ่มการใช้ทุนให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ แต่โรงงาน

ขนาดใหญ่นั้นมีขอบเขตความสามารถสูงกว่า และการออกแบบโรงงานได้พิจารณาถึงการใช้ทุนให้เหมาะสมที่สุดสำหรับในช่วงเวลานั้นหรือในอนาคตใกล้ๆ อยู่แล้ว

โรงงานขนาดใหญ่นอกจากจะใช้ทุนที่โรงงานของตัวเองแล้ว ยังมีการใช้ทุนในอีกลักษณะหนึ่งได้แก่ การจ้างผู้ผลิตชิ้นส่วนผลิตให้แทนการลงทุน ทั้งนี้เพราะในปัจจุบันอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ของประเทศไทยก้าวหน้าไปมาก การผลิตชิ้นส่วนที่มีความเที่ยงตรงสูง (High precision หรือ very high precision) โรงงานจึงไม่ลงทุนซื้อเครื่องจักร 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 ส่วนโรงงานขนาดใหญ่นั้นสัดส่วนของจำนวนชิ้นส่วนที่ทำเองมีมากกว่าโรงงานขนาดเล็ก (มี มากกว่า) และมีแนวโน้มว่าจะเป็นการว่าจ้าง (subcontract) ให้ผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วน (suppliers) ทำมากขึ้น

การดำเนินการในลักษณะการขยายย้อนกลับ (backward integration) นี้จะทำให้โรงงานสามารถกำหนดมาตรฐานของชิ้นส่วนต่างๆ ของโรงงานได้ จะทำให้ประสิทธิภาพการทำงานของรถเกี่ยวนวดข้าวของโรงงานสูงขึ้น ประสิทธิภาพการผลิตสูงขึ้น ต้นทุนการผลิตลดลง ลดความเสี่ยงในการจัดหาชิ้นส่วนลง แต่โรงงานต้องลงทุนในเครื่องจักรกล อุปกรณ์ที่ทันสมัยมากขึ้น บางครั้งการกำหนด ทำมาตรฐานของโรงงานขึ้นมาเองก็มีจุดอ่อนเช่นกันคือ ลูกค้าจะต้องซื้อชิ้นส่วนนั้นๆ จากโรงงานเท่านั้น ไม่สามารถใช้ชิ้นส่วนที่มีขายอยู่ในท้องตลาดได้ อาจสร้างความยุ่งยากให้แก่ลูกค้าได้ เมื่อชิ้นส่วนนั้นๆ เกิดเสียหายและต้องนำชิ้นส่วนใหม่มาทดแทน โรงงานจะต้องพัฒนาระบบการขายและจัดส่งชิ้นส่วนอะไหล่ที่มีประสิทธิภาพไว้รองรับด้วย

- **การกำหนดภาระงานและความรับผิดชอบของคนงาน**

ภาระงานของคนงานในโรงงานขนาดเล็ก จะทำงานในลักษณะทั่วไป (General) มากกว่า คือ คนงาน หรือช่างหนึ่งคนทำได้หลายงาน เช่น เป็นทั้งช่างเครื่องยนต์ ช่างเชื่อม ช่างไฟ ช่างสี เป็นต้น หลายๆ

คนทำงานช่วยกัน แต่ในโรงงานขนาดใหญ่ คนงานจะทำงานที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น ไม่ข้ามแผนกกัน มีลักษณะเป็นการแบ่งงาน (division of labor) มากขึ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของแรงงานให้สูงขึ้น แต่ความยืดหยุ่นก็ลดลงด้วยเช่นกัน

3.4.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management)

การจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นส่วนหนึ่งของ Operations management ซึ่งประกอบด้วย การจัดการการผลิต (Production management) (ที่กล่าวถึงแล้วในหัวข้อ 3.4.1 ข้างต้น) และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management) กิจกรรมของการจัดการห่วงโซ่อุปทานนั้นจะเริ่มต่อจาก การกะประมาณอุปสงค์ การกำหนดแผนการผลิตรวม การทำกำหนดเวลาการผลิต การจัดหาชิ้นส่วน วัตถุดิบต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต การควบคุมการผลิต การควบคุมสินค้าคงคลัง และการกระจายส่งสินค้าไปยังลูกค้า ทั้งนี้การจัดการห่วงโซ่อุปทานมีวัตถุประสงค์เพื่อ พัฒนาปรับปรุงระบบสารสนเทศในด้านการบริหารกิจการให้ดียิ่งขึ้น เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้ดีขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงต่างๆ ในการจัดซื้อ จัดหา วัตถุดิบและชิ้นส่วนต่างๆ ลดความเสี่ยงในขั้นตอนการผลิตและขั้นตอนการกระจายสินค้าไปยังลูกค้าลง

- **การจัดทำแผนการผลิตรวม**

การจัดทำแผนการผลิตรวมของกิจการ เป็นการนำข้อมูลความต้องการในอนาคตของสินค้าต่างๆ ทุกชนิดที่โรงงานผลิตที่กะประมาณไว้มาพัฒนาจัดทำแผนการผลิตรวมของกิจการสำหรับช่วงเวลาหนึ่งเดือน สามเดือน หรือ หนึ่งปีข้างหน้า เป็นแผนการผลิตที่กำหนดในเรื่องต่างๆ เช่นจำนวนการผลิตและอัตราการผลิตต่อหนึ่งช่วงเวลา จำนวนแรงงานที่ต้องใช้ทั้งหมดและต่อหนึ่งช่วงเวลา ทั้งนี้โดยพิจารณาให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าที่กะประมาณไว้และกำลังการผลิตของเครื่องจักร อุปกรณ์ต่างๆ ของโรงงาน นอกจากความต้องการที่จะสนองความต้องการของลูกค้าหรือผู้บริโภคแล้ว แผนการผลิตรวมจะต้องพยายามให้ขนาดของสินค้าคงคลังอยู่ในระดับต่ำที่สุด ทำให้มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนแรงงาน และอัตราการใช้แรงงานต่อหนึ่งช่วงเวลาให้น้อยที่สุด และมีการใช้ประโยชน์กำลังการผลิตของโรงงานให้มากที่สุด

การวางแผนการผลิตรวม จะทำให้โรงงานสามารถทราบได้ว่า ภายใต้ข้อจำกัดต่างๆ ที่กำหนดไว้นั้น จะมีข้อจำกัดใดที่ทำให้ไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ได้ (จะมีข้อจำกัดใดเป็นข้อจำกัดจริง: binding constraint บ้าง) เช่น อาจมีข้อจำกัดในเรื่องอุปกรณ์ หรือเครื่องมือชนิดใดชนิดหนึ่ง หรือช่างที่มีความชำนาญงานด้านใดด้านหนึ่งมีไม่เพียงพอ หรือชิ้นส่วนใดชิ้นส่วนหนึ่งกำลังจะขาด เป็นต้น กิจการจะได้หาทางป้องกัน หรือแก้ปัญหาชั่วคราวหรือถาวรก่อนหน้าที่จะเกิดปัญหาจริงๆ ได้

จากข้อมูลการสำรวจ ไม่พบว่าโรงงานขนาดเล็กมีการจัดทำแผนที่เป็นลายลักษณ์อักษร แต่จะใช้การจดจำ จึงไม่ทราบว่าจะสมบูรณ์มากน้อยเท่าใด ส่วนโรงงานขนาดใหญ่น่าจะมีการจัดทำเพราะมีการผลิตสินค้าหลายชนิด ความต้องการสินค้าแต่ละชนิดเปลี่ยนแปลงตามฤดูกาล และมีบุคลากรที่มีการศึกษาสูงที่มีความสามารถที่จะจัดทำได้ อย่างไรก็ตามการทำแผนการผลิตจะยึดคำสั่งซื้อเป็นหลัก

- **การจัดทำกำหนดการการผลิต**

กำหนดการการผลิตจะมีการจัดทำเมื่อมีคำสั่งซื้อของสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งเข้ามา หรือเมื่อมีการจัดทำการคาดประมาณจำนวนการขายสินค้าประเภทใดประเภทหนึ่งในระยะสั้นเข้ามา กำหนดการการผลิตจะระบุจำนวนการผลิตสินค้าแต่ละชนิดที่ต้องการจะผลิตในช่วงเวลาที่ระบุไว้แน่นอนออกมา โดยทั่วไปกำหนดการการผลิตจะกำหนดจำนวนการผลิตสินค้าเป็นรายอาทิตย์ ในช่วงระยะเวลาไม่เกินหกเดือนถึงหนึ่งปี นอกจากนั้นโดยทั่วไปจะไม่มีการเปลี่ยนกำหนดการการผลิตในช่วงระยะเวลาประมาณ 4 - 6 อาทิตย์ข้างหน้าเป็นต้น ทั้งนี้เพื่อให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถวางแผนและจัดซื้อชิ้นส่วน วัตถุดิบต่างๆ ให้สอดคล้องกับแผนการผลิตที่วางไว้ได้ การจัดทำกำหนดการผลิตนี้จะต้องพิจารณาความต้องการปัจจัยการผลิตทุกชนิดของทั้งกิจการ จะต้องพิจารณากำลังการผลิตของโรงงาน และความสามารถของผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วนที่จะจัดส่งวัตถุดิบและชิ้นส่วนต่างๆ ให้ได้โดยทั่วไป การจัดทำกำหนดการผลิตของสินค้าประเภท ผลิตเพื่อรอขาย (make – to - stock) และผลิตตามคำสั่งซื้อ (make – to - order) จะทำแยกจากกัน แต่ต้องนำมาพิจารณาพร้อมๆ กัน

มีความแตกต่างกันมากในเรื่องการจัดทำกำหนดการการผลิต ระหว่างโรงงานขนาดเล็ก และโรงงานขนาดใหญ่ โรงงานขนาดเล็กนั้น ส่วนมากผู้ประกอบการจะทำการผลิตสินค้าและบริการ 3 อย่างด้วยกันคือ การทำนา การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว และการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว การกำหนดแผนการผลิตและกำหนดการการผลิตในรอบหนึ่งปี จึงเป็นการวางแผนการผลิต สินค้าและบริการทั้งสามชนิดให้สอดคล้องกัน การกำหนดช่วงเวลาที่จะทำการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว มักจะกำหนดไว้หลังจาก ว่างจากการปลูกและเก็บเกี่ยวข้าว เพราะต้องทำตามฤดูกาล กำหนดการการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวก็ต้องทำตามฤดูกาลเช่นกัน ซึ่งจะมีช่วงของการเก็บเกี่ยวข้าวนาปีและนาปรังในภาคกลาง และการเก็บเกี่ยวข้าวนาปีในภาคอีสาน ซึ่งจะต้องมีเวลาซ่อมแซมรถเกี่ยวนวดข้าวให้อยู่ในสภาพสมบูรณ์ก่อนไป และต้องมีเวลาอีกช่วงหนึ่งเพื่อการซ่อมแซมหลังจากกลับมา เวลาที่ว่างจากกิจกรรมที่กล่าวมาแล้วจึงจะใช้ในการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวเพื่อขาย คนงานหลายๆ คนที่ใช้ในการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวก็นำไปใช้ในการให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวด้วยเช่นกัน เนื่องจากมีการผลิตสินค้าเพียงชนิดเดียวคือรถเกี่ยวนวดข้าว ถ้าเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อ ก็จะมีกำหนดการการผลิตที่ค่อนข้างชัดเจน เพื่อให้สามารถส่งของได้ทันตามกำหนด ทำทีละคัน ผู้ประกอบการและช่างที่มีความชำนาญงาน จะรู้กันเอง ปรึกษาหารือกัน ว่าจะทำอะไรก่อน อะไรหลัง จะต้องใช้ชิ้นส่วนอะไรเมื่อไร จะจัดหาจากที่ไหน จะต้องใช้คนงานทั้งที่ชำนาญงานด้านใดด้านหนึ่งและคนงานทั่วไปจำนวนกี่คนเมื่อไร จะจัดหาจากที่ใดฯลฯ เท่าที่พบจากการสำรวจ เป็นการใช้ประสบการณ์ความชำนาญ ไม่มีการจัดทำกำหนดการการผลิตในรายละเอียด เป็นเอกสารแต่อย่างใด และมีความเป็นไปได้สูงที่จะเกิดความผิดพลาดขณะทำการผลิต จะแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าไป แต่ถ้าหากโรงงานใดไม่ได้ทำนา และ/หรือ รับจ้างเกี่ยวนวดข้าว การจัดทำกำหนดการผลิตจะมีความยืดหยุ่นมากขึ้น

ส่วนโรงงานขนาดใหญ่จะมีการผลิตสินค้าอื่นๆ ที่นอกเหนือไปจากรถเกี่ยวนวดข้าวด้วยเช่น การผลิตรถไถเดินตาม รถไถพรวน รถตีขลุบ รถเกี่ยวข้าวโพด รถพ่นยาฆ่าแมลง รถนวดข้าว เครื่องสีข้าว และเครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ เป็นต้น ดังนั้นโรงงานขนาดใหญ่ จะมีแผนการผลิตรวมสินค้าทั้งหมดของกิจการและมีกำหนดการการผลิตสินค้าแต่ละชนิดอย่างชัดเจน สินค้าบางชนิดก็ต้องผลิตให้ตรงกับฤดูกาล บางชนิดกำหนดการผลิตก็ไม่ขึ้นอยู่กับฤดูกาล

- **การจัดหาชิ้นส่วนการผลิต**

เป็นกิจกรรมที่ทำต่อเนื่องมาหลังจากที่มีการจัดทำกำหนดการการผลิตที่ชัดเจนแล้ว เป็นอีกกิจกรรมหนึ่งที่มีความสำคัญมาก เพราะในการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวนั้นมูลค่าของชิ้นส่วนที่ต้องจัดซื้อมาจากภายนอกโรงงานน่าจะมากกว่าร้อยละ70 ของราคาขาย ถ้าสามารถลดราคาในการจัดซื้อได้จะทำให้กำไรเพิ่มขึ้นมากอย่างรวดเร็ว นอกจากนั้นการจัดซื้อที่ดีจะทำให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดี ราคาถูก (reasonable) และในเวลาที่ต้องการ ซึ่งจะทำให้ได้ของดีไว้ขายให้แก่ลูกค้า ในต้นทุนที่ต่ำ กำไรสูง แต่ถ้าหากการจัดซื้อไม่มีประสิทธิภาพ ขาดชิ้นส่วนในขณะที่ทำการผลิต อาจทำให้ต้องหยุดทำการผลิต และจะมีผลทำให้ต้นทุนเพิ่มสูงขึ้น หรือถ้าหากได้ชิ้นส่วนที่ คุณภาพไม่ดี หรือราคาแพง ก็จะเป็นผลเสียเช่นกัน

ชิ้นส่วนที่จัดหามีทั้งชิ้นส่วนที่ต้องมาทำเพิ่มเติม เช่น แผ่นเหล็ก ที่จะต้องมาจัดทำขึ้นเป็นโครงสร้างทำเป็นถังเก็บบรรทุกข้าวที่นวดออกมา หรือมาทำ ชิ้นส่วนอื่นๆ ชิ้นส่วนสำเร็จรูปที่ต้องมาปรับปรุงเพิ่มเติม เช่น เครื่องยนต์เก่า หรือเป็นชิ้นส่วนที่นำมาใช้ได้เลย เช่น เบาะที่นั่ง ไฟหน้า ไฟท้าย เป็นต้น หรือเป็นชิ้นส่วนที่ซื้อมาเป็นอะไหล่รอขาย เช่น ลูกปืน สายพาน ซึ่งชิ้นส่วนที่ต้องจัดหานั้นมีมากมาย มี Suppliers มากมายที่ต้องเจรจาต่อรองด้วย

การจัดหาหรือสั่งซื้อชิ้นส่วนของโรงงานขนาดเล็กนั้น เนื่องจากผู้ประกอบการมักให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวอยู่แล้ว การสั่งซื้อชิ้นส่วนจึงสั่งผสมกันไปกับการจัดหาอะไหล่เพื่อมาใช้ในการซ่อมแซมรถเกี่ยวนวดข้าวที่ให้บริการอยู่ อย่างไรก็ตามการสั่งแต่ละครั้งมีจำนวนไม่มากนัก ส่วนลดอันเนื่องมาจากการสั่งซื้อจำนวนมาก (Quantity discount) จึงมักไม่ค่อยมี สินเชื่อการค้าก็ได้ข้อเสนอราคาที่สู้โรงงานขนาดใหญ่ไม่ได้ นอกจากนั้นค่าใช้จ่ายในการจัดหา หรือจัดส่งจะสูงกว่าของโรงงานขนาดใหญ่ เพราะโรงงานขนาดเล็กมักมีที่ตั้งอยู่ห่างไกลจากตลาดและเส้นทางคมนาคมสายหลัก การจัดซื้อของโรงงานขนาดเล็กมักทำโดยตัวผู้ประกอบการเอง หรือคู่สมรส หรือลูกๆ ที่ช่วยทำกิจการอยู่ ไม่มีการจัดจ้างลูกจ้างมาทำโดยเฉพาะ เพราะนอกจากจะต้องเจรจาต่อรองในเรื่องตัวชิ้นส่วนสินค้าแล้ว จะต้องเจรจาในเรื่องราคา การจัดส่ง และเงื่อนไขในการชำระเงินด้วย

การจัดหาชิ้นส่วนของโรงงานขนาดใหญ่นั้น มีแผนกจัดซื้อโดยเฉพาะ สามารถจัดหาชิ้นส่วนได้ถูกกว่า ง่ายกว่า สะดวกกว่าโรงงานขนาดเล็ก และมีข้อเสนอที่ดีกว่าเพราะจะซื้อเป็นจำนวนมากพอที่จะได้ส่วนลด และโรงงานอยู่ติดเส้นทางคมนาคมสายหลัก เดินทางและขนส่งได้สะดวก นอกจากนั้นถ้าฐานะ

การเงินดีสามารถจ่ายเงินสดได้ก็จะได้ราคาถูกกว่าการซื้อเป็นเงินเชื่อ หรือถ้าใช้สินเชื่อการค้าก็จะได้เงื่อนไขที่ผ่อนปรนกว่าโรงงานขนาดเล็ก

ชิ้นส่วนที่ใช้ในการผลิต ที่นอกเหนือจากที่โรงงานผลิตเองแล้ว มีการจัดซื้อ จัดหาจากหลายแหล่ง แหล่งที่สำคัญๆ เช่น บริเวณอำเภอลาดบัวหลวงจะมีชิ้นส่วนต่างๆ เกือบทุกชนิด โรงงานแมงป่อง กระทุ่มแบน นครปฐม จะผลิตตีนตะขาบ (track) และล้อหมุน (roller) ขาย ตัวเดิน สายพาน ปั๊มและสาย (hydraulic) นำเข้าจากต่างประเทศ มีทั้งของใหม่และของใช้แล้ว โรงงงานจะสั่งซื้อตรงจากบริษัทที่นำเข้า มีทั้งของที่ผลิตในประเทศจีน เกาหลี ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสาธารณรัฐเช็กเป็นต้น โรงงานที่ต้องการใช้ตีนตะขาบและล้อหมุนจากต่างประเทศทั้งใหม่และใช้แล้ว ก็สามารถซื้อตรงจากบริษัทได้เช่นเดียวกัน เครื่องยนต์จะซื้อของใช้แล้ว จากเชียงกง หลักสี่ มีบางโรงงานพยายามนำเครื่องจักรใหม่มาติดตั้งขาย แต่ไม่เป็นที่นิยมของลูกค้า เนื่องจากกลัวมีปัญหาเรื่องอะไหล่ แผ่นเหล็กสามารถซื้อได้จากร้านค้าแถบอำเภอบางเลน นครปฐม หรือสั่งซื้อจากบริษัทในจังหวัดสมุทรปราการ และมีโรงงานผลิตชิ้นส่วนอยู่บริเวณอำเภอไทรน้อย นนทบุรี

การซื้อสินค้า จะมีพนักงานขายมาขายสินค้าถึงโรงงาน การซื้อจะได้เครดิต 2 - 6 เดือน ราคาจะถูกกว่าซื้อจากหน้าร้าน ชิ้นส่วนจำนวนหนึ่งของหลายๆ โรงงานสามารถใช้ทดแทนกันได้ เนื่องจากผลิตมาจากโรงงานเดียวกัน อย่างไรก็ตามมีชิ้นส่วนอีกจำนวนหนึ่งที่พัฒนามาเป็นของเฉพาะโรงงาน จะใช้ทดแทนกันไม่ได้ (ถ้าหากต้องการ ต้องติดต่อมาที่โรงงาน และมารับ หรือให้จัดส่งไป) ชิ้นส่วนเกือบทุกชิ้น มีของเลียนแบบขาย 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 เมื่อมีข้อจำกัดด้านไหนก็ค่อยๆ แก้ไขไป เช่นถ้าสั่งชิ้นส่วนไปแล้ว ผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วนยังไม่มาส่ง หรือชิ้นส่วนที่เก็บสต็อกไว้เกิดหมดโดยไม่ได้คาดคิดไว้ก่อน ผู้ประกอบการก็จะแก้ไขโดยการหางานอื่นให้คนงานทำไปก่อน

- **การจัดการสินค้าคงคลัง**

การจัดการสินค้าคงคลังที่เป็นสินค้าสำเร็จรูป หรือเป็นรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยพร้อมขายของโรงงานขนาดเล็กนั้น เป็นเรื่องที่จัดการได้ง่ายกว่าเพราะมีจำนวนเพียงหนึ่งหรือสองคัน ไม่ต้องการพื้นที่มาก เพียงรอเวลาที่ลูกค้าจะมารับหรือมาซื้อ และโดยมากจะมีเวลาไม่นาน แต่ในทางตรงกันข้ามการจัดการสินค้าคงคลังที่เป็นชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ ค่อนข้างที่จะเป็นปัญหา ไม่ค่อยมีระบบ ประเภทของชิ้นส่วนมีมากแต่มีผู้ที่รู้ว่าเก็บไว้ที่ไดบ้าง ใช้กับรถรุ่นไหน ราคาเท่าไร จำนวนเหลืออยู่เท่าไร ควรจะสั่งซื้อใหม่หรือยังมีผู้ที่ดูแลหรือรู้เรื่องอยู่ไม่กี่คน ซึ่งการจัดการสินค้าคงคลังในส่วนที่เป็นชิ้นส่วนต่างๆ เพื่อใช้ในการผลิต และเพื่อขายเป็นอะไหล่ให้แก่ลูกค้า เป็นเรื่องสำคัญแต่ยังไม่ได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการเท่าที่ควร เพราะเมื่อชิ้นส่วนขาด การต่อรองราคากับ Suppliers จะทำเกือบไม่ได้ นอกจากนั้นยังต้องมีระยะเวลาในการจัดส่ง (lead time) ถ้าต้องการด่วนค่าจัดส่งจะแพงมาก โรงงานต้องหยุดผลิต ในขณะที่ต้องจ่ายค่าจ้างแรงงานตลอดเวลา

ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ มีการจัดการที่เป็นระบบมากกว่า ทั้งรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว และชิ้นส่วนที่ต้องใช้ในการผลิตต่างๆ เนื่องจากทั้งสินค้าสำเร็จรูปและชิ้นส่วนเป็นสินค้าคงทน และการปรับเปลี่ยนรุ่นมีไม่มากเหมือนรถยนต์ รถบรรทุก การเสื่อมสภาพทางกายภาพและการลดลงของราคาจึงมีไม่มาก อย่างไรก็ตามเมื่อมีการผลิตออกมาแล้ว โรงงานก็จะพยายามผลักดันให้มีการขายออกไปโดยเร็ว เพราะสินค้ามีราคาแพง ต้นทุนของเงินที่จมอยู่กับตัวสินค้าจะสูงมากขึ้นเรื่อยๆ หากสินค้าระบายไม่ออกเป็นเวลานาน

- **การจัดการการกระจายส่งสินค้า**

การกระจายสินค้าเป็นส่วนประกอบหนึ่งของส่วนประสมการตลาด (Marketing mix) ที่กล่าวถึงข้างต้น การขนส่งฐานล้อตีนตะขาบ หรือการขนส่งรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตเสร็จแล้ว ส่วนใหญ่จะบรรทุกรถ 10 ล้อไปยังจุดหมายที่ต้องการ หรือถ้าต้องการขนส่งในจำนวนที่มากขึ้นก็จะบรรทุกโดยรถเทรลเลอร์ ส่วนการขนส่งชิ้นส่วน อุปกรณ์ต่างๆ ก็จะบรรทุกโดยใช้ รถปิคอัพ รถบรรทุก 6 ล้อ และ 10 ล้อตามความจำเป็น โดยต้องการให้เสียค่าขนส่งน้อยที่สุด

โรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่มีลักษณะการขนส่งเหมือนกัน โรงงานทั้งสองขนาดจะมีรถบรรทุกของโรงงานอยู่แล้ว ซึ่งโรงงานขนาดใหญ่มีจำนวนรถบรรทุกของตัวเองมากกว่า

การจัดการด้านการกระจายสินค้า น่าจะเป็นกิจกรรมที่ดำเนินการได้ง่ายที่สุด และมีประสิทธิภาพมากที่สุดของโรงงานขนาดเล็กและใหญ่ เป็นการส่งสินค้าตรงถึงลูกค้า ไม่ต้องมีโกดังเก็บสินค้าเพื่อรอขายนอกสถานที่โรงงาน ไม่ต้องส่งให้ผู้ค้าส่ง หรือผู้ค้าปลีก เป็นสินค้าที่ไม่มีการเน่าเสีย ไม่ต้องการห้องเย็น หรืออุปกรณ์อื่นๆ ในการเก็บสินค้า โรงงานสามารถจัดส่งสินค้าได้ทั่วประเทศในระยะเวลาไม่เกินสองวัน

ในต่างประเทศ ค่าใช้จ่ายในการจัดส่งสินค้า จะเป็นค่าใช้จ่ายมากกว่าร้อยละ 25 ของราคา ณ หน้าโรงงาน การจัดส่งสินค้าไปต่างประเทศ ส่วนมากการขายจะสิ้นสุดที่โรงงานหรือโรงงานจะไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับกระบวนการส่งสินค้าออกไปยังประเทศปลายทางของลูกค้า ลูกค้าจะต้องเป็นผู้นำสินค้าออกไปเอง โรงงานจะไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับการขนส่งและพิธีการทางศุลกากรต่างๆ การส่งออกมีทั้งที่ส่งออกไปทั้งคันและที่ส่งออกไปในลักษณะที่เป็นชิ้นส่วน (knock down) ซึ่งในกรณีหลังนี้โรงงานจะต้องไปประกอบตัวรถเกี่ยวนวดข้าวให้ลูกค้าใหม่เมื่อขนส่งถึงที่หมายปลายทางแล้ว การประมูลซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง เมื่อประมูลได้แล้ว ลูกค้าต้องนำออกไปนอกประเทศเองเช่นกัน

3.5 โครงสร้างการจัดองค์กร และการจัดการ/บริหารการบริหารงานบุคคล

โรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวจะประกอบด้วยคนจำนวนหนึ่ง (มากกว่าหนึ่งคน) ที่มาทำงานด้วยกัน ร่วมกันเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์หนึ่งร่วมกัน และเมื่อมีคนมากกว่าหนึ่งคนมาทำงานร่วมกันก็จะมีประเด็นในเรื่อง การจัดองค์กร การบริหารงานบุคคล การเป็นผู้นำและการจูงใจในการทำงานตามมา ยิ่งเป็นกิจการขนาดใหญ่ ประเด็นต่างๆ ในเรื่องดังกล่าวก็จะยุ่งยาก ซับซ้อนยิ่งขึ้น

- **โครงสร้างการจัดองค์กร**

การจัดการ หรือบริหารงานบุคคลขององค์กรนั้นมีหลายด้านด้วยกัน งานที่สำคัญด้านหนึ่ง คือการจัดและพัฒนาโครงสร้างองค์กร ซึ่งในโครงสร้างขององค์กรนั้นจะต้องมีการพิจารณา ระบุ ความรับผิดชอบ (responsibility) อำนาจในการมอบหมายสั่งการ (authority) และ การรับผิดชอบต่อการผิดพลาดที่เกิดขึ้น (accountability) ไว้อย่างชัดเจน ในที่นี้โครงสร้างการจัดองค์กรหมายถึง การจัดแบ่งองค์กรอย่างเป็นทางการ (formal) ที่มีการกำหนดหน้าที่ ความรับผิดชอบ ของบุคลากร (ทั้งคนในครอบครัวที่มาช่วยทำงานของกิจการ และลูกจ้าง) ไว้อย่างชัดเจน มีการระบุว่าการทำงานของใครให้ขึ้นตรงกับใคร ใครมีความรับผิดชอบในเรื่องใด เป็นต้น ถ้าเรื่องต่างๆ เหล่านี้ไม่ชัดเจนก็อาจทำให้ธุรกิจของกิจการล้มเหลวได้ ดังนั้นเจ้าของกิจการจึงมีความท้าทายที่จะต้องจัดโครงสร้างองค์กร ยืดหยุ่น ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด (ซึ่งเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา) มีช่องทางให้บุคลากรมีการเติบโตได้ และบุคลากรมีความรับผิดชอบและ accountability

โครงสร้างการจัดองค์กรของโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กและขนาดใหญ่ แตกต่างกันพอสมควร แต่ในการศึกษานี้จะไม่สรุปว่ารูปแบบไหนดีหรือไม่ดี แต่จะอธิบายรูปแบบที่โรงงานหรือกิจการใช้อยู่ในปัจจุบัน ซึ่งอาจจะเป็นรูปแบบที่เหมาะสมกับกิจการในสถานะขณะนั้นก็ได้ เพราะรูปแบบที่กิจการเลือกใช้อยู่ น่าจะเป็นรูปแบบที่ ยืดหยุ่น ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และมีประสิทธิภาพมากที่สุดภายใต้ข้อจำกัดต่างๆ ที่โรงงานมีอยู่ ซึ่งแต่ละรูปแบบก็มีปัญหา มาก น้อย แตกต่างกัน

การรวบรวมข้อมูลในพื้นที่พบว่าโรงงานรถเกี่ยวนวดข้างขนาดเล็ก ไม่มีการการกำหนด หรือจัดโครงสร้างองค์กรอย่างเป็นทางการเลย ผู้ประกอบการ (สามี) จะเป็นผู้รับผิดชอบหลักในเรื่องการผลิต และการตลาด ส่วนภรรยาจะช่วยดูแลเรื่องการเงินและบัญชี ซึ่งเรื่องการผลิตจะครอบคลุมกว้างขวางทั้งในเรื่องการดูแลการผลิตวันต่อวัน การดูแลสินค้าคงคลัง การจัดซื้อ การดูแลจัดหาและบริหารคนงาน และการขนส่งสินค้าไปให้ลูกค้า ถ้ามีลูกๆ มาช่วยทำก็จะทำในลักษณะเป็นผู้ช่วยผู้จัดการ หรือเป็นผู้ช่วยพ่อ แม่ ไม่มีการกำหนดความรับผิดชอบอำนาจในการสั่งการ หรือความรับผิดชอบต่อความผิดพลาดที่เกิดขึ้นไว้เลย ทุกคนช่วยกันทำงานหมด แต่ผู้ชายจะเน้นการทำงานในโรงงานหรือการผลิตเป็นหลัก

ในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่ จากการสัมภาษณ์พบว่า มีการแบ่งงานกันเป็นสัดส่วน เช่นมีแผนกหรือฝ่ายการผลิต การเงิน การตลาด บัญชี จัดซื้อ และฝ่ายบุคคลเป็นต้น ซึ่งโครงสร้างองค์กร น่าจะเป็นแบบ Line and staff หรือแบบ Function ที่อาจเป็นไปได้ทั้งสองแบบเพราะว่า โรงงานจะมีกลุ่มบุคลากรที่เป็น staff คือกลุ่มพวกอาจารย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านวิศวกรรมศาสตร์ที่เข้ามาเป็นที่ปรึกษา เพื่อทำงานวิจัยและพัฒนาสายการผลิตที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน พัฒนาผลิตภัณฑ์เดิม และค้นคิดพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งอาจารย์เหล่านี้มีทั้งที่ให้การปรึกษาเป็นประจำและชั่วคราว มีทั้งที่สามารถเข้าไปสั่งงานได้และไม่ได้

การบริหารงานในโรงงานขนาดใหญ่ ถึงแม้ว่าจะมีการจัดจ้างลูกจ้างมาทำงานเป็นจำนวนมาก แต่เจ้าของโรงงานมักมีเชื้อสายจีน ดังนั้นการบริหางานจะมีลักษณะเป็นกงสี ซึ่งจะมี พี่ น้อง บุคคลในตระกูลเข้ามาช่วยทำและบริหารงาน การบริหารในลักษณะนี้จึงทำให้ทั้งความรับผิดชอบ อำนาจในการมอบหมายสั่งการและ การรับผิดชอบต่อการผิดพลาดที่เกิดขึ้น ของส่วนงาน ค่อนข้างจะคลุมเครือ สร้างความสับสนได้พอสมควร คือหัวหน้าส่วนงานที่จัดจ้างมาไม่รู้ว่าจะฟังใครดี ตามความเป็นจริงการบริหารงานมีโอกาสที่จะสับสนมากยิ่งขึ้นในกรณีที่ความคิดเห็นไม่ตรงกัน หรือมีคู่สมรสที่ไม่ได้ร่วมมาทำงานตั้งแต่เริ่มแรกเข้ามาร่วมทำงานด้วย อย่างไรก็ตามการบริหารงานในลักษณะนี้ก็มีส่วนดี คือเป็นการกระจายความเสี่ยง หากใครคนใดคนหนึ่งไม่สามารถจะทำงานได้ด้วยเหตุผลใดก็ตาม คนอื่นที่อยู่จะสามารถดำเนินงานต่อได้ ในระยะต่อมามีการพัฒนาต่อไปอีกขั้นหนึ่งคือเมื่อบุคคลใดในตระกูลที่มีความรู้ ความสามารถ มีวุฒิภาวะสูง ก็จะมีการส่งเสริมให้ไปดำเนินกิจการใหม่แยกออกไป ซึ่งกิจการใหม่อาจมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องหรือไม่เกี่ยวข้องกับกิจการเดิมก็ได้ มีโรงงานขนาดเล็ก จำนวนหนึ่งที่มีแตกตัวออกมาจากโรงงานเดิม ซึ่งอาจเป็นการแตกตัวออกมาทั้งจากโรงงานของพ่อแม่เดิม โดยมีลูกหนึ่งคนรับช่วงโรงงานเดิมและลูกคนอื่นๆ แตกตัวออกไป หรืออาจเป็นกรณีของน้องเมื่อมีครอบครัวก็แยกตัวออกมาจากโรงงานพี่ เป็นต้น

ทั้งโรงงานขนาดเล็กและขนาดใหญ่ ใช้การบริหารงานแบบไม่เป็นทางการ (informal organization) ค่อนข้างมาก คือใช้ความสัมพันธ์ส่วนบุคคลช่วยในการบริหารงาน ทั้งนี้เนื่องจากลูกจ้างหรือบุคลากรนั้นเป็นคน นอกจากจะมีระดับการศึกษา มีฐานะทางการเงิน ฐานะของครอบครัว การสมรสที่แตกต่างกันแล้ว ยังมีอารมณ์ มีความรู้สึกชอบ โกรธ เกลียด มีค่านิยม แตกต่างกัน จึงต้องการการสื่อสารเพื่อจะโน้มน้าว ชักนำ กระตุ้นที่แตกต่างกันออกไป ในโรงงานขนาดเล็กมีระดับของการบริหารองค์กรแบบไม่

เป็นทางการสูงกว่าโรงงานขนาดใหญ่ ในโรงงานขนาดใหญ่ผู้บริหารระดับสูงจะใช้ความสัมพันธ์ส่วนบุคคลกับหัวหน้างานในระดับสูง และหัวหน้างานจะไปมีความสัมพันธ์ส่วนบุคคลในระดับสูงกับลูกน้องในแผนกหรือฝ่ายอีกทอดหนึ่ง

- **รูปแบบการเป็นผู้นำ**

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

การศึกษาพบว่า ไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ ผู้ประกอบการจะเป็นผู้นำแบบตัดสินใจเพียงคนเดียวทั้งหมด คือผู้ประกอบการจะยังคงไว้ซึ่งอำนาจในการตัดสินใจ ถึงแม้จะมีการหารือกับคู่สมรส หรือลูก หลาน ญาติ พี่ น้อง ที่ ช่วยทำกิจการอยู่ แต่คนที่จะตัดสินใจคนสุดท้ายคือ ตัวผู้ประกอบการ ทั้งนี้เพราะการตัดสินใจจะมีผลต่อ การอยู่รอด หรือความเจริญก้าวหน้าของกิจการ ฐานะการเงิน หรือแม้แต่ความเป็นอยู่ของครอบครัว โดยผู้ประกอบการจะใช้ประสบการณ์ที่เคยทำธุรกิจมามากเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจ พึ่งข้อมูลเชิงปริมาณไม่มาก อย่างไรก็ตามในโรงงานขนาดใหญ่เริ่มมีการผสมผสานการเป็นผู้นำแบบกระตุ้นให้มีการเปลี่ยนแปลงเข้ามาด้วย ทั้งนี้เพราะสภาพเศรษฐกิจ สภาพตลาด การแข่งขัน เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงเร็วมาก วิสัยทัศน์ และตำแหน่ง (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 การเก็บข้อมูลยังไม่พบว่า มีแรงงานต่างด้าวในด้านการศึกษาคนงานรุ่นเก่าก็จะเรียนจบแค่ชั้นประถมศึกษา คนงานรุ่นหลังๆ จะมีทั้งที่เรียนจบชั้น มัธยมสายสามัญ ปวช. ปวส. และ ปริญญาตรี ยังไม่พบว่ามีการจ้างแรงงานที่จบระดับปริญญาโท มีคนงานหลายคนที่ไม่อยากเรียนหนังสือพ่อแม่จึงส่งให้มาทำงานกับโรงงาน ส่วนลูกๆ ของผู้ประกอบการมีหลายคนที่จบปริญญาตรี และปริญญาโท ทั้งด้านวิศวกรรม เศรษฐศาสตร์ และบริหารธุรกิจ ที่กำลังเรียนหนังสืออยู่ก็มี และมีจำนวนหนึ่งที่แต่งงานมีครอบครัวมีลูกแล้วแต่ยังอาศัยอยู่กับพ่อแม่ ยังไม่แยกครอบครัวออกไป คนงานที่จ้างนั้นมีทั้งที่ทำเป็นงานเหมาและจ้างรายวัน แต่ส่วนใหญ่จะจ้างเป็นลูกจ้างรายวัน อัตราค่าจ้างมีตั้งแต่ 300 – 600 บาทต่อวัน เพราะการจ้างเหมามักจะมีปัญหาคุณภาพของงานไม่ได้ตามที่โรงงานต้องการ คนงานที่เพิ่งจ้างเข้ามาใหม่

ที่ยังไม่เป็นงาน ก็จะให้เรียนรู้จากการทำงานโดยให้ทำงานช่วย หรือเป็นลูกมือให้กับคนงานเก่าที่เป็นงานแล้ว ช่วยสอน ช่วยแนะนำให้ แม้กระทั่งคนงานที่เรียนมาทางช่าง ปวช., ปวส. ก็ต้องมาเริ่มเรียนรู้จากคนงานที่ชำนาญงาน อยู่มาก่อน เช่นเดียวกัน ในส่วนของสวัสดิการ คนงานจะต้องทำประกันสังคม ส่วนการประกันอุบัติเหตุนั้น โรงงานจะแนะนำให้ทำแต่คนงานจะต้องออกค่าเบี้ยประกันเอง โรงงานบางแห่งจะมีการเลี้ยงอาหารกลางวันคนงาน ถ้าหากไม่มีอาหารกลางวันเลี้ยงก็จะจ่ายค่าแรงเพิ่มให้อีก 30 บาทเป็นค่าอาหารกลางวัน ตอนสิ้นปีโรงงานจะมีการจ่ายเงินปี หรือโบนัสให้แก่คนงานด้วย การจ่ายค่าแรงงานจะจ่ายทุกๆ 15 วัน หรือครึ่งเดือนจ่ายหนึ่งครั้ง สิ้นเดือนจ่ายอีกหนึ่งครั้ง การจ่ายค่าแรงงานมีอีกระบบหนึ่งคือ ช่างใหญ่หรือหัวหน้าช่างจะได้ค่าจ้างเมื่อประกอบหรือผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวเสร็จหนึ่งคัน โดยหัวหน้าช่างจะได้รับเงิน 12,000 บาทต่อรถที่ผลิตได้หนึ่งคัน

โรงงานขนาดใหญ่ จะมีการจ้างคนงานตั้งแต่ประมาณ 100 กว่าคน ไปจนถึงประมาณ 300 คน ลักษณะต่างๆ ของคนงาน ระดับการศึกษา การฝึกหัดงาน การจ้างเป็นรายวันหรือจ้างเหมา อัตราค่าจ้าง การจ่ายค่าจ้าง สวัสดิการของคนงาน หรือแม้แต่การช่วยทำงานของลูกๆ ก็มีลักษณะเหมือนกับกรณีของโรงงานขนาดเล็ก ส่วนที่แตกต่างกันได้แก่ลูกจ้างของโรงงานขนาดใหญ่ หรือแม้แต่ลูกของเจ้าของโรงงานเองมีวุฒิการศึกษาถึงระดับปริญญาโท ทั้งสายวิชาด้านวิศวกรรมและบริหารธุรกิจ

โรงงานทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่จำนวนหนึ่ง มีการรับเด็กอาชีวศึกษา ทั้งระดับ ปวช. และ ปวส. เข้าฝึกงาน

