

การประชุมเชิงวิชาการระดับชาติและนานาชาติด้านบริหารธุรกิจ ครั้งที่ 5

The 5th National & International Conference

Business Administration 2017 : Digital Economy Thailand 4.0

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ระหว่างวันที่ 9 – 10 มีนาคม 2560

ณ โรงแรม ดิ เอ็มเพรส จังหวัดเชียงใหม่

ที่ปรึกษา

อธิการบดีมหาวิทยาลัยแม่โจ้

รองอธิการบดี (รองศาสตราจารย์ ดร.วีระพล ทองมา)

รองอธิการบดี (รองศาสตราจารย์ ดร.ศิริพงษ์ กิรติการกุล)

รองอธิการบดี (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กชพร ศิริโภคากิจ)

รองอธิการบดี (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทองเลียน บัวจุน)

รองอธิการบดี (ผู้ช่วยศาสตราจารย์พาวิน มະโนชัย)

รองอธิการบดี (อาจารย์ชนู เชื้อวิโรจน์)

รองอธิการบดี (อาจารย์อภิชาต สวนคำกอง)

คณบดีคณะบริหารธุรกิจ

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายบริหารและกิจการพิเศษ

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายวิชาการและวิเทศสัมพันธ์

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายวิจัยและบริการวิชาการ

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายวางแผนและพัฒนา

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายการเงินและระบบสารสนเทศ

รองศาสตราจารย์ ดร.คงกลับดินทร์ แสงอาษาวิริยะ

รองศาสตราจารย์ ดร.จำเนียร บุญมาก

บรรณาธิการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภัสสร วรรณสถิตย์

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

กองบรรณาธิการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภัสสร

วรรณสถิตย์

ประธานกรรมการ

อาจารย์ ดร.กัญญาพัสวี

กล่อมลงเริญ

รองประธานกรรมการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บริเดา

ศรีนฤวรรณ

กรรมการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภูษณิศา

เทชเกกิ

กรรมการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทัดพงศ์

อวีโรหานานท์

กรรมการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สัตยา

ตันจันทร์พงศ์

กรรมการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริกุล

ตุลาสมบัติ

กรรมการ

อาจารย์ ดร.ปิยวารณ์

สิริประเสริฐศิลป์

กรรมการ

อาจารย์ ดร.อรุณี

ยศบุตร

กรรมการ

นายพงศ์กฤตน์

ภูริชพิสิฐกร

กรรมการและเลขานุการ

นางสาวอลิษา

อุ่นจิตต์

กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

เจ้าของ

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

เลขที่ 63 หมู่ที่ 4 ตำบลหนองหาร อำเภอสันทราย

จังหวัดเชียงใหม่ 50290

โทรศัพท์ 0-5387-3550-2 โทรสาร 0-5349-8151

www.ba.mju.ac.th

ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจประเมินผลงาน
รองศาสตราจารย์ ดร.จกกลบดินทร์
รองศาสตราจารย์ ดร.จำเนียร
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยศ^{*}
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธิดารัตน์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กชพร
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชนียา
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภัทริกา^{*}
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มาณวิน
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อาญุส
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กิตตินุช
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภัสสร
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีดา^{*}
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภูษณิศา^{*}
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทัดพงศ์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สัตยา
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริกุล
ผู้ช่วยศาสตราจารย์โสภณ
อาจารย์ ดร.กัญญาพสี
อาจารย์ ดร.ปิยวารรณ
อาจารย์ ดร.อรุณี
อาจารย์ ดร.ชัยวัฒน์
อาจารย์ ดร.พนมพร
อาจารย์ ดร.ศรรษา^{*}
อาจารย์ ดร.กุลชณา^{*}
อาจารย์ ดร.อนุชา^{*}
อาจารย์ ดร.อุกฤษณ์

แสงอาสวาวิริยะ
บุญมาก
สมฤทธิ์สกุล
خلประเสริฐสุข
ศิริโกคาภิจ
บังเมฆ
มนีพันธ์
สงเคราะห์
หยุ่ยเย็น
ชุลิกาวิทย์
วรรณสกิต
ศรีนฤรรณ
เทชเดกิ
อวีโรจนานนท์
ตันจันทร์พงศ์
ตุลาสมบัติ
ฟองเพชร
กล่อมลงเจริญ
สิริประเสริฐศิลป์
ยศบุตร
ใบไม้
เฉลิมวรรณ
วรุณกุล
แวนแก้ว
กันทรดุษฎี
มารังค์

แนวทางการปรับตัวจากเกษตรกรสู่การเป็นผู้ประกอบการ กรณีศึกษาผู้ประกอบการโรงจาน
มะพร้าวน้ำหอมเจริญดี จำกัดดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี

The Adjustment Guidelines of Agriculturist for Become to Entrepreneur A Case
Study Entrepreneur of Charoendee Young Coconut Factory

ณัฐชา เจริญผล¹ พิทักษ์ ศิริวงศ์²

¹นักศึกษาปริญารวี สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

²รองศาสตราจารย์ ดร. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงการปรับตัวของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจการเกษตร และ ศึกษาถึงแนวทางในการเป็นผู้ประกอบการ ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการโรงจานมะพร้าวน้ำหอมมีการปรับตัวจากการเป็นเกษตรกรโดยการนำผลมะพร้าวที่มีการเพาะปลูกมาแปรรูปอย่างง่ายเพื่อเป็นสินค้าส่งออกทั้งภายในและต่างประเทศ ความรู้ในการประกอบธุรกิจมาจากการรู้พื้นฐานในเรื่องของวัตถุดิบและการศึกษาระบวนการแปรรูปจากผู้มีประสบการณ์ แนวทางในการเป็นผู้ประกอบการที่ผู้ประกอบการโรงจานมะพร้าว คือการศึกษาความรู้ในการดำเนินธุรกิจและใช้ประสบการณ์จากการเป็นเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว และมีความพร้อมในการดำเนินการธุรกิจไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการวางแผนการทำงาน เงินทุน รวมถึงมีพันธมิตรการค้าที่ดี

