

ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร้สับประรดของเกษตรกร
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

THE SUCCESS OF FARMERS PINEAPPLE FARMING BUSINESS
IN PRACHUAP KHIRI KHAN PROVINCE

พิมพ์กมล แก้วไทรนันท์^{1*}

Pimkamon Keawsainan

สุวัฒน์ ฉิมะสังคนันท์²

Suwat Chimasangkanan

วิศิษฐ์ ฤทธิบุญไชย³

Wisit Rittiboonchai

Received 15 April 2021

Revised 18 May 2021

Accepted 25 May 2021

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เปรียบเทียบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร้สับประรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล 2) ศึกษาความสัมพันธ์ของความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร้สับประรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา คือ เจ้าของธุรกิจเกษตรกรไร้สับประรดในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 210 คน โดยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบโควตา เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วย แบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลโดย 1) สถิติพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 2) สถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ การทดสอบแบบที่ การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว การวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน

ผลการวิจัยพบว่า 1) ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร้สับประรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีความแตกต่างกันตาม อายุ ขนาดของพื้นที่ในการทำเกษตร และประสบการณ์ในการทำเกษตร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในขณะที่เพศ การศึกษา และรายได้ ไม่มีความแตกต่างกัน 2) ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร้สับประรดของเกษตรกร

¹ นักศึกษหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

Master of Business Administration Program, Faculty of Business Administration, Nakhon Pathom Rajabhat University. *Corresponding Author E-mail: chickajame_jame@hotmail.com

² รองศาสตราจารย์ ดร., คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

Assoc Prof.Dr., Faculty of Management Science Nakhon Pathom Rajabhat University.

E-mail: Dr_suwat_C@yahoo.com

³ อาจารย์ ดร., คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

Dr., Faculty of Management Science Nakhon Pathom Rajabhat University.

E-mail: mbakru1@gmail.com



จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่มีความสัมพันธ์กันสูงสุดใน 3 ลำดับแรก ได้แก่ ด้านบุคคลสัมพันธ์กับการตลาด มากที่สุด ($R_{xy}=0.74$) รองลงมาคือ ด้านการเงินสัมพันธ์กับการตลาด ($R_{xy}=0.68$) และด้านบุคคลสัมพันธ์กับการเงิน ($R_{xy}=0.69$) ตามลำดับ

คำสำคัญ: ปัจจัยความสำเร็จ เกษตรกร ไร่สับปะรด

Abstract

The objective of this research were 1) to study to factors affecting the success of the pineapple farming business of farmers in Prachuap Khiri Khan Province 2) to study relationship with the factors affecting the success of the pineapple farmers. Prachuap Khiri Khan Province. The sample size used were 210 and quota sampling were employed of pineapple farms in Prachuap Khiri Khan province by using quota sampling. The research instruments included questionnaires. Data were analyzed using 1) descriptive statistics including percentage, mean, standard deviation. and 2) inferential statistics included t-test, One-way Analysis of Variance (ANOVA), Pearson's Correlation analysis

The results were shown in two parts. The first part are Personal factors difference according to the age, size of area and experience were statistically significant 0.05, sex level of education and income were not difference. The second part are success of the pineapple farming business of farmers. Prachuap Khiri Khan Province there were at high correlation in the aspect of man with marketing ($R_{xy}=0.74$), money with marketing ($R_{xy}=0.68$) and man with money ($R_{xy}=0.69$) respectively.

Keywords: factor success, agriculturist, pineapple farming

บทนำ

พืชเศรษฐกิจอุตสาหกรรมที่สำคัญอีกชนิดหนึ่งของไทยคือ สับปะรด เนื่องจากเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญของอุตสาหกรรมสับปะรดที่สามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศปีละกว่า 4,688 ล้านบาท โดยมีการแปรรูป เป็นผลิตภัณฑ์ส่งออกที่สำคัญคือ สับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดซึ่งคิดเป็นร้อยละ 45 ของมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์ผลไม้แปรรูปทั้งหมดของไทย (กรมศุลกากร, 2562) โดยประเทศไทยมีพื้นที่เพาะปลูกสับปะรดประมาณ 414,777 ไร่ มีแหล่งผลิตที่สำคัญคือ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ราชบุรี ระยอง เพชรบุรี และพิษณุโลก โดยจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ถือว่าเป็นแหล่งเพาะปลูกสับปะรดที่สำคัญของประเทศในแถบภาคตะวันตกมีพื้นที่เพาะปลูกและปริมาณผลผลิตสับปะรดมากเป็นอันดับที่ 1 และคาดว่าผลผลิตจะเพิ่มขึ้น เนื่องจากราคารับซื้อตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2562 ถึง เดือนธันวาคม ปี 2563 ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้เกษตรกรมีการบำรุงรักษาพื้นที่ในการเพาะปลูกมากขึ้น โดยเกษตรกรบางส่วนมีการดูแลแปลงหรือไถเหง้าสับปะรดที่แห้งตายทิ้งเพื่อปลูกใหม่ และเกษตรกรรายใหม่มีการขยายพื้นที่ปลูกในพื้นที่ปลูกละทิ้งที่เคยปลูกสับปะรดมาก่อน รวมทั้งปลูกแซมในสวนยางพารา ประกอบกับคาดว่าจะมีปริมาณน้ำฝนเพียงพอต่อการเจริญเติบโต ไม่ประสบภัยแล้งเหมือนปีที่ผ่านมา (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2563)

