

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

อุตสาหกรรมหนังและเครื่องหนัง นับเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่สำคัญในระบบเศรษฐกิจของประเทศและกำลังมีแนวโน้มที่จะสามารถเติบโตอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบัน และมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบจากเดิมซึ่งผลิตในรูปแบบอุตสาหกรรมครัวเรือน เน้นการใช้แรงงานจำนวนมากเพื่อการผลิตมาเป็นการผลิตที่มีการนำเครื่องจักรและเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ พร้อมทั้งมีการพัฒนาฝีมือการตัดเย็บและรูปแบบผลิตภัณฑ์ควบคู่กันไปจนกลายเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญชนิดหนึ่งของประเทศ

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องหนังของไทยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง กล่าวคือ มีการจ้างงานต่ำกว่า 200 คน มีกำลังการผลิตไม่มากนัก โดยเป็นการผลิตเพื่อการส่งออก และขายในประเทศควบคู่กันไป ผลิตภัณฑ์เครื่องหนังที่ผลิตได้ร้อยละ 80 ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศซึ่งส่วนใหญ่เป็นการผลิตของโรงงานขนาดใหญ่ (บริษัทศูนย์วิจัยกิจการไทย จำกัด, 2545) รูปแบบเดิมในการผลิตเครื่องหนังในไทยช่วงแรกจะเป็นการเน้นรับจ้างผลิตตามใบสั่งซื้อของลูกค้าที่มีเครื่องหมายการค้าที่มีชื่อเสียงหรือผู้ที่ผลิตตามใบอนุญาตในประเภทแรก โดยผลิตตามรูปแบบที่กำหนดให้กับบริษัทต่างชาติที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย แต่ในปัจจุบันบริษัทต่างชาติได้มีการย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นที่มีความได้เปรียบในด้านต้นทุนการผลิตที่เหนือกว่าไทย อาทิ สาธารณรัฐประชาชนจีน อินโดนีเซีย เวียดนามและอินเดีย ซึ่งมีแรงงานจำนวนมาก ค่าจ้างต่ำ ผู้ประกอบการไทยจึงปรับการผลิตจากเดิมที่เคยผลิตภายใต้ตราหือของต่างประเทศมาเป็นการผลิตภายใต้ตราหือของตนเองและให้ความสำคัญกับตลาดต่างประเทศมากขึ้น มุ่งเน้นการตลาดระดับกลางขึ้นไปซึ่งมีความต้องการในสินค้าที่มีคุณภาพสูง มีรูปแบบที่ทันสมัยแทนการผลิตแบบเดิมที่เป็นการผลิตในปริมาณมาก เนื่องจากการแข่งขันในตลาดระดับกลางลงมาความได้เปรียบเรื่องต้นทุนเป็นสิ่งสำคัญและเป็นการแข่งขันกันด้วยราคา ประกอบกับไทยได้สูญเสียความได้เปรียบด้านต้นทุนแรงงานซึ่งปรับตัวสูงขึ้นเรื่อยๆ อย่างไรก็ตามไทยยังคงมีความได้เปรียบประเทศที่มีค่าแรงต่ำกว่าดังกล่าวในแง่ของฝีมือแรงงานที่มีคุณภาพ การส่งเสริมและให้สิทธิพิเศษต่างๆจากภาครัฐทั้งระบบสาธาณูปโภค มาตรการทางภาษี การส่งเสริม

จาก BOI (The Board of Investment) สถานการณ์ทางการเมืองที่มีเสถียรภาพและความได้เปรียบในการผลิตเครื่องหนังด้วยสัตว์ประเภทแปลกๆ (Exotic Skin) ดังจะเห็นได้จากแนวโน้มการส่งออกของหนังโคและกระบือของไทยมีแนวโน้มที่ลดลงอย่างเห็นได้ชัด ในขณะที่หนังจากสัตว์ชนิดอื่นๆ ซึ่งหนังจะเข้าเป็นสินค้าหนึ่งรวมอยู่ด้วยและกำลังมีขอลการส่งออกที่เพิ่มมากขึ้นตามลำดับ (ตารางที่ 1) ปัจจัยภายในประเทศที่ทำให้การส่งออกหนังโคและกระบือลดลงเพราะผู้ผลิตเครื่องหนังไม่มีศักยภาพในการพัฒนาการผลิตให้ได้ในปริมาณและคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ เนื่องจากยังคงมีปัญหาการขาดแคลนหนังฟอกคุณภาพดีในประเทศ ทำให้ต้องนำเข้าหนังจากต่างประเทศซึ่งเป็นการเพิ่มต้นทุน ส่งผลให้ราคาผลิตภัณฑ์มีราคาที่สูงไม่สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้