3.6 ปัญหาในการประกอบการ

ปัญหาในการประกอบการมีปัญหาทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปัญหาแรก อุปสงค์ในระยะสั้นไม่เสถียร (unstable demand) ซึ่งเกิดจากหลายสาเหตุ อุปสงค์ของรถเกี่ยวนวดข้าวเป็นแบบอุปสงค์เกี่ยวเนื่อง (derived demand) ต่อมาจากบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว เมื่อเกิดสภาวะ El Nino โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในขณะปัจจุบัน และช่วงหนึ่งปีที่ผ่านมา น้ำท่วมและน้ำชลประทานมีไม่เพียงพอ นาปีผลผลิตต่อไร่ลดลง ส่วนนาปรังนั้นรัฐบาลต้องออกมาตรการห้ามทำนาปรังในเขตพื้นที่ชลประทานภาคกลาง ซึ่งเป็นแหล่งปลูกข้าวนาปรังที่ใหญ่ที่สุดของประเทศ ความต้องการบริการการเกี่ยวนวดข้าวจึงลดลงมาก ผู้ประกอบบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ต้องแข่งขันกันมาก รายได้เฉลี่ยของแต่ละคนลดลง ความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวเพื่อขยายกิจการบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว หมดไปเลย ความต้องการที่ยังคงมีอยู่คือ การซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวไปทดแทนคันเดิมที่เสื่อมสภาพไป ความต้องการชนิดนี้จะยังคงมีอยู่ แต่ผู้ประกอบการจะยืดเวลาการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวใหม่ออกไปให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ สาเหตุที่สองคือ การยกเลิกโครงการจำนำข้าวของรัฐบาล และการเกิดสภาวะราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ทำให้กำลังซื้อของเกษตรกรลดลงมาก ถึงแม้ว่าเกษตรกรมีความจำเป็นที่จะต้องเกี่ยวนวดข้าว แต่เงินค่าจ้างมีไม่เพียงพอ

บางครั้งผู้ประกอบการบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวต้องลดค่าบริการให้ หรือให้ค้างชำระได้ หรือโดนโกงเรื่องขนาดพื้นที่ที่ให้บริการเกี่ยวนวดข้าว สถานการณ์นี้สร้างผลกระทบต่อรายได้ของผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวตามมา

ปัญหาที่สอง เป็นปัญหาเกี่ยวกับอุปสงค์ในระยะยาว (long - term demand) เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกข้าวของประเทศมีจำกัด พื้นที่ที่จะปลูกข้างนาปีและนาปรังได้ในแต่ละปี จะไม่มากไปกว่าพื้นที่ที่มีอยู่ได้ ดังนั้นอุปสงค์ของบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว และอุปสงค์ของรถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวของประเทศโดยรวมก็จะจำกัดอยู่จำนวนหนึ่ง มีการกะประมาณว่าในปัจจุบันยังมีความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวเหลืออยู่อีกประมาณ 10,000 กว่าคัน ความต้องการนี้เป็นอุปสงค์ใหม่ (new demand) เมื่อจำนวนนี้ได้รับการสนองไปแล้ว อุปสงค์ของรถเกี่ยวนวดข้าวจะเหลืออยู่เฉพาะอุปสงค์ทดแทน (replacement demand) เท่านั้น จากกำลังการผลิตที่มีอยู่ในปัจจุบัน ถ้าโรงงานทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กทั้งหมดผลิตเต็มกำลังแล้ว (ไม่รวมบริษัทคูโบต้า) จะสนองอุปสงค์ใหม่ ที่เหลืออยู่ทั้งหมดได้ภายในระยะเวลาเพียง 5 ปี หรืออย่างเต็มที่ไม่เกิน 10 ปี หลังจากนั้นจะเหลืออยู่แต่อุปสงค์ทดแทน ซึ่งเป็นเพียงประมาณครึ่งหนึ่งของความต้องการทั้งหมดเท่านั้น ดังนั้นการเติบโตของอุปสงค์ในระยะยาวจึงเป็นปัญหาที่จะต้องเร่งหาทางแก้ปัญหาต่อไป ถึงแม้จะมีนวัตกรรมใหม่ๆ ออกมา อุปสงค์ในระยะยาวจะเป็นอุปสงค์ทดแทน เป็นหลัก

ปัญหาที่สาม เป็นปัญหาที่เกิดจากการตั้งโรงงานผลิตของคูโบต้า โดยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ในประเทศไทย ได้รับสิทธิพิเศษหลายๆ ด้าน (ซึ่งโรงงานของคนไทยไม่เคยได้รับการเหลียวแลจากรัฐบาล) ซึ่งถึงแม้ว่าบริษัทคูโบต้าจะไม่ได้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวเป็นหลัก แต่ก็ได้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวออกมาขายด้วย และรูปแบบโครงสร้างทางวิศวกรรมของรถเกี่ยวนวดข้าวที่เป็นรูปแบบที่เหมาะสมกับสภาพนาข้าว ก็เลียนแบบหรือ “ลักจำ” เอาจากนวัตกรรมที่คนไทยคิดขึ้นมา การเข้ามาของบริษัทคูโบต้า เมื่อเปรียบเทียบขนาดกับกิจการของคนไทยแล้ว เปรียบเสมือน “ช้างกับมด” เป็นการแข่งขันที่เปรียบเทียบกันไม่ได้เลย คูโบต้าเข้ามาพร้อมกับความเข้มแข็งทางด้านเทคโนโลยี ระบบการผลิตที่ทันสมัย ระบบการตลาด ระบบส่งเสริมการขาย การเข้าถึงส่วนราชการ สถาบันการศึกษา ระบบการให้บริการหลังการขาย และที่สำคัญที่สุดคือ ระบบสินเชื่อ (ลีสซิ่ง) ถึงแม้ว่ารถเกี่ยวนวดข้าวของคูโบต้าจะมีจุดอ่อนทางเทคนิคที่ไม่สามารถเกี่ยวนวดในที่เป็นหล่มได้ แต่ก็ทำให้ส่วนแบ่งการตลาดรถเกี่ยวนวดข้าวของโรงงานคนไทยหายไปมากพอสมควร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคอีสานตอนบน

ปัญหาที่สี่ เป็นปัญหาทางด้านอุปทานกล่าวคือ รถเกี่ยวนวดข้าวทีผลิตโดยโรงงานของคนไทย (ไม่นับรวมคูโบต้า) เป็นรถที่แต่ละโรงงานผลิตพัฒนาขึ้นมาเอง มาตรฐานชิ้นส่วนต่างๆ จึงแตกต่างกัน (นอกจากชิ้นส่วนที่ซื้อมาจากโรงงานผลิตชิ้นส่วนเดียวกัน) แม้รถเกี่ยวนวดข้าวจะผลิตจากโรงงานแห่งเดียวกัน ชิ้นส่วนในแต่ละปีอาจแตกต่างกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตโดยโรงงานขนาดเล็ก ชิ้นส่วนบางชิ้นมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้อาจใช้ทดแทนกันได้ แต่อาจต้องปรับแต่งเพิ่มเติม ดังนั้นประสิทธิภาพการใช้งานของรถเกี่ยวนวดข้าวอาจแตกต่างไปจากเดิมได้

ปัญหาที่ห้า เป็นผลสืบเนื่องจากการพัฒนานวัตกรรมต่างในการผลิตเกิดจากการลักจำและลองผิดลองถูก เสียเงินและเวลาของโรงงานเอง เรื่อง การวิจัยและพัฒนา (R&D) รถเกี่ยวนวดข้าว ได้รับความสนใจจากรัฐน้อยมาก
ผู้ประกอบการโรงงานต่างๆ แม้จะรู้จักกัน และถึงแม้จะมีชมรม แต่จะไม่มีการแลกเปลี่ยนความรู้กันในเรื่องทางเทคนิคเลย

ปัญหาที่หก เป็นปัญหาการบริหารงานด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การตลาด การผลิต ห่วงโซ่อุปทานสินค้าคงคลัง การเงิน การบริหารงานบุคคล ฯลฯ เป็นการบริหารงานบนพื้นฐานของประสบการณ์เป็นหลัก การบริหารงานที่ใช้หลักวิชาการเข้ามาช่วยมีน้อยมาก ตัวอย่างเช่น ข้อมูลเรื่อง Unit cost หรือสัดส่วนของค่าจ้างแรงงานในการผลิต รถเกี่ยวนวดข้าว 1 คัน มีผู้ประกอบการน้อยมากที่ตอบได้ทันที หรือประมาณการได้ ผู้ประกอบการเป็นผู้บริหารหลัก โดยมี ภริยา ลูกๆ หรือ พี่ น้อง มาช่วย แต่ผู้ที่ตัดสินใจคนสุดท้ายคือผู้ประกอบการ จึงเป็นภาระที่หนักมาก และจะเป็นข้อจำกัดถ้าหากโรงงานจะขยายตัว เติบโตต่อไป
ปัญหาสุดท้าย ได้เก่การส่งรถเกี่ยวนวดข้าวออกไปขายยังประเทศใกล้เคียง ยังมีปัญหาหลายๆ ด้าน เช่น กำลังซื้อต่ำ ความรู้เรื่องการใช้และบำรุงรักษาซ่อมแซมรถเกือบไม่มี จำนวนขายของแต่ละโรงงานยังมีไม่มาก ไม่คุ้มที่จะเปิดสาขาหรือส่งคนไปอยู่ประจำ รถมีขนาดใหญ่ น้ำหนักมาก ทำให้ขนส่งลำบาก เสียค่าใช้จ่ายมาก แต่ในปัจจุบันมีการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวที่มีขนาดเล็กลงออกมา สามารถบรรทุกเข้าตู้คอนเทนเนอร์ได้ หรือมีการทำแบบชิ้นส่วน (Knock down) และไปประกอบกลับเป็นตัวรถภายหลังเมื่อขนส่งถึงที่หมายแล้ว

บทที่ 4
ธุรกิจการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว

4.1 ความเป็นมาของผู้ให้บริการเกี่ยวนวดข้าว

ข้อมูลจากการสำรวจ พบว่า ในการลงทุนซื้อ/จัดหาเครื่องเกี่ยวนวดข้าว ผู้ประกอบการทุกรายเริ่มต้นจากการซื้อมาเพื่อใช้ในการเกี่ยวนวดข้าวของตนเอง อันเนื่องมาจากการขาดแคลนแรงงาน ปริมาณรถเกี่ยวนวดมีไม่เพียงพอ และมีความต้องการใช้ในเวลาไล่เลี่ยกัน ทำให้มีปัญหาในการเกี่ยวข้าว แม้ขนาดของนาข้าวจะไม่มากพอคุ้มค่าในการลงทุนก็ตาม การให้บริการเกี่ยวนวดจึงขยายไปในหมู่เครือญาติ เพื่อนบ้านใกล้เคียง ทำให้รถเกี่ยวนวดมีรายได้เลี้ยงตัวเองมากขึ้น รถเกี่ยวนวดคันแรกมักไม่ใช่รถใหม่ แต่เป็นรถที่ซื้อต่อมาจากผู้อื่น

การลงทุนในรถเกี่ยวนวดคันที่ 2 และต่อๆ มา มีขึ้นหลังจากได้เรียนรู้ มีประสบการณ์จากรถคันแรกมาแล้ว การตัดสินใจลงทุนจะมองในเรื่องความคุ้มค่ามากขึ้น ทั้งที่เกิดจากการนำรถเก่าไปแลกเปลี่ยนมา (แทนเงินดาวน์) หรือการลงทุนรถคันที่ 2 เพื่อรองรับความเสี่ยงที่จะเกิดจากความไม่พร้อมใช้งานของรถคันแรก โดยเฉพาะกับนาของตนเองและลูกค้าประจำ

ผู้ประกอบการรายใหญ่จะมีรถเกี่ยวนวดข้าวประมาณ 4 คัน หรือมากกว่าทั้งนี้จะมีการลงทุนอย่างต่อเนื่อง มีการซื้อ - ขาย รถเกี่ยวนวดข้าวเกือบทุกสองหรือสามปี และมีการซ่อมบำรุงอย่างต่อเนื่อง มีพนักงานขับรถประจำแต่ละคัน ทำหน้าที่ซ่อมบำรุง รวมทั้งการตกแต่งให้รถมีความโดดเด่นสวยงาม ซึ่งเป็นองค์ประกอบหนึ่งของรถเกี่ยวนวดข้าว

การประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวโดยใช้รถเริ่มมีมาตั้งแต่เมื่อประมาณ 20 ที่แล้วผู้ประกอบการกลุ่มแรกๆ นี้ นอกจากจะทำนาของตัวเองแล้ว บางรายยังทำการรับจ้างนวดข้าวด้วย การประกอบการในระยะแรกๆ ถึงแม้จะต้องลงทุนด้วยเงินจำนวนมากในขณะนั้น และรถเกี่ยวนวดข้าวยังไม่ได้รับการพัฒนา ให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่นามากนัก แต่ก็เป็นการประกอบการที่ให้ผลตอบแทนสูง ผู้ประกอบการมีกำไรจากการประกอบการมาก ทั้งนี้เนื่องจากอุปสงค์หรือความต้องการใช้รถเกี่ยวนวดของเกษตรกรขยายตัวอย่างรวดเร็วอันเนื่องมาจากการขาดแคลนแรงงาน และอุปทานการให้บริการของรถเกี่ยวนวดข้าวยังมีน้อย มีโรงงานที่สามารถผลิตได้จำนวนไม่มาก และอยู่ในช่วงที่กำลังปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ เมื่อได้กำไรมา และมีประสบการณ์ในการให้บริการเกี่ยวนวดข้าวและดูแลรักษารถเกี่ยวนวดข้าวให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ดี จึงมีการลงทุนขยายขนาดของการประกอบการมาเรื่อยๆ ดังนั้นจากการเก็บข้อมูลจึงพบว่า ผู้ประกอบการบางราย มีรถเกี่ยวนวดข้าวมากถึง 7 - 10 คัน มีการซื้อที่ดิน ขยายพื้นที่ทำนาของตัวเองออกไป และเนื่องจาก

ต้องดูแล ซ่อมบำรุง รถเกี่ยวนวดข้าวอยู่ตลอดเวลา จึงมีทักษะ ความชำนาญมากขึ้นๆ จนผู้ประกอบการบางคน เริ่มผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวออกมาใช้เองและขายด้วย จึงทำให้เกิดการขยายตัวของโรงงานขนาดเล็กที่ทำการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวมากขึ้นตามมา แต่ไม่มีข้อมูลที่แน่นอนว่ามีจำนวนเท่าไร จำนวนผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวมีทั้งที่เกิดใหม่และที่ล้มเลิกกิจการไป โดยรวมแล้วน่าจะจำนวนเพิ่มขึ้นมากในช่วงกว่าทศวรรษที่ผ่านมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่มีการประกันราคาข้าวและจำนำข้าว จากการออกเก็บข้อมูลพบว่า มีผู้ประกอบการที่เกิดหลังสุดคือ เมื่อประมาณปี 2555 มีรถเกี่ยวนวดข้าวที่ให้บริการอยู่ 1 คัน ดังนั้น ผู้ประกอบการนอกจากจะรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวแล้ว จะทำนาของตนเองด้วย มีบางรายที่ปลูกพืชไร่ มีรถบรรทุกรับจ้าง ขายประกันฯ และมีอีกบางรายที่ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวไว้ใช้เองและขาย เท่าที่พบยังไม่มีรายใดเลยที่รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวแต่เพียงอย่างเดียว และยังไม่พบผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวที่อยู่ในรูปของสหกรณ์หรือกลุ่มเกษตรกร

4.2 การตลาด

4.2.1 ลักษณะการตลาด

ลักษณะการตลาดเป็นแบบ เน้นการขาย (sales - driven) เป็นหลักไม่ใช่ เน้นตัวสินค้า (product - driven) ทั้งนี้เนื่องจากตัวสินค้า คือบริการการเกี่ยวนวดข้าว ซึ่งยากที่จะเห็นคุณลักษณะทางกายภาพ การจะพิจารณาจากคุณลักษณะข้าวหลังจากการนวดเป็นเรื่องค่อนข้างยาก และไม่มีเครื่องมือ อุปกรณ์ ที่สามารถจะวัดได้อย่างไม่มีอคติ (objectively) คุณลักษณะของข้าวที่นวดได้ขึ้นอยู่กับตัวแปรมากมายที่นอกเหนือจากการเกี่ยวนวด เช่น พันธ์ข้าว ความอ่อนแก่ของข้าวในขณะที่ทำการเก็บเกี่ยว การปลูกและดูแลรักษา ความชื้นของข้าวเป็นต้น นอกจากนั้นบริการยังหมายรวมถึงความมีอัธยาศัย ความสุภาพอ่อนน้อมของผู้ประกอบการและผู้ขับรถเกี่ยวนวด ฝีมือการเกี่ยวนวด ความละเอียด ปริมาณการตกหล่นของเมล็ดข้าว การมาเกี่ยวนวดตรงตามเวลาที่ต้องการเป็นต้น ประกอบกับการที่ชาวนามีข้อมูลน้อยกว่าผู้ประกอบการรถเกี่ยวนวดข้าว (asymmetry หรือ imperfect information) ในเรื่องการให้บริการของผู้ประกอบการคนอื่นๆ จะรู้ก็เพียงสองถึงสามรายที่เข้าไปให้บริการอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง ถึงแม้จะรู้แต่ก็ไม่สามารถจะเลือกได้เท่าไร เพราะต้องติดต่อล่วงหน้าเป็นเวลานานพอสมควร คนขับรถเกี่ยวนวดข้าวและรถเกี่ยวนวดข้าวที่เข้าไปให้บริการ โดยปกติจะเปลี่ยนแปลงไปไม่ซ้ำกันในแต่ละปี

ลักษณะการตลาดจึงไม่สามารถเน้นที่ตัวสินค้าได้ ถึงแม้ว่าบริการหรือตัวสินค้าจะดีกว่าผู้ประกอบการอื่นก็ตาม ลักษณะการตลาดจึงเป็นแบบเน้นการแข่งขันที่ให้บริหารและการตรงต่อเวลา (ไปให้ได้ตรงตามเวลาที่นัดหมาย) ตลอดจนความรวดเร็วและคุณภาพในการเกี่ยวนวดข้าว

4.2.2 ตลาดเป้าหมาย (Target markets)

ในส่วนของตลาดเป้าหมายผู้ประกอบการมีเพียงตลาดในประเทศเท่านั้น เท่าที่ทำการเก็บข้อมูลยังไม่พบผู้ประกอบการรายใดที่ไปให้บริการเกี่ยวนวดในประเทศใกล้เคียง และไม่มีแนวคิดที่จะไปด้วย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากข้อจำกัดหลายๆ ด้าน เช่น การขนส่ง ภาษา ความสามารถที่จะจ่ายของลูกค้า อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ การรู้จักสภาพพื้นที่ หรืออัตราค่าจ้างรถเกี่ยวนวดข้าวเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราค่าจ้างแรงงาน เป็นต้น

ตลาดในประเทศยังแบ่งออกเป็นสองส่วน ***ตลาดส่วนแรก*** คือพื้นที่เกี่ยวนวดที่อยู่ในภาคกลาง โดยเฉพาะอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการ เป็นญาติ พี่น้อง หรือเพื่อนบ้าน เป็นลูกค้าประจำที่ใช้บริการเกี่ยวนวดข้าวกันมาเป็นระยะเวลายาวนาน โดยปกติถ้าหากดิน ฟ้า อากาศ ดี น้ำดี จะทำนาได้ปีละสองครั้ง รถเกี่ยวนวดข้าวหนึ่งคันจะมีลูกค้าประจำอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงนี้ประมาณ 500 - 1,000 ไร่ ถ้าหากมีการทำนาได้ปีละ 2 ครั้ง พื้นที่เกี่ยวนวดข้าวในภาคกลางของรถเกี่ยวนวดข้าวหนึ่งคันจะเพิ่มเป็น 1,000 - 2,000 ไร่ ***ตลาดอีกส่วนหนึ่ง*** ของการให้บริการเกี่ยวนวดข้าวคือ พื้นที่ทำนาในภาคอีสาน โดยปกติจะทำอยู่ในพื้นที่เดิม เช่น ถ้าหากปีที่ผ่านมาไปให้บริการเกี่ยวนวดข้าวอยู่ในจังหวัดสุรินทร์ ปีนี้ก็จะไปให้บริการที่จังหวัดสุรินทร์เช่นเดิม เนื่องจากยังใช้นายหน้าคนเดิม แต่จำนวนหรือขนาดพื้นที่เกี่ยวนวดข้าวอาจเปลี่ยนแปลงไปแล้วแต่ความสามารถของนายหน้าและการแข่งขันกับผู้ให้บริการรายอื่นๆ อย่างไรก็ตามพื้นที่ที่ให้บริการอาจเปลี่ยนแปลงได้เช่นในกรณีที่มีการขัดแย้งกับนายหน้าในพื้นที่ในเรื่องค่าบริการ หรือขนาดพื้นที่ที่ติดต่อได้มีขนาดเล็กเกินไป ไม่คุ้มกับค่าใช้จ่าย ในแต่ละปีรถเกี่ยวนวดข้าวแต่ละคันจะพยายามหาพื้นที่เกี่ยวนวดในภาคอีสาน ให้ได้ประมาณ 1,000 ไร่ ต่อคัน

4.2.3 ตำแหน่ง (Position) ของตัวสินค้า

จากการสอบถามผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ยังไม่สามารถระบุได้อย่างชัดเจนว่าผู้ประกอบการแต่ละราย เน้นสร้างภาพลักษณ์ (Image) ของกิจการ หรือ ตัวสินค้า ไว้อย่างไร หรือยังไม่สามารถระบุ คุณลักษณะ หรือ attributes ของกิจการ หรือตัวสินค้าในสายตาของผู้บริโภค หรือลูกค้าได้อย่างชัดเจน

สิ่งที่ผู้ประกอบการพยายามจะสร้างภาพลักษณ์ออกมาประกอบด้วย

- การมาให้บริการเกี่ยวนวดข้าวตรงตามเวลาที่นัดหมายเพราะช่วงเวลาที่เหมาะสมที่จะเกี่ยวนวดได้ดี มีเวลาที่จำกัด และในบางครั้งต้องเกี่ยวนวดข้าวของชาวนาหลายคนที่มีพื้นที่ติดกันที่เป็นพื้นที่ตาบอดไม่มีทางเข้าออก เป็นต้น จึงจำเป็นต้องนัดหมายให้ดี ส่วนในพื้นที่ที่เป็นการทำนาน้ำฝน การเพาะปลูก และการเก็บเกี่ยว นวดจะทำพร้อมๆ กัน ดังนั้นเมื่อถึงกำหนดเกี่ยวนวดความต้องการรถเกี่ยวนวดจะสูงมาก ต้องการพร้อมๆ กัน มีการแก่งแย่งกันพอสมควร ดังนั้นการมาให้บริการเกี่ยวนวดข้าวให้ตรงตามเวลาที่นัดหมายจึงเป็นเรื่องสำคัญมาก

- การทำงานให้สำเร็จในแต่ละครั้ง คือในการเข้าเกี่ยวนวดแต่ละแห่งต้องทำให้เสร็จ จะไม่ย้ายไปทำที่อื่นก่อน ถึงแม้จะมืดค่ำดึกดื่น หรือถ้ารถเกี่ยวนวดข้าวเสียในระหว่างเกี่ยวนวดก็ต้องซ่อมให้ใช้งานได้และทำงานให้เสร็จ

- ความรวดเร็วในการเกี่ยวนวดข้าว รถเกี่ยวนวดข้าวไม่เสีย ใช้รถใหม่ในการเกี่ยวนวดข้าว

- เน้นฝีมือในการเกี่ยวนวดข้าว คือผู้ขับรถเกี่ยวนวดข้าวจะต้องมีฝีมือ ความชำนาญสูง สามารถเกี่ยวข้าวล้มได้ เกี่ยวข้าวในหล่มได้ เกี่ยวในนาแปลงเล็กได้ และเกี่ยวตามขอบนาได้หมดเรียบร้อยมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เป็นต้น

- ไม่เน้นเรื่องเปอร์เซ็นการสูญเสียข้าวจากการเกี่ยวนวด เพราะวัดยากและขึ้นกับตัวแปรหลายตัว

4.2.4 ส่วนประสมการตลาด (Marketing mix)

ส่วนประกอบของส่วนประสมการตลาดคือ ตัวสินค้า ราคา การส่งเสริมการขาย และ สถานที่ (Product, Price, Promotion และ Place) ผู้ประกอบการจะต้องตัดสินใจ ผสมส่วนประกอบของส่วนประสมการตลาดเพื่อให้ได้ตำแหน่ง หรือภาพลักษณ์ของกิจการที่ตนต้องการ

- **ตัวสินค้า (Product)**

ตัวสินค้า โดยปกติตัวสินค้าจะมีองค์ประกอบได้แก่ Generic product, Expected product, Value added product และ Potential product การเก็บรวบรวมข้อมูลพบว่า ผู้ประกอบการจะเน้นการผลิตตัวสินค้า ในส่วนที่เป็น generic และ expected product เป็นหลัก

ลักษณะ Generic product หลัก มีดังนี้คือการมาให้บริการในเวลาที่ต้องการตรงตามที่นัดการทำงานให้แล้วเสร็จถึงแม้ว่าจะมีปัญหาหรือความยากลำบากในขณะเกี่ยวนวดข้าว

ลักษณะของ Expected product ประกอบด้วย เวลาที่ใช้ หรือความรวดเร็วในการเกี่ยวนวดข้าว รถเกี่ยวนวดข้าวไม่เสียในขณะทำการเกี่ยวนวดข้าว (หรือไม่เสียบ่อย) เกี่ยวนวดข้าวในที่หล่ม ดินเหนียว มีน้ำแช่ขังได้เกี่ยวนวดข้าวในที่ดินแข็ง และดินทราย เกี่ยวนวดได้ทั้งข้าวล้มและข้าวตั้งเกี่ยวนวดข้าวได้ทั้งข้าวเจ้า ข้าวเหนียว และข้าวพันธ์ต่างๆ คิดค่าบริการในอัตราตลาด

ส่วนของ Value added product ที่จะมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าของกิจการใดกิจการหนึ่ง ได้แก่ความเชื่อถือได้ของผู้ประกอบการและนายหน้าคุณภาพหรือฝีมือในการเกี่ยวนวดข้าว อะลุ่มอล่วย ให้เครดิต ผ่อนผันยืดเวลาการชำระค่าเกี่ยวนวดข้าวออกไป 7 - 10 วัน เป็นต้น

ในส่วนของ Potential product ซึ่งเป็น product ของกิจการที่คาดว่าจะมีการผลิตขึ้นมาในอนาคต เท่าที่สังเกตในระหว่างการเก็บข้อมูลนั้น พบว่า ลูกค้าไม่ได้ให้ความสำคัญ กับลักษณะด้านนี้มากนักหรือไม่ใช่ตัวแปรที่สำคัญ ที่จะมีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการ

- **การตั้งราคา (Pricing)**

การตั้งราคาในทางทฤษฎีแนวคิดในการตั้งราคาสินค้าชนิดหนึ่งชนิดใด ในกรณีตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ ผู้ประกอบการจะตั้งราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิตสินค้า และประโยชน์ (Perceived benefits) ที่ผู้บริโภคคาดว่าจะได้รับจากการบริโภคสินค้านั้นๆ

ในทางปฏิบัติการตัดสินใจในเรื่องการตั้งราคาค่าบริการเกี่ยวนวดข้าว จะอิงกับราคาในปีที่ผ่านมาเป็นหลัก การพิจารณาตั้งราคาจะขึ้นอยู่กับต้นทุนในการให้บริการ ความสามารถในการจ่ายของผู้ซื้อ และการแข่งขันกับผู้ประกอบการเกี่ยวนวดข้าวรายอื่นๆ

ในเรื่องต้นทุนการผลิต เป็นเรื่องที่ยากที่จะพิจารณาพอสมควร เพราะในการผลิตต้นทุนทั้งต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรของกิจการ จะขึ้นอยู่กับจำนวนการให้บริการหรือจำนวนพื้นที่ที่จะเกี่ยวนวดข้าว ในแต่ละพื้นที่ ในแต่ละปี ถ้าเป็นที่ดินแปลงใหญ่ติดต่อกัน ไม่ต้องเคลื่อนย้ายรถบ่อย ต้นทุนก็จะต่ำ นอกจากนั้นในการให้บริการ ถ้าใช้รถใหม่ จะมีการลงทุนในต้นทุนคงที่สูงกว่า แต่จะมีต้นทุนผันแปรต่ำกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับการใช้รถเก่า ที่มีต้นทุนคงที่ต่ำกว่า แต่มีต้นทุนผันแปรสูงกว่า ทั้งค่าใช้จ่ายในการเกี่ยวนวดและค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา ดังนั้นต้นทุนของการให้บริการจึงขึ้นอยู่กับทั้งสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่[8] (operating leverage) และการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาด (scale of economies) หรือส่วนแบ่งตลาด (market share) ซึ่งลักษณะของเส้นต้นทุนเฉลี่ย น่าจะเป็นเหมือนที่มีอยู่ในตำราเศรษฐศาสตร์ เมื่อปริมาณการผลิตมีจำนวนไม่มาก ต้นทุนเฉลี่ยของกิจการที่ลงทุนในต้นทุนคงที่ต่ำ หรือมีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ต่ำ จะต่ำกว่าต้นทุนเฉลี่ยของกิจการที่ลงทุนในต้นทุนคงที่สูง หรือมีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูง ในทางตรงกันข้าม เมื่อปริมาณการผลิตมากขึ้นเลยระดับหนึ่งขึ้นไปแล้ว ต้นทุนเฉลี่ยของกิจการที่มีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูง จะต่ำกว่ากล่าวคือถ้าหากจำนวนพื้นที่เกี่ยวนวดข้าว มีมากพอแล้ว ผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวนวดที่ใหม่กว่า ซึ่งส่วนมากมักจะเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่และสามารถทำรถเกี่ยวนวดข้าวเพื่อใช้เองหรือเพื่อขายได้ จะมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวนวดที่มีอายุใช้งานนานหรือเก่ากว่า

นอกจากนั้นการมีผู้ประกอบการอื่นเข้ามาแข่งให้บริการในพื้นที่ ก็ทำให้ราคามีแนวโน้ม อ่อนตัวลง หรือเมื่อมีการแข่งขัน มีอุปทานของรถเกี่ยวนวดข้าวในพื้นที่มากขึ้น ราคาจะลดลง ซึ่งจะเกิดในพื้นที่ภาคกลางมากกว่าในภาคอีสาน เพราะมีรถเกี่ยวนวดข้าวเป็นจำนวนมาก และถ้าหากฐานะการเงินของผู้ประกอบการที่เข้ามาแข่งขันไม่ดีพอแล้ว (เช่น รถเกี่ยวนวดข้าวจะถูกผู้ขายยึดคืน หรือต้องส่งค่างวด) โดยจะลดราคาค่าบริการลงหากเห็นว่าผลตอบแทนคุ้มกับต้นทุนผันแปร

ในส่วนของประโยชน์ที่ชาวนาผู้ว่าจ้างคาดว่าจะได้รับ (Perceived benefits) หรือความสามารถที่จะจ่ายของชาวนา มักจะพิจารณาจากรายได้รวมจากการขายข้าว (เป็นผลตอบแทนที่จับต้องได้: tangible

[8] สินทรัพย์คงที่ หมายถึง Fixed assets

benefits) ซึ่งถ้าหากดิน ฟ้า อากาศ ดี ฝนไม่แล้ง น้ำไม่ท่วม ไม่มีโรคแมลงรบกวนมากนัก และขายได้ราคาดี perceived benefits จะสูง ผู้ให้บริการเกี่ยวนวดข้าว สามารถตั้งราคาได้สูง แต่ถ้าสถานการณ์เป็นไปในทางตรงกันข้าม จะมีการปรับราคาลง ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวรู้เรื่องนี้ดีเพราะตัวเองก็ทำนาอยู่เช่นกัน

การตั้งราคาของผู้ประกอบการรถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวมักจะตั้งแบบ competitive pricing และ cost - based pricing หรือ cost - plus pricing ผสมกันไป คือตั้งราคาโดยดูราคาของผู้ให้บริการรายอื่นๆ ในตลาดและในขณะเดียวกันก็พยายามกำหนดและรักษาส่วนเหลื่อมที่เหนือต้นทุนการผลิตเอาไว้ และผู้ประกอบการขนาดเล็กหน้าใหม่จะตั้งราคาแบบ competitive pricing เช่นกัน โดยจะตั้งราคาสินค้าต่ำกว่าผู้ผลิตรายอื่นๆ เล็กน้อย ส่วนการตั้งราคาในลักษณะที่เป็น discount pricing พอจะพบได้เป็นครั้งคราว เป็นช่วงสั้นๆ ในพื้นที่ที่มีการแข่งขันกันมาก หรือมีกำลังการผลิตของผู้ประกอบการต่างๆ เหลืออยู่มาก (มีกำลังการผลิตส่วนเกิน: excess capacity)

ในทางปฏิบัติ ถึงแม้จะกำหนดราคาตามราคาตลาด แต่มีผู้ประกอบการจำนวนมาก ระบุว่าถูกโกงเรื่องราคาค่าจ้าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อไปทำงานต่างท้องถิ่น คือผู้ว่าจ้างจะแจ้งจำนวนพื้นที่เกี่ยวนวดต่ำกว่าจำนวนจริง เพราะเมื่อดูจากผลผลิตต่อไร่ที่ได้รับ หรือค่าน้ำมันที่ต้องจ่ายไป ผู้ประกอบการจะทราบทันทีว่าถูกเอาเปรียบหรือถูกโกง เมื่อได้รับราคาเฉลี่ยต่อไร่ไม่ตรงกับที่ได้ตกลงกัน และบางรายไม่อยากไปโต้เถียงด้วย แต่จะไม่เข้าไปให้บริการในพื้นที่นั้นในปีต่อไป ซึ่งการเอาเปรียบนี้เกิดขึ้นจากทั้ง ตัวชาวนาเองและ/หรือนายหน้า ถ้าเกิดขึ้นกับนายหน้าก็จะเลิกใช้บริการกันต่อไป และเมื่อข่าวกระจายออกไปแล้วชาวนาในพื้นที่นั้นๆ จะมีความยากลำบากมากขึ้นในการหารถเกี่ยวนวดข้าวไปให้บริการ

ข้อมูลราคาค่าบริการเกี่ยวนวดข้าวต่อไร่ เท่าที่พบมีดังนี้

- ราคาค่าบริการในช่วงที่ราคาข้าวดี เท่ากับ 500 บาทต่อไร่ (สภาพพื้นที่ในภาคกลางเป็นที่ชลประทาน ดินเหนียว มีน้ำขัง ดินนุ่ม แปลงมีขนาดใหญ่ เกี่ยวนวดได้ง่าย)
- ราคาค่าบริการในเขตจัดรูปที่ดิน ทำนาได้ทั้งปี ถึงแม้จะสะดวกกว่า เกี่ยวนวดข้าวได้ง่ายกว่า แต่คิดราคาเท่ากันที่ 500 บาทต่อไร่
- ถ้าเป็นที่มีหล่ม จะคิดค่าบริการแพงขึ้น (เพราะถ้าติดหล่มและต้องใช้ back hoe มาลาก จะต้องเสีย ค่าใช้จ่าย ชั่วโมงละ 600 บาท)
- ถ้าเป็นที่ตาบอด ถ้าหากต้องการนำรถเข้าไปจะต้องเสียค่าผ่านทางอีก 40 บาทต่อไร่ ซึ่งเจ้าของนาจะต้องจ่ายเพิ่ม
- ในปีที่ผ่านมาราคาอ่อนตัวลง บางแห่งคิดค่าบริการเพียง 450 - 480 บาทต่อไร่ เพราะราคาข้าวลดลงมาก กำลังจ่ายของชาวนาลดลง ประกอบกับราคาน้ำมันก็ลดลงด้วยและมีการ

แข่งขันจากรถเกี่ยวนวดข้าวต่างพื้นที่เยอะ (ผู้ประกอบการที่อยู่ในละแวกเดียวกัน อยู่ใกล้ๆ กัน หรือรู้จักกัน จะไม่แย่งลูกค้ากัน ลูกค้าประจำของใครของมัน)

- ราคาบริการในภาคอีสานจะประมาณ 600 - 700 บาทต่อไร่ เพราะสภาพพื้นที่ไม่มีชลประทาน พื้นนาแข็ง เป็นดินทรายแปลงนามีขนาดเล็ก คันนาสูง รถเกี่ยวนวดข้าวจะมีการสึกหรอ เสื่อมสภาพมาก เกี่ยวนวดยาก ต้องใช้น้ำมันมากกว่าและจำนวนพื้นที่เกี่ยวนวดต่อวันทำได้น้อยกว่า นอกจากนั้นยังมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งรถเกี่ยวนวดข้าว ทั้งขาไปและกลับระหว่างภาคกลางกับภาคอีสานอีกด้วย
- การเกี่ยวนวดข้าวที่จะใช้ทำเมล็ดพันธ์ คิดค่าบริการในอัตราปกติ 500 บาทต่อไร่ เพียงแต่ต้องทำความสะอาดรถเกี่ยวนวดข้าวก่อนการเกี่ยวนวดเท่านั้น
- การเกี่ยวนวดข้าวเหนียวจะคิดราคาแพงขึ้นเพราะลำต้นเหนียวเกี่ยวนวดยาก
- ข้าวที่ลำต้นตั้งตรง เช่นข้าวหอมมะลิ จะเกี่ยวนวดได้ง่ายกว่า
- ข้าวที่ล้มในขณะที่จะเก็บเกี่ยว เช่น ข้าว กข 31 จะเกี่ยวนวดได้ยากกว่าควรได้ค่าจ้างเกี่ยวนวดข้าวแพงกว่า แต่ปัจจุบันมีการแข่งขันกันมาก จึงคิดราคาค่าเกี่ยวนวดเท่ากับกรณีข้าวลำต้นตั้งตรง
- การคิดค่าบริการไม่แตกต่างกันระหว่างข้าวพันธุ์ต่างๆ
- ในภาคกลาง นาแปลงใหญ่ หรือแปลงเล็ก จะคิดราคาค่าบริการเท่ากัน คิดถัวกันไป เพราะชาวนาแต่ละคนจะมีที่นาทั้งที่เป็นแปลงใหญ่และแปลงเล็ก การคิดราคาต่างกันจะมีปัญหาในทางปฏิบัติ และอาจเสียลูกค้าได้
- การเอาเปรียบหรือโกงขนาดพื้นที่เกี่ยวนวดข้าว โดยการบอกจำนวนไร่ที่ว่าจ้างเกี่ยวนวดต่ำกว่าขนาดพื้นที่ที่เป็นจริง เป็นการลดราคาค่าบริการเกี่ยวนวดข้าวโดยอัตโนมัติ

การเอาเปรียบหรือโกงขนาดพื้นที่เกี่ยวนวดข้าว พบได้ในทุกแห่ง ทุกที่ เป็นการบอกจำนวนไร่ที่ว่าจ้างเกี่ยวนวดต่ำกว่าขนาดพื้นที่ที่เป็นจริง คนรถเกี่ยวนวดข้าวรู้ได้จาก ประสบการณ์ เพราะทำงานมามากหรือมีที่นาของตนเองเช่นกัน หรือเช็คจากเปรียบเทียบปริมาณข้าวที่เกี่ยวนวดได้ กับการประเมินผลผลิตด้วยตาเปล่าที่เห็นได้ในแปลงนา หรือเช็คจากปริมาณน้ำมันที่ใช้ไป เป็นต้น

- **การส่งเสริมการขาย (Promotion)**

ในการศึกษาไม่พบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวใดๆ ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณา (Advertising) การประชาสัมพันธ์ (public relation) การร่วมแสดงสินค้าในงานแสดงสินค้า (exhibition)

อย่างไรก็ตามได้พบว่ามีการดำเนินการอยู่บ้าง คือร่วมการสนับสนุนกิจกรรมทางสังคมขององค์กรต่างๆ ที่อยู่ในท้องที่ผู้ประกอบการอยู่อาศัย เช่นกิจกรรมของโรงเรียน ของวัด การมีส่วนร่วมในงานประเพณีพื้นถิ่นและประเพณีทางศาสนาต่างๆ แต่การร่วมกิจกรรมดังกล่าวเป็นการร่วมในฐานะคนที่อยู่ในชุมชนมากกว่าที่จะเป็นการประชาสัมพันธ์การให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว

สำหรับการประชาสัมพันธ์ในรูปการเปิด Webpage หรือการทำ Face book หรือ YouTube ของกิจการขึ้นมายังไม่พบ เท่าที่พบจะเป็นการประชาสัมพันธ์ตัวรถเกี่ยวนวดข้าวที่กิจการผลิตขึ้นมามากกว่าการประชาสัมพันธ์การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว

ด้านการส่งเสริมการขาย ยังไม่พบการลด แลก แจก แถม เพื่อดึงดูดให้ชาวนาตัดสินใจเลือกใช้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดของตนเอง ส่วนการขายโดยพนักงานขายหรือตัวแทน (Personal selling) น่าจะเป็นกิจกรรมที่สำคัญที่สุดในเรื่องนี้ ในภาคกลางการให้บริการเกือบทั้งหมดเป็นลักษณะของการขายโดยพนักงานขายหรือตัวแทนเป็นการให้บริการลูกค้าเก่า หรือลูกค้าประจำ ที่ใช้บริการกันมาเป็นระยะเวลานาน ตัวชาวนาผู้ใช้บริการก็มีความเชื่อมั่นว่าผู้ให้บริการจะมาเกี่ยวนวดให้ในเวลาที่กำหนด ด้วยบริการที่ดี ส่วนผู้ให้บริการก็มีความเชื่อมั่นว่าจะได้ค่าบริการตามที่ตกลงกันไว้ เป็นที่น่าสังเกตว่าชาวนาลูกค้าจะใช้บริการจากผู้ให้บริการคนเดิม ไม่เปลี่ยนไปใช้บริการจากผู้อื่น การติดต่อให้บริการอีกส่วนหนึ่งจะเป็นการทราบในลักษณะปากต่อปาก ญาติหรือเพื่อนแนะนำ การติดต่อเพื่อหาลูกค้าของนายหน้าในแต่ละพื้นที่ก็มีลักษณะเป็นการขายโดยพนักงานขายหรือตัวแทนทั้งสิ้น เพราะเป็นการติดต่อ พูดคุยกับ พ่อ แม่ ลูกหลาน ญาติ พี่น้อง เพื่อนฝูง ที่อยู่ในแต่ละพื้นที่ทั้งสิ้น