ประเทศไทยผลิตสับปะรดจำนวนมากและพบกระจายอยู่ในทุกภาคของประเทศ ในปี 2563 มีพื้นที่ปลูกสับปะรดลดลงจากปีที่แล้ว 51,720 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 11.09 ปริมาณผลผลิตมี 1.39 ล้านตัน ลดลงจากปีที่แล้ว 285,358 ตัน คิดเป็นร้อยละ 16.99 ผลผลิตต่อไร่ 3,362 กิโลกรัม ลดลง 239 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 6.64 เนื่องจากเกิดภาวะแห้งแล้งทำให้ต้นไม่สมบูรณ์ ผลผลิตต่อไร่จึงลดลง บางส่วนไม่ติดผล ผลเล็ก แคระแกร็น ไม่สามารถใช้สารบังคับการออกผลในช่วงปลายปีได้เต็มที่ โดยเฉพาะปลูกสับปะรดที่สำคัญของประเทศไทยอยู่ในภาคตะวันตกคือ บริเวณจังหวัดประจวบคีรีขันธ์และเพชรบุรีที่มีพื้นที่ปลูกมากที่สุดของประเทศรองลงมาได้แก่ ภาคตะวันออก ได้แก่ จังหวัดระยอง ส่วนในภาคเหนือมีการปลูกสับปะรดมากในจังหวัดเชียงรายและพิษณุโลก ในปัจจุบันการปลูกสับปะรดได้กระจายออกไปทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้อีกด้วย (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2563) สำหรับพันธุ์สับปะรดที่ปลูกในประเทศไทยมีพันธุ์ปัตตาเวีย พันธุ์อินทรีชิต พันธุ์ภูเก็ท พันธุ์ตราดสีทอง พันธุ์นางแล และพันธุ์ภูแล โดยพันธุ์ปัตตาเวียปลูกมากที่สุดและเป็นพันธุ์เดียวที่ปลูกเพื่อส่งโรงงานสับปะรดกระป๋อง ส่วนพันธุ์อื่น ๆ เช่น พันธุ์ตราดสีทอง พันธุ์นางแล และพันธุ์ภูแลเป็นการปลูกเพื่อบริโภคผลสด

จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นแหล่งเพาะปลูกและแปรรูปสับปะรดที่ใหญ่ที่สุดในประเทศโดยมีผลผลิตประมาณ 888,667 ตัน คิดเป็นร้อยละ 37.84 ของผลผลิตสับปะรดทั้งประเทศ โดยพันธุ์สับปะรดที่เกษตรกรนิยมปลูกส่วนใหญ่เป็นพันธุ์ปัตตาเวียเพื่อส่งโรงงานอุตสาหกรรมเป็นหลัก สภาพการเพาะปลูกสับปะรดของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีการปรับเปลี่ยนและพัฒนาด้านเทคโนโลยีเพื่อการผลิตอย่างต่อเนื่องแต่อย่างไรก็ตาม การเพาะปลูกสับปะรดของเกษตรกรยังพบปัญหาที่ต้องแก้ไข ได้แก่ ต้นทุนสูง ผลผลิตบางส่วนยังไม่ได้คุณภาพตามที่ตลาดต้องการ ขาดแคลนเงินทุน (สำนักงานเกษตรจังหวัดประจวบคีรีขันธ์, 2563) ผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายต่างประสบความสำเร็จแตกต่างกันออกไป บางรายถึงขั้นไม่ประสบความสำเร็จและทำให้ธุรกิจขาดทุนได้ ผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายต่างต้องมีเทคนิคในการบริหาร ผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จจึงใช้กลยุทธ์การบริหารเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด และจากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จใช้กลยุทธ์ทรัพยากรบริหาร คือ 4M ได้แก่ ด้านบุคคล (Man) ด้านการเงิน (Money) ด้านการตลาด (Marketing) และการจัดการ (Management) นอกจากนี้การบริหารงานจะต้องประยุกต์ความรู้ หลักการและทฤษฎีไปปรับใช้ในการปฏิบัติงานเพื่อให้เหมาะสมกับสถานการณ์และสิ่งแวดล้อม โดยมุ่งใช้ปัจจัยการบริหารเพื่อการบรรลุวัตถุประสงค์ โดยใช้ทรัพยากรเท่าเดิมแต่สามารถทำงานได้เพิ่มมากขึ้น หรือใช้ทรัพยากรลดลงแต่คุณภาพของผลผลิตดีเท่าเดิมหรือดีกว่า (เปรมชัย สโรบล, 2550)

ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยซึ่งมีอาชีพเกษตรกรและอาศัยอยู่ในประจวบคีรีขันธ์ได้เห็นถึงความสำคัญจึงสนใจที่จะศึกษาวิจัย “ปัจจัยที่ส่งผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจเกษตรกรไร้อุปกรณ์ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์” ผลการวิจัยครั้งนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบธุรกิจ รวมถึงผู้ที่ประกอบธุรกิจเกษตรกรประเภทอื่นโดยสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยไปใช้ในการวางแผนและบริหารจัดการในธุรกิจของตนต่อไปได้ อีกทั้ง นักวิจัยรุ่นใหม่ที่มีความสนใจศึกษาผลงานวิจัยในเรื่องที่เกี่ยวข้องสามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลเพื่อการวิจัยเชิงลึกได้