หนังจะเข้าจัดเป็นหนึ่งในหนังสัตว์ประเภทแปลกๆ (Exotic Skin) ที่มีกลุ่มลูกค้าตั้งแต่ระดับบนลงมา การผลิตภายในประเทศส่วนใหญ่ยังคงต้องมีการนำเข้าเพื่อแปรรูปในอุตสาหกรรม เนื่องจากการขาดแคลนหนังจะเข้าที่ใช้เป็นวัตถุดิบซึ่งพบว่าหนังจะเข้าที่ผลิตได้ในประเทศส่วนหนึ่งจะส่งออกในรูปของหนังดิบ หนังฟอก ชิ้นส่วนประกอบของหนังจะเข้าที่ตัดเย็บแล้วและส่วนหนึ่งก็นำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องหนังเพื่อจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ ทำให้ปริมาณหนังจะเข้ามีไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด (มนต์ภา, 2543: 4) นอกจากนี้ปัจจุบันธุรกิจจะเข้าในไทยก็ได้จำกัดอยู่ในตลาดเครื่องหนังแต่เพียงอย่างเดียวเท่านั้น ยังมีการขยายไปสู่ตลาดเนื้อสัตว์แปลกๆ (Exotic Meat) ตลอดจนการค้าส่งจะเข้ามีชีวิตและไข่จะเข้าซึ่งผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดสามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศได้เป็นอย่างดี

ตลาดที่น่าจับตามองในการเติบโตของตลาดเนื้อจะเข้าคือตลาดของสาธารณรัฐประชาชนจีน เนื่องจากความเชื่อที่ว่าเนื้อจะเข้ามีคุณสมบัติรักษาโรคเกี่ยวกับภูมิแพ้และความดันโลหิตสูงได้ ทั้งยังมีรายงานวิจัยหลายฉบับที่สนับสนุนถึงลักษณะเฉพาะของจะเข้าว่าเป็นเนื้อสัตว์เพื่อสุขภาพเนื่องจากมีโปรตีนสูง ปริมาณไขมันต่ำกว่าเนื้อสัตว์ประเภทเนื้อแดงเช่นเนื้อหมูและเนื้อวัว (ตารางที่ 2) ทำให้ตลาดเนื้อจะเข้ายังคงมีแนวโน้มที่จะขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องโดยมีปริมาณการส่งออกอยู่ที่ประมาณ 5 พันต่อเดือนซึ่งหากคิดราคาดเฉลี่ยของเนื้อจะเข้าที่จำหน่ายอยู่ในตลาดโลกประมาณ 10-15 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อกิโลกรัมแล้ว มูลค่าการส่งออกเนื้อจะเข้าของไทยจะมีมูลค่าประมาณ 600,000 – 750,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ หรือประมาณ 24 – 30 ล้านบาทต่อปี (บริษัทศูนย์วิจัยกสิกรรมไทยจำกัด, 2547)

ตารางที่ 1 การส่งออกสินค้าสำคัญของไทย ปี 2544-2548 (ม.ก.-พ.ค.)

รายการ	ปริมาณ (หน่วย: ตัน)												มูลค่า (หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ)			
	2544				2545				2546				2547			
	(ม.ก.-พ.ค.)				(ม.ก.-พ.ค.)				(ม.ก.-พ.ค.)				(ม.ก.-พ.ค.)			
รายการ	ปริมาณ		มูลค่า		ปริมาณ		มูลค่า		ปริมาณ		มูลค่า		ปริมาณ		มูลค่า	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
หนังและผลิตภัณฑ์	-	420.3	-	391.4	-	424.8	-	464.1	-	193.6	-	196.0	-6.9	8.5	9.2	1.2
หนังฟอกและหนังอัด																
หนังโลกระบือฟอก	22,000	246.5	8,820	61.2	9,318	61.0	12,186	67.1	4,990	30.0	5,384	45.8	-75.2	-0.4	10.0	52.6
ของเล่นสำหรับ																
สัตว์เลี้ยง	21,471	47.7	22,986	46.3	19,788	39.0	15,460	41.8	5,850	19.5	5,408	13.2	-2.9	-15.9	7.4	-32.2
ถุงมือหนัง (พืนคู่)	5,295	43.9	5,315	43.5	5,689	45.8	5,550	48.0	2,564	22.2	2,547	22.2	-1.0	5.3	4.8	0.3
เครื่องแต่งกาย																
และเข็มขัด	194	4.3	193	4.2	172	3.4	186	4.7	70	1.5	103	1.7	-1.7	-19.7	38.9	16.6
หนังและผลิตภัณฑ์																
หนังอื่นๆ	6,199	77.9	28,656	236.1	23,692	275.7	36,480	302.5	22,220	120.5	8,646	113.0	203.2	16.7	9.7	-6.2

หมายเหตุ: หนังและผลิตภัณฑ์หนังอื่นๆ (Exotic skin) ได้แก่ หนังจระเข้ หนังงู หนังนกกกระจอกเทศ

ที่มา: กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ

ตารางที่ 2 เปรียบเทียบคุณค่าทางโภชนาการของเนื้อจระเข้กับเนื้อสัตว์ชนิดต่าง ๆ

	โปรตีน (ร้อยละ)	ไขมัน (ร้อยละ)	พลังงาน (แคลอรี)
เนื้อจระเข้	21.1	1.9	102
เนื้อวัว	19.3	16.0	221
เนื้อหมู	20.8	18.5	250
เนื้อไก่	20.2	10.2	173
เนื้อขาลูกแกะ	22.8	22.0	469