- **สถานที่ (Place)**

ช่องทางการตลาด (Marketing channels) เนื่องจากเทคโนโลยีการสื่อสารดีขึ้นมาก ในภาคกลางช่องทางการตลาดเกือบจะทั้งหมดเป็นการขายตรงให้แก่ลูกค้า หรือติดต่อโดยตรงกับผู้ใช้บริการ ความสะดวกในการติดต่อกันโดยโทรศัพท์มือถือ ทำให้นายหน้า (Broker) ลดลงไปมาก และจากการสอบถามนายหน้ารายหนึ่งก็ยังให้บริการอยู่ พบว่าขนาดพื้นที่ที่ดูแลประสานงานลดลงมาก จาก 2,000 - 3,000 ไร่ เมื่อประมาณ 10 ปีที่แล้ว เหลืออยู่ประมาณ 500 ไร่ในปัจจุบัน (อัตราค่าบริการลดลงจาก 50 บาทต่อไร่ในอดีต เหลือ 20 บาทต่อไร่ในปัจจุบัน)

การไปให้บริการในภาคอีสานนั้นใช้บริการของนายหน้าทั้งสิ้น ทั้งนี้นอกจากการประสานงานกับผู้ประกอบการแล้ว นายหน้าจะต้องทำการสำรวจดูว่าที่ใดมีข้าวที่จะเกี่ยวนวดมากน้อยเท่าใดและเวลาใด ซึ่งจะต้องหาขนาดพื้นที่ให้เพียงพอคุ้มกับค่าใช้จ่ายในการเดินทางและให้บริการ นายหน้าจะต้องจัดคิวการเกี่ยวนวดข้าว ต้องดูแลหาที่พักอาศัยให้ผู้ประกอบการและจัดหาที่จอดรถเกี่ยวนวดข้าวและรถบรรทุก และจะต้องเป็นผู้เก็บเงินค่าเกี่ยวนวดข้าวนำมาให้ผู้ประกอบการ (เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ประกอบการก็จะได้ค่าบริการ และนายหน้าก็จะได้ค่าตอบแทน) นอกจากนั้นในบางพื้นที่นายหน้าจะทำการจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิง และ

น้ำมันหล่อลื่นให้ผู้ประกอบการด้วย (บางครั้งผู้ประกอบการก็ถูกโกงในขั้นตอนนี้เช่นกัน) นายหน้าจะคิดค่าบริการ 50 บาทต่อไร่

วิธีการเลือกนายหน้ามีวิธีการต่างๆ กัน หลายๆ ราย เคยเป็นลูกจ้างทำงานอยู่กับกิจการ และกลับไปอยู่ที่บ้าน หรือมิฉะนั้นจะพิจารณาเลือกจากคนที่รู้จักกัน คุ้นเคยกัน ไว้ใจกัน มีผู้ประกอบการหลายรายระบุว่าจะไม่เลือกผู้มีอิทธิพลในพื้นที่ เช่น ไม่ใช้ผู้ที่เป็น กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน หรือ อบต. เพราะเคยมีประสบการณ์ที่ไม่ดีมา ผู้ให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวบางคนพิจารณาเลือกนายหน้าโดยดูว่า ไม่เป็นคนขี้คุย (โม้ โอ้อวด) เป็นคนที่มีเงิน ฐานะดี มีที่ให้จอดรถเกี่ยวนวดข้าวและรถอื่นๆ ที่นำไปใช้ มีรถขนน้ำมันให้ สามารถจัดหารถรองข้าวที่นวดแล้วได้ มีโรงเรือนหรือบ้านให้พัก เป็นต้น และที่สำคัญคือต้องเป็นคนซื่อสัตย์รู้ใจ และจ่ายเงินครบตามจำนวนที่ต้องจ่าย

อย่างไรก็ตามในภาคกลางในสถานการณ์ที่ราคาข้าวตกต่ำ ความสามารถในการจ่ายของชาวนาลดลงมาก ประกอบกับเกิดภาวะฝนตกน้อยกว่าปกติ น้ำชลประทานไม่เพียงพอที่จะทำนาได้หลายครั้งในรอบปี พื้นที่เพาะปลูกและเกี่ยวนวดจึงลดลง หรือโดยรวมคืออุปสงค์ลดลงมาก ในทางตรงกันข้ามจำนวนรถเกี่ยวนวดยังเท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเพราะสั่งซื้อ สั่งทำไว้แล้ว หรืออุปทานยังเท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้นเล็กน้อย จึงเกิดสถานการณ์มีอุปทานส่วนเกินของรถเกี่ยวนวดข้าว และมีการแข่งขันกันมากขึ้น ดังนั้นเพื่อให้ได้จำนวนพื้นที่เกี่ยวนวดข้าวให้มากพอ จึงใช้นายหน้ามากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพื้นที่ต่างอำเภอ หรือต่างจังหวัด ผู้ประกอบการจะจ่ายเงินให้นายหน้า 20 บาทต่อไร่

ในการเดินทางไปให้บริการ เนื่องจากรถเกี่ยวนวดข้าวไม่สามารถใช้ขับขี่บนถนนตามปกติได้ ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องลงทุนซื้อรถบรรทุกเพิ่มเติม เพื่อใช้ในการขนย้ายรถเกี่ยวนวดข้าวไปยังที่ต่างๆ เพราะถ้าหากไม่มีจะต้องจ้าง ในราคาประมาณ 1,000 บาทต่อครั้ง ถึงแม้จะไปยังที่ที่อยู่ใกล้ๆ ก็ตาม ส่วนการไปให้บริการในพื้นที่ภาคอีสาน นอกจากจะใช้รถบรรทุกของตัวเองแล้ว ถ้าหากจำเป็นต้องนำรถเกี่ยวนวดข้าวขึ้นไปหลายคัน ก็จะใช้วิธีการจ้าง รถลากจูงขนาดใหญ่ เสียค่าใช้จ่ายประมาณ 18,000 บาทต่อเที่ยว การเคลื่อนย้ายรถในภูมิภาคก็จะใช้รถบรรทุกของตัวเอง โดยปกติในการขึ้นไปให้บริการในภาคอีสาน ผู้ประกอบการจะต้องมีชุดอุปกรณ์ในการให้บริการอย่างน้อยดังนี้ รถเกี่ยวนวดข้าว 2 คัน รถบรรทุก (trailer) 1 คัน รถปิคอัพ 1 คัน (ต้องมีรถเกี่ยวนวดข้าว 2 คัน เพื่อจะช่วยเหลือกันได้ เมื่อคันใดคันหนึ่งเกิดขัดข้อง)

ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวและนายหน้า ก็มีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกเกษตรกรที่จะให้บริการเช่นกัน คือ หนึ่ง เลือกผู้ที่เป็น ญาติ พี่ น้อง กันเป็นอันดับแรก สองเป็นคนที่ซื่อสัตย์หรือไม่ เป็นคนมากเรื่องหรือไม่ สาม ขนาดพื้นที่ที่จะไปให้บริการ ต่อเนื่อง หรืออยู่ไม่ห่างกัน พอที่จะทำงานได้เต็มวัน ไม่ต้องย้ายรถเกี่ยวนวดข้าวไปไกลๆ หรือไม่ (ในกรณีที่เป็นการเก็บตก แปลงขนาดหนึ่งหรือสองไร่ก็มาเกี่ยวนวดให้) สี่นายหน้าแย่งกันหรือไม่ ถ้าแย่งกันจะไม่เข้าไปทำ เพราะอาจถูกแกล้ง ทำให้รถเกี่ยวนวดข้าวเสียหายได้ ห้า ในกรณีที่มีข้าวล้มมาก หรือมีหล่มมาก จะขอค่าบริการเพิ่มขึ้น (ถ้าไม่มีรถอื่นมาแข่งแย่ง) ถ้าไม่ให้ก็จะจัดลำดับคิวไว้หลังๆ หก ถ้ามีที่ข้างเคียงสนใจจะใช้บริการในพื้นที่ จะเข้าไปให้บริการต่อเนื่องทันที เพราะนอกเหนือจากพื้นที่ที่ได้นัดไว้ก่อนแล้ว สามารถหารายได้เพิ่มได้โดยไม่ต้องย้ายรถเกี่ยวนวดไปที่อื่น (แต่ถ้ามีนัดการให้บริการไว้ ถึงแม้ว่าพื้นที่ข้างเคียงต้องการจ้างต่อเนื่องก็ต้องปฏิเสธ ต้องไปตามที่นัดไว้ก่อน)

ในการเข้าไปให้บริการในพื้นที่ข้างเคียงที่ไม่ได้นัดหมายไว้ก่อน สามารถทำได้ถ้าเจ้าของนามาติดต่อเอง ไม่ถือว่าเป็นการผิดมารยาท ถึงแม้ว่าเจ้าของนาอาจจะติดต่อรถเกี่ยวนวดคันอื่นไว้แล้ว แต่ผู้ประกอบการหรือนายหน้าต้องตามให้ทันรับรู้ รับทราบ มิฉะนั้นผู้ขับรถเกี่ยวนวดอาจไม่บอกให้ผู้ประกอบการหรือนายหน้าทราบ และเก็บเงินไว้เป็นของตนเอง

4.3 การเงิน

4.3.1 การจัดทำรายงานทางการเงิน

สถานการณ์การจัดทำ เป็นเหมือนโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็ก คือ พออนุมานได้ว่าผู้ประกอบการยังไม่มีการจัดทำ งบดุล งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด หรือการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า (pro forma) ฯ หรือยังไม่มีการจัดทำรายงาน หรืองบการเงินที่เป็นมาตรฐานทั่วไป เท่าที่มีการจัดทำคือ การจดบันทึกรายวัน (journal) ซึ่งรายละเอียดที่ผู้ประกอบการแต่ละคนจัดทำจะแตกต่างกันออกไป บางแห่งจะเป็นการบันทึกไว้ในสมุดเล่มเดียว บันทึกรายการทุกชนิดรวมกัน บางกิจการมีการจดแยกรายการออกไป เช่น มีการจดแยกชั่วโมงการทำงานชั่วคราว ลูกจ้างถาวร การจ่ายเงินค่าจ้าง การจ่ายค่าแรงล่วงหน้า หรือการค้างจ่ายค่าแรง แยกไว้เล่มหนึ่ง ไม่ไปปะปนกับรายการอื่นๆ เช่นการซื้อชิ้นส่วนอะไหล่ การชำระค่าสินค้า หรือการค้างชำระเป็นต้น การบันทึกมีทั้งการบันทึกในสมุด หรือถ้าผู้ประกอบการหรือลูกๆ ที่ช่วยงานของกิจการรู้เรื่องคอมพิวเตอร์บ้าง ก็จะบันทึกข้อมูลในรูปไฟล์คอมพิวเตอร์ ไม่มีรูปแบบรายละเอียดที่แน่นอน รายละเอียดต่างๆ คิดขึ้นเองทั้งหมด ไม่มีการจัดทำบัญชีแยกประเภทและงบการเงินต่างๆ ไม่มีการจ้างลูกจ้างมาทำบัญชี

- **การใช้รายงานทางการเงินเพื่อการตัดสินใจ**

การใช้ประโยชน์ของรายงานทางการเงินเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการพบว่า ผู้ประกอบการนอกจากจะต้องบริหารการเกี่ยวนวด แล้วยังจะต้องบริหารแรงงาน ลูกจ้าง ต้องดูแลเรื่องการหาลูกค้า ดูแลเรื่องการจัดการการเงิน และต้องดูแลเรื่องครอบครัว เพราะเป็นกิจการประเภทผู้ประกอบการคนเดียว หรือ single proprietor โดยทั่วๆ ไปจะมีภรรยา และลูก เข้ามาช่วยบริหาร แต่ยังดำเนินการในรูป “มวยวัด” ยังทำไม่เป็นระบบ เนื่องจากไม่มีระบบการบันทึกข้อมูลที่จำเป็นต้องใช้ในการประกอบการ จึงไม่มีการตรวจสอบฐานะการดำเนินงานของกิจการ และฐานะการเงินที่ถูกต้อง แม่นยำ ทันเวลา ในการประกอบการผู้ประกอบการมักจะระบุว่ามี ”กำไร” แต่ไม่สามารถระบุได้อย่างชัดเจนว่า มีกำไรมากน้อยเท่าใด คุ้มกับค่าแรงงานของครอบครัวหรือไม่ คุ้มกับเงินลงทุนหรือไม่ ในขณะเดียวกันก็มีผู้ประกอบการอีกจำนวนหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มที่เพิ่งเข้ามาประกอบการในช่วงระยะเวลา 3 - 4 ปี ที่ผ่านมา ในช่วงท้ายๆ ที่ราคาข้าวสูงมาก เริ่มเข้ามาทำไม่นาน ยังไม่ได้ทุนคืนเท่าไร ราคาข้าวก็ตก ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ระบุว่าไม่อยากบันทึกข้อมูลการประกอบการ หรือข้อมูลการเงิน ไม่อยากนำมาใช้วิเคราะห์ เพราะจะรู้ว่าอาจจะขาดทุนมากและจะทำให้เกิดการท้อแท้ได้

การประกอบการในขณะปัจจุบัน ไม่น่าจะยังมีกำไรทางเศรษฐศาสตร์ “Economic profit” (ไม่ใช่กำไรทางการเงิน: financial profit หรือกำไรทางบัญชี: accounting profit) เหลืออยู่ เพราะผู้ประกอบการใหม่ที่เข้ามาประกอบการในระยะหลังๆ (ผู้ประกอบการ marginal มีต้นทุนคงที่สูง ขนาดการประกอบการยังไม่สามารถดึงต้นทุนเฉลี่ยให้ต่ำลงได้) มีความกดดันสูง และต้องการจะหยุดการประกอบการ

4.3.2 ขนาดการลงทุนและสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ (Operating leverage)

- **ประเภทการลงทุนในสินทรัพย์คงที่**

การลงทุนในอาคาร โรงเรือน เครื่องมือซ่อมบำรุง และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง คือ รถบรรทุกข้าวเปลือก และรถเทรลเลอร์ สำหรับขนย้ายรถเกี่ยวนวดข้าวในพื้นที่นั้น มีความแตกต่างกันไป ตามขนาดของการประกอบการ

ผู้ประกอบการขนาดเล็ก ที่มีรถเกี่ยวนวด 1 - 3 คัน

โรงเรือน - จะใช้พื้นที่บริเวณบ้านพัก เป็นที่จอดรถและซ่อมบำรุง มีโรงคลุม เครื่องมือในการซ่อมบำรุงเป็นอุปกรณ์พื้นฐานที่ใช้งาน ถอด เปลี่ยน ใส่ เนื่องจากรถเกี่ยวนวดข้าวไม่ได้มีความซับซ้อนในเรื่องส่วนประกอบหลักๆ ที่สามารถถอดเปลี่ยนได้เอง ส่วนเครื่องยนต์ต้นกำลังนั้นแยกไปต่างหาก ในกรณีที่ซื้อจากโรงงานก็จะมีทีมช่างจากโรงงานมาตรวจเช็คให้ตามรอบระยะเวลา หรือตามระยะเวลาประกัน

อะไหล่ - ชิ้นส่วนอะไหล่ของเครื่องเกี่ยวนวด มักไม่มีการซื้อมาสำรองไว้ แต่สามารถสั่งได้จากตัวแทนจำหน่าย หรือจากโรงงานทันที ชิ้นส่วนที่มีการสึกหรือ ต้องเปลี่ยนบ่อย เช่น สายพานต่างๆ ซี่ตีนตะขาบที่มีการหักชำรุด (บางซี่) และฟันของตัวเกี่ยว เป็นต้น

รถบรรทุกข้าว - รถบรรทุกข้าวเปลือก สำหรับรับช่วงต่อจากรถเกี่ยวนวดไปส่งยังโรงสี เป็นส่วนต่อเนื่องที่สำคัญ ข้อมูลจากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็ก มีเพียงบางรายที่มีรถบรรทุกข้าวของตนเอง ส่วนมากมักตัดตอนจากกันแต่อยู่ในหมู่เครือญาติ คนรู้จัก หรือเจ้าของข้าวติดต่อมาเอง

รถเทรลเลอร์ – การขนย้ายรถเกี่ยวนวดข้าว จำเป็นต้องใช้รถเทรลเลอร์ การเคลื่อนย้ายจากพื้นที่หนึ่งไปอีกพื้นที่หนึ่ง เจ้าของรถเกี่ยวนวดจะต้องมีรถเทรลเลอร์ไว้ใช้งาน อย่างน้อย 1 คัน อาจเป็นรถบรรทุก 6 ล้อ หรือรถลากขนาดเล็กที่มีการต่อขึ้นใช้เอง คล้ายรถอีแต๋น แต่มีขนาดใหญ่กว่า เพื่อใช้ขนส่งรถเกี่ยวนวด สำหรับการเดินทางไปต่างพื้นที่หรือข้ามจังหวัดในภาคอีสาน จะใช้ทั้งรถของตัวเอง และ/หรือจ้างบริการของรถเทรลเลอร์ขนาดใหญ่ที่มีหัวลาก ซึ่งมีการคิดค่าบริการตามระยะทาง

ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ที่มีรถเกี่ยวนวด 4 คันขึ้นไป

โรงเรือน – ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีรถเกี่ยวนวดหลายคัน จะมีโรงเรือนเป็นอาคารมาตรฐานถาวร มีพื้นที่ซ่อมบำรุงชัดเจน แต่มักไม่มีการเทพื้นปูนคงเป็นพื้นดินอัดแน่น เนื่องจากรถเกี่ยวนวดมีน้ำหนักมาก และเป็นตีนตะขาบ (เหล็ก) มีเครื่องมือขนาดใหญ่สำหรับการเปลี่ยนชิ้นส่วนต่างๆ เช่น แม่แรง รถยกคานรับน้ำหนัก รอก เครื่องเชื่อม และมีชิ้นส่วนที่สามารถใช้เป็นอะไหล่ทดแทนได้อยู่ด้วย รวมทั้งถังเก็บน้ำมันสำรอง เนื่องจากในฤดูเก็บเกี่ยวต้องใช้น้ำมันในปริมาณมาก และจะขาดตอนไม่ได้

อะไหล่ – มีการเก็บชิ้นส่วนเก่าที่ยังใช้งานได้ไว้บางส่วน เพื่อเป็นอะไหล่สำรอง ในทางปฏิบัติเมื่อสิ้นสุดฤดูเก็บเกี่ยว และต้องซ่อมบำรุง จะมีการสั่งซื้ออะไหล่เป็นคราวๆ ตามรอบของการซ่อมบำรุงรถเกี่ยวนวดแต่ละคัน ผู้ประกอบการบางรายจะมีการบันทึกประวัติรถแต่ละคันไว้ ว่ามีการเปลี่ยนชิ้นส่วนใดเมื่อใด ผู้ที่รับผิดชอบรถเกี่ยวนวดแต่ละคัน (คนขับประจำ) คือผู้ที่ต้องเสนอ และเจ้าของรถ (ผู้ประกอบการ) คือผู้ตัดสินใจสุดท้าย

รถบรรทุกข้าวเปลือก – ผู้ประกอบการรายใหญ่แม้จะมีรถบรรทุกข้าวเปลือกอยู่บ้าง แต่ก็เป็นบริการเสริมมากกว่า ส่วนใหญ่จะมีเครือข่ายผู้ประกอบการรถบรรทุกที่รับบรรทุกข้าวเปลือก เป็นพันธมิตรกันอยู่แล้ว มีการติดต่อกันเป็นปกติ สำหรับการเกี่ยวนวดนอกพื้นที่ (เช่นในภาคอีสาน) เจ้าของข้าว/นายหน้าจะเป็นผู้จัดหารถบรรทุกมาเอง

รถเทรลเลอร์ – ผู้ประกอบการรายใหญ่ มีรถเทรลเลอร์ขนาดใหญ่ ที่สามารถเคลื่อนย้ายรถเกี่ยวนวดข้าวได้ จากการสำรวจ พบว่ามีระหว่าง 2 - 5 คัน ซึ่งเพียงพอสำหรับการเคลื่อนย้ายรถในพื้นที่ (จังหวัด)

หากจำเป็นต้องใช้งานมากกว่านั้นก็จ้างรถภายนอกเพิ่มเติม ซึ่งส่วนมากเป็นการเคลื่อนย้ายไปจังหวัดในภาคอีสาน

การลงทุนในที่ดินและรถเกี่ยวนวดข้าว

ขนาดที่ดินโดยทั่วไปเป็นที่ดินที่ติดอยู่กับที่บ้านที่อยู่อาศัย จะมีขนาดประมาณ 1 - 2 ไร่ เท่าที่พบไม่มีผู้ประกอบการใดที่มีขนาดพื้นที่ดินเกิน 10 ไร่ มีการลงทุนปรับปรุงพื้นที่ การเทปูนซีเมนต์บางส่วน การใช้ประโยชน์ในที่ดินนั้นไม่ได้ใช้ไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวอย่างเดียว คือ นอกจากส่วนหนึ่งที่เป็นที่อยู่อาศัยแล้ว ส่วนที่เหลือจะใช้เป็นที่จอดรถเกี่ยวนวดข้าว รถบรรทุก เครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว และจะมีพื้นที่อีกส่วนหนึ่งที่ใช้เป็นที่เก็บรถไถ เครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการทำนา ทำไร่ ทำสวน ไปด้วย นอกจากนั้นถ้าหากผู้ประกอบการทำการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวไว้ใช้เองหรือเพื่อขาย ก็จะจัดสรรพื้นที่ส่วนหนึ่งเพื่อใช้ในวัตถุประสงค์นี้ด้วย

นอกเหนือจากการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทต่างๆ ข้างต้นแล้ว การลงทุนที่สำคัญที่สุดของการประกอบการ คือ การลงทุนในตัวรถเกี่ยวนวดข้าว ซึ่งจะแตกต่างกันไป ทั้งในด้าน จำนวนคัน ความเก่า ใหม่ ขนาดของรถ ความสามารถในการเกี่ยวนวด ผลิตเองหรือผลิตจากโรงงานขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก เป็นต้น

- **ขนาดการลงทุน หรือขนาดของทรัพย์สินทั้งหมดของกิจการ**

ข้อมูลในเรื่องขนาดการลงทุน หรือขนาดของทรัพย์สินทั้งหมดของกิจการ เป็นสิ่งที่ยากลำบากอย่างยิ่งที่จะกะประมาณให้ใกล้เคียงได้ ทั้งนี้เนื่องจากการลงทุนของทุกกิจการมีลักษณะค่อยเป็นค่อยไป ค่อยๆ ลงทุนไปเรื่อยๆ ไม่ได้ลงทุนพร้อมกันทั้งหมดเลยทีเดียว การกะประมาณมูลค่าทรัพย์สินที่ลงทุนไป จึงเป็นเรื่องยากลำบากอย่างยิ่ง เพราะลงทุนต่างเวลากัน และใช้ในหลายวัตถุประสงค์การสอบถามราคาที่ลงทุน (historical cost) ผู้ประกอบการก็จำไม่ค่อยได้ ไม่มีข้อมูลที่เป็นเอกสารหลักฐาน ที่ดินบางแปลง บางส่วนก็เป็นที่ดินมรดก ไม่ได้ลงทุนซื้อมา การเสื่อมราคาหรือเสื่อมสภาพของเครื่องจักร อุปกรณ์ รถเกี่ยวนวดข้าวก็แตกต่างกัน ผู้ที่ดูแล ซ่อมแซมบำรุงรักษาดี บำรุงรักษาเป็น ก็จะมีอายุการใช้งานนาน จะคิดค่าเสื่อมราคาหรือเสื่อมสภาพน้อย ผู้ที่ใช้รถเก่าสภาพไม่สู้ดีจะตีค่าเสื่อมราคาสูงเป็นต้น ราคาที่ซื้อมาก็แตกต่างกัน การตีราคาโดยใช้ราคาตลาดก็ทำได้ลำบาก เพราะขึ้นอยู่กับตัวแปรหลายตัว ราคาที่ประเมินจะมีส่วนของ subjective value มากและแตกต่างกัน

ในการศึกษานี้ จะรายงานเฉพาะข้อมูลการลงทุนในตัวรถเกี่ยวนวดข้าวเท่านั้น เป็นราคาซื้อขาย ไม่ใช่ต้นทุนการผลิตราคาที่แสดงในแต่ละปี นำมาเสนอเพื่อให้เห็นถึงขนาดการลงทุนเท่านั้น ไม่สามารถจะใช้

ดูถึงการเปลี่ยนแปลงของราคาได้ เพราะรายละเอียดทางเทคนิคของรถเกี่ยวนวดข้าวในแต่ละปี แตกต่างกันผู้ผลิตคนละแห่งกัน[9]

ตารางที่ 2 แสดงราคารถเกี่ยวนวดข้าวระหว่างปี พ.ศ. 2539 - 2558

ช่วงเวลา พ.ศ.	ราคา (ล้านบาท/คัน)	ประเภท
2539	0.85 – 1.0	รองกระสอบ
2540	1.35	รองกระสอบ
2541	1.45	รองกระสอบ
2552	1.04 (Kubota)	รองกระสอบ
2552	1.85	อุ้ม
2553	1.95	อุ้ม
2554	2.2	อุ้ม
2557	2.4	อุ้ม
2557	0.8 (รถเก่าๆ)	อุ้ม
2557	1.6 ล้าน (Kubota)	อุ้ม
ปัจจุบัน (2558)	2.4 – 3 ล้านต้นๆ	อุ้ม

หมายเหตุ: ค่าใช้จ่ายลงทุนในรถบรรทุกขนย้ายในพื้นที่ ถ้าเป็นรถ 10 ล้อเก่า ประมาณ 0.95 - 1.5 ล้านบาท

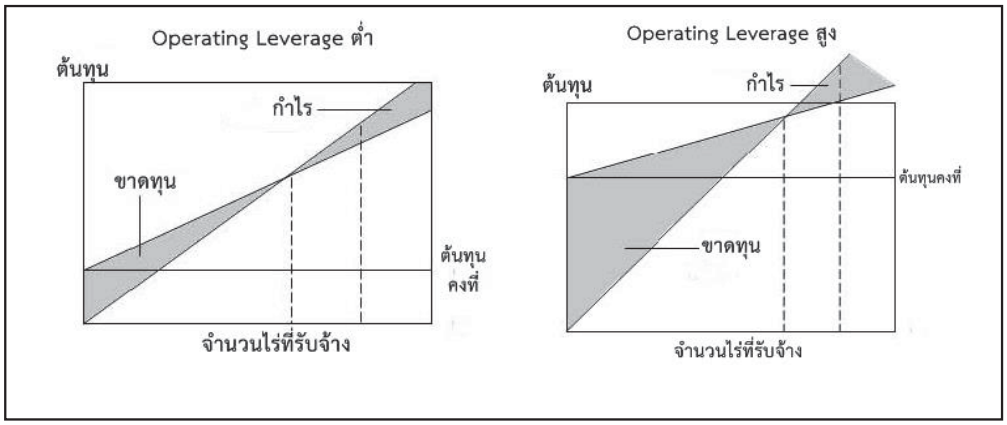
- **สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ (Operating leverage)**

ในการพิจารณาเรื่องสัดส่วนของการลงทุนในสินทรัพย์/ต้นทุนคงที่ หรือการลงทุนในเทคโนโลยีที่ทันสมัย จากการเก็บข้อมูลภาคสนาม พบว่า ผู้ประกอบการที่มีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูงกว่าหรือมีการลงทุนใช้รถเกี่ยวนวดข้าวที่ใหม่กว่า จะมีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ สูงกว่าผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวนวดเก่าในการให้บริการ การลงทุนในรถเกี่ยวนวดใหม่ถึงแม้จะต้องลงทุนในต้นทุนคงที่สูง แต่จะมีค่าใช้จ่ายในการเกี่ยวนวดต่ำหรือมีค่าใช้จ่ายผันแปรต่ำ ตรงกันข้ามกับผู้ที่ใช้รถเกี่ยวนวดเก่าในการรับจ้าง แม้ต้นทุนคงที่จะต่ำ แต่ต้นทุนผันแปร โดยเฉพาะค่าซ่อมบำรุงนั้นจะสูงกว่า มีโอกาสที่รถจะเสียในขณะทำการเกี่ยวนวดข้าวสูง และถ้าเกิดเสียจริงจะมีค่าใช้จ่ายสูง และมีต้นทุนทางอารมณ์ด้วย

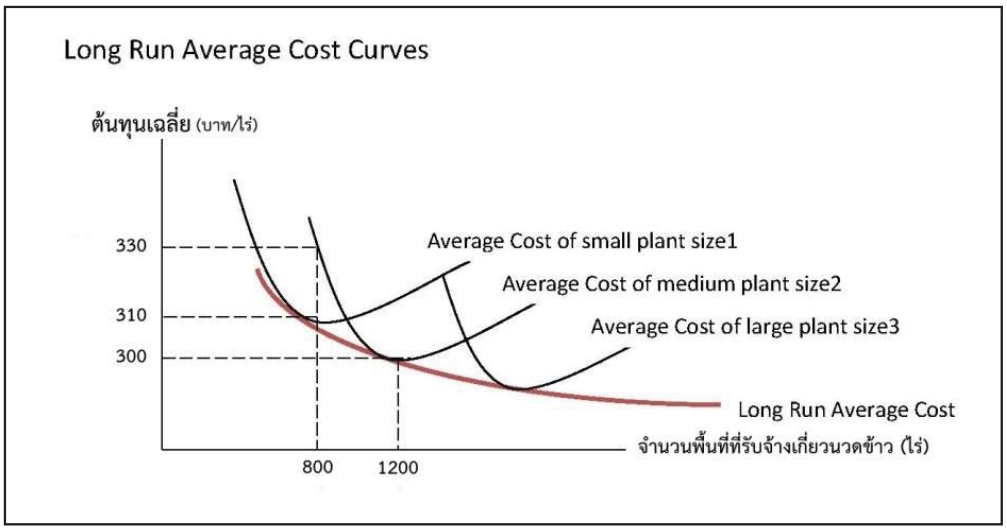
ในรูปภาพที่ 8 ที่ได้แสดงไว้ กราฟด้านขวามือคือเส้นรายได้และต้นทุน ของผู้ประกอบการ ที่ใช้รถเกี่ยวนวดข้าวใหม่ในการให้บริการ ส่วนกราฟทางด้านซ้ายมือ คือเส้นรายได้และต้นทุนของผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวนวดข้าวเก่าในการให้บริการ การเปลี่ยนแปลงขนาดพื้นที่ที่ให้บริการเกี่ยวนวดจะมีผลทำให้ การ

[9] ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวหลายรายเป็นโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กที่กล่าวถึงแล้วในบทที่ผ่านมา ผู้ประกอบการบางคนทำรถเกี่ยวนวดข้าวขึ้นใช้เอง ไม่ได้ซื้อ และไม่ได้ขาย

เปลี่ยนแปลงของกำไรของผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวนวดข้าวใหม่มากกว่าผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวนวดข้าวเก่า



ภาพที่ 8 สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่ของการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว



ภาพที่ 9 เส้นต้นทุนเฉลี่ยระยะยาวของการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว (ตัวเลขสมมติ)

การที่ผู้ประกอบการมีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่แตกต่างกัน จะมีผลถึงเส้นต้นทุนเฉลี่ยของการใช้รถเกี่ยวนวดข้าวที่ใหม่ เก่า ต่างกันด้วย ด้วยดังที่แสดงในภาพที่ 9 ในขณะที่จำนวนพื้นที่ที่ให้บริการเกี่ยวนวดข้าวน้อย การใช้รถเกี่ยวนวดข้าวเก่าจะมีต้นทุนเฉลี่ยต่ำกว่า แต่ถ้าจำนวนพื้นที่เกี่ยวนวดข้าวมากๆ แล้ว การใช้รถเกี่ยวนวดข้าวที่ใหม่กว่าจะมีต้นทุนเฉลี่ยต่ำกว่า ซึ่งหมายความว่าถ้าหากความต้องการของตลาดมีมาก การใช้รถเกี่ยวนวดข้าวที่ใหม่กว่า จะมีกำไรจาการประกอบการมากกว่า (สมมติว่าราคาค่าบริการเท่ากัน) หรือสามารถใช้มาตรการการตั้งราคาลดการแข่งขันจากผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวนวดข้าวเก่าในการให้บริการได้เลย หรือถ้าตั้งราคาให้ผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวนวดข้าวเก่าอยู่ได้ ก็จะทำให้มีกำไรเป็นกอบเป็นกำ แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าความต้องการในตลาดมีน้อย ผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวนวดข้าวใหม่กว่าในการให้บริการจะอยู่ในฐานะลำบากเช่นเดียวกัน ดังนั้นจะพบว่าผู้ประกอบการ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง

ผู้ประกอบการที่มีรถเกี่ยวนวดข้าวจำนวนมาก หรือผู้ที่สามารถจะผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวได้เองมักจะเปลี่ยนขายรถเกี่ยวนวดข้าวเก่าออกไป และใช้รถเกี่ยวนวดข้าวใหม่ๆ แทน คือพยายามทำให้รถเกี่ยวนวดข้าวที่มีอยู่ในสภาพที่ใหม่อยู่ตลอดเวลา

4.3.3 แหล่งเงินทุน ต้นทุนของเงิน และ สัดส่วนหนี้สิน (Financial leverage)

- **แหล่งเงินทุนและต้นทุนของเงิน**

ในการลงทุนซื้อรถเกี่ยวนวดคันแรกนั้น ข้อมูลจากการสำรวจพบว่า ทุกรายแม้จะเริ่มต้นในเวลาที่ต่างกัน แต่ก็จะเริ่มลงทุนจากการใช้เงินทุนของตนเองซึ่งจะเป็นการเก็บออมจากการทำนา ทำไร่ ทำสวน การรับจ้างนวดข้าว (ไม่ใช่เกี่ยวนวดข้าว) หรือกิจกรรมอื่นๆ ที่ทำก่อนตัดสินใจทำกิจกรรมรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว รวมกับเงินที่ขอยืมจาก พ่อ แม่ ญาติพี่น้อง (ไม่ใช่การกู้ยืมที่มีดอกเบี้ย) อย่างน้อยครึ่งหนึ่ง ส่วนที่เหลือเป็นเงินที่ได้จากการ กู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงเทพ โดยมีหลักทรัพย์เป็นที่ดินจำนองค้ำประกัน เสียดอกเบี้ยในอัตราปกติของธนาคาร

สำหรับรถเกี่ยวนวดคันที่ 2 และคันต่อๆ มา มีทั้งที่เป็นการลงทุนเพื่อทดแทนรถคันเดิม (ขายคันเก่าเพื่อซื้อคันใหม่) และลงทุนเพิ่มใหม่เพื่อขยายงาน เมื่อมีช่องทางที่ดีขึ้น แต่ไม่พบว่ามีการซื้อมากกว่า 1 คันใน 1 ปี เนื่องจากมีราคาค่อนข้างสูง แหล่งเงินทุนสำหรับรถคันต่อมา ส่วนหนึ่งคือ รายได้จากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวของรถคันแรก จากการขายรถเก่าออกไป และจากการทำกิจกรรมการผลิตเดิม ส่วนที่เหลือคือเงินที่ได้จากการกู้ยืมสถาบันการเงิน และ/หรือ เครดิตจากโรงงานผู้ผลิตจำหน่าย (ขายเชื่อ หรือขายเงินผ่อน) หรือการใช้บริการลีสซิ่ง การซื้อรถคันใหม่จึงมักซื้อจากโรงงานผู้ผลิตจำหน่ายรายเดิม เนื่องจากคุ้นเคยกับระบบต่างๆ สะดวกในการซ่อมบำรุง และยังได้เครดิตด้วย ในกรณีที่ได้เครดิตจากโรงงานผู้ผลิต เงินดาวน์ที่ต้องจ่ายครั้งแรก จะลดลงเรื่อยๆ มีบางรายเหมือนกันที่เอารถเกี่ยวนวดออกมาใช้ได้เลย โดยที่ไม่ต้องมีเงินดาวน์ หรือมีสัญญากู้ยืม แต่ต้องมีคนค้ำประกัน การขายรถเกี่ยวนวดข้าวคันเก่าออกไป มีทั้งที่ขายให้ผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวรายอื่น และการขายคืนให้แก่โรงงานผู้ผลิตเดิม ในกรณีหลังมักมีเงื่อนไขว่าจะต้องซื้อรถเกี่ยวนวดใหม่ออกไปและโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวจะให้ราคารถเก่าสูงกว่าราคาตลาดเพื่อเป็นการชักจูงให้ซื้อรถใหม่

สำหรับผู้ประกอบการที่ทำอาชีพรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวตั้งแต่ระยะช่วง 1 - 10 ปีแรก ที่เริ่มมีการนำเอารถเกี่ยวนวดข้าวมาใช้ รายได้จากการเกี่ยวนวดข้าวดีมาก เนื่องจากจำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวยังมีไม่มาก และราคาน้ำมันยังถูกมาก การลงทุนจัดหารถเกี่ยวนวดข้าวคันหลังๆ ที่ตามมา จะจัดหาโดยใช้เงินรายได้จากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวมาช่วยลงทุนเป็นสัดส่วนมากขึ้น ช่วงระยะเวลาของการเป็นหนี้จะสั้นลง บางครั้งใช้เวลาเพียงปีเดียวก็ผ่อนชำระเงินคืนแก่โรงงานผู้ผลิต หรือสถาบันการเงินเสร็จสิ้น อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการที่เข้ามาร่วมให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในช่วงระยะ 10 ปีหลัง สถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป มีการแข่งขันกันมาก และราคาน้ำมันสูงขึ้น ต้นทุนการให้บริการสูงขึ้น ส่วนเหลือมกำไรลดลง กำลังในการจัดหาหรือเปลี่ยนรถเกี่ยวนวดข้าวใหม่ โดยใช้เงินออมจากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวจึงลดลง ระยะเวลาการ

ผ่อนชำระกับโรงงานผู้ผลิต หรือกับสถาบันการเงินจะยาวนานขึ้น ผู้ประกอบการบางรายระบุว่าต้องใช้เงินจากการทำนา ทำไร่ มาช่วยผ่อนชำระค่างวดผ่อนชำระการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวด้วย

ข้อมูลจากการสำรวจพบว่า มีผู้ประกอบการบางราย จัดหาชิ้นส่วนอะไหล่จากโรงงาน มาประกอบรถเกี่ยวนวดเอง (ไม่ซื้อรถใหม่ทั้งคัน แต่ซื้อชิ้นส่วนมาประกอบกับช่วงล่างของรถแบคโฮ เพื่อให้เหมาะกับการใช้งาน) และมีการขายรถเกี่ยวนวดที่ประกอบขึ้นเองนี้ให้ผู้ซื้อที่อยู่ในพื้นที่ที่ไปรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวด้วย หากมีผู้ต้องการ (เกี่ยวแล้วถูกใจ)

การเก็บข้อมูลภาคสนามพอจะประมวลได้ว่าในการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวจากโรงงานขนาดใหญ่มีรูปแบบดังนี้ ร้อยละ 20 ของผู้ซื้อ ซื้อโดยใช้เงินออมของตนเองเป็นหลัก ไม่มีการกู้ยืม[10] ร้อยละ 30 ซื้อโดยกู้เงินจาก ธกส. ร้อยละ 40 ซื้อโดยกู้เงินจากบริษัทลีสซิ่ง และอีกร้อยละ 10 ซื้อโดยกู้เงินของโรงงานเอง (ผ่านบริษัทลีสซิ่งที่โรงงานตั้งขึ้นมา)

บริษัทลีสซิ่งเข้ามามีบทบาทให้เงินกู้กับผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวได้ เนื่องจากมีผู้ประกอบการจำนวนหนึ่ง ที่ไม่มีบัญชีเงินฝากที่แสดงการเคลื่อนไหวของเงินจากการทำธุรกิจกับธนาคาร (ผู้ประกอบการที่มีบัญชีกับธนาคาร จะกู้เงินจากธนาคารมาซื้อ เนื่องจากเสียอัตราดอกเบี้ยถูกกว่า) ธนาคารจึงไม่ปล่อยเงินกู้ให้ บริษัทลีสซิ่งจะพิจารณาอนุมัติเงินกู้โดยพิจารณาจาก ประมาณการกระแสเงินสดจากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว โดยสมมติให้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวได้ประมาณ 2,000 ไร่ต่อปี ใช้รถเกี่ยวนวดข้าวเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน ผู้ซื้อที่จะขอกู้เงินต้องวางเงินดาวน์ ร้อยละ 30 - 50 ของราคารถเกี่ยวนวดข้าว การชำระคืน โดยเฉลี่ยแล้วประมาณ 150,000 บาท ทุก 3 เดือน โดยปกติจะอะลุ่มอล่วยให้ชำระเมื่อหมดฤดูการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ทั้งในภาคกลางและภาคอีสาน เท่าที่ดำเนินการมา พบว่ามีผู้ประกอบการที่กู้เงินไปมีปัญหาเรื่องการชำระหนี้ต่ำกว่าร้อยละ 10 ของผู้กู้ทั้งหมด สาเหตุที่มีปัญหาคือ พื้นที่รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวไม่เพียงพอ รถเกี่ยวนวดข้าวเสีย โดนโกงเกษตรกรหรือนายหน้าไม่ยอมชำระค่าเกี่ยวนวดข้าว และผู้กู้นำเงินที่ได้มาจากการรับจ้างไปเล่นการพนัน