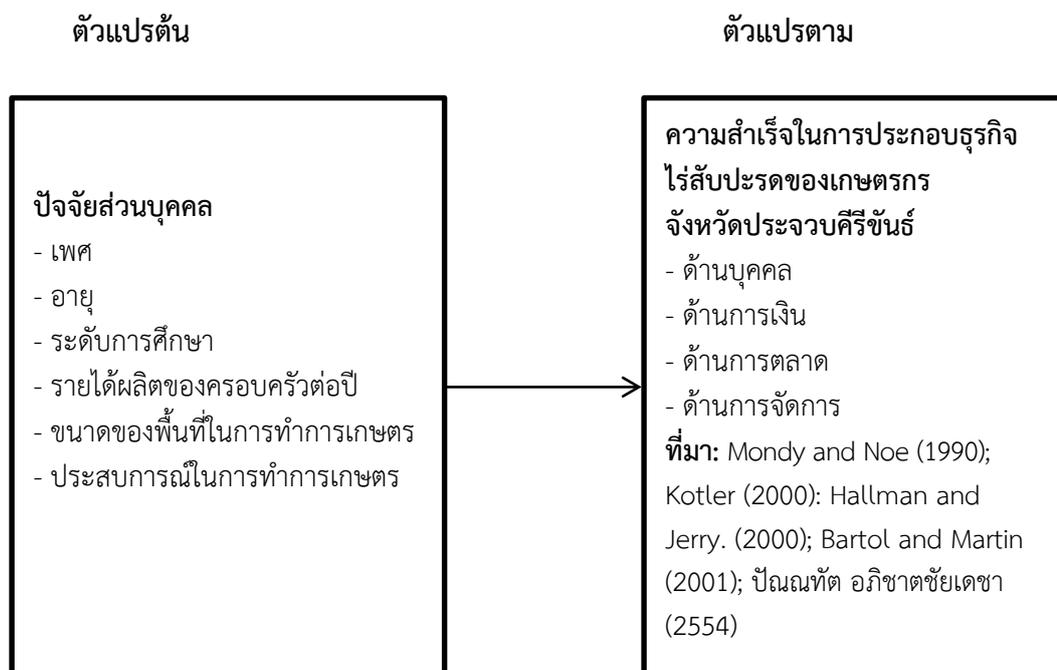
วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เปรียบเทียบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร่สับปะรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร่สับปะรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

สมมติฐานการวิจัย

1. ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร่สับปะรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีความแตกต่างกันตามปัจจัยส่วนบุคคล
2. ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร่สับปะรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ด้านความสำเร็จ ได้แก่ ด้านบุคคล ด้านการเงิน ด้านการตลาด และด้านการจัดการ มีความสัมพันธ์กัน

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

การทบทวนวรรณกรรม

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับหลักบริหาร

หลักบริหาร หมายถึง หลักการควบคุมเป็นส่วนสำคัญของการบริหารทำให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ โดยที่ต้องควบคุมปริมาณงาน ควบคุมคุณภาพของงาน ควบคุมเวลาการทำงาน ของแรงงาน และควบคุมค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงานต่าง ๆ เหล่านี้จะส่งผลต่อความสำเร็จของกิจการ และสร้างจิตสำนึกกรักกิจการให้เกิดขึ้นกับแรงงานทุกคน ที่ส่งผลต่อการมีส่วนร่วมในขั้นตอนการทำงานต่าง ๆ ที่จัดทำขึ้นเพื่อพัฒนาให้มุ่งไปสู่ความสำเร็จ (Bartol and Martin, 2001)

ดอกจันทร์ คำมีรัตน์, บุญทัน ดอกไธสง และ อิมรอน มะลูลีม (2552) ได้นำเสนอทรัพยากรในการบริหารสามารถแบ่งแยกได้เป็น 4 ประเภท คือ

1. บุคลากร (Man) มีการกำหนดนโยบายการบริหารงานให้แรงงานแต่ละคนต้องผ่านกระบวนการการฝึกฝน ทักษะความสามารถก่อนเข้างาน จึงจะมอบหมายงานที่มีลักษณะเหมาะสมกับทักษะที่มีให้แต่ละคน

2. งบประมาณ (Money) มีการกำหนดแนวทางการบริหารการใช้จ่ายเงินหรือต้นทุนการผลิตอย่างประหยัดและ คุ่มค่า ให้ได้ผลลัพธ์มากกว่าต้นทุนที่กำหนดไว้ ซึ่งการบริหารการเงินองค์ประกอบที่สำคัญของการบริหารจัดการ

3. การตลาด (Marketing) มีการกำหนดกระบวนการวางแผนและปฏิบัติตามแนวคิดขององค์การที่มีต่อผู้เกี่ยวข้องในด้านต่าง ๆ เช่น การส่งมอบสินค้าและบริการ การกำหนดราคา การส่งเสริมและการประชาสัมพันธ์ รวมถึงการเปลี่ยนทรัพยากรที่ทำให้ผู้บริโภค หรือผู้ได้รับบริการมีความพึงพอใจและบรรลุวัตถุประสงค์ของเกษตรกร

4. การจัดการ (Management) มีการกำหนดกลยุทธ์การบริหารงานที่คำนึงถึงปัจจัยแวดล้อมภายในและภายนอก โดยทำการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรคที่มีผลกระทบต่อการบริหารงานอยู่ตลอดเวลา เพื่อหากกลยุทธ์ในการหลีกเลี่ยงและปรับเปลี่ยนแนวทางการบริหารให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไป เป็นกลยุทธ์การบริหารที่มีความครอบคลุม