คำสำคัญ: ธุรกิจการเกษตร, ผู้ประกอบการ, เกษตรกร

Abstract

This research aim for study the adjustment of agriculturist who was planted coconut for became to agribusiness entrepreneurship. And to study guidelines to be entrepreneur. The results of research found that , The entrepreneur of coconut factory had adjustment guidelines from agriculturist by means of bring coconut to easier transform for export both domestic and abroad. Knowledge of the business came from base knowledge about product and learned about process of transform by expert who have experience. Guidelines to be entrepreneur that coconut factory's entrepreneur was learned about knowledge of the business and the experience of a coconut grower. And are equipped to conduct business, whether it is in terms of planning, working capital, as well as a good trading partner.

Keyword: agribusiness, entrepreneur, agriculturist

บทนำ

ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม ซึ่งประชาชนส่วนใหญ่มีอาชีพหรือดำรงอยู่ได้โดยมีความเกี่ยวพันกับทางการเกษตร ในยุคแรกเกษตรไทยทำการผลิตแบบดั้งเดิมที่อาศัยภูมิปัญญาพื้นบ้านเชื่อมโยงกับทรัพยากรธรรมชาติ ผลิตและขายพืชไร่ พืชสวน แต่เมื่อประเทศไทยมีนโยบายเศรษฐกิจไทยแลนด์ 4.0 ซึ่งรัฐบาลส่งเสริมให้กลุ่มเกษตรเปลี่ยนวิถีการประกอบการเกษตรจากแบบดั้งเดิมไปสู่เกษตรกรรมสมัยใหม่ซึ่งเน้นการใช้นวัตกรรมหรือเทคโนโลยีมาบริหารจัดการในภาคเกษตร และการเพิ่มมูลค่าในผลผลิตเพื่อช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้เจริญเติบโตมากยิ่งขึ้น ยกตัวอย่าง มะพร้าวซึ่งถูกจัดให้เป็นหนึ่งในพืชเศรษฐกิจของไทยที่มีการบริโภคอย่างมาก ไม่เพียงแต่จำหน่ายภายในประเทศไทยเท่านั้นแต่รวมถึงยังเป็นสินค้าส่งออกสร้างรายได้ให้แก่ประเทศไทย (ศุภารณ์ นาคะเกตุ และพัฒน์นันท์ ศิริรัตน์มงคล, 2557)

จากข้อมูลการเพาะปลูกมะพร้าวของประเทศไทย ปีพ.ศ. 2556 พบร่วมมหากว่า 50,000 ไร่ ในแต่ละ 5 จังหวัด ได้แก่ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์, ชุมพร, สุราษฎร์ธานี, นครศรีธรรมราช และจังหวัดปัตตานี ส่วนในจังหวัดอื่นๆ ที่มีการเพาะปลูกอีก เช่น จังหวัดสมุทรสงคราม มีพื้นที่เพาะปลูกประมาณ 10,000 - 50,000 ไร่ จังหวัดราชบุรี 2001-10,000 ไร่ (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2558) แสดงให้เห็นว่ามีเกษตรกรนิยมปลูกมะพร้าว กันเป็นจำนวนมาก และในช่วงเดือนกรกฎาคม ถึงเดือนกันยายน จะเป็นช่วงที่มะพร้าวออกผลผลิตปริมาณมากซึ่งแพร่ผ่านกัน ความต้องการของสินค้า โดยเฉพาะตลาดปลายทางอย่างประเทศไทยและอเมริกา ส่งผลให้มะพร้าวล้นตลาดภายใน ก่อให้เกิดผลกระทบโดยตรงแก่เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวสาเหตุมาจากการขายของไม่ทันทำให้แม่พร้าวน่าเสีย ซึ่งช่วงนี้จะเป็นช่วงที่กำไรง้อยและอาจจะขาดทุนหากของเสียหาย ทำให้โดนกดราคาต่ำลงไปอีกจากพ่อค้าคนกลาง หรือ เจ้าของโรงงานที่รับซื้อมะพร้าว ปัญหาเหล่านี้เป็นปัญหาที่อยู่กันเนื่องกันของการควบคุมของเกษตรกร ซึ่งไม่สามารถวางแผนจัดการวัตถุดิบที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากไม่ทราบว่ามีพร้าวที่เพาะปลูกอยู่จะสามารถนำไปแปรรูปหรือต่อยอดเป็นธุรกิจอย่างอื่นได้อีกหรือไม่ นอกจากส่งขายให้กับพ่อค้าคนกลางหรือโรงงานที่รับซื้อ

จากปัญหาที่กล่าวไปข้างต้นทำให้เกษตรกรบางส่วนเริ่มมีการปรับตัวจากแต่เดิมปลูกมะพร้าวเพื่อขายสดเป็นลูก เริ่มมีแนวคิดในการแปรรูปเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้ผลผลิตของตนเอง ทำให้เกิดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ สามารถใช้ทรัพยากรเกษตรน้ำได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งยังเกิดการพัฒนาในด้านอุตสาหกรรมแปรรูปการเกษตรในด้านการผลิตอีกด้วย (นฤตา พรวัฒน์ โยธิน, 2554) ตัวอย่างเช่น แนวคิดธุรกิจการเกษตรที่มีการนำมะพร้าวมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า และขนส่งสินค้าไปยังผู้บริโภคโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง นอกจากจะเป็นการจัดปัญหามะพร้าวล้นตลาดในช่วงฤดูผลิตผลมีจำนวนมาก ยังเป็นการส่งเสริมให้เกิดแนวทางในการสร้างธุรกิจของตนเอง พัฒนาจากเกษตรกรรมเป็นผู้ประกอบการแบบครบวงจร

