

แบบฟอร์ม Knowledge Capture

เรื่อง การรับจ้างปลูกป่าให้ประสบความสำเร็จ

สรุปโดย นางสาวบุศรา ภาควสุวรรณ...หน่วยงาน...องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้เขตนครราชสีมา

1. บริบท หรือ ความเป็นมา

ตามระเบียบองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ว่าด้วยบริการรับจ้างปลูกป่า พ.ศ. 2565 ที่ได้กำหนดแนวทางในการปฏิบัติงาน ประกอบด้วย เงื่อนไขการบริการรับจ้างปลูกป่า การจัดทำโครงการรับจ้างปลูกป่า สัญญาและการบริหารสัญญา เพื่อให้สามารถนําระเบียบไปปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นประโยชน์ต่อองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้สูงสุด นั้น

เมื่อนำมาปฏิบัติแล้วพบว่า ยังมีรายละเอียดปลีกย่อย ที่ผู้ปฏิบัติงาน ต้องทำความเข้าใจ เพื่อประกอบการพิจารณา การตัดสินใจ การต่อรอง เงื่อนไขเพิ่มเติมต่างๆ เพื่อให้ทีมงานในท้องที่รับทราบเป็นแนวทางเดียวกัน และใช้เป็นข้อมูลสำหรับการสื่อสารกับลูกค้า ให้ เข้าใจ และขั้นตอน การทำงานของ อ.อ.ป. จนนำไปสู่กระบวนการตัดสินใจจ้าง อ.อ.ป.ให้ปลูกป่าในที่ดินกรรมสิทธิ์ต่อไป

2. วิธีการ / ขั้นตอน / หรือ กระบวนการที่ได้เรียนรู้

งานรับจ้างปลูกป่า เป็นภารกิจใหม่สำหรับองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ เป็นงานที่ต้องพบปะเจรจากับลูกค้า ในระดับปฏิบัติการ กล่าวคือ ผู้ปฏิบัติงานสายงานผลิต หรือสายสวนป่า จะต้องพบปะติดต่อเจรจากดลงกับลูกค้า หรือผู้ที่สนใจ และจากการลงมือปฏิบัติตามภารกิจนี้ พบว่า ผู้ปฏิบัติงานยังประสบปัญหาจนทำให้ไม่สามารถตกลงรับจ้างได้ในที่สุด แม้ว่า อาจจะเป็นปัญหาเล็กๆ แต่กลับเป็นฟันเฟืองเล็กๆ ที่ขับเคลื่อนให้งานสะดุด จนไม่สามารถขับเคลื่อนได้ นั่นคือ ปัญหาการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้า

งานรับจ้างปลูกป่าเริ่มจากการประชาสัมพันธ์ / โฆษณา ให้ลูกค้าทราบ มีหลายช่องทาง ทั้งการประกาศแจ้งผ่านหน้าเว็บไซต์ของหน่วยงาน โปสและแชร์ผ่าน facebook หรือ social media อื่น การบอกกล่าวผ่านที่ประชุมของหน่วยงานต่างๆ การบอกปากต่อปาก

การเผยแพร่ผลงานการปลูกป่าก็เป็นสิ่งสำคัญ และส่งผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า ว่ามีความเชื่อมั่นที่จะจ้าง อ.อ.ป.ปลูกป่า ให้ดีหรือไม่ แม้ว่าในช่วงเริ่มแรก เรายังไม่มีผลงานการรับจ้างแสดงให้ลูกค้าดู เราสามารถนำผลงานการปลูกสร้างสวนป่าในพื้นที่ของ อ.อ.ป.ให้ดูแทนได้เช่นกัน

แรงจูงใจในเรื่องของภาษีที่ดินที่เป็นที่ดินว่างเปล่า ไม่ได้ใช้ประโยชน์ ตามพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ.2562 เป็นหนึ่งในองค์ความรู้ที่สำคัญเพื่อใช้ในการสื่อสารกับลูกค้า ซึ่งมีความเนื้อหาหลักๆ ดังนี้

ตามพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ.2562 หมวด 5 ฐานภาษี อัตราภาษี และการคำนวณภาษี และ พระราชกฤษฎีกา กำหนดอัตราภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ.2564 สรุปอัตราภาษีเสียภาษี ดังนี้

ที่ดินเกษตรกรรม			ที่ดินว่างเปล่า ไม่ได้ใช้ประโยชน์		
มูลค่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	อัตราภาษี	เสียภาษีสถานะ	มูลค่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	อัตราภาษี	เสียภาษีสถานะ
0 - 75 ล้านบาท	0.01%	100 บาท	0 - 50 ล้านบาท	0.30%	3,000 บาท
> 75 - 100 ล้านบาท	0.03%	300 บาท	> 50 - 200 ล้านบาท	0.40%	4,000 บาท
> 100 - 500 ล้านบาท	0.05%	500 บาท	> 200 - 1,000 ล้านบาท	0.50%	5,000 บาท
> 500 - 1,000 ล้านบาท	0.07%	700 บาท	> 1,000 - 5,000 ล้านบาท	0.60%	6,000 บาท
> 1,000 ล้านบาทขึ้นไป	0.10%	1,000 บาท	> 5,000 ล้านบาทขึ้นไป	0.70%	7,000 บาท
			และหากเจ้าของไม่ได้ใช้ประโยชน์จากที่ดินว่างเปล่านั้น ติดต่อกันเป็นระยะเวลา 3 ปี จะถูกเรียกเก็บภาษีในปีที่ 4 เพิ่มขึ้นจากอัตราเดิม 0.30% และเพิ่มขึ้นอีก 0.30% ทุกๆ 3 ปี หากยังไม่มีการใช้ประโยชน์ โดยอัตราภาษีสูงสุดไม่เกิน 3.0% (มาตรา 43)		

และตามประกาศกระทรวงการคลังและกระทรวงมหาดไทย เรื่อง หลักเกณฑ์การใช้ประโยชน์ในการประกอบเกษตรกรรม (ฉบับที่ 2) กำหนดชนิดไม้ และอัตราขั้นต่ำของการประกอบการเกษตรต่อไร่ที่น่าสนใจ ดังนี้

ชนิด	อัตราขั้นต่ำของการประกอบการเกษตรต่อไร่
56. ยูคาลิปตัส	35 ต้น/ไร่
57. พืชกลุ่มให้เนื้อไม้	30 ต้น/ไร่

เมื่อทราบถึงกฎหมาย และระเบียบ หลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง แล้ว สามารถนำไปใช้อธิบายหรือสื่อสารให้ลูกค้าเข้าใจ และสนใจให้ง้าง อ.อ.ป.ปลูกป่าได้เช่นกัน

การทำงานเป็นทีม เป็นสิ่งสำคัญ ออ.ป.เขต ควรแต่งตั้ง หรือมอบหมายให้พนักงานคนใดคนหนึ่ง เป็นผู้รับเรื่องราวจากส่วนกลาง หรือจากลูกค้าโดยตรง และทำการติดต่อลูกค้าก่อน เพื่อสอบถาม/สัมภาษณ์ ความต้องการ เป้าประสงค์ของลูกค้า ว่าสิ่งที่ลูกค้าสนใจให้ง้าง อ.อ.ป.ปลูกป่า นั้น ลูกค้าต้องการอะไรบ้าง รวมถึงสอบถามข้อมูลเบื้องต้นของลูกค้า และที่ดิน เพื่อประเมินว่า อ.อ.ป. สามารถดำเนินการปลูกป่าได้หรือไม่ คำนวณหรือไม่ โดยมีแนวคำถาม หรือ ข้อมูลที่จำเป็น เช่น

