

## รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ กระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภค:  
กรณีศึกษาเปรียบเทียบกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และ  
กลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

(เมษายน 2558 – มีนาคม 2559)



เสนอ

สำนักวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

จัดทำโดย

ผศ.ดร.เยาวนิจ กิตติธรรกุล

ผศ.ดร.จารุณี เชี่ยววารีสัจจะ

น.ส.วิจิตรา อุตมะมุณี

สถาบันทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่

## บทคัดย่อ

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการพัฒนา และผลลัพธ์ของการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภค รวมทั้งปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาร้านฯ และข้อเสนอแนะในการพัฒนาร้านฯ โดยศึกษาเปรียบเทียบกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช มีกลุ่มเป้าหมายจำนวนประมาณ 100 คน ประกอบด้วยนักพัฒนาเอกชน ชาวประมงพื้นบ้าน ผู้บริหารองค์การบริหารส่วนตำบล และผู้บริโภค โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างและกึ่งโครงสร้าง การสังเกตแบบมีส่วนร่วม การสนทนากลุ่ม และการรวบรวมข้อมูลรายรับ-รายจ่ายของร้านฯ ผลการศึกษาพบว่า การริเริ่มกิจการร้านคนจับปลาทั้ง 2 พื้นที่เกิดจากการทำกิจกรรมการฟื้นฟู และอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา ซึ่งเป็นสมาชิกเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ซึ่งได้มอบหมายให้นักพัฒนาเอกชนที่ทำงานร่วมกันมานานเป็นผู้ดำเนินงาน ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมาอยู่ในช่วงการเริ่มต้นซึ่งต้องเรียนรู้จากการลองผิดลองถูก การสรุปบทเรียน และการทำความเข้าใจกระบวนการพัฒนากิจการเพื่อสังคม รวมทั้งลักษณะธรรมชาติเฉพาะของธุรกิจการจำหน่ายสินค้าอาหารทะเล ปัจจัยที่เอื้อต่อการพัฒนาร้านฯ คือ ทุนสนับสนุนจากองค์กรอีกแฟ้ม และการเป็นเครือข่ายของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ส่วนปัจจัยที่เป็นอุปสรรคได้แก่ ผู้ดำเนินงานขาดประสบการณ์และทักษะความรู้ด้านธุรกิจ ซึ่งได้มีการสรุปข้อเสนอแนะในการพัฒนากิจการเพื่อสังคมสำหรับสัตว์น้ำซึ่งมีลักษณะเฉพาะดังนี้ 1) การวางแผน 2) การผลิตและการปฏิบัติการ ได้แก่ การถนอมรักษาสินค้า โรงเรือนการผลิต และระบบขนส่งสินค้า 3) การบัญชีและการเงิน 4) การจัดการอุปสงค์ ได้แก่ การประชาสัมพันธ์ 5) การจัดการอุปทาน และ 6) การเปลี่ยนแปลงจากแนวคิดการทำงานพัฒนาไปสู่การทำธุรกิจ

ส่วนผลลัพธ์และผลกระทบจากการดำเนินงานนั้น 1) ร้านประสบความสำเร็จขาดทุนมาโดยตลอด จนไม่สามารถปันผลกำไรสู่สมาชิกผู้ถือหุ้น และกิจกรรมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมได้ 2) ร้านยังไม่สามารถช่วยให้ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถหลุดพ้นจากระบบหนี้สินที่ผูกพันกับแพปลาท้องถิ่นได้ เนื่องจากร้านฯสามารถรับซื้อได้ในปริมาณเล็กน้อยคือ จำนวนไม่ถึง 1% ของการจับสัตว์น้ำของพื้นที่ ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ช่วยเพิ่มรายได้เฉลี่ยเป็นเงินจำนวน 5,0172.21 บาทต่อปี หรือเดือนละ 418.10 บาท สำหรับแต่ละครัวเรือนชาวประมงพื้นบ้านที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ รวมทั้งหมด 60 ครัวเรือน ส่วนร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช ช่วยเพิ่ม

รายได้เฉลี่ยเป็นจำนวน เพิ่ม 12,703.92 บาทต่อปี หรือเดือนละ 1,058.66 บาท รวมทั้งหมด 20  
ครัวเรือน ชาวประมงพื้นบ้านมีความรู้สึกภาคภูมิใจว่าร้านเป็นการแสดงตัวตนให้เป็นที่รู้จักของ  
สังคม 3) ผู้บริโภคของร้านเป็นชนชั้นกลางขึ้นไป อาศัยอยู่ในเมือง อายุ 30 ปีขึ้นไป และมีรายได้ดี  
เป็นกลุ่มคนรักสุขภาพ เลือกบริโภคสินค้าจากร้านฯ ด้วยเหตุผลของการดูแลสุขภาพ ความ  
ปลอดภัยของอาหารทะเล และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

**คำสำคัญ:** กิจกรรมเพื่อสังคม, ร้านคนจับปลา ,กลุ่มประมงพื้นบ้านประจวบคีรีขันธ์และท่าศาลา,  
ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลที่ปลอดภัยและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม, องค์กรพัฒนาเอกชนด้านประมง  
พื้นบ้าน

## Abstract

The objective of this qualitative research is to study the development process, as well as its outcomes and impacts, of consumer-friendly seafood business - the Fisher Folk Shop at Prachuab Khiri Khan and Nakhon Si Thammarat Provinces. Facilitative and obstructive factors in the process, together with recommendations for their improvement, are also included. Its target group of about one-hundred informants are those related to the shop, including staffs of a non-governmental organization (NGO), small-scale fishers, executives of Subdistrict Administrative Organization, and consumers. Research methods are as follows: semi-structured and structured interviews, participant and non-participant observations, focus group discussions, and records of the shop expenses and incomes. It is found that the Fisher Folk Shop was initiated by both of Local small-scale fishers groups, as they are members Thailand Networks of Small-Scale Fishers. They agreed to appoint the NGO staffs who worked with their community for a long time to run a business of selling and buying seafood products. The operation during the first year was in the initial stage. Through learning with trial-and-error, the staff increased their understanding about the process of developing a social enterprise, as well as specific characteristics of seafood product business. Recommendations for further development of the business are as follows: 1) planning; 2) manufacturing and operations, including its preservation, production building, and logistics; 3) accounting and finance; 4) demand management, including publicity 5) supply management and 6) the transformation of staff's perspectives from development work to business.

The outcomes and impacts of the operation are as follows: 1) Due to its continuous loss, the shop could not allocate any dividends to their shareholders or to support activities of environmental conservation. 2) It could not yet free the small-scale fishers from the systems of debt bonded by local middlemen. Since the shop could purchase in minimal quantities of less than 1%

of the fishery resources of the Khan Kadai Bay and same in Thasala gulf . It increased the annual average incomes of 5,0172.21 Baht or 418.10 Baht per month for each of the sixty fishermen households in Prachuab Khiri Khan, It increased the annual average incomes of 12,703.92 Baht or 1,058.66 Baht per month for each of the twenty fishermen households in Thasala Bay. Moreover, the fishers were proud of the shop as it shows the identities of small-scale fishers to the public. 3) The shop consumers are urban middleclass people with more than thirty years of age and high incomes. They are groups of health caring. Reasons of selecting the shop products are: health, seafood safety and environmental protection.

**Keywords:** social enterprise, Fisher Folk Shop, Prachuap Khiri Khan and Thasala small-scale fisher groups, safe and environmentally-friendly seafood products, small-scale fishery non-governmental organization

## กิตติกรรมประกาศ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณทุกท่านที่มีส่วนสำคัญในการให้ข้อมูลในงานวิจัยนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเจ้าหน้าที่ของร้านคนจับปลาทั้งจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัด นครศรีธรรมราช แกนนำกลุ่มประมงพื้นบ้านในพื้นที่อ่าวประจวบคีรีขันธ์และอ่าวท่าศาลา สมาคม รักษ์ทะเลไทย และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับกิจการร้านคนจับปลาทั้งในและนอกพื้นที่ รวมทั้งสำนักวิจัย และพัฒนา มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ซึ่งให้ทุนสนับสนุนงานวิจัยนี้

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ก
Abstract	ค
กิตติกรรมประกาศ	จ
สารบัญ	ฉ
รายการภาพประกอบ	ช
<b>บทที่ 1      บทนำ</b>	<b>1</b>
1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหาการวิจัย	1
1.2 คำถามวิจัย	6
1.3 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	7
1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ	7
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	8
<b>บทที่ 2      เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง</b>	<b>9</b>
2.1 การประมงไทย และประมงพื้นบ้าน	9
2.2 องค์กรที่เป็นสะพานเชื่อม (Bridging organization)	19
2.3 แนวคิดกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE)	23
2.4 การวิเคราะห์ความเข้มแข็งธุรกิจชุมชนเพื่อสังคม	35
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	40
<b>บทที่ 3      วิธีการวิจัย</b>	<b>43</b>
3.1 พื้นที่วิจัย	43
3.2 ขั้นตอนการวิจัย	43
3.3 วิธีการวิจัย	47
3.4 ข้อจำกัดในการวิจัย	55
<b>บทที่ 4      ผลการวิจัย</b>	<b>56</b>
<b>ตอนที่ 4.1 ผลการวิจัยพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์</b>	<b>57</b>
4.1 วิถีประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได: จากงานพัฒนาสู่ร้านคนจับปลา	57
4.2 พัฒนาการและกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลา	70
4.3 บทเรียนจากการดำเนินงานร้านคนจับปลา	94
4.4 ผลลัพธ์จากกระบวนการทำงานร้านคนจับปลา	102

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.5 แนวทางพัฒนาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	117
<b>ตอนที่ 4.2 ผลการวิจัยพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช</b>	120
4.1 วิธีประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลาจากงานพัฒนาสู่ร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช	120
4.2 พัฒนาการและกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช	134
4.3 บทเรียนจากการดำเนินงานร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช	146
4.4 ผลลัพธ์จากกระบวนการทำงานร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช	148
4.5 แนวทางพัฒนาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	150
<b>บทที่ 5 สรุปและอภิปรายผลการวิจัย</b>	152
5.1 กระบวนการดำเนินงานของร้านคนจับปลา	152
5.2 ปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานของร้านคนจับปลา	161
5.3 ผลลัพธ์และผลกระทบจากการดำเนินงานร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช	166
5.4 ข้อเสนอแนะ	168
<b>บรรณานุกรม</b>	172
<b>บุคคลานุกรม</b>	179
<b>ภาคผนวก</b>	182
ภาคผนวก ก	183
ภาคผนวก ข	188
ภาคผนวก ค	193
ภาคผนวก ง	196
ภาคผนวก จ	197
ภาคผนวก ฉ	203
ภาคผนวก ช	204



## รายการภาพประกอบ

ภาพประกอบที่		หน้า
1	บทบาทที่หลากหลายขององค์กรที่เป็นสะพานเชื่อมในการจัดการร่วม องค์กรฯ หนึ่งๆ ไม่ได้ทำหน้าที่ทั้งหมด ในบางกรณี องค์กรต่างๆ อาจมีบทบาทร่วมกันในฐานะองค์กรที่เป็นสะพานเชื่อม	20
2	แผนที่แสดงพื้นที่วิจัยอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จ.ประจวบคีรีขันธ์ และอ่าวท่าศาลา จ.นครศรีธรรมราช	56
3	ชายหาดอ่าวคั่นกระได ปี 2558	58
4	เรือหางมีเครื่องยนต์ ขนาดยาว 8.5 เมตร กว้าง 3 เมตร	59
5	อวนออกกาแรชีที่หมู่บ้านคั่นกระไดเล็กใช้	61
6	การสร้างซั้งกอ (บ้านปลา)	62
7	ธนาคารปูของกลุ่มเด็กเลี้ยงปูคั่นกระได	62
8	องค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อยและธนาคารออมสินร่วมสนับสนุนงบประมาณในการทำซั้งกอและซ่อมแซมธนาคารปูครั้งที่ 3 ของปี 2558	63
9	บ่อขยะที่ทุ่งกระทายซึ่ง ที่ชาวบ้านรวมตัวกันคัดค้าน	65
10	ป้ายสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได หมู่ที่ 3 ต.อ่าวน้อย อ.เมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	65
11	เครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯ ชุมนุมเรื่องเรือประมงหยอยจอบ ณ บ้านหนองข้าวเหนียว อำเภอสามร้อยยอด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	67
12	สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ยื่นหนังสือต่อรัฐบาลในประเด็นการทำประมงผิดกฎหมาย IUU Fishing ณ ทำเนียบรัฐบาล	67
13	สมาชิกเครือข่ายประมงพื้นบ้าน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ร่วมให้กำลังใจนายสมพงษ์ ปานน้อย ณ สถานีตำรวจสามร้อยยอด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	70
14	ร้านคนจับปลา บ้านบ่อนอก ณ สวนสืบสาน เจริญ วัตอักษร	71
15	การวางแผนธุรกิจ โดยอาจารย์แพรวา สาธุธรรม เป็นวิทยากร	75

## รายการภาพประกอบ (ต่อ)

ภาพประกอบที่		หน้า
16	ร้านคนจับปลาในปัจจุบัน (พ.ศ. 2559) ศาลารวมใจ สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได	79
17	การรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในพื้นที่ต่างๆ	80
18	การทำความสะอาด แล่และควักไส้สัตว์น้ำทั่วไป	81
19	การแปรรูป และตัวอย่างสินค้าแปรรูปได้แก่ ปลาหลังเขียว แล่สด ปลาอินทรีแล่ และหมึกแดดเดียว	81
20	การบรรจุถุง	82
21	การจัดเก็บคุณภาพสินค้า	82
22	การบรรจุสินค้าลงลังโฟมเพื่อส่งสินค้าให้ลูกค้า	83
23	การขนส่งสินค้าให้ลูกค้า	83
24	การขนย้ายสินค้าไปจำหน่ายที่สวนรุกขารุทเคน	83
25	หน้าร้านคนจับปลา ที่สวนรุกขารุทเคน ทองหล่อ ซอย 3 กรุงเทพฯ	89
26	บรรยายกาศงานมหกรรมการเงิน ปี 2558 ณ ศูนย์ประชุม อิมแพคเมืองทองธานี	92
27	มุมจำหน่ายสินค้าอาหารทะเลในร้านเลมอนฟาร์ม	93
28	การประชาสัมพันธ์ของร้านคนจับปลา	93
29	แผนภาพแสดงให้เห็นถึงการไหลของสินค้า และข้อมูลระหว่างกิจกรรมและผู้เกี่ยวข้อง	104
30	วิถีประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช	124
31	การรับซื้อสัตว์น้ำของผู้รวบรวม หรือผู้ค้าคนกลาง	124
32	ธนาคารปูไข่นอกกระดอง ชุมชนอ่าวท่าศาลา	134
33	ป้ายเข้าร้านคนจับปลา และสมาคมเครือข่ายชาวประมง พื้นบ้าน อ่าวท่าศาลา,	135
34	ห้องตากปลา ของร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช,	136
35	พื้นที่อาคารสมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา	136
36	เพจเฟซบุ๊กร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช สำหรับ การเลือกซื้อและสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า	142

## รายการภาพประกอบ (ต่อ)

ภาพประกอบที่		หน้า
37	ชาวประมงนำสัตว์น้ำที่จับมาได้มาขายให้ร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช	143
38	การทำความสะอาดสัตว์น้ำ	143
39	การบรรจุสินค้าลงถุง	144
40	การบรรจุสินค้าลงโฟม	144

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหาการวิจัย

ประเทศไทยมีพื้นที่ติดชายฝั่งทะเลครอบคลุม 24 จังหวัด ทั้งด้านทะเลฝั่งอ่าวไทย และด้านทะเลฝั่งอันดามัน มีความยาวถึง 2,614 กิโลเมตร ทำให้ประชากรส่วนใหญ่ที่อาศัยใกล้ฝั่งทะเลประกอบอาชีพทำการประมง(กังวาลย์ จันทรโชติ 2529)จากการสำรวจการเปลี่ยนแปลงทางประมงทะเล ปี 2543 ระบุว่ามิชุมชนชาวประมงทั่วประเทศ 3,797 ชุมชน มีครัวเรือนที่ทำประมงอย่างเดียว 55,981ครัวเรือน หรือประมาณ 280,000 คน มีเรือประมง 58,119 ลำ(กรมประมง 2550a) ซึ่งแบ่งได้ 2 กลุ่มใหญ่ๆ คือ กลุ่มชาวประมงพาณิชย์และกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน (กังวาลย์ จันทรโชติ 2529)

ชาวประมงพื้นบ้านหรือชาวประมงขนาดเล็กมีพัฒนาการมานับร้อยปีในการทำประมงโดยมุ่งทำมาหากินประมงชายฝั่งทะเลระยะทาง 3 กิโลเมตร หรือตามกำลังความสามารถของผู้ทำการประมง โดยใช้เรือขนาดเล็ก ซึ่งในปัจจุบันส่วนใหญ่จะติดเครื่องยนต์ ใช้เครื่องมือเรียบง่าย ไม่ซับซ้อน และเลือกจับสัตว์น้ำเฉพาะอย่างเป็นการประมงเพื่อยังชีพ หาอาหาร สร้างรายได้ และก่อให้เกิดการสร้างงานในท้องถิ่น (กองเลขาอนุกรรมการสมานฉันท์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ 2545 : 10, โครงการจัดการความรู้เพื่อผลประโยชน์แห่งชาติทางทะเล 2550, Food and Agriculture Organization of the United Nations 2005)

การพัฒนาประเทศเข้าสู่ระบบอุตสาหกรรม และการส่งเสริมการทำประมงพาณิชย์ขนาดใหญ่ไม่ว่าจะเป็นประมงอวนลาก เรือปั่นไฟ เพื่อสนับสนุนธุรกิจปลาปน อาหารสัตว์ ในช่วง 3 ทศวรรษที่ผ่านมา ส่งผลให้ทรัพยากรชายฝั่งและสัตว์น้ำของไทยมีปริมาณลดน้อยลงเรื่อยๆ และอยู่ในสถานะเสื่อมโทรมจนถึงขั้นวิกฤติ(สำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม 2544:1) เห็นได้จากสถิติการประมงในปี พ.ศ.๒๕๐๔ เรือประมงพาณิชย์ขนาดใหญ่ประเภทอวนลากสามารถจับสัตว์น้ำได้ในอัตราเฉลี่ย 297.6 กิโลกรัม ต่อการลาก 1 ชม. ซึ่งแสดงให้เห็นความสมบูรณ์ของทรัพยากร ประมงในทะเลไทยในอดีต ในปี 2528 ปริมาณสัตว์น้ำที่จับได้เฉลี่ยลดลงเหลือ 54 กิโลกรัม/ ชั่วโมง โดยเครื่องมือชนิดเดียวกัน และในปี 2541 ลดลงเหลือ 7 กิโลกรัม เท่านั้น(องค์การความร่วมมือเพื่อการฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติอันดามัน, 2542) ส่งผลให้เกิดความขัดแย้งและการแย่งชิงทรัพยากรเกิดขึ้นในหลายพื้นที่ (Messelbeck and Sutherland 2000) ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านตกอยู่ในสภาพอ่อนแอการเลี้ยงชีพประสบความยากลำบาก ชาวประมงพื้นบ้านจึงลุกขึ้นมาต่อสู้เพื่อปกป้องปากท้องของตนเองจากการรุกรานของประมงพาณิชย์ ที่ทำลาย

เครื่องมือประมงและทำการประมง ซึ่งก่อให้เกิดความขัดแย้งที่นำไปสู่ความรุนแรงสองฝ่าย ชุมชนชาวประมงพื้นบ้านได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว จึงเริ่มปรับเปลี่ยนวิธีการ และดูแลรักษาพันธุ์ทรัพยากรชายฝั่งในชุมชนและทะเลบริเวณใกล้เคียงในภาคใต้(กองเลขานุการสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ 2545 , บรรจง นะแส 2545)

ในขณะที่เดียวกันองค์กรพัฒนาเอกชน (NGOs) ในภาคใต้ได้เข้ามาเสริมสร้างคุณภาพชีวิตชุมชนชาวประมงพื้นบ้านให้ดีขึ้น โดยสร้างกิจกรรมในพื้นที่ เช่น การระดมทุนในชุมชนเพื่อการแก้ไขปัญหาในพื้นที่ เช่น การทำลายป่าชายเลน การใช้ระเบิดปลา การทำประมงที่ใช้เครื่องมือทำลายล้าง การอนุรักษ์หญ้าทะเล เต่าทะเล เป็นต้น จึงทำให้ชาวประมงพื้นบ้านรวมกลุ่มจัดตั้งองค์กร และมีการขยายแนวคิดไปสู่หมู่บ้านอื่นๆ จนเกิดเครือข่ายแกนนำชาวประมงในพื้นที่ภาคใต้ โดยนักพัฒนาเอกชนเป็นผู้ประสานงานกับกลุ่มชาวประมงในพื้นที่ต่างๆ จนในที่สุดองค์กรเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ได้ก่อตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการ เมื่อปี 2536 ภายใต้ชื่อ “สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้” และในปี 2537 องค์กรพัฒนาเอกชนที่ทำงานกับชุมชนชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ได้รวมตัวกันเป็นเครือข่ายเช่นกัน เรียกว่า “เครือข่ายองค์กรพัฒนาเอกชนประมงพื้นบ้านภาคใต้ (NGOsเล)” เพื่อหนุนเสริมการดำเนินงานของสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ได้ดำเนินการต่อสู้ในรูปแบบต่างๆร่วมกับชุมชนในหลายพื้นที่ (กองเลขานุการสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ 2545 , บรรจง นะแส 2545)

ชาวประมงหลายพื้นที่ได้รวมกลุ่มกันดูแล รักษา และฟื้นฟูทรัพยากรทะเลและชายฝั่งของชุมชน (กรมประมง 2554) ส่งผลให้ทรัพยากรสัตว์น้ำในปัจจุบันมีความอุดมสมบูรณ์มากขึ้น (กรมประมง 2554) และสัตว์น้ำที่ผลิตโดยชาวประมงพื้นบ้านไทย ไม่รวมการจับโดยประมงเชิงพาณิชย์ มีจำนวนเพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภคในประเทศ (สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ 2550) แต่ในทางตรงกันข้าม ชาวประมงพื้นบ้านร้อยละ 90 ยังมีฐานะยากจน เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านมีภาระหนี้สินผูกพันอยู่กับพ่อค้าคนกลาง ไม่สามารถขายสัตว์น้ำที่จับได้โดยตรง ต้องขายให้พ่อค้าคนกลางเท่านั้น ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถต่อรองราคาได้ทั้งที่ราคาสัตว์น้ำในตลาดที่ผู้บริโภคต้องซื้อมาบริโภค มีราคาสูงกว่าราคาขายได้ของชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นผู้ผลิตหลายเท่า (กังวาลย์ จันทรโชติ 2529,จันทรเพ็ญ ชิตเชื้อ 2543, จารุณี เชี่ยววารีสัจจะ 2554)

ในช่วงปี 2545 เป็นต้นมา โครงการแพปลาชุมชนเกิดขึ้นโดยการรวมกลุ่มในหลายพื้นที่ของชาวประมงพื้นบ้าน ทั้งที่เกิดจากการรวมกลุ่มของชาวบ้านเอง และมีนักพัฒนาเอกชนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทยเข้าไปสนับสนุน เพื่อเป็นแนวทางแก้ปัญหาของชาวประมงพื้นบ้านให้รอดพ้นจากการถูกเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลางในการขายสัตว์น้ำที่ชาวประมงหามาได้ อาทิ แพปลาชุมชนบ้านคูขุด อ.สทิงพระ จ.สงขลา แพปลาชุมชนบ้านช่องพิน ม.2 ต.เกาะหมาก อ. ปากพะยูน จ.พัทลุง (สถาบันวิจัยการเพาะเลี้ยงชายฝั่ง 2548, ผู้จัดการออนไลน์ 2555 ,ไทยโพสต์ 2556, จารุณี

เชี่ยวชาญวิสัยจะ และคณะ 2554) และในปี 2549 ชาวประมงพื้นบ้านในจังหวัดสตูลได้มีการรวมกลุ่มขึ้นเป็นแพปลาชุมชนหลายกลุ่มในพื้นที่จังหวัดสตูล (จารุณี เชี่ยววารีวิสัยจะ และคณะ 2554) ซึ่งจากการศึกษาการพัฒนาแพปลาชุมชนหลายแห่งของชาวประมงพื้นบ้านในจังหวัดสตูล พบว่า การดำเนินการแพปลาชุมชนนั้นไม่ประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้เท่าที่ควร เนื่องจากระบบการบริหารแพปลาชุมชนไม่ชัดเจน การขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจของชาวประมงพื้นบ้าน และกฎเกณฑ์ที่มีการกำหนดขึ้นในกลุ่ม ไม่มีการยึดหยุ่นตามสถานการณ์ แต่กิจการแพปลาชุมชนมีศักยภาพพอในการพัฒนาเพื่อส่งเสริมความเข้มแข็งขององค์กรชุมชน และเพิ่มรายได้ให้กับชาวประมงพื้นบ้าน โดยจะต้องมีกระบวนการพัฒนาและเรียนรู้ร่วมกันระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับองค์กรพัฒนาเอกชน และหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง (จารุณี เชี่ยววารีวิสัยจะ และคณะ 2554)

ปัจจุบันกระแสการตื่นตัวของผู้บริโภคในการอนุรักษ์ธรรมชาติและสภาพแวดล้อมทั่วโลก ทำให้องค์กรระหว่างประเทศ องค์กรพัฒนาเอกชน หน่วยงานของรัฐ และบริษัทต่างๆ เห็นความสำคัญของประเด็นดังกล่าว จากการประชุมสมัชชาสหประชาชาติว่าด้วยการพัฒนาที่ยั่งยืน ปี ค.ศ. 2012 (United Nations Conference on Sustainable Development: UNCSDD) หรือ Rio+20 (UNCSDD Secretariat 2012) ความต้องการของผู้บริโภคจึงมีผลอย่างมากในการกำหนดทิศทางการผลิต (Dauvergne and Lister 2012 อ้างใน Vandergeest 2014) จึงส่งผลให้ภาคธุรกิจแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมด้วยการผลิตสินค้าหรือบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น (ลันทนา อมรไชย 2551) โดยใช้ฉลากสิ่งแวดล้อม (Eco-Label) เป็นเครื่องมือทางการตลาดที่นำประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมมาเป็นกลยุทธ์ (Grundey 2008 อ้างใน Vandergeest 2014) ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อสินค้าที่มีฉลากสิ่งแวดล้อมที่ได้รับการรับรองจากองค์กรที่มีมาตรฐาน นำเชื่อถือสามารถตรวจสอบได้ ทั้งนี้ต้องเป็นองค์กรที่ได้รับการยอมรับทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ (จกกลณี วิหารุ่งเรืองศรี และชื่นจิต จันทจรูญพงษ์ 2547, สถาบันสิ่งแวดล้อมไทย 2556: 3, Mutersbaugh 2005, Hatanaka 2009, Ponte 2012 อ้างใน Vandergeest 2014) ในกรณีของผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำในประเทศไทยมุ่งเน้นการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำจากภาคอุตสาหกรรมเป็นหลัก ซึ่งส่วนใหญ่มุ่งเน้นสินค้าส่งออกไปยังต่างประเทศ(กรมพัฒนาอุตสาหกรรมสัตว์น้ำ 2547) ส่วนผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่มีขายตามตลาดในประเทศยังไม่ได้มีการรับรองมาตรฐาน (วิโชคศักดิ์ ธรณรงค์ไพรี, สัมภาษณ์ 13 สิงหาคม 2557)