ดังเช่น คุณสุกฤษฎ์ ผู้ประกอบการโรงงานมะพร้าวเจริญดี ซึ่งแต่เดิมเป็นเกษตรกรที่ปลูกมะพร้าวเพื่อจำหน่ายเพียงอย่างเดียว แต่ด้วยความมุ่งมานะและการเป็นคนที่มีความคิดพัฒนาอาชีพของตนเอง รวมถึงความต้องการในเรื่องของการมีธุรกิจที่มั่นคงโดยไม่ต้องคำนึงถึงปัจจัยโดยรอบ เช่น ปัญหาการกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง ส่งผลให้ในปัจจุบันเกษตรคนนี้ได้ผันตัวมาเป็นผู้ประกอบการธุรกิจการเกษตรจากการที่ได้รับความรู้จากผู้มีประสบการณ์ และได้รับความช่วยเหลือจากเครือข่ายผู้ประกอบการด้านการผลิตและแปรรูปมะพร้าวรวมถึงเกษตรกรด้วยกัน ช่วยให้เกิดเป็นธุรกิจที่มีการ

นำมาร่วมพัฒนารูปแบบมาแปรรูปโดยค้วนออกเหลือเปลือกขาวเพื่อส่งให้กับบริษัทส่งออกมะพร้าวไปในตลาดต่างประเทศ ได้แก่ประเทศไทย สิงคโปร์ อเมริกา และจีน และตัดแต่งมะพร้าวโดยการเจียหัวส่งตามตลาดภายใน เช่น ตลาดไท

ด้วยเหตุดังกล่าว ผู้วิจัยจึงมีความประสงค์ที่จะศึกษาถึงสภาพปัจจุบันและแนวทางการปรับตัวจากเกษตรกรสู่การเป็นผู้ประกอบการ เพื่อให้ทราบถึงปัจจุบันและอุปสรรคของการเป็นผู้ประกอบการ และมีแนวทางที่ชัดเจนมากขึ้นในการปรับตัวของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการ

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงปัจจุบันและการปรับตัวของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการ
2. เพื่อศึกษาถึงแนวทางในการเป็นผู้ประกอบการ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

1. เพื่อเป็นความรู้ให้กับเกษตรกรที่เกี่ยวข้อง
2. เพื่อเป็นแนวทางในการนำไปปรับใช้เพื่อเป็นผู้ประกอบการ

ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) มีขอบเขตของการวิจัย ดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

การวิจัยครั้งนี้ศึกษาเกี่ยวกับสภาพปัจจุบันในการเป็นเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวและศึกษาถึงเหตุจูงใจ พฤติกรรมในการปรับตัวจากเกษตรกรสู่การเป็นผู้ประกอบการ โดยใช้แนวคิดผู้ประกอบการและแนวคิดธุรกิจการเกษตร

2. ขอบเขตด้านประชากร

ศึกษาและเก็บข้อมูลจากการลงพื้นที่สัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงงานมะพร้าวในพื้นที่เทศบาลตำบล ดอนกรวย อำเภอ大方 เนินสะตาก จังหวัดราชบุรี 1 รายและครอบครัวของผู้ประกอบการ ได้แก่ ภรรยา ลูกสาวและพี่ชายของผู้ประกอบการ ลูกค้า 5 ราย ลูกจ้าง 10 ราย

3. ขอบเขตด้านระยะเวลา

ในการวิจัยครั้งนี้ทำการวิจัย อยู่ระหว่างวันที่ 9 ตุลาคม 2559 – 20 พฤศจิกายน 2559

บททวนวรรณกรรม

การศึกษาปัจจุบันและแนวทางการปรับตัวจากเกษตรกรสู่การเป็นผู้ประกอบการกรณีศึกษาผู้ประกอบการโรงงานมะพร้าวน้ำหอม พื้นที่ดำเนิน จังหวัดราชบุรี ผู้ศึกษาได้ค้นคว้าเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. แนวคิดผู้ประกอบการ
2. แนวคิดธุรกิจการเกษตร

1. แนวคิดประกอบการ

1.1 ความหมายของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ เป็นบุคคลที่มีความสำคัญในระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม เป็นบุคคลที่ค้นพบ ความคิดและโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ เป็นผู้ที่รวมเงินทุนเพื่อจัดตั้งธุรกิจด้วยเป้าหมายในธุรกิจและบริหารดำเนินงานของธุรกิจ เพื่อจัดหาสินค้าและบริการให้แก่สาธารณะชน ความสำเร็จทางเศรษฐกิจ เป็นจำนวนมากมาจากพลังและการประดิษฐ์คิดค้นของผู้ประกอบการที่ดำเนินงานอยู่ในสภาพแวดล้อมของวิชาชีวศึกษา (สมพร ปานยินดีและสวิตา ทะสังขा, 2550 : 7 อ้างถึงผู้ดี, 2540:29) เป็นผู้จัดตั้งองค์การเป็นเจ้าของ บริหารงานและยอมรับความเสี่ยงทางธุรกิจ(Hodgetts and Kuratko, 1986)