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นของหลักบริหารในการวิจัยครั้งนี้ สรุปได้ว่าหลักบริหารจะเป็นสิ่งที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถบรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งในการศึกษาค้นคว้าได้มีการทบทวนวรรณกรรม งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และเอกสารทางวิชาการ ทำให้สามารถสรุปถึงหลักบริหารที่เกี่ยวข้องและสอดคล้องกับสภาพการทำงานของเกษตรกรที่เกี่ยวข้องมากที่สุด รวม 4 ปัจจัย ประกอบด้วย (1) ด้านบุคคล (2) ด้านการเงิน (3) ด้านการตลาด (4) ด้านการจัดการ โดยมีรายละเอียดของแต่ละปัจจัย ดังนี้

แนวคิดและทฤษฎีการบริหารด้านบุคคล

การบริหารทรัพยากรมนุษย์ หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดการบุคคล ตั้งแต่การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ การวิเคราะห์งาน การสรรหา การคัดเลือก การสัมภาษณ์ การแต่งตั้ง การอบรมและพัฒนา การประเมินผลการปฏิบัติงาน การจ่ายค่าตอบแทน สวัสดิการและผลประโยชน์ เกื้อกูลสุขภาพและความปลอดภัยของแรงงานสัมพันธ์ การพัฒนาธุรกิจตลอดจนการวิจัยด้านทรัพยากรมนุษย์ (กัลยารัตน์ ธีระชนชัยกุล , 2557, น. 11)

Mondy and Noe (1990, p. 9 -11) ได้เสนอกระบวนการบริหารงานบุคคลไว้ 8 ประการ ดังนี้

1. การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Planning) เป็นกระบวนการสำรวจความต้องการทรัพยากรมนุษย์เพื่อให้ได้จำนวนแรงงานที่มีทักษะที่ต้องการ และสามารถจัดหาได้เมื่อจำเป็นต้องใช้ ซึ่งในการวางแผนทรัพยากรมนุษย์จะต้องมีการออกแบบงานและวิเคราะห์งาน ก่อนการออกแบบงาน เป็นกระบวนการกำหนดโครงสร้างงานและการออกแบบกิจกรรมการทำงานเฉพาะอย่างของแต่ละบุคคลหรือกลุ่มบุคคล เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของธุรกิจ

2. การสรรหา (Recruitment) เป็นกลุ่มกิจกรรมของธุรกิจซึ่งใช้เพื่อจูงใจให้ แรงงานที่มีความสามารถ และมีทัศนคติที่ธุรกิจต้องการมาสมัครในตำแหน่งที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์



3. การคัดเลือก (Selection) เป็นกระบวนการคัดเลือกบุคคลที่เหมาะสมที่สุดสำหรับธุรกิจ และเหมาะสมกับตำแหน่งที่ต้องการโดยคัดเลือกจากกลุ่มผู้สมัคร

4. การฝึกอบรมและการพัฒนา (Human Resource Development)

การฝึกอบรม (Training) เป็นกระบวนการที่มีระบบเพื่อเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมพนักงานให้มีทิศทาง ซึ่งสามารถบรรลุเป้าหมายองค์การ การพัฒนา (Development) เป็นการจัดหาความรู้ การทำให้แรงงานมีความรู้ มีการพัฒนา ในการปฏิบัติงาน เพื่อนำไปใช้ในปัจจุบันหรืออนาคต

5. การจ่ายค่าตอบแทนและการอำนวยความสะดวก (Compensation and Benefits) ผลตอบแทน (Compensation) เป็นรางวัลทั้งหมดที่แรงงานได้รับในการแลกเปลี่ยนกับงาน ประกอบด้วย ค่าจ้าง เงินเดือน โบนัส สิ่งจูงใจ และผลประโยชน์อื่น ๆ ผลประโยชน์ (Benefits) เป็นรางวัลหรือส่วนเพิ่ม ที่พนักงานได้รับ

6. การดูแลความปลอดภัยและสุขภาพ (Safety and Health) ความปลอดภัย (Safety) เป็นความคุ้มครองแรงงานจากอุบัติเหตุในการทำงาน สุขภาพ (Health) เป็นสภาพทางด้านร่างกาย จิตใจและสังคม

7. การแรงงานสัมพันธ์และสวัสดิการ (Employee and Labor Relations) แรงงานสัมพันธ์ เป็นสิ่งแวดล้อมภายในที่ผู้บริหารต้องคำนึงอย่างยิ่ง เพราะงานจะสัมฤทธิ์ผลได้ก็มาจากแรงงาน

8. การประเมินผลการปฏิบัติงาน (Performance Appraisal) เป็นกระบวนการประเมิน พฤติกรรมการทำงานของแรงงานโดยการวัดและเปรียบเทียบกับมาตรฐานที่กำหนดไว้ เช่น การบันทึก ผลลัพธ์ และการติดต่อสื่อสารกลับไปยังแรงงาน ซึ่งเป็นกิจกรรมระหว่างผู้บริหารและแรงงานโดยตรง

โดยสรุปได้ว่า การที่ธุรกิจสามารถคัดเลือกคนที่มีความสามารถได้ เหมาะสมกับตำแหน่ง บทบาท และหน้าที่ รวมถึงมีวิธีการพัฒนาบุคคลดังกล่าว เพื่อช่วยให้สามารถทำงานบรรลุผลสำเร็จ เพื่อช่วยให้การทำงานบรรลุผลสำเร็จได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แนวคิดและทฤษฎีการบริหารด้านการเงิน