สืบเนื่องจากช่องว่างในการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในประเทศไทย และกระแสการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรสิ่งแวดล้อม ทำให้องค์กรพัฒนาเอกชนและองค์กรชุมชนหลายองค์กรที่ต้องการยกระดับคุณภาพชีวิตของชาวประมงพื้นบ้าน ได้มองเห็นช่องทางในการแก้ปัญหาส่วนต่างราคาผลผลิตของชาวประมงพื้นบ้านกับผู้บริโภค โดยพยายามยกระดับธุรกิจแพปลาชุมชนสู่ธุรกิจการจัดจำหน่ายสัตว์น้ำปลอดภัยสู่ผู้บริโภคในรูปแบบอาหารแช่แข็ง

และอาหารแปรรูป เพื่อสร้างมาตรฐานในการรับรองความปลอดภัยให้กับผู้บริโภค และส่งเสริมการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ(ศุภวารณ ชนะสงคราม, สัมภาษณ์ 16 กันยายน 2557 และ เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 18 กันยายน 2557)

ผลจากการสัมภาษณ์เรื่อง เศรษฐกิจชุมชนประมงพื้นบ้าน ในหัวข้อ แพชุมชนกับการจัดการตลาด เมื่อปี 2549 จัดโดยสมาคมรักษ์ทะเลไทยและสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้าน ได้มีการสรุปบทเรียนร่วมกัน พบว่า ชาวประมงพื้นบ้านจำเป็นต้องปรับตัวให้เข้ากับระบบการผลิตแบบทุนนิยมในสังคมไทยปัจจุบัน โดยใช้จุดแข็งของการทำประมงพื้นบ้านที่มุ่งเน้นความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและแนวทางการส่งเสริมสินค้าที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภคมาเป็นแนวทางนำผลผลิตของชุมชนออกสู่ตลาดภายนอก ที่ประชุมมีข้อสรุปร่วมกันว่า สมาคมรักษ์ทะเลไทย และองค์กรเครือข่ายที่เกี่ยวข้องควรเป็นหน่วยงานที่กำหนดมาตรฐานรับรองคุณภาพสินค้าของชาวประมงพื้นบ้านว่ามีความปลอดภัยต่อผู้บริโภคและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (วิโชคศักดิ์ ธรณรงค์ไพรี, สัมภาษณ์ 20 ตุลาคม 2557)

แนวคิดดังกล่าวได้ส่งผลให้กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา รวมตัวกันขายสินค้าอาหารทะเลที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภคเป็นของตนเอง ภายใต้ชื่อ “ร้านคนจับปลา” ซึ่งได้รับการสนับสนุนงบประมาณและความรู้โดย องค์กรOxfam (องค์กรเงินทุนเพื่อการพัฒนาจากประเทศอังกฤษ) และสมาคมรักษ์ทะเลไทย โดยมีแนวคิดในการนำผลผลิตจากชาวประมงพื้นบ้านขนาดเล็ก ที่มีวิธีการจับสัตว์น้ำแบบพึ่งพิงธรรมชาติไม่ใช้เครื่องมือทำลายล้าง มาสร้างตลาดทางเลือกใหม่ ให้ผู้ผลิตและผู้บริโภคได้สัมพันธ์กันโดยตรง เพื่อให้ชาวประมงพื้นบ้านสามารถขายสัตว์น้ำของตนเองโดยตรง และส่งเสริมให้ผู้บริโภคสัตว์น้ำได้รับผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่มีคุณภาพปลอดภัยและมีประโยชน์ อีกทั้งเป็นช่องทางการรณรงค์ให้ข้อมูลความรู้ ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับปัญหาทรัพยากรทางทะเล และใช้ฉลากรับรองผลิตภัณฑ์สินค้าชาวประมงพื้นบ้าน ที่ผ่านมาตรฐานของโครงการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน ของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย สมาคมรักษ์ทะเลไทย และองค์การออกแพม โดยใช้แนวปฏิบัติตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน(Blue Brand) ซึ่งพัฒนาจากพระราชบัญญัติการประมง 2490 และข้อสรุปจากการสัมภาษณ์เศรษฐกิจชุมชนประมงพื้นบ้าน ประเด็นแพชุมชนกับการจัดการตลาด เมื่อปี 2549 รวมทั้งปัญหาการทำประมงในชุมชน

ธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภคของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ และอ่าวท่าศาลา เริ่มต้นในช่วงต้นปี 2557 โดยมีชาวประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์เข้าร่วมโครงการประมาณ 40 ครั้วเรือและชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลาประมาณ 20 ครั้วเรือ (วิโชคศักดิ์ ธรณรงค์ไพรี, สัมภาษณ์ 13 สิงหาคม 255, 20 ตุลาคม 2557) และ เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 18 กันยายน 2557)

บ้านคันกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นชุมชนที่ ชาวประมงพื้นบ้านรวมกลุ่มทำกิจกรรมร่วมกันอย่างต่อเนื่องในช่วงเวลา 7-8 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากมี นักพัฒนาเอกชนสมาคมรักษ์ทะเลไทยเข้ามาขับเคลื่อนกิจกรรมชุมชนในพื้นที่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำ ช้างกอ(บ้านปลา)เพื่อฟื้นฟูดูแลทรัพยากรธรรมชาติจนประสบความสำเร็จในการทำให้ทรัพยากร สัตว์น้ำในอ่าวเพิ่มขึ้น ชาวประมงพื้นบ้านสามารถทำการประมงได้สัตว์น้ำจำนวนมาก ส่งผลให้ราคา สัตว์น้ำในตลาดราคาตกต่ำ ชาวประมงพื้นบ้านจึงต้องการเพิ่มมูลค่าโดยการแปรรูปสัตว์น้ำและ รวมกลุ่มขายผลผลิตของตนเองโดยโครงการร้านคนจับปลา

บ้านท่าศาลา กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านมีการรวมตัวอย่างเข้มแข็งในการอนุรักษ์ ทรัพยากรธรรมชาติตั้งแต่ปี 2533 จากการมีประมงภายนอกเข้ามารุกราน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรือ คราดหอย ที่เข้ามาทำลายทรัพยากรอันทรงคุณค่านอกจากการได้หอยแล้วทุกครั้งได้ทำลายทรัพยากร หน้าดินทางทะเลด้วยเช่นกัน ชาวบ้านที่ประกอบอาชีพประมงได้รับความเดือดร้อนอย่างหนักจึง ประสานความร่วมมือกับองค์การบริหารส่วนตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา ในการผลักดันเรือคราด หอยออกจากพื้นที่ และออกเป็นข้อบัญญัติ องค์การบริหารส่วนตำบล เมื่อ ปี 2550 นอกจากนั้น ชาวบ้านได้รวมตัวกันก่อตั้งเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา ที่ทำกิจกรรมเกี่ยวกับการอนุรักษ์ ทรัพยากรทะเลและสวัสดิการชาวประมง เช่น ธนาคารปุม้า กลุ่มสหกรณ์ร้านค้าการณรงค์อนุรักษ์ ทรัพยากรธรรมชาติในพื้นที่ คัดค้านEHIA ของสัมปทานบริษัทปิโตรเลียมขนาดใหญ่ (เยาวนิจ กิตติธร กุล และคณะ 2556) และต่อมาในปี 2557 ได้เข้าร่วมโครงการร้านคนจับปลา เพื่อขายผลผลิตของ ตนเองในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราชและจังหวัดใกล้เคียง

จากการเก็บข้อมูลของทีมวิจัย กลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช ได้ภายใต้ร้านคนจับ ปลา ในเดือนพฤศจิกายน 2557 Oxfam ซึ่งเป็นองค์กรพัฒนาเอกชนของประเทศอังกฤษได้ สนับสนุนให้เจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทย และแกนนำชาวประมงพื้นบ้านทั้ง 2 แห่ง เข้าเรียนรู้การ กระบวนการทำธุรกิจ การสร้างตลาด จากนักวิชาการด้านการตลาด และได้เข้าร่วมงาน “รวมพลคน กินปลา” ครั้งที่ 3 ณ สวนสันติไชยปราการ กรุงเทพฯเมื่อวันที่ 22 -23 พฤศจิกายน 2557 ซึ่งองค์กร พัฒนาเอกชนทั้งในและต่างประเทศจำนวน 9 องค์กร เป็นองค์กรรวมจัด โดยได้รับงบสนับสนุนจาก UNDP มีผู้เข้าร่วมประมาณ 1,000 คน จะเห็นได้ว่า ในช่วงเวลา 1 ปีที่ผ่านมากลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน ทั้งสองพื้นที่นี้มีพัฒนาการในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง และขยายออกสู่สังคมในวงกว้างมากขึ้นโดย การหนุนเสริมจากหน่วยงานหลายฝ่าย

การรวมตัวของชาวประมงพื้นบ้าน และองค์กรต่างๆ ในการจัดทำธุรกิจการขายสัตว์ น้ำกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์กับกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่า ศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช นับเป็นก้าวที่สำคัญและท้าทายสำหรับองค์กรชาวประมงพื้นบ้าน



และองค์กรพัฒนาเอกชนในการปรับตัวให้เข้ากับกระแสการเปลี่ยนแปลงของระบบทุนนิยม เนื่องจากทั้งชาวประมงพื้นบ้าน และนักพัฒนาเอกชนต่างมีข้อจำกัดในการริเริ่มและขับเคลื่อนกิจการ เพราะไม่เคยมีพื้นฐาน ความรู้ ทักษะและประสบการณ์ทำงานด้านธุรกิจ จึงต้องใช้ความพยายามและการเรียนรู้ร่วมกันอย่างต่อเนื่อง นอกจากนั้นแนวคิดเรื่องผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อมยังเป็นแนวคิดใหม่สำหรับคนไทย จึงทำให้มีข้อจำกัดด้านตลาดด้วยเช่นกัน ซึ่งธุรกิจดังกล่าวจะต้องใช้กลยุทธ์ต่างๆในการเข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเฉพาะที่สนใจสินค้าทางเลือก

ดังนั้น ความรู้ใหม่ที่สังเคราะห์จากประสบการณ์การดำเนินการธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรกับผู้บริโภคของกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช จะเป็นบทเรียนที่สำคัญสำหรับองค์กรชาวประมงพื้นบ้าน และหน่วยงานทุกฝ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาองค์กรชาวประมงพื้นบ้าน และสังคมไทยโดยรวม ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษากระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภคของชาวกลุ่มประมงพื้นบ้านทั้ง 2 กลุ่มนี้ รวมทั้งปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรค ผลลัพธ์และผลกระทบที่เกิดขึ้น เพื่อนำเสนอแนวทางที่จะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภคขององค์กรชาวประมงพื้นบ้านสำหรับสังคมไทยในอนาคต

## 1.2 คำถามวิจัย

การวิจัยเรื่องกระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภค: กรณีศึกษาเปรียบเทียบกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์กับกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

1) กระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภคของกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราชเป็นอย่างไร มีความแตกต่างกันหรือไม่ เพราะเหตุใด

2) ปัจจัยที่เอื้อ และเป็นอุปสรรคในการพัฒนาการทำธุรกิจการขายสัตว์น้ำของกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช มีอะไรบ้าง

3) ผลลัพธ์และผลกระทบของกระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำของกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช มีอะไรบ้าง

4) แนวทางการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำของกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราชในอนาคตให้เกิดความยั่งยืน ควรเป็นอย่างไร

5) แนวทางการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน ควรเป็นอย่างไร

### 1.3 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1) เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบกระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภคของกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช ถึงความเหมือนและความแตกต่าง รวมทั้งสาเหตุของความเหมือนและความแตกต่างดังกล่าว

2) เพื่อศึกษาปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรคในกระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำของกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

3) เพื่อศึกษาผลลัพธ์ และผลกระทบของกระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำของกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

4) เพื่อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำสำหรับกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เพื่อให้เกิดความยั่งยืนในอนาคต

5) เพื่อเสนอแนะแนวทางในการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน ต่อองค์กรชาวประมงและหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

### 1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ

1) กระบวนการพัฒนาหมายถึง กระบวนการบริหารจัดการธุรกิจการขายสัตว์น้ำของกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

2) ธุรกิจการขายสัตว์น้ำหมายถึง กิจการของโครงการ “ร้านคนจับปลา” ที่มีการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน และขายสัตว์น้ำให้กับผู้บริโภค

3) ผลិតภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภค หมายถึง ผลิตภัณฑ์หรือสินค้า ที่ได้รับมาตรฐาน มีความปลอดภัย ไม่ส่งผลกระทบต่อผู้บริโภค เช่น สารเคมี สินค้าไม่ผ่านเกณฑ์มาตรฐาน ฯลฯ ตามมาตรฐาน 9 ข้อของ Blue Brand ที่กำหนดขึ้นโดยสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย สมาคมรักษ์ทะเลไทย และองค์กร Oxfam

4) กลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ หมายถึง กลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน จำนวน 7 กลุ่ม ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่ใช้เครื่องมือประมงพื้นบ้าน เช่น ประเภทวนลอย ประเภทเบ็ด ประเภทเครื่องมือเคลื่อนที่ และเครื่องมือประจำที่ต่างๆ

5) กลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช หมายถึง กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช ที่ใช้เครื่องมือประมงพื้นบ้าน เช่น ประเภทวนลอย ประเภทเบ็ด ประเภทเครื่องมือเคลื่อนที่ และเครื่องมือประจำที่ต่างๆ

## 1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1) ความรู้จากกระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช จะเป็นแนวทางในการบริหาร และการพัฒนาโครงการร้านคนจับปลาเพื่อให้เกิดความยั่งยืนต่อไป

2) ความรู้เกี่ยวกับแนวการบริหารจัดการธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภค โดยการประสานความร่วมมือของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านกับองค์กรพัฒนาเอกชน องค์กรอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง จะเป็นประโยชน์ในการบริหารจัดการธุรกิจการขายสัตว์น้ำของกลุ่มหรือองค์กรชาวประมงพื้นบ้านต่อไป

## บทที่ 2

### เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าแนวคิด ทฤษฎี และรายงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งประกอบไปด้วย

- 2.1 การประมงไทย และประมงพื้นบ้าน
- 2.2 องค์กรที่เป็นสะพานเชื่อม (Bridging organization)
- 2.3 แนวคิดกิจการเพื่อสังคม
- 2.4 การวิเคราะห์ความเข้มแข็งของธุรกิจชุมชนเพื่อสังคม
- 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1 การประมงไทย และประมงพื้นบ้าน

สภาพภูมิศาสตร์ของประเทศไทยเอื้ออำนวยให้แก่การประกอบอาชีพประมงเป็นอย่างดี เพราะสภาพที่ตั้งของประเทศไทยตั้งอยู่บนฝั่งทะเลและมีพรมแดนธรรมชาติที่ติดกับชายฝั่งทะเลเป็นระยะทางยาวถึง 2,614 กิโลเมตร ทำให้ประชากรส่วนใหญ่ที่มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดที่มีพรมแดนติดกับชายฝั่งทะเลรวม 24 จังหวัด มีอาชีพประมงมาโดยตลอด ขณะเดียวกันสภาพทางภูมิศาสตร์ พื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศไทยมีลักษณะเป็นที่ราบลุ่ม และอุดมสมบูรณ์ไปด้วยแม่น้ำหนองบึง ตลอดจนทะเลสาบจึงทำให้มีการประกอบอาชีพประมง จึงกล่าวได้ว่า อาชีพประมงเป็นอาชีพที่เก่าแก่ที่สุดอาชีพหนึ่งของคนไทย แต่ไม่ได้เป็นอาชีพที่สร้างความร่ำรวยให้แก่ผู้ประกอบการอาชีพแต่อย่างใด (บรรจง นະแส, 2545: 20)

##### 2.1.1 ประมงไทย

การประมงทะเลไทยมีมาช้านาน สามารถแบ่งช่วงการพัฒนาออกเป็น 4 ระยะ คือ ยุคก่อนปี 2503 เป็นช่วงการเริ่มต้นพัฒนาการประมงทะเล เป็นการประมงพื้นบ้าน และใช้เรือประมงขนาดเล็กไม่มีเครื่องยนต์ ผลผลิตสัตว์น้ำในช่วงนี้มีปริมาณมาก สำหรับใช้บริโภคภายในประเทศเกือบทั้งหมด (กรมประมง 2549)

ต่อมายุคในระหว่างปี 2503-2523 รัฐบาลไทยเริ่มมีการจัดทำแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 1 (พ.ศ. 2504 - 2509) การประมงไทยก็ได้เริ่มพัฒนาขึ้นและขยายตัวอย่าง

รวดเร็ว มีการนำเอาเครื่องมืออวนลากหน้าดินแบบแผ่น ตะเข้เข้ามาทดลองใช้ในน่านน้ำไทย และได้ประสบความสำเร็จอย่างมาก โดยมีปัจจัยสำคัญจากการพัฒนาเทคโนโลยีและเครื่องมือประมงที่มีประสิทธิภาพในการจับปลาผิวน้ำให้ดียิ่งขึ้น รัฐบาลจึงให้การสนับสนุนการทำประมงอวนลากแก่เอกชน รวมทั้งการลงทุน รวมทั้งการสนับสนุนด้านการเงินจากประเทศอุตสาหกรรม เพื่อใช้ในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การสำรวจแหล่งประมงใหม่โดยภาครัฐ เช่น แหล่งทำประมงในทะเลจีนตอนใต้ และนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนการพัฒนาประมงนอกชายฝั่งหรือประมงทะเลลึก ทำให้การประมงทะเลของไทยสามารถเพิ่มผลผลิตสัตว์น้ำจืดอันดับหนึ่งในสิบของประเทศที่มีปริมาณการจับสัตว์น้ำสูงของโลก (กรมประมง 2549) จากสถิติการประมงในปี พ.ศ.2504 เรืออวนลากสามารถจับสัตว์น้ำได้ในอัตราเฉลี่ย 297.6 กก. ต่อการลาก 1 ชม. ซึ่งแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการจับของเครื่องมืออวนลาก และความสมบูรณ์ของทรัพยากร ประมงในทะเลไทยในอดีต (องค์การความร่วมมือเพื่อการฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติอันดามัน, 2542)

ต่อมาในช่วงปี 2523 – 2548 ผลผลิตโดยรวมจากการประมงยังคงเพิ่มขึ้น ผลผลิตส่วนใหญ่ยังคงมาจากการประมงในอ่าวไทย แต่เปอร์เซ็นต์ของผลผลิตนี้ลดลงอย่างต่อเนื่อง สืบเนื่องจากการพัฒนาการประมงของไทยตลอด 3 ทศวรรษที่ผ่านมา เป็นการพัฒนาที่ขาดยุทธศาสตร์การควบคุมที่มีประสิทธิภาพ ทำให้มีการทำการประมงเกินกว่าสภาพสมดุลทางชีววิทยาในอ่าวไทย (กรมประมง 2549) เห็นได้จากสถิติการประมงในปี 2528 เรืออวนลากสามารถจับสัตว์น้ำได้ปริมาณเฉลี่ยลดลงเหลือ 54 กก./ ชม. และในปี 2541 ลดลงเหลือ 7 กก./ ชม. เท่านั้น และปลาที่จับได้เป็นปลาเล็กปลาน้อยที่ไม่มี ราคา(องค์การความร่วมมือเพื่อการฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติอันดามัน, 2542)

ตั้งแต่ช่วงปี 2548 เป็นต้นมา ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งเกิดความเสื่อมโทรมเนื่องจากการใช้ประโยชน์จำนวนมากจากช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้เกิดการแย่งชิงทรัพยากรสัตว์น้ำระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับชาวประมงพาณิชย์ที่ใช้เครื่องมือทำลายล้าง รวมทั้งการรุกรานของนโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการพัฒนาโครงสร้างชายฝั่งจำนวนมาก (เดชรัตน์ สุขกำเนิด และเกื้อเมธา ฤกษ์พรพิพัฒน์ 2552, สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ 2554) โดยมีอัตราการเปลี่ยนแปลงของผลผลิตการประมงระหว่างปี 2548-2553 ลดลงเฉลี่ยร้อยละ 8.82 ต่อปี โดยพบว่าในระหว่างปี2550-2551 มีอัตราการลดลงของผลผลิตมากที่สุดถึงร้อยละ 20.9 (ชวนพิศ สิทธิมังค์, 2555)

ผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ (GDP) ของภาคประมงในปี 2553 มีมูลค่า 109,136 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.08 ของผลผลิตมวลรวมของประเทศ หรือร้อยละ 8.72 ของผลผลิตมวลรวมของภาคการเกษตร สำหรับปี 2554 ผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ (GDP) 3 ไตรมาสแรกของภาคประมงมีมูลค่า 76,290 ล้านบาท ซึ่งผลผลิตสัตว์น้ำที่ผลิตได้ ส่วนหนึ่งใช้บริโภคภายในประเทศ

และส่งออก การบริโภคสัตว์น้ำของคนไทยต่อหัวต่อปีในช่วงปี2551 เฉลี่ย 33.5 กิโลกรัม (ชวนพิศ สิทธิมังค์, 2555)

สำหรับการค้าสินค้าประมงระหว่างประเทศมีการขยายตัวอย่างมากในช่วงทศวรรษที่ผ่านมาเป็นต้นมา ระหว่างปี 2544-2553 มูลค่าการส่งออกมีทั้งเพิ่มขึ้นและลดลง เป็นไปตามสภาวะและเงื่อนไข ระเบียบ ของการค้าระหว่างประเทศของประเทศคู่ค้า แต่เมื่อพิจารณาในภาพรวมของการค้า อัตราการเปลี่ยนแปลงเฉลี่ยยังคงเพิ่มขึ้นในรอบ 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 2.69 ต่อปี จากข้อมูลมูลค่าการส่งออกได้เพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน ในปี 2554 ไทยเกินดุลด้านการค้าสัตว์น้ำประมาณ 187,487 ล้านบาท มีการส่งออกภาคการประมง (กุ้ง ปลา หมึก ทั้งสดและแปรรูปแช่เย็นแช่แข็ง) ทั้งปี 2554 มีปริมาณ 1,974,555 เมตริกตัน ลดลงจากปี2553ร้อยละ 4.07% มูลค่า 272,401 ล้านบาท กลับเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.98 ส่วนการนำเข้าสินค้าประมง ในปี 2554 ไทยนำเข้าสินค้าประมงคิดเป็นมูลค่า 84,914 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2553 (69,241 ล้านบาท) คิดเป็นร้อยละ 22.64 ทำให้ไทยเกินดุลการค้าสินค้าประมงประมาณ 187,487 ล้านบาท (ชวนพิศ สิทธิมังค์, 2555)

### สภาพปัญหาประมงไทย

1) การทำประมงแบบเกินศักยภาพคือสาเหตุ การเสื่อมโทรมลงของทรัพยากรสัตว์น้ำ และเกิดการแย่งชิงทรัพยากรระหว่างกลุ่มการทำประมง ตลอดจนปัจจัยการผลิตต่างๆมีราคาสูงขึ้น เช่น น้ำมันและแม่พิมพ์ในช่วงปลายปี 2551 น้ำมันจะเริ่มมีราคาตกลงก็ตาม แต่การขาดแคลนทรัพยากรทำให้ชาวประมงประสบกับภาวะการณ์ขาดทุน รวมทั้งการที่เศรษฐกิจโลกชะลอตัว ทำให้มีการชะลอปริมาณการสั่งซื้อลง ส่งผลให้ราคาสัตว์น้ำที่จับได้ลดลง ซึ่งเป็นการซ้ำเติมชาวประมงเพิ่มขึ้น

2) ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน/แรงงานทาส ในภาคประมงก็ยังคงมีอยู่ในระดับหนึ่ง เช่น การประมงพาณิชย์และการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง และส่วนหนึ่งเป็นแรงงานต่างด้าวที่ยังไม่ขึ้นทะเบียน และรอการประกาศรับขึ้นทะเบียนจากภาครัฐ

3) การประมงนอกน่านน้ำ นอกจากปัญหาปัจจัยการผลิตมีราคาสูง และขาดแคลนแรงงานแล้ว ยังมีปัญหาเกี่ยวกับสัญญาการทำประมงร่วมที่อาจเป็นสัญญาที่ปฏิบัติไม่ได้ เพราะกระทำโดยนายเจ้าหน้าที่ไม่มีความรู้ความชำนาญด้านประมง และปรากฏว่าเรือไทยยังถูกทางการต่างประเทศจับกุม เนื่องจากลักลอบทำประมงในเขตน่านน้ำประเทศเพื่อนบ้าน อาจโดยจงใจหรือความเข้าใจผิดเกี่ยวกับเขตพื้นที่ทับซ้อน

4) อุตสาหกรรมแปรรูปและการส่งออกและการสินค้าประมงระหว่างประเทศ การขาดแคลนวัตถุดิบทำให้โรงงานมีกำลังผลิตส่วนเกิน และการขาดประสิทธิภาพในการควบคุมคุณภาพวัตถุดิบเป็นปัญหาในอุตสาหกรรมแปรรูป สำหรับโรงงานขนาดเล็ก การพัฒนาสัตว์น้ำ

และผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ยังอยู่ในวงจำกัด เนื่องจากการขาดเทคโนโลยีการผลิตที่เหมาะสมตลอดจน การขาดแหล่งสินเชื่อ นอกจากนี้ การกีดกันทางการค้าที่มีใช้ภาษี เป็นปัญหาหลักที่เป็นอุปสรรคต่อ การค้าสินค้าประมงระหว่างประเทศ

5) กฎหมายประมงที่มีความล้าหลัง อาทิ พระราชบัญญัติฉบับจากปี2490 จนถึงปัจจุบัน เป็นเวลากว่า 65 ปีแล้ว ที่มีกฎหมายประมงเกิดขึ้นในประเทศไทย หลายๆ อย่างได้ เปลี่ยนไป ทั้งด้านมาตรการทรัพยากร มิติของเครื่องมือ รวมทั้งมิติของคนในการอยู่ร่วมกับทรัพยากร แต่กฎหมายประมงยังเหมือนเดิม อาจจะมีการแก้ไขเพิ่มเติมบ้าง แต่นั่นก็ไม่อาจทำให้มันครอบคลุม บริบทในปัจจุบันได้ เพราะในอดีตการที่จะเปลี่ยนกฎหมายต่างๆ นั้นต้องขึ้นอยู่กับหน่วยงานราชการที่ เกี่ยวข้อง เสนอให้แก่รัฐบาลในการพิจารณา