1.2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

เป็นลักษณะส่วนบุคคลซึ่งผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่มีอยู่ร่วมกัน และสามารถนำลักษณะเหล่านี้มาจำแนกได้ว่าผู้ใดสามารถเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จได้ในอนาคต (ชัย สมทธิ์ไกร ,2547) ลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้น ต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้ คือ มีความคิดสร้างสรรค์และมีการเปลี่ยนแปลง ขยัน ทำงานหนัก ทำกิจการที่ตนเอง มีประสบการณ์ มีภาระงานล่วงหน้า ไฟหัวความรู้และพัฒนาอยู่เสมอ มีมนุษย์สัมพันธ์ดี และมีความสามารถทางการตลาด (จิตนา สุนทรธรรม ,2531) นอกจากนี้แรงจูงใจไฝสัมฤทธิ์เป็นคุณลักษณะหนึ่งที่มีอยู่ในตัวผู้ประกอบการ (Rissal ,1988)

2. แนวคิดธุรกิจการเกษตร

2.1 ความหมายธุรกิจการเกษตร

กระบวนการทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสาขาเกษตรและสาขาวิชานั้น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งครอบคลุม ถึงการผลิตพืช การเลี้ยงสัตว์ การเพาะเลี้ยงสัตว์และจับสัตว์น้ำ รวมทั้งการผลิตปัจจัยการผลิตธุรกิจ การรวบรวมสินค้าจากเกษตรกร การแปรรูป การขายปลีก การขายส่ง การเก็บรักษา การขนส่ง สินค้าไปสู่ผู้บริโภค และผู้ใช้ภายในประเทศและต่างประเทศ (ธีรศิลป์ กันธา,2556 : อ้างถึง สมคิด ทักษิณavisuth,2554)

2.2 ลักษณะโครงสร้างระบบย่อยของธุรกิจการเกษตร

แบ่งด้วยกันเป็น 7 ลักษณะ ดังนี้

- 2.2.1) ระบบย่อยปัจจัยการผลิตสินค้าเกษตร 2.2.2) การผลิตสินค้าเกษตร 2.2.3) การจัดหาสินค้าเกษตร 2.2.4) การแปรรูปผลผลิตเกษตร 2.2.5) การจำหน่ายสินค้าเกษตร 2.2.6) การส่งออกสินค้าเกษตร 2.2.7) สินเชื้อการเกษตร

วิธีดำเนินงานวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้ผู้วิจัยใช้ระเบียบวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) แบบ pragmatics การ์ณวิทยา(Phenomenological) จากการค้นคว้าข้อมูลพบว่ามีผู้ให้ความหมาย pragmatic การ์ณวิทยา ดังนี้ (ศรีเพ็ญ ศุภพิทยากุล อ้างถึง Herbert,1965) การสืบสวนและพรรบนาโดยตรงจาก pragmatic การ์ณที่ผู้ศึกษาได้ประสบอย่างตั้งใจโดยไม่คำนึงถึงคำอธิบายทางทฤษฎี เพื่อศึกษาประสบการณ์ของผู้ประกอบการโรงงานมะพร้าว ในจังหวัดราชบุรี ที่มีแนวทางในการปรับปรุงมะพร้าวเพื่อต่อยอดธุรกิจ นอกเหนือไปจากการปลูกเพื่อจำหน่าย ดังนั้น ผู้วิจัยได้นำหลักการของการศึกษาเชิงคุณภาพแบบ pragmatic การ์ณวิทยามาเป็นแนวทางในการศึกษา ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ผู้ประกอบการโรงงานมะพร้าวน้ำหอมเจริญดีในพื้นที่ อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี 1 ราย และ ครอบครัวของผู้ประกอบการ 3 ราย ลูกค้า 5 ราย และพนักงาน 10 ราย

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ การสังเกต และการศึกษาค้นคว้าจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง

3. วิธีการศึกษาวิจัย

เป็นการวิจัยคุณภาพแบบ pragmatic การ์ณวิทยา โดยใช้เทคนิคเก็บข้อมูล 2 วิธี คือ

3.1 การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) โดยสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการ (Informal Interview)

3.2 การสังเกตการณ์แบบไม่มีส่วนร่วม (Non-Participation Observation) คือผู้วิจัยจะ สังเกตบันทึกรายละเอียดโดยไม่เข้าไปมีส่วนร่วมกับผู้ประกอบการ

4. การกำหนดเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

4.1 แนวคำถามในการสัมภาษณ์ โดยกำหนดประเด็นต่างๆร่วมกับการใช้คำถามปลายเปิด เพื่อให้ได้ข้อมูลที่กว้างและชัดเจน

4.2 กล้องถ่ายรูป เพื่อบันทึกภาพบรรยากาศการทำงาน ตัวสินค้า เพื่อนำมาประกอบการ อธิบาย

4.3 เครื่องบันทึกเสียง เพื่อบันทึกสนทนาระหว่างผู้วิจัยและผู้ให้ข้อมูลหลัก เพื่อนำข้อมูล ที่ได้มาถอดเป็นลายลักษณ์อักษร

5. การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

ผู้วิจัยได้ตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าด้านวิธีรวมข้อมูล(Methodological triangulation) ด้าน วิธีตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากการเก็บข้อมูล 3 วิธีที่ต่างกันแล้วจะได้ผลเหมือนเดิม เช่น ใช้วิธีการ สังเกตบริบทของผู้ให้สัมภาษณ์ การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและบุคคลที่เกี่ยวข้อง และการใช้เอกสาร

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เป็นหลัก และควบคู่กับการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการตีความและความสร้างข้อสรุปจากข้อมูลต่างๆที่รวบรวมมาได้ นำมายังเคราะห์

1. นำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และการสังเกตมาพิจารณาตัวตรวจสอบความถูกต้อง แล้วจึงสรุป
2. แยกข้อมูลไว้ตามประเด็นในการศึกษา
3. นำข้อมูลมาวิเคราะห์ ตีความหมายอิบยาตามลักษณะความสัมพันธ์เชื่อมโยงในประเด็นต่างๆ
4. นำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์มาเรียบเรียง สรุปทั้งข้อที่เป็นส่วนร่วม และข้อแตกต่างโดยการบรรยายเชิงพรรณนาวิเคราะห์

ผลการศึกษาวิจัย

การศึกษาวิจัยในส่วนนี้เป็นการวิจัยคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ผู้ให้สัมภาษณ์คือ ผู้ประกอบการโรงงานมะพร้าวน้ำหอมเจริญดี ผลการศึกษาวิจัยพบมีประเด็นและสาระสำคัญ ดังนี้

1. การปรับตัวของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการ กรณีศึกษา ผู้ประกอบการโรงงานมะพร้าวน้ำหอม เจริญดี

1.1 ช่วงก่อนที่เกษตรกรจะประกอบธุรกิจ

ก่อนดำเนินธุรกิจผลิตและแปรรูปมะพร้าวน้ำหอม ครอบครัวของเกษตรกรประกอบอาชีพปลูกหน่อไม้ฝรั่งควบคู่ไปกับการปลูกมันนา จนกระทั่งปี 2538 เกษตรกรจึงได้เริ่มต้นปลูกมะพร้าวพันธุ์น้ำหอมเพราเมืองมีความคิดว่าเป็นพืชที่ใช้เงินลงทุนน้อยในการเพาะปลูกอีกทั้งไม่ต้องดูแลมาก เกษตรกรใช้พื้นที่ของครอบครัวในเขต อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรีจำนวน 20 ไร่ ปลูกมะพร้าว โดยพื้นที่ 1 ไร่ปลูกมะพร้าวน้ำหอมได้ จำนวน 40 ตัน ในกระบวนการปลูกมะพร้าวใช้เวลา 4 ปีมะพร้าวจึงให้ผลผลิต ผลผลิตจะมีจำนวนมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับฤดูกาล มะพร้าวจะให้ผลผลิตจำนวนมากในช่วงฤดูฝน เริ่มปลายเดือนสิงหาคมถึงต้นเดือนกุมภาพันธ์ และจะเริ่มน้อยลงเมื่อเข้าสู่ฤดูร้อน กลางเดือนมีนาคมจนถึงต้นกรกฎาคม

1.2 การจำหน่ายผลผลิตในช่วงการเป็นเกษตรกร

จากการศึกษาพบว่าเกษตรกรจำหน่ายผลผลิตโดยการให้ผู้รับซื้อผลมะพร้าวน้ำหอมซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลางเข้ามาเก็บเกี่ยวมะพร้าวในสวนมะพร้าวด้วยวิธีการนำแรงงานมาเก็บเกี่ยวเอง ราคาจำหน่ายลูกละ 3-4 บาท เมื่อแรงงานเก็บเกี่ยวมะพร้าวแล้วเสร็จ เกษตรกรจึงมานับจำนวนมะพร้าวแล้วให้พ่อค้าคนกลางมาซื้อแบบเหมาสวนคิดราคาผลมะพร้าว ภายนอก้านนี้มีผู้ประกอบการจากบริษัทส่งออกพร้าวแปรรูปมาติดต่อรับซื้อมะพร้าวโดยตรง ทำให้ได้ราคาสูงกว่าจากการจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งราคาที่จำหน่ายให้กับผู้ประกอบการลูกละ 4-6 บาท โดยผู้ประกอบการส่งแรงงานมาเก็บเกี่ยวมะพร้าวในสวนเข่นเดียวกับการจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลาง

1.3 การปรับตัวจากเกษตรกรสู่ผู้ประกอบการ

ในช่วงระยะเวลาที่เกษตรกรได้จำหน่ายมะพร้าวน้ำหอมให้กับบริษัทส่งออกมะพร้าวแปรรูปนั้น เกษตรกรได้มีโอกาสเห็นและเรียนรู้เรื่องการแปรรูปมะพร้าวจากโรงงานมะพร้าวแปรรูปในเครือบริษัทส่งออก จึงตกลงกับผู้ประกอบการบริษัทส่งออกมะพร้าวว่าเกษตรกรจะแปรรูปมะพร้าวสดให้เป็นสินค้าแปรรูปประเภทเดียวกับโรงงานเพื่อใช้เป็นสินค้าในการส่งออกเช่นเดียวกับที่บริษัททำอยู่ เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิต เพราะเกษตรรต้องการกำไรต่อผลผลิตเพิ่ม ดังนั้นภายหลังเกษตรกรได้ผันตัวจากการจำหน่ายมะพร้าวสดมาเป็นผู้ประกอบการผลิตมะพร้าวแปรรูป ด้วยวิธีการนำมะพร้าวถูกสัดมาปอกเปลือกเขียวออกทั้งหมดแล้วตัดแต่งให้มีรูปทรงกรอบสวยงาม ด้านบนเป็นรูปฝาซี่ เรียกว่า ‘มะพร้าวควัน’ อีกประเภทหนึ่งนำมาราบปอกเปลือกขาวออกทั้งหมดแล้วเจียร์แต่งผิวคลาให้เรียบเรียงกับ ‘มะพร้าวเจี้ย'