ที่มา: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (2545)

: บริษัทศรีราชาฟาร์ม (เอเชีย) จำกัด (2548)

จากภาพรวมของทั้งตลาดเครื่องหนังและตลาดเนื้อ จระเข้ นับว่าเป็นสัตว์ที่น่าสนใจตามองใน การพัฒนาศักยภาพการเลี้ยงภายในประเทศเพื่อตอบสนองลูกค้าทั้ง 2 กลุ่มคือ กลุ่มผู้บริโภคเนื้อ จระเข้และกลุ่มอุตสาหกรรมหนังจระเข้ได้พร้อมๆกัน โดยในปัจจุบันประเทศไทยมีฟาร์มเพาะเลี้ยง จระเข้ที่จดทะเบียนขออนุญาตเพาะเลี้ยงเพื่อการค้าและการส่งออกผลิตภัณฑ์จากจระเข้ตาม กฎหมายและอนุสัญญา CITES (the Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora) จำนวน 15 ฟาร์ม คือ ฟาร์มจระเข้และสวนสัตว์สมุทรปราการจังหวัด สมุทรปราการ ฟาร์มจระเข้สวนสามพรานจังหวัดนครปฐม ฟาร์มจระเข้วัดสิงห์จังหวัดชัยนาท ฟาร์มจระเข้ศรีราชาจังหวัดชลบุรี ฟาร์มจระเข้และสวนสัตว์ชลบุรีรีสอร์ทจังหวัดชลบุรี ฟาร์มจระเข้ พัทยาจังหวัดชลบุรี ฟาร์มจระเข้แอร์ฟาร์มจังหวัดราชบุรี ฟาร์มจระเข้กัมปนาทจังหวัดสมุทรสาคร ฟาร์มจระเข้ประสิทธิ์ฟาร์มจังหวัดสระบุรี ฟาร์มจระเข้อุทัยรัตน์จังหวัดอุทัยธานี ฟาร์มจระเข้วาบิน จังหวัดสมุทรปราการ สวนเสือศรีราชาจังหวัดชลบุรี ฟาร์มจระเข้อัมพรจังหวัดสระบุรี ฟาร์มจระเข้ ทองจังหวัดนครปฐมและอุทัยธานีฟาร์มจังหวัดอุทัยธานี (ยู่อี, 2546) และผู้ที่ทำการเพาะเลี้ยงจระเข้ รายย่อยทุกรายจะต้องขออนุญาตเพาะเลี้ยงจากกรมประมง โดยในปีพ.ศ. 2547 ที่ผ่านมามีบริษัทศรี ราชาโมเดิร์นซึ่งเป็นบริษัทหนึ่งที่ทำธุรกิจในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากจระเข้ได้มียอดการจำหน่ายสูง ถึง 1,800 ล้านบาท โดยเป็นสัดส่วนของผลิตภัณฑ์จากหนังจระเข้ 1,700 ล้านบาทซึ่งมักส่งออกใน รูปของกระเป๋าหนังจระเข้ และจากเนื้อจระเข้ 100 ล้านบาท

ปัจจุบันมีผู้ให้ความสนใจในการเลี้ยงจระเข้เป็นจำนวนที่เพิ่มขึ้นจากแนวโน้มความต้องการเครื่องหนังที่ทำจากจระเข้ซึ่งเป็นที่นิยมจากตลาดทั้งภายในและภายนอกประเทศกำลังเพิ่มขึ้น แต่วัตถุดิบนั้นก็ยังไม่เพียงพอกับระดับความต้องการจึงเป็นโอกาสอันดีในการเร่งเข้าทำธุรกิจในช่วงที่ตลาดยังมีความต้องการ ซึ่งแนวทางการผลิตจระเข้ขุนนั้นสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะใหญ่ๆ ได้แก่การเลี้ยงขุนในบ่อรวมและการขุนในบ่อเดี่ยว โดยมีข้อแตกต่างกันในด้านของรูปแบบการเลี้ยงและผลิตภัณฑ์ คือ การเลี้ยงแบบรวมจะเป็นการเลี้ยงจระเข้ขุนในบ่อที่มีขนาดใหญ่และใส่ลูกจระเข้ลงไปหลายๆตัวข้อดีของการเลี้ยงวิธีนี้คือประหยัดเวลา ค่าใช้จ่ายในการสร้างบ่อเลี้ยงและการดูแลทำความสะอาดบ่อแต่จะมีผลกระทบต่อการใช้ประโยชน์ของจระเข้เพราะจระเข้มักจะแย่งอาหารกันกิน ตัวที่เล็กกว่ามักเสียเปรียบหรือไม่ได้อาหารทำให้จระเข้ที่ได้มีขนาดที่ไม่เท่ากัน หนึ่งมักมีแผลที่เกิดจากการกัดกันในบ่อทำให้ขายไม่ได้ราคาและกรณีที่จระเข้เกิดเป็นโรคติดเชื้อจะลุกลามทั่วทั้งบ่ออย่างรวดเร็ว ซึ่งทำให้เกิดการเลี้ยงจระเข้ขุนในบ่อเดี่ยวขึ้นเพื่อป้องกันปัญหาของบ่อรวมโดยแยกห้องขังจระเข้แต่ละตัวออกจากกัน ข้อเสียของการเลี้ยงรูปแบบนี้คือต้องลงทุนสูงในครั้งแรกและเสียเวลา ค่าใช้จ่ายในการดูแลมากกว่าแต่ผลิตภัณฑ์ที่ได้ก็มีคุณภาพและราคาสูงตามไปด้วย นอกจากนี้ประเทศคู่ค้าปลายทางเริ่มใช้เทคนิคการส่งเสริมให้เลี้ยงระบบบ่อเดี่ยวเพื่อจะดึงราคาระบบบ่อรวมให้ถูกลง ประเทศไทยจึงต้องมีการปรับตัวให้ทันเพราะขณะนี้ประเทศปาปัวนิวกินี เวียดนาม แอฟริกาใต้และอินโดนีเซีย เริ่มทำกันอย่างแพร่หลาย ดังนั้นหากประเทศไทยยังไม่มีการพัฒนาศักยภาพในการผลิตในอนาคตอีก 2-3 ปี จะไม่สามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งเหล่านี้ได้จากต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น