จากข้อมูลข้างต้นแสดงให้เห็นสถานการณ์การประมงที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทั้งเรื่องของทรัพยากรทะเลที่ลดน้อยลง การใช้เครื่องมือผิดกฎหมาย และกฎหมายที่ใช้ควบคุมการ ประมง แต่อย่างไรก็ตามประมงมีความสำคัญอย่างมากสำหรับประเทศไทย เพราะถือเป็นรายได้สำคัญ ของประเทศ และเป็นแหล่งอาหารของประชากรโลก

### 2.1.2 ประมงพื้นบ้าน

การทำประมงพื้นบ้านอาจมีความหมายและขอบเขตแตกต่างกัน ตามสภาพท้องที่ หรือปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิต เช่น แบบพื้นบ้าน (Artisanal) แบบขนาดเล็ก (Small-scale) แบบดั้งเดิม (Traditional) หรือแบบยังชีพ (Subsistence) เป็นต้น (บุญเลิศ ผาสุก 2530)

ส่วนคำว่า “ชาวประมงพื้นบ้าน” กังวาลย์ จันทรโชติ (2541) ได้ให้คำจำกัดความไว้ คือ กลุ่มที่ใช้แรงงานเป็นชาวบ้าน สมรรถภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการจับสัตว์น้ำต่ำ ทำให้ได้ผลผลิต น้อย และจะออกทำการประมงในพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งชาวประมงไม่สามารถกำหนดรายได้ของตนเองได้ ต้องขึ้นอยู่กับผู้รับซื้อผลผลิตของตน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าคนกลาง ถ้าแก่ รวมทั้ง กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์(2542) ได้ให้ความหมายของประมงพื้นบ้าน ว่า เป็นการทำการประมงโดยใช้ เครื่องมือขนาดเล็กไม่ทันสมัย ทำประมงพื้นที่ไม่เกิน 3 กิโลเมตร จากชายฝั่ง โดยอาศัยแรงงานใน ครอบครัว ซึ่งสอดคล้องกับข้อสรุปของกองเลขาการสหพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ (2545) ซึ่ง กล่าวว่า ชาวประมงพื้นบ้านเป็นกลุ่มคนที่ดำรงชีวิตและทำมาหากินด้วยการทำการประมงชายฝั่งทะเล และแม่น้ำลำคลองต่างๆ โดยใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำที่เรียบง่าย ไม่ซับซ้อนและเลือกจับสัตว์น้ำเฉพาะ อย่าง เช่น แห เบ็ด ลอบ ไซ อวนลอยปลา อวนลอยกุ้ง อวนจมปู เป็นต้น ชาวประมงพื้นบ้านประเทศ ไทยมีพัฒนาการมานับร้อยปี จึงมีวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการประมง ทะเล และแม่น้ำลำคลองอย่าง ลึกซึ้ง

ในปัจจุบันอาจจำแนกชาวประมงพื้นบ้านได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่

- 1) ชาวประมงพื้นบ้านไม่มีเรือและเครื่องยนต์ จะใช้ความสามารถของตัวเอง และเครื่องมือจับสัตว์น้ำแบบง่ายๆ ทำการประมงจับสัตว์น้ำอยู่ริมฝั่งทะเล ริมคลอง แนวป่าชายเลน เช่น สุ่ม แห หรือการใช้มือมกึ่ง งามหอย เป็นต้น
- 2) ชาวประมงพื้นบ้านที่มีเรือแต่ไม่มีเครื่องยนต์จับสัตว์น้ำอยู่ตามแนวป่าชายเลน ในคลอง แม่น้ำ ใช้เครื่องมือแบบง่ายๆ เช่น ใช้แร้วจับปู
- 3) ชาวประมงพื้นบ้านที่มีเรือและเครื่องยนต์ ขนาดความยาวเรือไม่เกิน 10 เมตร เครื่องยนต์ที่ใช้มีกำลังไม่เกิน 30 แรงม้า ออกจับสัตว์น้ำห่างจากฝั่งไม่เกิน 7 กิโลเมตร ในประเทศไทยเรือที่ใช้มีความแตกต่างกันไปตามลักษณะของภูมิภาค เช่น ฝั่งทะเลอันดามันใช้เรือหัวโทง ส่วนฝั่งอ่าวไทยใช้เรือกอและ หรือเรือท้ายตัด เป็นต้น

การทำประมงพื้นบ้าน ส่วนใหญ่ใช้แรงงานในครอบครัวและเป็นการทำประมงเพื่อยังชีพเป็นหลัก ซึ่งแตกต่างจากการทำประมงพาณิชย์ที่ทำการประมงเพื่อแสวงหากำไร การทำประมงพื้นบ้านมีหลักการผลิตเป็นเศรษฐกิจแบบครอบครัวที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อประกันการบริโภคไม่ใช่กำไร เป็นการดำรงอยู่ให้สอดคล้องกับธรรมชาติและระบบนิเวศน์มากที่สุด อีกทั้ง ชุมชนประมงพื้นบ้านมักเป็นชาวมุสลิม ส่วนใหญ่มีการสร้างที่พักชั่วคราวซึ่งชาวประมงพื้นบ้าน เรียกว่า ทับ หรือ หนา เพื่อหาสัตว์น้ำชั่วคราวตามฤดูกาล ประมาณ 2-3 เดือน แล้วพากันมาตั้งถิ่นฐาน เนื่องจากการหาสัตว์น้ำทำได้ง่ายโดยไม่ต้องใช้เครื่องมืออะไรที่ซับซ้อน เป็นการหาสัตว์น้ำตามชายฝั่งน้ำตื้น ซึ่งในอดีตสัตว์น้ำมีความอุดมสมบูรณ์ ชาวประมงพื้นบ้านจับสัตว์น้ำเพื่อยังชีพ โดยออกทะเลเกือบทุกวัน ลำหนึ่ง 2-3 คน (วิจิตวงศ์ ณ ป้อมเพชร์ และฉัตรทิพย์ นาถสุภา, 2542: 58)

กรมประมงได้แบ่งประเภทเครื่องมือประมงพื้นบ้านออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้ (กรมประมง 2542)

- 1) ประเภทอวนลอย ประกอบด้วยอวนลอยจะละเมียด อวนลอยกึ่ง อวนลอยปู อวนลอยปลากะบอก อวนลอยปลาหู อวนลอยปลากะพง อวนลอยปลากูเรา อวนลอยปลาตาบ อวนลอยหมึก และปลาอื่นๆ ซึ่งเครื่องมือประมงประเภทอวนลอย หมายถึง เครื่องมือที่มีลักษณะเป็นผืนอวนคล้ายสีเหลี่ยมผืนผ้า วิธีการใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำ ขวางหรือปิดล้อมสัตว์น้ำให้ว่ายมาชนแล้วติดหรือพันตาอวน เครื่องมือประมงประเภทนี้มีการวางอวน 2 แบบคือ แบบที่หนึ่งวางอวนเป็นแนวตรงหรือโค้งเล็กน้อย ปล่อยผืนอวนทั้ง แบบที่สองวางอวนเป็นวงกลมปิดล้อมฝูงสัตว์ การทำประมงด้วยเครื่องมือประมงพื้นบ้านนิยมใช้มากที่สุด เนื่องจากลงทุนไม่สูงมากนัก และสัตว์น้ำที่จับได้มีราคาค่อนข้างสูง
- 2) ประเภทเครื่องมือเคลื่อนที่ ประกอบด้วย แหหมึกที่ใช้ไฟล่อช้อนแหอื่นๆ



3) ประเภทเบ็ด ประกอบด้วย เบ็ดราว เบ็ดตก สำหรับเบ็ดราวนั้นใช้ตัวเบ็ดเป็นจำนวนมาก ต่อเชื่อมกับสายคร่าวเบ็ด ห่างเท่ากันมีทั้งแบบใช้เหยื่อล่อ และแบบไม่ใช้เหยื่อล่อ การใช้เบ็ดตกส่วนใหญ่จะทอดสมออยู่กับที่ หรือปล่อยเรือลอยลำตามน้ำ หรือตามลม สายเบ็ดหนึ่งอาจมีตัวเบ็ดตั้งแต่ 1 ตัวขึ้นไป ชนิดของเบ็ดตกถ้าจำแนกตามชนิดของสัตว์น้ำจะเป็นเบ็ดตกปลา กับ เบ็ดตกหมึก

4) ประเภทเครื่องมือประจำที่ คือ เครื่องมือที่ติดตั้งอยู่กับที่อย่างชั่วคราว หรือถาวรในแหล่งประมงเพื่อจับสัตว์น้ำ เช่น ลอบปู ลอบปลา ไซ เป็นต้น

สรุปได้ว่า ประมงพื้นบ้านเป็นประเภทการประมงขนาดเล็ก ที่ใช้เรือขนาดความยาวไม่เกิน 10 เมตร ขนาดเครื่องยนต์ไม่เกิน 30 แรงม้า ทำการประมงไม่ไกลจากฝั่งมากนัก ระยะไม่เกิน 3 กิโลเมตร ซึ่งกรมประมงได้จำแนกประเภทเครื่องมือพื้นบ้าน เป็น 4 ประเภท ประกอบด้วย เครื่องมือประมงพื้นบ้านประเภททวนลอย ประเภทเบ็ด ประเภทเครื่องมือเคลื่อนที่ ประเภทเครื่องมือประจำที่ต่างๆ

### 2.1.3 พัฒนาการของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย

การรวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นองค์กรของชาวประมงพื้นบ้านมีพัฒนาการที่ยาวนาน ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางกายภาพและระบบนิเวศ รวมทั้งทรัพยากรชายฝั่งของชุมชนชาวประมงพื้นบ้าน ตลอดจนผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองของสังคมไทย ซึ่งแบ่งได้เป็นช่วงต่างๆ ดังนี้ (สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ 2550)

#### ช่วงที่ 1 พ.ศ.2520 – 2525

การลุกขึ้นมาต่อสู้ของชาวประมงพื้นบ้านในช่วงแรกๆเป็นการต่อสู้เพื่อปกป้องปากท้องของตนเองจากการรุกรานของประมงอวนรุน อวนลาก ที่ทำลายเครื่องมือประมงและทำการประมง ซึ่งก่อให้เกิดความขัดแย้งที่นำไปสู่ความรุนแรงเมื่ออับจนทางออก เมื่ออำนาจรัฐกฎหมายไม่สามารถจัดการได้ เช่น ใช้วิธีการตั้งแต่การพูดคุย ขอร้อง ทำกติการ่วมกัน ไปจนถึงการปล้น ช่า เผาเรือ ทำร้ายร่างกาย ดังเช่น การต่อสู้ทำร้ายระหว่างเรือประมงพื้นบ้านกับเรืออวนรุน อวนลาก หรือเรือปั่นไฟจับปลากระตักที่ละเมิดกฎหมายเข้ามาหากินในเขตชายฝั่ง 3,000 เมตร ทั้งที่มีกฎหมายประมงของประเทศไทยที่ออกในปี 2515 กำหนดให้แนวเขต 3,000 เมตรใกล้ฝั่ง ห้ามประกอบการประมงด้วยเครื่องมือดังกล่าว แต่ความอ่อนแอและความล้มเหลวของการบังคับใช้กฎหมาย และการสนับสนุนจากนายทุนภายในและภายนอกท้องถิ่น นักการเมือง ผู้มีอิทธิพล เป็นต้น ซึ่งการใช้วิธีต่อสู้กันด้วยวิธีการรุนแรงได้ทำให้เกิดการบาดเจ็บสูญเสียชีวิตกันทั้งสองฝ่าย

ชุมชนชาวประมงพื้นบ้านที่ได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว จึงเริ่มปรับเปลี่ยนวิธีการ นอกจากปกป้องแหล่งทำมาหากินจากการทำลายอย่างเดียวแล้ว ยังได้ดูแลรักษา พื้นฟูทรัพยากรชายฝั่งในชุมชนและทะเลบริเวณใกล้เคียงด้วย

### ช่วงที่ 2 การรวมตัวก่อนการก่อตั้ง พ.ศ. 2525 – 2536

ชุมชนประมงพื้นบ้านหลายชุมชนเริ่มต้นตัวเห็นสภาพปัญหาที่เกิดขึ้นขณะเดียวกันนั้นองค์กรพัฒนาเอกชน (NGOs) ซึ่งเห็นปัญหาดังกล่าวได้เริ่มเข้ามาทำงานในหมู่บ้านประมงพื้นบ้าน โดยมีเป้าหมายหลักๆ เพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวิตชุมชนชาวประมงพื้นบ้านให้ดีขึ้น เป็นระยะของการริเริ่มกิจกรรมในพื้นที่ เช่น การเพาะเลี้ยง การศึกษาชุมชน การระดมทุนในชุมชน การแก้ไขปัญหาเฉพาะที่ เช่น การทำลายป่าชายเลน การใช้ระเบิดปลา การทำประมงที่ใช้เครื่องมือทำลายล้าง การอนุรักษ์หญ้าทะเล เต่าทะเล เป็นต้น

ชาวประมงพื้นบ้านที่มีกลุ่มองค์กรพัฒนาเอกชนลงไปทำงานฝั่งตัวนั้น ได้ส่งสมประสงค์ และรวมกลุ่มรวมตัวกัน เพื่อดำเนินกิจกรรมรูปแบบต่างๆ ต่อมาเริ่มก่อตัวกันเป็นรูปองค์กรของชาวประมงพื้นบ้านในบางพื้นที่

เมื่อเกิดกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ต่างๆ ได้ระยะหนึ่ง ด้วยความคิดที่จะขยายแนวคิดในการทำงานไปสู่หมู่บ้านอื่นๆ ใกล้เคียง ก่อนการก่อตั้งสมาพันธ์แกนนำในเครือข่ายบางส่วน เช่น จังหวัดตรัง สงขลา พัทลุง จึงมีโอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างพื้นที่กันอยู่เสมอ ใช้เวลานับเป็นสิบปี เริ่มตั้งแต่ช่วงเริ่มการเรียนรู้ และขยายพื้นที่ทางความคิดไปอย่างต่อเนื่องของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านจากหลายพื้นที่ จึงค่อยๆ รวมตัวและรู้จักกัน

มีการแลกเปลี่ยนแนวคิดเรื่องการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายองค์กรแกนนำชาวประมงในพื้นที่ภาคใต้ได้มีการจัดสัมมนาของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านหลายครั้ง นักพัฒนาเอกชนที่ทำงานกับชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่จึงได้สนับสนุนและผลักดันแนวคิดนี้อย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น โดยนักพัฒนาเอกชนเข้ามาทำหน้าที่ประสานงานกับกลุ่มชาวประมงในพื้นที่ต่างๆ จนในที่สุดองค์กรเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ได้ก่อตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการ เมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2536 ณ ห้องประชุมคณะทรัพยากรธรรมชาติ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์วิทยาเขตหาดใหญ่ ภายใต้ชื่อ “สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้” ประกอบด้วย ตรัง สงขลา พัทลุง กระบี่ ภูเก็ต ปัตตานี และสุราษฎร์ธานี โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อการช่วยเหลือและแลกเปลี่ยนป ระสบการณ์ซึ่งกันและกันในแต่ละพื้นที่ร่วมแก้ไขปัญหาของชาวประมงพื้นบ้าน

ต่อมาปี 2537 องค์กรพัฒนาเอกชนที่ทำงานกับชุมชนชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ได้รวมตัวกันเป็นเครือข่ายเช่นกัน เรียกว่า “เครือข่ายองค์กรพัฒนาเอกชนประมงพื้นบ้านภาคใต้ (NGOs เล)” เพื่อหนุนเสริมการดำเนินงานของสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้าน

### ช่วงที่ 3 พ.ศ. 2536-2543

กิจกรรมในช่วงนี้ คือ การประชุมสัญจรในพื้นที่ต่างๆ แลกเปลี่ยนปัญหาวิธีการแก้ไขแต่ละพื้นที่ เพื่อเป็นบทเรียนซึ่งกันและกัน สร้างเครือข่ายความสัมพันธ์กับชาวบ้านเช่น จัดการประชุมคณะกรรมการ การประชุมสมาชิกเครือข่ายสัมพันธ์

นอกจากนั้นสมาพันธ์ฯ ได้ขยายพื้นที่ มีสมาชิกเพิ่มจากชาวประมงพื้นบ้านจากจังหวัดพังงา ชุมพร และนครศรีธรรมราช รวมเป็น 10 จังหวัด (พ.ศ.2536-2537)

ปี 2538 สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ ได้เข้าร่วมการระดมความคิดเห็นยกร่างแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 (พ.ศ.2540-2544)เพื่อกำหนดทิศทางในการอนุรักษ์ฟื้นฟูทรัพยากรชายฝั่ง และตัวตนของชาวประมงพื้นบ้าน

ในปีเดียวกัน กรมส่งเสริมคุณภาพสิ่งแวดล้อม กระทรวงวิทยาศาสตร์เทคโนโลยี และสิ่งแวดล้อม เข้ามาสนับสนุนงบประมาณในการทำกิจกรรมของสมาพันธ์ เช่น การประชุมสมาชิก การศึกษาดูงาน เป็นต้น

ปี 2539 สมาพันธ์ฯมีสมาชิกครบ 13 จังหวัดชายฝั่งทะเลภาคใต้ มีจังหวัดระนอง สตูล และนราธิวาส เพิ่มเข้ามา ทำให้โครงสร้างการบริหารจัดการองค์กรและคณะกรรมการชัดเจนขึ้น พร้อมทั้งมีการกำหนดยุทธศาสตร์ ยุทธวิธี ตลอดจนแผนการดำเนินงาน

เมื่อการดำเนินงานของสมาพันธ์ฯเป็นที่รู้จักมากขึ้น และได้รับงบประมาณโดยตรงจากรัฐบาลเดนมาร์ก ภายใต้กองทุนเพื่อสิ่งแวดล้อม DANCED เป็นงบประมาณแบบให้เปล่า ไม่มีเงื่อนไขผูกพัน ผ่านทางกระทรวงต่างประเทศของรัฐบาลไทย ซึ่งสมาพันธ์ฯและเครือข่าย NGOs เล ได้ร่วมพัฒนาโครงการการดูแลรักษา ฟื้นฟูทรัพยากรชายฝั่ง พัฒนาศักยภาพและความเข้มแข็งของกลุ่มองค์กรชาวบ้าน งานรณรงค์เผยแพร่ พร้อมทั้งมีการประชุมพบปะกันอย่างต่อเนื่อง เช่น กิจกรรมกลุ่มออมทรัพย์ กิจกรรมอาชีพเสริมและรายได้ กิจกรรมเสริมสร้างความรู้และทักษะการทำงาน การอนุรักษ์ทรัพยากรชายฝั่ง (ป่าชายเลนชุมชน แหล่งหญ้าทะเล ปะการังธรรมชาติ พะยูง โลมา เต่าทะเล ฯลฯ) งานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เป็นต้น

นับตั้งแต่ปี 2539 สมาพันธ์ฯ มุ่งเน้นประเด็นการยกเลิกการทำประมงอวนรุน ในการเคลื่อนไหวแก้ไขปัญหา เนื่องด้วยในปี 2539 ประเทศไทยมีการเปลี่ยนรัฐบาล ซึ่งมีนโยบายมุ่งเน้นผลิตประมงสูงสุด มีการออกประกาศกระทรวงเกษตรและสหกรณ์หลายฉบับ และเปิดโอกาสให้เครื่องมือทำลายล้างหลายชนิดสามารถทำประมงได้ถูกกฎหมาย เช่น ประกาศให้เรืออวนรุนไปจดทะเบียนผู้ทำประมงอวนรุนเพื่อออกใบอนุญาตใหม่, ประกาศอนุญาตให้เรือประมงจับปลากะตักโดยใช้แสงไฟล่อทำการประมงได้ หลังจากมีการประกาศกระทรวงเกษตรฯห้ามใช้มาตั้งแต่ปี 2526 เป็นต้น

ปี 2540 สมาพันธ์ฯมีโอกาสพบกับอธิบดีกรมประมง และรัฐมนตรีช่วยว่าการเกษตรและสหกรณ์ สมัยนั้น เพื่อเรียกร้องให้มั่นนโยบายที่ชัดเจนในการแก้ปัญหาทรัพยากรชายฝั่ง เสื่อมโทรม และเสนอให้ยกเลิกประกาศกระทรวงเกษตรฯ เรื่องการจดทะเบียนอวนรุน เสนอให้มีนโยบายรักษาป่าชายเลน ปราบปรามการบุกรุกป่าชายเลน

ปี 2542-2543 สมาพันธ์ฯได้ต่อสู้ “กรณีให้ยกเลิกเรือปั่นไฟจับปลากระทัก โดยใช้ตาอวนขนาดเล็ก” เกิดการชุมนุมครั้งใหญ่ของชาวประมงพื้นบ้านทั้งภาคใต้ในเดือนมิถุนายน เช่น ชมรมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล จ.สงขลา ได้ชุมนุมประท้วงโดยใช้เรือท้ายตัด 500 ลำ ลอยลำบริเวณปากอ่าวท่าเรือน้ำลึก จ.สงขลา โดยไม่ขึ้นฝั่งนับเป็นแรมเดือน(13-27 มิถุนายน 2542), ชมรมชาวประมงพื้นบ้าน จ.สตูล ตรัง พังงา มีการรวมตัวกันชุมนุมในพื้นที่ของตน จนทั้งสี่จังหวัดนี้มีประกาศกระทรวงห้ามทำการประมงปลากระทักโดยใช้ไฟล่อฯ แต่สุดท้ายก็ถูกยกเลิกทั้งหมด เป็นต้น ทำให้เกิดการรับรู้สู่สังคมอย่างกว้างขวาง รวมไปถึงการนำกระบวนการของชาวประมงพื้นบ้านสู่ทำเนียบรัฐบาล ทำให้มีกลุ่มนักวิชาการจากสถาบันการศึกษาต่างๆ ทั่วประเทศผนึกกำลังกันในนาม “กลุ่มวิชาการเพื่ออนาคตไทย” เพื่อสนับสนุนการเคลื่อนไหวของชาวประมงพื้นบ้านในช่วงเวลาดังกล่าว

การเติบโตของชาวประมงพื้นบ้านในเครือข่ายของสมาพันธ์ประมงพื้นบ้านภาคใต้ แสดงให้เห็นศักยภาพของผู้นำ การจัดการองค์กรและเครือข่าย เช่น การลุกขึ้นต่อสู้ขับไล่กลุ่มนายทุนที่บุกรุกป่าชายเลนในชุมชนเพื่อทำนุบำรุงของชมรมชาวประมงพื้นบ้านในจังหวัดภูเก็ตจนได้รับชัยชนะ การบุกรุกยึดศาลากลางจังหวัดปัตตานีของชมรมประมงพื้นบ้านจังหวัดปัตตานี เมื่อวันที่ 2-3 พฤษภาคม 2543 เพื่อกดดันให้หน่วยงานราชการปฏิบัติตามกฎหมายในการปราบปรามเรืออวนรุนที่เข้ามาสร้างความเดือดร้อนให้กับชาวประมงพื้นบ้าน รวมทั้งการร่วมมือกับหน่วยงานราชการในการอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรชายฝั่ง เช่น การร่วมกันทำเขตอนุรักษ์ในพื้นที่รอบทะเลสาบสงขลา กิจกรรมปล่อยพันธุ์สัตว์น้ำ การปลูกป่าชายเลน การทำปะการังเทียม ฯลฯ

#### ช่วงที่ 4 2544- 2557

สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยยังคงขับเคลื่อนงานด้านการคัดค้านประมงอวนลาก และการแก้ไขปัญหาความเสื่อมโทรมของทรัพยากรชายฝั่ง โดยใช้วิธีการที่มีความหลากหลาย ไม่เพียงแต่การประท้วงเรียกร้อง การจอดเรือปิดอ่าว และการยื่นหนังสือเรียกร้องต่อรัฐบาลเท่านั้น สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยได้เข้าถึงประชาชนคนรุ่นใหม่โดยอาศัยเทคโนโลยีในการสื่อสาร เพื่อให้ประชาชนสนใจประเด็นอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและร่วมเป็นพลังในการขับเคลื่อนสังคมต่อไป โดยการรณรงค์ให้ประชาชนทั่วไปร่วมลงชื่อผ่าน [webiLaw.or.th](http://webiLaw.or.th) ในประเด็นร่วมแก้ไข ไม่ว่าจะเป็นพระราชบัญญัติการประมง พ.ศ.2490 โดยมี

ประมงพื้นบ้านที่มีมากกว่า 20 จังหวัดในประเทศไทย ซึ่งรวมตัวกันเป็นสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย โดยรวบรวมรายชื่อ 10,000 รายชื่อ เพื่อยื่นเสนอกฎหมายประมงฉบับประชาชน ด้วยเหตุผลหลัก 5 ประการ ดังนี้ (ศูนย์สื่อสังคมภาคใต้, 2555)

ประการที่หนึ่ง กฎหมายประมงฉบับนี้เสนอว่า แทนที่จะให้อำนาจแก่รัฐมนตรีแต่เพียงผู้เดียว ก็ให้เปลี่ยนเป็น ให้มี “คณะกรรมการนโยบายประมงแห่งชาติ” ที่จะต้องมีบทบาทกำหนดทิศทางนโยบายบริหารจัดการทรัพยากรประมงระดับชาติ และต้องมีองค์ประกอบที่มาของกรรมการที่โปร่งใส มีส่วนร่วมจากทุกฝ่าย ที่สำคัญต้องมีตัวแทนจากฐานอาชีพประมงขนาดเล็กพื้นบ้านด้วย (ศูนย์สื่อสังคมภาคใต้, 2555)

ประการที่สอง เสนอว่า แทนที่จะให้มีแต่ ทานประมงจังหวัด หรือ ผู้ว่าราชการจังหวัดคนเดียว ก็ให้มี “คณะกรรมการประมงจังหวัด” ที่จัดตั้งขึ้นในจังหวัด บางท้องที่อาจเป็นคณะอนุกรรมการประมงเขตพื้นที่ ซึ่งมีลักษณะข้ามจังหวัดเพื่อให้สามารถจัดการทรัพยากรประมงที่เชื่อมโยงกัน เช่น ทะเลสาบ, อ่าวพังงา โดยให้อำนาจกำหนดการประมงในพื้นที่ของตนได้ ยกเว้นกรณีที่คณะกรรมการระดับชาติกำหนดไว้เป็นการทั่วไปแล้ว (ศูนย์สื่อสังคมภาคใต้, 2555)

ประการที่สาม เสนอว่า ต่อไปนี้ ชุมชนชายฝั่ง ชุมชนชาวประมงพื้นบ้าน ให้อำนาจในการจัดการทรัพยากรประมงในเขตชุมชนของตน ได้ ไม่ใช่มีสิทธิแค่เสนออย่างเดียว ต้องมีส่วนในการตัดสินใจ และเปิดโอกาสให้ชุมชนที่มีความพร้อม จัดตั้งเป็น “องค์กรประมงชุมชน” แล้วบริหารในรูปคณะกรรมการ ให้อำนาจหน้าที่ กำหนดระเบียบ กติกา เงื่อนไขการทำประมง อนุรักษ์ฟื้นฟู ร่วมจับกุม ฟ้องคดี ทำแผนการพัฒนาและร่วมปฏิบัติหน้าที่กับจังหวัดหรือระหว่างจังหวัดได้ (ศูนย์สื่อสังคมภาคใต้, 2555)