1.4 กระบวนการประกอบทำธุรกิจ

มะพร้าวที่ใช้ในกระบวนการผลิต มีด้วยกัน 2 ช่องทาง ช่องทางแรกคือผลผลิตจากสวน
มะพร้าวของผู้ประกอบการ และช่องทางที่สอง ผู้ประกอบการได้รับจำหน่ายมาจากเกษตรกรผู้ปลูก
มะพร้าวจำนวน 15 ราย โดยแต่ละสวนมีรอบการตัดผลผลิตทุกๆ 20-25 วันเมื่อถึงระยะเวลารอบตัด
ผลผลิต ผู้ประกอบการจะนำแรงงานเข้าไปเก็บเกี่ยวมะพร้าวในสวนของเกษตรกรรายนั้น เพื่อนำ
มะพร้าวมาเข้าสู่กระบวนการแปรรูปในลำดับถัดไป

หลังจากนั้นผู้ประกอบการจะรับคำสั่งซื้อจากบริษัทส่งออกมายังพัสดุในแต่ละสัปดาห์ว่าต้องการปริมาณเท่าไหร่ ซึ่งทางบริษัทจะส่งรถตู้คอนเทนเนอร์ กล่องเยี่ยห้อบริษัท และตราสินค้าบริษัทมาให้ทางโรงงาน ผู้ประกอบการมีหน้าที่นำมายังพัสดุที่ผ่านการแพะรูปตัดแต่งแล้วไปแขะสารฟอกขาวหรือที่เรียกว่าสารกันรา เพื่อยับยั้งไม่ให้เกิดเชื้อรากวนถึงสามารถฟอกสีของเส้นใยมายังพัสดุให้ขาวได้ และยับยั้งกระบวนการเกิดสีน้ำตาลบนเปลือกมะพร้าวได้ จากนั้นก็เข้าสู่กระบวนการบรรจุภัณฑ์โดยการใช้พลาสติกห่อหุ้มมะพร้าวแบบสูญญากาศ ติดตราสินค้า แล้วบรรจุลงกล่อง การคิดราคาตนั้นผู้ประกอบการจะคิดราคามาจากพัสดุด้วยตัวเองที่รับซื้อจากเกษตรกรรวมถึงต้นทุนในการแพะรูป ส่วนต่างจะอยู่ระหว่าง 10-15 บาท ขึ้นอยู่กับช่วงฤดูกาล

1.5 ปัญหาและแนวทางแก้ไขในการปรับตัวของเกษตรกรในการเป็นผู้ประกอบการ

ปัญหาที่ผู้ประกอบการประสบคือผลผลิตในแต่ละฤดูกาล เนื่องจากช่วงฤดูฝนมะพร้าวออกผลผลิตเป็นจำนวนมากเกินความต้องการของตลาด ทำให้มะพร้าวบางส่วนเน่าเสีย เพราะเข้าสู่กระบวนการแปรรูปช้า การแก้ไขของผู้ประกอบการในเรื่องนี้คือการขายมะพร้าวลูกเขียวที่รับซื้อมาจากสวนมะพร้าวให้โรงงานที่ดำเนินการในราคาที่ต่ำกว่าซื้อมา รวมถึงปัญหาแรงงาน ช่วงฤดูมะพร้าวออกผลมาก แรงงานไม่มีเพียงพอต่อการผลิต ในช่วงฤดูมะพร้าวออกผลน้อย มีแรงงานเยอะเกินความต้องการ จึงต้องส่งแรงงานบางส่วนเข้าไปทำงานในสวนมะพร้าวเป็นการกระจายงานให้ลูกน้อง และปัญหาที่สำคัญอีกประการคือ คุณภาพขันซึ่งเป็นโรงงานมะพร้าวน้ำหอมประเภทเดียวกันที่เพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน และมีกำลังซื้อมะพร้าวในราคากลางๆ ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถซื้อราคากลางๆ

ได้ เนื่องจากเกษตรกรเลือกจำหน่ายให้กับผู้ที่ให้ราคาสูง ทำให้มีปัญหาในช่วงฤดูแล้งที่ขาดแคลน มะพร้าว เนื่องจากมะพร้าวราคาสูงมากในช่วงนั้น

2. แนวทางในการเป็นผู้ประกอบการ กรณีศึกษา ผู้ประกอบการโรงงานมะพร้าวน้ำหอม เจริญดี

2.1 การศึกษาหาความรู้พื้นฐานในการก่อตั้งธุรกิจ

ผู้ประกอบการมีความรู้พื้นฐานในเรื่องของวัตถุคุณ ในที่นี้คือมะพร้าวน้ำหอม มาจากเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวเหมือนกันรวมถึงประสบการณ์จากการประกอบอาชีพการเกษตรเป็นทุนเดิม ในเรื่องของความรู้ด้านธุรกิจการแปรรูปนั้น เป็นการศึกษาจากผู้มีประสบการณ์ซึ่งเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจประเภทเดียวกัน

2.2 การวางแผนดำเนินธุรกิจ

ผู้ประกอบการได้มีการวางแผนในการทำธุรกิจโรงงานมะพร้าวน้ำหอม โดยทำสัญญาเช่าที่ดินระยะเวลา 20 ปี กับเจ้าของที่ดินซึ่งเป็นชาวบ้านในอำเภอดำเนินสะดวกเพื่อใช้เป็นพื้นที่ในการสร้างโรงงาน เงินทุนในการดำเนินกิจการของโรงงาน เช่น สร้างอาคาร ซึ่งเครื่องจักร รวมถึงอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการแปรรูป มาจากเงินส่วนตัวและเงินกู้ธนาคาร ในส่วนของแรงงาน ช่วงแรกผู้ประกอบการได้ว่าจ้างแรงงานต่างด้าวจากการที่มีนายหน้าหามาให้ แต่ช่วงหลังมีแรงงานเพิ่มมาจากการรับสมัคร ได้แก่ ชักขวนญาติหรือคนรู้จักเข้ามาทำงาน ปัจจุบันผู้ประกอบการมีแรงงานต่างด้าวทั้งหมด 30 คน และแรงงานไทย 20 คน