การปล่อยเงินกู้ของบริษัทคูโบต้าแห่งหนึ่ง พบว่ามีความแตกต่างกันระหว่างการให้กู้ในภาคกลางและภาคอีสาน ทั้งนี้อาจเนื่องจากฐานะทางเศรษฐกิจของลูกค้าแตกต่างกัน ในภาคอีสาน(ตอนบน) ลูกค้าจะต้องจ่ายเงินดาวน์อย่างน้อยร้อยละ 10 ของราคารถเกี่ยวนวดข้าวที่ต้องการซื้อ ส่วนที่เหลือจะต้องผ่อนกับบริษัทปีละ 200,000 บาท เป็นระยะเวลา 5 - 7 ปี ส่วนในภาคกลางเท่าที่มีข้อมูลคือ การซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวครั้งแรก ลูกค้าจะต้องจ่ายเงินดาวน์ ร้อยละ 70 ส่วนการซื้อครั้ง หรือคันที่สอง ถ้าลูกค้ามีประวัติดี อาจ

---

[10] อาจซื้อเป็นเงินสดทั้งหมด หรือซื้อโดยจ่ายเงินดาวน์จำนวนหนึ่งให้โรงงานก่อน และผ่อนชำระที่เหลือภายหลัง (ได้สินเชื่อจากโรงงาน ถ้าสามารถชำระเงินค่ารถเกี่ยวนวดข้าวที่เหลือได้ทั้งหมด ภายใน 6 เดือน จะไม่เสียดอกเบี้ย แต่ถ้าเลยระยะเวลานี้จะต้องจ่ายค่าดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1.5 ต่อเดือน

จ่ายเงินดาวน์เพียงร้อยละ 40 เท่านั้น ลูกค้าจะต้องส่งค่างวดทุกเดือน โดยเสียดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1.5 ต่อเดือน (Flat rate คิดจากเงินต้นเท่าเดิมตลอดระยะเวลาการชำระคืน)

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

เงินทุนหมุนเวียนที่ผู้ประกอบการต้องใช้เมื่อออกไปรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ส่วนมากใช้ผสมกันจากหลายแหล่ง เช่น จากเงินออมที่ได้จากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวเอง หรือจากการทำนา ทำไร่ ที่กิจกรรมอื่นๆ ของครอบครัว ได้จากเงินกู้ของ ธกส. จากแหล่งนอกระบบ (เสียอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 20) จากกองทุนหมู่บ้าน (เพิ่งเริ่มดำเนินการใหม่หลังจากหยุดไประยะหนึ่ง) เป็นต้น ส่วนน้ำมันหรือ น้ำมันเครื่องมักจะได้เครดิตจากปั๊มที่ขายให้โดยอาจให้เคลียค่าน้ำมันกันทุก 15 วันหรือ 1 เดือนเป็นต้น

- **สัดส่วนหนี้สิน (Financial leverage)**

การศึกษาพอจะสรุปได้ว่า กิจการที่เปิดดำเนินการใหม่และซื้อรถเป็นคันแรก จะใช้สัดส่วนของการใช้เงินกู้สูงจากสถาบันการเงินในการจัดซื้อสูง อย่างไรก็ตามมักจะไม่เกินร้อยละ 50 ของราคารถเกี่ยวนวดข้าวที่ซื้อ เมื่อดำเนินการต่อมาและมีการจัดซื้อเพิ่มเติมคันที่ สอง สาม หรือ สี่ ในภายหลัง สัดส่วนของการใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินจะลดลง สัดส่วนของเงินลงทุนของผู้ประกอบการเองจะสูงขึ้นเป็นลำดับ ซึ่งเงินลงทุนในส่วนนี้ส่วนใหญ่มาจากรายได้สุทธิจากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว อย่างไรก็ตามมีผู้ประกอบการบางรายที่ได้เครดิตจากโรงงานผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว โดยอาจจ่ายเงินค่ารถเกี่ยวนวดข้าวให้จำนวนหนึ่งก่อน อาจจะเป็นร้อยละ 10 หรือ 20 ของราคารถ หลังจากนั้นก็นำรถออกมาใช้และผ่อนชำระค่ารถ ภายในระยะเวลา หนึ่งปี โดยไม่เสียดอกเบี้ย แต่ต้องมีคนค้ำประกัน และลูกค้าที่เครดิตดีมากๆ ทางโรงงานผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว ให้เอารถมาใช้เลยก็มี ไม่ต้องจ่ายเงินบางจำนวนก่อน โดยปกติคือ การซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวคันแรก จะมีสัดส่วนหนี้สินสูง และจะลดลงเรื่อยๆ ในการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวคันต่อๆ ไป กลุ่มผู้ประกอบการที่ซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวหนึ่ง หรือสองคันแรกจึงมีความเสี่ยงทางการเงินสูง เพราะถ้ามีรายได้สุทธิเข้ามาไม่เพียงพอ ก็จะมีผลต่อการชำระคืนหนี้สิน อาจถูกยึดรถคืน หรือถูกยึดทรัพย์สินที่ใช้ค้ำประกันได้ แต่ถ้ามีรายได้เพียงพอก็จะมีอัตราผลตอบแทนต่อเงินลงทุนของตัวเองสูง ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จึงมักจะ aggressive มักจะพยายามขยายพื้นที่การเกี่ยวนวดข้าว หรือ ลดราคาค่าเกี่ยวนวดข้าวลง แข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นๆ มาก ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนมากคือผู้ที่เข้ามาทำการประกอบการเกี่ยวนวดข้าวในระยะ 10 ปีหลังนี้ ส่วนผู้ประกอบการที่มีเครดิตดี จะได้ข้อเสนอ (offer) จากโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวที่ดีมาก ถึงแม้จะมีสัดส่วนหนี้สินสูง แต่เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีฐานะการเงินดีมาก มีฐานลูกค้ามาก มีความสามารถในการหารายได้สูง ความเสี่ยงทางการเงินจึงอยู่ในระดับต่ำ อัตราผลตอบแทนของเงินลงทุนของตัวเองจึงสูงมาก

4.3.4 รายได้ ค่าใช้จ่าย กำไร และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

ในการศึกษานักวิจัยพยายามจะวิเคราะห์ว่า ในการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ผู้ประกอบการมี รายได้สุทธิต่อไร่เท่าไร รายได้สุทธิต่อรถเกี่ยวนวดข้าว 1 คันต่อปี และถ้าต้องการหารายได้สุทธิจากการประกอบการของกิจการเป็นเท่าไร ก็เอาจำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผู้ประกอบการมีคูณเข้าไป

- **รายได้สุทธิต่อไร่**

ในส่วนนี้จะแยกพิจารณาเป็นสองส่วนคือ รายได้สุทธิต่อไร่ในเขตภาคกลาง และรายได้ต่อไร่ในเขตภาคอีสาน ซึ่งทั้งสองเขตมีรายได้และค่าใช้จ่ายผันแปรแตกต่างกัน ค่าใช้จ่ายที่นำมาพิจารณาในส่วนนี้เป็นค่าใช้จ่ายผันแปร ซึ่งยังไม่รวมค่าใช้จ่ายคงที่ เช่น ค่าเสื่อมราคาเฉลี่ย และค่าซ่อมแซมใหญ่ที่เกิดขึ้นในระหว่างปีดังรายละเอียดตารางที่ 3 รายได้สุทธิเฉลี่ยคันละ 200 บาทต่อไร่

ตารางที่ 3 รายได้ ค่าใช้จ่าย รายได้สุทธิ รถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาคกลางปี พ.ศ. 2558

รายได้	จำนวน (บาท/ไร่)	หมายเหตุ
รายได้จากการรับจ้าง	500	
ค่าใช้จ่ายผันแปร		
ค่าคนขับรถเกี่ยวนวด	30	
ค่าพนักงานประจำรถ (1 คน)	20	
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	100	ที่ราคาลิตรละ 30 บาท
ค่านายหน้า	20	ถ้ามี
ค่าน้ำมันเครื่องและไฮดรอลิก	10	
ค่าขนย้ายในพื้นที่	30	
ค่าซ่อมย่อย	30	
อื่นๆ	60	
รวมค่าใช้จ่ายผันแปร	300	
รายได้สุทธิ	200	

หมายเหตุ: เกษตรกรจ่ายค่าขนส่งข้าวที่นวดแล้วจากนาไปโรงสีเอง ไร่ละ 100 บาท ค่าขนส่งนี้ภายหลังมีการคิดเป็นเกวียน ๆ ละ 100 บาท ผู้ประกอบการเป็นผู้ติดต่อประสานงานให้ แต่เกษตรกรเป็นผู้จ่ายเงิน

สำหรับรายได้สุทธิต่อไร่รถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาคอีสานมีรายละเอียดดังตารางที่ 4 โดยมีรายได้เฉลี่ยสุทธิคันละ 290 บาทต่อไร่

ตารางที่ 4 รายได้ ค่าใช้จ่าย รายได้สุทธิ รถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาคอีสานปี พ.ศ. 2558

รายได้	จำนวน (บาท/ไร่)	หมายเหตุ
รายได้จากการรับจ้าง	650 - 700	
ค่าใช้จ่ายผันแปร		
ค่าคนขับรถเกี่ยวนวด	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)

หมายเหตุ: เกษตรกรจ่ายค่าขนส่งข้าวที่นวดแล้วจากแปลงนาไปโรงสีเองเช่นกัน

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนรถเกี่ยวนวดข้าวไปยังภาคอีสาน ค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียประกอบด้วย หนึ่ง ค่าจ้างรถหัวลาก 18 ล้อ ซึ่งคิดค่าบริการ 18,000 บาทต่อเที่ยว หรือ 36,000 บาท ในการขนส่ง ไป กลับ รถ 18 ล้อจะขนส่งรถเกี่ยวนวดข้าวได้ 2 คัน สอง ค่าน้ำมันในการนำรถบรรทุกเพื่อไปขนย้ายรถเกี่ยวนวดข้าวในพื้นที่ เสียค่าน้ำมัน 8,000 บาทต่อเที่ยว หรือ 16,000 บาท ในการเดินทาง ไป กลับ สมมติว่าบรรทุกรถเกี่ยวนวดข้าวไปด้วย 1 คัน สาม ค่าน้ำมันรถปิคอัพของตัวเองที่นำขึ้นไปใช้ รวมๆ แล้ว 8,000 บาท รวมทั้งการเดินทาง ไป กลับ และใช้ในพื้นที่ *และยังมีค่าอำนวยความสะดวกที่ต้องจ่ายให้แก่ทั้งตำรวจทางหลวงและตำรวจพื้นที่ ซึ่งไม่ได้ระบุไว้ในการคำนวณนี้* ถ้าสมมติให้รถ 1 คันสามารถเกี่ยวนวดข้าวได้ 1,000 ไร่ ค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมดต่อไร่เฉพาะในส่วนนี้จะประมาณ 25 - 30 บาทต่อไร่ ซึ่งจะทำให้รายได้สุทธิลดลง นอกจากนั้นยังไม่ได้นำค่าเบี้ยเลี้ยง ที่พัก ค่าอาหาร ของผู้ประกอบการมารวมในการคำนวณนี้

- **รายได้สุทธิต่อรถเกี่ยวนวดข้าว 1 คัน**

ค่าใช้จ่ายที่ต้องนำมาคิดเพิ่มเติมในการคำนวณหารายได้สุทธิต่อรถเกี่ยวนวดข้าว 1 คัน คือ ค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมใหญ่ ซึ่งจะต้องดำเนินการเมื่อเดินทางกลับมาจากภาคอีสาน และค่าเสื่อมราคาของตัวรถเกี่ยวนวดข้าว ในการคำนวณสมมติให้ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาคกลางจำนวน 500 ไร่ และรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในภาคอีสานจำนวน 1,000 ไร่ ในการคิดค่าเสื่อมราคาสมมติว่า รถเกี่ยวนวดข้าวใหม่มีราคา 2,500,000 บาท มีอายุใช้งาน 15 ปี มูลค่าซากเท่ากับ 0 บาท ผลการคำนวณเป็นดังตารางที่ 5 โดยจะมีผลตอบแทนสุทธิครั้งละประมาณ 85,000 บาท

ตารางที่ 5 แสดงรายได้ ค่าใช้จ่าย และรายได้สุทธิ ของรถเกี่ยวนวดข้าว 1 คัน ปีการสำรวจ พ.ศ. 2558

รายการ		บาท/คัน
รายได้		
ภาคกลาง	(200 × 500)	100,000
ภาคอีสาน	(265 × 1,000)	265,000
รวม		365,000
ค่าใช้จ่าย		
ค่าซ่อมใหญ่		120,000
ค่าเสื่อมราคาต่อปี		160,000
รวม		280,000
รายได้สุทธิต่อคัน		85,000

หมายเหตุ: ถ้าคิดในรูปเงินสด (รับ) และเงินสด (จ่าย) รายได้สุทธิเงินสดต่อปีของรถเกี่ยวนวดข้าว 1 คัน จะเท่ากับ 245,000 บาท

- **อัตราผลตอบแทนของการลงทุน**

จากข้อสมมติต่างๆ ข้างต้น เมื่อนำมาวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของการลงทุน และระยะเวลาคืนทุนจะได้ดังนี้ อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (IRR) = ร้อยละ 5.25 ซึ่งจะมีระยะเวลาคืนทุน = 10.2 ปี

การเก็บข้อมูลพบว่า อายุการใช้งานของรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตจากโรงงานขนาดใหญ่ ที่ยังไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมมากเกินไป อยู่ในช่วง 7 - 8 ปี รถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตจากโรงงานขนาดเล็กจะมีอายุใช้งาน ประมาณ 4 - 5 ปี

อย่างไรก็ตามอายุการใช้งานจะมากหรือน้อยเท่าใดอยู่ที่ลักษณะการใช้และการบำรุงรักษาดังที่เคยกล่าวถึงแล้วข้างต้นว่าผู้ประกอบการบางคนระบุว่าอายุการใช้งานอาจนานถึง 10 - 15 ปี

การใช้รถเกี่ยวนวดข้าวคูโบต้าก็เป็นตัวอย่างที่ดีตัวอย่างหนึ่ง ในภาคอีสานมีการใช้รถรับจ้างอย่างหนัก ในช่วงปีแรกการประกอบการยังมีกำไร ปีที่ 2 - 3 ค่าซ่อมจะแพงมากขึ้นเรื่อยๆ เมื่อหมดปีที่ 3 ผู้ประกอบการจะขายรถทิ้ง หรือให้บริษัทยึดรถคืน แต่ที่พบในภาคกลางผู้ประกอบการบางรายใช้รถอย่างทะนุถนอม ไม่ใช้รับจ้างมาก อุ้ม/บรรทุก ไม่หนักมาก เพื่อถนอมเครื่องช่วงล่าง ปรากฏว่ารถอายุมากกว่า 5 ปี แต่อยู่ในสภาพดีมาก

จากข้อสมมติที่กำหนดไว้จะเห็นได้ว่า เมื่อนำค่าเสื่อมราคามาหักออกแล้ว ผู้ประกอบการ จะมีรายได้จากการมีรถเกี่ยวนวดข้าวหนึ่งคันไม่มากนัก ทั้งนี้ยังไม่ได้นำค่าเสื่อมราคาของอาคาร อุปกรณ์

เครื่องมือต่างๆ มาหักออก และยังไม่ได้หักค่าแรงงานของครอบครัวออก อย่างไรก็ตามถ้าผู้ประกอบการมีรถเกี่ยวนวดข้าวเพื่อรับจ้าง สาม หรือ สี่ คัน ก็จะมีรายได้ของครอบครัวมากที่เดียว ถ้าหากผู้ประกอบการเพิ่งเริ่มกิจการใหม่ มีรถเกี่ยวนวดข้าวเพื่อรับจ้าง รายได้ที่ได้รับค่อนข้างจะจำกัด แต่จะยังไม่น่ามีปัญหาเรื่องการชำระคืนถ้าหากจำนวนที่กู้ยืมไม่เกินหนึ่งล้านบาท และระยะเวลาชำระคืนไม่น้อยกว่าห้าปี

จากการวิเคราะห์ตามข้อสมมติต่างๆ ข้างต้นจะเห็นได้ว่าขนาดของการประกอบการ ซึ่งอาจจะเป็นพื้นที่การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวต่อคัน และจำนวนคันของรถเกี่ยวนวดข้าวที่มีจะมีผลต่อรายได้ของการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว

นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายต่างๆ ข้างต้น ผู้ประกอบการอาจมีค่าใช้จ่ายที่ในพื้นที่ต้องเสีย บางพื้นที่ไม่ต้องเสีย เช่น ค่าภาษีรถเกี่ยวนวดข้าว 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 และมีประกาศออกมาว่าให้เรียกเก็บค่าบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวได้ไม่เกิน 550 บาทต่อไร่ เป็นเหตุให้รถเกี่ยวนวดข้าวของผู้ประกอบการถูกยึด และต้องเสียค่าปรับและค่าไถ่ถอนรถคืนคิดเป็นเงินหลายหมื่นบาท ทำให้ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวจำนวนมากไม่ต้องการเข้าไปให้บริการเกี่ยวนวดข้าวในพื้นที่นั้นและใกล้เคียงเลย ทั้งที่นัดหมายกันไว้แล้ว ข้าวในท้องทุ่งนั้นจึงเสียหายเกือบทั้งหมด ที่เกี่ยวได้ต้องใช้แรงงานคน ซึ่งก็ไม่มีเพราะคิดว่าจะใช้เครื่องจักร ค่าจ้างแรงงานคนในการเก็บเกี่ยว ยังไม่รวมค่านวด เท่ากับ 1,500 บาทต่อไร่ นโยบายดังกล่าวจึงสร้างผลกระทบทั้งต่อผู้ประกอบการและตัวเกษตรกร

4.4 การจัดการการผลิต และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain)

4.4.1 การจัดการการผลิต

ทำเลที่ตั้งของผู้ประกอบการ

ตำแหน่งที่ตั้งของการประกอบการ การออกเก็บข้อมูลพบว่า การเลือกทำเลที่ตั้งของการประกอบการ ไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของหลักเกณฑ์ทางวิชาการเท่าใดนัก ไม่มีกิจการใดเลยที่ไปลงทุนซื้อที่ดินใหม่ การประกอบการมักทำอยู่บนแปลงที่ดินเดิมที่เป็นที่อยู่อาศัย ผู้ประกอบการเพียงแต่ปรับปรุงขยับขยายพื้นที่ที่อยู่อาศัยออกไป ซึ่งเป็นไปได้ว่าประการแรกผู้ประกอบการยังไม่แน่ใจในระยะแรกๆ ว่า การประกอบการจะไปรอดหรือไม่ จึงพยายามประหยัดค่าใช้จ่าย ประการที่สองเมื่อนำมาเก็บไว้ที่บ้านจะปลอดภัยและป้องกันการลักขโมยได้ง่ายกว่า ประการที่สามทำให้ง่ายต่อการดูแล ทำความสะอาด และซ่อมบำรุง ประการที่สี่การควบคุมชิ้นส่วนอะไหล่ และคนงานมีคนในครอบครัวช่วยกันดูหลายคน อย่างไรก็ตาม

ทำเลที่ตั้งจะอยู่ห่างไกลออกไปจากตัวเมือง เป็นพื้นที่ที่อยู่ติดกับแปลงนา ถนนหนทางที่ใช้ในการเดินทางจะเป็นถนนดินเล็กๆ เดินทางไม่ค่อยสะดวก และจะมีความยากลำบากยิ่งขึ้นในการขนรถเกี่ยวนวดข้าวซึ่งเป็นเครื่องจักรขนาดใหญ่ โครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ ที่ได้จากรัฐ หรือชุมชนมีค่อนข้างจำกัด อย่างไรก็ตามบริการโทรศัพท์มือถือมีคุณภาพค่อนข้างดี การติดต่อทำธุรกิจต่างๆ จึงสามารถทำได้คล่องตัว ลดค่าใช้จ่ายและเวลาในการติดต่อลงได้มาก ไม่มีน้ำประปา หรือการเก็บขยะมูลฝอย การดูแลความปลอดภัยก็ต้องช่วยตัวเอง

การวางแผนกำลังการผลิต

การศึกษาพบว่าในการพิจารณาเรื่องกำลังการผลิตสูงสุด หรือจำนวนพื้นที่สูงสุด ที่จะสามารถให้บริการเกี่ยวนวดข้าวได้ในช่วงเวลาหนึ่งๆ ของกิจการ หรือแม้แต่กำลังการผลิตของทั้งปี ผู้ประกอบการทราบอยู่ตลอดเวลา เพียงแต่ไม่ได้ระบุออกมาเป็นเอกสารเท่านั้น ซึ่งกำลังการผลิตสูงสุดนั้นขึ้นอยู่กับข้อจำกัดหลายอย่าง เช่น จำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวที่มี สภาพความเก่า ใหม่ หรือสภาพการใช้งานของรถแต่ละคัน สมรรถนะของรถแต่ละคัน ความชำนาญของผู้ขับรถในการเกี่ยวนวดข้าว และสภาพพื้นที่นา เช่น เป็นสภาพปกติ 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 หรือจำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวที่แข่งขันกันให้บริการในพื้นที่ในขณะใดขณะหนึ่ง จำนวนพื้นที่เกี่ยวนวดข้าวที่ระบุไว้สูงสุดจะประมาณ 1,000 ไร่

จำนวนการผลิต

จำนวนพื้นที่ที่จะรับจ้างเกี่ยวนวดนั้น ไม่มีการกำหนดจำนวนในแต่ละปี หรือแต่ละช่วงเวลาไว้แน่นอน จะผลิตให้บริการตามการว่าจ้างของลูกค้า แต่ต้องมีการนัดหมายกันล่วงหน้า เพราะช่วงเวลาของการเกี่ยวนวดข้าว ที่จะให้ได้ผลผลิตข้าวดี มีช่วงเวลาจำกัด ในแต่ละฤดู ในแต่ละพื้นที่ ช่วงเวลาที่ลูกค้าจะเกี่ยวนวดข้าวมีทั้งที่ตรงกันบ้าง ไม่ตรงกันบ้าง ดังนั้นลูกค้าและผู้ประกอบการจะต้องประสานติดต่อกันให้ดี เพราะผู้ประกอบการมีลูกค้าหลายคน และมีกำลังการเกี่ยวนวดข้าวจำกัดในขณะหนึ่งๆ ดังที่กล่าวแล้วข้างต้นว่ากำลังการผลิตสูงสุดในแต่ละวันของรถเกี่ยวนวดข้าว 1 คัน หรือของผู้ประกอบการหนึ่งคนนั้นมี[11] แต่กำลังการผลิตสูงสุดในหนึ่งฤดูนั้นยืดหยุ่นได้ตามจำนวนวันที่ทำการผลิต หรือถ้าเกี่ยวนวดมากวันขึ้น จำนวนพื้นที่เกี่ยวนวดก็จะสูงขึ้น แต่เท่าที่พบรถหนึ่งคันจะเกี่ยวนวดข้าวได้ถึง 1,000 ไร่ ในแต่ละภูมิภาค ด้วยข้อจำกัด

[11]ในภาคกลางประมาณ 40 ไร่ต่อวัน ในกรณีของรถเกี่ยวนวดข้าวคูโบต้าจะประมาณ 20 ไร่ต่อวัน

ทางด้านอุปสงค์และอุปทานที่กล่าวถึงแล้ว การเก็บข้อมูลพบว่าขนาดของพื้นที่การให้บริการเกี่ยวนวดข้าวของรถ 1 คัน ในแต่ละภาคและช่วงเวลากล่าวคือในภาคกลาง 500 – 1,000 ไร่ ต่อฤดู และในภาคอีสาน 600 – 1,000 ไร่ ต่อฤดู

แนวโน้มทิศทางอุปสงค์และอุปทานการให้บริการเกี่ยวนวดข้าวในอนาคต

ทิศทางกำลังการผลิตของรถบริการเกี่ยวนวดข้าวโดยรวมๆ แล้ว ยังมีกำลังการผลิตส่วนเกินเหลืออยู่ หรือยังอยู่ในสภาพ Over capacity อยู่โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคกลาง เพราะอุปสงค์ลดลงและราคาอ่อนตัวมีแนวโน้มลดลง ในสภาพขณะปัจจุบันคาดว่าผู้ประกอบการจะชะลอไม่ขยายกำลังการผลิตหรือซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวเพิ่มเติม พยายามจะเลี้ยงตัวเองให้รอดจากเจ้าหนี้ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นธนาคาร โรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวหรือ แม้แต่ญาติ พี่ น้อง ที่ไปยืมเงินมาลงทุน ผู้ประกอบการที่เพิ่งเปิดดำเนินกิจการใหม่จะถูกกระทบมากกว่าผู้ประกอบการที่เปิดดำเนินการมานานแล้ว

ในส่วนทิศทางของอุปสงค์นั้น ถ้าหาก ดินฟ้า อากาศ ยังไม่ดี และราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ถึงแม้ว่าเกษตรกรมีความจำเป็นที่จะต้องเก็บเกี่ยว แต่พื้นที่เพาะปลูกข้าวลดลง กล่าวคือผลกระทบของความแห้งแล้ง (El Nino) ทำให้การปลูกข้าวนาปรังในภาคกลาง มีพื้นที่ที่สามารถเพาะปลูกได้ลดลง ผลผลิตต่อไร่ลดลง และมีเกษตรกรจำนวนหนึ่งที่เปลี่ยนไปเพาะปลูกพืชไร่แทน ผลผลิตข้าวในภาคอีสานก็ไม่ดีเช่นกัน ประกอบกับการที่ราคาสินค้าเกษตรไม่ดี ทำให้รายได้และความสามารถในการจ่ายของชาวนาลดลง อุปสงค์ของบริการเกี่ยวนวดข้าวจึงลดลง

> เป็นเพียงแนวคิดที่จะแก้ปัญหาความพยายามที่จะหารถเกี่ยวนวดข้าวมาใช้ในเวลา และให้ทันเวลาที่ต้องการ ยังไม่มีการหารือกันในรายละเอียด ในเรื่องการรวมทุนและการบริหารจัดการต่างๆ

รูปแบบของความต้องการบริการรถเกี่ยวนวดข้าวอาจเปลี่ยนแปลงได้เช่นกันในอนาคต มีการกล่าวถึงการทำนาในรูปวิสาหกิจ คือ ญาติ พี่ น้อง มาทำนาร่วมกัน ให้ได้พื้นที่ 400 - 500 ไร่ การดำเนินการในรูปนี้ จะทำให้สามารถ ลงทุนซื้อเครื่องจักรกลมาใช้เองได้ คุ้มค่าในการลงทุนมากกว่าแต่ละคนจัดซื้อมาใช้เอง ถ้าเป็นไปได้ความต้องการบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวก็จะลดลง

การเปลี่ยนแปลงอีกรูปแบบหนึ่ง ที่อาจมีผลต่อความต้องการบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว คือ มีผู้ให้ความคิดเห็นว่าในอนาคตอาจมีผู้ประกอบการที่รวมตัวกันในรูปบริษัทรับจ้างทำนา ชาวนาที่มีความประสงค์ไม่ต้องการจะทำนาต่อไปด้วยเหตุผลต่างๆ เช่น อายุมากไม่มีลูกหลานช่วย ไม่มีทุน พื้นที่นามีขนาดเล็ก ไม่ต้องการจะเสี่ยงกับสภาวะทางการผลิตและราคาต่อไป เป็นต้น ก็จะนำที่ดินมาให้บริษัททำโดยที่บริษัทจะจ่ายค่าตอบแทนการใช้ที่ดินให้แก่ชาวนา กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การขายและการรับภาระการเสี่ยง

อื่นๆ เป็นเรื่องของผู้ประกอบการที่จะจัดการทั้งหมด ถ้ารูปแบบการทำนาเช่นนี้เกิดขึ้นมากๆ ความต้องการบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวรายบุคคล ก็จะเปลี่ยนไปด้วย

4.4.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management)

การจัดทำแผนการผลิต

เท่าที่พบในขณะที่ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล พบว่าผู้ประกอบการมีบันทึกการจัดทำแผนการให้บริการ แต่จัดทำล่วงหน้าก่อนการให้บริการเกี่ยวนวดข้าวไม่นานนัก โดยมากแผนมักจะมีช่วงเวลาไม่เกินหนึ่งเดือนข้างหน้า ทั้งนี้ต้องการการประสานงาน ยืนยันจากลูกค้าและนายหน้า ซึ่งเมื่อทราบข้อมูลจากลูกค้าและนายหน้า ผู้ประกอบการจะนำมาจัดทำแผนการให้บริการล่วงหน้าให้เหมาะสมกับขีดความสามารถในการให้บริการที่จะทำได้

โดยปกติผู้ประกอบการจะให้บริการเกี่ยวนวดข้าว 3 ช่วงในรอบหนึ่งปี เป็นการให้ บริการในภาคกลาง 2 ช่วงและในภาคอีสาน 1 ช่วง ช่วงเวลาโดยประมาณดังตารางที่ 6 โดยภาคกลางจะมีทั้งช่วงที่ 1 และช่วงที่ 2 เพราะมีการทำมากกว่า 1 ครั้ง

ตารางที่ 6 ช่วงเวลาการเก็บเกี่ยวข้าวภาคกลาง และภาคอีสาน

รายได้	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.

ช่วงเดือนที่เกี่ยวนวดข้าว ในภาคกลางอาจแตกต่างไปจากที่ระบุข้างต้นได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งนาในเขตชลประทาน เนื่องจากเวลาที่จะปลูกขึ้นอยู่กับการปล่อยน้ำชลประทาน ซึ่งแต่ละพื้นที่อาจแตกต่างกัน ตามการบริหารจัดการน้ำของกรมชลประทาน

การจัดทำกำหนดการการผลิต

ผู้ประกอบการมีการจัดทำกำหนดการการให้บริการไปพร้อมกับการจัดทำแผนการผลิต เช่น มีการกำหนดว่าจะให้ คนขับคนไหน เอารถเกี่ยวนวดข้าวคันไหน ไปให้บริการใคร ที่ไหน วัน เวลาใด ในท้องที่หนึ่งจะเอารถเกี่ยวนวดข้าวไปกี่คัน จะเอารถขนย้ายคันไหนไป เป็นต้น กำหนดการการผลิตทำยากพอสมควร เพราะมีคนขับหลายคน ความชำนาญหรือฝีมือต่างกัน มีรถเกี่ยวนวดข้าว ซึ่งมีสมรรถนะต่างกันหลายคัน มีลูกค้าที่จะต้องให้บริการหลายคน มีความพึงพอใจต่างกัน ความยากง่ายของพื้นที่ต่างกัน ปริมาณความต้องการเกี่ยวนวดข้าวในแต่ละวัน แต่ละอาทิตย์แตกต่างกัน พื้นที่อยู่ห่างไกลกันบ้าง อยู่ติดกันบ้าง จะต้อง

จัดเตรียมน้ำมัน จะต้องซ่อมแซม บำรุงรักษารถเกี่ยวนวดข้าว หรือถ้าไปทำงานนอกพื้นที่จะต้องหาสถานที่เก็บทั้งรถเกี่ยวนวดข้าวและรถบรรทุกต่างๆ เท่าที่พบการกำหนดการผลิตอยู่บนพื้นฐานของประสบการณ์ความคุ้นเคยกับพื้นที่ กับลูกค้า ทั้งๆ ที่มีข้อจำกัดในการกำหนดมากมาย แต่ยังไม่พบว่าผู้ประกอบการคนใดนำโปรแกรมคอมพิวเตอร์ หรือวิธีการวิเคราะห์เชิงปริมาณมาช่วยใช้เลย ถ้าเหตุการณ์ปกติ การกำหนดแผนการผลิตจะไม่ค่อยยุ่งยากเท่าใด แต่ถ้าหากรถเกี่ยวนวดข้าวเกิดเสีย หรือติดหล่ม หรือด้วยเหตุใดก็ตามที่ทำให้การให้บริการไม่เป็นไปตามแผนเดิม จะเกิดปัญหาทันที การมีแผนจึงช่วยให้ผู้ประกอบการมีแนวทางที่จะแก้ปัญหาได้ ให้การให้บริการราบรื่นมากที่สุด

นอกเหนือจากการทำกำหนดการผลิตแล้ว สิ่งที่ผู้ประกอบการจะกำหนดไปพร้อมๆ กันคือ ทำกำหนดการซ่อม บำรุงรถเกี่ยวนวดข้าว โดยปกติการซ่อม บำรุง ที่นอกเหนือไปจากการเปลี่ยนวัสดุสิ้นเปลืองทั้งหลาย จะมีสามครั้งคือ ซ่อมย่อยสองครั้งเมื่อเกี่ยวนวดข้าว นาปีและนาปรัง ในภาคกลางเสร็จเรียบร้อย และจะมีการซ่อมใหญ่อีกหนึ่งครั้งก่อนที่จะขึ้นไปให้บริการเกี่ยวนวดข้าวในภาคอีสาน ต้องเตรียมรถเกี่ยวนวดข้าวให้อยู่ในสภาพที่พร้อมที่สุด เพราะเมื่อขึ้นไปแล้ว การหาอะไหล่ และการซ่อมแซมนอกพื้นที่ทำได้ไม่สะดวกเท่าที่ควร แต่ที่รุนแรงกว่าคือการเสียโอกาสในการหารายได้

นอกเหนือจากการทราบคร่าวๆ ว่าในพื้นที่ที่ให้บริการเกี่ยวนวดข้าวนั้น จะมีช่วงเวลาเกี่ยวนวดข้าวในช่วงใดแล้ว ในการจัดทำกำหนดการผลิตในระยะสั้นนั้น จะต้องมีความแม่นยำสูงมาก คลาดเคลื่อนเกือบไม่ได้[12] เพราะเป็นการทำนาในระบบรายย่อย พื้นที่แปลงนาไม่ใหญ่มาก และอยู่กระจัดกระจายกัน ไม่ใช่ระบบ plantation ที่ขนาดพื้นที่แปลงนาจะใหญ่มากและอยู่ติดต่อกัน ถ้าเกิดคลาดเคลื่อน ณ ที่แห่งหนึ่งจะทำให้แผนการทำงานรวนไปหมด และจะมีผลถึงผลผลิตที่เกษตรกรจะได้รับด้วย เพราะช่วงเวลาเกี่ยวนวดข้าวที่จะให้ผลผลิตดีมีในช่วงระยะเวลาสั้นๆ เท่านั้น ในการจัดทำแผนการทำงาน จะมีทั้งการที่เกษตรกรที่เคยใช้บริการกันอยู่โทรศัพท์มาติดต่อแจ้งช่วงวันที่เหมาะสมไว้ หรือการที่ผู้ประกอบการโทรศัพท์ไปติดต่อเช็คช่วงวันที่เหมาะสมกับเกษตรกร เมื่อได้ข้อมูลแล้วผู้ประกอบการจะนำไปจัดทำกำหนดการการเกี่ยวนวดข้าวในแต่ละพื้นที่โดยละเอียดต่อไป โดยพิจารณาจากตัวแปรหลายๆ ตัว เช่น จำนวนแปลง การกระจายของแปลง พื้นที่โดยรวมในแต่ละวัน จำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวที่จะสามารถให้บริการได้ในแต่ละวัน สมรรถนะของคนขับ ความพร้อมของรถเทรลเลอร์ รถรองข้าว เป็นต้น ในกรณีที่ใช้นายหน้า (ทั้งภาคอีสานและภาคกลาง) ผู้ประกอบการจะประสานงานกับนายหน้า เพื่อประมาณการวันที่ข้าวจะสุก พร้อมที่จะเกี่ยวนวด ต่อจากนั้นนายหน้า จะเป็นผู้วางแผนรายละเอียด กำหนดการเกี่ยวนวดข้าวในแต่ละวัน นอกจากนั้น นายหน้าจะต้องเป็นคนชี้ตำแหน่งให้คนขับรถ หรือผู้ประกอบการ ทราบว่าแปลงนาตั้งอยู่ ณ ที่ใด

[12] ดังนั้นผู้ประกอบการมักจะมีรถเกี่ยวนวดข้าวอย่างน้อยสองคัน เพื่อจะช่วยเหลือกันได้ ถ้าหากรถคันใดคันหนึ่งเกิดขัดข้อง

ในการวางแผนนั้นจะเน้นให้สามารถเกี่ยวนวดข้าวของเกษตรกรรายหนึ่งๆ ให้สำเร็จได้ภายในหนึ่งวัน หรืออย่างน้อยต้องเกี่ยวนวดข้าวในแปลงหนึ่งๆ ให้แล้วเสร็จในหนึ่งวัน (ถ้าไม่แล้วเสร็จ ลูกค้าจะไม่พอใจ และถ้าสามารถเปลี่ยนรถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวได้ก็จะเปลี่ยน) โดยปกติถ้าสามารถกำหนดได้การจัดทำการจัดทำกำหนดการผลิต จะพยายามให้รถหนึ่งคัน เกี่ยวนวดข้าวได้เป็นพื้นที่ประมาณ 30 ไร่ต่อวัน และถ้าหากพื้นที่ที่อยู่ข้างเคียงติดต่อกัน มาติดต่อขอใช้บริการก็จะเกี่ยวนวดต่อไปเลย แต่ถ้าหากมีการนัดไว้แล้วก็จะต้องไปตามนัดก่อน

สำหรับหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกรถเกี่ยวนวดข้าวที่จะนำมาให้บริการของเกษตรกร หรือ นายหน้า และการคัดเลือกเกษตรกรที่จะให้บริการแสดงในตารางที่ 7

ตารางที่ 7 หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกรถเกี่ยวนวดข้าวที่จะมาให้บริการของเกษตรกร และการคัดเลือกเกษตรกรที่จะให้บริการ

หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกรถเกี่ยวนวดข้าว ที่จะมาให้บริการของเกษตรกร/นายหน้าเป็นดังนี้	**การคัดเลือกเกษตรกร ที่จะให้บริการมีหลักเกณฑ์ ดังนี้**
• ตรงเวลา มาตรงตามเวลาที่นัดไว้ • เกี่ยวดี ตกหล่นน้อย • เจ้าของรถอะลุ่มอล่วย • เจ้าของรถให้เครดิต ไม่ต้องชำระเงินสดทันทีเมื่อเกี่ยวนวดเสร็จ	• เป็นญาติ พี่น้องหรือไม่ ถ้าเป็นจะได้รับการพิจารณาก่อน • ซื่อสัตย์ จ่ายเป็นจ่ายหรือไม่ (จ่ายคล่องหรือไม่) • ขนาดพื้นที่ ที่จะไปทำ สามารถทำได้เต็มวันหรือไม่ • พื้นที่ติดต่อกันหรือไม่ • ไกลหรือใกล้ • นายหน้าแข่งกันหรือไม่ (ถ้าแข่งกันอาจถูกแกล้งได้)

แปลงนาในภาคกลางที่เป็นแปลงขนาดเล็กมากก็มี เช่นขนาด 2 - 3 ไร่ ในกรณีนี้ ถ้าหากแปลงนาอยู่ไม่ติดกับที่ดินแปลงอื่น หรือสุกไม่พร้อมกับที่ดินแปลงอื่น ผู้ประกอบการจะมาเก็บตกเกี่ยวนวดให้ภายหลัง

การจัดหาชิ้นส่วนการผลิต

เมื่อจัดทำแผนและกำหนดการการให้บริการในแต่ละวัน แต่ละอาทิตย์ หรือแต่ละเดือนแล้ว สิ่งต่อไปที่ผู้ประกอบการคือ จัดเตรียมหาวัสดุ อุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ ที่จะต้องใช้ในการให้บริการ สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องเตรียมให้พร้อม คือ น้ำมันประเภทต่างๆ เช่น น้ำมันดีเซล น้ำมันเครื่อง น้ำมันไฮดรอลิก จะต้องประสานงานกับ ปั๊มเจ้าประจำที่ใช้บริการกันอยู่ ว่าในช่วงระยะเวลาไหนต้องการน้ำมันชนิดต่างจำนวนเท่าไร จะจัดส่งอย่างไร คิดราคาเท่าไร ได้เครดิตกี่วัน เป็นต้น จะต้องเตรียมว่าใครจะเป็นผู้ขับรถเกี่ยว

นวดข้าวคันไหน ใครจะเป็นเด็กรถ หรือจะหาเพิ่มเติมชั่วคราวได้ที่ไหน เมื่อไร จะต้องจัดเตรียมอะไหล่ต่างๆ ทั้งที่ต้องเปลี่ยนบ่อยๆ และนานๆ เปลี่ยน ซึ่งอะไหล่นี้เป็นเรื่องสำคัญ เพราะบางชิ้นต้องใช้เวลาในการจัดหา บางชิ้นมีราคาแพงมาก นอกจากนั้นจะต้องเตรียมจัดหารถสำหรับขนย้ายรถเกี่ยวนวดข้าวทั้งในพื้นที่และระหว่างพื้นที่ หรือภูมิภาค รวมทั้งรถที่จะบรรทุกข้าวที่เกี่ยวนวดแล้วไปยังโรงสี

ในการจัดหาชิ้นส่วน อะไหล่นั้น รถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตโดยบริษัทในเครือเกษตรพัฒนา สามารถหาซื้อได้ทั่วไป รถที่ผลิตโดยบริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัด และบริษัทคูโบต้าจำกัด ต้องซื้อของบริษัทเท่านั้น ส่วนรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตจากโรงงานขนาดเล็กส่วนใหญ่หาซื้อได้ทั่วไป ยกเว้นบางชิ้นต้องซื้อจากโรงงานเท่านั้น

การซ่อมแซมและบำรุงรักษา ผู้ประกอบการและคนงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนขับรถเกี่ยวนวดข้าวจะเป็นผู้ซ่อมและดูแลรักษาเอง ดังนั้นผู้ประกอบการ/คนงานจะต้องมีทักษะทางช่าง พอสมควร แม้กระทั่งการซ่อมใหญ่ก็ทำกันเอง