ประการที่สี่ ร่างกฎหมายประมงฉบับชาวบ้าน เสนอว่า ให้ “กำหนดเขตการประมง” ให้ชัดเจน แยกระหว่าง เขตประมงชายฝั่ง กับ เขตประมงนอกชายฝั่ง (ประมงพาณิชย์) ออกจากกัน โดยเสนอ ให้เขตประมงชายฝั่ง มีระยะตั้งแต่ขอบน้ำชายฝั่ง ถึง 5 ไมล์ทะเล (หรือประมาณ 9 กิโลเมตร) เป็นอย่างน้อย และให้เขตนอกชายฝั่ง มีระยะ ตั้งแต่ 5 ไมล์ทะเล เลยไปจนถึงเขตเศรษฐกิจจำเพาะ 200 ไมล์ทะเล เมื่อกำหนดเขตได้แล้ว และกฎหมายมีผลบังคับออกมาแล้ว ก็ให้คณะกรรมการจังหวัดนั้นๆ กำหนดกันเอาเองว่า เครื่องมือประมงอะไรบ้าง จัดเป็นเครื่องมือประมงในชายฝั่ง และเครื่องมือประมงอะไรบ้างเป็นเครื่องมือประมงพาณิชย์นอกชายฝั่ง กำหนดกันเอง จับกันเอง (ศูนย์สื่อสังคมภาคใต้, 2555)

ประการที่ห้า เรื่อง “บทลงโทษ” เสนอให้ยึดหลักว่า ชาวประมงที่ดีต้องเคารพกฎหมาย เคารพข้อห้าม ใครละเมิดข้อห้าม ถือเป็นชาวประมงไม่ดี และต้องลงโทษให้ชัดหลาบ เพื่อไม่ให้กลับมากระทำผิดซ้ำอีก ในบทกำหนดโทษตามกฎหมายเดิมนั้นไม่สามารถทำให้ผู้ทำผิดเกรงกลัวหรือ ชัดหลาบได้ เนื่องจาก โทษปรับอัตราต่ำ “คุ้ม” ต่อการทำผิดซ้ำ ร่างกฎหมาย

ประมงฉบับชาวบ้าน จึงเสนอให้ เพิ่มบทลงโทษปรับในอัตราสูงกว่าเดิม และ กำหนดให้มีโทษริบเรือ/เครื่องมือที่ใช้ประกอบความผิดด้วย(ศูนย์สื่อสังคมภาคใต้, 2555)

ทั้งนี้เพื่อการกระจายอำนาจให้ชาวประมงพื้นบ้าน และหยุดกรมประมงที่จะนิรโทษกรรมให้กับประมงอวนลาก ฯลฯ นอกจากนี้สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยยังคงดำเนินการด้านเครือข่ายกับชาวประมงพื้นบ้านทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมุ่งหวังให้เป็นองค์กรเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้าน ทั้งในระดับบุคคลซึ่งเป็นสมาชิก ตลอดจนครอบครัว กลุ่ม ชมรม จนถึงเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านระดับภาคใต้ ให้เป็นองค์กรประชาชนที่เข้มแข็ง และสามารถพึ่งตนเองได้ในอนาคต (ศูนย์สื่อสังคมภาคใต้, 2555)

ในการศึกษาี้ ใช้แนวคิดเกี่ยวกับประมงพื้นบ้าน เป็นแนวคิดพื้นฐานในการศึกษากลุ่มประมงพื้นบ้านที่เป็นกลุ่มเป้าหมายในการวิจัย

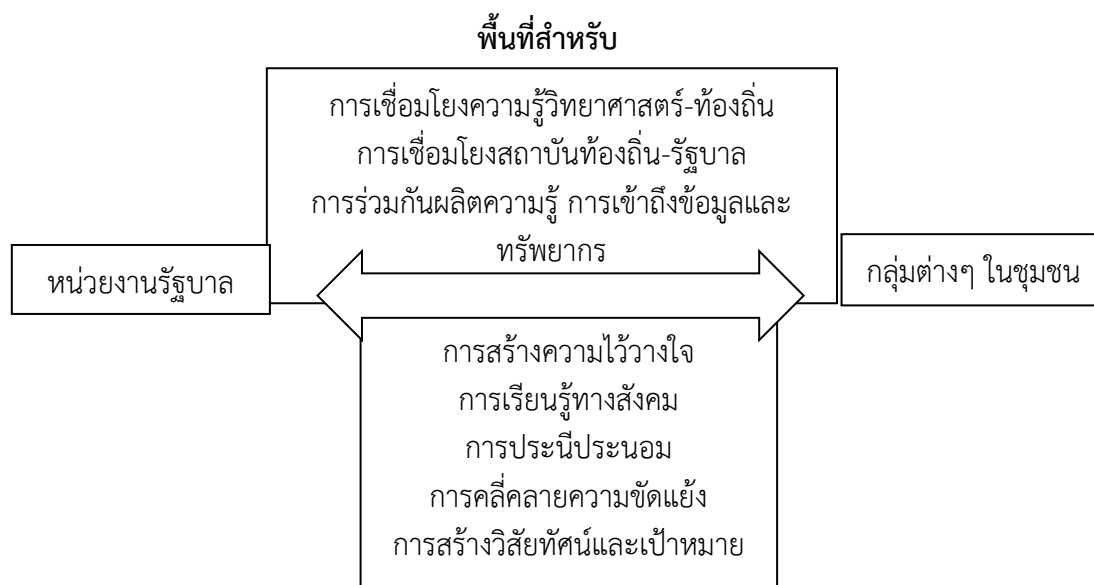
ในการขับเคลื่อนงานสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ดังกล่าวข้างต้นนั้น ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรพัฒนาเอกชน และหน่วยงานต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งองค์กรพัฒนาเอกชนที่ทำหน้าที่สนับสนุนในด้านต่างๆ เช่น งานนโยบาย การส่งเสริมความรู้ งบประมาณ เป็นต้น แนวทางการทำงานดังกล่าวนี้เชื่อมโยงกับแนวคิดเรื่อง องค์กรสะพานเชื่อม ซึ่งจะได้กล่าวต่อไป

## 2.2 องค์กรที่เป็นสะพานเชื่อม (Bridging organization)

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา สังคมโลกได้ให้การยอมรับแนวคิดเรื่อง “การจัดการร่วม” (Co-management) สำหรับทรัพยากรที่สังคมใช้ร่วมกัน เช่น น้ำ ป่า ประมง ฯลฯ ซึ่งเป็นการแบ่งอำนาจและความรับผิดชอบระหว่างรัฐบาลกับผู้ใช้ทรัพยากรระดับท้องถิ่น เนื่องจากต่างยอมรับถึงความล้มเหลวของแนวทางการบังคับใช้อำนาจแบบจากบนลงล่างโดยหน่วยงานเดียว องค์กรประกอบสำคัญส่วนหนึ่งของแนวคิดนี้ คือ การร่วมกันสร้างความรู้ (Co-production of knowledge) ซึ่งเชื่อมโยงกับบทบาทขององค์กรที่เป็นสะพานเชื่อม ในฐานะผู้มีบทบาทเชื่อมโยงความรู้ทางวิทยาศาสตร์กับท้องถิ่นเข้าด้วยกัน โดยจัดสรรพื้นที่เพื่อการร่วมกันสร้างความรู้ สร้างความไว้วางใจ การให้เหตุผล การเรียนรู้ การประสานความร่วมมือทั้งในระดับแนวนอนและแนวตั้ง และการคลี่คลายความขัดแย้ง โดยองค์กรที่เป็นสะพานเชื่อมเป็นตัวเร่ง (Catalyst) และผู้เอื้ออำนวย (Facilitator) ระหว่างหน่วยบริหาร (Governance) ที่แตกต่างกัน และระหว่างระบบความรู้และทรัพยากรที่แตกต่างกัน (Berkes, 2009 อ้างใน เยาวนิจ กิตติธรรกุล และคณะ 2556)

ในระบบการจัดการร่วมที่ประสบความสำเร็จหลายแห่ง พบว่า องค์กรที่เป็นสะพานเชื่อมและภาวะผู้นำเป็นปัจจัยสำคัญที่เอื้อให้ระบบจัดการกับประเด็นความรู้ได้ ในความเป็นจริงแล้ว

หน่วยงานที่เป็นสะพานเชื่อมมักจะทำหน้าที่สร้างทุนสังคมและจัดการกับประเด็นที่หลากหลาย ไม่เพียงเฉพาะความรู้ การสร้างเครือข่ายขององค์กรที่เป็นสะพานเชื่อมจะช่วยระบุมุมมองที่ขัดแย้ง สร้างความไว้วางใจ เข้าถึงทรัพยากรที่ต้องการ สร้างวิสัยทัศน์และเป้าหมายร่วม รวมทั้งปฏิบัติงานด้านอื่นๆ ด้วย ดังภาพประกอบที่ 1



ภาพประกอบที่ 1 บทบาทที่หลากหลายขององค์กรที่เป็นสะพานเชื่อมในการจัดการร่วม องค์กรฯ หนึ่งๆ ไม่ได้ทำหน้าที่ทั้งหมด ในบางกรณี องค์กรต่างๆ อาจมีบทบาทร่วมกันในฐานขององค์กรที่เป็นสะพานเชื่อม

ที่มา: Berkes (2009:1696. อ้างใน เยาวนิจ กิตติธรรกุล และคณะ 2556)

องค์กรที่เป็นสะพานเชื่อมมีความสำคัญมากเพราะเป็นผู้ให้บริการและอำนวยความสะดวกต่อสายสัมพันธ์ (Linkages) อื่นๆ ในกรณีที่ไม่ม้องค์กรฯ ดังกล่าว การจัดการร่วมอาจเป็นการเชื่อมโยงองค์กรพัฒนาเอกชน หน่วยงานรัฐบาล หน่วยงานวิจัย และส่วนอื่นๆ มาตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลาย ในกรณีนี้ก็จะเป็เครือข่ายที่มีหลายด้าน (Multi-faceted networks) ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการสร้างการเรียนรู้ทางสังคม (Berkes, 2009 อ้างใน เยาวนิจ กิตติธรรกุล และคณะ 2556)

อนึ่ง เครือข่ายทางสังคม (Social networks) มีบทบาทสำคัญในการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อม โดยแบ่งบทบาทได้เป็น 3 ด้าน คือ (Juhola & Westerhoff, 2010 อ้างใน เยาวนิจ กิตติธรรกุล และคณะ 2556)

- การแลกเปลี่ยนความรู้และข้อมูล
- การขับเคลื่อนทรัพยากร
- การสร้างพันธะสัญญา (Commitment) ความไว้วางใจ และฉันทามติ (Consensus)

ในการศึกษานี้ ใช้มโนทัศน์ดังกล่าวข้างต้นในการศึกษากระบวนการทำงานและบทบาทขององค์กรพัฒนาเอกชนหรือหน่วยงานในพื้นที่ซึ่งทำหน้าที่ขับเคลื่อนธุรกิจการขายสัตว์น้ำ ดังนี้

### 1) ปัจจัยที่สนับสนุนให้เกิดการทำงานขององค์กรสะพานเชื่อม

#### A. สถานการณ์

- (1) ผู้มีส่วนได้เสียมองว่าเป็นปัญหาร่วม
- (2) มีการช่วยเหลือกันและต้องมีเป้าหมายร่วมเป็นจุดสำคัญ
- (3) มีความรู้สึกว่าเป็นวิกฤติร่วม หากไม่ร่วมมือกันแก้ จะทำให้ปัญหายิ่งหนักมากกว่าเดิม

#### (4) ความรู้สึกเกี่ยวกับสถานที่ ความรู้สึกเป็นเจ้าของร่วม

(5) ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ถือเป็นจุดแรกในการเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรสะพานเชื่อมกับบุคคลหรือองค์กรอื่นๆ และเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้งานดำเนินต่อไปได้ ซึ่งต้องเป็นความสัมพันธ์ที่ทำให้คนสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลกันได้

(6) มีความไว้วางใจและมีความเชื่อถือ ซึ่งก่อนเริ่มการดำเนินงานอาจยังไม่มี แต่เมื่อมีการดำเนินไปแล้วองค์กรสะพานเชื่อมต้องสร้างสิ่งเหล่านี้ขึ้นมา

(7) ความสนใจและความกดดันจากสังคมเป็นส่วนผลักดันที่ทำให้เกิดการทำงานร่วมกันของฝ่ายต่างๆ

#### B. กระบวนการ

(1) การใช้กระบวนการแก้ปัญหาโดยทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการคิด การตัดสินใจ การเลือกเวลาที่เหมาะสม ทั้งนี้คนที่ทำให้เกิดการรวมตัวต้องมีอำนาจพอสมควร เป็นคนกลางที่มีความน่าเชื่อถือ ซึ่งในการแก้ปัญหาส่วนใหญ่คนในพื้นที่เองไม่สามารถทำได้

(2) มีการหาข้อมูลร่วมกันเพื่อให้เกิดการไว้วางใจกันมากขึ้น

(3) กระบวนการจัดการและทักษะสำคัญของบุคคล ความรู้ ความสามารถ เข้าใจในกระบวนการทำให้เกิดการพูดคุย แลกเปลี่ยนข้อมูล ซึ่งกระบวนการและทักษะเหล่านี้มีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนกระบวนการ



(4) ความเป็นผู้นำ มีวิสัยทัศน์และความเสียสละของบุคคลที่สามารถประสานผลประโยชน์ร่วมได้

(5) การสร้างเป้าหมายเล็กชิ้นก่อนในกระบวนการครั้งแรกๆ เพื่อก่อให้เกิดความสำเร็จเล็กๆน้อยๆ ให้เกิดขึ้น เพื่อผู้เข้าร่วมมีกำลังใจ

(6) การทำให้ทุกคนมีความรู้สึกที่ทุกคนเสมอภาคกัน ได้รับความยุติธรรม และมีการจัดสรรบทบาทในการทำงานร่วมกัน

### C. บริบทในเงื่อนไขเชิงสถาบัน

(1) โอกาสในการปฏิสัมพันธ์ จัดให้คนมาพบ พูดคุย แลกเปลี่ยนกัน สร้างให้เกิดความสัมพันธ์ที่ก่อให้เกิดความไว้วางใจ ความเชื่อถือ ความเคารพ ฯลฯ ซึ่งต้องมีเงื่อนไข (Necessary condition) และเงื่อนไขเสริม (Sufficient condition) เข้ามาช่วย เพื่อให้องค์กรสะพานเชื่อมประสบความสำเร็จ

(2) แรงจูงใจมีส่วนสำคัญที่ทำให้เกิดการร่วมมือ อาทิ แรงจูงใจทางเศรษฐกิจ โครงสร้างทางสังคม เงื่อนไขทางการเมือง ทูทางสังคม ฯลฯ

(3) ทรัพยากร อาทิ เงินตรา ความรู้ ทรัพยากรบุคคล ฯลฯ มีส่วนสำคัญที่ทำให้การจัดการร่วมประสบความสำเร็จ

(4) เทคโนโลยี มีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนงานได้รวดเร็วยิ่งขึ้น อาทิ เทคโนโลยีภูมิศาสตร์สารสนเทศ (GIS) ช่วยให้คนเห็นภาพรวมของพื้นที่ในการจัดการ ตัดสินใจ และเกิดเป็นฐานข้อมูล

## 2) ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการทำองค์กรสะพานเชื่อม

### A. สถานการณ์

(1) ความไม่สมดุลของอำนาจ

(2) ไม่มีการติดต่อสื่อสาร ไม่ชอบหน้ากัน ไม่มีความเชื่อใจกัน

(3) ตรงข้ามกับความต้องการของสาธารณชนหรือรัฐ ทั้งนี้อาจเกิดจากความไม่เชื่อมั่นในหน่วยงาน

(4) มีความแตกต่างขั้นพื้นฐานในระดับสูง อาทิ อุดมการณ์ ความเชื่อ ฯลฯ

### B. กระบวนการ

(1) ประเด็นหรือจุดมุ่งหมายไม่ชัดเจน

(2) ไม่มีทักษะในการจัดการ หรือการสร้างความร่วมมือ

(3) มีผู้ต่อต้านในประเด็นมุมมอง หรือทัศนคติในการทำงานร่วมกัน

- (4) มีความยากลำบากที่จะทำให้การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียมีความมั่นคงอย่างต่อเนื่อง

#### C. บริบททางสังคม

- (1) บรรทัดฐานทางสังคม/วัฒนธรรม
- (2) การแบ่งพรรคแบ่งพวกจากกระบวนการเดิมที่มีอยู่แล้ว
- (3) การต่อต้านจากกลุ่มผลประโยชน์
- (4) การเมือง

#### D. บริบทในทางสถาบัน

- (1) องค์กรแต่ละองค์กรมีพันธกิจที่แตกต่างกัน
- (2) วัฒนธรรมและกฎเกณฑ์ขององค์กร
- (3) ไม่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานระดับบน
- (4) ข้อจำกัดของทรัพยากร
- (5) นโยบายของรัฐ และขั้นตอนการทำงานอาจขัดแย้งกัน
- (6) ความแตกต่างของอำนาจในการมีส่วนร่วม
- (7) โอกาสในการปฏิสัมพันธ์ไม่เพียงพอ

ในการศึกษานี้ ใช้แนวคิดองค์กรสะพานเชื่อม ในการศึกษาการทำงานขององค์กรภาคประชาชนกับองค์กรชาวประมงพื้นบ้าน ในการพัฒนาชุมชนและการทำร้านคนจับปลา ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายในการวิจัย

## 2.3 แนวคิดกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE)

### 2.3.1 ความหมายและลักษณะของกิจการเพื่อสังคม

ในที่นี้ได้อธิบายความหมายของกิจการเพื่อสังคม ซึ่งมีความหมายคล้ายคลึงและสัมพันธ์กันได้ดังนี้

กิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE) หมายถึง กิจการที่มีรายรับจากการขายการผลิตสินค้า และ/หรือการให้บริการที่มีเป้าหมายในการก่อตั้งอย่างชัดเจน หรือมีการกำหนดเพิ่มเติม หรือปรับเปลี่ยนเป้าหมาย ในการแก้ไขปัญหา พัฒนาชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก โดยมุ่งหวังเพื่อตอบสนองความต้องการของสังคมหรือชุมชน (Drayton 2006, พสุ เดชะรินทร์ 2552) มากกว่าการสร้างผลกำไรเชิงธุรกิจคืนสู่ผู้ถือหุ้น แต่มุ่งเน้นการสร้าง ความมั่งคั่งอย่างยั่งยืนสู่สังคม ซึ่งความเป็นเจ้าของกิจการนั้นไม่ได้ผูกขาด หากกระจายกันไปในกลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย (Harding

2006, Zahra *et al* 2009) กิจกรรมเพื่อสังคมจึงเป็นนวัตกรรมทางสังคมที่อาศัยทักษะทางธุรกิจของผู้ประกอบการผสมผสานกับเป้าหมายในการแก้ไขปัญหา โดยเห็นคุณค่าในตัวมนุษย์แต่ละบุคคลมากกว่าฐานะรายได้ ซึ่งศักยภาพในการผลิตของแต่ละบุคคลจะถูกนำมาใช้งานในฐานะผู้เป็นเจ้าของหน่วยผลิตของสังคม (บริษัทโซเซียลเอ็นเตอร์ไพรส์ 2551) กิจกรรมเพื่อสังคมจึงสามารถก่อให้เกิดการพึ่งพาตนเองและการพัฒนาสังคมที่ควบคู่ไปกับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ (Martin and Noviceic 2010)

อาจกล่าวได้ว่า กิจกรรมเพื่อสังคมมีจุดมุ่งหมายเดียวกันทั้งกับองค์กรการกุศลที่มุ่งช่วยเหลือสังคมเพียงอย่างเดียว และองค์กรธุรกิจที่มีเป้าหมายหลักอยู่ที่การสร้างผลกำไร โดยกิจกรรมเพื่อสังคมนั้น จะมุ่งเน้นทั้งในด้านการพัฒนาสร้างสรรค์เชิงสังคมและสิ่งแวดล้อม ควบคู่ไปกับการทำกำไรเพื่อนำไปใช้ในกิจกรรมเพื่อสังคมต่อไป (พสุ เดชะรินทร์ 2552, นิตยา ฐานิตธนกร, 2553)

กิจกรรมเพื่อสังคมมีลักษณะพิเศษ ดังนี้

- (1) กระบวนการผลิต การดำเนินกิจการ รวมถึงผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ไม่ก่อให้เกิดผลเสียต่อสังคม สุขภาวะ และสิ่งแวดล้อม
- (2) มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- (3) มีความยั่งยืนทางการเงินได้ด้วยตนเอง
- (4) ผลกำไรส่วนใหญ่ถูกนำไปลงทุนขยายผลเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ หรือคืนผลประโยชน์ให้แก่สังคม หรือผู้ใช้บริการ
- (5) สามารถมีรูปแบบองค์กรที่หลากหลาย

กิจกรรมเพื่อสังคมจึงเป็นการประสานความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจ ผลตอบแทนในด้านสังคมหรือสิ่งแวดล้อม และผลตอบแทนทางการเงิน โดยผู้ประกอบการเพื่อสังคม (Social Entrepreneur) เป็นบุคคลที่มีวิธีการใหม่ในการแก้ปัญหาสังคม มีความมุ่งมั่นและยึดหลักในการแก้ไขปัญหาที่สำคัญ และเสนอแนวคิดใหม่เพื่อการเปลี่ยนแปลงสังคมในวงกว้าง แทนที่จะปล่อยให้การแก้ปัญหาเป็นหน้าที่ของรัฐบาลหรือภาคธุรกิจเท่านั้น ผู้ประกอบการเพื่อสังคมจึงทำหน้าที่เปลี่ยนแปลงสังคม ด้วยการมองหาโอกาสที่คนอื่นมองไม่เห็น และพัฒนาระบบพร้อมกับวิสัยทัศน์ใหม่ในการแก้ปัญหาเพื่อเปลี่ยนแปลงสังคมที่ดีขึ้น โดยการสร้างผลตอบแทนทางสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยใช้รูปแบบการบริหารจัดการของธุรกิจและการทำประโยชน์แก่สังคมส่วนรวม โดยกิจกรรมเพื่อสังคมมีวัตถุประสงค์ 3 ประการที่มีการทำร่วมกัน คือ (1) สร้างกำไร (2) มุ่งสร้างสรรค์สังคม (3) สนับสนุนสิ่งแวดล้อม หรือที่เรียกว่า Triple Bottom Line Social Enterprise ไม่มุ่งกำไรสูงสุดหากมุ่งกำไรเพื่อนำไปใช้ประโยชน์และการให้สู่สังคม กิจกรรมเพื่อสังคมจึงเป็นองค์กร “ Not-For-Profit ” (กรุงเทพธุรกิจ 2553, นิตยา ฐานิตธนกร 2553)

อนึ่ง กิจกรรมเพื่อสังคม (SE) ไม่เหมือนกับการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility : CSR) เนื่องจาก SE ทำกิจกรรมเพื่อสังคมไม่ใช่เพียงรับผิดชอบต่อสังคม โดย SE มีความเชื่อว่า บริบทของสังคมเปลี่ยน สมมติฐานเปลี่ยน วิธีการแก้ปัญหาที่ควรเปลี่ยน เราไม่สามารถแก้ปัญหาด้วยวิธีการเดียวกันกับวิธีที่ทำให้เกิดปัญหาได้ หรือภายใต้บริบทที่สร้างปัญหา การบริจาคหรือการพึ่งพารัฐไม่ใช่คำตอบ SE จึงเท่ากับ NGO (Social mind) + Business (Motivation) + Government (Public benefit) กล่าวคือ SE ใช้ผลรวมของจุดเด่นของรูปแบบองค์กรทั้งสามอย่างที่มีอยู่ เป็นธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นเพื่อแก้ไขปัญหาทางสังคมหรือสภาพแวดล้อม โดยไม่หวังผลกำไรแต่มีกำไร SE จึงมีสังคมเป็นเจ้าของ เพื่อเป้าหมายทางสังคมและการขายสินค้า (กรุงเทพฯธุรกิจ 2553, นิตยา ฐานิตชนกร 2553)

กล่าวโดยสรุป ก็คือ SE เป็นธุรกิจที่ผลิตหรือขายโดยแสวงหากำไร แต่กำไรนั้นเป็นไปเพื่อสังคม ถึงแม้ว่าบางครั้งอาจต้องจัดสรรกำไรให้ผู้ลงทุนบ้าง ซึ่งต่างจาก CSR ที่เป็นโครงการเพื่อสังคมของธุรกิจที่แสวงหากำไรสูงสุด

### 2.3.2 รูปแบบของกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE)

ลักษณะของ Social Enterprise: SE เป็นการประสานความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจและผลตอบแทนในด้านสังคม สิ่งแวดล้อมและผลตอบแทนทางการเงิน โดยตัวของผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการ (Social Entrepreneur) มีความสนใจที่จะสร้างผลตอบแทนทางสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยใช้รูปแบบการบริหารจัดการของธุรกิจและคุณธรรมเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งเชื่อมโยงกันระหว่างการทำธุรกิจและการทำเพื่อสังคมอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม เช่น การทำธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับอบายมุขและธุรกิจที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม เป็นต้น รวมถึงมีการตั้งเป้าหมายหลักของธุรกิจเพื่อการพัฒนาและแก้ไขปัญหาสังคม/สิ่งแวดล้อมอย่างมีนวัตกรรม (Innovation) และธุรกิจนั้นสามารถดำเนินกิจการได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน พร้อมกับการเจริญเติบโต มีกำไรเหมือนองค์กรธุรกิจทั่วไป (Martin & Noviceic 2010)

SE เป็นการนำโมเดลธุรกิจมาใช้กับเป้าหมายทางสังคมหรือสิ่งแวดล้อม เป็นการรวมโมเดลธุรกิจแบบไม่หวังผลกำไร พร้อมกับการทำประโยชน์เพื่อสังคม โดยเข้าร่วมกับธุรกิจหลักของบริษัท ซึ่งจะทำให้บริษัทไม่เพียงสามารถสร้างรายได้เท่านั้น แต่ยังทำความดีกลับคืนสู่สังคม รวมทั้งคืนผลกำไรที่ได้รับกลับคืนสู่ชุมชนที่บริษัทดำเนินกิจการอยู่อีกด้วย (Martin & Noviceic 2010)

โมเดลของ SE แบ่งออกเป็น 3 แบบตามระดับของการผสมกันระหว่างกิจกรรมทางธุรกิจ และโครงการทางสังคม (Martin & Noviceic 2010)