2.3 ช่องทางจำหน่ายสินค้า

ช่องทางการจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการคือการจัดจำหน่ายผ่านคนกลางไปยังผู้บริโภค ซึ่งกลุ่มลูกค้าของผู้ประกอบการซึ่งมีด้วยกันทั้งหมด 5 ราย เป็นบริษัทส่งออกมะพร้าวแปรรูปทั้งหมด 4 ราย อีกรายหนึ่งเป็นพ่อค้าตลาดใหญ่ รายแรกคือบริษัทมะพร้าวส่งออกแปรรูปที่รับซื้อด้วยกันตั้งแต่ช่วงเริ่มประกอบธุรกิจ รายที่สอง เป็นผู้ประกอบการโรงงานส่งออกมะพร้าวในประเทศไทย ซึ่งมีการนำเข้ามาทางผู้ผลิตจำหน่ายมะพร้าวแปรรูปในพื้นที่ราชบุรีแล้วพบกับโรงงานของผู้ประกอบการจึงมีการติดต่อซื้อขายกันต่อมาก จึงจัดให้การแนะนำต่อกันมากจากเพื่อนของผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้ประกอบการธุรกิจการเกษตรเหมือนกัน

สรุปผลการวิจัย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการโรงงานมะพร้าวน้ำหอม เจริญดี พบร่วมกัน

- การปรับตัวจากเกษตรกรสู่การเป็นผู้ประกอบการพบว่า ผู้ประกอบการได้ปรับเปลี่ยนจากการปลูกมะพร้าวเพื่อเพื่อจำหน่ายมาสู่กระบวนการแปรรูปมะพร้าวเพื่อจำหน่ายให้บริษัทส่งออกมะพร้าวน้ำหอม โดยยังคงปลูกมะพร้าวเอง และส่วนหนึ่งรับมะพร้าวมาจากเกษตรกรผู้ปลูกรายอื่น
- แนวทางการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม พบร่วมกัน การที่ผู้ประกอบการซึ่งแต่เดิมเป็นเกษตรกรได้เริ่มต้นทำธุรกิจการเกษตร ส่วนหนึ่งเพราะเป็นกิจการที่ตนถนัด

ผู้ประกอบการมีความรู้ในเรื่องวัตถุดิบเป็นอย่างดี และมีความพร้อมในการดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการวางแผนด้านต่างๆ เงินทุน รวมถึงมีพันธมิตรการค้าที่ดี เนื่องจากผู้ประกอบการมีศักยภาพทางเศรษฐกิจที่สูงและมีความต้องการที่จะลงทุนในประเทศไทย แต่ผู้ประกอบการในประเทศไทยมีความต้องการที่จะลงทุนในประเทศไทย ส่งผลให้เป็นองค์ประกอบในการขับเคลื่อนความสำเร็จของธุรกิจ

อภิปรายผล

จากการศึกษาวิจัยเรื่อง แนวทางการปรับตัวจากเกษตรกรสู่การเป็นผู้ประกอบการ กรณีศึกษาผู้ประกอบการโรงงานมะพร้าวน้ำหอมเจริญดี อำเภอคำเนินสะเดว จังหวัดราชบุรี ผู้วิจัยได้อภิปรายผลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

การปรับตัวของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจการเกษตร สอดคล้องกับ สมคิด หักษิตานิวสุทธิ์ (2554, หน้า 21) ซึ่งได้ให้ความหมายของธุรกิจการเกษตรไว้ว่า เป็นกระบวนการทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสาขาเกษตรและสาขาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งครอบคลุมถึงการผลิตพืช รวมทั้งการผลิตปัจจัยการผลิตธุรกิจการรวมสินค้าจากเกษตรกร การแปรรูป การขายปลีก การขายส่ง การเก็บรักษา การขนส่งสินค้าไปสู่ผู้บริโภคภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งตรงกับธุรกิจของผู้ประกอบการที่มีการแปรรูปจากผลผลิตการเกษตร ขายปลีกให้ผู้ที่เข้ามารับซื้อในโรงงาน และขายส่งให้กับพ่อค้าตاجرที่รวมถึงลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการบริษัทส่งออกมะพร้าวน้ำหอม

แนวทางในการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการโรงงานมะพร้าวน้ำหอมเริ่มต้นด้วยความคิดริเริ่มที่ต้องการกำไรต่อผลผลิตมากขึ้นของผู้ประกอบการรวมถึงปัญหาจากการถูกฟอกค้าคนกลางเอาเปรียบโดยการให้ราคามะพร้าวน้ำอย่าง จึงได้มีศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจการแปรรูปสินค้าเกษตรรวมถึงมีการวางแผนการดำเนินธุรกิจ และหาช่องทางจัดหน่ายสินค้า เหล่านี้ล้วนเป็นคุณลักษณะของผู้ประกอบการ สอดคล้องกับ จินตนา สุนทรธรรม (2531) ที่ได้กล่าวถึงลักษณะของผู้ประกอบการว่า ลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้น ต้องมีคุณสมบัติดังนี้ มีความคิดริเริ่มและมีการเปลี่ยนแปลง ขยาย ทำงานหนัก ทำกิจการที่ตนเอง มีประสบการณ์ มีการวางแผนล่วงหน้า ให้ความรู้และพัฒนาอยู่เสมอ มีมนุษย์สัมพันธ์ดี และมีความสามารถทางการตลาด