ความต้องการของลูกค้า	สิ่งที่ อ.อ.ป.ต้องทราบ
ปลูกต้นไม้ชนิดอะไร (ไม้โตเร็ว หรือไม้โตช้า)	จำนวนที่ดินประมาณกี่ไร่ (หากน้อยเกินไป ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน ก็ไม่ควรปฏิเสธ)ประเภทที่ดิน (เป็นไปตามระเบียบของ อ.อ.ป.หรือไม่)
ต้องการระบุชนิดพันธุ์หรือไม่ อะไรบ้าง	สภาพพื้นที่เบื้องต้นเป็นเช่นไร (ที่ลุ่ม ที่ดอน ที่นา ที่รกร้างว่างเปล่า หรือทำการเกษตรอื่นมาก่อน)
จำนวนต้นต่อไร่ ที่ต้องการ (แต่ควรแนะนำจำนวนต้นที่เหมาะสมตามหลักทฤษฎีด้วยเช่นกัน)	ประเภทที่ดิน (เป็นไปตามระเบียบของ อ.อ.ป.หรือไม่)
ราคาจ้าง (ควรแจ้งเป็นช่วงกว้างๆไว้ก่อน)	มีข้อพิพาท หรือภาระผูกพันกับผู้เช่าหรือไม่
ช่วงเวลาที่สามารถเริ่มงานได้	
ระยะเวลาจ้าง (1 ปี ตามหลักเกณฑ์ของ อ.อ.ป.)	
การรับประกันผลงาน	

เมื่อประเมินจากข้อมูลเบื้องต้น เป็นการคัดกรองลูกค้าในรอบแรก หากลูกค้าสนใจ และการประเมินเบื้องต้นพบว่า พื้นที่เหมาะสมในการรับจ้าง ฯ จากนั้น จึงมอบหมายให้หัวหน้างานสวนป่าที่อยู่ใกล้เคียง พื้นที่รับจ้าง และทำการนัดหมายลูกค้า เพื่อลงตรวจสอบในพื้นที่จริงอีกครั้ง ว่า สามารถรับจ้างปลูกได้หรือไม่ รวมถึงการประเมินราคารับจ้างด้วย เนื่องจาก แต่ละพื้นที่จะมีความยากง่ายของการเตรียมพื้นที่แตกต่างกันไป ส่งผลต่อราคารับจ้างที่จะเสนอลูกค้าในภายหลังต่อไป

ในขั้นตอนนี้ พนักงาน/เจ้าหน้าที่สวนป่า หรือเขต จำเป็นต้องมีทักษะ/ความรู้ ที่จำเป็น ได้แก่

1. การปลูกสร้างสวนป่า ตามหลักทฤษฎี

2. ประสบการณ์การปลูกสร้างสวนป่า

3. การเจรจาต่อรอง

4. การโน้มน้าวจิตใจ เป็นต้น

ทักษะเหล่านี้ เป็นสิ่งจำเป็น เพื่อให้ลูกคามีความรู้ความเข้าใจ และสามารถคิด/สร้างภาพผลงานปลูกป่าที่จะเกิดขึ้นในพื้นที่ของลูกค้าได้ รวมถึง ค่าจ้างที่ยุติธรรมและลูกค้าพึงพอใจต่อราคาจ้างนั้นๆ และเป็นราคาเหมาะสมกับผลงานปลูกป่าเชิงประณีตจากบุคลากรมืออาชีพ