(1) Embedded Social Enterprise: กิจกรรมของธุรกิจและโครงการเพื่อสังคมเป็นสิ่งเดียวกัน กิจกรรมทางธุรกิจถูกฝังอยู่ในกิจกรรมขององค์กรและโครงการต่างๆ ด้านสังคมโครงการทางสังคมเป็นโครงการที่สามารถทำเงินได้ด้วยตัวเอง ทำให้สามารถเป็นโมเดลที่ยั่งยืน

(2) Integrated Social Enterprise: กิจกรรมทั้งสองประเภทจะมีส่วนที่ทับซ้อนอยู่ โดยมากมักเป็นการแบ่งปันต้นทุนและสินทรัพย์ กิจกรรมต่างๆ ของบริษัทจะถูกรวมเข้ากับการปฏิบัติงาน องค์กรไม่แสวงหากำไรตั้งกิจกรรมเพื่อสังคมเหล่านี้ขึ้น เพื่อเป็นกลไกสนับสนุนการดำเนินงานและกิจการด้านสังคมในระยะหลังประสบความสำเร็จกับการทำกรบริการทางสังคม (Social Service) ที่มีจุดประสงค์เพื่อหารายได้กับตลาดใหม่ๆ หรือ การออกบริการใหม่ๆ ให้กับตลาดเดิม ลูกค้าขององค์กรไม่แสวงหากำไรเหล่านี้ ได้ผลประโยชน์จากการลงทุนในกิจการเพื่อสังคม โมเดลนี้มักใช้การหารายได้จากสินทรัพย์ที่มีในการสร้างธุรกิจ ความสัมพันธ์ระหว่างกิจกรรมทางธุรกิจกับโครงการด้านสังคมเป็นแบบที่ทำงานร่วมกัน เพิ่มคุณค่าให้กัน

(4) External Social Enterprises: กิจกรรมทางธุรกิจจะอยู่นอกการจัดการขององค์กร องค์กรไม่แสวงหากำไร สร้างผู้ประกอบการเพื่อสังคมเพื่อจัดหาเงินทุน ผลประโยชน์ทางสังคมไม่ได้เป็นเงื่อนไขสำหรับกิจกรรมทางธุรกิจ ลูกค้าเป็นแหล่งผลประโยชน์ทางอ้อม ความสัมพันธ์ของกิจกรรมทางธุรกิจและโครงการเพื่อสังคมเป็นไปในแนวทางที่ธุรกิจสนับสนุนและจัดหาแหล่งเงินทุนที่ไม่ตายตัวให้องค์กรไม่แสวงหากำไรมากกว่า

การจำแนกประเภทของ Social Enterprise นั้น อาจแบ่งได้ตามลักษณะของการประกอบธุรกิจได้ 3 ประเภท คือ ธุรกิจที่เน้นด้านสินค้า ธุรกิจเน้นด้านบริหาร และธุรกิจผสม เช่น Ebannok.com ธุรกิจที่เน้นด้านสินค้าเป็นหนึ่งในโครงการที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดของ มิเรอร์อาร์ต กรุ๊ป (Mirror Art Group) ซึ่งเป็นธุรกิจเพื่อสังคมที่สร้างฐานการค้าออนไลน์ให้ชาวเขาทางภาคเหนือของประเทศไทยสามารถขายสินค้าหัตถกรรมที่พวกเขาผลิตได้ช่วงฤดูเก็บเกี่ยว ซึ่งช่วยลดอัตราการว่างงานและช่วยให้ชุมชนมีรายได้ต่อปีเพิ่มขึ้น และยังเพิ่มเงินในกองทุนสำหรับการพัฒนาด้านต่างๆอีกด้วย (คณะผู้จัดทำรวมกิจการเพื่อสังคมในไทย 2555)

Digital Divide Data (DDD) เป็นธุรกิจเพื่อสังคมที่ประสบความสำเร็จธุรกิจหนึ่ง ที่ให้บริการด้านข้อมูลและการแปลงข้อมูลต่างๆ ที่ได้รับไปอยู่ในรูปแบบของข้อมูลบนคอมพิวเตอร์ให้กับลูกค้า เช่น การจ้างงานเด็กวัยรุ่นด้อยโอกาส โดนนโยบายการพัฒนาบุคลากรด้วยการให้ค่าจ้างที่เป็นธรรม การดูแลด้านสุขภาพ การศึกษา และโอกาสความก้าวหน้าในอาชีพ และ Change Fusion ธุรกิจแบบผสม ก่อนหน้าที่เป็นที่รู้จักในนามสถาบัน TRN เป็นผู้ให้บริการทางด้านการออกแบบนวัตกรรมเพื่อสังคม การลงทุน และบริการบ่มเพาะธุรกิจ ทางองค์กรได้เปิดตัวโครงการนวัตกรรมเพื่อสังคมมากมาย นอกจากนี้ยังให้การสนับสนุนธุรกิจเพื่อสังคมที่ดำเนินงานโดยคนรุ่นใหม่ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้อย่างต่อเนื่อง (คณะผู้จัดทำรวมกิจการเพื่อสังคมในไทย 2555)

### 2.3.3 เป้าหมายของกิจการเพื่อสังคม (ใจมานัส พลอยดี 2540)

(1) เพื่อมุ่งหวังผลกำไร กำไรเป็นผลตอบแทนกลับคืนให้กับกลุ่มชุมชน  
 (2) เพื่อมุ่งหวังที่จะทำให้กิจการอยู่รอด เมื่อได้ลงทุนดำเนินการต่างมุ่งหวังให้กิจการดำเนินงานต่อไปอย่างต่อเนื่องไม่หยุดชะงัก สามารถผลิตสินค้าใหม่ ๆ ออกสู่ตลาด ขยายสาขาเพิ่มลงทุนในธุรกิจใหม่ ทำให้กิจการมีฐานะและสินทรัพย์เพิ่มมากขึ้น เป็นต้น

(3) เพื่อมุ่งหวังสนองความรับผิดชอบต่อสังคม องค์กรธุรกิจชุมชนต้องมีความรับผิดชอบต่อสังคมทั้งภายในและภายนอกกิจการ เช่นมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า สิ่งแวดล้อม และชุมชน ไม่เอารัดเอาเปรียบ หรือสร้างปัญหาให้กับสังคม

ในประเทศที่มีคนยากจนมาก รัฐบาลได้พยายามที่จะให้ประชาชนกินดีอยู่ดี ด้วยการนำเครื่องมือมาพัฒนาชุมชน โดยมีกระบวนการที่สำคัญ 2 ประการ คือ

(1) ความร่วมมือของประชาชนด้วยศรัทธา เพื่อจะสร้างเสริมระดับความเป็นอยู่ของตนให้ดีขึ้น โดยอาศัยความริเริ่มของตนเองเป็นสำคัญ

(2) การกำหนดให้มีหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคและวิธีการ เพื่อให้ความคิดริเริ่มการช่วยตนเองและความช่วยเหลือซึ่งกันและกันดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### 2.3.4 วิธีการรวมกลุ่มของกิจการเพื่อสังคม (กาญจนา แก้วเทพ, อ่างใน สมพันธ์ เตชะอธิก, 2540)

เพื่อให้บรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ในการนำหลักการไปปฏิบัติในธุรกิจ ควรมีการรวมกลุ่มดังต่อไปนี้

(1) รวมคน คือรวมคนที่มีปัญหาเหมือนกันหรือคล้ายกัน มีความต้องการจุดมุ่งหมาย หรือ เป้าหมายที่เหมือนกัน คนที่มารวมกันจะต้องมีความพร้อมและสมัครใจที่จะร่วมแรงร่วมมือ และไม่ใช่เป็นคนที่เข้ามาหวังประโยชน์ส่วนตน โดยไม่คำนึงถึงคนอื่น

(2) รวมเงิน คือ การรวมเงินจากสมาชิกเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในการแก้ไขปัญหา กับสมาชิกที่เดือดร้อนในรูปการบริการเงินกู้ เงินที่สมาชิกร่วมกันเรียกว่า “เงินค่าหุ้น” สมาชิกจะนำเงินลงทุนหรือเงินฝากเท่าไรก็ได้ ขึ้นอยู่กับข้อตกลงในกลุ่ม

(3) รวมความคิด คือ ในการทำงานกลุ่มองค์กรธุรกิจชุมชนต้องกำหนดจากความคิดของสมาชิกทุกคน เพื่อนำไปใช้ในการบริหารงาน ซึ่งสมาชิกทุกคนจะต้องร่วมกันคิด มาร่วมกันทำงาน กำหนดเป้าหมายและวัตถุประสงค์ ตลอดจนวางแผนเพื่อพัฒนากลุ่มร่วมกัน

(4) รวมใจ คือ เป็นการรวมคนที่ค่อนข้างมีความแตกต่างกันในหลายๆ ด้าน ทั้งความคิด จิตใจ ฐานะทางการเงิน การศึกษา คุณวุฒิ และวัยวุฒิ สิ่งต่างๆ เหล่านี้โดยทั่วไปมักเป็นอุปสรรค จำเป็นต้องสลายความแตกต่างเหล่านี้ออกไปให้หมด โดยอาศัยความช่วยเหลือของสมาชิกทุกคนเพื่อให้เกิดพลังที่เข้มแข็ง ความร่วมมือคงเป็นไปได้ยากหากไม่เริ่มที่การ “รวมใจ” เข้าด้วยกันก่อน และการทำให้เกิดการรวมใจได้ คนที่มารวมกันคงต้องคนหาก่อนว่าอะไรคือ “จุดมุ่งหมายสูงสุดร่วมกัน”

**2.3.5 คุณธรรมกลุ่มของกิจการเพื่อสังคม** (กาญจนา แก้วเทพ, อังใน สมพันธ์ เตชะอธิก, 2540)

กลุ่มธุรกิจเป็นองค์กรที่รวมเอาคนที่รู้จักกันเพื่อแสวงหาแนวทางในการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการทำธุรกิจร่วมกัน สิ่งที่สำคัญที่จะทำให้การรวมตัวกันของสมาชิกมีความแน่นเหนียวสามารถทำให้กลุ่มประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ก็คือ คุณธรรมของมวลสมาชิกนั่นเอง คุณธรรมดังกล่าว ได้แก่

(1) ความซื่อสัตย์ ยึดหลักความจริง เปิดเผยข้อมูล ไม่ขโมยผลงานหรือลิขสิทธิ์ ยึดหลักกฎระเบียบ ความถูกต้อง ปฏิบัติตามคำมั่นสัญญา ไม่หลอกลวงฉ้อฉล

(2) ความรับผิดชอบ ให้ความร่วมมือกับกลุ่ม เช่น การเข้าร่วมประชุม การแสดงความคิดเห็นข้อเสนอต่อการบริหารงานกลุ่มก็ควรเป็นความรับผิดชอบที่สำคัญของสมาชิกกลุ่มด้วย

(3) ความสามัคคี ให้ความร่วมมือร่วมใจกันทำงานเพื่อก่อให้เกิดความสำเร็จในกิจการ ความสามัคคีก่อให้เกิดพลัง การแก้ไขปัญหาค่าต่าง ๆ ของชุมชนให้สำเร็จจะต้องอาศัยพลังอันเกิดมาจากความสามัคคี

(4) ความมีวินัย การอยู่ร่วมกันจำเป็นต้องมีการกำหนดกติกาซึ่งจากสมาชิกเอง การปฏิบัติตามกติกาที่ร่วมกันวางไว้อย่างเคร่งครัด จึงจะเรียกได้ว่าการมีวินัย อันเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะทำให้กลุ่มก้าวไปสู่ความสำเร็จ

(5) ความยุติธรรม คำนึงถึงความเสมอภาค ไม่เอาัดเอาเปรียบ ไม่ฉวยโอกาส ตรงไปตรงมา

### 2.3.6 แนวทางการบริหารจัดการกิจการเพื่อสังคม

Martin & Osberg (2007) ได้กล่าวถึงความหมายของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจชุมชนเพื่อพัฒนาสังคม ดังนี้

(1) ความสามารถในการแยกแยะความยุติธรรมที่ซ่อนอยู่ในความเสมอภาค ซึ่งก่อให้เกิดการแบ่งแยก การลดความสำคัญ หรือความทุกข์ยากในภาคส่วนสังคมมนุษย์ที่ขาดแคลน ช่องทางทางการเงินหรือนโยบายทางการเมืองเพื่อที่จะได้มาซึ่งผลประโยชน์ด้วยตัวเอง

(2) ความสามารถในการมองเห็นโอกาสในความยุติธรรม ซึ่งจะนำไปสู่โอกาสในการเสนอแนวทางการพัฒนาซึ่งเพิ่มพูนคุณค่าทางสังคม และ นำแรงบันดาลใจมาก่อให้เกิดสิ่งที่เป็นประโยชน์ ซึ่งมีความคิดสร้างสรรค์ ตรงไปตรงมา กล้าหาญ และกล้าท้าทายกับผู้มีอำนาจเหนือกว่า

(3) ความสามารถในการหลอมรวมความเสมอภาคที่มั่นคงแบบใหม่ ซึ่งเปิดโอกาส หรือ บรรเทาความทุกข์ของกลุ่มเป้าหมายด้วยการสร้างระบบความสัมพันธ์ ระหว่างสิ่งมีชีวิตกับสิ่งแวดล้อมที่ยั่งยืน และความเสมอภาคแบบใหม่นี้เอง ที่ช่วยสร้างอนาคตที่ดีกว่าของกลุ่มเป้าหมายและแม้แต่สังคมโดยรวม

### 2.3.7 ลักษณะการบริหารงานแบบกิจการเพื่อสังคม

เมื่อเปรียบเทียบลักษณะการดำเนินธุรกิจของ SE กับธุรกิจแบบทุนนิยม พบว่า ทั้งสองไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญจนต้องอยู่ปากตรงข้ามกัน สิ่งที่ต่างกันคือ ธุรกิจตามแนวทาง SE จะเน้นเรื่องการกระจายผลตอบแทนสู่สมาชิกในกลุ่มใกล้เคียงกับระบบสหกรณ์ มีทั้งการซื้อขายระหว่างธุรกิจในกลุ่มเดียวกัน เช่น ระหว่างผู้ผลิตกับซัพพลายเออร์ และระหว่างผู้บริโภคกับผู้ผลิต มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์โดยอาศัยภาพลักษณ์ด้านบวกทางสังคม และนำเสนอข้อมูลเชิงคุณค่าของสินค้าหรือบริการ ขณะที่ธุรกิจในแนวทุนนิยมจะเน้นการใช้โฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ มีการกระตุ้นอารมณ์ สร้างความตื่นตาตื่นใจให้คนอยากซื้อหาสินค้า/บริการ (พสุ เดชะรินทร์ 2552)

การเจริญเติบโตของธุรกิจแนวทาง SE นั้นจะเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป เน้นด้านการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย ตั้งแต่เริ่มต้นกิจการ และสร้างกำไรเพื่อกระจายรายได้ ขณะที่ธุรกิจตามแนวทุนนิยมนั้นจะเน้นการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว นำทุนมาเป็นอาวุธสำคัญในการต่อสู้แย่งชิงตลาดเพื่อให้ได้กำไรสูงสุดให้เร็วที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เนื่องจากเชื่อว่า การได้ปริมาณ



ยอดขายจำนวนมากๆในเร็ววัน จะทำให้ธุรกิจคืนทุนได้เร็ว และสร้างกำไรสูงสุดได้เร็วเช่นกัน (กรุงเทพฯ ธุรกิจ 2553)

อนึ่ง ความแตกต่างในแนวทางนั้นไม่ได้หมายความว่ามีความเป็นไปได้ทุกหรือผิด ทั้งสองแนวทางสามารถดำเนินไปด้วยกันได้ และในบางโอกาสก็จำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน SE เองก็จำเป็นต้องนำกลยุทธ์ทางการตลาดของแนวนโยบายมาใช้เช่นเดียวกัน ในสถานการณ์ที่ธุรกิจในการแข่งขันอย่างรุนแรง อย่างไรก็ตาม แนวทางหลักคือ “การกระจายรายได้” ไปยังหน่วยผลิตของกลุ่มสังคมนั้นๆ และการเน้นเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมก็ยังเป็นจุดยืนของธุรกิจตามแนวทางนี้(อิศรา พนาราม 2553, นิตยา ฐานิตธนกร 2553)

### 2.3.8 ความสำเร็จและความล้มเหลวของกิจการเพื่อสังคม

#### ความสำเร็จของกิจการเพื่อสังคม

ข้อคิด 9 ประการในการทำธุรกิจเพื่อความอยู่รอดจากบทความเรื่อง Organization Management Systems and Process โดย Earl F. Lundgren 1974 (อ้างใน คำรงค์ดี ชัยสนิท, 2538:11)

- (1) ต้องรู้จักปรับเป้าหมายของธุรกิจให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด ดีกว่าที่จะให้ธุรกิจต้องหยุดชะงัก
- (2) รู้จักหรือใช้วิธีการปรึกษาหารือกับผู้รู้เพื่อหาทางออกและการตัดสินใจที่ถูกต้อง
- (3) รู้จักปรับแผนงานให้เหมาะสมกับสภาพความเปลี่ยนแปลงของสังคม
- (4) ไม่ควรยึดรูปแบบหรือขั้นตอนการทำงานให้เคร่งครัดเกินไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำงานที่มีขั้นตอนมากเกินไป
- (5) พยายามสร้างความเชื่อถือ ความซื่อสัตย์ และความรับผิดชอบต่อให้มีมากๆ ซึ่งจะสร้างศรัทธาของลูกค้าเป็นอย่างดี
- (6) ต้องรู้จักวิธีการสร้างสัมพันธ์ภาพอันดีในการทำงานร่วมกัน โดยการให้ทุกคนมีส่วนร่วมรับรู้ ออกความคิดเห็น และมีส่วนร่วมรับผิดชอบ
- (7) ต้องรู้จักการยอมรับ การให้อภัยและการให้เกียรติซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้บริหารกิจการต้องสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีอยู่เสมอ
- (8) ระมัดระวังเรื่องการวางแผนการลงทุน การใช้จ่ายเงินควรขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ และนักบริหารมืออาชีพอยู่เสมอ
- (9) ต้องรู้จักทำธุรกิจให้เหมือนกระแสน้ำ คือต้องรู้จักปรับปรุงและพัฒนาให้ทันต่อเหตุการณ์ ก่อนที่ทุกอย่างจะสายเกินไป

### ความล้มเหลวของกิจการเพื่อสังคม

ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ (2538:11) ได้กล่าวถึงปัจจัยแห่งความล้มเหลวของธุรกิจไว้ดังนี้

(1) บุคลากร โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้บริหารมีคุณสมบัติส่วนตัวที่ไม่เหมาะสม เช่น ขาดความรู้ในการดำเนินการ ไม่ยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น ไม่ชอบทำงานหนักหรือไม่ทำงานล่วงเวลา ไม่มีการยืดหยุ่น มักจะต่อต้านการเปลี่ยนแปลง นำเงินทุนของกิจการไปใช้จ่ายในกิจกรรมส่วนตัว ไม่มีความสามารถในการปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างเหมาะสม ไม่รู้หน้าที่ของตน

(2) ผู้บริหารกิจการไม่มีลักษณะความเป็นผู้นำ ขาดการวางแผน เนื่องจากผู้ประกอบการมีความสามารถเฉพาะทางด้านเทคนิควิธีการอย่างใดอย่างหนึ่ง แต่ไม่มีความรู้ในด้านการจัดการ

(3) มีเงินทุนไม่เพียงพอ

(4) ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ

(5) ขาดข้อมูลเกี่ยวกับภาวะตลาดที่เป็นปัจจุบัน

(6) ไม่ได้ทำการศึกษาวิจัยด้านเทคนิค

(7) ปัญหาเกี่ยวกับคู่แข่ง

### 2.3.9 กระแสของกิจการเพื่อสังคม

SE เกิดขึ้นครั้งแรกในปี ค.ศ. 1978 โดย Freer Spreckley และในปี 1997 เกิดองค์กร Social Enterprise Partnership ขึ้น ซึ่งในปี 2553 มี SE ในประเทศอังกฤษมากกว่า 55,000 แห่ง คิดเป็นเงินหมุนเวียนนอกระบบของรัฐหลายพันล้านปอนด์ต่อปี โดยการใช้ จิตสำนึกทางสังคม (Social mind) ผสานกับการจัดการที่ทันสมัย (Modern management) ที่ทำให้เกิดพลังของประชาสังคมในระบบทุนนิยม (People power in capitalism) SE ในประเทศอังกฤษจึงครอบคลุมธุรกิจของชุมชน เครดิตยูเนียน การค้าขายขององค์กรการกุศล สหกรณ์ เงินกองทุนเพื่อการพัฒนา บริษัทตั้งขึ้นมาเพื่อเป็นสาธารณประโยชน์ ความคิดเรื่อง SE ได้ขยายแนวคิดไปสู่ประเทศอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็น สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย แคนาดา อิตาลี รัสเซีย สหรัฐเช็กโกสโลวาเกีย ฟินแลนด์ อินเดีย ฮองกง ยูเครน ฯลฯ (มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2552)

ตัวอย่างของ SE ที่สามารถช่วยเหลือสังคมและสร้างผลตอบแทนให้ธุรกิจอย่างยั่งยืน ได้แก่ ท่านโมฮัมหมัด ยานูส ซึ่งเป็นนายธนาคารและนักเศรษฐศาสตร์ชาวบังคลาเทศ ท่านได้ก่อตั้งและบริหารธนาคารเพื่อคนจน โดยริเริ่มและพัฒนาแนวคิด “ไมโครเครดิต” หรือการให้กู้เงินโดยไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งมีผลทำให้ประชาชนผู้ยากจนในชนบทจำนวนมาก ได้มีโอกาสกู้ยืม

เงินดอกเบี้ยยต่ำเพื่อการประกอบอาชีพ ทำให้มีสภาพความเป็นอยู่และฐานะที่ดีขึ้น ในขณะที่เดียวกัน ธุรกิจของท่านยานุสได้ขยายสาขาเติบโตอย่างต่อเนื่องและมีฐานลูกค้ามากกว่า 25 ล้านคนทั่วโลก ทำให้ท่านยานุสได้รับรางวัลโนเบลในปี ค.ศ. 2006 (Martin & Osberg 2007)

สำหรับ SE ในประเทศไทย ได้แก่ กรณีของร้านกาแฟที่มีเป้าหมายการดำเนินงานที่มุ่งสร้างตลาดระหว่างชุมชนในชนบทกับผู้บริโภค พร้อมทั้งส่งเสริมพัฒนาผลิตภัณฑ์และพัฒนาอาชีพให้ชาวบ้านในชนบท เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น (พลุ เดชะรินทร์ 2552) รวมทั้งนิตยสาร BE Magazine ซึ่งเป็นนิตยสารเพื่อสังคมแรกของประเทศไทยที่มุ่งช่วยเหลือคนขาดโอกาสในสังคม โดยการสร้างอาชีพให้คนจนไร้ที่อยู่อาศัยสามารถรับนิตยสารไปขาย เพื่อเป็นการแก้ปัญหาคนขอทาน คนเร่ร่อนไร้อาชีพ ทั้งนี้ผู้ก่อตั้งนิตยสารดังกล่าวได้เล็งเห็นความเป็นไปได้ในการทำกิจการเพื่อสังคมในประเทศไทย เพราะคนไทยมีเมตตา นิยมช่วยเหลือเกื้อกูล และเขามีความเชื่อว่า ธุรกิจเป็นระบบที่สามารถนำไปใช้แก้ปัญหาสังคมได้รวดเร็วที่สุด (อิสรา พนาราม 2553)

สำหรับธุรกิจด้านการประมงในประเทศไทย กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านหลายกลุ่มได้เห็นความสำคัญของการทำธุรกิจ จึงได้รวมตัวกันทำธุรกิจชุมชนเพื่อพัฒนาสังคมขึ้นในหลายพื้นที่ อาทิ

#### (1) แพลลาชุมชนบ้านคูขุด อ.สทิงพระ จ.สงขลา และแพลลาชุมชนบ้านช่องพิน ม.2 ต.เกาะหมาก อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

แพลลาชุมชนบ้านคูขุด อ.สทิงพระ จ.สงขลา และแพลลาชุมชนบ้านช่องพิน ม.2 ต.เกาะหมาก อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง ที่ก่อตั้งเมื่อปี 2548 ผลจากโครงการฟื้นฟูทรัพยากรประมงในทะเลสาบสงขลาปี 2548 ในกิจกรรมฟาร์มทะเลที่กลุ่มชาวประมงอาสาต้องการให้ชุมชนสามารถอยู่ได้ด้วยตนเอง โดยไม่ต้องถูกเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลางในการขายสัตว์น้ำที่ชาวประมงหามาได้ ก่อให้เกิดการรวมตัวเพื่อคิดหาทางแก้ร่วมกันของแกนนำชุมชน โดยได้รับการสนับสนุนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทย โดยการบริหารงานของกลุ่มประมงพื้นบ้านที่ให้สมาชิกรวมลงทุน และมีการปันผลคืนกำไรให้กับสมาชิก ในสัดส่วนดังนี้ คือ สมาชิก 70% คณะกรรมการรับซื้อ (คณะทำงาน) 15 % นำมาซื้อพันธุ์กุ้งปล่อยเพื่อฟื้นฟูสัตว์น้ำ 10% และตอบแทนสังคม 5 % (สถาบันวิจัยการเพาะเลี้ยงชายฝั่ง 2548, ผู้จัดการออนไลน์ 2555 , ไทยโพสต์ 2556)

#### (2) โครงการประมงพื้นบ้าน – สัตว์น้ำอินทรีย์

โครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์ ของเครือข่ายรักษ์ปลา-รักษ์ทะเล มูลนิธิสายใยแผ่นดิน สมาคมรักษ์ทะเลไทย และมูลนิธินโยบายสุขภาวะ ที่ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากสหภาพยุโรป เริ่มโครงการฯ ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2556 ซึ่งปัจจุบันโครงการฯ

ได้เข้าสู่ปีที่ 2 โดยมีชุมชนประมงพื้นบ้านเข้าร่วม 6 พื้นที่ คือ พัทลุง สงขลา พังงา เพชรบุรี กระบี่ และประจวบคีรีขันธ์(ได้มีการรวมกลุ่มและก่อตั้งร้านแยกจากโครงการฯ แล้วในปี 2557)

โครงการฯ มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือชาวประมงพื้นบ้านให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น โดยการพัฒนา และส่งเสริมการรับรองมาตรฐานสินค้าสัตว์น้ำอินทรีย์ให้กับชาวประมงพื้นบ้าน พร้อมทั้งประสานงานจัดจำหน่าย และจัดหาระบบขนส่งและพัฒนาตลาดทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับสินค้าสัตว์น้ำอินทรีย์ เพื่อสร้างแหล่งอาหารทะเลที่ปลอดภัยและมีคุณภาพดี ราคาเป็นธรรมให้กับผู้บริโภค สร้างโอกาสทางการตลาดและรายได้ที่มั่นคงให้กับชาวประมงพื้นบ้าน โดยการเปิดตลาดที่กรุงเทพมหานคร Famer Market และการสั่งซื้อสินค้าผ่านทาง Facebook นอกจากนี้เป็นการเปิดช่องทางการสื่อสารให้กับสังคมรับรู้เรื่องการทำประมงถูกกฎหมาย สินค้าปลอดภัย และสถานการณ์ทรัพยากรธรรมชาติ จากกิจกรรมของโครงการฯ เช่น การสร้างเครือข่ายรักษ์ปลา-รักษ์ทะเล(Save our Fish – Save our Sea) จัดทัวร์เที่ยวทะเลเรียนรู้วิถีประมงสื่อคลิปวิดีโอเผยแพร่ทาง [www.youtube.com](http://www.youtube.com) ฯลฯ (ศุภวรรณ ชนะสงคราม,สัมภาษณ์ 16 กันยายน 2557)