พื้นที่ที่จะทำการเลี้ยงจระเข้สามารถกระทำได้ทุกพื้นที่ของประเทศไทย หากแต่ควรพิจารณาถึงความพร้อมของปัจจัยพื้นฐานในการเลี้ยงได้แก่แหล่งน้ำในพื้นที่ทำการเลี้ยง เพราะการเลี้ยงจระเข้จะต้องมีการเปลี่ยนถ่ายน้ำอยู่บ่อยครั้งเพื่อป้องกันการเน่าเสียของน้ำที่เลี้ยงจากอาหารที่เหลือหรือตกลงในน้ำซึ่งจะทำให้ภูมิคุ้มกันโรคในจระเข้ลดต่ำลง เกิดโรคได้ง่ายขึ้นเป็นผลให้จระเข้ขายไม่ได้ราคา การเลี้ยงจระเข้ในพื้นที่ที่มีปริมาณน้ำน้อยอาจส่งผลให้ต้นทุนการเลี้ยงเพิ่มสูงขึ้นจนไม่คุ้มค่ากับการลงทุน ในด้านอาหารที่ใช้เลี้ยงเนื่องจากจระเข้ขุนเป็นระยะที่ต้องมีการเลี้ยงโดยใช้ปลาเป็นอาหารหลักโดยสามารถใช้ปลาน้ำจืดหรือปลาทะเลก็ได้ พื้นที่ทำการเลี้ยงจึงควรมีอาหารที่อุดมสมบูรณ์ และอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญคือภูมิอากาศที่เหมาะสมแก่การเลี้ยงจระเข้จะต้องบริเวณที่มีแสงแดดเพียงพอเนื่องจากจระเข้เป็นสัตว์ที่ต้องการแสงแดดเพื่อสังเคราะห์วิตามินดีที่มากพอสมควร สภาพอากาศที่เหมาะสมจึงควรเป็นเขตอากาศร้อนชื้นและมีฝนตกชุกพื้นที่ทางภาคใต้ของประเทศไทยจึงเป็นพื้นที่ที่เหมาะสมเป็นอย่างมาก

จากสภาพภูมิประเทศที่เหมาะสมดังกล่าว จังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นจังหวัดหนึ่งในภาคใต้ที่มีอาณาเขตติดทะเลซึ่งในเขตนี้มีฝนตกชุกตลอดปีสามารถหาแหล่งน้ำเพื่อทำการเลี้ยงจระเข้ได้ง่าย มีแหล่งอาหารจำพวกปลาทะเลปริมาณมากและราคาถูก อีกทั้งการเลี้ยงจระเข้เริ่มมีการขยายตัวมากขึ้นตามลำดับในเขตพื้นที่จังหวัด ผู้ศึกษาจึงได้ทำการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน ตลอดจนระดับปัญหาในด้านต่างๆที่ผู้เลี้ยงประสบ เพื่อให้ผู้สนใจลงทุนได้มีข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการเลี้ยงจระเข้เพื่อขุนขาย ซึ่งอาชีพนี้นับได้ว่าเป็นอาชีพทางเลือกหนึ่งที่ดี สำหรับผู้ที่กำลังว่างงาน หรือผู้ที่ต้องการมีธุรกิจที่สามารถเติบโตไปในอนาคต ตลอดจนหน่วยงานของรัฐบาลก็สามารถนำข้อมูลจากการศึกษาในครั้งนี้ไปประกอบการพิจารณาส่งเสริมปัจจัยการเลี้ยงจระเข้ในจังหวัดสุราษฎร์ธานีต่อไปได้