3. เทคนิค หรือกลยุทธ์ที่สามารถนำไปสู่การปฏิบัติได้

1. การทำงานเป็นทีม

การวางแผนการทำงานเป็นทีม เป็นเครื่องมือที่สำคัญในการเริ่มต้น เนื่องจาก อ.อ.ป.มีบุคลากรค่อนข้างน้อย การจัดสรรผู้ปฏิบัติเพื่อไปปลูกป่าในพื้นที่ อ.อ.ป. จึงเป็นข้อจำกัดด้านบุคลากรอย่างหนึ่ง การพิจารณาคัดเลือกผู้ปฏิบัติที่มีความรู้สามารถตรงกับงาน ส่งผลให้เกิดความรวดเร็วในการทำงาน การสร้างทีมงานให้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ เสนอความคิดสร้างสรรค์ต่างๆ และช่วยกันแก้ไขปัญหาก็เกิดผลสำเร็จในที่สุด อีกทั้งยังเป็นการสร้างสัมพันธ์ที่ดีภายในหน่วยงานอีกด้วย หากไม่ทำเช่นนี้ ปล่อยให้ต่างคนต่างคิดหาวิธีการ หาลูกค้า นอกจากทำให้เกิดความล่าช้าในการทำงานแล้ว ยังก่อให้เกิดความแตกแยกภายในหน่วยงานอีกด้วย ซึ่งส่งผลกระทบต่อหน่วยงาน

2. การปลูกสร้างสวนป่า และประสบการณ์

การปลูกสร้างสวนป่าในพื้นที่ที่ดินเอกชน หัวหน้างานสวนป่าที่รับผิดชอบ ต้องพิจารณาถึงสภาพพื้นที่ สภาพดิน สภาพภูมิอากาศ แล้ววางแผนการทำงานให้สอดคล้องกัน ใช้ประสบการณ์พิจารณาการจ้างงานในท้องถิ่น หรือ นำทีมงานสวนป่า มาดำเนินงาน ว่า แบบใดคุ้มค่างากว่ากัน รวมถึงการพิจารณาใช้เครื่องจักรกล เช่น รถแบคโฮ รถไถฟาร์มแทรกเตอร์

การจัดหากำลังไม้ที่มีคุณภาพ และรับประกันได้ว่า เป็นกล้าไม้ที่ อ.อ.ป.คัดสรรมาเพื่อปลูกให้ลูกค้า

การปักหลักหมายแนวปลูก อย่างมืออาชีพ ทำให้ลูกค้าเห็นว่า การปลูกป่าด้วยบุคลากรมืออาชีพของ อ.อ.ป. นั้นทำให้ผลงานออกมาสวยงาม เป็นที่น่าประทับใจ

การบำรุงดูแล เอาใจใส่ทุกขั้นตอน ทั้งการสำรวจปลูกซ่อม การกำจัดวัชพืช ใส่ปุ๋ย อย่าง ประณีต จนกระทั่งสำรวจอัตราอดตาย และส่งมอบผลงานให้ลูกค้าในขั้นตอนสุดท้าย ที่จะสร้างความประทับใจให้ลูกค้า และสามารถบอกต่อกันไป ให้มาจ้าง อ.อ.ป.ปลูกป่า

3. การเจรจาต่อรอง

เป็นทักษะหนึ่งที่สำคัญ เพื่อให้เราบรรลุวัตถุประสงค์ หรือให้ลูกค้าตกลงจ้าง อ.อ.ป.ปลูกป่านั้นเอง ส่วนใหญ่ปัญหาที่พบเจอและจำเป็นต้องใช้การเจรจาต่อรอง ได้แก่ ราคาจ้าง ชนิดไม้ที่ปลูก จำนวนต้นไม้ที่ปลูกต่อไร่ ระยะปลูก เป็นต้น ซึ่งความต้องการเหล่านี้ของลูกค้า ส่งผลต่อรายได้ที่เราจะได้รับ ดังนั้น เราควรเจรจาต่อรอง เพื่อให้ลูกค้ายินยอมหรือตกลงยอมรับเงื่อนไขต่างๆในการปลูกป่าที่เหมาะสม ทั้ง ราคาจ้าง ชนิดไม้ และจำนวนต้นไม้ที่ปลูกต่อไร่ ด้วย เพื่อประโยชน์สูงสุดของหน่วยงาน

4 การโน้มน้าวจิตใจ

เป็นทักษะหนึ่งที่สำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจาก ลูกค้าแต่ละราย มีความรู้พื้นฐาน หรือความเข้าใจเกี่ยวกับการปลูกป่าไม่เท่ากัน เช่น บางคนอาจมีทัศนคติ ที่ไม่ดีต่อไม้ยูคาลิปตัส แต่มีความต้องการปลูกไม้โตเร็ว หรือบางคนต้องการปลูกไม้โตช้า แต่ระบุชนิดไม้ที่ไม่เหมาะสมกับพื้นที่