### (3) โครงการอาหารปันรัก :ตลาดอาหาร...เพื่อคนรักสุขภาพและสิ่งแวดล้อม

โครงการอาหารปันรัก : ตลาดอาหาร...เพื่อคนรักสุขภาพและสิ่งแวดล้อม เกิดจากการรวมตัวกันของกลุ่มออมทรัพย์นักพัฒนาภาคใต้ สมาคมผู้บริโภคสงขลา ร่วมกับมหาวิทยาลัยชาวบ้านลานหอยเสียบ อ.จะนะ จ.สงขลา เนื่องจากชาวประมงไม่มีความแน่นอนในรายได้ และไม่สามารถกำหนดราคาขายสินค้าได้ด้วยตนเองได้ต้องขึ้นกับพ่อค้าคนกลาง เจ้าของแพที่รับซื้อเท่านั้น ดังนั้นเมื่อนางสาวศุภวรรณ ชนะสงคราม ซึ่งเป็นนักพัฒนาเอกชนที่ทำงานในพื้นที่ และมีประสบการณ์ในการทำโครงการประมงพื้นบ้าน – สัตว์น้ำอินทรีย์ ได้พูดคุยกับชาวประมง จึงเกิดการรวมกลุ่ม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับประทานอาหารตามฤดูกาลที่สด ปลอดภัย และไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ ในราคายุติธรรม จากเกษตรกรและชาวประมงรายย่อย พร้อมทั้งให้ผู้บริโภคได้เรียนรู้และเข้าใจกระบวนการผลิตอาหารของเกษตรกรและชาวประมงรายย่อยที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และมีความรับผิดชอบต่อผู้บริโภคและสังคม รวมถึงการให้ผู้บริโภคเป็นส่วนหนึ่งในการส่งเสริมการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม ซึ่งโครงการฯได้กำหนดมาตรฐานสินค้าไว้คือ ต้องเป็นสินค้าด้านการเกษตรและการประมงที่ไม่ใช้สารเคมีทุกขั้นตอนทั้งการผลิตและการเก็บรักษา ผู้ผลิตต้องเป็นผู้ที่ทำกิจกรรมอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และต้องใช้เครื่องมือประมงที่มีความรับผิดชอบต่อไม่ทำลายสัตว์น้ำวัยอ่อน

ในการดำเนินการ ทางโครงการฯ รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในราคาที่เป็นพ่อค้าคนกลางรับซื้อ แล้วนำมาขายให้ผู้บริโภคในราคาตลาด โดยกำไรส่วนต่างที่ได้จากการขายทาง

โครงการฯ นำเงินหักค่าบริหารจัดการ และนำเข้ามาหาวิทยาลัยชาวบ้านลานหอยเสียบฯ เพื่อนำเงินไปทำโครงการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งในพื้นที่ อาทิ โครงการธนาคารปู การจัดเสวนาชุมชน ฯลฯ ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าได้โดยการสั่งซื้อทาง Facebook : โครงการอาหารปันรัก ซึ่งการดำเนินธุรกิจโดยการรับรายการซื้อก่อนที่ชาวประมงออกทะเลนั้น ทำให้บางครั้งผู้บริโภคไม่ได้สินค้าตามที่สั่งไว้ เนื่องจากการทำการประมงต้องอาศัยปัจจัยทางธรรมชาติที่ไม่สามารถควบคุมได้ และมีการรับสินค้าได้ตามจุดนัดหมายในอำเภอหาดใหญ่ ซึ่งมีด้วยกันจำนวน 2 จุด คือ ตลาดเกษตรมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ และ ตลาดกิมหยง ซึ่งมีการนัดหมายรับสินค้าสัปดาห์ละ 1 ครั้ง (วิทยาลัยวันศุกร์ วันที่ 17 ตุลาคม 2557)

### 2.3.10 ประโยชน์ของกิจการเพื่อสังคมต่อการพัฒนาที่ยั่งยืน (คณะผู้จัดทำรวมกิจการเพื่อสังคมในไทย 2555)

กิจการเพื่อสังคมช่วยเอื้อต่อการพัฒนาที่ยั่งยืนของประเทศ และเป็นนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจที่มีผลระยะยาว ดังนี้

- (1) การพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน
  - โดยใช้ธุรกิจเป็นเครื่องมือแก้ไขและพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน
  - ไม่จำกัดด้วยทุนให้เปล่า
  - มุ่งเน้นการกระจายผลประโยชน์สู่ชุมชนและผู้ด้อยโอกาส
- (2) การสร้างเสริมกลไกตลาดที่มีคุณธรรมและยั่งยืนเชื่อมโยงกับการขับเคลื่อนกลไกตลาดที่สำคัญ เช่น
  - การบริโภคที่ยั่งยืน
  - การผลิตที่ยั่งยืน
  - การลงทุนที่รับผิดชอบต่อสังคม
- (3) การพัฒนาคุณภาพบริการสาธารณะ
 

โดยการสร้างนวัตกรรมและรูปแบบใหม่ของบริการสาธารณะ ทั้งบริการโดยตรงต่อสังคม และการประมวลจากรัฐบาล เช่น การจัดการของเสีย พลังงานทดแทนระดับชุมชน และการ พัฒนาอาชีพ/ช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาส หรือ ผู้สูงอายุ
- (4) การสร้างเศรษฐกิจใหม่แห่งคุณธรรมและความยั่งยืน ได้แก่
  - สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจที่มีคุณธรรมและคุณค่าเชิงสังคม
  - เป็นเครื่องมือกระตุ้นเศรษฐกิจได้

- ดึงดูดคนรุ่นใหม่เพื่อมาเป็นผู้ประกอบการเพื่อสังคม

ในการศึกษานี้ ใช้แนวคิดธุรกิจชุมชนเพื่อพัฒนาสังคมมาเป็นพื้นฐานในการศึกษากระบวนการทำธุรกิจ และวิเคราะห์ผลลัพธ์ในการทำธุรกิจส่วนตัวน้ำเป้าหมาย

## 2.4 การวิเคราะห์ความเข้มแข็งธุรกิจชุมชนเพื่อสังคม

ในการวิเคราะห์ความเข้มแข็งธุรกิจชุมชนเพื่อสังคม ผู้ศึกษาไม่อาจใช้กรอบแนวคิดกรอบใดกรอบหนึ่งมาการวิเคราะห์ความเข้มแข็งของธุรกิจชุมชนเพื่อสังคมได้ เนื่องจากธุรกิจชุมชนเพื่อสังคมมีทั้งมิติด้านธุรกิจ และมิติด้านสังคม ผู้ศึกษาจึงใช้ 2 แนวคิดมาผสมผสานกัน ดังนี้

### 2.4.1 กรอบการวิเคราะห์ความเข้มแข็งของชุมชน องค์กร กลุ่ม เครือข่าย ฯลฯ

(อรรถศรี งามวิทยาพงศ์, 2551)

กรอบคิดพัฒนาจากแนวคิดของ Norman Uphoff นักวิชาการซึ่งดำเนินการวิจัยเกี่ยวกับการพัฒนาความเข้มแข็งขององค์กรท้องถิ่นทั่วโลก ซึ่งผลของการศึกษา Uphoff สรุปว่าความเข้มแข็งขององค์กร สถาบัน ชุมชน กลุ่ม ฯลฯ ทั้งหมด มีปัจจัยที่สำคัญ 4 ประการ คือ ทักษะกระบวนการเรียนรู้ – ความรู้ การจัดการ และจิตวิญญาณ ดังนี้

(1) ปัจจัยทุน ครอบคลุมทั้งทุนที่เป็นเงินตรา ความรู้ ข่าวสารข้อมูล บุคลากรทรัพยากร-ธรรมชาติ ทุนทางสังคม (Social Capital) ฯลฯ ทุนจึงเป็นปัจจัยพื้นฐาน (Necessary Condition) ที่เอื้อให้องค์กรสามารถดำเนินการได้อย่างเข้มแข็ง

(2) ปัจจัยกระบวนการเรียนรู้-ความรู้ กลุ่ม องค์กร ชุมชนที่มีระบบการถ่ายทอดความรู้ทั้งเพื่อผลิตซ้ำและสร้างสรรค์ใหม่อยู่ภายในองค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยมีทุนความรู้ของตนเองเป็นพื้นฐาน และมีการจัดการความรู้ การแสวงหาองค์ความรู้ใหม่ ฯลฯ เอื้อให้องค์กรนั้นเกิดความเข้มแข็งภายใน เนื่องจากมีความรู้ของตนเอง ที่สำคัญคือความรู้นั้นได้ส่งเสริมศักยภาพและความสามารถของบุคลากรจากกระบวนการเรียนรู้ด้วย เป็นการพัฒนาทุนทรัพยากรมนุษย์ มีผลต่อความเข้มแข็งยั่งยืนขององค์กร

(3) ปัจจัยการจัดการ การจัดการด้านต่างๆที่มีประสิทธิภาพ โดยมีปัจจัยย่อย เช่น กลไกการจัดการ ระบบบริหารจัดการ โครงสร้างการจัดการ กฎระเบียบ ฯลฯ ที่เหมาะสมจะเอื้อให้ปัจจัยอื่น ๆ ได้พัฒนา และส่งเสริมให้กลุ่ม เกิดความเข้มแข็งด้วย

(4) ปัจจัยจิตวิญญาณ กลุ่มซึ่งมีระบบคุณค่า ความเชื่อ ค่านิยม ที่ให้ความสำคัญกับเรื่องทางจิตวิญญาณ หรือ ศาสนธรรม ฯลฯ ย่อมเอื้อให้ปัจจัย “การบริหารจัดการ” “ทุน” และ “กระบวนการเรียนรู้” ดำเนินไปอย่างพึ่งพาอาศัยกัน มีความเอื้ออาทร แบ่งปันเอื้อเพื่อ

ต่อกันได้ เกิดความยืดหยุ่นในการเผชิญสถานการณ์ต่างๆ และมีความสมานฉันท์ภายในกลุ่ม องค์กรมากกว่าแข่งขันชิงดี หรือปัจเจกนิยม

จากที่กล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่าปัจจัยทั้ง 4 ประการมีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กัน กล่าวคือ ความยั่งยืนของทุนย่อมขึ้นกับความสามารถในการจัดการที่มีระบบคุณธรรม ค่านิยมที่ดีงาม จากความเชื่อทางจิตวิญญาณกำกับอยู่ด้วย ในขณะที่เดียวกันกระบวนการจัดการดังกล่าวก็เป็นกระบวนการเรียนรู้ให้แก่ผู้เกี่ยวข้องทั้งด้านเนื้อหาการจัดการจิตวิญญาณไปด้วยเช่นกัน

ในการศึกษานี้ ใช้กรอบการวิเคราะห์เรื่องความเข้มแข็งของชุมชน องค์กร กลุ่มเครือข่ายฯ เป็นพื้นฐานในการศึกษากลุ่มประมงพื้นบ้านที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย และธุรกิจการชายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภค รวมทั้งการวิเคราะห์ปัจจัยความเข้มแข็งและความอ่อนแอของการดำเนินกิจการเพื่อสังคมโดยใช้แนวคิด SWOT Analysis

#### 2.4.2 แนวคิด SWOT Analysis

ในการวิเคราะห์ชุมชน องค์กรชุมชน ธุรกิจชุมชน ผู้วิจัยมุ่งเน้นหลักการวิเคราะห์แบบ SWOT Analysis ในการวิเคราะห์สภาพภายใน และภายนอกชุมชน องค์กรชุมชน ธุรกิจชุมชน เพื่อค้นหาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสทางสภาพแวดล้อม และอุปสรรคทางสภาพแวดล้อมของชุมชน องค์กรชุมชน และธุรกิจชุมชน เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร สิ่งที่เกิดขึ้นแล้วในปัจจุบันและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคต ตลอดจนผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบที่มีต่อชุมชน องค์กรชุมชน และธุรกิจชุมชน ซึ่งทำให้ผู้วิจัยเข้าใจ และวิเคราะห์ความเข้มแข็งชุมชน องค์กรชุมชน และธุรกิจชุมชนได้ครอบคลุมทุกประเด็น ถูกต้อง และชัดเจนยิ่งขึ้น

##### 1) ความหมายและหลักการสำคัญ

เอกวินิต พรหมรักษา (2555) ได้สรุปว่า SWOT เป็นเทคนิคการวิเคราะห์ อัลเบิร์ต ฮัมฟรีย์ (Albert Humphrey) เป็นผู้ริเริ่มแนวคิดนี้โดยนำเทคนิคนี้มาแสดงในงานสัมมนาที่มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด

หลักการสำคัญของ SWOT คือ การวิเคราะห์โดยการสำรวจจากสภาพการณ์ 2 ด้าน คือ สภาพการณ์ภายในและสภาพการณ์ภายนอก ดังนั้นการวิเคราะห์ SWOTจึงเรียกได้ว่าเป็นการวิเคราะห์สภาพการณ์ (situation analysis) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน เพื่อให้รู้ตนเอง (รู้เรา) รู้จักสภาพแวดล้อม (รู้เขา) ชัดเจน และวิเคราะห์โอกาส-อุปสรรค การวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ทั้งภายนอกและภายในองค์กร ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารขององค์กรทราบถึงการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นภายนอกองค์กร ทั้งสิ่งที่ได้เกิดขึ้นแล้วและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคต รวมทั้งผลกระทบของ

การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ที่มีต่อองค์กรธุรกิจ และจุดแข็ง จุดอ่อน และความสามารถด้านต่าง ๆ ที่องค์กรมีอยู่ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะเป็นประโยชน์อย่างมากต่อการกำหนดวิสัยทัศน์ การกำหนดกลยุทธ์ และการดำเนินตามกลยุทธ์ขององค์กรระดับองค์กรที่เหมาะสม

## 2) องค์ประกอบของ SWOT Analysis

SWOT มีองค์ประกอบดังนี้

S = Strengths หมายถึง จุดเด่นหรือจุดแข็งหรือข้อได้เปรียบ เป็นข้อดีที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในองค์กร เช่น จุดแข็งด้านการเงิน จุดแข็งด้านการผลิต จุดแข็งด้านทรัพยากรบุคคล องค์กรจะต้องใช้ประโยชน์จากจุดแข็งในการกำหนดกลยุทธ์

W = Weaknesses หมายถึง จุดด้อยหรือจุดอ่อนหรือข้อเสียเปรียบ ที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในต่างๆ ขององค์กร ซึ่งองค์กรจะต้องหาวิธีในการแก้ปัญหาเหล่านั้น

O = Opportunities หมายถึง โอกาส การที่สภาพแวดล้อมภายนอกของบริษัทเอื้อประโยชน์หรือส่งเสริมการดำเนินงานขององค์กร โอกาสแตกต่างจากจุดแข็งตรงที่โอกาสนั้นเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายนอก แต่จุดแข็งนั้นเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายใน นักการตลาดที่ดีจะต้องเสาะแสวงหาโอกาสอยู่เสมอและใช้ประโยชน์จากโอกาสนั้น เช่น การเมือง การปกครอง กฎหมาย ราคาน้ำมัน ค่าเงินบาท คู่แข่ง เป็นต้น

T = Threats หมายถึง อุปสรรค ข้อจำกัด ซึ่งเกิด จากสภาพแวดล้อมภายนอก บางครั้งการจำแนกโอกาสและอุปสรรคเป็นสิ่งที่ทำได้ยาก เพราะทั้งสองสิ่งนี้สามารถเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งการเปลี่ยนแปลงอาจทำให้สถานการณ์ที่เคยเป็นโอกาสกลับกลายเป็นอุปสรรคได้ เช่น ค่าเงินบาท คู่แข่ง เป็นต้น

SWOT จึงเป็นเครื่องมือในการประเมินสถานการณ์ สำหรับองค์กร หรือโครงการ ซึ่งช่วยผู้บริหารกำหนดจุดแข็งและจุดอ่อนจากสภาพแวดล้อมภายในโอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก

## 3) ข้อดีและข้อเสีย ของ SWOT Analysis

ข้อดี :

(1) ใช้ประเมินสภาวะแวดล้อมและสถานภาพขององค์กรโดยเน้นศักยภาพและความพร้อมที่องค์กรมีอยู่ และพยายามหลีกเลี่ยงภัยคุกคามหรือความเสี่ยงจากสภาพแวดล้อมภายนอก รวมทั้งแก้ไขจุดอ่อนขององค์กรด้วย เนื่องจากปัจจัยเหล่านี้มีโอกาสที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ได้เพิ่มมากขึ้น



(2) นำไปใช้ปรับปรุงแนวคิดและแนวปฏิบัติของการจัดทำแผนงานหรือโครงการของหน่วยงานให้มีโอกาสสร้างความสำเร็จมากขึ้น

(3) ทำให้ทราบถึงกลยุทธ์ในการปรับปรุงการทำงานความก้าวหน้าและขีดจำกัดด้านบุคลากร งบประมาณ และระบบงาน เป็นการป้องกันการแทรกแซงการทำงานจากปัจจัยภายนอกได้มากขึ้น

ข้อเสีย:

- (1) องค์กรต้องกำหนดก่อนว่า องค์กรต้องการที่จะทำอะไร
- (2) การวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคต้องกระทำในช่วงเวลาขณะนั้น
- (3) องค์กรต้องกำหนดปัจจัยหลัก (Key success factors) ที่เกี่ยวกับการดำเนินงานให้ถูกต้อง
- (4) องค์กรต้องประเมินความสามารถของตนให้ถูกต้อง

#### 4) ขั้นตอน/วิธีการดำเนินการทำ SWOT Analysis

การวิเคราะห์ SWOT จะครอบคลุมขอบเขตของปัจจัยที่กว้าง ด้วยการระบุจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคขององค์กร ทำให้มีข้อมูล ในการกำหนดทิศทางหรือเป้าหมายที่จะถูกสร้างขึ้นมาบนจุดแข็งขององค์กร และแสวงหาประโยชน์จากโอกาสทางสภาพแวดล้อม และสามารถกำหนดกลยุทธ์ที่มุ่งเอาชนะอุปสรรคทางสภาพแวดล้อมหรือลดจุดอ่อนขององค์กรให้มัน้อยที่สุดได้ ภายใต้การวิเคราะห์ SWOT นั้น จะต้องวิเคราะห์ทั้งสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กร โดยมีขั้นตอนดังนี้

(1) การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กร

การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กร มุ่งเน้นการวิเคราะห์และพิจารณาทรัพยากรและความสามารถทุก ๆ ด้านภายในองค์กร เพื่อระบุจุดแข็งและจุดอ่อนขององค์กร แหล่งที่มาเบื้องต้นของข้อมูลเพื่อการประเมินสภาพแวดล้อมภายใน คือระบบข้อมูลเพื่อการบริหารที่ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งในด้านโครงสร้าง ระบบ ระเบียบ วิธีปฏิบัติงาน บรรยากาศในการทำงานและทรัพยากรในการบริหาร (คน เงิน วัสดุ การจัดการ) รวมถึงการพิจารณาผลการดำเนินงานที่ผ่านมาขององค์กร เพื่อทำความเข้าใจสถานการณ์และผลกลยุทธ์ก่อนหน้านี้ด้วย

- จุดแข็งขององค์กร (S-Strengths) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ที่อยู่ในองค์กรนั่นเองว่า ปัจจัยใดภายในองค์กรที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นขององค์กรที่องค์กรควรนำมาใช้ในการพัฒนาองค์กรได้ และควรดำรงไว้เพื่อการเสริมสร้างความเข้มแข็งขององค์กร

-จุดอ่อนขององค์กร (W-Weaknesses) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ที่อยู่ใน หรือจากมุมมองของผู้ที่อยู่ในองค์กรนั้น ๆ เองว่า ปัจจัยภายในองค์กรที่เป็นจุดด้อย ข้อเสียเปรียบขององค์กรที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป อันจะเป็นประโยชน์ต่อองค์กร

## (2) การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอก

การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรเป็นการค้นหาโอกาสและอุปสรรคทางการดำเนินงานขององค์กร ที่ได้รับผลกระทบจากสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจทั้งในและระหว่างประเทศที่เกี่ยวกับการดำเนินงานขององค์กร เช่น อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจ นโยบายการเงิน งบประมาณ สภาพแวดล้อมทางสังคม เช่น ระดับการศึกษาและอัตราฐานหนังสือของประชาชน การตั้งถิ่นฐานและการอพยพของประชาชน ลักษณะชุมชน ขนบธรรมเนียมประเพณี ค่านิยม ความเชื่อและวัฒนธรรม สภาพแวดล้อมทางการเมือง เช่น พระราชบัญญัติ พระราชกฤษฎีกา มติ คณะรัฐมนตรี และสภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี หมายถึงกรรมวิธีใหม่ๆและพัฒนาการทางด้านเครื่องมือ อุปกรณ์ที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและให้บริการ

- โอกาสทางสภาพแวดล้อม (O-Opportunities) เป็นการวิเคราะห์ว่า ปัจจัยภายนอกองค์กร ปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบ และประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการดำเนินการขององค์กรในระดับมหภาค และองค์กรสามารถฉกฉวยข้อดีเหล่านี้มาเสริมสร้างให้หน่วยงานเข้มแข็งขึ้นได้

- อุปสรรคทางสภาพแวดล้อม (T-Threats) เป็นการวิเคราะห์ว่า ปัจจัยภายนอกองค์กรปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบในระดับมหภาค ในทางที่จะก่อให้เกิดความเสียหายทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งองค์กรจำต้องหลีกเลี่ยง หรือปรับสภาพองค์กรให้มีความแข็งแกร่งพร้อมที่จะเผชิญแรงกระทบดังกล่าวได้

## (3) ระบุสถานการณ์จากการประเมินสภาพแวดล้อม

เมื่อได้ข้อมูลเกี่ยวกับจุดแข็ง-จุดอ่อน โอกาส-อุปสรรค จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกด้วยการประเมินสภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกแล้ว ให้นำจุดแข็ง-จุดอ่อนภายในมาเปรียบเทียบกับโอกาส-อุปสรรคจากภายนอก เพื่อพิจารณาว่าองค์กรกำลังเผชิญสถานการณ์เช่นใดและภายใต้สถานการณ์เช่นนั้น องค์กรควรจะทำอย่างไร โดยทั่วไป ในการวิเคราะห์ SWOT ดังกล่าวนี้องค์กร จะอยู่ในสถานการณ์ 4 รูปแบบ ดังนี้

- สถานการณ์จุดแข็ง-โอกาส สถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่พึงปรารถนาที่สุด เนื่องจากองค์กรค่อนข้างจะมีหลายอย่าง ดังนั้น ผู้บริหารขององค์กรควรกำหนดกลยุทธ์ในเชิงรุก (Aggressive - strategy) เพื่อดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่มาเสริมสร้างและปรับใช้และฉกฉวยโอกาสต่างๆ เพื่อหาประโยชน์อย่างเต็มที่

- สถานการณ์จุดอ่อน-ภัยอุปสรรค สถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด เนื่องจากองค์กรกำลังเผชิญอยู่กับอุปสรรคจากภายนอกและมีปัญหาจุดอ่อนภายในหลายประการ ดังนั้น ทางเลือกที่ดีที่สุดคือกลยุทธ์การตั้งรับหรือป้องกันตัว (Defensive strategy) เพื่อพยายามลดหรือหลบหลีกภัยอุปสรรคต่างๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ตลอดจนหามาตรการที่จะทำให้องค์กรเกิดความสูญเสียที่น้อยที่สุด

- สถานการณ์จุดอ่อน-โอกาส สถานการณ์องค์กรมีโอกาเป็นข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันอยู่หลายประการ แต่ติดขัดอยู่ตรงที่มีปัญหาอุปสรรคที่เป็นจุดอ่อนอยู่ หลายอย่างเช่นกัน ดังนั้น ทางออกคือกลยุทธ์การพลิกตัว (Turnaround-oriented strategy) เพื่อกำจัดหรือแก้ไขจุดอ่อนภายในต่าง ๆ ให้พร้อมที่จะฉกฉวยโอกาสต่างๆ ที่เปิดให้

- สถานการณ์จุดแข็ง-อุปสรรค สถานการณ์นี้เกิดขึ้นจากการที่สภาพแวดล้อมไม่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงาน แต่ตัวองค์กรมีข้อได้เปรียบที่เป็นจุดแข็งหลายประการ ดังนั้น แทนที่จะรอจนกระทั่งสภาพแวดล้อมเปลี่ยนแปลงไป ก็สามารถที่จะเลือกกลยุทธ์การแตกตัวหรือขยายขอบข่ายกิจการ (Diversification strategy) เพื่อใช้ประโยชน์จากจุดแข็งที่มีสร้างโอกาสในระยะยาวด้านอื่นๆ แทน

ในการศึกษานี้ ใช้แนวคิด SWOT Analysis เป็นกรอบวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์ธุรกิจส่วนตัวของกลุ่มประมงพื้นบ้านที่เป็นกลุ่มเป้าหมายในการวิจัย

## 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.5.1 โครงการพลังแผ่นดิน : กรณีศึกษาด้านธุรกิจชุมชน (ศิริวรรณ เจนการ และคณะ, 2545 : 93) ได้ทำการศึกษา กลุ่มแม่บ้านทำทราย กลุ่มบ้านสมุนไพรศิริวง กลุ่มชุมชนไม้เรียง และ กลุ่มออมทรัพย์ตำบลคลองเปี้ยะ โดยจากการศึกษาพบว่า

(1) ทรัพยากรธรรมชาติ สภาพเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม เป็นสิ่งกำหนดลักษณะทิศทาง รูปแบบ ลักษณะของกลุ่ม

(2) ปัจจัยที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งของชุมชน คือ ความรู้สึกการเป็นเจ้าของร่วม รู้สึกว่าตนเองเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม จะทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็งมากขึ้น อีกทั้งแกนนำของกลุ่มยังมีผลกระทบต่อความเชื่อมั่นทั้งภายในกลุ่ม และต่อบุคคลที่มาติดต่อด้วยเป็นอย่างมาก นอกจากนี้การบริหารจัดการก็เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ทำให้กลุ่มดำเนินการประสบความสำเร็จ จนเป็นกลุ่มชุมชนที่มีความเข้มแข็งมากขึ้น

(3) ปัจจัยที่ก่อให้เกิดความยั่งยืนในการพัฒนาองค์กรธุรกิจชุมชน คือ สมาชิกทุกคนต้องมีความรู้ ดังนั้นทางองค์กรธุรกิจชุมชนทั้งหลายจึงได้พร้อมใจกันจัดตั้งศูนย์การ