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปด้านการเลี้ยงและการตลาดของธุรกิจฟาร์มจระเข้ขุน
2. เพื่อศึกษาดัชนีทุนและผลตอบแทนการลงทุนทำฟาร์มจระเข้ขุนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี
3. วิเคราะห์ปัญหาด้านการผลิต การตลาดและปัจจัยอื่นๆที่มีผลกระทบในการทำธุรกิจฟาร์มจระเข้ขุน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลที่ได้จากการศึกษาจะทำให้ผู้ลงทุนได้ทราบถึงต้นทุนและผลตอบแทนในการลงทุนทำฟาร์มเลี้ยงจระเข้ในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ตลอดจนทราบแนวโน้มผลตอบแทนและต้นทุนการเลี้ยง ปัจจัยและปัญหาที่เกิดในการทำธุรกิจ นอกจากนี้หน่วยงานในภาครัฐจะได้รับความรู้ถึงปัญหาในระบบธุรกิจตลอดจนแนวทางแก้ไข เพื่อใช้ในการพัฒนาธุรกิจการเลี้ยงจระเข้ขุนต่อไป

ขอบเขตการศึกษา

ในการศึกษานี้จะทำการศึกษาเฉพาะฟาร์มจระเข้ในจังหวัดสุราษฎร์ธานีที่ยังคงดำเนินกิจการมาจนถึงปี พ.ศ.2548 และทำการเลี้ยงจระเข้ขุนแบบบ่อเดี่ยว วิเคราะห์การลงทุนในการ

ทำฟาร์มจะเข้ขุนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยมีการเช่าที่ดินเพื่อทำการเลี้ยง น้ำที่ใช้ตลอดระยะเวลาการเลี้ยงได้มาจากการเจาะบ่อบาดาลและทำการขายจะเข้ขุนทุก 3 ปี โดยจะทำการวิเคราะห์ความผันแปรของการลงทุนเพื่อหาค่าสูงสุดของต้นทุนที่สามารถเพิ่มขึ้นและรายได้ที่ลดลง อัตราคิดลดปัจจุบันซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินฝากสูงสุดในปีพ.ศ. 2548 มีค่าร้อยละ 4.75-5.12 ดังนั้นจึงใช้ค่าอัตราคิดลดที่ร้อยละ 5 % ในการคำนวณอายุของโครงการกำหนดที่ 12 ปี

วิธีการศึกษา

การศึกษาวิจัยเรื่อง “การวิเคราะห์ความคุ้มค่าการลงทุนทำธุรกิจฟาร์มจะเข้ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี” เป็นการศึกษาโดยทำการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิ ประกอบกันเพื่อสรุปผลการวิจัย

1. การรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ทำการเลี้ยงจะเข้แบบขุนชนิดบ่อเลี้ยงเดี่ยว โดยมีพื้นที่การเลี้ยงอยู่ในจังหวัดสุราษฎร์ธานีจำนวน 30 รายในปี พ.ศ. 2548 โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) การคัดเลือกตัวอย่างเป็นแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จากฟาร์มทั้งหมดที่มีจำนวน 60 ฟาร์ม โดยมีหลักเกณฑ์การเลือกคือ เป็นฟาร์มที่ทำการเลี้ยงจะเข้ในบ่อเลี้ยงเดี่ยว ใช้น้ำบาดาลในการเลี้ยง

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

เป็นข้อมูลที่ได้ทำการรวบรวมจากรายงานของหน่วยงานต่างๆ ได้แก่ กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กรมศุลกากร กรมปศุสัตว์ กรมประมง สำนักงานประมงจังหวัดสุราษฎร์ธานี สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร ตลอดจนบทความเอกสาร วารสารทางวิชาการ และสื่อออนไลน์ต่างๆ

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เป็นแบบสอบถามที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ ประกอบด้วย 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลส่วนบุคคล โดยมีลักษณะเป็นคำถามปิดให้เลือกตอบเพียงข้อเดียว

ส่วนที่ 2 เป็นรายละเอียดในด้านทางเลือกของรูปแบบการลงทุนและการผลิต

ส่วนที่ 3 เป็นรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ส่วนที่ 4 เป็นรูปแบบและระดับของปัญหาที่เกิดขึ้นในการผลิต

การวัดระดับปัญหามีลักษณะเป็นมาตรวัดของลิเคิร์ตสเกล (Likert's Rating Scale) ซึ่งมีการแบ่งออกเป็น 5 ระดับโดยมีการกำหนดคะแนนสำหรับแต่ละระดับ ดังนี้

ความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับปัญหา	ค่าน้ำหนักที่ให้กับคำตอบ
มากที่สุด	5 คะแนน
มาก	4 คะแนน
ปานกลาง	3 คะแนน
น้อย	2 คะแนน
ไม่มี	1 คะแนน

3. ระยะเวลาในการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้ใช้เวลาในการแจกแบบสอบถามและเก็บรวบรวมข้อมูล ตลอดจนการสัมภาษณ์ประมาณ 3 เดือน และใช้เวลาในการลงรหัสเพื่อทำการวิเคราะห์ข้อมูล และสรุปผลจากแบบสอบถามที่เก็บมาทั้งหมดประมาณ 1 เดือน

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นการนำข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามมาทำการวิเคราะห์เพื่อสรุปตามวัตถุประสงค์โดยมีการวิเคราะห์ทั้งในเชิงพรรณนาและเชิงปริมาณดังนี้