เอกกมล เอี่ยมศรี (2557) กล่าวว่า การบริหารการเงิน คือ การวางแผนการจัดระเบียบและ การควบคุมกำกับกิจกรรมทางการเงิน เช่น การจัดซื้อ และการใช้ประโยชน์จากเงินทุนของธุรกิจ ซึ่งใช้ หลักการบริหารงานทั่วไปของทรัพยากรทางการเงินของธุรกิจ

การบริหารงบประมาณ หมายถึง การกำหนดแผนการใช้จ่ายเงินหรือประมาณการรายรับ-รายจ่าย ไว้ล่วงหน้าการจัดสรรทรัพยากรที่ได้รับมา มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งแสดงในรูปจำนวนเงิน มีระยะเวลากำหนดแน่นอน (มารศรี บัวชุม, 2554, น. 18)

หน้าที่และความรับผิดชอบของผู้บริหารการเงินจะมี 5 ประการ ดังนี้ (ปิ่นนัท อภิชาติชัยเดชา, 2554)

1. หน้าที่ในการพยากรณ์และวางแผน (Forecasting and Planning)
2. หน้าที่ในการตัดสินใจลงทุนและจัดหาเงินทุน (Investment and Financial Decision)
3. หน้าที่ในการประสานงานและควบคุม (Coordination and Control)
4. หน้าที่ในการเป็นตัวแทนองค์การทำการติดต่อกับตลาดการเงิน (Dealing with the Financial Market)
5. หน้าที่ในการบริหารความเสี่ยง (Risk Management)

โดยสรุปได้ว่าการที่ธุรกิจสามารถจัดสรรงบประมาณได้อย่างเพียงพอกับ ลักษณะของภารกิจที่กำหนดขึ้น รวมถึงความสามารถในการเบิกจ่ายได้อย่างรวดเร็วทันตามกำหนดเวลา เพื่อช่วยให้การทำงานบรรลุผลสำเร็จได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แนวคิดและทฤษฎีการบริหารด้านการตลาด

ส่วนประสมทางการตลาด หมายถึง กลุ่มของเครื่องมือทางการตลาดที่องค์กรใช้ในการปฏิบัติ ตามวัตถุประสงค์ทางการตลาดกลุ่มเป้าหมาย (Kotler, 2000, p. 14)

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด หมายถึง องค์ประกอบโดยตรงที่เกี่ยวข้องกับสินค้าหรือบริการที่จะนำเสนอสู่ผู้บริโภค (สุดาพร กุณพลบุตร, 2557 น. 12)

องค์ประกอบของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดมี ดังนี้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ปริญญา ลักษิตานนท์ และศุภร เสรีรัตน์, 2552, น. 43)

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการ และความพึงพอใจของลูกค้า ผลิตภัณฑ์ที่นำมาเสนอขายอาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ผลิตภัณฑ์จึงประกอบไปด้วย สินค้าบริการ ความคิด สถานที่องค์กร หรือบุคคล ผลิตภัณฑ์ต้องมีสรรพประโยชน์ มีคุณค่าในสายตาของลูกค้าจึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้

2. ราคา (Price) หมายถึงคุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปแบบตัวเงิน ราคาเป็นต้นทุนของลูกค้า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าของสินค้าว่าสูงกว่าราคาผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องการแข่งขัน และปัจจัยอื่น ๆ

3. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หมายถึง การติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแจ้งข่าวสาร หรือเพื่อสร้างแรงจูงใจให้เกิดทัศนคติที่ หรือการติดต่อสื่อสาร โดยไม่ใช้คน เครื่องมือการติดต่อสื่อสารมีหลายประเภทซึ่งอาจจะเลือกใช้หนึ่งหรือหลายเครื่องมือก็ได้ต้องใช้หลักการเลือกใช้เครื่องมือสื่อสารแบบผสมผสาน

4. การจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง โครงสร้างช่องทางที่ซึ่งประกอบด้วยสถาบันและกิจกรรมใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากธุรกิจไปยังตลาดสถาบันที่นำผลิตภัณฑ์สู่ตลาดเป้าหมายคือ สถาบันตลาด

โดยสรุปได้ว่า พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด คือ ปัจจัยที่สำคัญที่ช่วยให้กิจการดำเนินธุรกิจทางด้านการตลาดให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการดำเนินงานของธุรกิจในการเพิ่มกำไรควบคู่กับการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และสร้างการส่งเสริมการตลาดที่จะสามารถนำไปใช้เป็นกลยุทธ์ในทรัพยากรบริหารสำหรับเกษตรกรได้

แนวคิดและทฤษฎีการบริหารด้านการจัดการ

การจัดการ คือ การติดตามการดำเนินการตามเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล โดยองค์การ หรือบุคคลที่ร่วมงานกันเพื่อบรรลุเป้าหมาย ผู้จัดการมีบทบาทต่อความสำเร็จขององค์การ (สมภพ ระวังทุกข์, 2554, น. 2)

กระบวนการจัดการประกอบไปด้วยขั้นตอนที่สำคัญอยู่ 4 ประการ ด้วยกัน ดังนี้ (Bartol and Martin, 2001, น. 7)

1. การวางแผน (Planning) หมายถึง การวางแผนหรือกำหนดการทำงานของธุรกิจไว้ล่วงหน้าว่าจะทำอะไร ในการบริหารงานใด ๆ ก็ตามผู้บริหารจะต้องทำหน้าที่ในการวางแผนเพราะการวางแผน