แหล่งขายชิ้นส่วนอะไหล่รถเกี่ยวนวดข้าวที่เป็นแหล่งใหญ่ คือที่บริเวณอำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีอะไหล่มากมายที่ขายอยู่ อาทิ โซ่ สายพาน ลูกปืน roller ใบแทรก ใบมีด ฯลฯ เป็นต้น นอกจากนั้นยังมีทั้งโรงงานขนาดเล็กเป็นจำนวนมากบริเวณอำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี และอำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม โรงงานผลิตชิ้นส่วนก็มีอยู่ที่ทั้งที่อำเภอบางเลน และที่จังหวัดฉะเชิงเทรา ผู้ที่อยู่ใกล้เคียงกับจังหวัดพิษณุโลกก็สามารถหาซื้อได้ที่โรงงานในกลุ่มเกษตรพัฒนา เครื่องยนต์เก่าสามารถซื้อได้ที่เชียงกง รังสิต การซื้อสามารถซื้อได้ทั้งเงินสดและเงินผ่อน คือถ้าซื้อเป็นจำนวนเงินไม่มาก มักจะจ่ายเป็นเงินสด ทั้งนี้ต้องแล้วแต่ว่า เป็นลูกค้าประจำหรือไม่ รู้จักกับร้านค้ามากน้อยเพียงใด

การควบคุมการผลิต

การควบคุมเพื่อให้การผลิต สามารถเดินไปได้ตามแผนการที่กำหนดไว้ ไม่ต้องหยุด สะดุดลง เป็นงานที่สำคัญอีกประการหนึ่งในขบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน การควบคุมการให้บริการให้เป็นไปตามกำหนดการเป็นเรื่องที่ ยุ่งยากมากเรื่องหนึ่ง เพราะมีตัวแปรมากมายดังที่กล่าวถึงแล้วข้างต้น นอกจากนั้นในการให้บริการจะมีลูกค้าผู้รับบริการมาดูแล ตรวจสอบอยู่ตลอดเวลา ต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา การควบคุมการผลิตจึงเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ (Science and art) เนื่องจากมีความไม่แน่นอนสูงมาก ผู้ประกอบการจะต้องตื่นตัวอยู่ตลอดช่วงหน้าที่มีการให้บริการถ้าไม่ติดธุระอื่น ผู้ประกอบการมักจะไปควบคุมการทำงานของรถเกี่ยวนวดข้าวที่แปลงนาเอง หรือ มอบหมายภริยาหรือลูกๆ ไปแทนหากไปด้วยตัวเองไม่ได้ ในกรณีที่มีนายหน้า นายหน้าจะไปควบคุมดูแลที่แปลงนาเอง สามารถที่จะสั่งและกำกับงาน

ของคนขับรถได้ ก่อนจะลงมือเกี่ยวนวดข้าว มีวิธีที่ถือปฏิบัติ (standard operating procedure) คือจะต้องถามตรวจสอบกับเจ้าของนาว่า แปลงนาที่กำลังจะเกี่ยวนวด มีขนาดกี่ไร่ มีตอ มีหล่ม ตรงไหนหรือไม่

การจัดการสินค้าคงคลัง

การให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว มีหนึ่งสิ่งที่ผู้ประกอบการไม่ต้องดูแล คือสิ้นค้าคงคลังของสินค้าสำเร็จรูป เพราะตัวสินค้าคือ บริการ เมื่อให้บริการแล้วก็เสร็จสิ้นกันไปสำหรับการให้บริการครั้งนั้นๆ แต่สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องดูแลคือ สินค้าคงคลังที่เป็นวัสดุ ชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ โดยปกติประเภทและจำนวนชิ้นส่วน ที่จะนำมาเก็บสำรองไว้ มีไม่มากนัก การจัดการสินค้าคงคลังจึงไม่ยุ่งยากเท่าไร แต่เท่าที่สังเกต การจัดการยังไม่ค่อยมีระบบ และมีปัญหา เช่น หาอะไหล่ไม่พบ ไม่รู้ว่าเก็บไว้ที่ไหน มีเหลืออยู่กี่ชิ้น จะสั่งซื้อเพิ่มได้หรือยัง ต้องรอนานหรือไม่กว่าจะได้ของ บางครั้งมีการเก็บรักษาไม่ดีทำให้ของชำรุดเสียหาย ผู้ประกอบการหลายรายจะดำเนินการเช็คสต็อก และจัดหา ก่อนการซ่อมย่อยและซ่อมใหญ่

การจัดการการกระจายส่งสินค้า

ผู้ประกอบการมีความชำนาญในเรื่องการจัดการให้บริการเกี่ยวนวดข้าวภายในพื้นที่ และระหว่างภูมิภาคมาก ผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีรถของตัวเองเพื่อบรรทุกรถเกี่ยวนวดข้าวไปยังจุดต่างๆ ที่ต้องการภายในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง จะมีจำนวนมากบ้าง น้อยบ้างตามขนาดการประกอบการ และการขนย้ายเพื่อไปให้บริการในภาคอีสาน ก็จะใช้ทั้งรถบรรทุกของตัวเองและรถ 18 ล้อ แต่ปัญหาคือ รถเกี่ยวนวดข้าวมีขนาดใหญ่มาก ความกว้างเกินขนาดของรถบรรทุก ดังนั้นจึงมักถูกเจ้าหน้าที่จับและปรับเป็นประจำ ทำให้เสียเวลาและเงิน ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น หรือรายได้สุทธิลดลง

ในปัจจุบัน มีการทำรถเกี่ยวนวดข้าวที่มีขนาดเล็กลง สามารถใส่ตู้คอนเทนเนอร์ (container) ได้ หรือสามารถบรรทุกใส่รถบรรทุกได้ โดยไม่ยื่นออกมานอกตัวรถ มีน้ำหนักเบาลง การเปลี่ยนแปลงนี้จะทำให้ การบรรทุก สะดวกขึ้น ง่ายขึ้น ค่าใช้จ่ายลดลง

ในการจัดหาชิ้นส่วน อะไหล่ ผู้ประกอบการจะมีรถปิคอัพของตัวเองออกไปจัดซื้อ หรือมีรถของผู้ขายมาส่งให้ถ้ามีจำนวนมากพอสมควร หรือมีมูลค่าสูง ใช้บริการไปรษณีย์ก็มี

4.5 โครงสร้างการจัดองค์กร และการจัดการ/บริหารการบริหารงานบุคคล

รูปแบบการจดทะเบียนของกิจการ

ข้อมูลจากการสำรวจผู้ประกอบการรถเกี่ยวนวดข้าวทั้งหมด พบว่าไม่มีรายใดมีการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ในรูปบริษัท ห้างหุ้นส่วน แต่อย่างใด เป็นการดำเนินกิจการในลักษณะกิจการของครอบครัว ส่วนการจะมีหุ้นส่วน หรือการร่วมทุนก็เป็นไปในลักษณะเครือญาติ หรือ การกู้ยืมเงินมาลงทุน มิใช่ในลักษณะของหุ้นส่วนทางธุรกิจ

โครงสร้างการจัดองค์กร

เท่าที่พบในขณะที่เก็บข้อมูล พบว่าในการประกอบการเกี่ยวนวดข้าว ผู้ประกอบการไม่มีการการกำหนด หรือจัดโครงสร้างองค์กรอย่างเป็นทางการไว้ชัดเจน ผู้ประกอบการ (สามี) จะเป็นผู้รับผิดชอบหลักในเรื่องการสั่งงานในการให้บริการ โดยมักจะมีการมอบหมาย ความรับผิดชอบ (Responsibility) อำนาจในการมอบหมายสั่งการ (authority) และ การรับผิดชอบต่อการผิดพลาด ที่เกิดขึ้น (accountability) ให้แก่คนขับรถเกี่ยวนวดไปเป็นครั้งๆ เพื่อไปให้บริการ ส่วน line และ authority ในด้านอื่นๆ ยังไม่ชัดเจน เช่น เรื่อง การประสานงานกับลูกค้า การจัดคิวการเกี่ยวนวดข้าว การเงิน การทำบัญชี เป็นต้น มีลักษณะเป็นการบริหารภายในครอบครัว

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

รูปแบบการเป็นผู้นำ

ผู้ประกอบการในการให้บริการเกี่ยวนวดข้าวจะมีลักษณะผู้นำแบบ ตัดสินใจเพียงคนเดียว (Authoritarian) คือผู้ประกอบการจะยังคงไว้ซึ่งอำนาจในการตัดสินใจ ถึงแม้จะมีการหารือกับคู่สมรส หรือลูกๆ ที่ช่วยทำกิจการอยู่ แต่คนที่จะตัดสินใจคนสุดท้ายคือ ตัวผู้ประกอบการ ทั้งนี้เพราะการตัดสินใจจะมีผลต่อ การอยู่รอด ความเจริญก้าวหน้า และฐานะการเงินของกิจการ หรือแม้แต่ความเป็นอยู่ของครอบครัว โดยผู้ประกอบการจะใช้ประสบการณ์ที่เคยทำธุรกิจมามากเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจ พึ่งข้อมูลเชิงปริมาณน้อยมาก

การบริหารงานบุคคล

มีลักษณะของการเป็นธุรกิจในครอบครัวโดย สามี เป็นผู้รับงานและดูแลการจัดคิวงาน รวมถึงการดูแลพนักงานประจำรถ แต่ละคัน การขนส่ง การดูแลรักษาซ่อมบำรุง ส่วนภรรยา จะเป็นผู้ดูแลด้านการเงิน รายรับ รายจ่าย ต่างๆ ซึ่งครอบคลุมถึงรายได้จากกิจการอื่นที่มิใช่รถเกี่ยวนวด และค่าใช้จ่ายต่างๆ ของ

ครอบครัวด้วย ข้อมูลจากการสำรวจพบว่า ในระยะเริ่มต้น รายได้จากรถเกี่ยวนวดข้าว (ที่ได้รับเป็นเงินสด) อาจไม่เพียงพอสำหรับการส่งชำระคืนหนี้สิน หรือแม้แต่ค่าซ่อมบำรุง ผู้ประกอบการจึงต้องใช้รายได้จากทางอื่น (เช่น การทำนา ไร่อ้อย) มาสนับสนุน แต่ข้อดีคือ ไม่ต้องเสียเงินจ้างรถเกี่ยวนวดข้าวในนาของตนเอง สำหรับลูกๆ นั้น ส่วนมากยังอยู่ในวัยศึกษา ไม่สามารถช่วยงานได้เต็มที่ บางส่วนที่มีครอบครัวก็จะมาช่วยงานโดยประจำรถคันใดคันหนึ่ง เพื่อเป็นรายได้ของตนเอง และหากยังไม่มีครอบครัวก็จะช่วยงานทั่วไป ทั้งขับรถซ่อมบำรุง บางครอบครัวมีบุตรสาวช่วยในการบันทึกบัญชีด้วย แต่ส่วนใหญ่เป็นการจดบันทึกรายการสำคัญๆ มากกว่าเป็นการลงบัญชีประจำวัน จึงเป็นการยากที่จะคำนวณผลการประกอบการที่แท้จริงได้ นอกจากประมาณการ

ในกิจการที่มีรถเกี่ยวนวด 1 - 2 คัน เจ้าของหรือบุตรชาย มักจะเป็นผู้ขับเอง และมีคนในครอบครัวเป็นคนประจำรถอีกคนหนึ่ง ในกรณีเช่นนี้ ค่าจ้างที่ได้รับจากการเกี่ยวนวดจะไม่ออกไปนอกครอบครัว เพราะไม่มีแรงงานจ้าง

สำหรับกิจการที่มีรถเกี่ยวนวดจำนวนมาก เจ้าของกิจการมักเป็นผู้ติดต่อ จัดคิวงาน ตัดสินใจเรื่องต่างๆ โดยไม่ขับเอง แต่จะมีคนประจำรถ 2 คน คือ คนขับ 1 คน และพนักงานประจำรถ (Oiler) อีก 1 คน ซึ่งส่วนมากมักเป็นคู่สามีภรรยา เนื่องจากรายได้จากการเกี่ยวนวดที่ได้รับตามปริมาณพื้นที่ที่เกี่ยวนวด จะอยู่ที่ไร่ละ 45 - 50 บาท อาจแบ่งกัน 30 - 15 หรือ 30 - 20 หรือ 35 - 15 ระหว่างคนขับกับพนักงานประจำรถ แล้วแต่ตกลงกัน การทำงานร่วมกันจึงเท่ากับครอบครัวนี้ได้รับไปทั้งหมด ปัญหาระหว่างกันจึงมีน้อยกว่าเป็นคนที่ไม่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งเป็นการลดปัญหาอื่นๆ เช่น ความพร้อมในการทำงาน เวลาเริ่มงาน เวลาเลิกงาน ลงไปได้ด้วย

เนื่องจากรายได้ของลูกจ้างประจำรถ อยู่ที่ปริมาณงาน (พื้นที่ที่เกี่ยวนวดได้) ซึ่งมีช่วงเวลาจำกัด ในรอบปีหนึ่ง ดังนั้นในกิจการขนาดใหญ่ จึงเปิดโอกาสให้มีการเบิกค่าจ้างล่วงหน้าได้บ้าง ในระหว่างเวลาที่ซ่อมบำรุงรถ และมีการมอบหมายให้ประจำรถคันใดคันหนึ่งอย่างชัดเจน การเตรียมความพร้อมของรถเกี่ยวนวดที่ขับประจำ จึงเป็นภาระหน้าที่สำคัญประการหนึ่งที่ต้องรับผิดชอบ ดูแล เพราะหากรถเสียในฤดูเกี่ยวข้าวก็จะกระทบกับรายได้ของตนเองและครอบครัว

ในการจัดคิวงานให้กับรถแต่ละคันนั้น ในทางปฏิบัติหากเป็นพื้นที่ในจังหวัด คนขับบางคนจะมีลูกค้าประจำของตน หากเกี่ยวข้าวได้ดี เป็นที่พอใจของลูกค้า ก็จะได้รับการจองคิว และมีงานตลอด แต่ถ้าเกี่ยวข้าวไม่ดี ทำให้ข้าวเสียหาย หรือ เอาเร็วไว้ก่อน ก็จะไม่เป็นที่ต้องการ ซึ่งผู้ขับรถเกี่ยวนวดรับรู้ในเงื่อนไขนี้ดี และต้องพัฒนาทักษะของตนให้ดีขึ้น ในรอบปีต่อไป การแจกจ่ายงานให้แก่รถแต่ละคันจึงเป็นเรื่องสำคัญที่จะต้องไม่ทำให้เกิดความรู้สึกว่ามีการเลือกที่รักมักที่ชัง

ข้อมูลจากการสำรวจพบว่า ในรายของผู้ขับรถบางรายที่มีทักษะสูง จะมีผู้ประกอบการรายอื่น (ปกติเป็นรายใหม่) เสนอผลตอบแทนที่สูงกว่าให้ เป็นผลให้มีการปรับค่าจ้างให้เป็นการเฉพาะราย โดยไม่กระทบถึงผู้ขับรถคนอื่นๆ ในกิจการเดียวกัน (คือชดเชยให้แบบไม่เปิดเผย หรือให้ในรูปของเงินรางวัล)

ผู้ประกอบการบางราย มีการจัดงานเลี้ยงประจำปี สำหรับพนักงานทั้งหมดด้วย เพื่อเป็นการสร้างความผูกพัน รวมถึงงานสังคมอื่นๆ เช่น การเป็นเจ้าภาพอุปสมบทให้ เป็นต้น

4.6 ปัญหาในการประกอบการ

ปัญหาในการบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว มีดังนี้

หนึ่ง สภาพทางกายภาพของผืนที่นาทำให้รถเกี่ยวนวดข้าวเสื่อมสภาพเร็ว ผืนที่นาใน ภาคกลางเป็นที่ลุ่ม ดินเหนียว มีหล่ม มีน้ำขัง รถเกี่ยวนวดข้าวจะต้องแช่น้ำเกือบตลอดเวลา จึงทำให้ชิ้นส่วนที่แช่น้ำเสื่อมสภาพเร็วขึ้น น้ำมันหรือจารบีที่ใส่ไว้จะละลายหมดไปโดยเร็ว ส่วนในภาคอีสานดินเป็นดินทราย แข็งกระด้าง ก็ทำให้เครื่องช่วงล่างเสื่อมสภาพเร็วเช่นกัน เร็วกว่าการเกี่ยวนวดในที่มีน้ำแช่ขัง

สอง สภาพของตัวรถเกี่ยวนวดข้าว มีขนาดใหญ่ และน้ำหนักมาก ทำให้การขนส่งเคลื่อนย้ายระหว่างพื้นที่ และภายในพื้นที่ เป็นไปด้วยความยากลำบาก นอกจากนั้นเมื่อมีการบรรทุกข้าวที่นวดเรียบร้อยแล้วก่อนระบายใส่รถบรรทุก จะมีน้ำหนัก 10 ตัน หรือ 12 ตัน ยิ่งบรรทุกหนัก เครื่องล่างจะเสื่อมสภาพเร็วขึ้น

สาม การถูกโกงเรื่องขนาดพื้นที่ที่เกี่ยวนวดข้าว และถูกโกงเรื่องค่าบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว การโกงเรื่องขนาดพื้นที่เกี่ยวนวดข้าวนั้นมีทุกแห่ง ทุกที่ ทั้งในภาคกลางและภาคอีสาน (ตรวจสอบดูได้จาก ขนาดพื้นที่ที่เกษตรกรบอก กับปริมาณข้าวที่เกี่ยวนวดได้ หรือเช็คจากปริมาณน้ำมันที่ใช้ได้) ผู้ประกอบการหลายรายพยายามใช้ GPS เพื่อวัดขนาดที่ถูกต้องของผืนมา แต่ถูกปฏิเสธจากเกษตรกรเจ้าของแปลงนา และจะไม่ว่าจ้างให้มาทำการเกี่ยวนวดข้าวในปีต่อไป

การถูกเอาเปรียบหรือโกงค่าบริการเกี่ยวนวดข้าว มีทั้งที่เกษตรกรโกง ไม่ยอมจ่ายเอง และถูกนายหน้าโกง

สี่ ในปัจจุบันถึงแม้ราคาน้ำมันจะลดลง แต่รายได้สุทธิจากการรับจ้างไม่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพราะ ราคาค่าอะไหล่แพงขึ้นมาก (ถึงแม้จะมีอะไหล่จากประเทศจีนเข้ามาตีตลาด มีราคาถูกกว่า แต่คุณภาพต่ำจึงไม่เป็นที่นิยมของผู้ประกอบการ) ประกอบกับค่าจ้างแรงงานไม่สามารถลดอัตราค่าจ้างลงได้ โดยเฉพะอย่างยิ่งคนขับหรือช่างที่มีความชำนาญงานสูง ส่วนค่าบริการรับจ้างก็ไม่สามารถขึ้นได้เนื่องจากสภาวะราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ กำลังจ่ายของเกษตรกรมีน้อย

ห้า การบริหารจัดการ การให้บริการเกี่ยวนวดข้าว ยังอยู่บนพื้นฐานของการใช้ประสบการณ์เป็นหลัก มีการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ และหลักวิชาการมาช่วยในการบริหาร ดำเนินการน้อยมาก เท่าที่สังเกตยังไม่พบการนำคอมพิวเตอร์มาใช้เลย (โปรแกรมสามัญที่ใช้กันอยู่ทั่วไปสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างดี) การจัดการสินค้าคงคลังยังไม่มีระบบ การบริหารการเงินและการจัดทำบันทึกบัญชี ยังทำเป็นแบบเบื้องต้นมาก ทำในลักษณะเป็น บันทึกประจำวัน (Journal) มีการนำข้อมูลไปวิเคราะห์ต่อ แต่ไม่ละเอียดครบถ้วน เมื่อ

สอบถามว่าการดำเนินงานปีนี้ได้กำไรมากน้อยเท่าใด มักได้คำตอบที่ไม่ชัดเจน ส่วนมากไม่มีการทำต้นทุนต่อหน่วย (unit cost) เท่าที่พบมีผู้ประกอบการเพียงหนึ่งรายที่ทำ แต่รายการไม่ครบถ้วน ไม่พบการจัดทำงบกระแสเงินสด

หก ในปีที่ผ่านมา เนื่องจากเกิดความแห้งแล้ง พื้นที่ทำนาลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งพื้นที่ทำนาปรังในภาคกลาง เนื่องจากจำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวที่ให้บริการ รับจ้าง มีจำนวนเท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้น โดยเฉลี่ยแล้วรายได้ต่อผู้ประกอบการหนึ่งคน จึงลดลง (อุปสงค์ลดลง แต่อุปทานเท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้นเล็กน้อย จึงมีการแข่งขันกันมาก).

บทที่ 5
นโยบายและมาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้อง

นโยบายและมาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้องได้รวบรวมไว้เฉพาะที่จะมีผลเป็นการสนับสนุน หรือทำให้เกิดอุปสรรคต่อการดำเนินงานของอุตสาหกรรมผลิตรถเกี่ยวนวด หรือการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว และเป็นนโยบายและมาตรการต่างๆ ที่รัฐ หรือหน่วยงานของรัฐได้นำมาใช้เพื่อแก้ปัญหา หรือเพื่อสร้างความกินดี อยู่ดี แก่ประชาชน เป็นนโยบายและมาตรการต่างๆ ที่รัฐที่นำมาใช้ในช่วงปี 2556 – ปัจจุบัน (2558)

นโยบายและมาตรการที่นำเสนอมีหลายประเภท คือนโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์โดยตรง นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์ทางอ้อม นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมไทย นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นการควบคุมมากกว่าการส่งเสริมและมาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำและเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ซึ่งมีหลายมาตรการที่ครอบคลุมน่านำมาเป็นตัวอย่าง

5.1 นโยบาย มาตรการต่างๆ ของรัฐที่น่าจะเป็นประโยชน์โดยตรง

มาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์โดยตรงกับอุตสาหกรรมผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว คือ **มาตรการการเงินการคลังเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ในระยะเร่งด่วน**ซึ่งคณะรัฐมนตรีมีมติอนุมัติเมื่อวันที่ 8 กันยายน 2558 ดังนี้

รัฐบาลชุดปัจจุบันได้ให้ความสำคัญกับความแข็งแกร่งของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) และพยายามอย่างเต็มที่ในการช่วยเหลือและสนับสนุน SMEs ให้เป็นกลไกหนึ่งที่ช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจในช่วงภาวะเศรษฐกิจที่กำลังฟื้นตัวอย่างในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการกำหนดให้ SMEs เป็นวาระแห่งชาติ ซึ่งจะเน้นการสร้างเสริมศักยภาพให้แก่ SMEs ในลักษณะของการบูรณาการ การทำงานระหว่างกระทรวงและหน่วยงานต่างๆ ของทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ในการดำเนินนโยบายให้เกิดเป็นรูปธรรมชัดเจน และขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้เดินหน้าต่อไป

ในการประชุมคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2558 ที่ประชุมจึงมีมติเห็นชอบมาตรการการเงินการคลังเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ระยะเร่งด่วน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น รวมทั้งบรรเทาภาระภาษี

และเพิ่มขีดความสามารถของ SMEs ให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ ตามที่กระทรวงการคลังเสนอ รวม 5 มาตรการ ดังนี้

มาตรการทางการเงิน

1. โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อ บรรเทาปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SMEs ช่วยเสริมสภาพคล่องให้ SMEs ที่มีปัญหาขาดสภาพคล่องสามารถประคองตัวให้อยู่รอดและสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ในภาวะเศรษฐกิจชบเซา โดยกำหนดให้ธนาคารออมสินให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ**แก่ ธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินเฉพาะกิจ**ที่อัตราร้อยละ 0.1 ต่อปี **และธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจที่เข้าร่วมโครงการฯ ให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ**ในอัตราร้อยละ 4 ต่อปี ระยะเวลาให้สินเชื่อ 7 ปี วงเงินรวม 100,000 ล้านบาท และรัฐบาลจะชดเชยส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยให้กับธนาคารออมสิน **โดยผู้ประกอบการสามารถยื่นขอสินเชื่อภายใน 31 ธันวาคม 2558**

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. จ่ายค่าประกันชดเชย ความเสียหายไม่เกินร้อยละ 30 ของภาระค้ำประกัน และคิดอัตราค่าธรรมเนียม ร้อยละ 1.75 โดยรัฐบาลจ่ายค่าธรรมเนียมแทนผู้ประกอบการในปีแรก และจ่ายค่าธรรมเนียมแทนผู้ประกอบการ ในอัตราร้อยละ 1.25 ในปีที่ 2 ร้อยละ 0.75 ในปีที่ 3 และร้อยละ 0.25 ใน ปีที่ 4 โดยผู้ประกอบการสามารถรับคำขอค้ำประกันได้ถึง**วันที่ 30 มิถุนายน 2559**

3. มาตรการสนับสนุน SMEs ผ่านการร่วมลงทุนใน SMEs ระยะเริ่มต้น (Start - up) ที่มีศักยภาพสูง โดยความร่วมมือของธนาคารออมสิน ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) และธนาคารกรุงไทย จากัด (มหาชน) ในการจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุนแห่งละ 2,000 ล้านบาท รวมเป็นเงิน 6,000 ล้านบาท เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนอีกทางหนึ่งสำหรับ SMEs ที่มีศักยภาพให้สามารถเติบโตได้ต่อไป

มาตรการทางการคลัง

4. มาตรการลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ที่มีกำไรสุทธิตั้งแต่ 300,001 บาทขึ้นไป จากเดิมร้อยละ 15 และ 20 ของกำไรสุทธิ เป็นร้อยละ 10 ของกำไรสุทธิ เป็นเวลา 2 รอบระยะเวลาบัญชีต่อเนื่องกัน สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2558 จนถึงรอบระยะเวลาบัญชีวันที่ 31 ธันวาคม 2559 เพื่อบรรเทาภาระภาษีให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs และเพิ่มขีดความสามารถของ SMEs ให้สามารถ

แข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ ซึ่งจะทำให้โครงสร้างอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ SMEs เป็นดังตารางที่ 8

ตารางที่ 8 ภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs

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)[13] ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ที่ประกอบกิจการที่จดทะเบียนพาณิชย์ระหว่างวันที่ **1 ตุลาคม 2558 ถึง 31 ธันวาคม 2559** เป็นเวลา 5 รอบระยะเวลาบัญชีต่อเนื่องกัน

6. มาตรการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันให้แก่ภาคธุรกิจคณะรัฐมนตรีมีมติอนุมัติเมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2558 ได้แก่**มาตรการคงภาษีเงินได้นิติบุคคลที่อัตรา 20% เป็นการถาวร**โดยปรับลดลงจาก 30% เหลือ 20% ของกำไรสุทธิของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลเป็นการถาวร ตั้งแต่รอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2559 เป็นต้นไป เพื่อเป็นการคลายความกังวลให้ภาคธุรกิจเรื่องความไม่แน่นอนทางด้านภาษี

7. มาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนกิจการเงินร่วมลงทุน (Venture capital)[14] โดยยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับกิจการเงินร่วมทุน ที่เป็นการลงทุนในกิจการที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงที่สำนักงานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติกำหนด

5.2 นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์ทางอ้อม

เป็นมาตรการที่จะทำให้มีเงินเหลือในมือเกษตรกรมากขึ้น มีกำลังซื้อมากขึ้น (กว่าไม่มีมาตรการ)

5.2.1 มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อย และมาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาล

คณะรัฐมนตรีมีมติอนุมัติเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 กรอบวงเงินรวมทั้งสิ้น 1.38 แสนล้านบาท ประกอบด้วย 3 มาตรการย่อย

[13] ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้เพราะไม่ได้เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมาย

[14] ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้เพราะไม่ได้เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมาย

1. มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับหมู่บ้าน

โดยการให้สินเชื่อกับกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ที่ได้รับการจัดชั้นเป็นกองทุนระดับ A และ B จากสำนักงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ (สทบ.) กองทุนละไม่เกิน 1 ล้านบาท โดยมีเงื่อนไข **ไม่ให้กองทุน Refinance หนี้เดิม** เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานให้กับกองทุน กำหนดวงเงิน 60,000 ล้านบาท ประกอบด้วยวงเงินสินเชื่อของธนาคารออมสิน 30,000 ล้านบาท และวงเงินสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร 30,000 ล้านบาท

2. มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับตำบล

เพื่อช่วยเหลือประชาชนผู้มีรายได้น้อย รวมถึงประชาชนที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจ และราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ซึ่งมีผลกระทบต่อกำลังซื้อของประชาชนผู้มีรายได้น้อย โดยมาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับตำบล จะช่วยให้เกิดการจ้างงาน การบริโภคและการลงทุนในระบบเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นจากการจัดสรรงบประมาณลงไปในระดับตำบล ตำบลละ 5 ล้านบาท จำนวน 7,255 ตำบล คิดเป็นเงิน 36,275 ล้านบาท

3. มาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาลทั่วประเทศ

ให้ส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง พิจารณาดำเนินโครงการที่เป็นการส่งเสริมกิจการของวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม และการดำเนินโครงการด้วยวิธีการจัดซื้อ จัดจ้าง เพื่อก่อให้เกิดการจ้างงานในพื้นที่

5.2.2 มาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและรักษาเสถียรภาพราคาข้าว

คณะรัฐมนตรีมีมติอนุมัติเมื่อวันที่ 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 โดยใช้ข้าวเปลือกหอมมะลิ และข้าวเปลือกเหนียวเป็นหลักประกัน จำนวนประมาณ 2 ล้านตัน กำหนดวงเงินกู้ต่อรายไม่เกิน 300,000 บาท

5.2.3 มาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและภาระหนี้สินของประชาชน

1. โครงการแก้ไขปัญหาหนี้สินผ่าน ธ.ก.ส.

คณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2558 เพื่อแก้ปัญหาหนี้สินเกษตรกร และบรรเทาความเดือดร้อนให้แก่ลูกค้ากว่า 818,000 ราย มูลหนี้ 116,000 ล้านบาท ผ่านโครงการปลดเปลื้องหนี้สิน ปรับปรุงโครงสร้างหนี้ และขยายเวลาชำระหนี้พร้อมตอบแทนลูกค้าชั้นดี ลดดอกเบี้ยเงินกู้ให้เหลือ MRR และเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนขยายการผลิต

2. โครงการประกันภัยข้าวนาปี

คณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2558 ให้ดำเนินการรับประกันภัยต่อเนื่องจากโครงการฯ ในปีการผลิต 2557 และเริ่มดำเนินการก่อนฤดูกาลเพาะปลูกข้าวของเกษตรกร ทั้งนี้โครงการฯ ปี การผลิต 2558 มีหลักการแนวทางการรับประกันภัยและรายละเอียดการรับประกันภัย เช่นเดียวกับรูปแบบที่ได้ดำเนินการในปีการผลิต 2557 เกษตรกรผู้เอาประกันภัยได้รับความคุ้มครองจากภัยธรรมชาติ 7 ประเภท ได้แก่ อุทกภัย ฝนทิ้งช่วง ลมพายุอากาศหนาว ลูกเห็บ อัคคีภัย ภัยศัตรูพืช และโรคระบาด โดยมีรายละเอียดโครงการ ดังตารางที่ 9

ตารางที่ 9 รายละเอียดการประกันภัยเกษตรกรในปี 2558

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

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2558)

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

5.2.4 มาตรการยกหนี้เกษตรกรตามเงื่อนไขกระทรวง

คณะรัฐมนตรีได้รับทราบแผนแก้ปัญหาหนี้สินให้กับเกษตรกร สำหรับเกษตรกรที่มีหนี้และอยู่ในเงื่อนไขที่ทางกระทรวงเกษตรและสหกรณ์กำหนดไว้ ครม. มีมติให้การยกหนี้ทั้งหมด มีผลตั้งแต่ 1 เมษายน 2558

โดยแผนแก้ปัญหาหนี้สินเกษตรกรครั้งนี้จะออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ คือ กลุ่มที่จำหน่ายหนี้สูญซึ่งจะมีประมาณ 2 หมื่น 8 พันราย มูลหนี้กว่า 4 พันล้านบาท กลุ่มที่เข้าโครงการปรับโครงสร้างหนี้ ซึ่งจะเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพการชำระค่อนข้างต่ำ แต่ยังมีความสามารถประกอบอาชีพได้ กลุ่มนี้จะมีมูลหนี้ 340,000 ล้านบาท โดยกำหนดให้ 3 ปีแรกไม่ต้องชำระเงินต้น แต่ยังจ่ายดอกเบี้ยและผ่อนชำระหนี้ตามศักยภาพไม่เกิน 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

เป็นนโยบายและมาตรการที่ซื่อตรงที่สุด แต่อุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้ เนื่องจากไม่ได้ตั้งอยู่อยู่ในเขตเศรษฐกิจพิเศษ และไม่ใช่อุตสาหกรรมเป้าหมาย

5.4 นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นการควบคุมมากกว่าการส่งเสริม

5.4.1 ข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล

เป็นข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล เรื่องการควบคุมกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ โดยการประกาศให้สถานประกอบการ ทุกหมวดกิจกรรมการผลิต รวมทั้งที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา คือ

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

ซึ่งอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว จัดอยู่ในกลุ่มดังกล่าว เป็นกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ สถานบริการที่จะต้องถูกควบคุมตามข้อบัญญัติ กิจการจะต้องขอใบอนุญาตจากองค์การบริหารส่วนตำบล และจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องมากมาย เช่น กฎหมายว่าด้วยการผังเมือง กฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร กฎหมายว่าด้วยโรงงาน กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองแรงงาน กฎหมายว่าด้วยการ

สาธารณสุข เป็นต้น เป็นการนำข้อบัญญัติที่ใช้กับเมืองขนาดใหญ่มาใช้กับเมืองขนาดเล็ก ซึ่งแทนที่จะทำให้มีกิจกรรมเศรษฐกิจ การจ้างงาน และรายได้ในพื้นที่มากขึ้นกลับเป็นการสร้างข้อจำกัด สกัดการเติบโต

การปฏิบัติตามข้อบัญญัติทั้งหมดจะเป็นการเพิ่มภาระให้ SMEs ในชนบทอีกมาก ไม่แต่เฉพาะโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวและการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ถ้าไม่ปฏิบัติตามหรือปฏิบัติไม่ครบถ้วน ก็จะสร้างปัญหาให้แก่ทั้งผู้ประกอบการและเจ้าหน้าที่ขององค์การบริหารส่วนตำบลเอง เคยมีตัวอย่างมาแล้วว่า ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวต้องเสียค่าธรรมเนียมให้แก่ อบต. เพราะสร้างมลภาวะในเรื่องเสียงและควัน ทำให้รายได้ของผู้ประกอบการลดลง ผู้ประกอบการเองต้องตัดสินใจว่าในปีต่อไปจะเข้าไปให้บริการดีหรือไม่ ซึ่งมีผลกระทบถึงตัวเกษตรกรในที่สุด อย่างไรก็ตามเท่าที่ติดตามในเรื่องนี้พบว่ามีเพียง 2 ตำบล ที่ดำเนินการในเรื่องนี้อยู่ในจังหวัด สุราษฎร์ธานี และจังหวัดสกลนคร ถ้ามีการแพร่กระจายออกไปมาก ผู้ประกอบการอาจต้องผลักภาระไปให้ลูกค้ามากขึ้น

5.4.2 ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ

เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายในกระทรวงพาณิชย์ ส่วนใหญ่เป็นประกาศเพื่อใช้ควบคุมราคาสินค้า โดยมักพิจารณาทางด้านผู้บริโภคหรือผู้ใช้เป็นหลัก ประกาศที่เกี่ยวข้องกับการศึกษานี้ มีดังนี้คือ

1) ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการเรื่อง ราคาแนะนำค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวในฤดูการผลิตข้าวนาปี ปี 2557/58

เป็นประกาศของคณะรักษาความสงบแห่งชาติ (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 จังหวัด อัตราค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวต้องไม่สูงกว่า 450 บาทต่อไร่ ยกเว้นจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ อัตราค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวต้องไม่สูงกว่า 500 บาทต่อไร่ เป็นต้น นอกจากนั้นยังระบุต่อไปอีกว่าการกำหนดราคาค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าว**สูงกว่า**ราคาแนะนำ โดยไม่มีเหตุผลอันสมควรและไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่ามีต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น อาจเข้าข่ายเป็นความผิดตามมาตรา 29 แห่งพระราชบัญญัติว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ พ.ศ. 2542 **ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินเจ็ดปีหรือปรับไม่เกินหนึ่งแสนสี่หมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ**

ประกาศนี้ดูเหมือนจะเป็นมาตรการที่ดีช่วยเหลือเกษตรกรชาวนาผู้ปลูกข้าว แต่ในความเป็นจริงผลน่าจะเป็นในทางตรงกันข้าม ราคาแนะนำที่ประกาศเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาด ซึ่งเท่าที่พบในระหว่างการเก็บข้อมูลคือ ราคาตลาดของค่าบริการเกี่ยวนวดข้าวจะอยู่ที่ 500 บาทต่อไร่ ในพื้นที่ที่มีรถเกี่ยวนวดข้าวแข่งขันกันมากอัตราค่าบริการจะลดลงมากที่สุดเหลือเพียง 480 บาทต่อไร่ การกำหนดราคาแนะนำไว้ ณ ระดับที่กำหนด จะทำให้เกิดอุปทานส่วนขาด ไม่ใช่อุปสงค์ส่วนเกิน เพราะอุปสงค์หรือจำนวนที่นา ที่จะต้องเกี่ยวนวดในแต่ละฤดูมีคงที่ ปลูกเท่าไรก็เท่านั้นเพิ่มขึ้นทันทีไม่ได้ (และราคาค่าบริการที่ลดลงก็ไม่ใช่ปัจจัยหลักที่จะทำให้เกษตรกรเพิ่มจำนวนการปลูกข้าว) สิ่งที่จะหายไปคือ รถเกี่ยวนวดข้าวที่ไม่ประสงค์จะเกี่ยวนวดข้าวในราคาที่แนะนำ ซึ่งอาจเนื่องจากมีต้นทุนการเกี่ยวนวดสูงกว่า หรือจะด้วยสาเหตุใดก็ตาม ดังนั้นจะมีเกษตรกรชาวนาจำนวนหนึ่งที่จะหารถเกี่ยวนวดข้าวในเวลาที่ต้องการไม่ได้ (ช่วงระยะเวลาที่เหมาะสมแก่การเก็บเกี่ยว มีช่วงเวลาสั้นๆ เท่านั้น) จะใช้แรงงานคนก็ไม่ได้ เพราะไม่มีหรือมีก็ต้องจ่ายในราคาที่แพงมากเช่นกัน ค่าใช้จ่ายในการใช้แรงงานคนเก็บเกี่ยวสูงกว่าค่าใช้จ่ายในการใช้รถเกี่ยวนวดข้าวมาก

ดังนั้นการกำหนดราคาแนะนำตามประกาศนี้น่าจะเป็นผลเสียมากกว่าผลดี นอกจากนั้นระวางโทษที่ระบุสูงมาก เมื่อเปรียบเทียบกับความแตกต่างระหว่างราคาค่าบริการที่แนะนำกับ ที่เป็นตามราคาตลาดเพียงยึดรถเกี่ยวนวดข้าวไว้ช่วงระยะเวลาสั้นๆ ผู้ประกอบการก็แย่แล้ว

2) ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการเรื่อง การแจ้งต้นทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนา ปี 2557

เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายในกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 27 มกราคม พ.ศ. 2557 โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่กำหนดให้ผู้ผลิตรถเกี่ยวข้าว รถไถนา แจ้งต้นทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนา ให้กระทรวงพาณิชย์ทราบ เพื่อติดตามความเคลื่อนไหวของราคา ให้ราคาเป็นธรรมกับผู้บริโภค

การประกาศในลักษณะนี้ดูเหมือนจะเป็นผลดีกับผู้บริโภค แต่เป็นการประกาศหรือกำหนดที่ยากที่จะดำเนินการให้เกิดผลทางปฏิบัติได้ เพราะผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวมีที่เป็นโรงงานมาตรฐานใหญ่เพียงห้าแห่ง (นับรวมบริษัทคูโบต้า จำกัดแล้ว) ที่เหลือเป็นโรงงานขนาดเล็ก ที่เรียกกันโดยทั่วไปว่า “อู่” เท่าที่เคยมีการสำรวจมาระบุว่ามีมากกว่า 300 แห่ง การผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวหนึ่งคันใช้ชิ้นส่วนจำนวนมาก ตัวอย่างเช่น เฉพาะสายพานอย่างเดียวบางคันมีมากกว่า 30 เส้น การผลิตส่วนมากทำตาม specification ที่ลูกค้าต้องการ ชิ้นส่วนบางชิ้น ทำได้จากหลายประเทศ เช่น อเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น เกาหลี จีน หรือแม้แต่ประเทศไทยเอง คุณภาพจะแตกต่างกัน ราคาจะแตกต่างกัน ของที่ผลิตจากในประเทศผลิตจากคนละโรงงาน ราคาก็ต่างกัน เป็นการเอาชิ้นส่วนต่างๆ มาประกอบเข้าด้วยกัน โรงงานที่ผลิตชิ้นส่วนเองมาก ก็ซื้อชิ้นส่วนจากภายนอกน้อยลง การแจ้งต้นทุนและราคาจึงไม่สามารถเป็นไปได้ในทางปฏิบัติ การแจ้งจะสร้างปัญหาให้โรงงานมาก แบบฟอร์มมาตรฐานเหมือนกันทุกโรงงานจะใช้ไม่ได้ หรือถ้าได้มาก็ไม่สามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้

ดังนั้นการดำเนินการตามประกาศนี้ (ถ้ามีการบังคับใช้อย่างจริงจัง) น่าจะเป็นการสร้างภาระ ให้กับโรงงานมากกว่า และจะทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นด้วยเพราะจะต้องเสียเวลาในการทำมาหากิน มาศึกษาและกรอกข้อมูลให้ตามประกาศ

3) ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการเรื่อง การกำหนดสินค้าและบริการควบคุม ปี 2558

เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายในกระทรวงพาณิชย์เมื่อ วันที่ 22 มกราคม 2558 ระบุให้ รถเกี่ยวข้าวและรถไถนา เป็นสินค้าควบคุม ซึ่งการควบคุมน่าจะเหมือนกับข้อ 2 ข้างต้น

5.5 มาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ และเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs)

เป็นมาตรการที่นอกจากจะบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำแล้ว ยังมีมาตรการที่ครอบคลุมแนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในการประกอบการ ของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ไว้ครบถ้วนกว่ามาตรการอื่นๆ ที่เคยมีมา และมีหลายมาตรการที่รัฐบาลปัจจุบันยังคงนำมาใช้เพื่อช่วยเหลือธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) เช่น มาตรการในการเพิ่มสภาพคล่อง มาตรการสินเชื่อเพื่อพัฒนาผลิตภาพการผลิต และมาตรการค้ำประกันสินเชื่อเป็นต้น

คณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 8 มกราคม 2556 เห็นชอบในหลักการมาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ และเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ตามที่กระทรวงแรงงานเสนอ และให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องรับไปดำเนินการเพื่อให้มีผลในทางปฏิบัติโดยเร็วต่อไป

มาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ และเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) จำนวนทั้งหมด 16 มาตรการ แต่ได้เลือกมานำเสนอเฉพาะมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) และที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวและการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวดังนี้ดังนี้

(1) มาตรการเพื่อเสริมสภาพคล่อง เพิ่มวงเงิน ลดต้นทุนทางการเงิน โดยผ่านกระบวนการให้สินเชื่อ ประกอบด้วย

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 และบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ค้ำประกันสำหรับ SMEs ที่ไม่มีหลักทรัพย์

2) มาตรการสินเชื่อเพื่อพัฒนาผลิตภาพการผลิต (Productivity Improvement Loan)

กระทรวงการคลังได้ขยายระยะเวลาโครงการ ออกไปจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558 (วงเงินเดิม 20,000 ล้านบาท)

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

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

กระทรวงการคลังพิจารณาขยายโครงการถึงปี 2558 สำหรับเกณฑ์ระยะเวลาการดำเนินงานของผู้ประกอบการใหม่ให้ปรับจากไม่เกิน 2 ปีเป็นไม่เกิน 3 ปี

(2) มาตรการลดต้นทุนผู้ประกอบการ โดยผ่านกระบวนการทางภาษีและเงินสมทบ ประกอบด้วย

1) มาตรการการลดอัตราเงินสมทบกองทุนประกันสังคม

กระทรวงแรงงาน โดยสำนักงานประกันสังคมได้ขยายระยะเวลาการลดอัตราเงินสมทบกองทุนประกันสังคมในปี 2556 โดยลดอัตราเงินสมทบฝ่ายละร้อยละ 1 คงเหลือฝ่ายละร้อยละ 4

2) มาตรการการลดภาษีเงินได้นิติบุคคล

- ในปี 2556 กระทรวงการคลังลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลเหลือร้อยละ 20
- กระทรวงการคลังพิจารณาการปรับช่วงกำไรสุทธิ ในการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลแก่ผู้ประกอบการ SMEs ตามความเหมาะสม

3) มาตรการการนำส่วนต่างของค่าจ้างที่จ่ายเพิ่มขึ้นจากอัตราค่าจ้าง ขั้นต่ำในปี 2555 เป็นอัตราค่าจ้างขั้นต่ำวันละ 300 บาท มาหักเป็นค่าใช้จ่ายก่อนชำระภาษี ในปี 2556

กระทรวงการคลังให้นำค่าใช้จ่ายในการปรับเพิ่ม ค่าจ้างมาหักค่าใช้จ่ายได้ 1.5 เท่าของส่วนต่างค่าจ้าง

4) มาตรการการนำค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน พ.ศ. 2545 มาหักลดหย่อนภาษี

กระทรวงการคลังให้คงการนำค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงานมาลดหย่อนภาษีได้ 2 เท่า

5) มาตรการการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลกรณีการปรับเปลี่ยนเครื่องจักรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

กระทรวงการคลังได้ขยายระยะเวลาการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลจากการขายเครื่องจักรเก่าเพื่อซื้อเครื่องจักรใหม่ออกไปอีก 1 ปี ในปี 2556

6) มาตรการการหักค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร

กระทรวงการคลังขยายระยะเวลาการหักค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร ร้อยละ 100 ในปีแรกออกไปอีก 1 ปี ในปี 2556

7) มาตรการการลดอัตราภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย

กระทรวงการคลังพิจารณาปรับลดอัตราภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายแก่ผู้ประกอบการ SMEs สำหรับค่าจ้างทำของและค่าบริการ ซึ่งจะนำเสนอคณะรัฐมนตรีพิจารณาในวันที่ 8 มกราคม 2556

(3) มาตรการเพิ่มผลิตภาพแรงงานให้ผู้ประกอบการ ประกอบด้วย

1) มาตรการการให้กู้ยืมเงินกองทุนพัฒนาฝีมือแรงงานในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.1 เพื่อใช้ในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ในปี 2556

กระทรวงแรงงาน โดยกรมพัฒนาฝีมือแรงงานได้ขยายเวลาในการลดอัตราดอกเบี้ยเหลือเป็นร้อยละ 0.1

2) มาตรการการจัดคลินิกพัฒนาฝีมือแรงงานเคลื่อนที่ไปยังสถานประกอบการต่างๆ

กระทรวงแรงงาน โดยกรมพัฒนาฝีมือแรงงานดำเนินการจัดทำหลักสูตรตามความต้องการและเคลื่อนที่ไปยังสถานประกอบการ SMEs โดยใช้ฐานข้อมูล SMEs ของสำนักงานประกันสังคม

5.6 หมวดหมู่ของนโยบายและมาตรการต่างๆ

เนื่องจากนโยบายและมาตรการที่กล่าวถึงข้างต้นมีมากมาย จึงได้พยายามจัดหมวดหมู่เพื่อให้สอดคล้องกับประเด็นที่ทำการศึกษาซึ่งจะเห็นได้ว่านโยบายส่วนมากกระจุกตัวอยู่ในเรื่องของนโยบายและ

มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการจัดการการเงิน นโยบายที่เกี่ยวข้องกับประเด็นอื่นๆ ที่จำเป็นเช่น เพื่อให้การจัดการ การประกอบการของกิจการเข้มแข็ง อยู่รอด (ไม่ได้รับความสนใจจากผู้กำหนดนโยบายเท่าที่ควร)

นโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการตลาดและอุปสงค์

มีอยู่สองมาตรการที่น่าจะจัดอยู่ในหมวดนี้ คือ ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการเรื่อง การแจ้งต้นทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนา ปี 2557 และประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการเรื่อง การกำหนดสินค้าและบริการควบคุม ปี 2558 ซึ่งมาตรการทั้งสองเกี่ยวข้องกับการตั้งราคาทั้งราคารถเกี่ยวนวดข้าวและ อัตราค่าบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว และมีโทษค่อนข้างรุนแรง ทำให้รถเกี่ยวนวดข้าวไม่สามารถให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวได้ในหลายพื้นที่ และชาวนาเองก็ได้รับผลเสียเช่นกัน

นโยบายและมาตรการที่เหลือทั้งหมดไม่เกี่ยวข้องกับเรื่องการตลาดและอุปสงค์ ทั้งในประเทศและต่างประเทศเลย ทั้งที่เป็นปัญหาใหญ่มากสำหรับผู้ประกอบการในปัจจุบัน

นโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการจัดการการเงิน

เป็นมาตรการที่ทำให้ผู้ประกอบการสามารถหาเงินทุนมาใช้ในกิจการได้มากขึ้น ทั้งจากแหล่งภายนอกและภายในกิจการ มาตรการที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินภายนอกกิจการโดยการกู้ยืมหรือการร่วมลงทุน ประกอบด้วย โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs มาตรการการปรับปรุงหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการค้ำประกันสินเชื่อโครงการ มาตรการสนับสนุน SMEs ผ่านการร่วมลงทุนใน SMEs ระยะเริ่มต้น (Start - up) ที่มีศักยภาพสูง มาตรการสินเชื่อเพื่อส่งเสริมการจ้างงาน เพื่อเป็นทุนหมุนเวียน ในกิจการเสริมสร้างสภาพคล่องสถานประกอบการ และเพิ่มผลผลิตแรงงานมาตรการสินเชื่อเพื่อพัฒนาผลิตภาพการผลิต (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 มาตรการลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสาหรับผู้ประกอบการ SMEs มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่ (New Start - up) มาตรการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันให้แก่ภาคธุรกิจ และ มาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนกิจการเงินร่วมลงทุน (venture capital) มาตรการการลดอัตราเงินสมทบกองทุนประกันสังคมมาตรการการลดภาษีเงินได้นิติบุคคลมาตรการการนำส่วนต่างของค่าจ้างที่จ่ายเพิ่มขึ้นจากอัตราค่าจ้างขั้นต่ำในปี 2555 มาหักเป็นค่าใช้จ่ายก่อนชำระภาษี ในปี 2556 มาตรการการนำค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงานตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน พ.ศ. 2545 มาหัก

ลดหย่อนภาษีมาตรการการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล กรณีการปรับเปลี่ยนเครื่องจักรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต มาตรการการหักค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรมาตรการการลดอัตราภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย

มาตรการอีกกลุ่มหนึ่ง เป็นมาตรการที่เพิ่มความสามารถในการจ่าย (Ability to pay) ให้แก่เกษตรกร เป็นมาตรการที่ทำให้ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ได้เงินค่าบริการกลับมาเร็วขึ้น ลดจำนวนลูกหนี้การค้า ลดการติดค้างค่าบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวลง ประกอบด้วยมาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อย และมาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาลมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและรักษาเสถียรภาพราคาข้าวและมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและภาระหนี้สินของประชาชน

นโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการจัดการการผลิตและห่วงโซ่อุปทาน

มาตรการในกลุ่มนี้ประกอบด้วย ข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล เรื่องการควบคุมกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ

นโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างการจัดการองค์กร การจัดการ/บริหาร และการบริหารงานบุคคล

มาตรการในกลุ่มนี้ประกอบด้วยมาตรการการจัดคลินิกพัฒนาฝีมือแรงงานเคลื่อนที่ไปยังสถานประกอบการต่างๆ

5.7 การใช้ประโยชน์มาตรการต่างๆของกิจการที่ทำการศึกษา

การเก็บข้อมูลจากกิจการต่างๆ ที่ทำการศึกษาพบว่า ร้อยละร้อยของกิจการต่างๆ ที่นักวิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูล ไม่ได้ใช้บริการจากมาตรการต่างๆ เลย ซึ่งมาจากเหตุหลักๆ บางประการ คือ

- ความไม่สมดุลของข่าวสาร (Asymmetry of information) คือกิจการต่างๆ ไม่ทราบว่ามีมาตรการช่วยเหลือธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ของรัฐ ซึ่งน่าจะมีปัญหาในด้านการประชาสัมพันธ์
- มีผู้ประกอบการเพียงหนึ่งรายที่สำรวจระบุว่า การกู้เงินจากธนาคารออมสิน มีรายละเอียดขั้นตอนมาก (Red tape) จึงไม่ไปใช้บริการ การกู้จาก ธกส. หรือ ธนาคารพาณิชย์อื่นๆ ที่ใช้บริการกันอยู่แล้วสะดวกกว่า
- การเข้าถึงเพื่อใช้บริการ (Accessibility) มีจำกัด ก่อนที่จะเริ่มมีมาตรการของรัฐ กิจการต่างๆ ก็ช่วยเหลือตัวเองมาตลอด ใช้บริการต่างๆ ของ ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ และ ธกส. หมดแล้ว หลักทรัพย์ค้ำประกันถูกใช้หมดแล้ว ประโยชน์ที่จะได้รับเพิ่มขึ้น (marginal gain) จากใช้บริการของมาตรการต่างๆ อาจไม่คุ้มกับความยุ่งยาก (marginal cost) ที่จะเกิดขึ้น
- ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ อาจไม่สนใจประชาสัมพันธ์ หรือ แจ้งมาตรการต่างๆ ของรัฐให้ผู้ประกอบการทราบ เพราะธนาคารพาณิชย์เองก็มีเงินฝากเหลืออยู่เป็นจำนวนมากที่จะต้องปล่อยให้กู้

ออกไปเพื่อหารายได้ และการให้กู้โดยใช้เงินรับฝากของธนาคารเองก็มี marginal return สูงกว่า การปล่อยให้กู้ตามมาตรการของรัฐ ธนาคารพาณิชย์จึงไม่ให้ความสนใจ หรือ ไม่ให้ความสำคัญกับการปล่อยเงินกู้ตามมาตรการของรัฐ

5.8 ข้อสังเกตเกี่ยวกับนโยบายและมาตรการต่างๆ

นโยบายและมาตรการต่างๆ ที่ออกมาเปรียบเสมือนลูกปืนที่ใช้ยิง “เป้า” ที่ใช้ในเวลาซ้อมยิงปืนหรือยิงธนู ซึ่งเป้าในความหมายนี้คือ อุตสาหกรรมหรือกิจการต่าง ซึ่งอาจเป็น SMEs หรือเป็นกิจการขนาดใหญ่ อยู่ในเขตเมืองหรือชนบท อยู่ในหรือนอกเขตนิคมอุตสาหกรรม เกี่ยวข้องกับการเกษตรหรือไม่เกี่ยวข้องก็ได้ แต่เป้าในที่นี้แตกต่างออกไปจากเป้าที่ใช้ซ้อมยิง ปืนหรือยิงธนู คือ เป็นเป้าที่ไม่มีจุดเด่น หรือจุดโฟกัส เป็นเป้าสีเดียวกันทั้งแผ่น คือ เป็นสีดำทั้งแผ่นหรือสีขาวทั้งแผ่นเป็นต้น เมื่อรัฐบาลยิงปืนออกไป (ซึ่งได้แก่ นโยบายและมาตรการต่างๆ) ลูกปืนจึงอาจถูกเป้าหรือไม่ก็ได้ และถ้าถูกเป้าก็ไม่รู้ว่า กิจการหรืออุตสาหกรรมประเภทใดได้ใช้ประโยชน์ ลูกปืนที่ยิงออกไปก็มีหลายนัด หรือหลายนโยบายและมาตรการ จึงไม่ทราบอีกเช่นกันว่า ลูกปืนลูกไหนที่ถูกเป้า และไม่ทราบอีกเช่นกันว่าลูกปืนที่โดนเป้านั้นตรงกับความต้องของผู้ประกอบการหรือไม่ เป้าอยากจะเปลี่ยนชนิดของลูกปืนหรือไม่

นอกจากนั้นนโยบายและมาตรการต่างๆ ที่ออกมา ตั้งอยู่บนสภาพปัญหา เทคโนโลยี ความต้องการของลูกค้า และสภาพแวดล้อมอื่นๆ ที่เป็นอยู่ในขณะที่จัดทำนโยบายและมาตรการ ซึ่งสภาพต่างๆ ในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงแตกต่างไปจากเดิม ความต้องการของผู้ประกอบการจึงเปลี่ยนแปลงไป

ทั้งนี้ในข้อมูลจากการสำรวจไม่พบว่าผู้ประกอบการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว หรือผู้ประกอบการรถรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว เข้าถึงและใช้บริการจากนโยบายและมาตรการต่างๆ ที่กล่าวถึง ประสิทธิผลของนโยบายและมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการการผลิต และการประกอบการให้บริการรถเกี่ยวนวดข้าวที่ศึกษาจึงยากที่จะประเมินได้

อย่างไรก็ตามการออกนโยบายและมาตรการมุ่งเน้นไปที่ผู้ประกอบการเฉพาะกลุ่มก็อาจถูกกล่าวหาได้ว่าลำเอียงหรือเอื้อประโยชน์ให้แก่กลุ่มใดกลุ่มหนึ่งได้เช่นกัน

บทที่ 6
สรุปและเสนอแนะ

บทนี้ประกอบด้วยสองส่วนใหญ่ๆ ส่วนแรกเป็นข้อสรุปของผลการศึกษาต่างๆ ที่ได้นำเสนอไว้ตั้งแต่บทที่ 1 – 5 ส่วนที่สองเป็นแนวคิดและข้อเสนอแนะมาตรการต่างๆ ที่จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ผลิต ผู้ประกอบการและผู้บริโภค รถเกี่ยวนวดข้าว และบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว

6.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษานี้มี**วัตถุประสงค์**ดังนี้ *หนึ่ง* เพื่อศึกษาสถานะอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวในปัจจุบัน พร้อมทั้งพัฒนาการที่มีมาในอดีต *สอง* เพื่อศึกษาสถานการณ์ประกอบการบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในปัจจุบัน และ *สาม* เพื่อศึกษานโยบาย มาตรการ และระเบียบต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวกับการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว และบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวทั้งที่สนับสนุนและเป็นอุปสรรค

การศึกษาดำเนินการเฉพาะในเขตภาคกลางของประเทศไทยโดยใช้ทั้งข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ **ข้อมูลทุติยภูมิ** รวบรวมจากรายงานวิจัยและเอกสารต่างๆ ของสถาบันการศึกษาและส่วนราชการ **ส่วนข้อมูลปฐมภูมิ** นักวิจัยได้เก็บรวบรวมจากกลุ่มเป้าหมายต่างๆ ประกอบด้วย อุตสาหกรรมรถเกี่ยวนวดข้าวซึ่งเป็นโรงงานขนาดใหญ่ 2 แห่ง โรงงานขนาดเล็ก 7 แห่ง ผู้ประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว 31 ราย นายหน้ารับจ้างเกี่ยวนวดข้าว 13 ราย บริษัทลีสซิ่ง 1 ราย งานแสดงรถเกี่ยวนวดข้าว 4 แห่ง

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

6.1.1 ประวัติพัฒนาการเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย

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

ในปี 2521 กองเกษตรวิศวกรรมได้ศึกษาทดสอบ และพัฒนาเครื่องเกี่ยวข้าววางรายจากต้นแบบของประเทศญี่ปุ่น และนำไปสู่การส่งเสริมให้เกษตรกรได้ใช้ ในระยะเวลาที่ใกล้เคียงกันมีการศึกษา พัฒนา ส่งเสริมการใช้เครื่องนวดข้าว และมีการผลิตจำหน่ายอย่างแพร่หลาย โดยเริ่มจากการศึกษาพัฒนาเครื่องนวดข้าวต้นแบบจากสถาบันวิจัยข้าวนานาชาติ (IRRI) ในปี พ.ศ. 2522 ได้มีการนำเข้าเครื่องเกี่ยวนวดข้าวจากประเทศญี่ปุ่น มีการนำเข้าจากประเทศอเมริกา ในปี พ.ศ. 2524 แต่พบว่าเครื่องเก็บเกี่ยวนวดข้าวที่นำเข้ามานั้นไม่สามารถใช้งานในสภาพพื้นที่เพาะปลูกข้าวของไทยได้ เป็นผลมาจากสภาพแปลงนา ต้นข้าว และขนาดของแปลงนา นอกเหนือจากราคาเครื่องที่สูง ปี พ.ศ. 2530 ได้มีการริเริ่มการประยุกต์ใช้เครื่องนวดข้าวประกอบเข้ากับอุปกรณ์การขับเคลื่อน อุปกรณ์การตัด และอุปกรณ์ลำเลียง ซึ่งเป็นการริเริ่มการพัฒนาเครื่องเก็บเกี่ยวนวดข้าว (Rice Combined Harvester) โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาเครื่องเก็บเกี่ยวข้าวที่มีความเหมาะสมกับประเทศไทย จวบจนถึงปัจจุบันประเทศไทยสามารถผลิตเครื่องเก็บเกี่ยวข้าวใช้ได้เองและส่งออกต่างประเทศอีกด้วย

6.1.2 อุตสาหกรรมการผลิตเครื่อง/รถเกี่ยวนวดข้าว

โรงงานอุตสาหกรรมเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทยสามารถแบ่งตามลักษณะการประกอบการได้เป็น 2 กลุ่มคือ เป็นโรงงานกลุ่มที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (โรงงานขนาดใหญ่) และกลุ่มที่ไม่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (โรงงานขนาดเล็ก หรือ อู่) กลุ่มที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ คือ กลุ่มโรงงานที่มีการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด โรงงานในกลุ่มนี้ที่เป็นของคนไทยมีอยู่ 4 โรงงานด้วยกัน และบริษัทต่างชาติที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนอีกหนึ่งบริษัทคือบริษัทสยามคูโบต้าจำกัด ทั้งหมดเป็นโรงงานขนาดใหญ่ ใช้เงินลงทุนสูง มีการจ้างแรงงานจำนวนมาก มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย ขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ

กลุ่มที่ไม่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (โรงงานขนาดเล็ก)[15] กลุ่มนี้ไม่มีการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เป็นโรงงานที่ผู้ประกอบการพัฒนาตัวเองขึ้นมาจากลูกจ้างในโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว เป็นพี่น้อง หรือลูกของโรงงานเดิมที่แยกออกมา หรือเป็นผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวและพัฒนามาทำรถเกี่ยวนวดข้าวเอง เป็นกิจการประเภทเจ้าของคนเดียว ไม่สามารถประมาณการได้ว่ามีจำนวนเท่าใดแน่ ภาคกลางน่าจะมีโรงงานประเภทนี้มากที่สุด มีการประมาณการว่ามีโรงงานขนาดเล็กทั้งหมดมากกว่า 380 โรง ตัวอย่างโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวในกลุ่มนี้ มีอาทิ รถเกี่ยวข้าววรพจน์การช่าง พรกินรีการช่าง ปานเจริญการช่าง เป็นต้น

การตลาด

ลักษณะการตลาดเป็นแบบเน้นตัวสินค้า และ เน้นการขาย คือ โรงงานอุตสาหกรรมเน้นให้ความสำคัญกับ ตัวสินค้า แข่งขันด้านการผลิตตัวสินค้าให้ดี แตกต่างจากของผู้ผลิตอื่น พยายามทำให้สินค้า

[15] โดยทั่วไป เรียกกันว่า “อู่”

ให้แตกต่างจากของผู้ผลิตรายอื่นเมื่อมีสินค้าผลิตออกมาใหม่ การตลาดจะเป็นแบบเน้นตัวสินค้า แต่เมื่อขายไปได้สักระยะ เมื่อตลาดเริ่มอิ่มตัว หรือเมื่อผู้ประกอบการรายอื่นเริ่มมีการผลิตสินค้าออกมาแข่งขันมากขึ้น ก็จะเปลี่ยนกลยุทธ์จากการเน้นตัวสินค้า มาเป็นการเน้นการขาย ให้ความสำคัญเรื่องราคาและการส่งเสริมการขายมากขึ้น

ในส่วนของตลาดเป้าหมายนั้น ผู้ผลิตยังคงให้ความสำคัญกับตลาดในประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดในภาคกลาง ส่วนตลาดต่างประเทศนั้นน่าจะอยู่ในระยะเวลาของการทำตลาด หรือสร้างตลาด หรือการทำให้สินค้าเป็นที่ยอมรับของลูกค้าขนาดของตลาดในประเทศ คาดว่าความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวทั้งประเทศจะมีประมาณ 23,000 คัน และประมาณว่า ตลอดช่วงเวลา 10 ปีที่ผ่านมา มีรถเกี่ยวนวดที่ยังสามารถให้บริการอยู่ประมาณ 13,000 - 14,000 คัน ดังนั้นเท่าที่มีการกะประมาณจึงพอสรุปได้ว่า การผลิตยังไม่อยู่ในสภาพผลิตมากเกินไปเพียงแต่กำลังซื้อมีไม่เพียงพอ

ในส่วนของกำลังการผลิต มีการกะประมาณว่ากำลังการผลิตของทุกโรงงาน ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ จะมีประมาณ 2,200 คันต่อปี (ไม่รวมที่ผลิตโดยบริษัทคูโบต้า) ในจำนวนรถเกี่ยวนวดข้าว 2,200 คันนั้นคาดว่าจะเป็นการผลิตเพื่อทดแทนรถเก่าประมาณ 1,000 คัน และเป็นการผลิตรถเกี่ยวนวดเพิ่มขึ้นมาใหม่ (new demand) ประมาณ 1,200 คัน

ตลาดต่างประเทศ ตลาดในประเทศอาเซียนและใกล้เคียง ที่มีการส่งออกไปขายบ้างแล้วแต่จำนวนยังไม่มากนักเมื่อเทียบกับจำนวนที่ขายในประเทศ ได้แก่ ประเทศ พม่า กัมพูชา ฟิลิปปินส์ ศรีลังกาและบังคลาเทศ จำนวนที่ขายไปยังประเทศพม่ามีมากที่สุด รองลงไปคือกัมพูชา ตลาดต่างประเทศที่อยู่ห่างไกลออกไปมากๆ ก็มีเช่น ในทวีปแอฟริกา ประเทศมาลีและกานา และทวีปอเมริกาใต้ ประเทศสุรินัม นอกจากการส่งออกรถที่ผลิตใหม่แล้ว ในระยะหลังมีการส่งออกรถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง ที่ผ่านการใช้งานมาแล้ว โดยเกษตรกร หรือผู้นำเข้าจากต่างประเทศมาซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวมือสองเองโดยตรงจากโรงงานผู้ผลิต หรือซื้อผ่านการประมูลขาย และนำสินค้าออกด้วยตัวเอง

ตำแหน่งของตัวสินค้า

ผู้ประกอบการพยายามจะสร้างภาพลักษณ์ของสินค้าออกมาอาทิ เรื่องรูปแบบต้นทุนการดำเนินงานการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ความคล่องตัวและความรวดเร็วในการเกี่ยวนวดต่อวัน (กี่ไร่ต่อวัน) คุณภาพและความน่าเชื่อถือการตั้งราคาเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งขัน ตัวอย่างตำแหน่งของตัวสินค้าของโรงงานขนาดใหญ่บางแห่งที่กำหนดไว้ คือ “คล่อง คุ้มค่า ง่าย ไม่จุกจิก”หรือ “เร็ว แรง รวย” เป็นต้น

ส่วนประกอบของส่วนประสมการตลาดคือ ตัวสินค้า ราคา การส่งเสริมการขาย และ พื้นที่ขายเป็นดังนี้คือตัวสินค้า ลักษณะหลัก มีดังนี้ เป็นรถตีนตะขาบขนาดความกว้างของมีดตัด เท่ากับ 2.6 - 3.5 เมตร มีถังบรรจุข้าวที่นวดแล้วสามารถปล่อยข้าวผ่านท่อ ส่งลงรถบรรทุกได้เลย ใช้คนขับหนึ่งคน และมีผู้ช่วยอีกหนึ่งคน ใช้เครื่องยนต์ดีเซล ความคงทน และความน่าเชื่อถือของตัวสินค้า ทำงานในที่หล่ม ดินเหนียว มีน้ำแช่ขัง ทำงานในที่ดินแข็ง และดินทรายได้ ทำงานในนาได้ทั้งในแปลงที่มีขนาดเล็กและขนาดใหญ่

นอกเหนือจากการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวแล้ว โรงงานทุกโรงไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ จะมีการผลิตสินค้าอื่นๆ อีก สินค้าที่ผลิตมากที่สุดคือ รถตีดิน/รถปั่นดิน/รถไถพรวนดิน/ตีนตะขาบ (บริษัทสยามคูโบต้าไม่ได้ผลิต) ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ซึ่งบางโรงงานทำการผลิต บางโรงงานไม่ทำการผลิต มีดังนี้คือ รถเกี่ยวข้าวโพด/ถั่วเขียว ชุดหัวเกี่ยวข้าวโพด เครื่องนวดข้าว รถไถนานั่งขับ รถไถนาเดินตาม รถฉีดพ่นในนาข้าวและพืชไร่ อย่างไรก็ตามมีสินค้าที่ไม่ได้ผลิตขึ้นมาใหม่แต่ทุกโรงงานมีขายคือ รถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง นอกเหนือจากการผลิตสินค้าประเภทต่างๆ ออกขายแล้ว โรงงานขนาดเล็กเกือบทุกแห่ง ยังให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวอีกด้วย

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

การส่งเสริมการขาย มีกิจกรรมหลายอย่าง ได้แก่ การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การจัดงานแสดงสินค้าและการส่งเสริมการขายอื่นๆ *การโฆษณา*เนื่องจากลูกค้าผู้ที่จะซื้อรถเกี่ยวนวดในแต่ละปี (ช่วงเวลา) มีไม่มาก เป็นกลุ่มลูกค้าที่เฉพาะเจาะจง ดังนั้นจะไม่พบการโฆษณาในสื่อสารมวลชนทั้งหนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ในระดับชาติเลย *การประชาสัมพันธ์*กิจการและตัวสินค้าอีกรูปแบบหนึ่งที่ทำกันมากในยุคที่มีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีการสื่อสารคือ การเปิด Webpage หรือการทำ Face book ของกิจการขึ้นมา YouTube เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่กิจการนำมาใช้ในการประชาสัมพันธ์สินค้าของกิจการมากขึ้นเป็นลำดับ และใช้กันมากในบรรดากิจการขนาดเล็กต่างๆ ซึ่งมีงบประมาณในการประชาสัมพันธ์จำกัด *การจัดและ/หรือร่วมในงานแสดงสินค้า* ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรกลต่างๆ ทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่นเป็นวิธีการประชาสัมพันธ์อีกวิธีหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งของกิจการขนาดใหญ่ ส่วนโรงงานขนาดเล็กใช้วิธีการเข้าร่วมในการจัด “มหกรรมรถเกี่ยวข้าวไทย” ซึ่งจัดโดยชมรมผู้รับจ้างเกี่ยวนวดข้าวในจังหวัดต่างๆ เช่น ที่จังหวัดพิจิตร กำแพงเพชร และอยุธยาเป็นต้น *การส่งเสริมการขาย* ทุกกิจการมีการลด แลก แจก แถม เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าของตนเอง

บริษัทสยามคูโบต้าเป็นบริษัทที่มีกิจกรรมส่งเสริมการขายมากที่สุด และทำในหลายรูปแบบ เช่น การเข้าร่วมในงานแสดงสินค้าทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่น บริษัทสยามคูโบต้าเน้นการประสานงานติดต่อกับส่วนราชการ สถานศึกษาทั้งระดับมหาวิทยาลัย วิทยาลัยเทคนิค และวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี ส่งสินค้าเข้าแสดงในงานต่างๆ และจัดทัศนศึกษา ดูงาน ให้กับบุคลากรทั้งในสถาบันการศึกษาและส่วนราชการ ในส่วนของการให้บริการกับลูกค้า บริษัทสยามคูโบต้า ให้ความสำคัญในเรื่องนี้มาก มีการส่งเจ้าหน้าที่ของบริษัทไปดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ

พื้นที่กิจการแต่ละกิจการจะมีพื้นที่ขายที่ จะดำเนินการอย่างเข้มข้นตามลักษณะความต้องการของลูกค้าและสภาพทางกายภาพของพื้นที่ เช่น บริษัทสยามคูโบต้าจะเน้นการขายและให้บริการในพื้นที่ภูมิภาคอีสาน บริษัทในเครือเกษตรพัฒนาจะเน้นให้ความสำคัญกับ พื้นที่ภาคกลางตอนบน ภาคเหนือและภาค

ตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง บริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตร จะเน้นให้ความสำคัญกับภาคกลางตอนล่าง ซึ่งอยู่ใกล้กับโรงงาน ส่วนในภาคใต้นิยมรถเกี่ยวนวดข้าวของบริษัทไทยเส็งยนต์การเกษตรเป็นต้น สำหรับโรงงานขนาดเล็กต่างๆ จะเน้นให้บริการในบริเวณภาคกลางตอนล่างเป็นหลัก อย่างไรก็ตามในทุกๆพื้นที่จะมีรถเกี่ยวนวดข้าวของทุกกิจการ มากบ้าง น้อยบ้าง แตกต่างกันไป

ช่องทางการตลาดของกิจการขนาดใหญ่นั้นแตกต่างกันพอสมควร โดยสยามคูโบต้าเน้นการขายสินค้าผ่านผู้แทนจำหน่าย มีผู้แทนจำหน่ายรถเกี่ยวนวดข้าวทุกภาคทั่วประเทศมากกว่า 130 แห่ง และเน้นการขายในภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่งมีผู้แทนจำหน่ายมากถึง 81 แห่ง (มากกว่าร้อยละ 60) และมีศูนย์บริการแยกหน้าที่ออกมาต่างหาก (นอกจากนั้นยังมีบริการลีสซิ่งเพื่อบริการลูกค้าด้วย) ส่วนโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดใหญ่ที่เหลือ ที่เป็นบริษัทของคนไทย ก็มีช่องทางการตลาดที่แตกต่างกัน เช่นบริษัทในเครือเกษตรพัฒนา ช่องทางการตลาดมีทั้งที่เป็นสาขาย่อยของบริษัท และผู้แทนจำหน่าย แต่กรณีของบริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัดและไทยเส็งยนต์การเกษตรจำกัด ช่องทางการตลาดเป็นการขายผ่านศูนย์บริการอะไหล่และซ่อมบำรุง และศูนย์บริการตามลำดับ ช่องทางการตลาดที่แตกต่างกันนี้สะท้อนถึงระดับขั้นของการพัฒนาของแต่ละกิจการที่แตกต่างกันด้วย

การส่งออกไปขายต่างประเทศ การขายออกไปยังประเทศพม่าผู้นำเข้าจะนำเข้าสินค้าในลักษณะที่เป็น OEM (Original Equipment Manufacturer) แต่โรงงานผู้ส่งออก ยังคงยี่ห้อและตัวอักษรต่างๆ ของประเทศไทยอยู่กับตัวรถเกี่ยวนวดข้าว ส่วนการขายไปยังประเทศกัมพูชาแต่ละบริษัทจะขายผ่านตัวแทน ในประเทศเพียงหนึ่งรายเท่านั้น การส่งออกไปขายต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศใกล้เคียงของโรงงานขนาดเล็กนั้นมีอีกอย่างน้อยหนึ่งช่องทางคือ ลูกค้ามาซื้อโดยตรงถึงโรงงาน และโรงงานจะไม่ไปยุ่งเกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร และการขนส่ง (แต่อาจให้คำแนะนำ)

ช่องทางการตลาดที่ขายสินค้าออกไปยังประเทศพม่าและกัมพูชามีอีกช่องทางหนึ่งและมีการส่งออกเป็นจำนวนมาก แต่เป็นการส่งออกรถเกี่ยวนวดข้าวมือสองทั้งหมด รถเกี่ยวนวดข้าวมือสองที่ส่งออกไปส่วนมากคือ รถเกี่ยวนวดข้าวคูโบต้า ช่องทางนี้ใช้การประมูลรถมือสอง ซึ่งมีการจัดประมูลในหลายจังหวัด ที่สำคัญคือที่จังหวัดอ่างทอง จังหวัดอื่นๆ ได้แก่ พิษณุโลก พิจิตร กำแพงเพชร ชัยนาท ลูกค้าจากพม่าและกัมพูชาที่ต้องการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง จะมาประมูลซื้อและนำกลับประเทศของตนเอง

การเงิน

ผู้ประกอบการโรงงานขนาดเล็ก ยังไม่มีการจัดทำ งบดุล งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด หรือการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า เท่าที่มีการจัดทำคือ การจดบันทึกรายวันซึ่งรายละเอียดจะแตกต่างกันออกไปในแต่ละสถานประกอบการ ส่วนกรณีของโรงงานหรือกิจการขนาดใหญ่ มีการจัดทำ รายงานทางการเงิน โดยปกติมีการจ้างพนักงานเพื่อมาทำการบันทึกบัญชี มีการจัดทำบัญชีต่างๆ ครบถ้วน ตั้งแต่บันทึกประจำวัน บัญชีแยกประเภท งบดุล และงบกำไร ขาดทุน

ขนาดการลงทุน การศึกษาพบว่าโรงงานขนาดเล็กจะต้องลงทุนประมาณ 30 ล้านบาท ในจำนวนนี้ประมาณร้อยละ 55 เป็นการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรหรือสินทรัพย์คงที่ และการลงทุนทั้งหมดนี้เป็นการลงทุนใน ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 45 เป็นการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งที่พบในรายงานการเงินนั้น ร้อยละ 90 กิจการจะนำไปลงทุนในสินค้าคงคลัง (สินค้าคงเหลือ) ประเภทต่างๆ คือ สินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วรอขายหรือรอส่งให้ลูกค้า สินค้าที่อยู่ระหว่างการผลิต และ ชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ โรงงานไม่มีลูกหนี้การค้าเลย (ในขณะที่ทำรายงานการเงิน) ส่วนโรงงานขนาดใหญ่[16] จะต้องลงทุนประมาณ 200 - 400 ล้านบาท ในเงินลงทุนจำนวนดังกล่าวประมาณร้อยละ 25 – 50 โรงงานจะนำไปลงทุนในสินทรัพย์คงที่ ซึ่งเกือบจะร้อยละ 100 เป็นการลงทุนใน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ คิดเป็นจำนวนเงิน 40 – 200 ล้านบาท

แหล่งเงินทุนและต้นทุนของเงิน ไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก เงินลงทุนเมื่อเริ่มตั้งกิจการจะมาจากเงินออมของตนเองเป็นหลัก ในกรณีของโรงงานขนาดเล็ก เงินลงทุนเริ่มแรกจะมาจากการทำนา ในระยะต่อๆ มา เงินลงทุนจะได้มาจากการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสมัยที่มีการประกันราคาข้าวและจำนำข้าว ผู้ประกอบการจะมีรายได้สุทธิจากการเกี่ยวนวดข้าวเป็นจำนวนมาก และในระยะหลังๆ เมื่อเริ่มได้รับความเชื่อถือ มีบัญชีเงินฝากอยู่กับธนาคาร ก็จะใช้เงินกู้จากธนาคารอีกส่วนหนึ่ง ซึ่งมีทั้งเงินกู้ที่มีกำหนดระยะเวลาชำระคืนที่แน่นอน และแบบเบิกเกินบัญชี ธนาคารที่ปล่อยเงินกู้ให้มีทั้ง ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) และธนาคารพาณิชย์ที่อยู่ในพื้นที่ ส่วนกรณีของโรงงานขนาดใหญ่แหล่งเงินทุนในขณะเริ่มแรกแตกต่างออกไปบ้าง คือเงินออมได้มาจากการประกอบอาชีพอื่นที่ไม่ใช่การทำนา เช่น ได้มาจากการค้าขาย การให้บริการขนส่ง หรือการผลิตเครื่องนวดข้าว หรือรถไถนาเป็นต้น โรงงานขนาดใหญ่นั้นมีแหล่งที่มาของเงินทุนอื่นอีกแหล่งหนึ่ง คือ เป็นนายทุนเงินกู้ให้แก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวจากโรงงาน โรงงานขนาดใหญ่จึงมีรายได้จากส่วนเหลื่อมอัตราดอกเบี้ยอีกส่วนหนึ่ง เจ้าหนี้การค้าก็เป็นแหล่งที่มาของเงินทุนอีกแหล่งหนึ่ง ของโรงงานทั้งสองขนาด โรงงานสามารถขอเครดิตจากผู้ขายชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ ได้ (การซื้อสินค้าจากผู้ขายเป็นเงินเชื่อ)

แหล่งเงินทุนที่สำคัญอีกแหล่งหนึ่งคือ กำไรสะสม โรงงานทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่มีแหล่งที่มาของเงินกำไรสะสมอื่นๆ อีก เช่นได้มาจาก การทำนา การให้เช่าที่นา การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ผสมเข้ามากับการขายรถเกี่ยวนวดข้าวด้วย และถ้าโรงงานมีการผลิตสินค้าอื่นๆ ที่นอกเหนือจากรถเกี่ยวนวดข้าว เช่นการผลิตรถตีดิน โรงงานก็จะมีรายได้จากการขายสินค้าชนิดอื่นๆ นั้นด้วย

---

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

รายได้ของโรงงานขนาดเล็ก น่าจะอยู่ในช่วงตั้งแต่ 12.5 – 100 ล้านบาทต่อปี ในจำนวนนี้ประมาณร้อยละ 85 จะเป็นต้นทุนสินค้าขาย อีกประมาณร้อยละ 12 จะเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารและขายซึ่งจะเหลือเป็นกำไร (หรือขาดทุน) เพียงร้อยละ 3 เท่านั้น ซึ่งเมื่อคิดออกมาเป็นตัวเงินแล้ว โรงงานจะได้กำไรเพียงเล็กน้อย โรงงานขนาดใหญ่จะมีรายได้รวมอยู่ในช่วง 300 – 450 ล้านบาท อย่างไรก็ตามโรงงานขนาดใหญ่มีต้นทุนสินค้าขายโดยเฉลี่ยใกล้เคียงกับของโรงงานขนาดเล็ก แต่มีช่วงกว้างมากกว่าพอสมควร ตั้งแต่ร้อยละ 82 – 91 ของยอดขายรวม ซึ่งโรงงานขนาดใหญ่จะมีกำไรขั้นต้นอยู่ที่ประมาณ 40 – 50 ล้านบาท ที่แตกต่างจากโรงงานขนาดเล็กได้แก่ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ซึ่งเป็นสัดส่วนน้อยกว่าโรงงานขนาดเล็กเพื่อต่ำกว่าร้อยละ 10 ของยอดขาย การศึกษาพบว่า กิจการขนาดใหญ่ที่มีกำไรสุทธิ จะมีกำไรสุทธิในช่วง 10 – 16 ล้านบาท (โรงงานที่ขาดทุนก็มี)

