

งานวิจัยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา สภาพการประกอบการเลี้ยงแพะของเครือข่ายผู้ประกอบการฟาร์มแพะในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ปัจจัยด้านจุดคุ้มทุนและการตัดสินใจการลงทุนของเครือข่ายผู้ประกอบการฟาร์มแพะในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ กลุ่มตัวอย่างประชากรที่ใช้ในการศึกษาเป็นสมาชิกเครือข่ายผู้ประกอบการฟาร์มแพะเชิงพาณิชย์ครบวงจร จำนวน 174 ราย โดยการใช้แบบสอบถามแล้วทำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้วย ค่าร้อยละ ค่าความถี่ ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ค่า Chi - Square ระดับความผิดพลาดที่สามารถยอมรับได้ร้อยละ 5 ( $= 0.05$ )

ผลการวิจัยพบว่า ภาพรวมการประกอบการเลี้ยงแพะของเครือข่ายผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 86 นับถือศาสนาอิสลาม คิดเป็นร้อยละ 100 กลุ่มอายุวัยแรงงานระหว่าง 31-39 ร้อยละ 40.22 มีประสบการณ์เลี้ยงแพะไม่น้อยกว่า 2 ปี การศึกษาระดับมัธยมศึกษา ร้อยละ 54 รายได้ต่ำกว่า 5,000 บาทต่อเดือน และมีรูปแบบการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายร้อยละ 43.25

ภาพรวมของการประกอบการเลี้ยงแพะเครือข่ายผู้ประกอบการฟาร์มแพะในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ส่วนใหญ่มีจำนวนแพะพันธุ์ จำนวน 10-30 ตัว เป็นพันธุ์เอง โกลนุเบียนซื้อพันธุ์แพะมาจากพ่อค้านอกพื้นที่ มีแปลงหญ้า 5-6 ไร่ มีผลผลิตหลักคือ การจำหน่ายแพะมีชีวิต

ปัจจัยด้านจุดคุ้มทุน เครือข่ายผู้ประกอบการฟาร์มแพะให้ความสำคัญ ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในปัจจัยด้านจุดคุ้มทุนด้านต้นทุนผันแปรในเรื่องค่าซื้อพ่อพันธุ์แพะ-แม่พันธุ์แพะ และมีต้นทุนผันแปรในการเลี้ยงแพะต่อเดือนเป็นจำนวนเงินน้อยกว่า 1,000 บาท

การตัดสินใจการลงทุน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คำนึงถึงการลงทุนแม่พันธุ์แพะจำนวน 10-30 ตัว และรายได้จากการจำหน่ายแพะมีชีวิตได้จำนวน 10-20 ตัว/ปี และการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายและมีพันธะสัญญาช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

## ABSTRACT

202174

The purpose of this research was to study the development of commercial management of the goat entrepreneur network in three Southern border provinces, the factors of the break-even point and the decision to invest in goat farming. A questionnaire was distributed to 174 subjects who were members of the goat entrepreneur network. The data was analyzed to find the percentage, frequency distribution, average and chi-square. The margin of error was  $\pm 5$  percent at the 0.05 level.

The findings were summarized as follows: most of the goat entrepreneurs (86%) were male and all of them (100%) were Muslims and 40.22 percent were in the labor age range of 31 – 39 years old. They had at least two years experience in raising goats and 54% had a secondary education with a monthly income of Bt. 5,000/month, whereas 43.25% were members of the network.

Most of the entrepreneurs had 10 – 30 goats for breeding purposes. The goats were of the Anglonubian species bought from merchants from outside the provinces. These entrepreneurs had 5 – 6 rai of land for growing grass to raise the goats for sale as the main product.

Most of the entrepreneurs focused on the variable break-even point between the cost of the breeding stock of male and female goats and that of the cost of raising their goats which came to around Bt. 1,000/month.

Their decision on investment was mainly based on buying 10 -30 goats/year and they also realized the importance of forming a network to ensure commitment and assistance among the members.