เรียนรู้ชุมชนขึ้น นอกจากนี้ยังทำการจัดตั้งเครือข่ายแห่งการพัฒนาซึ่งมีหน้าที่ทำกิจกรรมต่างๆตามลักษณะของกลุ่มต่างๆ เช่น ในกลุ่มออมทรัพย์คลองเปี้ยะ จะมีเครือข่ายการออมทรัพย์ เป็นต้น

(4) แผนชุมชน สามารถกำหนดแนวทางและสร้างความชัดเจนในการดำเนินงานของกลุ่ม โดยสำหรับการเชื่อมแผนของชุมชนกับองค์กรภายนอกในการสนับสนุนการพัฒนาของกลุ่มนั้น องค์กรที่มีแผนชุมชนชัดเจนค่อนข้างได้เปรียบ กล่าวคือ องค์กรที่มีแผนชัดเจนสามารถระบุได้ว่า จะดำเนินองค์กรไปในทิศทางใด แนวทางใด และจะทำอะไรกันบ้าง ซึ่งทั้งหมดนั้นสามารถระบุถึงกิจกรรมหรือส่วนที่ต้องการการสนับสนุนได้อย่างชัดเจน

(5) การสนับสนุนจากองค์กรรัฐและเอกชน มีบทบาทสำคัญเป็นผู้ส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่ม ทั้งทางด้านองค์ความรู้ และเงินทุน

(6) ผลการพัฒนาของธุรกิจชุมชน โดยการศึกษาพบว่า การพัฒนาของธุรกิจชุมชน ทำให้คุณภาพชีวิตของคนในกลุ่มดีขึ้นทั้งทางด้านเศรษฐกิจ คือ รายได้เพิ่มขึ้น และความสัมพันธ์ภายในกลุ่มยังดีขึ้นอีกด้วย

**2.5.2 โครงการ “การพัฒนาแพชุมชน กรณีศึกษาของชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดสตูล”** (จารุณี เชี่ยววารีสัจจะ และคณะ 2554) สรุปได้ว่า ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินกิจการแพชุมชนนั้นประกอบด้วย (1) ปัจจัยภายใน ได้แก่ ระบบการบริหารแพชุมชนไม่ชัดเจน การขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจของชาวประมงพื้นบ้าน และกฎเกณฑ์ที่มีการกำหนดขึ้นไม่ยืดหยุ่น (2) ปัจจัยภายนอก ได้แก่ สัตว์น้ำมีปริมาณน้อย ปัจจัยด้านราคาตลาด และไม่มีเครือข่ายทางการ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้เป็นเหตุให้การดำเนินการแพชุมชนไม่ประสบผลสำเร็จตามที่เป้าหมายตั้งไว้

**2.5.3 กิจการทางสังคม ธุรกิจที่มีเหตุผลทางสังคม** (Rory Ridley Duff 2008) ได้ทำการศึกษาสหกรณ์มอนดรากอน (Mondragon) ในประเทศสเปน ที่เกิดจากผู้สำเร็จอาชีวศึกษา 5 คน ได้จัดตั้งสหกรณ์ผู้ผลิตเตาจากน้ำมันก๊าดขึ้นเมื่อ 51 ปีที่แล้ว ปัจจุบันสหกรณ์แห่งนี้ได้เติบโตเป็นสหพันธ์สหกรณ์ที่มีเครือข่ายมากกว่า 150 แห่ง เป็นสหกรณ์การผลิตสินค้าอุตสาหกรรม สหกรณ์สินเชื่อ กลุ่มออมทรัพย์ สหกรณ์ผู้บริโภคฯลฯ ในหลายสาขา รวมทั้งธนาคารและมหาวิทยาลัยของตนเอง มีพนักงานที่เป็นสมาชิกคือเป็นเจ้าของสหกรณ์ด้วยรวมทั้งหมด 70,000 คน เป็นองค์กรธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดในแคว้นบาสก์ และมีเครือข่ายร้านค้าปลีกที่ใหญ่เป็นอันดับ 4 ของประเทศสเปน เป็นสหพันธ์สหกรณ์ที่มียอดขายสูงราวอันดับ 10 ของสหพันธ์สหกรณ์ทั่วโลกปีละกว่า 14,000 ล้านดอลลาร์

การจะทำให้ระบบสหกรณ์ประสบความสำเร็จได้ ต้องมีการปลูกฝังแนวคิดอุดมการณ์ให้ประชาชนเห็นว่า แนวทางการพัฒนาธุรกิจแบบสหกรณ์เพื่อประโยชน์ส่วนรวมของ

สมาชิกดีกว่าระบบทุนนิยมอย่างไร และต้องมีการฝึกอบรม ด้านการเป็นผู้บริหารจัดการและการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพโดยยึดหลักประชาธิปไตย พร้อมทั้งสมาชิกสหกรณ์ต้องสนใจดูแลเลือก และตรวจสอบผู้บริหาร

**2.5.4 ปัจจัยที่เป็นผลสำเร็จของผู้ประกอบการทางสังคมในบริบทประเทศกำลังพัฒนาของ Johanna Mair และ Oliver Schoen (2007) ได้ทำการศึกษาและวิเคราะห์เปรียบเทียบของ 3 องค์กรผู้ประกอบการทางสังคม ในประเทศบังคลาเทศ ประเทศอียิปต์ และประเทศสเปน ที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางว่า ประสบความสำเร็จในการสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจและสังคมของกิจการเพื่อสังคม พบว่า องค์กรมีรูปแบบธุรกิจที่วิสัยทัศน์ไปในทิศทางเดียวกับสังคม และการใช้กลยุทธ์ในการพัฒนาทรัพยากรขององค์กร เพื่อการสร้างเครือข่ายทางสังคมของผู้มีส่วนได้เสีย จึงเกิดเป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีค่านิยมเดียวกับองค์กร และสร้างมูลค่าให้กับองค์กรกลับคืนมา โดยที่องค์กรทำหน้าที่คืนผลกำไรสู่การพัฒนาสังคม ทำให้องค์กรเหล่านี้ประสบความสำเร็จ**

## บทที่ 3

### วิธีการวิจัย

การวิจัยเรื่อง กระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภค: กรณีศึกษาเปรียบเทียบกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตการวิจัยดังนี้

#### 3.1 พื้นที่วิจัย

พื้นที่วิจัย ใช้การเลือกแบบเจาะจงในบริเวณพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยพิจารณาจากเกณฑ์การเป็นพื้นที่ชุมชนประมงพื้นบ้านที่มีการรวมตัวเป็นองค์กรชุมชน และเป็นกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับ “ร้านคนจับปลา” ประกอบด้วยพื้นที่ดังต่อไปนี้

(1) อ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยมุ่งเน้นเฉพาะบ้านคั่นกะได

อนึ่ง เดิมคณะผู้วิจัยกำหนดพื้นที่หมู่บ้านเป้าหมายในโครงการวิจัยไว้เป็น 7 หมู่บ้าน ตามข้อมูลที่เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาระบุไว้แต่เดิมนั้น เป็นพื้นที่ที่ร้านฯ รับซื้อปลาจากกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน แต่เมื่อเริ่มต้นการเก็บข้อมูลภาคสนาม ได้พบว่า ร้านฯ รับซื้อสัตว์น้ำจากบ้านคั่นกะไดเป็นหลัก เนื่องจากหมู่บ้านอื่นๆ ในอ่าวประจวบคีรีขันธ์ไม่สามารถจัดส่งสัตว์น้ำตามข้อกำหนดของร้านฯ ได้มากนัก คณะผู้วิจัยจึงมุ่งศึกษาเฉพาะบ้านคั่นกะได

(2) อ่าวท่าศาลา อำเภอท่าศาลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

(3) พื้นที่ที่ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้า ในที่นี้หมายถึง หน้าร้านคนจับปลา การออกขายสินค้าตามงานขายของต่างๆ รวมทั้งลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าทางโทรศัพท์และสื่อออนไลน์ผ่านโซเชียลมีเดีย (Social media)

#### 3.2 ขั้นตอนการวิจัย

ก่อนเดือนมีนาคม 2558 คณะผู้วิจัยประกอบด้วย ผศ.ดร.เยาวินิจ กิตติธรรกุล ผศ.ดร.จารุณี เขียววารีสัจจะ (ซึ่งเป็นนักวิชาการเกษียณอายุราชการจากคณะทรัพยากรธรรมชาติ และยังดำรงตำแหน่งเป็นอุปนายกสมาคมรักษ์ทะเลไทย และที่ปรึกษาสมาคมสตรีประมงพื้นบ้านภาคใต้)

และผู้ช่วยวิจัย ซึ่งเป็นนักศึกษาผู้หญิงซึ่งกำลังศึกษาระดับปริญญาโท ณ สถาบันทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง (ผู้ช่วยวิจัยมีประสบการณ์การทำงานกับภาคประชาชนและสมาคมรักษ์ทะเลไทยเรื่องการคัดค้านท่าเรือน้ำลึกปากบาราจังหวัดสตูลมาเป็นระยะเวลาพอสมควร) ได้เดินทางจากจังหวัดสงขลาไปทำความรู้จักกับแกนนำกลุ่มประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได โดยติดต่อประสานงานล่วงหน้ากับเจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทย ซึ่งทำกิจกรรมอนุรักษ์ฟื้นฟูและปกป้องทรัพยากรทะเลและชายฝั่งมากกว่า 8 ปีร่วมกับชาวประมงพื้นบ้าน

การสร้างควมไว้วางใจในการวิจัยเชิงคุณภาพเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะการได้มาซึ่งข้อมูลขึ้นอยู่กับปฏิสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างผู้วิจัยกับผู้ให้ข้อมูลในกลุ่มประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งจะต้องมีการพัฒนาความไว้วางใจและมิตรภาพระหว่างคณะผู้วิจัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ช่วยวิจัยกับกลุ่มผู้ให้ข้อมูล ทั้งนี้ ผู้ช่วยวิจัยได้ใช้เวลาเกือบทั้งหมดในช่วงครึ่งปีแรกทำวิจัยภาคสนามอยู่ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งแยกกลุ่มผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในพื้นที่ออกได้เป็น 3 กลุ่มดังนี้

(1) ร้านคนจับปลา ก่อนเริ่มโครงการวิจัย ผู้ช่วยวิจัยได้เข้าไปใช้ชีวิตและช่วยทำงานภายในร้านทุกขั้นตอนในช่วงเดือนพฤศจิกายน 2557 เพื่อสำรวจข้อมูลเบื้องต้นและพัฒนากรอบแนวคิดในการวิจัย และต่อมาในช่วงเดือนมีนาคม - กรกฎาคม 2558 ผู้ช่วยวิจัยได้เข้าไปร่วมดำเนินงานในร้านในฐานะเจ้าหน้าที่คนหนึ่งของร้าน ทำหน้าที่ทุกอย่าง ทั้งการรับซื้อสัตว์น้ำ งานแปรรูป งานบรรจุภัณฑ์ งานดูแลทำความสะอาดร้าน งานจัดหน้าร้าน งานขายสินค้าทั้งหน้าร้านที่ประจวบ กรุงเทพฯ และงานแสดงสินค้าที่ต่างๆ รวมทั้งผู้ช่วยวิจัยได้มีส่วนร่วมในการร่วมคิดและแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นภายในร้าน ซึ่งกระบวนการบริหารจัดการของร้านตั้งแต่ขั้นเริ่มต้นจนถึงมือผู้บริโภค ซึ่งบทบาทหน้าที่ดังกล่าวทำให้ผู้ช่วยวิจัยสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาและชาวประมงที่เกี่ยวข้อง และสามารถพูดคุยกับทุกคนได้อย่างเต็มที่

สืบเนื่องจากบทบาทหน้าที่และความสัมพันธ์แบบญาติพี่น้องกับเจ้าหน้าที่ร้านฯ ดังกล่าว ทำให้ผู้ช่วยวิจัยสามารถรวบรวมข้อมูลทุกอย่างเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของร้านคนจับปลา รวมทั้งปริมาณสัตว์น้ำที่ร้านฯ รับซื้อในช่วงเวลาประมาณ 1 ปี และบัญชีรายรับ-รายจ่ายทั้งหมดของร้านฯ ซึ่งผู้ช่วยวิจัยได้ทำหน้าที่รวบรวมและวิเคราะห์ตัวเลขรายรับ-รายจ่าย-ผลกำไรทั้งหมดของร้านฯ ให้ผู้จัดการร้านฯ เจ้าหน้าที่ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องได้รับทราบ เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานในการสรุปบทเรียนการทำงานร่วมกัน รวมทั้งนำไปสู่การระดมความคิดเห็นในการพัฒนาการทำงาน ofร้านฯ ในช่วงต่อไปด้วย

#### (2) ชุมชนบ้านคั่นกระได

เนื่องจากผู้ช่วยวิจัยได้เข้าไปมีส่วนร่วมทำงานในร้านคนจับปลาในฐานะเจ้าหน้าที่คนหนึ่งของร้าน จึงทำให้ชาวบ้านในชุมชนให้การยอมรับผู้ช่วยวิจัยเป็นอย่างดี ผู้ช่วยวิจัยได้

เข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมด้านต่างๆ ภายในชุมชนและเรียนรู้วิถีชีวิตประมงพื้นบ้านตั้งแต่เดือนเมษายน - กันยายน 2558 ตั้งแต่การออกทะเลทำการประมง การไปขายสินค้าอาหารทะเลในตลาดสด งานการอนุรักษ์หิ้งซั้งกอ (บ้านปลา) และซ่อมแซมธนาคารปู และกิจกรรมพัฒนาหมู่บ้านวันแม่ รวมทั้งได้มีส่วนร่วมในการจัดทำเอกสารให้กับเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯ ในการขับเคลื่อนการรณรงค์ประเด็นความขัดแย้งเรื่องหอยจอบระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับประมงหอยจอบ และการเก็บภาษีเครื่องมือประมงตามพระราชบัญญัติประมงแห่งชาติ ฉบับพ.ศ. 2557 อีกด้วย

นอกจากนั้น ผู้ช่วยวิจัย และนักศึกษาผู้หญิงระดับปริญญาโทจาก University of Ottawa ประเทศแคนาดา (ซึ่งเข้ามาทำวิจัยเพื่อเป็นวิทยานิพนธ์ในหัวข้อเกี่ยวกับชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได) ได้เป็นครูสอนภาษาอังกฤษ ทำกิจกรรมการเรียนรู้ให้กับเด็กๆ ในหมู่บ้านคั่นกระไดและหมู่บ้านใกล้เคียงทุกวันเสาร์-อาทิตย์ ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม ถึง กันยายน 2558

การเข้าไปคลุกคลีและเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตในชุมชนในระยะเวลา มากกว่า 6 เดือน ส่งผลให้ผู้ช่วยวิจัยได้เรียนรู้และเข้าถึงข้อมูลบางส่วนที่คณะผู้วิจัยคิดว่า หากไม่มีปฏิสัมพันธ์ที่ดีกับชุมชนแล้ว จะไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลส่วนดังกล่าวได้เลย

### (3) องค์กรภาคอื่นๆ

ผลสืบเนื่องจากบทบาทการเป็นเจ้าของที่คนหนึ่งของร้านคนจับปลา ทำให้ ผู้ช่วยวิจัยสามารถเข้าไปทำความรู้จักและสร้างความสนิทสนมกับเจ้าหน้าที่ขององค์กรอื่นๆ ซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องในฐานะภาคีที่สนับสนุนการทำงานของร้านคนจับปลา ได้แก่ องค์กร Oxfam ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลมอนฟาร์ม เป็นต้น ซึ่งทัศนคติและข้อเสนอแนะของเจ้าหน้าที่จากองค์กรภาคีเหล่านี้เกี่ยวกับการทำงานของร้านคนจับปลาเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่องานวิจัย

นอกจากนั้น ผู้ช่วยวิจัยได้เข้าไปเก็บรวบรวมข้อมูลจากเจ้าของธุรกิจแพปลา เนื่องจากต้องการนำข้อมูลปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำทั้งหมดของแพปลาท้องถิ่น มาเปรียบเทียบกับสัดส่วนกับปริมาณสัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาซื้อ ผู้ช่วยวิจัยเข้าไปพูดคุยและสัมภาษณ์กับเจ้าของแพทุกแห่งในพื้นที่ แต่พบว่าแพปลาแทบทุกแห่งไม่ได้บันทึกจำนวนการรับซื้อสัตว์น้ำไว้ มีเพียงการจดข้อมูลการซื้อขายสัตว์น้ำทั้งประเภทและราคาลงในใบเสร็จ แล้วฉีกสำเนาใบเสร็จให้ชาวประมงพื้นบ้านผู้ขายไป ส่วนเจ้าของแพปลาก็ไม่ได้มีการเก็บรวบรวมใบเสร็จดังกล่าวไว้ จึงไม่สามารถเก็บข้อมูลส่วนนี้ได้ ต่อมาผู้ช่วยวิจัยได้เข้าไปพูดคุยกับเจ้าของแพปลารายใหญ่รายหนึ่งซึ่งผู้วิจัยมีความสนิทสนม เนื่องจากเป็นสมาชิกกลุ่มสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระไดที่ผู้วิจัยร่วมทำกิจกรรมมาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเจ้าของแพปลารายนี้ได้ทำการบันทึกข้อมูลการรับซื้อไว้ ผู้ช่วยวิจัยจึงขออนุญาตรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาศึกษา โดยผู้วิจัยได้แจ้งไว้เบื้องต้นแล้วว่า จะไม่มีการระบุชื่อของแพปลาผู้ให้ข้อมูลเพื่อป้องกันผลกระทบที่อาจเกิดกับเจ้าของแพ ในขั้นต้นเจ้าของแพปลาตอบตกลง แต่เมื่อถึงกำหนดวันรับข้อมูล ผู้ช่วยวิจัยกลับถูกปฏิเสธทางอ้อมถึงสามครั้ง ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความไม่ไว้วางใจในการให้



ข้อมูลของเจ้าของแพปลา แม้ว่าผู้ช่วยวิจัยได้สร้างความสนิทสนมไว้แล้วพอสมควร ในกรณีนี้ ผู้ช่วยวิจัยจำเป็นต้องใช้วิธีการถามข้อมูลเกี่ยวกับปริมาณปลาที่แพปลาดังกล่าว รวมทั้งแพปลาอื่นๆ ในชุมชนรับซื้อจากแหล่งข้อมูลหลายแหล่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งแก่นำชาวประมงพื้นบ้านและแก่นำชุมชน แล้วจึงอนุมานตัวเลขที่เทียบเคียงกันจากหลายฝ่าย เพื่อรวบรวมเป็นตัวเลขโดยประมาณการเกี่ยวกับปริมาณสัตว์น้ำทั้งหมดที่แพปลาในชุมชนรับซื้อ

ส่วนพื้นที่วิจัยในตำบลท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราชนั้น คณะผู้วิจัยได้ทำความรู้จักและพูดคุยกับแก่นนำกลุ่มๆ และแก่นนำเกี่ยวกับความเป็นมา และวิธีการดำเนินงานร้านคนจับปลา จากเวทีการประชุมขององค์การ Oxfam การประชุมประจำปีของสมาคมรักษ์ทะเลไทย งานอบรมความรู้เชิงธุรกิจ งาน Fisherfolk in Bangkok และงานแสดงสินค้าต่างๆ ซึ่งผู้ช่วยวิจัยได้เข้าไปพูดคุยและช่วยจำหน่ายสินค้า พร้อมทั้งรวบรวมข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มฯ ไว้ด้วย

ในการเข้าพื้นที่เพื่อเก็บข้อมูล ผู้ช่วยวิจัยต้องสร้างปฏิสัมพันธ์กับผู้ให้ข้อมูลในกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา ซึ่งต้องพัฒนาความไว้วางใจและมิตรภาพระหว่างคณะผู้วิจัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ช่วยวิจัยกับกลุ่มผู้ให้ข้อมูล ทั้งนี้ ผู้ช่วยวิจัยได้ใช้เวลาในช่วงพฤศจิกายน 2558 – มีนาคม 2559 ทำวิจัยภาคสนามอยู่ในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งแยกกลุ่มผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในพื้นที่ออกได้เป็น 2 กลุ่มดังนี้

(1) ร้านคนจับปลา สาขานครศรีธรรมราช เนื่องจากผู้ช่วยวิจัยได้เข้าไปใช้ชีวิตและช่วยทำงานภายในร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นระยะเวลาหลายเดือน จึงมีโอกาสนพบกับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา สาขานครศรีธรรมราชบ่อยครั้ง จนได้พูดคุยและมีความสนิทสนมกัน ผู้ช่วยวิจัยจึงติดต่อขอเข้าไปศึกษาและร่วมการทำงานกับร้านเกือบทุกขั้นตอนในช่วงเดือนพฤศจิกายน 2558 – มีนาคม 2559 โดยเข้าไปร่วมดำเนินงานและสังเกตการทำงานในร้าน ทั้งการรับซื้อสัตว์ งานแปรรูป งานบรรจุภัณฑ์ งานดูแลทำความสะอาดโรงเรือนการผลิต และการส่งสินค้า รวมทั้งผู้ช่วยวิจัยได้มีส่วนในการร่วมคิดและแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นภายในร้าน ซึ่งบทบาทหน้าที่ดังกล่าวทำให้ผู้ช่วยวิจัยสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา และชาวประมงที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนสามารถพูดคุยกับทุกคนได้อย่างเต็มที่

สืบเนื่องจากบทบาทหน้าที่และความสัมพันธ์แบบเครือญาติกับเจ้าหน้าที่ร้านฯ ทำให้ผู้ช่วยวิจัยสามารถรวบรวมข้อมูลทุกอย่างเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของร้านคนจับปลา รวมทั้งปริมาณสัตว์น้ำที่ร้านฯ รับซื้อในช่วงเวลาประมาณ 1 ปี และบัญชีรายรับ-รายจ่ายทั้งหมดของร้าน ซึ่งผู้ช่วยวิจัยได้ทำหน้าที่รวบรวมและวิเคราะห์ตัวเลขรายรับ-รายจ่าย-ผลกำไรทั้งหมดของร้านฯ ให้ผู้จัดการร้านฯ เจ้าหน้าที่ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องได้รับทราบ เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานในการสรุปบทเรียนการทำงานร่วมกัน รวมทั้งนำไปสู่การระดมความคิดในการพัฒนาการทำงาน of ร้านฯ

## (2) ชุมชนอ่าวท่าศาลา

เนื่องจากผู้ช่วยวิจัยได้เข้าไปมีส่วนร่วมกับทางร้านคนจับปลาในฐานะเจ้าหน้าที่คนหนึ่งของร้าน จึงทำให้ชาวประมงในชุมชนให้การยอมรับ โดยผู้ช่วยวิจัยได้เข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมชุมชนและเรียนรู้วิถีชีวิตประมงพื้นบ้าน ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2558 – มีนาคม 2559 อาทิ การดูการรับซื้อสัตว์น้ำของผู้รับซื้อที่บริเวณพื้นที่เรือประมงเข้าจอด (ท่ารับซื้อ) งานการอนุรักษ์ทิ้งซั้งกอ (บ้านปลา) เป็นต้น

(3) เจ้าของธุรกิจแพปลา (ซึ่งในพื้นที่เรียกว่า “ผู้รวบรวมสัตว์น้ำ”) ในชุมชน

ผู้ช่วยวิจัยได้เข้าไปเก็บรวบรวมข้อมูลจากเจ้าของธุรกิจแพปลา เนื่องจากต้องการข้อมูลปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำทั้งหมดของแพปลาท้องถิ่นเพื่อนำมาเปรียบเทียบกับสัดส่วนกับปริมาณสัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลารับซื้อ ซึ่งเมื่อผู้ช่วยวิจัยจึงเข้าไปพูดคุยและสัมภาษณ์กับเจ้าของแพ ก็พบปัญหาเช่นเดียวกับพื้นที่ประจวบฯ ผู้ช่วยวิจัยจึงจำเป็นต้องใช้วิธีการถามข้อมูลเกี่ยวกับปริมาณปลาที่แพปลาดังกล่าว รวมทั้งแพกปลาอื่นๆ ในชุมชนรับซื้อจากแหล่งข้อมูลหลายแหล่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งแก่นำชาวประมงพื้นบ้านและแก่นำชุมชน แล้วจึงอนุมานตัวเลขที่เทียบเคียงกันจากหลายฝ่าย เพื่อรวบรวมเป็นตัวเลขโดยประมาณการเกี่ยวกับปริมาณสัตว์น้ำทั้งหมดที่แพปลาในชุมชนรับซื้อ

## 3.3 วิธีการวิจัย แบ่งเป็น 2 ขั้นตอน ดังนี้

### ขั้นตอนที่ 1 การรวบรวมข้อมูล และกลุ่มเป้าหมายในการวิจัย

ผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บรวมข้อมูล ดังนี้

- (1) การสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured interview)
- (2) การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-Structured interview)
- (3) การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant observation)
- (4) การสนทนากลุ่มเพื่อถอดบทเรียนการดำเนินงาน ”ร้านคนจับปลา” ร่วมกับแก่นำผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการโครงการร้านคนจับปลา
- (5) การใช้แบบสัมภาษณ์ผู้บริโภคร
- (6) การบันทึกข้อมูลเชิงเศรษฐกิจ ประกอบด้วย รายรับ-รายจ่ายของร้านคนจับปลา, รายการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน ทั้งชนิดพันธุ์สัตว์น้ำ เครื่องมือประมง ฤดูกาล, รายชื่อตลาดสำคัญ, จำนวนของผู้บริโภค ฯลฯ ซึ่งข้อมูลเชิงเศรษฐกิจสามารถนำมาวิเคราะห์ผลกำไร-การขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ ต้นทุนในการบริหารจัดการ และนำไปสู่การวางแผนในการดำเนินธุรกิจต่อไป

ผู้วิจัยใช้วิธีการตรวจสอบแบบสามเส้า (Triangulation) เพื่อคุณภาพของงานวิจัย

ดังนี้

- การใช้วิธีต่างๆ กันในการเก็บรวบรวมข้อมูลเรื่องเดียวกัน เช่น ใช้วิธีการสังเกตควบคู่กับการสัมภาษณ์ และมีการศึกษาข้อมูลจากแหล่งเอกสารประกอบด้วยในบางประเด็น
  - การเก็บข้อมูลประเด็นเดียวกันจากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย
- สรุปขั้นตอน วิธีการวิจัย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและกลุ่มเป้าหมาย กำหนดตามวัตถุประสงค์และประเด็นสำคัญในการวิจัยดังตารางต่อไปนี้

**วัตถุประสงค์ที่ 1** ศึกษาและเปรียบเทียบกระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภคของกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช ถึงความเหมือนและความแตกต่าง รวมทั้งสาเหตุของความเหมือนและความแตกต่างดังกล่าว