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

- จากการวิจัยพบว่า ธุรกิจโรงงานมะพร้าวน้ำหอมเจริญดี ยังไม่มีการลงทุนในด้านเครื่องจักร เพราะในโรงงานมีเพียงเครื่องเจียกลูกมะพร้าว นอกจากนี้กระบวนการแปรรูปใช้แรงงานคนในการดำเนินกิจกรรม ดังนั้น ผู้ประกอบการควรมีการใช้หัตกรรมใหม่ๆ หรือเทคโนโลยีเครื่องจักรเข้ามาช่วยในการผลิตเพื่อลดต้นทุนในด้านแรงงานและยกระดับความทันสมัยให้โรงงาน เช่น อุปกรณ์ปอกเปลือก

มะพร้าวที่มีลักษณะเป็นเหล็กแหลม หรือ การใช้นวัตกรรมการให้ความร้อนกับมะพร้าวช่วงระยะเวลาสั้นๆ (Blanching Technique) เพื่อลดปริมาณการใช้สารฟอกขาวให้น้อยลง

2.จากการวิจัยพบว่า โรงงานมะพร้าวเจริญดีเป็นโรงงานแบบเปิด ในกระบวนการห่อหุ้มสินค้าควรเน้นความสะอาดเป็นพิเศษ แต่พื้นที่สำหรับดำเนินการบรรจุสินค้าอยู่ใกล้กับกระบวนการแปรรูปด้านอื่น ดังนั้นโรงงานควรมีห้องปิดสำหรับขั้นตอนการบรรจุสินค้า เพื่อเป็นมาตรฐานความสะอาดและเป็นภาพลักษณ์ที่ดี

3. ผู้ประกอบการไม่ได้ใช้นวัตกรรมใหม่ๆในการสร้างธุรกิจแต่เป็นการใช้เรื่องของประสบการณ์เป็นหลักทั้งจากการเป็นเกษตรกร และจากผู้ประกอบการในธุรกิจการเกษตรประเภทเดียวกัน

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ควรศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการแปรรูปธุรกิจการเกษตรในด้านอื่น เช่น บริษัทหรือโรงงานที่มีการแปรรูปหลากหลายกว่าการแปรรูปโดยการตัดแต่งรูปทรงพิชผลไม้

อ้างอิง

จันทน์ สุนทรธรรม และคณะ. (2531). การศึกษาปัญหาธุรกิจขนาดกลางและการประกอบการในภาคต่าง ๆ ของประเทศไทย(รายงานผลวิจัย). กรุงเทพฯ: สถาบันบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ชูชัย สมิทธอไกร. (2547). การสรรหา การคัดเลือก และการประเมินผลการปฏิบัติงานของบุคลากร. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ไทยทิบูน. (2559). นักวิจัย มธ. ขอ 10 นวัตกรรม เพิ่มมูลค่าผลไม้เพื่อการส่งออก ยกระดับรายได้เกษตรกร. ค้นเมื่อ 20 ตุลาคม 2559, จาก http://www.thaitribune.org/contents/detail/342?content_id=21368&rand=146875149

ธีรศิลป์ กันดาและคณะ. (2556). แนวทางการพัฒนาธุรกิจการเกษตรในอำเภอข่ายแคนจังหวัดตาก. ค้นเมื่อ 20 ตุลาคม 2559, จาก file:///C:/Users/USER/Downloads/30011-65978-1-SM.pdf

นฤตา พรวัฒโนyein. (2554). การวิเคราะห์รูปแบบทางการตั้งและศักยภาพของอุตสาหกรรมแปรรูปมะพร้าวในจังหวัดสมุทรสงคราม. ค้นเมื่อ 19 พฤศจิกายน 2559, จาก http://www.thapra.lib.su.ac.th/thesis/showthesis_th.asp?id=0000007445

สมคิด ทักษิณไวสุทธิ์. (2554). ธุรกิจเกษตรเบื้องต้น. กรุงเทพฯ: คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สมพร ปานยินดี และโภคิดา ทะสังขा. (2550). ลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา มหาวิทยาลัยสยาม. ค้นเมื่อ 19 พฤศจิกายน 2559, จาก <http://research-system.siam.edu/2013-12-20-03-57-52/246-2013-12-20-05-58-104>

- สำนักงานวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร. (2558). การพัฒนาธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรเพื่อเข้าสู่スマาร์ทฟาร์มเมอร์. ค้นเมื่อ 19 พฤษภาคม 2559, จาก <http://www.oae.go.th/download/research/2558/coopofhousehold.pdf>
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. (2558). สารสนเทศเศรษฐกิจการเกษตร รายสินค้า. ค้นเมื่อ 18 พฤษภาคม 2559, จาก http://www.oae.go.th/download/download_journal/2559/commodity58.pdf
- ศรีเพ็ญ ศุภพิทยา. (2532). การศึกษาและวิจัยด้วยวิธีประภูมิการณ์วิทยา. ค้นเมื่อ 24 พฤษภาคม 2559, จาก <http://portal.edu.chula.ac.th/pub/jrm/index.php/jrm/article/view/500>
- ศุภวรรณ นาคเกตุและพัฒันท์ ศิริรัตน์มงคล. (2557). ความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในภูมิภาคด้วยการนำนวัตกรรมทางการตลาดมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจนำ้มั่นมะพร้าวบริสุทธิ์ 100 %. Native Brand. ค้นเมื่อ 18 พฤษภาคม 2559, จาก http://www.info.ms.su.ac.th/sums01/PDF01/535_20150609_p_39.pdf
- Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (1986). Entrepreneurship: Theory, Process, Practice. Fort Worth: Thomson South – Wester
- Rissal, R. (1988). A Study of the characteristics of entrepreneurs in Indonesia. Dissertation Abstract International, 49 (06), 1516-A.