4.1 การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) เป็นการวิเคราะห์เพื่อสรุปตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ให้ทราบถึงลักษณะทั่วไปทางด้านการผลิต การตลาด และสภาพปัญหาของธุรกิจการเลี้ยงจระเข้ขุน วิธีที่ใช้ได้แก่วิธีการทางสถิติอย่างง่ายในรูปของอัตราส่วน และค่าเฉลี่ย

4.1.1 ร้อยละ (Percentage) เพื่อเปรียบเทียบข้อมูลทั่วไปในเรื่องต่อไปนี้ คือ รูปแบบการเลี้ยงเป็นอาชีพ แหล่งเงินทุน สายพันธุ์จระเข้ ขนาดฟาร์มและการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในด้านวิชาการ

4.1.2 ใช้คะแนนเฉลี่ย (Mean) เพื่อเปรียบเทียบและวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหา ในธุรกิจการเลี้ยงจระเข้แบบขุน จำนวน 30 ราย โดยจำแนกปัญหาทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการผลิต ด้านคุณภาพ ด้านการตลาด และด้านผลกระทบจากปัจจัยภายนอก โดยวิเคราะห์ข้อมูลในภาพรวมเป็นรายข้อ รายองค์ประกอบของแต่ละด้าน พิจารณาผลจากการให้น้ำหนักความสำคัญของกลุ่มตัวอย่าง โดยถ่วงน้ำหนักตัวอย่างให้ความสำคัญน้อยที่สุดได้ 1 คะแนน และให้ความสำคัญน้อยให้ 2 คะแนน ให้ความสำคัญปานกลางให้ 3 คะแนน ให้ความสำคัญมากให้ 4 คะแนน และให้ความสำคัญมากที่สุดให้ 5 คะแนน จากนั้นนำคะแนนที่ได้มาหาค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักโดยกำหนดช่วงคะแนนเฉลี่ยในการแปลความดังนี้ คะแนนเฉลี่ย 1.00 - 1.80 หมายถึงไม่มีปัญหา คะแนนเฉลี่ย 1.81 - 2.60 หมายถึงมีปัญหาเล็กน้อย คะแนนเฉลี่ย 2.61 - 3.40 หมายถึงมีปัญหาปานกลาง คะแนนเฉลี่ย 3.41 - 4.20 หมายถึงมีปัญหาหนัก และคะแนนเฉลี่ย 4.21 - 5.00 หมายถึง มีปัญหาหนักที่สุด

4.2 การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) เป็นการวิเคราะห์เพื่อสรุปตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 และ 3 โดยประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนเชิงเศรษฐศาสตร์และการประเมินวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัญหาในการทำธุรกิจ โดยมีตัวแปรต้นอันได้แก่ระดับการศึกษาของผู้เลี้ยง ประสบการณ์ในการเลี้ยง ขนาดของฟาร์มและที่มาของแหล่งเงินทุนในการทำธุรกิจการเลี้ยงจระเข้ขุน กำหนดปัญหาซึ่งเป็นตัวแปรตามในรูปแบบของการผลิต คุณภาพผลผลิตการตลาดและปัจจัยภายนอก

4.2.1 การวิเคราะห์ทางการเงินของการลงทุน (Analysis of Investment Project) เป็นการวิเคราะห์เพื่อสรุปตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ช่วยในการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนโดยใช้ดัชนีชี้วัดพิจารณาความคุ้มค่า 4 ตัวชี้วัด ได้แก่

- 1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)
- 2) อัตราส่วนมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนต่อต้นทุน
(Benefit – Cost Ratio: BCR)
- 3) อัตราผลตอบแทนภายในของการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR)
- 4) วิเคราะห์แปรเปลี่ยนของการลงทุน (Switching Value Test: SVT)

ซึ่งในการวิเคราะห์ในข้อ 1 ถึง 3 จะเป็นตัวตัดสินใจว่าการลงทุนนั้นน่าลงทุนหรือไม่แต่มีข้อแตกต่างกันในด้านแหล่งที่มาของเงินทุนในการลงทุน คือ หากเป็นการลงทุนเองทั้งหมด ควรใช้การพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) เป็นหลัก แต่ถ้ามีการกู้ยืมประมาณ 50% ควรใช้การพิจารณาอัตราส่วนมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit – Cost Ratio: BCR) และรูปแบบการลงทุนที่มีการกู้ยืมสูงควรใช้ผลการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายในของการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR) เป็นหลัก ทั้งนี้การพิจารณาด้านทุนทั้งหมดใช้ต้นแบบฟาร์มที่มีขนาดการเลี้ยง 50 ตัว