เป็นหน้าที่ประการแรกของกระบวนการบริหารผู้บริหารจะต้องตระหนักอยู่เสมอว่าแผนงานเป็นกรอบและเป็นแนวทางของการปฏิบัติงานทั้งหมด

2. การจัดองค์การ (Organizing) หมายถึง การจัดหน่วยงาน โดยการจัดแบ่งงานของธุรกิจหรือของหน่วยงานย่อยพร้อมทั้งกำหนดวัตถุประสงค์ กำหนดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละส่วนงาน ตลอดจนกำหนดสายการควบคุมและบังคับบัญชาในลักษณะของหน่วยงานต่าง ๆ

3. การนำ (Leading) หมายถึง การที่ผู้นำใช้การโน้มน้าวให้แรงงานปฏิบัติตามคำสั่งของตัวเองเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการทำงาน นอกจากนี้ยังรวมถึงการติดต่อสื่อสารการสั่งการและการจูงใจภายในธุรกิจอีกด้วย

4. การควบคุม (Control) หมายถึง กระบวนการในการตรวจสอบการปฏิบัติงานของธุรกิจว่าแรงงานที่เป็นผู้ปฏิบัติงานได้ปฏิบัติงานเป็นไปตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้หรือไม่ โดยดูได้จากการปฏิบัติงานจริง เมื่อเปรียบเทียบกับมาตรฐาน ถ้างานของการทำงานต่ำกว่าเกณฑ์มาตรฐานก็จะนำไปสู่การปรับปรุงแก้ไขให้เป็นไปตามมาตรฐานและแผนในการทำงาน

โดยสรุปได้ว่าการที่ธุรกิจสามารถเลือกวิธีการหรือเครื่องมือทางการจัดการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับลักษณะของภารกิจ รวมถึงการพัฒนาบุคคลให้ใช้เครื่องมือทางการจัดการได้ เพื่อช่วยในการทำงานบรรลุผลสำเร็จได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ระเบียบวิธีในการวิจัย

ประชากรที่ใช้วิจัยในครั้งนี้ ได้แก่ เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ประชากรที่ปลูกสับปะรด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวนทั้งหมด 12,234 ครัวเรือน โดยมุ่งเน้นเกษตรกรที่มีประสบการณ์การเป็นเกษตรกรมาแล้ว 5 ปี ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง 210 ตัวอย่าง โดยใช้เกณฑ์ของ Hair et.al, (2010) โดยผู้วิจัยใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบโควตา ใน 8 อำเภอของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative research) โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) ซึ่งประกอบด้วย คำถามปลายปิด (close-ended questions) และคำถามปลายเปิด (open-ended questions) เป็นเครื่องมือสำหรับการเก็บข้อมูลโดยลักษณะของแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 6 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 สอบถามเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของเกษตรกร ซึ่งได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้ผลผลิตของครอบครัวเฉลี่ยต่อปี ขนาดของพื้นที่ทำการเกษตร และประสบการณ์ในการทำอาชีพเกษตรกร เป็นต้น มีลักษณะเป็นแบบสอบถาม ตรวจสอบรายการ (checklist)

ตอนที่ 2 - 5 สอบถามเกี่ยวกับการบริหารด้านบุคคล การเงิน การตลาด และการบริหารจัดการ มีลักษณะคำถามแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating scale) 5 ระดับ ของลิเคิร์ต (Likert scale)

ตอนที่ 6 สอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความสำเร็จของเกษตรกรไร้อุปกรณ์ มีลักษณะคำถามแบบแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความสำเร็จของเกษตรกรไร้อุปกรณ์

เครื่องมือทดสอบความตรงเชิงเนื้อหาจากผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ราย ได้ค่า IOC อยู่ในช่วง 0.67 - 1.00 นอกจากนี้ได้ทำการทดสอบค่าความเที่ยงจากผู้ประกอบธุรกิจไร้อุปกรณ์ในจังหวัดเพชรบุรี จำนวน 30 ราย ค่าความเที่ยงได้ระหว่าง 0.748 - 0.877 ถือว่ามีความเที่ยงนำไปเก็บข้อมูลได้ สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูล ประกอบด้วย สถิติพรรณนา ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สถิติสรุปอ้างอิง

ประกอบไปด้วย การวิเคราะห์ค่าที (Independent t-test) การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว และการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน

ผลการวิจัย

ตอนที่ 1 คุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 54.29 มีอายุ 41 - 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 38.57 การศึกษาจบมัธยมศึกษาหรือต่ำกว่า คิดเป็นร้อยละ 59.05 รายได้ผลผลิตเฉลี่ยของครอบครัวต่อปีอยู่ที่ 450,001 บาท ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 50.00 ขนาดของพื้นที่ในการทำเกษตร 50 ไร่ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 33.33 และประสบการณ์ในการทำอาชีพเกษตรกร 11 - 20 ปี คิดเป็นร้อยละ 38.57

ตอนที่ 2 การทดสอบสมมติฐาน

ตารางที่ 1 ผลการทดสอบสมมติฐานที่ 1 เปรียบเทียบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร่สับปะรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

รายการ	เพศ t	อายุ F	การศึกษา F	รายได้ F	ขนาดพื้นที่ F	ประสบการณ์ F
ด้านบุคคล	0.99	0.02*	0.87	0.18	0.00**	0.03*
ด้านการเงิน	0.76	0.01*	0.03	0.03*	0.08	0.01*
ด้านการตลาด	0.34	0.01*	0.86	0.31	0.04*	0.02*
ด้านการจัดการ	0.81	0.04*	0.95	0.25	0.06	0.01*
รวม	0.71	0.01*	0.91	0.09	0.01*	0.00**