เราจึงจำเป็นต้องมีกลวิธีการโน้มน้าวใจ ให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจและยอมเปลี่ยนความเชื่อ ทัศนคติ ไปในทิศทางที่เราต้องการ ชี้แจงรายละเอียดต่างๆให้ถูกต้อง ซึ่งต้องประเมินลูกค้าด้วยว่า เราสามารถบอกไปตรงๆได้เลยหรือไม่ หรือต้องสอดแทรกข้อเท็จจริงไปพร้อมกับบทสนทนา เพื่อให้ลูกค้าเข้าใจ และคล้อยตามเรา นั่นเอง

4. ประเด็นความรู้ที่สำคัญ

งานรับจ้างปลูกป่า เป็นหนึ่งในภารกิจขององค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ ที่สร้างรายได้ และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของหน่วยงาน ดังนั้น ผู้ปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายให้ปฏิบัติงาน หรือต้องมีปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้า มีความจำเป็นต้องมีความรู้ในเรื่องการปลูกสร้างสวนป่า กฎหมาย หลักเกณฑ์ ที่เกี่ยวกับภาษีที่ดิน ระเบียบขั้นตอนการปฏิบัติงานของ อ.อ.ป. เพื่อวางแผน และปฏิบัติให้ถูกต้อง และสื่อสารให้กลุ่มลูกค้ามีความเข้าใจ

การติดต่อสื่อสารกับกลุ่มลูกค้า การนำเทคนิคการสื่อสารต่างๆ อาทิ การเจรจาต่อรอง การโน้มน้าวจิตใจ เป็นต้น ล้วนเป็นสิ่งสำคัญ ที่ช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจจ้าง อ.อ.ป. ปลูกป่า ด้วยเช่นกัน

แล้วด้วยห้วงเวลาของสัญญาใช้เวลาประมาณ 1 ปี หลังจากทำสัญญาจ้างเรียบร้อยแล้ว ผู้รับจ้าง ควรส่งผลงานให้ลูกค้าดูเป็นระยะ เพื่อสร้างความไว้วางใจในผลงาน เมื่อมีการเรียกเก็บเงิน ค่าจ้างในงวดถัดไป ลูกค้าจะได้พิจารณาจ่ายเงินให้เร็วขึ้นอีกด้วย

5. บทสรุป

งานรับจ้างปลูกป่า เป็นงานใหม่สำหรับหน่วยงาน จึงถือเป็นความท้าทายของบุคลากรฝ่ายผลิตที่ไม่คุ้นเคยกับบทบาทของเซลล์ขายของ การนำเสนอ จูงใจ ให้ลูกค้าตกลงจ้าง ดังนั้นการปรับบทบาทตัวเองจากผู้ผลิต ให้เป็นผู้ขาย โดยใช้เทคนิคการขายต่างๆ ทั้งการเจรจาต่อรอง การโน้มน้าว จิตใจ และรวมถึงเทคนิคการปฏิบัติงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ขึ้นกับเทคนิคเฉพาะตัว ล้วนเป็นสิ่งจำเป็นที่จะทำให้งานรับจ้างปลูกป่าประสบผลสำเร็จ ซึ่งหมายถึงรายรับอีกช่องทางหนึ่ง อ.อ.ป.อีกด้วย

นอกจากนี้ การวางแผนงาน การทำงานเป็นทีม การสื่อสารที่เป็นไปในทิศทางเดียว ก็เป็นสิ่งสำคัญมากๆ เพราะจะทำให้ลูกค้าได้รับข้อมูลชุดเดียวกัน ไม่เกิดความสับสน และตัดสินใจได้ในที่สุด

จัดทำเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2566