4.2.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่างๆซึ่งเป็นตัวแปรอิสระที่มีต่อระดับปัญหาในธุรกิจโดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (One-Way ANOVA) เป็นการวิเคราะห์เพื่อตรวจสอบตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 โดยกำหนดระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 เพื่อทดสอบสมมุติฐานที่ตั้งไว้เพื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นประกอบด้วยระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการเลี้ยง ขนาดฟาร์มและแหล่งเงินทุน ว่ามีความสัมพันธ์กับปัญหาและอุปสรรค (ตัวแปรตาม) หรือไม่ สมมุติฐานที่ตั้งขึ้นมีกรอบแนวคิด ตัวแปรอิสระและตัวแปรตามสำหรับการวิเคราะห์ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 กรอบแนวคิดเพื่อรวบรวมวัตถุประสงค์ข้อที่ 3

ตัวแปรต้น ลักษณะของกลุ่มผู้เลี้ยง	ตัวแปรตาม ปัญหาในการดำเนินงานด้านต่างๆ
1. ระดับการศึกษาแบ่งเป็น 3 กลุ่ม - ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า - มัธยมศึกษา / ปวช./ปวส. - ปริญญาตรีขึ้นไป	1. ด้านการผลิต ประกอบด้วยคำถาม rating scale จำนวน 11 ข้อ
2. ประสบการณ์ในการเลี้ยงจระเข้ แบ่งเป็น 3 กลุ่ม - 0 - 3 ปี - มากกว่า 3 ปี – 6 ปี - มากกว่า 6 ปี ขึ้นไป	2. ด้านคุณภาพ ประกอบด้วยคำถาม rating scale จำนวน 5 ข้อ
3. ขนาดฟาร์มที่ดำเนินการแบ่งเป็น 4 กลุ่ม - ต่ำกว่า 50 ตัว - 50 – 100 ตัว - 100 – 200 ตัว - 200 ตัวขึ้นไป	3. ด้านการตลาด ประกอบด้วยคำถาม rating scale จำนวน 5 ข้อ
4. แหล่งเงินทุนแบ่งเป็น 3 กลุ่ม - ลงทุนเองทั้งหมด - ใช้เงินกู้ไม่น้อยกว่า 50 % - ใช้เงินกู้ประมาณ 50 – 80 %	4. ด้านผลกระทบจากปัจจัยภายนอก ประกอบด้วยคำถาม rating scale จำนวน 8 ข้อ

สมมุติฐานการศึกษา

1. ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีความสัมพันธ์กับปัญหาการผลิตที่ต่างกัน
2. ประสบการณ์ในการเลี้ยงจระเข้ขุนที่แตกต่างกันมีความสัมพันธ์กับปัญหาในการผลิตที่ต่างกัน
3. ขนาดฟาร์มที่แตกต่างกันมีความสัมพันธ์กับปัญหาในการผลิตที่ต่างกัน
4. แหล่งเงินทุนที่แตกต่างกันมีความสัมพันธ์กับปัญหาในการผลิตที่ต่างกัน

จากข้อสมมุติฐานในข้อที่ 1 และ 2 เนื่องจากจระเข้เป็นสัตว์ที่ต้องการการดูแลด้านอาหาร และปัจจัยหลายๆประการเพื่อให้หนังจระเข้ที่ได้มีคุณภาพไม่มีรอยขีดข่วน การเข้าใจถึงเทคนิคในการเลี้ยง อันมาจากประสบการณ์หรือระดับการศึกษาที่แตกต่างกันอาจมีหรือไม่มีผลกระทบโดยตรงกับปัญหาในด้านต่างๆอันเนื่องมาจากความเข้าใจ ในส่วนของข้อที่ 3 ขนาดฟาร์มที่ต่างกันอาจทำให้ปัญหาในการดำเนินงานที่ต่างกัน โดยอย่างยิ่งในการศึกษาครั้งนี้ซึ่งมุ่งเน้นไปยังผู้ลงทุน รายใหม่ที่สนใจลงทุนทำฟาร์มจระเข้ขนาด 50 ตัว อาจมีหรือไม่มีความสัมพันธ์กับปัญหาด้านต่างๆหากมีขนาดฟาร์มที่เปลี่ยนแปลงไป และในข้อสุดท้ายในการใช้เงินลงทุนหากผู้ลงทุนทำการกู้เพื่อมาลงทุนย่อมจะต้องเสียดอกเบี้ยทุกปี แต่ในการทำฟาร์มจระเข้มีรายรับในทุก 3 ปี ดังนั้น หากแหล่งเงินทุนที่นำมาต่างกันออกไปอาจมีหรือไม่มีผลกระทบกับปัญหาในการดำเนินงานด้านต่างๆได้

หลังจากทำการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นและตัวแปรตาม โดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (One-Way ANOVA) แล้ว หากมีการปฏิเสธสมมุติฐานหลัก ให้ทำการทดสอบค่าเฉลี่ยโดยการเปรียบเทียบรายคู่ (Post Hoc Comparison) โดยวิธี Least Significant Difference (LSD) เพื่อหาค่าความสัมพันธ์ในแต่ละคู่ตัวแปร