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 1 ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร่สับปะรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีความแตกต่างกันตาม อายุ ขนาดของพื้นที่ และประสบการณ์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในขณะที่ตัวแปร เพศ การศึกษา และรายได้ มีผลไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 2 ผลการทดสอบสมมติฐานที่ 2 ศึกษาความสัมพันธ์ของความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร่สับปะรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ทรัพยากรบริหาร	ด้านบุคคล	ด้านการเงิน	ด้านการตลาด	ด้านการจัดการ
ด้านบุคคล	1.00	0.69	0.74	0.59
ด้านการเงิน		1.00	0.68	0.60
ด้านการตลาด			1.00	0.64
ด้านการจัดการ				1.00

จากตารางที่ 2 ผลการวิจัยพบว่า ความสัมพันธ์ของความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร่สับปะรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่มีความสัมพันธ์กันสูงสุดใน 3 ลำดับแรก ได้แก่ ด้านบุคคล



สัมพันธ์กับด้านการตลาด ($R_{xy}=0.74$) รองลงมาคือ ด้านการเงินสัมพันธ์กับด้านการตลาด ($R_{xy}=0.68$) และด้านบุคคลสัมพันธ์กับด้านการเงิน ($R_{xy}=0.69$) ตามลำดับ

อภิปรายผลการวิจัย

1. ในการศึกษาระดับความสำคัญของ ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร้สับปะรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า อายุ ขนาดของพื้นที่ในการทำการเกษตร และประสบการณ์ในการทำการเกษตรแตกต่างกัน จะมีความสำเร็จในการประกอบอาชีพเกษตรกรแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ส่วนเกษตรกรที่มีเพศ การศึกษา และรายได้แตกต่างกัน จะมีความสำเร็จในการประกอบอาชีพเกษตรกรไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับงานวิจัยของ วิศิษฐ์ ฤทธิบุญไชย, ทศพล ตั้งวิริยะ และ ฌมลวรรณ จรเสมอ (2562) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจเลี้ยงกุ้งเพื่อการพาณิชย์ ในอำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม พบว่า ผู้เลี้ยงกุ้งที่มีระดับการศึกษา และอายุแตกต่างกันจะส่งผลต่อความสำเร็จแตกต่างกัน ผลวิจัยดังกล่าวจะแตกต่างกับของ ภัทรพร สระทองฮ่อม (2560) ที่พบว่า เกษตรกรที่มีเพศ ระดับการศึกษา และประสบการณ์ในการเลี้ยงกุ้งต่างกัน มีความคิดเห็นต่อความสำเร็จในการดำเนินงานไม่แตกต่างกัน

2. ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร้สับปะรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีความสัมพันธ์กันสูงสุดใน 3 ลำดับแรก ได้แก่ ด้านบุคคลกับด้านการตลาด รองลงมาคือ ด้านการเงินกับด้านการตลาด และด้านบุคคลกับด้านการเงิน ตามลำดับ ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับงานวิจัยของ นิภาภรณ์ จงวุฒิเวศย์ (2553) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด พบว่า ปัจจัยด้านแรงงานกับด้านการบริหารการตลาด รองลงมาคือ ด้านการบริหารการเงินและการลงทุนกับด้านการบริหารการตลาด และด้านแรงงานกับด้านการบริหารการเงิน มีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จ และงานของ วิศิษฐ์ ฤทธิบุญไชย, ทศพล ตั้งวิริยะ และ ฌมลวรรณ จรเสมอ (2562) ที่เสนอว่า ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจเลี้ยงกุ้งเพื่อการพาณิชย์ที่มีความสัมพันธ์กันสูงในสามลำดับแรก ได้แก่ ด้านการประสานงานกับการตลาด ($r=0.56$) ด้านการวางแผนกับการประสานงาน ($r=0.44$) และด้านการวางแผนกับการตลาด ($r=0.42$) ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลวิจัยไปใช้

1.1 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไร้สับปะรดของเกษตรกร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีความแตกต่างกัน ด้านอายุ ขนาดของพื้นที่ในการทำการเกษตร และประสบการณ์ในการทำการเกษตร สำหรับด้านอายุมีความสอดคล้องกับประสบการณ์ในการทำงาน กล่าวคือ เกษตรกรที่มีอายุมาก และมีอายุในการทำงานมากย่อมมีประสบการณ์ในการทำงานในมิติต่าง ๆ มากกว่า สำหรับด้านขนาดของพื้นที่ในการทำการเกษตรพบว่า เกษตรกรที่มีพื้นที่ในการเพาะปลูกมากทำให้มีผลผลิตมากขึ้น วิจัยจัดการบริหารด้านการเงินที่ดีกว่า เกษตรกรควรศึกษาวิธีบริหารด้านการเงินเพิ่มขึ้น เช่น การทำบัญชี การลดต้นทุน คำนึงถึงประโยชน์ และคำนวณค่าใช้จ่ายอยู่เสมอ

1.2 เกษตรกรประเภทอื่นที่สนใจสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษา เป็นเป็นแนวทางในการบริหารงานในด้านต่าง ๆ เพื่อให้งานมีประสิทธิภาพ และประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยต่อไป