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน พบว่าอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ ของโรงงานขนาดเล็กมีอัตราผลตอบแทนประมาณร้อยละ 5 ส่วนโรงงานขนาดใหญ่นั้น มีอัตราผลตอบแทนที่ร้อยละ 2.5 – 8.5 เมื่อพิจารณาถึงอัตราผลตอบแทนต่อเงินทุนส่วนของผู้เป็นเจ้าของ พบว่ามีอัตราสูงพอสมควร โรงงานขนาดเล็กมีอัตราผลตอบแทนที่ประมาณร้อยละ 14 ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ที่มีกำไรสุทธิ มีอัตราผลตอบแทนในช่วงร้อยละ 9 – 16

การจัดการการผลิต

ทำเลที่ตั้งของโรงงานโรงงานขนาดเล็กและโรงงานขนาดใหญ่มีการพิจารณาเลือกสถานที่ตั้งของโรงงานที่แตกต่างกันมาก โรงงานขนาดเล็กตั้งอยู่ในพื้นที่ที่เป็นที่อยู่เดิม ติดกับแปลงนา ห่างไกลจากถนนหลัก ถนนหนทางที่ใช้ในการเดินทางเป็นถนนดินเล็กๆ เดินทางไม่ค่อยสะดวก โครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ ที่ได้จากรัฐหรือชุมชนมีค่อนข้างจำกัด โรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็กส่วนมากตั้งโรงงานกระจุกตัวอยู่บริเวณ อำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี, อำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม, อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี และลาดบัวหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นพื้นที่ที่อยู่ติดต่อเนื่องกัน ทั้งนี้เพราะช่างที่อยู่ที่โรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวรุ่นแรกๆ แตกตัวออกมาประกอบกิจการเอง อยู่อาศัยในบริเวณนี้มาก ในกรณีของโรงงานขนาดใหญ่ เลือกทำเลที่ติดกับถนนติดต่อระหว่างเมืองสายหลักของทางหลวงแผ่นดิน เป็นพื้นที่ขนาดใหญ่ การเดินทางของผู้ประกอบการ ลูกค้า พนักงานของกิจการและผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วนต่างๆ เป็นไปอย่างสะดวก รวดเร็ว ประหยัดค่าใช้จ่าย การติดตั้งระบบโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ เช่น ไฟฟ้า ประปา และการสื่อสารทำได้สะดวก

การวางแผนกำลังการผลิต ในกลุ่มโรงงานขนาดเล็กกำลังการผลิตสูงสุดของแต่ละโรงงานไม่น่าจะเกิน 50 คันต่อปี จึงมีกำลังการผลิตไม่มาก และมีความยืดหยุ่นไม่มากที่จะฉวยโอกาสในขณะที่วัฏจักรธุรกิจอยู่ในช่วงขาขึ้นยกเว้นโรงงานขนาดเล็กขนาดใหญ่จำนวนหนึ่งที่การผลิตค่อนข้างมีมาตรฐาน ใช้เทคโนโลยีสูง โรงงานผลิตขนาดใหญ่นั้นมีการวางแผนกำลังการผลิตที่สามารถจะใช้ประโยชน์จากการประหยัดอันเนื่องมาจากขนาดและสามารถปรับจำนวนการผลิตให้ยืดหยุ่นตามสภาพปัจจัยภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไปได้

มากกว่าโรงงานขนาดเล็ก เช่น สามารถปรับลดการผลิตจาก 1,000 คันต่อปี เหลือ 500 คันต่อปีได้เลย ทั้งๆ ที่กำลังการผลิตของโรงงานมากกว่า 1,000 คันต่อปี นอกจากนั้นโรงงานขนาดใหญ่ยังผลิตสินค้าหลายชนิด ให้เกิดความยืดหยุ่นสามารถปรับเปลี่ยนสายการผลิตสินค้าได้

จำนวนการผลิตในแต่ละช่วงเวลาของโรงงานขนาดเล็กนั้น ไม่มีการกำหนดไว้แน่นอน จะผลิตเมื่อมีคำสั่งซื้อ หรือบางครั้งก็ทำไปเรื่อยๆ เมื่อคนงานว่างจากการทำงานอื่น แต่อย่างมากจะผลิตไว้ไม่เกินหนึ่งคัน จำนวนการผลิตของโรงงานขนาดใหญ่ มีทั้งที่ผลิตตามคำสั่งซื้อและการผลิตเพื่อรอขาย ผู้ประกอบการจะพิจารณาจากตัวแปรหลายตัว เช่น การสั่งซื้อในงานแสดงสินค้า ข้อมูลจากบริษัทสาขา ตัวแทนจำหน่าย และศูนย์บริการต่างๆ จำนวนสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้า และแนวโน้มการผลิตของกิจการอื่นๆ

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

สำหรับการขยายในแนวตั้งมีความแตกต่างกันพอสมควร โรงงานขนาดใหญ่มีสัดส่วนของจำนวนชิ้นส่วนที่ทำเองมีมากกว่าโรงงานขนาดเล็ก และมีแนวโน้มในปัจจุบันว่าจะว่าจ้างให้ผู้ผลิต/ขายชิ้นส่วนทำมากขึ้น ภาระงานของคนงานในโรงงานขนาดเล็ก จะทำงานในลักษณะทั่วไปมากกว่า กล่าวคือคนงานหรือช่างหนึ่งคนทำได้หลายงานแต่ในโรงงานขนาดใหญ่ คนงานจะทำงานที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น ไม่ข้ามแผนกกัน มีลักษณะเป็นการแบ่งงานมากขึ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของแรงงานให้สูงขึ้น แต่ความยืดหยุ่นก็ลดลงด้วยเช่นกัน

การจัดการห่วงโซ่อุปทาน

การจัดทำแผนการผลิตรวมของกิจการ ไม่พบว่าโรงงานขนาดเล็กมีการจัดทำแผนที่เป็นลายลักษณ์อักษร ส่วนโรงงานขนาดใหญ่จะมีการจัดทำเพราะมีการผลิตสินค้าหลายชนิด ความต้องการสินค้าแต่ละชนิดเปลี่ยนแปลงตามฤดูกาล และมีบุคลากรที่มีการศึกษาสูงที่มีความสามารถที่จะจัดทำได้ อย่างไรก็ตามการทำแผนการผลิตจะยึดคำสั่งซื้อเป็นหลัก

การจัดทำกำหนดการการผลิต มีความแตกต่างกันมาก โรงงานขนาดเล็ก ส่วนมากผู้ประกอบการจะทำการผลิตสินค้าและบริการ 3 อย่างด้วยกันคือ การทำนา การรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว และการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว แผนการผลิตและกำหนดการการผลิตในรอบหนึ่งปี จึงเป็นการวางแผนการผลิต สินค้าและบริการทั้งสามชนิดให้สอดคล้องกัน ส่วนโรงงานขนาดใหญ่ มีการผลิตสินค้าอื่นๆ ที่นอกเหนือไปจากรถเกี่ยวนวดข้าวด้วยเช่น การผลิตรถไถเดินตาม รถไถพรวน รถตีขลุบ รถเกี่ยวข้าวโพด รถพ่นยาฆ่าแมลง รถนวดข้าว เครื่องสีข้าว และเครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ เป็นต้น ดังนั้นโรงงานขนาดใหญ่ จะมีแผนการผลิตรวมสินค้ารวมทั้งหมด

ของกิจการ และมีกำหนดการการผลิตสินค้าแต่ละชนิดอย่างชัดเจน สินค้าบางชนิดก็ต้องผลิตให้ตรงกับฤดูกาล บางชนิดกำหนดการผลิตก็ไม่ขึ้นอยู่กับฤดูกาล

การจัดหาหรือสั่งซื้อชิ้นส่วนของโรงงานขนาดเล็กนั้น เนื่องจากการสั่งซึ่งแต่ละครั้งมีจำนวนไม่มากนัก ส่วนลดอันเนื่องมาจากการสั่งซื้อจำนวนมากมักไม่ค่อยมี นอกจากนั้นค่าใช้จ่ายในการจัดหาหรือจัดส่งจะสูงกว่าของโรงงานขนาดใหญ่ เพราะโรงงานขนาดเล็กมักมีที่ตั้งอยู่ห่างไกลจากตลาดและเส้นทางคมนาคมสายหลัก ส่วนการจัดหาชิ้นส่วนของโรงงานขนาดใหญ่นั้น มีแผนกจัดซื้อโดยเฉพาะ สามารถจัดหาชิ้นส่วนได้ถูกกว่า ง่ายกว่า สะดวกกว่าโรงงานขนาดเล็กและมีข้อเสนอที่ดีกว่าเพราะจะซื้อเป็นจำนวนมากพอที่จะได้ส่วนลด และโรงงานอยู่ติดเส้นทางคมนาคมสายหลัก เดินทางและขนส่งได้สะดวก นอกจากนั้นถ้าฐานะการเงินดีสามารถจ่ายเงินสดได้ก็จะได้ราคาถูกกว่าการซื้อเป็นเงินเชื่อ หรือถ้าใช้สินเชื่อการค้าก็จะได้เงื่อนไขที่ผ่อนปรนกว่าโรงงานขนาดเล็ก

ชิ้นส่วนที่ใช้ในการผลิต ที่นอกเหนือจากที่โรงงานผลิตเองแล้ว มีการจัดซื้อ จัดหาจากหลายแหล่ง แหล่งที่สำคัญๆ เช่น บริเวณอำเภอลาดบัวหลวงจะมีชิ้นส่วนต่างๆ เกือบทุกชนิด มีโรงงานที่ กระทุ่มแบน นครปฐม จะผลิต track และ roller ขาย ตัวเดิน สายพาน ปั๊ม และสาย hydraulic นำเข้าจากต่างประเทศ มีทั้งของใหม่และของใช้แล้ว มีทั้งของที่ผลิตในประเทศจีน เกาหลี ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสาธารณรัฐเช็ก เป็นต้น โรงงานที่ต้องการใช้ track และ roller จากต่างประเทศทั้งใหม่และใช้แล้ว ก็สามารถซื้อตรงจากบริษัทได้เช่นเดียวกัน เครื่องยนต์ จะซื้อของใช้แล้วจากเชียงกง หลักสี่ มีบางโรงงานพยายามนำเครื่องจักรใหม่มาติดตั้งขาย แต่ไม่เป็นที่นิยมของลูกค้า เนื่องจากกลัวมีปัญหาเรื่องอะไหล่ แผ่นเหล็กสามารถซื้อได้จากร้านค้าแถบอำเภอบางเลน นครปฐม หรือสั่งซื้อจากบริษัทในจังหวัดสมุทรปราการ และมีโรงงานผลิตชิ้นส่วนอยู่บริเวณอำเภอไทรน้อย นนทบุรี

การจัดการสินค้าคงคลังที่เป็นสินค้าสำเร็จรูป หรือเป็นรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยพร้อมขายของโรงงานขนาดเล็กนั้น เป็นเรื่องที่จัดการง่ายมากเพราะมีจำนวนเพียงหนึ่งหรือสองคัน ไม่ต้องการพื้นที่มาก เพียงรอเวลาที่ลูกค้าจะมารับหรือมาซื้อ และโดยมากจะมีเวลาไม่นาน แต่ในทางตรงกันข้ามการจัดการสินค้าคงคลังที่เป็นชิ้นส่วน อะไหล่ต่างๆ ค่อนข้างที่จะเป็นปัญหาเพราะ ไม่ค่อยมีระบบ ประเภทของชิ้นส่วนมีมากแต่มีผู้ที่รู้ว่าเก็บไว้ที่ใดบ้าง ใช้กับรถรุ่นไหน ราคาเท่าไร จำนวนเหลืออยู่เท่าไร ควรจะสั่งซื้อใหม่หรือยัง มีผู้ที่ดูแลหรือรู้เรื่องอยู่ไม่กี่คนส่วนโรงงานขนาดใหญ่ มีการจัดการที่เป็นระบบมากกว่า ทั้งรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว และชิ้นส่วนที่ต้องใช้ในการผลิตต่างๆ

การกระจายสินค้า หรือการขนส่งรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตเสร็จแล้ว ส่วนใหญ่จะบรรทุกรถ 10 ล้อไปยังจุดหมายที่ต้องการ หรือถ้าต้องการขนส่งในจำนวนที่มากขึ้นก็จะใช้รถบรรทุกหัวลาก ส่วนการขนส่งชิ้นส่วน อุปกรณ์ต่างๆ ก็จะบรรทุกโดยใช้ รถปิคอัพ รถบรรทุก 6 ล้อและ 10 ล้อ ตามความจำเป็นโดยต้องการให้เสียค่าขนส่งน้อยที่สุด

การจัดส่งสินค้าไปต่างประเทศ ส่วนมากการขายจะสิ้นสุดที่โรงงานหรือโรงงานจะไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับกระบวนการส่งสินค้าออกไปยังประเทศปลายทางของลูกค้า ลูกค้าจะต้องเป็นผู้นำสินค้าออกไปเอง โรงงานจะไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับการขนส่งและพิธีการทางศุลกากรต่างๆ

โครงสร้างการจัดองค์กร และการจัดการ/บริหารการบริหารงานบุคคล

โครงสร้างการจัดองค์กรของโรงงานรถเกี่ยวนวดข้าวขนาดเล็ก ไม่มีการจัดโครงสร้างองค์กรอย่างเป็นทางการเลย ต่างจากโรงงานขนาดใหญ่ที่มีการแบ่งงานกันเป็นสัดส่วน เช่นมีแผนกหรือฝ่ายการผลิต การเงิน การตลาด บัญชี จัดซื้อ และฝ่ายบุคคลเป็นต้น ซึ่งโครงสร้างองค์กร น่าจะเป็นแบบ Line and staff หรือแบบ Function

รูปแบบการเป็นผู้นำ ไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ ผู้ประกอบการจะเป็นผู้นำแบบตัดสินใจเพียงคนเดียวทั้งหมด คือผู้ประกอบการจะยังคงไว้ซึ่งอำนาจในการตัดสินใจ ถึงแม้จะมีการหารือกับคู่สมรส ลูก หลาน ญาติ พี่ น้อง ที่ ช่วยทำกิจการอยู่ แต่คนที่จะตัดสินใจคนสุดท้ายคือ ตัวผู้ประกอบการ

การบริหารงานบุคคล โรงงานขนาดเล็กมีการจ้างคนงานตั้งแต่ประมาณ 6 - 7 คน ไปจนถึงประมาณ 30 คน คนงานเป็นคนในพื้นที่ อาศัยอยู่ไม่ไกลจากโรงงาน ยังไม่พบว่ามีการใช้แรงงานต่างด้าว ในด้านการศึกษา คนงานรุ่นเก่าก็เรียนจบแค่ชั้นประถมศึกษา คนงานรุ่นหลังๆ มีทั้งที่เรียนจบชั้น มัธยมสายสามัญ ปวช. ปวส. และ ปริญญาตรี ยังไม่พบว่ามีการจ้างแรงงานที่จบระดับปริญญาโท ส่วนลูกๆ ของผู้ประกอบการที่ช่วยทำงานอยู่มีหลายคนที่จบปริญญาตรี และปริญญาโท ที่กำลังเรียนหนังสืออยู่ก็มี คนงานที่จ้างนั้นมีทั้งที่ทำเป็นงานเหมาและจ้างรายวัน แต่ส่วนใหญ่จะจ้างเป็นลูกจ้างรายวัน อัตราค่าจ้างมีตั้งแต่ 300 – 600 บาทต่อวัน ในส่วนของสวัสดิการ คนงานจะต้องทำประกันสังคม ส่วนการประกันอุบัติเหตุนั้น โรงงานจะแนะนำให้ทำแต่คนงานจะต้องออกค่าเบี้ยประกันเอง โรงงานบางแห่งจะมีการเลี้ยงอาหารกลางวันคนงาน ถ้าหากไม่มีอาหารกลางวันเลี้ยงก็จะจ่ายค่าแรงเพิ่มให้อีก 30 บาท เป็นค่าอาหารกลางวัน ตอนสิ้นปีโรงงานมีการจ่ายเงินปี หรือโบนัสให้แก่คนงานด้วย การจ่ายค่าแรงงานจะจ่ายทุกๆ 15 วัน หรือกลางเดือนจ่ายหนึ่งครั้ง สิ้นเดือนจ่ายอีกหนึ่งครั้ง การจ่ายค่าแรงงานมีอีกระบบหนึ่งคือ จ่ายค่าแรงเมื่อเสร็จชิ้นงาน เช่น กรณีของช่างใหญ่หรือหัวหน้าช่างได้ค่าจ้างเมื่อประกอบหรือผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวเสร็จหนึ่งคัน โดยหัวหน้าช่างจะได้รับเงิน 12,000 บาทต่อรถที่ผลิตได้หนึ่งคัน

โรงงานขนาดใหญ่มีการจ้างคนงานตั้งแต่ประมาณ 100 กว่าคน ไปจนถึงประมาณ 300 คน ลักษณะต่างๆ เหมือนกับกรณีของโรงงานขนาดเล็กมีที่แตกต่างกันเล็กน้อยคือ ลูกจ้างของโรงงานขนาดใหญ่หรือแม้แต่ลูกของเจ้าของโรงงานเอง มีการจบการศึกษาสูงถึงระดับปริญญาโท ทั้งสายวิชาด้านวิศวกรรมและบริหารธุรกิจ โรงงานทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่จำนวนหนึ่ง มีการรับเด็กอาชีวศึกษา ทั้งระดับ ปวช. และ ปวส. เข้าฝึกงานด้วย

ปัญหาในการประกอบการ

ปัญหาแรก คือปัญหาอุปสงค์ในระยะสั้นไม่เสถียร ซึ่งเกิดจากหลายสาเหตุ ทั้งนี้เพราะอุปสงค์ของรถเกี่ยวนวดข้าวเป็นแบบอุปสงค์เกี่ยวเนื่องต่อมาจากบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว เมื่อตัวแปรที่มีผลต่อบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวเปลี่ยน ความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวก็จะเปลี่ยนตามไปด้วย

ปัญหาที่สอง คือปัญหาเกี่ยวกับอุปสงค์ในระยะยาว เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกข้าวของประเทศมีจำกัด ถ้าโรงงานทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กทั้งหมดผลิตเต็มกำลังแล้ว (ไม่รวมบริษัทคูโบต้า) จะสนองอุปสงค์ใหม่ ที่เหลืออยู่ทั้งหมดได้ภายในระยะเวลาเพียงไม่เกิน 10 ปี หลังจากนั้นจะเหลืออยู่แต่อุปสงค์ทดแทน ซึ่งเป็นเพียงประมาณครึ่งหนึ่งของความต้องการทั้งหมดเท่านั้น ดังนั้นการเติบโตของอุปสงค์ในระยะยาวจึงเป็นปัญหาที่จะต้องเร่งหาทางแก้ปัญหาต่อไป

ปัญหาที่สาม คือปัญหาที่เกิดจากการตั้งโรงงานผลิตของคูโบต้า โดยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ในประเทศไทย ได้รับสิทธิพิเศษหลายๆ ด้าน (ซึ่งโรงงานของคนไทยไม่เคยได้รับการเหลียวแลจากรัฐบาล) คูโบต้าเข้ามาพร้อมกับความเข้มแข็งทางด้านเทคโนโลยี ระบบการผลิตที่ทันสมัย ระบบการตลาด ระบบส่งเสริมการขาย การเข้าถึงส่วนราชการ สถาบันการศึกษา ระบบการให้บริการหลังการขาย และที่สำคัญที่สุดคือ ระบบสินเชื่อ (ลีสซิ่ง) ถึงแม้ว่ารถเกี่ยวนวดข้าวของคูโบต้าจะมีจุดอ่อนทางเทคนิคที่ไม่สามารถเกี่ยวนวดในพื้นที่ที่เป็นหล่มได้ แต่ก็ทำให้ส่วนแบ่งการตลาดรถเกี่ยวนวดข้าวของโรงงานคนไทยหายไปมากพอสมควร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคอีสานตอนบนและเมื่อนานไปโรงงานของคนไทยอาจต้องเลิกกิจการไปในที่สุด

ปัญหาที่สี่ เป็นปัญหาทางด้านอุปทานกล่าวคือ รถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตโดยโรงงานของคนไทย (ไม่นับรวมคูโบต้า) เป็นรถที่แต่ละโรงงานผลิตพัฒนาขึ้นมาเอง มาตรฐานชิ้นส่วนต่างๆ จึงแตกต่างกัน (นอกจากชิ้นส่วนที่ซื้อมาจากโรงงานผลิตชิ้นส่วนเดียวกัน) แม้รถเกี่ยวนวดข้าวจะผลิตจากโรงงานแห่งเดียวกัน ชิ้นส่วนในแต่ละปีอาจแตกต่างกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตโดยโรงงานขนาดเล็ก ชิ้นส่วนบางชิ้นมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้อาจใช้ทดแทนกันได้ แต่อาจต้องปรับแต่งเพิ่มเติม ดังนั้นประสิทธิภาพการใช้งานของรถเกี่ยวนวดข้าวอาจแตกต่างไปจากเดิมได้

ปัญหาที่ห้า การพัฒนานวัตกรรมต่างที่เกิดขึ้น เกิดจากการลักจำและลองผิดลองถูก เป็นการใช้เงินและเวลาของโรงงานเองทั้งหมด เรื่อง การวิจัยและพัฒนารถเกี่ยวนวดข้าว ได้รับความสนใจจากภาครัฐน้อยมาก

ปัญหาที่หก การบริหารงานด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การตลาด การผลิต ห่วงโซ่อุปทานสินค้าคงคลัง การเงิน การบริหารงานบุคคล ฯลฯ เป็นการบริหารงานบนพื้นฐานของประสบการณ์เป็นหลัก การบริหารงานใช้หลักวิชาการเข้ามาช่วยน้อยมาก

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

6.1.3 ผลการศึกษาการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว

การตลาด

ลักษณะการตลาดไม่สามารถเน้นที่ตัวสินค้าได้ถึงแม้ว่าบริการหรือตัวสินค้าจะดีกว่าผู้ประกอบการอื่นก็ตาม ลักษณะการตลาดจึงเป็นแบบเน้นการขายแข่งกันที่ การตรงต่อเวลา (ไปให้ได้ตรงตามเวลาที่นัดหมาย) และความรวดเร็วในการเกี่ยวนวดข้าว ในส่วนของตลาดเป้าหมายแบ่งออกได้เป็นสองส่วน ตลาดส่วนแรกคือ พื้นที่เกี่ยวนวดที่อยู่ในภาคกลางอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการ ตลาดอีกส่วนหนึ่งของการให้บริการเกี่ยวนวดข้าวคือ พื้นที่ทำนาในภาคอีสาน

ลักษณะ Generic product หลัก มีดังนี้คือ การมาให้บริการในเวลาที่ต้องการตรงตามที่นัดการทำงานให้แล้วเสร็จถึงแม้ว่าจะมีปัญหาหรือความยากลำบากในขณะเกี่ยวนวดข้าว เวลาที่ใช้ หรือความรวดเร็วในการเกี่ยวนวดข้าว รถเกี่ยวนวดข้าวไม่เสียในขณะทำการเกี่ยวนวดข้าว (หรือไม่เสียบ่อย) เกี่ยวนวดข้าวในที่หล่ม ดินเหนียว มีน้ำแช่ขังได้ เกี่ยวนวดข้าวในที่ดินแข็ง และดินทรายได้ เกี่ยวนวดได้ทั้งข้าวล้มและข้าวตั้ง เกี่ยวนวดข้าวได้ทั้งข้าวเจ้า ข้าวเหนียว และข้าวพันธ์ต่างๆ คิดค่าบริการในอัตราตลาด

การตั้งราคา การพิจารณาตั้งราคาจะขึ้นอยู่กับต้นทุนในการให้บริการ ความสามารถในการจ่ายของผู้ซื้อ และการแข่งขันกับผู้ประกอบการเกี่ยวนวดข้าวรายอื่นๆ ข้อมูลราคาค่าบริการเกี่ยวนวดข้าวต่อไร่ เท่าที่พบมีดังนี้ ราคาค่าบริการพื้นที่ในภาคกลางเท่ากับ 500 บาทต่อไร่ ราคาบริการในภาคอีสานมีอัตราประมาณ 600 - 700 บาทต่อไร่

การศึกษายังไม่พบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวใดๆ ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณาการประชาสัมพันธ์และการร่วมในงานแสดงสินค้า ยังไม่พบการลด แลก แจก แถม เพื่อดึงดูดให้ชาวนาตัดสินใจเลือกใช้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดของตนเอง

ช่องทางการตลาดเนื่องจากเทคโนโลยีการสื่อสารดีขึ้นมาก ในภาคกลาง ช่องทางการตลาดเกือบจะทั้งหมดเป็นการขายตรงให้แก่ ลูกค้าหรือติดต่อโดยตรงกับผู้ใช้บริการ เท่าที่พบในการศึกษานี้มีนายหน้าเพียงหนึ่งรายเท่านั้น ส่วนการไปให้บริการในภาคอีสานนั้นยังต้องใช้บริการของนายหน้าทั้งสิ้น

การเงิน

ผู้ประกอบการยังไม่มีการจัดทำรายงาน หรืองบการเงินที่เป็นมาตรฐานทั่วไป เท่าที่มีการจัดทำคือการจดบันทึกรายวันซึ่งรายละเอียดที่ผู้ประกอบการแต่ละคนจัดทำจะแตกต่างกันออกไป ไม่มีรูปแบบ

รายละเอียดที่แน่นอน รายละเอียดต่างๆ คิดขึ้นเองทั้งหมด ไม่มีการจัดทำบัญชีแยกประเภท และงบการเงินต่างๆ ไม่มีการจ้างลูกจ้างมาทำบัญชี

การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ประกอบด้วย การลงทุนในอาคาร โรงเรือน เครื่องมือซ่อมบำรุง และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง คือ รถบรรทุกข้าวเปลือก และรถเทรลเลอร์ สำหรับขนย้ายรถเกี่ยวนวดข้าวในพื้นที่ นอกเหนือจากการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทต่างๆ ข้างต้นแล้ว การลงทุนที่สำคัญที่สุดของการประกอบการ คือ การลงทุนในตัวรถเกี่ยวนวดข้าว ซึ่งจะแตกต่างกันไป ทั้งในด้าน จำนวนคัน ความเก่า ใหม่ ขนาดของรถ ความสามารถในการเกี่ยวนวด ผลิตเองหรือผลิตจากโรงงานขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก เป็นต้น

ข้อมูลในเรื่องขนาดการลงทุนหรือขนาดของทรัพย์สินทั้งหมดของกิจการเป็นสิ่งที่ยากลำบากอย่างยิ่งที่จะกะประมาณให้ใกล้เคียงได้ ทั้งนี้เนื่องจากการลงทุนของทุกกิจการมีลักษณะค่อยเป็นค่อยไป ค่อยๆ ลงทุนไปเรื่อยๆ ไม่ได้ลงทุนพร้อมกันทั้งหมดเลย ดังนั้น ในการศึกษานี้ ได้รายงานเฉพาะข้อมูลการลงทุนในตัวรถเกี่ยวนวดข้าวเท่านั้น เป็นราคาซื้อขาย ราคารถเกี่ยวนวดข้าวขนาดใหญ่จะอยู่ที่ 2.4 - 3 ล้านบาทต้นๆ ค่าใช้จ่ายลงทุนในรถบรรทุกขนย้ายในพื้นที่ ถ้าเป็นรถ 10 ล้อเก่า ราคาจะประมาณ 0.95 - 1.5 ล้านบาท

ผู้ประกอบการที่มีการลงทุนใช้รถเกี่ยวนวดข้าวที่ใหม่กว่า จะมีค่าระดับสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์คงที่สูงกว่าผู้ประกอบการที่ใช้รถเกี่ยวนวดเก่าในการให้บริการ การลงทุนในรถเกี่ยวนวดใหม่ถึงแม้จะต้องลงทุนในต้นทุนคงที่สูง แต่จะมีค่าใช้จ่ายในการเกี่ยวนวดต่ำหรือมีค่าใช้จ่ายผันแปรต่ำ ตรงกันข้ามกับผู้ที่ใช้รถเกี่ยวนวดเก่าในการรับจ้าง แม้ต้นทุนคงที่จะต่ำ แต่ต้นทุนผันแปร โดยเฉพาะค่าซ่อมบำรุงนั้นจะสูงกว่า

ในเรื่องแหล่งเงินทุนการศึกษาพบว่า ในการลงทุนซื้อรถเกี่ยวนวดคันแรกนั้น จะเริ่มลงทุนจากการใช้เงินทุนของตนเองซึ่งจะเป็นการเก็บออมจากการทำนา ทำไร่ ทำสวน การรับจ้างนวดข้าว (ไม่ใช่เกี่ยวนวดข้าว) หรือกิจกรรมอื่นๆ ที่ทำก่อนตัดสินใจทำกิจกรรมรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว รวมกับเงินที่ขอยืมจาก พ่อ แม่ ญาติพี่น้อง (ไม่ใช่การกู้ยืมที่มีดอกเบี้ย) อย่างน้อยครึ่งหนึ่ง ส่วนที่เหลือเป็นเงินที่ได้จากการ กู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงเทพ โดยมีหลักทรัพย์เป็นที่ดินจำนองค้ำประกัน เสียดอกเบี้ยในอัตราปกติของธนาคาร แหล่งเงินทุนสำหรับรถคันต่อมาส่วนหนึ่งคือ รายได้จากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวของรถคันแรก จากการขายรถเก่าออกไป และจากการทำกิจกรรมการผลิตเดิม ส่วนที่เหลือคือเงินที่ได้จากการกู้ยืมสถาบันการเงิน และ/หรือ เครดิตจากโรงงานผู้ผลิตจำหน่าย (ขายเชื่อ หรือขายเงินผ่อน) หรือการใช้บริการลีสซิ่ง

เงินทุนหมุนเวียนที่ผู้ประกอบการต้องใช้เมื่อออกไปรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ส่วนมากใช้ผสมกันจากหลายแหล่ง เช่น จากเงินออมที่ได้จากการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวเอง หรือจากการทำนา ทำไร่ หรือกิจกรรมอื่นๆ ของครอบครัว ได้จากเงินกู้ของ ธกส. จากแหล่งนอกระบบ จากกองทุนหมู่บ้าน เป็นต้น ส่วนน้ำมันหรือน้ำมันเครื่อง มักได้เครดิตจากปั๊มที่ขายให้โดยอาจให้จ่ายค่าน้ำมันกันทุก 15 วัน หรือ 1 เดือน เป็นต้น

การศึกษาพบว่ากิจการที่เปิดดำเนินการใหม่และซื้อรถเป็นคันแรก จะใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินในสัดส่วนสูง แต่มักจะไม่เกินร้อยละ 50 ของราคารถเกี่ยวนวดข้าวที่ซื้อ เมื่อดำเนินการต่อมาและมีการจัดซื้อเพิ่มเติมคันที่ สอง สาม หรือ สี่ ในภายหลัง สัดส่วนของการใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินจะลดลง สัดส่วนของเงินลงทุนของผู้ประกอบการเองจะสูงขึ้นเป็นลำดับ ดังนั้นลักษณะสัดส่วนหนี้สินโดยปกติคือ การซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวคันแรก จะมีสัดส่วนหนี้สินสูง และจะลดลงเรื่อยๆ ในการซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวคันต่อๆ ไป

รายได้ กำไร และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนได้แยกพิจารณารายได้สุทธิต่อไร่เป็นสองส่วนคือ รายได้สุทธิต่อไร่ในเขตภาคกลาง และรายได้ต่อไร่ในเขตภาคอีสาน ซึ่งทั้งสองเขตมีรายได้และค่าใช้จ่ายผันแปรแตกต่างกัน ค่าใช้จ่ายที่นำมาพิจารณาในส่วนนี้เป็นค่าใช้จ่ายผันแปร ซึ่งยังไม่รวมค่าใช้จ่ายคงที่ เช่น ค่าเสื่อมราคา และค่าซ่อมแซมใหญ่ที่เกิดขึ้นในระหว่างปี การศึกษาพบว่ารายได้สุทธิต่อไร่ในเขตภาคกลางเท่ากับ 200 บาทต่อไร่ และรายได้สุทธิต่อไร่ในเขตภาคอีสานเท่ากับ 290 บาทต่อไร่ นอกจากนี้การขึ้นไปยังภาคอีสาน จะมีค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียเพิ่มเติม อีกประมาณ 25 - 30 บาทต่อไร่ ทั้งนี้ยังไม่ได้นำค่าเบี้ยเลี้ยง 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 คันจะเท่ากับ 245,000 บาท

เมื่อนำมาวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของการลงทุนและระยะเวลาคืนทุนจะได้อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (IRR) = ร้อยละ 5.25 ระยะเวลาคืนทุน = 10.2 ปี

การจัดการการผลิต

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 ช่วง ในรอบหนึ่งปี เป็นการให้บริการในภาคกลาง 2 ช่วง และในภาคอีสาน 1 ช่วง ช่วงเวลาโดยประมาณเป็นดังนี้ ภาคกลาง ช่วงที่ 1 มี.ค. - ส.ค. ช่วงที่ 2 ก.ค. - ต.ค. และภาคอีสาน พ.ย. - ม.ค.

การจัดทำกำหนดการการผลิต ผู้ประกอบการมีการจัดทำกำหนดการการให้บริการไปพร้อมกับการจัดทำแผนการให้บริการ เช่น มีการกำหนดว่าจะให้คนขับคนไหน เอารถเกี่ยวนวดข้าวคันไหนไปให้บริการ

ใคร ที่ไหน วัน เวลาใด ในท้องที่หนึ่งจะเอารถเกี่ยวนวดข้าวไปกี่คัน จะเอารถขนย้ายคันไหนไป เป็นต้น นอกเหนือจากนั้น สิ่งที่ผู้ประกอบการจะกำหนดไปพร้อมๆ กัน คือ ทำกำหนดการซ่อม บำรุงรถเกี่ยวนวดข้าว โดยปกติการซ่อม บำรุง ที่นอกเหนือไปจากการเปลี่ยนวัสดุสิ้นเปลืองทั้งหลาย จะมีสามครั้งคือ ซ่อมย่อยสองครั้งเมื่อเกี่ยวนวดข้าว นาปีและนาปรัง ในภาคกลางเสร็จเรียบร้อย และจะมีการซ่อมใหญ่อีกหนึ่งครั้งก่อนที่จะขึ้นไปให้บริการเกี่ยวนวดข้าวในภาคอีสาน

ในการปฏิบัติกำหนดการการผลิตจะเน้นให้สามารถเกี่ยวนวดข้าวของเกษตรกรรายหนึ่งๆ ให้สำเร็จได้ภายในหนึ่งวัน หรืออย่างน้อยต้องเกี่ยวนวดข้าวในแปลงหนึ่งๆ ให้แล้วเสร็จในหนึ่งวัน โดยปกติ จะพยายามให้รถหนึ่งคัน เกี่ยวนวดข้าวได้เป็นพื้นที่ประมาณ 30 ไร่ต่อวัน และถ้าหากพื้นที่ที่อยู่ข้างเคียงติดต่อกัน มาติดต่อขอใช้บริการก็จะเกี่ยวนวดต่อไปเลย แต่ถ้าหากมีนัดไว้แล้วก็จะต้องไปตามนัดก่อน

ในการจัดหาชิ้นส่วน อะไหล่ รถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตโดยบริษัทในเครือเกษตรพัฒนา สามารถหาซื้อได้ทั่วไป รถที่ผลิตโดยบริษัทศักดิ์พัฒนาการเกษตรจำกัด และบริษัทคูโบต้าจำกัด ต้องซื้อของบริษัทเท่านั้น ส่วนรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตจากโรงงานขนาดเล็กส่วนใหญ่หาซื้อได้ทั่วไป ยกเว้นบางชิ้นต้องซื้อจากโรงงานเท่านั้น แหล่งขายชิ้นส่วนอะไหล่รถเกี่ยวนวดข้าวที่เป็นแหล่งใหญ่ คือ ที่บริเวณอำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดอยุธยา มีอะไหล่มากมายที่ขายอยู่ อาทิ โซ่ สายพาน ลูกปืน Roller ใบแทรก ใบมีด ฯลฯ เป็นต้น นอกจากนั้นยังมีทั้งโรงงานขนาดเล็กเป็นจำนวนมากบริเวณอำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี และอำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม โรงงานผลิตชิ้นส่วนมีอยู่ที่อำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม และที่จังหวัดฉะเชิงเทรา ผู้ที่อยู่ใกล้เคียงกับจังหวัดพิษณุโลกก็สามารถหาซื้อได้ที่โรงงานในกลุ่มเกษตรพัฒนา เครื่องยนต์เก่าสามารถซื้อได้ที่เชียงกงรังสิต

การควบคุมการผลิตในแต่ละวัน ผู้ประกอบการมักจะไปควบคุมการทำงานของรถเกี่ยวนวดข้าวที่แปลงนาเอง หรือส่งภริยาหรือลูกๆ ไปแทนหากไปด้วยตัวเองไม่ได้ ในกรณีที่มีนายหน้า นายหน้าจะไปควบคุม ดูแลที่แปลงนาเอง สามารถที่จะสั่งและกำกับงานของคนขับรถได้ ก่อนจะลงมือเกี่ยวนวดข้าว

การให้บริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว มีเรื่องหนึ่งที่ผู้ประกอบการไม่ต้องดูแล คือสินค้าคงคลังของสินค้าสำเร็จรูป เพราะตัวสินค้าคือ บริการ แต่สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องดูแลคือ สินค้าคงคลังที่เป็นวัสดุ ชิ้นส่วนอะไหล่ต่างๆ โดยปกติประเภทและจำนวนชิ้นส่วน ที่จะนำมาเก็บสำรองไว้ มีไม่มากนัก การจัดการสินค้าคงคลังจึงไม่ยุ่งยากเท่าไร แต่เท่าที่สังเกต การจัดการยังไม่ค่อยมีระบบ และมีปัญหา

การจัดการการกระจายส่งสินค้า ผู้ประกอบการมีความชำนาญในเรื่องการจัดการให้บริการเกี่ยวนวดข้าวภายในพื้นที่และระหว่างภูมิภาคมาก ผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีรถของตัวเองเพื่อบรรทุกรถเกี่ยวนวดข้าวไปยังจุดต่างๆ ที่ต้องการ ภายในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง และการขนย้ายเพื่อไปให้บริการในภาคอีสานก็จะใช้ทั้งรถบรรทุกของตัวเองและรถบรรทุก 18 ล้อ

โครงสร้างการจัดองค์กร การจัดการ และการบริหารงานบุคคล

การสำรวจพบว่าผู้ประกอบการรถเกี่ยวนวดข้าวทั้งหมด ไม่มีรายใดจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลในรูปบริษัท ห้างหุ้นส่วน แต่เป็นการดำเนินกิจการในลักษณะกิจการของครอบครัว ผู้ประกอบการไม่มีการกำหนดหรือจัดโครงสร้างองค์กรอย่างเป็นทางการไว้ชัดเจน ผู้ประกอบการ (สามี) จะเป็นผู้รับผิดชอบหลักในเรื่องการสั่งงานในการให้บริการ โดยมักจะมอบหมายความรับผิดชอบ อำนาจในการมอบหมายสั่งการ และ การรับผิดชอบต่อการผิดพลาดที่เกิดขึ้น ให้แก่คนขับรถเกี่ยวนวด ไปเป็นครั้งๆ เพื่อไปให้บริการ ส่วนสายการบังคับบัญชาและอำนาจในการมอบหมายสั่งการในด้านอื่นๆ ยังไม่ชัดเจน เช่นเรื่อง การประสานงานกับลูกค้า การจัดคิวการเกี่ยวนวดข้าว การเงิน การทำบัญชี เป็นต้น มีลักษณะเป็นการบริหารภายในครอบครัว

ผู้ประกอบการจะมีลักษณะผู้นำแบบ ตัดสินใจเพียงคนเดียว คือผู้ประกอบการจะยังคงไว้ซึ่งอำนาจในการตัดสินใจ ถึงแม้จะมีการหารือกับคู่สมรส หรือลูกๆ ที่ช่วยทำกิจการอยู่ แต่คนที่จะตัดสินใจคนสุดท้ายคือ ตัวผู้ประกอบการ

การบริหารงานบุคคล โดยปกติ สามี เป็นผู้รับงานและดูแลการจัดคิวงาน รวมถึงการดูแลพนักงานประจำรถแต่ละคัน การขนส่ง การดูแลรักษาซ่อมบำรุง และภรรยา จะเป็นผู้ดูแลด้านการเงิน รายรับรายจ่าย ต่างๆ ซึ่งครอบคลุมถึงรายได้จากกิจการอื่นที่มิใช่รถเกี่ยวนวด และค่าใช้จ่ายต่างๆ ของครอบครัว

ปัญหาในการประกอบการ

ปัญหาในการบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว มีลักษณะของปัญหาประกอบด้วย

หนึ่ง สภาพทางกายภาพของผืนที่นาทำให้รถเกี่ยวนวดข้าวเสื่อมสภาพเร็ว

สอง สภาพของตัวรถเกี่ยวนวดข้าว มีขนาดใหญ่ และน้ำหนักจะมากขึ้นอีก เมื่อมีการบรรทุกข้าวที่นวดเรียบร้อยทำให้การขนส่งเคลื่อนย้ายระหว่างพื้นที่ และภายในพื้นที่ เป็นไปด้วยความยากลำบาก และเครื่องล่างจะเสื่อมสภาพเร็ว

สาม การถูกโกงเรื่องขนาดพื้นที่ที่เกี่ยวนวดข้าว โดยชาวนาจะแจ้งพื้นที่เกี่ยวนวดข้าวต่ำกว่าความเป็นจริง และถูกโกงเรื่องค่าบริการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว มีทั้งที่เกษตรกรโกง ไม่ยอมจ่ายเอง และถูกนายหน้าโกง (รับเงินจากเกษตรกรมาแล้วแต่ไม่จ่ายให้รถเกี่ยวนวดข้าว)