นิยามศัพท์

การเลี้ยงจระเข้แบบขุน หมายถึง ฟาร์มที่เริ่มเลี้ยงลูกจระเข้ในระยะที่มีขนาดเล็ก โดยซื้อลูกจระเข้จากฟาร์มที่เพาะพันธุ์ลูกจระเข้ เมื่อลูกจระเข้มีอายุประมาณ 2-3 เดือน ขนาดความยาวประมาณ 30 เซนติเมตร กินอาหารเองได้และมีความแข็งแรงดีแล้วทำการเลี้ยงจนโตได้ขนาดตามที่ตกลงไว้กับฟาร์มที่ซื้อลูกจระเข้มาเพื่อทำการขายคืนจากนั้นจึงรับลูกจระเข้รุ่นใหม่มาเลี้ยง

สถานที่เลี้ยง หมายถึง ที่ดิน ทำเลที่ตั้งและบ่อที่จะใช้เลี้ยงจระเข้ โดยพิจารณาจากการคมนาคมขนส่ง การรบกวนต่อเพื่อนบ้านใกล้เคียง ระบบการระบายน้ำ การกำจัดของเสียทั้งสิ่งปฏิกูลและน้ำเสีย ขนาดบ่อที่ใช้เลี้ยง วัสดุพื้นผิว เป็นต้น

การวิเคราะห์ทางการเงิน (Financial Analysis) คือ การดำเนินงานเพื่อประเมินว่าโครงการจะมีผลกำไรทางธุรกิจหรือไม่ ไม่ว่าผู้ลงทุนหรือผู้ดำเนินการจะเป็นใคร

อายุโครงการ (Project Life) หมายถึง ระยะเวลาในการดำเนินงานของโครงการ ซึ่งจะทำให้โครงการนั้นได้รับผลประโยชน์ตั้งแต่เริ่มดำเนินการจนกระทั่งสิ้นสุดโครงการ ในการศึกษาครั้งนี้ อายุโครงการเท่ากับ 12 ปี

ฟาร์มขนาดกลาง หมายถึง ฟาร์มที่มีการเลี้ยงจระเข้ 200 ตัว จำนวน 4 บ่อ บ่อละ 50 ตัว ซึ่งแต่ละบ่อมีขนาดเท่ากับ 4X10 เมตร โดยจะทำการสร้างบ่อขนาดกลางเพียงอย่างเดียว สามารถเลี้ยงจระเข้ได้ตั้งแต่เล็กจนโตไม่จำเป็นต้องทำการย้ายบ่อใหม่เมื่อลูกจระเข้โตขึ้น ราคาปัจจุบัน เป็นราคาราคาตลาดหรือราคาซื้อขายทรัพย์สินซึ่งเป็นชนิด ลักษณะและขนาดเดียวกัน หรือคล้ายคลึงกัน

ราคาซาก เป็นราคาที่ประมาณว่าจะขายทรัพย์สินได้ในขณะที่ทรัพย์สินนั้นหมดอายุการใช้งานอย่างมีประสิทธิภาพแล้ว การกำหนดอัตรามูลค่าซากของทรัพย์สินแต่ละ ขึ้นอยู่ กับอายุการใช้งานอย่างมีประสิทธิภาพของทรัพย์สิน

กลุ่มตลาดเฉพาะ(Niche Market) เป็นการทำการตลาดแบบเฉพาะกลุ่ม โดยทางเลือกทำการตลาดโดยมุ่งไปที่กลุ่มเป้าหมายกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งโดยเฉพาะ ซึ่งจะทำให้เกิดการบริหารและการทำการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยลูกค้าในกลุ่ม Niche Market นี้จะได้รับการตอบสนองและได้รับความพึงพอใจมากกว่าลูกค้าที่ทำการตลาดแบบ Mass Market ซึ่งจะไม่สนใจกลุ่มเป้าหมายนอกกลุ่มเลย โดยธุรกิจที่นิยมทำการตลาดแบบ Niche Market นั้น มักจะเป็นสินค้าหรือบริการที่มีราคาแพง เน้นจับลูกค้าระดับบนเฉพาะกลุ่ม โดยผลิตภัณฑ์จากหนังจะเช็กก็เป็นสินค้าชนิดหนึ่งในนั้น

การเกษตรพันธสัญญา(Contract Farming) หมายถึง ระบบการผลิตทางการเกษตรที่มีการจัดการร่วมกัน ระหว่างผู้ประกอบการหรือผู้ซื้อ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเจ้าของโรงงานแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรฝ่ายหนึ่งกับผู้ผลิตได้แก่เกษตรกรที่มีปัจจัยการผลิตบางประเภทอยู่ในครอบครอง เช่น ที่ดิน แรงงานและทุนอีกฝ่ายหนึ่ง โดยทั้งสองฝ่ายได้ตกลงทำสัญญาระหว่างกันไว้ล่วงหน้าถึงปริมาณและคุณภาพของผลผลิตที่เกษตรกรจะป้อนให้ ส่วนผู้ประกอบการจะให้การประกันราคาผลผลิตพร้อมทั้งให้การสนับสนุน ทุน พันธุ์พืช และเทคโนโลยีที่ทันสมัยโดยที่ผู้ประกอบการเหล่านั้นไม่จำเป็นต้องเป็นเจ้าของหน่วยการผลิตเสียเอง ขณะเดียวกันเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการยังคงเป็นอิสระในการเป็นเจ้าของหน่วยการผลิตของตนอยู่