2.1. ในการศึกษาครั้งนี้ได้นำตัวแปรที่เป็นตัวแปรทางเศรษฐกิจเพียง 4 ตัว ดังนั้นไม่สามารถบ่งบอกถึงความสำเร็จของเกษตรกรได้มากนัก ดังนั้นในการศึกษารุ่นต่อไปควรคำนึงถึงตัวแปรที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ส่งผลตัวอื่น เช่น ปัจจัยด้านการบริหารวัสดุอุปกรณ์ ปัจจัยด้านการบริหารด้านเวลา ปัจจัยด้านการบริหารด้านการวัดผล

2.2. งานวิจัยดังกล่าวเป็นงานวิจัยเชิงปริมาณหากต้องการความลึกของผลงาน อาจพัฒนาต่อเป็นงานวิจัยแบบผสมวิธี (mix method)

2.3. ขอบเขตของงานศึกษาเฉพาะความสำเร็จของเกษตรกรไร่นาสัปะรดในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผู้ที่สนใจอาจศึกษาต่อยอดไปยังจังหวัดอื่น ๆ เพื่อวิจัยในเชิงเปรียบเทียบต่างพื้นที่

เอกสารอ้างอิง

- กัลยารัตน์ ธีระชนชัยกุล. (2557). **การบริหารทรัพยากรมนุษย์**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ปัญญาชน
กรมศุลกากร กระทรวงการคลัง. (2562). **การส่งออกของไทย**. สืบค้นจาก
<http://www2.ops3.moc.go.th/>
- กรมส่งเสริมการเกษตร. (2563). **สถานการณ์ผลิตสัปะรดและแนวทางการบริหารจัดการผลผลิตปี 2564**. สืบค้นจาก <https://secreta.doae.go.th/?p=6598>
- ดอกจันทร์ คำมีรัตน์, บุญทัน ดอกไธสง และ อิมรอน มะลูลิ้ม. (2552). **กลยุทธ์ในการบริหารของบริษัท เอ็นอีซีโทเคิน อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด**. สืบค้นจาก
<http://www.grad.vru.ac.th/download4/141.pdf>
- นิภาภรณ์ จงวุฒิเวศย์. (2553). ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด. **วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม**, 4(2), 103 - 111.
- ปิ่นนัท อภิชาติชัยเดชา. (2554). **วิเคราะห์งบการเงิน**. สืบค้นจาก <https://sites.google.com/site/pannatad2554/home/bth-thi1>
- เปรมชัย สโรบล. (2550). **ปัจจัยการบริหารที่มีอิทธิพลต่อคุณภาพการศึกษาของโรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้า**. (วิทยานิพนธ์ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศิลปากร).
- ภัทรพร สระทองฮ่วม. (2560). ความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งอำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม. **วารสารวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม**, 4(2), 22 - 32. doi: 10.14456/jmsnpru.2017.13
- มารศรี บัวชุม. (2554). **ความโปร่งใสในการบริหารงานงบประมาณของสถานศึกษาตามการรับรู้ของครูสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาศรีสะเกษ เขต 1**. (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารการศึกษา, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์).
- วิรัช นิภาวรรณ. (2552). **การบริหารจัดการและการบริหารการพัฒนาขององค์กรตามรัฐธรรมนูญและหน่วยงานของรัฐ**. กรุงเทพฯ: นิติธรรม.
- วิศิษฐ์ ฤทธิบุญไชย, ทศพล ตั้งวิริยะ และ ธมลวรรณ จรเสมอ. (2562). ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจเลี้ยงกุ้งเพื่อการพาณิชย์ ในอำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม. **วารสารวิทยาการจัดการปริทัศน์**, 10 (S), 68 - 77.



ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ปริญ ลักขิตานนท์ และ ศุภร เสรีรัตน์. (2552). **การบริหารตลาดยุคใหม่**.

กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา.

สุดาพร ฤกษ์ทลบุตร. (2557). **หลักการตลาดสมัยใหม่**. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สำนักงานเกษตรจังหวัดประจวบคีรีขันธ์. (2563). **องค์ความรู้การเกษตร**. สืบค้นจาก

<https://www.opsmoac.go.th/prachuapkhirikhan-knowledge-article>

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2563). **ภาวะเศรษฐกิจการเกษตรปี 2563 และแนวโน้มปี 2564**.

สืบค้นจาก [http://www.oae.go.th/assets/portals/1/fileups/bappdata/files/](http://www.oae.go.th/assets/portals/1/fileups/bappdata/files/Outlook%202563%20-2564%20.pdf)

[Outlook%202563%20-2564%20.pdf](http://www.oae.go.th/assets/portals/1/fileups/bappdata/files/Outlook%202563%20-2564%20.pdf)

สมภพ ระงับทุกข์. (2554). **องค์การและการจัดการ**. กรุงเทพฯ: เกติณ.

เอกกมล เอี่ยมศรี. (2557). **การบริหารการเงิน**. สืบค้นจาก <http://eiamsri.wordpress.com>.

Bartol, K. M., and Martin, D. C. (2001). **Management**. (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.

Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J. and Anderson, R.E. (2010). **Multivariate Data Analysis**.

(7th ed.). New York: Pearson.

Hallman, V. G. and Jerry S.R. (2000). **Personal Finance Planning** (6th ed). New York:

McGraw-Hill.

Kotler, P. (2000). **Marketing Management**. (The Millennium edition). New Jersey:

Prentice - Hall.

Mondy, W. R. and Noe, R. M. (1990). **Human Resource Management**. Boston: Allyn

and Bacon.