สี่ ในปัจจุบันถึงแม้ราคาน้ำมันจะลดลง แต่รายได้สุทธิจากการรับจ้างไม่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพราะ ราคาค่าอะไหล่แพงขึ้นมาก ประกอบกับค่าจ้างแรงงานไม่สามารถลดอัตราค่าจ้างลงได้

ห้า การบริหารจัดการ การให้บริการเกี่ยวนวดข้าว ยังอยู่บนพื้นฐานของการใช้ประสบการณ์เป็นหลัก มีการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ และหลักวิชาการมาช่วยในการบริหาร ดำเนินการน้อยมาก

หก ในปีที่ผ่านมา เนื่องจากเกิดความแห้ง แล้ง พื้นที่ทำนาลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งพื้นที่ทำนาปรังในภาคกลาง ขณะที่จำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวที่ให้บริการ รับจ้าง มีจำนวนเท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้น ทำให้โดยเฉลี่ยแล้ว รายได้ต่อผู้ประกอบการหนึ่งคน ลดลง และจะมีปัญหามากขึ้นหากมีการรณรงค์ให้ลดพื้นที่ทำนาลง

6.1.4 นโยบาย มาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้อง

นโยบายและมาตรการต่างๆ ของรัฐที่เกี่ยวข้องได้รวบรวมไว้เฉพาะที่จะมีผลเป็นการสนับสนุนหรือทำให้เกิดอุปสรรคต่อการดำเนินงานของอุตสาหกรรมผลิตรถเกี่ยวนวดหรือการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว และเป็นนโยบายที่รัฐนำมาใช้ในช่วงปี 2556 – ปัจจุบัน ซึ่งประกอบด้วยนโยบายและมาตรการที่จะเป็นประโยชน์โดยตรง นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์ทางอ้อม นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมไทย นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นการควบคุมมากกว่าการส่งเสริมและมาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ เพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs)

นโยบาย มาตรการต่างๆ ของรัฐที่จะเป็นประโยชน์โดยตรง

มาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์โดยตรงกับอุตสาหกรรมผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวคือ **มาตรการการเงินการคลังเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ในระยะเร่งด่วน**ซึ่งคณะรัฐมนตรีมีมติอนุมัติดังนี้

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

มาตรการทางการคลังประกอบด้วยหนึ่ง **มาตรการลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs** เพื่อบรรเทาภาระภาษีให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs และเพิ่มขีดความสามารถของ SMEs ให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ ซึ่งจะทำให้โครงสร้างอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ SMEs สอง **มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่ (New Start - up)**[17] ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ที่ประกอบกิจการที่จดทะเบียนพาณิชย์ระหว่างวันที่ 1 ตุลาคม 2558 ถึง 31 ธันวาคม 2559 เป็นเวลา 5 รอบระยะเวลาบัญชีต่อเนื่องกัน สาม **มาตรการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันให้แก่ภาคธุรกิจ**ได้แก่ มาตรการคงภาษีเงินได้นิติบุคคลที่อัตรา 20% เป็นการถาวรเพื่อเป็นการคลายความกังวลให้ภาคธุรกิจเรื่องความไม่แน่นอนทางด้านภาษี สี่ **มาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนกิจการเงินร่วมลงทุน (venture capital)**[18] โดยยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับกิจการ

---

[17] ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้เพราะไม่ได้เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมาย

[18] ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้เพราะไม่ได้เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมาย

เงินร่วมทุน ที่เป็นการลงทุนในกิจการที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงที่สำนักงานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติกำหนด

นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นประโยชน์ทางอ้อม

เป็นมาตรการที่จะทำให้มีเงินเหลือในมือเกษตรกรมากขึ้น มีกำลังซื้อมากขึ้น (ดีกว่าไม่มีมาตรการ) ประกอบด้วย หนึ่ง **มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อย และมาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาล**ซึ่งประกอบด้วย 3 มาตรการย่อย ดังนี้ หนึ่ง มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับหมู่บ้าน โดยการให้สินเชื่อกับกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ที่ได้รับการจัดชั้นเป็นกองทุนระดับ A และ B จากสำนักงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ (สทบ.) กองทุนละไม่เกิน 1 ล้านบาท 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** ประกอบด้วยหนึ่งโครงการแก้ไขปัญหาหนี้สินผ่าน ธ.ก.ส. สองโครงการประกันภัยข้าวนาปี สาม มาตรการยกหนี้เกษตรกรตามเงื่อนไขกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมไทยในปัจจุบัน

เป็นนโยบายและมาตรการที่ชื่อตรงที่สุด แต่อุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้ เนื่องจากไม่ได้ตั้งอยู่อยู่ในเขตเศรษฐกิจพิเศษ และไม่ใช่อุตสาหกรรมเป้าหมาย เป็นนโยบายส่งเสริมการลงทุนที่สำคัญ 3 นโยบายหลัก ประกอบด้วย นโยบายส่งเสริมการลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษบริเวณชายแดน นโยบายส่งเสริมการลงทุนในรูปแบบ คลัสเตอร์ และนโยบายส่งเสริม 10 อุตสาหกรรม

นโยบายและมาตรการที่น่าจะเป็นการควบคุมมากกว่าการส่งเสริม

หนึ่ง ข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบลเป็นข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล เรื่อง การควบคุมกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ โดยการประกาศให้สถานประกอบการ ทุกหมวดกิจกรรมการผลิต ซึ่งอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวจัดอยู่ในกลุ่มที่เป็นกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ สถานบริการที่จะต้องถูกควบคุมตามข้อบัญญัติ กิจการจะต้องขอใบอนุญาตจากองค์การบริหารส่วนตำบล และจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องมากมาย เช่น กฎหมายว่าด้วยการผังเมือง กฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร กฎหมายว่าด้วยโรงงาน กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองแรงงาน

สอง ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วย ราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายในกระทรวงพาณิชย์ ส่วนใหญ่เป็นประกาศเพื่อใช้ควบคุมราคาสินค้า โดยมักพิจารณาทางด้านผู้บริโภคหรือผู้ใช้

เป็นหลัก ประกาศที่เกี่ยวข้องกับการศึกษานี้ มีดังนี้คือ หนึ่ง เรื่องราคาแนะนำค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวในฤดูการผลิตข้าวนาปี ปี 2557/58 ตัวอย่างเช่น ได้กำหนดอัตราค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าว ในเขตภาคกลาง ทั้งหมดจำนวน 16 จังหวัด อัตราค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวต้องไม่สูงกว่า 450 บาทต่อไร่เป็นต้น นอกจากนั้นยังระบุต่อไปอีกว่าการกำหนดราคาค่าบริการเกี่ยวข้าวโดยใช้รถเกี่ยวข้าวสูงกว่าราคาแนะนำ โดยไม่มีเหตุผลอันสมควรและไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่ามีต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น อาจเข้าข่ายเป็นความผิดตามมาตรา 29 แห่งพระราชบัญญัติว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ พ.ศ. 2542 ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินเจ็ดปีหรือปรับไม่เกินหนึ่งแสนสี่หมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ สอง เรื่องการแจ้งต้นทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนา ปี 2557 เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 27 มกราคม พ.ศ. 2557 โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่กำหนดให้ผู้ผลิตรถเกี่ยวข้าว รถไถนา แจ้งต้นทุน ราคา และรายละเอียดเกี่ยวกับรถเกี่ยวข้าว รถไถนาให้กระทรวงพาณิชย์ทราบ เพื่อติดตามความเคลื่อนไหวของราคา ให้ราคาเป็นธรรมกับผู้บริโภค สาม ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการเรื่อง การกำหนดสินค้าและบริการควบคุม ปี 2558 เป็นประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์เมื่อ วันที่ 22 มกราคม 2558 ระบุให้ รถเกี่ยวข้าวและรถไถนา เป็นสินค้าควบคุม ซึ่งนัยของการควบคุมน่าจะเหมือนกับข้อ 2 ข้างต้น

มาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ และเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs)

มาตรการการบรรเทาผลกระทบจากการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำและเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) จำนวนทั้งหมด 16 มาตรการแต่ได้เลือกมานำเสนอเฉพาะมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) และที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวและการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวดังนี้ดังนี้ **(1) มาตรการเพื่อเสริมสภาพคล่อง** เพิ่มวงเงิน ลดต้นทุนทางการเงิน โดยผ่านกระบวนการให้สินเชื่อ ประกอบด้วยมาตรการย่อยดังนี้ 1.1) มาตรการสินเชื่อเพื่อส่งเสริมการจ้างงาน เพื่อเป็นทุนหมุนเวียน ในกิจการเสริมสร้างสภาพคล่องสถานประกอบการ และเพิ่มผลผลิตแรงงาน 1.2) มาตรการสินเชื่อเพื่อพัฒนาผลิตภาพการผลิต (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 กรณีการปรับเปลี่ยนเครื่องจักร

เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต 2.6) มาตรการการหักค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร 2.7) มาตรการการลดอัตราภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย **(3) มาตรการเพิ่มผลิตภาพแรงงานให้ผู้ประกอบการ** ประกอบด้วย 3.1) มาตรการการให้กู้ยืมเงินกองทุนพัฒนาฝีมือแรงงานในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.1 เพื่อใช้ในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงาน 3.2) มาตรการการจัดคลินิกพัฒนาฝีมือแรงงานเคลื่อนที่ไปยังสถานประกอบการต่างๆ

การใช้ประโยชน์มาตรการต่างๆ ของกิจการที่ทำการศึกษา

การศึกษาพบว่า ร้อยละร้อยของกิจการต่างๆ ที่นักวิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูล ไม่ได้ใช้บริการจากมาตรการต่างๆ เลย ซึ่งมาจากเหตุหลักๆ บางประการกล่าวคือ หนึ่ง การไม่สมดุลของข่าวสาร ทั้งนี้กิจการต่างๆ ไม่ทราบว่ามีมาตรการช่วยเหลือธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ของรัฐ ซึ่งน่าจะมีปัญหาในด้านการประชาสัมพันธ์ สอง มีผู้ประกอบการเพียงหนึ่งรายที่สำรวจระบุว่า การกู้เงินจากธนาคารออมสิน มีรายละเอียด ขั้นตอนมาก (red tape) จึงไม่ไปใช้บริการ การกู้จาก ธกส. หรือ ธนาคารพาณิชย์อื่นๆ ที่ใช้บริการกันอยู่แล้วสะดวกกว่า สาม การเข้าถึงเพื่อใช้บริการมีข้อจำกัด ก่อนที่จะเริ่มมีมาตรการของรัฐ กิจการต่างๆ ก็ช่วยเหลือตัวเองมาตลอด ใช้บริการต่างๆ ของ ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ และ ธกส. หลักทรัพย์ค้ำประกันถูกใช้หมดแล้ว Marginal gain ที่จะได้เพิ่มจากใช้บริการของมาตรการต่างๆ อาจไม่คุ้มกับความยุ่งยาก (marginal cost) ที่จะเกิดขึ้น สี่ ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ อาจไม่สนใจประชาสัมพันธ์ หรือ แจ้งมาตรการต่างๆ ของรัฐให้ผู้ประกอบการทราบ เพราะธนาคารพาณิชย์เองก็มีเงินฝากเหลืออยู่เป็นจำนวนมากที่จะต้องปล่อยให้กู้ออกไปเพื่อหารายได้ และการให้กู้โดยใช้เงินรับฝากของธนาคารเองก็มี marginal return สูงกว่า การปล่อยให้กู้ตามมาตรการของรัฐ ธนาคารพาณิชย์จึงไม่ให้ความสนใจ หรือ ไม่ให้ความสำคัญกับการปล่อยเงินกู้ตามมาตรการของรัฐ

6.2 ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะประกอบด้วยสองส่วน คือ ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว และข้อเสนอแนะสำหรับการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว

6.2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว

แนวคิดของข้อเสนอแนะคือ พยายามทำให้ทั้งอุปสงค์และอุปทานขยายตัวถ้าเป็นข้อเสนอที่จะเพิ่มอุปสงค์อย่างเดียว ราคาจะสูงขึ้น ผู้ซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวจะเดือดร้อนและราคาค่าบริการเกี่ยวนวดข้าวอาจต้องเพิ่มสูงขึ้น ถ้าพิจารณาให้อุปทานเพิ่มเพียงด้านเดียว ราคารถเกี่ยวนวดข้าวจะลดลง ผู้ซื้อและผู้ใช้จะได้ประโยชน์ แต่ผู้ผลิตเองจะเดือดร้อน โรงงานหลายๆ แห่ง อาจต้องปิดเลิกดำเนินกิจการไป

แนวทางเพื่อเพิ่มอุปสงค์

อุปสงค์ของรถเกี่ยวนวดข้าวสามารถแบ่งพิจารณาได้เป็นสองส่วนคือ อุปสงค์ภายในประเทศ และอุปสงค์จากต่างประเทศ อุปสงค์ภายในประเทศสามารถแบ่งย่อยออกได้เป็นอุปสงค์ใหม่ เป็นอุปสงค์ของผู้ที่

ยังไม่เคยมีรถเกี่ยวนวดข้าวเลย หรือมีอยู่แล้วบ้างแต่ต้องการซื้อเพิ่มเติมเพื่อขยายการผลิต อุปสงค์ภายในประเทศ ส่วนที่สองคือ อุปสงค์ทดแทนคือผู้ประกอบการซื้อไปแทนคันเดิมที่เสื่อมสภาพไป ซื้อทดแทนคันเดิมที่เคยมีในสภาพเศรษฐกิจขณะปัจจุบัน อุปสงค์ใหม่เกือบไม่มีเลย เพราะ พื้นที่เพาะปลูกข้าวไม่ขยายเพิ่มขึ้น กลับจะลดลงมากกว่าปีก่อนๆ เพราะมีสถานการณ์ El Nino เกิดความแห้งแล้ง ฝนตกน้อยกว่าปกติ น้ำชลประทานมีไม่เพียงพอที่จะทำนามากกว่าหนึ่งครั้ง พื้นที่เพาะปลูกข้าวนาปรังลดลงไปมาก ประกอบกับเกิดสภาวะราคาผลผลิตเกษตรตกต่ำ ไม่จูงใจให้ชาวนาปลูกข้าวเพิ่มขึ้น ความต้องการบริการเกี่ยวนวดข้าวจึงลดลง ความต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวจึงลดลง ไม่มีผู้ประกอบการคนใดต้องการรถเกี่ยวนวดข้าวมากขึ้น ส่วนอุปสงค์ทดแทนนั้นยังพอมี เป็นการซื้อเพื่อทดแทนรถเกี่ยวนวดข้าวเดิมที่หมดสภาพไป และถ้าเป็นไปได้ผู้ประกอบการจะชะลอการซื้อออกไปให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ในส่วนที่เกี่ยวกับอุปสงค์ทดแทนนี้ การศึกษาเห็นว่าไม่จำเป็นต้องมีมาตรการอะไรเป็นพิเศษ ที่จะกระตุ้นหรือทำให้การจัดซื้อสะดวกขึ้น เพราะบริการทางการเงินที่มีอยู่แล้วเพียงพอที่จะให้บริการได้อย่างดีโดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์ที่อุปสงค์ในตลาดลดลง ข้อมูลของการศึกษาพบว่า ในแต่ละปีอุปสงค์ทดแทนนี้คิดเป็นประมาณครึ่งหนึ่งของอุปสงค์รวม ดังนั้นผู้ผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวอาจต้องลดกำลังการผลิตลง ประคับประคองตัวเองให้รอดพ้นจากวัฏจักรเศรษฐกิจขาลงในช่วงนี้ไป

อุปสงค์จากต่างประเทศ[19] ในปัจจุบันมีสัดส่วนน้อยมาก ไม่น่าจะเกินร้อยละ 5 ของอุปสงค์ทั้งหมด แต่อุปสงค์จากต่างประเทศจะมีความสำคัญมากขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคต เพราะเมื่อพิจารณาจากจำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวที่ยังมีไม่เพียงพอกับความต้องการ (เมื่อเทียบจากพื้นที่เพาะปลูกข้าวและความสามารถในการเกี่ยวนวดข้าวของรถ หนึ่งคัน ในหนึ่งปี) ซึ่งประมาณว่าน่าจะต้องการอีกประมาณ 10,000 คัน จากจำนวนความต้องการนี้ ถ้าเปรียบเทียบจากจำนวนการผลิตในปีที่ผ่านมา โรงงานทุกโรงงานสามารถจะผลิตสนองความต้องการได้ในระยะเวลาไม่เกิน 10 ปี อุปสงค์ใหม่ในส่วนนี้จะหมดไป ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องรีบพัฒนาตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระยะแรกๆ คือประเทศใกล้เคียงเช่น พม่า และกัมพูชาเป็นต้น

มาตรการที่ควรนำมาใช้เพื่อเพิ่มจำนวนการส่งออกรถเกี่ยวนวดข้าว มีดังนี้

มาตรการทางการคลัง

- Export tax credit คือเมื่อโรงงานส่งออกรถเกี่ยวนวดข้าวได้หนึ่งคัน ก็ให้นำมูลค่าขายมาหักลดภาษีได้ จำนวนหนึ่ง เช่นอัตราร้อยละ 10 หรือ 12 เป็นต้น (เท่ากับ ร้อยละ 3 หรือ 5 มากกว่าภาษีมูลค่าเพิ่ม) และถ้ามีค่าใช้จ่ายในการฝึกหัดบุคลากรในการดูแล ซ่อมแซม และใช้รถเกี่ยวนวดข้าวที่เกิดขึ้นในต่างประเทศ ก็ให้สามารถนำมารวมหักเป็นค่าใช้จ่ายได้เช่นกัน

[19]พิจารณาเฉพาะรถเกี่ยวนวดข้าวที่ผลิตใหม่ ไม่พิจารณาการส่งออกรถเกี่ยวนวดข้าวเก่า ที่เคยถูกใช้งานมาแล้ว

มาตรการทางการเงิน

- สนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนเพื่อไปจัดงานแสดงสินค้า และสาธิตการใช้รถเกี่ยวนวดข้าวในต่างประเทศ
- สนับสนุนการจัดทำคู่มือเป็นภาษาต่างประเทศ
- ให้ทุนการศึกษา อบรม แก่ ครูอาชีวศึกษา เกษตรกรผู้นำ และผู้ประกอบการ ในต่างประเทศ เพื่อเรียนรู้การใช้งาน การดูแลรักษา ซ่อมแซม รถเกี่ยวนวดข้าว ณ สถาบันอาชีวศึกษาเกษตรภาคกลาง หรือวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีในเขตภาคกลาง ที่มีการปลูกข้าวและมีรถเกี่ยวนวดข้าวใช้

แนวทางเพื่อเพิ่มอุปทาน

ความพยายามที่จะเพิ่มอุปทานของรถเกี่ยวนวดข้าวนั้นสามารถทำได้ทั้งการปรับปรุงทางด้านเทคโนโลยี (Hardware) ที่ใช้ในการผลิต และการปรับปรุงทางด้านบุคลากร (software) ทั้งด้านการผลิตและการจัดการ

การพัฒนาด้านเทคโนโลยี (Hardware)

ในการพัฒนาด้านเทคโนโลยีนั้นการศึกษาพบว่า โรงงานการผลิตเกือบทั้งหมดยังใช้เครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆ ในการผลิตแบบพื้นฐานอยู่ (ยกเว้นโรงงานขนาดใหญ่) มีจำนวนน้อยมากที่ใช้เครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย เช่นการใช้ เครื่องเจาะ (กลึง) ห้าแกน (เครื่อง CNC) เครื่องตัดโลหะแบบใช้แสงเลเซอร์ การใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ และโปรแกรม CAD CAM เพื่อช่วยในการออกแบบชิ้นส่วนต่างๆ เครื่องเชื่อม หรือการลงทุนเพื่อจัดทำสถานที่เก็บชิ้นส่วนต่างๆ ให้เป็นระบบ เป็นต้น ซึ่งอาจจะมีเหตุผลหลายด้าน เช่น มีเงินลงทุนไม่เพียงพอ ยอดขายยังไม่มากพอ หรือยังไม่มีความรู้ในการใช้เป็นต้น การมีเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัย จะทำให้โรงงานสามารถผลิตสินค้ามีมาตรฐานมากขึ้น ผลิตได้เร็วขึ้น คุณภาพดีขึ้น ดังนั้นจึงควรมีมาตรการเพื่อจูงใจ หรือเพิ่มขีดความสามารถให้โรงงานสามารถจัดซื้อเครื่องมือดังกล่าวมาใช้ในการผลิตได้ มาตรการที่ควรนำมาใช้มีดังนี้

มาตรการทางการคลัง

การให้โรงงานที่ลงทุนในเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยต่างๆ สามารถนำค่าใช้จ่ายมาหักลดภาษีได้ คือถ้าไม่ลงทุนปรับปรุงก็จะไม่ได้ประโยชน์ในด้านนี้ (Investment tax credit)

มาตรการทางการเงิน

ทำได้หลายทาง เช่น เปิดบริการพิเศษ (window พิเศษ) เพื่อให้โรงงานสามารถกู้เงินมาลงทุนในเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยต่างๆ ในอัตราดอกเบี้ยปกติ หรือต่ำกว่า และ/หรือ ช่วยค้ำประกันเงินกู้ให้ ซึ่งเป็นมาตรการทางการเงินต่างๆ ที่รัฐบาลนำมาใช้ในการช่วย SMEs อยู่แล้ว แต่มาตรการทางด้านการเงินนี้

ค่อนข้างจะ slippery ดูแลให้ใช้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ค่อนข้างยาก (มาตรการทางการคลังยังควบคุมได้ง่ายกว่า) สิ่งที่จะต้องทำเสริมคือการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการทราบ เพราะจากการสอบถามในระหว่างการภาคสนาม ไม่มีผู้ประกอบการคนใดทราบเลยว่ามีมาตรการต่างของรัฐ และไม่รู้ช่องทางที่จะเข้าไปใช้บริการ

การพัฒนาทางด้านบุคลากร (Software)

การพัฒนาทางด้านบุคลากรเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการปรับปรุงทางด้านเทคโนโลยี การผลิตการพัฒนาต้องแยกออกเป็นสองกลุ่ม คือการพัฒนาแรงงานที่ทำงานด้านการผลิตในโรงงาน และการพัฒนาตัวผู้ประกอบการ เจ้าของโรงงาน/กิจการ

การพัฒนาแรงงานที่ทำงานด้านการผลิตนั้น ที่ทำอยู่ในปัจจุบันเป็นการฝึก การเรียนรู้จากการปฏิบัติงานจริง โดยผู้ที่จะมาเริ่มเป็นแรงงาน/ช่างใหม่ จะถูกส่งให้ไปอยู่ เรียนรู้ฝึกงานจาก ช่างที่มีความชำนาญมีประสบการณ์มาก ไม่มีกำหนดเวลาการฝึกแน่นอนตายตัว ซึ่งเป็นระบบที่ตรงกับความต้องการของโรงงานอยู่แล้ว แต่สิ่งที่จะช่วยทำให้ดีขึ้น คือ น่าจะนำเรื่องคุณวุฒิวิชาชีพทางด้านช่าง มาเป็นเครื่องมือพัฒนาพร้อมกับมีการตรวจสอบ/ทดสอบ และออกประกาศนียบัตรให้ นอกจากนั้นผลของการทดสอบคุณวุฒิวิชาชีพสามารถนำมาใช้เป็นพื้นฐานของการกำหนดขั้นเงินเดือน หรือ ค่าแรงได้

สิ่งที่ควรพัฒนาฝีมือของฝ่ายแรงงานที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ การฝึกหรือสอนให้รู้จัก คุ้นเคยกับการใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยใหม่ๆ เช่น การใช้เครื่องเจาะ กลึง CNC การใช้เครื่องตัดเหล็กด้วยแสงเลเซอร์ และการใช้โปรแกรม CAD และ CAM ในการออกแบบชิ้นส่วนต่างๆ

การพัฒนาผู้ประกอบการเจ้าของโรงงานนั้นต้องเน้นด้านการเพิ่มเติมความรู้ด้านการจัดการทุกๆ ด้าน การบริหารงานในปัจจุบันใช้ประสบการณ์เป็นหลัก วัฏจักรของโรงงานจึงมักจะสูงสุดได้ในระดับหนึ่งเท่านั้น มีโรงงานจำนวนน้อยมากที่สามารถเติบโตเลยกับดักไปได้ โดยส่วนมากมักต้องจัดจ้างบุคลากรภายนอกมาช่วยในการบริหารงาน หรือ มีลูกหลานของผู้ประกอบการที่ไปได้รับการศึกษาในระดับสูง ทั้งด้านวิศวกรรม และบริหารธุรกิจ มาช่วยประกอบกิจการ การเพิ่มเติมความรู้ทางวิชาการด้านเศรษฐศาสตร์ และบริหารธุรกิจ จึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการบัญชี การเงิน การตลาด การจัดการห่วงโซ่อุปทานการจัดการการผลิต และการจัดการบุคลากร สิ่งที่จะต้องคิดต่อไปคือจะดำเนินการในรูปแบบใด เพราะผู้ประกอบการอยู่กระจัดกระจายทั่วไป และในแต่ละวันจะยุ่งอยู่กับการทำงาน ไม่ค่อยมีเวลาว่าง

มาตรการที่ควรนำมาใช้สนับสนุนการศึกษาของทั้งฝ่ายแรงงาน และผู้ประกอบการ คือมาตรการทางการคลัง โดยการให้นำเอาค่าใช้จ่าย ในการไปอบรม ฝึกงาน ทดสอบ และค่าเล่าเรียนในหลักสูตรต่างๆ มาหักเป็นค่าใช้จ่ายเพื่อลดภาษีได้

การพัฒนาทางด้านการวิจัยและพัฒนา (Research & development: R&D)

การวิจัยและพัฒนาเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดประการหนึ่งที่จะทำให้เส้นอุปทานขยับเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นไปได้ทั้งผลิตได้มากขึ้นและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ต้นทุนต่ำลง การวิจัยและพัฒนารถเกี่ยวนวดข้าว มีทำมาอย่างต่อเนื่อง ในช่วงระยะเวลา 20 - 30 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่เป็นงานของกองเกษตรวิศวกรรม กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ สมาคมวิศวกรรมเกษตรแห่งประเทศไทยมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และมหาวิทยาลัยขอนแก่น งบประมาณที่ใช้ในการทำการวิจัยเป็นงบประมาณที่ได้รับจากรัฐ งบประมาณที่ได้จากโรงงาน ผู้ประกอบการมีจำนวนไม่มาก เพราะโรงงานที่จะให้การสนับสนุนได้มีเพียงไม่กี่แห่ง และผลการวิจัยก็จะเก็บไว้ใช้ในกิจการ โรงงานเกือบทั้งหมดใช้ยุทธศาสตร์ “ครูพัก ลักจำ” หรือ เป็นแบบ C&D (Copy and development) คือเป็นการไปดูเพื่อลอกเลียนแบบและนำมาใช้ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของตนเอง ซึ่งต้องใช้วิธีลองผิด ลองถูกอยู่พักหนึ่งเพื่อพัฒนา งานวิจัย ยังมีสิ่งที่ต้องทำอีกมาก ถ้าหากต้องการจะให้ประเทศไทยเป็นผู้นำในการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าว และจะต้องแข่งกับประเทศใหญ่ๆ ที่ก้าวหน้าอยู่แล้วด้วย ตัวอย่างของงานวิจัยที่สามารถทำได้ เช่น ในปัจจุบันรถเกี่ยวนวดข้าวโดยทั่วไป จะมีสายพานอยู่มากกว่า 30 เส้น ถ้าสายพานไม่ได้มาตรฐาน (ซึ่งก็ยังไม่มีมาตรฐาน) จะทำให้ประสิทธิภาพตกลงง่ายมาก การวิจัยและออกแบบที่จะลดจำนวนเส้นสายพานลง จึงเป็นสิ่งที่ท้าทายอย่างยิ่ง ในปัจจุบันน่าจะมีการใช้ชิ้นส่วนที่เกิน/ต่ำกว่าที่เหมาะสมอยู่มาก รถจึงใหญ่ หนัก มีต้นทุนในการผลิต และการใช้งานสูงกว่าที่ควรจะเป็น นอกจากการวิจัยและพัฒนาทางด้านวิศวกรรมแล้วงานวิจัยทางด้าน บริหาร จัดการ ก็ยังมีประเด็นต่างที่สามารถทำได้อีกมาก

งานวิจัยและพัฒนาเป็นสิ่งที่รัฐ จะต้องให้การอุดหนุน จึงควรจัดสรรงบประมาณ (มาตรการทางการคลัง) เป็นประจำทุกปี ให้แก่หน่วยงานต่างๆ ที่กล่าวถึงแล้วข้างต้นเพื่อทำงานวิจัย ต่อไปอย่างต่อเนื่อง

การศึกษาและฝึกอบรม

ควรเน้นเรื่องการส่งนักเรียน ปวช. และ ปวส. ด้านต่างๆ เข้าไปฝึกงานในสถานประกอบการโรงงานผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวให้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ปวส. ด้านเครื่องจักรกลเกษตร ที่เรียนอยู่ในวิทยาลัยเกษตรกรรมและเทคโนโลยี สถาบันอาชีวศึกษาเกษตรต่างๆ นอกจากนั้นสิ่งที่ควรดำเนินการคือการจัดทำมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ ด้านต่างที่เกี่ยวข้อง พร้อมกับการจัดทดสอบ ณ วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีที่อยู่ในพื้นที่ ดำเนินการโดยใช้มาตรการทางการคลังจัดสรรงบประมาณให้ สถานศึกษา และส่วนงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

6.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการประกอบการเกี่ยวนวดข้าว

แนวคิดทางทฤษฎีที่เป็นพื้นฐานในการเขียนข้อเสนอแนะ คือในระยะสั้น ในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งเส้นอุปสงค์ของบริการเกี่ยวนวดข้าวในช่วงระยะเวลาหนึ่งๆ เป็นเส้นตรงขนานกับแกนตั้ง (Perfectly inelastic) ทั้งนี้เพราะพื้นที่เก็บเกี่ยวข้าวในพื้นที่แห่งหนึ่ง ณ ช่วงเวลาหนึ่ง จะไม่เปลี่ยนแปลงตามราคาค่าบริการเกี่ยว

นวดข้าว พื้นที่เก็บเกี่ยวจะขึ้นอยู่กับพื้นที่เพาะปลูก ซึ่งการตัดสินใจว่าจะปลูกมากน้อยเท่าใด เป็นการตัดสินใจที่เกิดขึ้นในอดีต ผ่านเลยมาแล้วเป็นเวลาหลายเดือน ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ นอกจากนั้นถ้าหากเกิดสภาวะฝนแล้ง หรือน้ำท่วม พื้นที่เก็บเกี่ยวอาจลดลงน้อยกว่าพื้นที่เพาะปลูกได้

ส่วนเส้นอุปทานนั้นจะเป็นเส้นที่มีความลาดชันเป็นบวก เป็นเส้นที่สูงขึ้นจากซ้ายไปขวา นั่นคือถ้าราคาค่าบริการเกี่ยวนวดข้าว หรือค่าจ้างเกี่ยวนวดข้าวสูงขึ้นก็จะมีคนมารับจ้างเกี่ยวนวดข้าวมากขึ้น (มีรถเกี่ยวนวดข้าวมาให้บริการมากขึ้น หรือทำงานมากชั่วโมงขึ้น) เส้นอุปทานจะตัดกับเส้นอุปสงค์ ณ ราคาตลาด (อัตราค่าจ้างเกี่ยวนวดข้าวที่เป็นราคาตลาด) หลังจากนั้นจะเป็นเส้นตรงขนานกับแกนนอน (Perfectly elastic) หรือมีอุปทานไม่จำกัด ณ ราคาตลาดโดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคกลาง ซึ่งมีรถเกี่ยวนวดข้าวให้บริการเป็นจำนวนมาก มีการแข่งขันสูง และด้วยระบบโทรคมนาคมที่สะดวก รวดเร็ว เกษตรกรสามารถติดต่อและหารถเกี่ยวนวดข้าวมาให้บริการได้ในเวลาไม่นานนัก ณ ราคาตลาดที่กำหนด อย่างไรก็ตามในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เส้นอุปทานจะมีความลาดชันเป็นบวก ถึงแม้จะเลยจุดดุลภาพไป เพราะจำนวนรถเกี่ยวนวดข้าวในพื้นที่มีไม่มาก ส่วนใหญ่รถเกี่ยวนวดข้าวต้องเคลื่อนย้ายมาจากภาคกลาง หรือพื้นที่อื่นๆ ที่อยู่ไกลออกไป

แนวคิดในการกำหนดข้อเสนอแนะคือ พยายามให้เส้นอุปทานขยับออกมาทางขวา เพราะในสภาพดังกล่าว อัตราค่าจ้างเกี่ยวนวดข้าว จะอ่อนตัว ไม่ขยับสูงขึ้น และเกษตรกรชาวนาจะเป็นผู้ได้ประโยชน์ มีวิธีการอยู่หลายวิธีได้แก่

หนึ่ง พยายามทำให้มีรถเกี่ยวนวดข้าวเข้ามาบริการในพื้นที่ให้มากขึ้น ในหลายๆ แห่งเกิดสภาพความไม่สมบูรณ์ของข่าวสาร (imperfect information) คือ ชาวนาเองไม่ทราบว่ามีรถเกี่ยวนวดข้าวของใครที่สามารถเข้ามาให้บริการในพื้นที่ได้บ้าง 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 สอนให้ได้ตามมาตรฐานคุณวุฒิที่ควรจะเป็น

ในส่วนนี้ต้องใช้นโยบายการคลังในการขับเคลื่อน โดยจัดงบประมาณในการจัดซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวให้แก่วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีในพื้นที่ และจัดงบประมาณในการจัด การเรียน การสอน และฝึกอบรมให้กับทั้งผู้ที่ทำงานอยู่แล้ว และเด็กที่กำลังเรียนอยู่

สาม การเพิ่มสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นมาตรการที่รัฐบาลทำอยู่แล้วในปัจจุบัน ทั้งนี้เพราะในช่วงฤดูเกี่ยวนวดข้าว ผู้ประกอบการต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูงมาก บางครั้งต้องกู้ยืมจากแหล่งนอกระบบ ต้องเสียอัตราดอกเบี้ยแพง การมีเงินทุนหมุนเวียนที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ จะทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำลง สิ่งที่ต้องระวังคือ อย่าให้ต้นทุนในการกู้ยืม (Transaction costs) สูง เช่น ต้องการข้อมูล (ที่ไม่มี) มาก ต้องการรายละเอียดเสียเวลาในการจัดเตรียมมาก ต้องเดินทางไปสำนักงานที่อยู่ห่างไกล เป็นต้น เพราะถ้าหาก ต้นทุนในการกู้ยืมสูงมากและเมื่อนำไปรวมกับอัตราดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายทำให้ต้นทุนทั้งหมดสูงกว่าการกู้ยืมจากแหล่งนอกระบบแล้ว ผู้ประกอบการจะไม่ไปใช้บริการจากมาตรการของรัฐ

สี่ การใช้มาตรการทางการเงินปล่อยเงินกู้ หรือค้ำประกันเงินกู้ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปลงทุนซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวใหม่ได้ (การมีรถเกี่ยวนวดข้าวออกมาใหม่ จะทำให้เส้นอุปทานขยับออกไปทางขวา) มีมาตรการที่รัฐดำเนินการอยู่แล้ว แต่มีสิ่งที่ต้องระวังเหมือนข้อที่ผ่านมาในเรื่องการอำนวยสินเชื่อให้ควรดำเนินการทางกฎหมายเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถใช้รถเกี่ยวนวดข้าวค้ำประกันเงินกู้ได้

ห้า การอำนวยความสะดวกในการขนส่ง เคลื่อนย้ายรถเกี่ยวนวดข้าวบนถนน หรือ บนทางหลวง เนื่องจากเป็นรถที่มีขนาดใหญ่ มีน้ำหนักมาก แต่ก็เป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องมี จำเป็นที่ต้องทำ เป็นสิ่งที่มีผลต่ออาหารหลักของคนทั้งประเทศ ตำรวจทางหลวงและเจ้าหน้าที่ อบต. ในท้องถิ่นจึงควรอำนวยความสะดวกอย่างยิ่ง ถ้าต้องแก้กฎหมายให้มีข้อยกเว้นก็ควรทำ ในปัจจุบันชมรมรถเกี่ยวข้าวไทย พยายามช่วยผู้ประกอบการโดยการติดต่อขอผ่อนผันจากทางราชการ และมีสติกเกอร์ติดที่รถบรรทุกเพื่อให้ตำรวจทางหลวงผ่อนผันให้ ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่ควรทำ เพราะถ้าไม่จำเป็นผู้ประกอบการคงไม่นำรถบรรทุกรถเกี่ยวนวดข้าวออกไปวิ่งเล่นบนท้องถนน

หก ควรยกเลิกการประกาศราคาแนะนำอัตราค่าบริการเกี่ยวนวดข้าว เพราะราคาแนะนำที่กำหนดต่ำกว่าราคาตลาด และได้สร้างปัญหาแก่เกษตรกรผู้ปลูกข้าวมากกว่าการช่วยเหลือและอาจเป็นการทำลายธุรกิจการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าวและอุตสาหกรรมการผลิตรถเกี่ยวนวดข้าวของไทย

เอกสารอ้างอิง

กิติยา กิจควรดี และคณะ. 2538. **ความสูญเสียของเมล็ดพันธ์ข้าวในระหว่างการเก็บรักษาในภาพยุ้งฉางของสถานีทดลอง รายงานผลงานก้าวหน้าปี 2538**. วารสารความสูญเสียของเมล็ดพันธ์ข้าวในระหว่างการเก็บรักษาในภาพยุ้งฉางของสถานีทดลอง รายงานผลงานก้าวหน้าปี 2538: 77-78.

จิราวรรณ ภุมมาลักษณ์. 2544. **การศึกษาการวางกลยุทธ์ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์รถเกี่ยวนวดข้าว: กรณีศึกษาบริษัทสยามแอพไพล์ จำกัด.** วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต.

ปรารถนา ม่วงงาม และนงนุช อังยุรีกุล. 2555. **ธุรกิจการรับจ้างเกี่ยวข้าวในจังหวัดสุพรรณบุรี.** วิทยานิพนธ์ เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจการเกษตร). คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

พรเพ็ญ วิจักษณ์ประเสริฐ. 2535. **การวิเคราะห์ในเชิงเศรษฐกิจของการลงทุนในเครื่องเกี่ยวนวดข้าวในประเทศไทย.** วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต. คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

วินิต ชินสุวรรณ และคณะ. 2537. **การศึกษาวิธีปฏิบัติ ข้อจำกัด และเงื่อนไขในการยอมรับเทคโนโลยีของเกษตรกร**. รายงานผลการศึกษาเสนอต่อสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

วินิต ชินสุวรรณ และคณะ. 2542. **แนวทางการจัดระบบการใช้เครื่องจักรกลเกษตรสำหรับเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและเพิ่มคุณภาพของการผลิตข้าวหอมมะลิในเขตทุ่งกุลาร้องไห้**. รายงานผลการศึกษาเสนอต่อสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

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

สมชาย ชวนอุดม. 2543. **การศึกษาความสูญเสียจากระบบการเก็บเกี่ยวข้าวหอมมะลิโดยแรงงานคนและการเก็บเกี่ยวโดยใช้เครื่องเกี่ยวนวด.** วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเครื่องจักรกลเกษตร. บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

สมชาย ชวนอุดม. 2554. **ความสูญเสียจากการเก็บเกี่ยวข้าวโดยใช้เครื่องเกี่ยวนวด.** ศูนย์วิจัยเครื่องจักรกลเกษตรและวิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว. ภาควิชาวิศวกรรมเกษตร คณะ

วิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น. Retrieved from http://www.phtnet.org/article/view-article.asp?aID=55 on March 9, 2015.

สมนึก ทับพันธ์. 2551. **โครงสร้างการผลิตสินค้าเกษตรไทย.** เอกสารประกอบการสอน. คณะเศรษฐศาสตร์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สมพร อิศวิลานนท์. 2553. **ข้าวไทย: การเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างการผลิตและช่องทางการกระจาย.** เอกสารเผยแพร่ชุดโครงการการเฝ้ามองนโยบายเกษตรไทย. สถาบันคลังสมองของชาติ.

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2558. **รายละเอียดการประกันภัยเกษตรกรในปี 2558** Retrieved from http://www.oae.go.th/ewt_news.php?nid=20235&filename=index on March 9, 2015

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. 2554. **อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลเกษตร.** กรุงเทพฯ: กระทรวงอุตสาหกรรม.

สันธาร นาควัฒนานุกูล, จารุวัฒน์ มงคลธนทรรศ และคะนึงศักดิ์ เจียรนัยกุล. 2535. **วิเคราะห์วิจัยผลกระทบจากการใช้เครื่องเกี่ยวนวดข้าว.** ทะเบียนวิจัยเลขที่ 35 08 006 005. กลุ่มงานวิจัยระบบการผลิตด้วยเครื่องจักรกลเกษตร กองเกษตรวิศวกรรม กรมวิชาการการเกษตร.

สุภาภรณ์ พวงชมภู และคณะ. 2557. **สภาพเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนยากจนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ.** โครงการแก้จน มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

สุรเวทย์ กฤษณะเศรณี. 2536. **การพัฒนาเครื่องเกี่ยวนวดในประเทศไทย.** ใน พินัย ทองสวัสดิ์วงศ์ (บรรณาธิการ). เครื่องจักรกลเกษตร. 2536. ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรในประเทศไทย กรุงเทพฯ.

โอภาส พรรณเสมา และส่องสกณ 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.

สถาบันคลังสมองของชาติ
อาคารอุดมศึกษา 2 ชั้น 19 เลขที่ 328
ถนนศรีอยุธยา แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 02-126-7632 โทรสาร 02-126-1635
www.knit.or.th
www.agripolicyresearch.com