ประเด็น	ประเด็นย่อย	เครื่องมือ/วิธีการ	กลุ่มเป้าหมาย
1.1 กระบวนการพัฒนาการของธุรกิจการขายสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านฯ จากจุดเริ่มต้นถึงปัจจุบัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- รูปแบบแนวคิดของการจัดตั้งธุรกิจการขายสัตว์น้ำฯ</li> <li>- ขั้นตอนและเป้าหมายในการทำธุรกิจการขายสัตว์น้ำฯ</li> <li>- การสร้างความร่วมมือ</li> <li>- การมีส่วนร่วมของแต่ละภาคส่วน</li> <li>- การรองรับโดยข้อมูลสนับสนุนทางวิชาการ หรือระเบียบ ข้อกฎหมาย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ข้อมูลทุติยภูมิ</li> <li>- การสัมภาษณ์</li> <li>- การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม</li> <li>- การสนทนากลุ่ม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ตัวแทนชาวประมงพื้นบ้าน 2 พื้นที่</li> <li>- นักพัฒนาเอกชน</li> <li>- ตัวแทนองค์การบริหารส่วนตำบลในพื้นที่</li> </ul>
1.2 ลักษณะของการบริหารจัดการธุรกิจการขายสัตว์น้ำฯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- รูปแบบของการบริหารจัดการ</li> <li>- อำนาจการตัดสินใจ</li> <li>- กติกา ระเบียบ ข้อบังคับ</li> <li>- สมาชิกที่เกี่ยวข้อง</li> <li>- กลไกการบริหารจัดการ</li> <li>- ข้อมูลทางเศรษฐกิจ (บัญชีกำไร-ขาดทุน, รายการซื้อสัตว์น้ำ (ชนิดพันธุ์ จำนวน ช่วงเวลา ฤดูกาล รายชื่อชาวประมงผู้ขาย) ข้อมูลลูกค้าฯลฯ เพื่อวิเคราะห์มูลค่าสินค้าประมงพื้นบ้านร้านคนจับปลา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ข้อมูลทุติยภูมิ</li> <li>- การสัมภาษณ์</li> <li>- การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม</li> <li>- การสนทนากลุ่ม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ตัวแทนชาวประมงพื้นบ้านทั้ง 2 พื้นที่</li> <li>- นักพัฒนาเอกชน</li> <li>- ตัวแทนองค์การบริหารส่วนตำบลในพื้นที่</li> </ul>
1.3 การจัดการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การวางแผนธุรกิจ วิเคราะห์ตลาด</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ข้อมูลทุติยภูมิ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ตัวแทนชาวประมงพื้นบ้านทั้ง 2</li> </ul>

ประเด็น	ประเด็นย่อย	เครื่องมือ/วิธีการ	กลุ่มเป้าหมาย
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- วิธีการเข้าถึงผู้บริโภค</li> <li>- การพัฒนาความรู้การจัดการ และกิจการเพื่อสังคม</li> <li>- ตลาดและวิธีการเข้าถึง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การสัมภาษณ์</li> <li>- การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม</li> <li>- การสนทนากลุ่ม</li> </ul>	<p>พื้นที่</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักพัฒนาเอกชน</li> <li>- ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจชุมชน</li> </ul>
1.4 การจัดการความขัดแย้ง	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การบริหารจัดการความขัดแย้งระหว่างชาวประมงพื้นบ้าน</li> <li>- การบริหารความขัดแย้งระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับกลุ่มธุรกิจการขายสัตว์น้ำฯ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การสัมภาษณ์</li> <li>- การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม</li> <li>- การสนทนากลุ่ม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ตัวแทนชาวประมงพื้นบ้านทั้ง 2 พื้นที่</li> <li>- นักพัฒนาเอกชน</li> <li>- ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจชุมชน</li> </ul>

**วัตถุประสงค์ที่ 2** ศึกษาปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรคในกระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำของกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

ประเด็น	ประเด็นย่อย	เครื่องมือ/วิธีการ	กลุ่มเป้าหมาย
2.1 พัฒนาการของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ข้อมูลพื้นฐานและวิถีชีวิตของชุมชน และกลุ่มองค์กรชาวประมงพื้นบ้าน</li> <li>- ความสัมพันธ์ของกลุ่มชาวประมง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ข้อมูลทุติยภูมิ</li> <li>- การสัมภาษณ์</li> <li>- การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม</li> <li>- การสนทนากลุ่ม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ตัวแทนชาวประมงพื้นบ้านทั้ง 2 พื้นที่</li> <li>- นักพัฒนาเอกชน</li> <li>- ตัวแทนองค์การบริหารส่วนตำบลในพื้นที่</li> </ul>
2.2 การทำงานของนักพัฒนาเอกชน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บทบาทหน้าที่ของนักพัฒนาเอกชน</li> <li>- พื้นฐานของนักพัฒนาเอกชน</li> <li>- การขับเคลื่อนงานในพื้นที่</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การสัมภาษณ์</li> <li>- การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม</li> <li>- การสนทนากลุ่ม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ตัวแทนชาวประมงพื้นบ้านทั้ง 2 พื้นที่</li> <li>- นักพัฒนาเอกชน</li> <li>- ตัวแทนองค์การบริหารส่วนตำบลในพื้นที่</li> </ul>
2.3 การวิเคราะห์ความอยู่รอดและความยั่งยืนของธุรกิจการขายสัตว์น้ำ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ความอยู่รอดและความยั่งยืนของร้าน</li> <li>- บันทึกข้อมูลรายรับ-จ่าย การทำบัญชีกำไร-ขาดทุน</li> <li>- การแบ่งปันผลประโยชน์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การสัมภาษณ์</li> <li>- การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม</li> <li>- การสนทนากลุ่ม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ตัวแทนชาวประมงพื้นบ้านทั้ง 2 พื้นที่</li> <li>- นักพัฒนาเอกชน</li> </ul>

ประเด็น	ประเด็นย่อย	เครื่องมือ/วิธีการ	กลุ่มเป้าหมาย
2.4 ปัจจัย/ เงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปัจจัย/ เงื่อนไขที่สนับสนุนให้ธุรกิจการ</li> <li>ขายสัตว์น้ำฯ ประสบความสำเร็จ หรือ</li> <li>ล้มเหลว</li> <li>- บทบาทขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น</li> <li>- การหนุนเสริมขององค์กรที่เกี่ยวข้อง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การสัมภาษณ์</li> <li>- การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม</li> <li>- การสนทนากลุ่ม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ตัวแทนชาวประมงพื้นบ้านทั้ง 2 พื้นที่</li> <li>- นักพัฒนาเอกชน</li> <li>- ตัวแทนองค์การบริหารส่วนตำบลในพื้นที่</li> </ul>

วัตถุประสงค์ที่ 3 ศึกษาผลลัพธ์ และผลกระทบของกระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำของกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

ประเด็น	ประเด็นย่อย	เครื่องมือ/วิธีการ	กลุ่มเป้าหมาย
3.1 ผลลัพธ์ และผลกระทบของธุรกิจการขายสัตว์น้ำ	- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของธุรกิจการขายสัตว์น้ำฯ	- การสัมภาษณ์ - การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม - การสนทนากลุ่ม	- ตัวแทนชาวประมงพื้นบ้านทั้ง 2 พื้นที่ - นักพัฒนาเอกชน - ตัวแทนองค์การบริหารส่วนตำบลในพื้นที่ - ตัวแทนผู้บริโภค
3.2 ผลลัพธ์ และผลกระทบของธุรกิจการขายสัตว์น้ำต่อองค์กรชาวประมงพื้นบ้าน และชาวประมงพื้นบ้าน	- รายได้ของชาวประมงพื้นบ้าน - ความสัมพันธ์ในชุมชน - บทเรียนจากการทำธุรกิจการขายสัตว์น้ำฯ - ความสำเร็จหรือความล้มเหลวของธุรกิจการขายสัตว์น้ำฯ	- การสัมภาษณ์ - การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม - การสนทนากลุ่ม	- ตัวแทนชาวประมงพื้นบ้านทั้ง 2 พื้นที่ - นักพัฒนาเอกชน - ตัวแทนองค์การบริหารส่วนตำบลในพื้นที่
3.3 ผลลัพธ์ และผลกระทบของธุรกิจการขายสัตว์น้ำต่อผู้บริโภค	- ความรับรู้ของผู้บริโภคเรื่องอาหารปลอดภัย และการอนุรักษ์สัตว์น้ำไว้อ่อนจากการทำประมงแบบล้างผลาญ - แนวโน้มการบริโภคอาหารปลอดภัยของผู้บริโภคธุรกิจการขายสัตว์น้ำฯ	- แบบสัมภาษณ์ผู้บริโภค	- ตัวแทนผู้บริโภค



**วัตถุประสงค์ที่ 4** ศึกษาแนวทางการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำสำหรับกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เพื่อให้เกิดความยั่งยืนในอนาคต และ**วัตถุประสงค์ที่ 5** ศึกษาแนวทางในการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน ต่อดังกล่าวประมงและหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ประเด็น	ประเด็นย่อย	เครื่องมือ/วิธีการ	กลุ่มเป้าหมาย
4.1 แนวทางการพัฒนาธุรกิจการ ขายสัตว์น้ำให้เกิดความยั่งยืน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ธุรกิจการขายสัตว์น้ำในมุมมองนักพัฒนาเอกชน , ชาวประมงพื้นบ้าน, องค์การบริหารส่วนตำบล, ผู้บริโภค</li> <li>- ข้อเสนอแนะของผู้บริโภค ต่อร้านคนจับปลา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ข้อมูลทุติยภูมิ</li> <li>- การสัมภาษณ์</li> <li>- การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม</li> <li>- การสนทนากลุ่ม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ตัวแทนชาวประมงพื้นบ้านทั้ง 2 พื้นที่</li> <li>- นักพัฒนาเอกชน</li> <li>- ตัวแทนองค์การบริหารส่วน ตำบลในพื้นที่</li> <li>- ตัวแทนผู้บริโภค</li> <li>- ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจ</li> </ul>

## ขั้นตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้ใช้การวิเคราะห์แบบอุปนัย (Analytic Induction) โดยการตีความสร้างข้อสรุป ข้อมูลจากสิ่งที่เป็นรูปธรรม แล้วจึงสรุปเชิงนามธรรมโดยพิจารณาจากลักษณะร่วมที่พบ โดยการบันทึกเป็น 6 ขั้นตอน ได้แก่ใคร ที่ไหน เมื่อไร อย่างไร อะไร มีความหมายอย่างไรในการทำสิ่งเหล่านี้ และสร้างเป็นข้อสรุป (ชาย โปธิสิตา, 2547) ซึ่งผู้วิจัยได้จัดหมวดหมู่ข้อมูลทั้งหมดเพื่อวิเคราะห์และตอบคำถามตามประเด็นดังตารางข้างต้น

นอกจากนั้น ในส่วนของข้อมูลแบบสัมภาษณ์ผู้บริโภคร้านคนจับปลา ผู้วิจัยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) เพื่อใช้บรรยาย และหาข้อสรุปจากข้อมูลความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อร้านคนจับปลาในประเด็นต่างๆ อาทิ ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค พฤติกรรม แนวโน้มและการรับรู้ ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกบริโภคอาหารทะเลร้านคนจับปลา ฯลฯ โดยแสดงเป็นค่าร้อยละ

### 3.4 ข้อจำกัดในการวิจัย

1) การดำเนินการวิจัยที่ไม่ต่อเนื่องของผู้ช่วยวิจัย เนื่องจากผู้ช่วยวิจัยมีปัญหาสุขภาพส่งผลให้การวิจัยล่าช้ากว่าที่กำหนด ทำให้การประมวลและการวิเคราะห์ข้อมูลไม่มีความต่อเนื่องและส่งผลให้การวิจัยใช้เวลายาวนานขึ้น

2) เพศสภาพของผู้ช่วยวิจัยเป็นข้อจำกัดอยู่บ้างในการวิจัยนี้ เนื่องจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เป็นชาวประมงพื้นบ้านผู้ชาย จึงทำให้ผู้วิจัยไม่สามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในบางกิจกรรมได้ เช่น การออกเรือทำประมงในตอนกลางคืน เป็นต้น

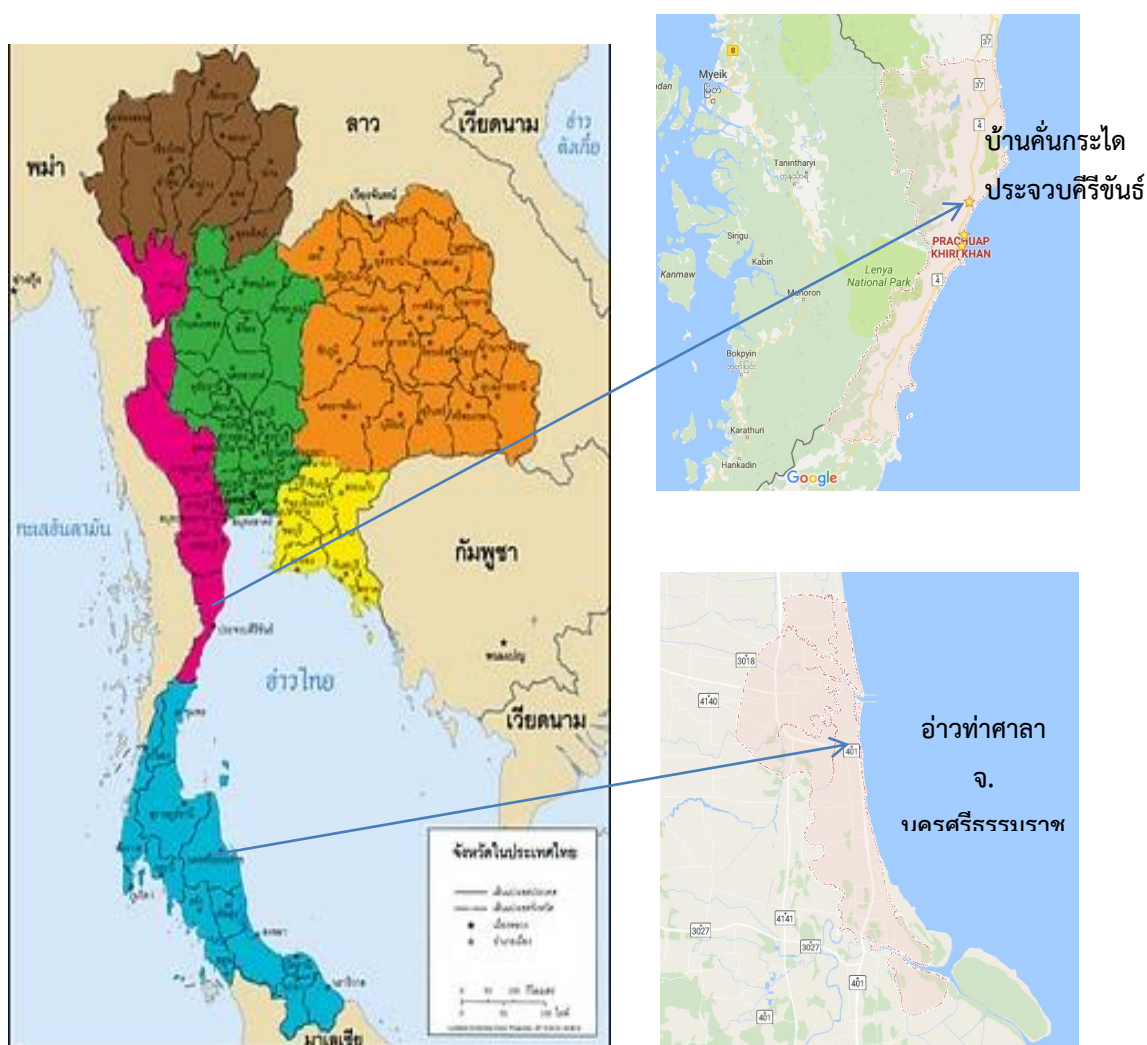
โดยสรุป บทนี้เป็นการนำเสนอขอบเขต ขั้นตอน และวิธีการดำเนินการวิจัยในช่วงเดือนมีนาคม 2558 – มีนาคม 2559 ในการทำงานภาคสนามในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ชุมชนอ่าวท่าศาลา และกรุงเทพฯ (ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตลาดและบทบาทขององค์กรภาคีของร้านคนจับปลา) เนื่องจากในพื้นที่มีกิจกรรมต่อเนื่องและสัมพันธ์กัน ทำให้ผู้ช่วยวิจัยต้องใช้เวลาแทบทั้งหมดในพื้นที่ดังกล่าวเพื่อรวบรวมข้อมูลทุกด้านให้ครบถ้วนตามกรอบงานวิจัยที่กำหนดไว้ ดังได้นำเสนอข้อมูลไว้ในบทที่ 4

## บทที่ 4 ผลการวิจัย

เนื่องจากในการวิจัยนี้ มีพื้นที่วิจัย 2 แห่ง ผู้วิจัยจึงขอนำเสนอผลการวิจัยเป็น 2 ตอน ดังนี้

4.1 ผลการวิจัยพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่บ้านคั่นกระได อ.เมือง จ.ประจวบคีรีขันธ์

4.2 ผลการวิจัยพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่อ่าวท่าศาลา อ.ท่าศาลา จ.นครศรีธรรมราช



ภาพประกอบที่ 2 แผนที่แสดงพื้นที่วิจัยอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จ.ประจวบคีรีขันธ์ และอ่าวท่าศาลา จ.นครศรีธรรมราช

## ตอนที่ 4.1 ผลการวิจัยพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

บทนี้เป็นกรนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่ บ้านคั่นกระได อ.เมือง จ.ประจวบคีรีขันธ์ เดือนมีนาคม ถึงเดือนตุลาคม 2558 ซึ่งมีประเด็นดังต่อไปนี้

- 4.1 วิธีประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได: จากงานพัฒนาสู่ร้านคนจับปลา
- 4.2 พัฒนาการและกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลา
- 4.3 บทเรียนจากการดำเนินงานร้านคนจับปลา
- 4.4 ผลลัพธ์จากกระบวนการทำงานร้านคนจับปลา
- 4.5 แนวทางพัฒนาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

### 4.1 วิธีประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระไดจากงานพัฒนาสู่ร้านคนจับปลา

เสียงคลื่นลูกโตน้ำสีขุ่นๆและลมกรรโชกแรงพัดพาเข้าสู่ชายฝั่งในช่วงเช้าของปลายเดือนกันยายน สภาพอากาศเช่นนี้คงไม่เหมาะสมกับการออกทำประมงยิ่งนัก แต่นี่คือความคิดของผู้วิจัยซึ่งมองจากสายตาค้นนอก แต่สภาพอากาศและกระแสน้ำเช่นนี้ สำหรับชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระไดแล้วนั้นคือสัญญาณที่ดีของฤดูกาลกุ้งแซบวัย สัตว์น้ำเศรษฐกิจราคาดีกำลังเข้ามาให้พวกเขาได้จับกัน

อย่าได้รอช้าที่จะออกไปทำประมงบนความท้าทาย นายโต้ง นางเรียม และหลานชาย ธิบนำเอาอวนจมกุง 3 ชั้น ขนาดตาอวน 4.5 เซนติเมตร ที่เก็บใส่ห่อไว้อย่างดีตั้งแต่ปีที่แล้ว พร้อมกับกระตักบรรจุน้ำแข็ง และของกินเล็กๆ น้อยๆ ขึ้นเรือไม้สี่เหลี่ยม ที่มีขนาด 8 x 2.5 เมตร พร้อมด้วยเครื่องยนต์ 140 แรงม้าที่พร้อมสูแรงคลื่น และผาน (เครื่องมือสำหรับดึงอวนขึ้นจากน้ำ)ซึ่งประกอบด้วยเครื่องยนต์ขนาด 4 แรงม้า ทันที

นายโต้งติดเครื่องเรือและแล่นออกสู่ท้องทะเลที่เต็มไปด้วยคลื่นชีวิตของเขา และนี่คือชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได

เบื้องหลังของชาวประมงที่มุ่งหน้าสู่ท้องทะเลใหญ่ คือ ชายหาดสี่ขาโค้งเว้าทอดยาวจากเขาลูกหนึ่งสู่อีกลูกหนึ่ง มีเรือประมงขนาดเล็กนับร้อยที่จอดเรียงรายทอดสมออยู่ริมชายฝั่ง ในตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง ประจวบคีรีขันธ์ มองไกลๆ จากยอดเขาคั่นกระได จะจินตนาการได้ว่าที่นี่คือสนามรบของพรานปลา หมู่บ้านคั่นกระไดชายทะเลในคำเรียกขานของชาวบ้านคั่นกระไดบก (ชาวบ้านในหมู่บ้านส่วนที่ห่างทะเล ซึ่งประกอบอาชีพเกษตรกรรม) ได้ตั้งขึ้นบนที่ดินสาธารณะเมื่อ 70 ปีก่อน มีประชากรประมาณ 200 ครัวเรือน ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพประมงเป็นหลัก (100 ครัวเรือนทั้งเจ้าของเรือและลูกจ้าง) เน้นการจับปลาทุ ปลาหลังเขียว ปลาอินทรี ปลาเห็ดโคน กุ้งแซบวัย ปูม้า และหมึก ตามฤดูกาลที่สัตว์น้ำนั้นๆ จะมาถึง (ภาคผนวก ก) ส่วนครัวเรือนอื่นๆ ประกอบอาชีพรับจ้างสลักกับทำการประมง



ภาพประกอบที่ 3 ชายหาดอ่าวคั่นกระได ปี 2558, ถ่ายเมื่อ 8 สิงหาคม 2558

#### 4.1.1 การเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระไดในช่วง 70 ปีที่ผ่านมา มีดังนี้

ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของการรวมกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านแห่งบ้านคั่นกระไดในตอนนี้เป็น การสรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์แกนนำชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่บ้านคั่นกระได นักพัฒนาเอกชนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทย และนายกองค้การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อย รวมทั้งผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่างๆ ตลอดจนการสนทนากลุ่ม (เล็ก ปานน้อย, สัมภาษณ์ 23 กรกฎาคม 2558) (มนัญ ปานน้อย, สัมภาษณ์ 25 พฤษภาคม 2558) (สนทนากลุ่ม ครั้งที่ 2, 5 กันยายน 2558) (นิตยา ยี่สาร, 11 พฤศจิกายน 2557, สุพรรณนา น้อยอิม 10 มีนาคม 2558, ประสาร มีฤทธิ์ สัมภาษณ์ 18 สิงหาคม 2558, สนทนากลุ่มครั้งที่ 1, 17 สิงหาคม 2558 และ สนทนากลุ่ม ครั้งที่ 2, 5 กันยายน 2558) (สุพรรณนา น้อยอิม, สัมภาษณ์ 12 ธันวาคม 2557)

**ปี 2500** ชาวประมงบ้านคั่นกระไดทำประมงโดยใช้เพียงเรือไม้เครื่องยนต์ เป็นเรือแจวมีใบเรือกับอวนเข็น ซึ่งเป็นเครื่องมือในการทำประมงหนึ่งผืน โดยวางอวนรูปตัวซี (C) ขนานชายฝั่งแล้วลากอวนเข้าฝั่งเรื่อยๆเพื่อจับปลา ช่วงนั้นสัตว์น้ำมีจำนวนมาก ไม่ต้องออกเรือไปไกลๆ เพียงทำการประมงในอ่าวบริเวณชายฝั่งก็ได้ปลาแล้ว ทรัพยากรในอ่าวคั่นกระไดมีความอุดมสมบูรณ์มาก มีหญ้าทะเลเต็มอ่าว เต่าทะเลเข้ามาหากินจำนวนมาก ต่อมาในปี **2510** เรือแจวมีใบเรือมีจำนวน 5 ลำ และใช้เครื่องมืออวนเข็น เบ็ด และอวนติดตา

**ปี 2530** เรือประมงอวนลากคู่จากตำบลมหาชัย และตำบลแม่กลอง จังหวัดสมุทรสาครจำนวน 40-50 คู่ (เรือ 80-100 ลำ) เข้ามาทำการประมงบริเวณชายฝั่งบ้านคั่นกระได ส่งผลให้จำนวนสัตว์น้ำลดลง รวมถึงหญ้าทะเลถูกทำลาย และจำนวนเต่าทะเลลดน้อยลงไปด้วย

**ปี 2535** เรือประมงเปลี่ยนมาใช้เครื่องยนต์ และเรือบางลำมีขนาดใหญ่ขึ้น ใช้อวนในล่อนที่ขนาดตาอวน 2 เซนติเมตร ส่งผลให้หญ้าทะเล และเต่าทะเลหายไปจากอ่าวบ้านคั่นกระได



ภาพประกอบที่ 4 เรือหางมีเครื่องยนต์ ขนาดยาว 8.5 เมตร กว้าง 3 เมตร, ถ่ายเมื่อ 30 กรกฎาคม 2558

ปี 2538 ทรัพยากรสัตว์น้ำในอ่าวลดลงเหลือ 80% ในมุมมองของลุงเล็กชาวประมงวัย 62 ปี ที่มีลูกหลานเป็นชาวประมงทั้งหมู่บ้าน แต่ในมุมมองของแกนนำชาวประมงกลุ่มสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระโดมองว่าปี 2538 ทรัพยากรในอ่าวยังสมบูรณ์มีสัตว์น้ำจำนวนมากและหลากหลาย ในการออกประมงแต่ละครั้งสามารถจับสัตว์น้ำได้มากถึง 2,000 กิโลกรัม ซึ่งสัตว์น้ำที่พบได้ในขณะนั้น อาทิ ปลาทุบ ปลาหลังเขียว ปลาตุ้มทะเล หมึกตะเภา หมึกกล้วย หมึกกระดอง แมงดาทะเล ปลาเก๋า กุ้งมังกร ปลาตุ๊กกา กระเบนหนาม หอยมวนพลู ปลิงทะเลดำ ปูลม หล้าทะเล ปลานกแก้ว กัลปังหาฟุ่ม ปลาริวกิว ปลาหลังเขียว โลมาปากขวด ม้าน้ำ โรนันจุดขาว ฉลามค้อน ปลานวลจันทร์ ปลาตาบลาว กุ้งมังกร เป็นต้น

ปี 2540-2548 ผลจากการทำประมงเรือหางยาวติดเครื่องยนต์ และเครื่องมือที่ทันสมัยขึ้น ส่งผลให้สัตว์น้ำบางชนิดเริ่มสูญหายไปจากอ่าวบ้านคันกระโด เช่น ปลิงทะเลดำ ปลานกแก้ว ม้าน้ำ ปลาริวกิว โรนันจุดขาว ฉลามค้อน ปลานวลจันทร์ ปลาตาบลาว ปลาตุ๊กกา กุ้งมังกร เป็นต้น

ปี 2545 สภาพเศรษฐกิจในหมู่บ้านคันกระโดตกต่ำมาก เพราะทะเลเสื่อมโทรมอย่างหนัก สัตว์น้ำลดจำนวนลงจนชาวประมงไม่สามารถจับสัตว์น้ำได้ เนื่องจากก่อนหน้านี้ชาวประมงทำประมงด้วยเครื่องมือประมงแบบลั้งผลาญ กล่าวคือ ใช้อวนตาถี่ ขนาด 2 เซนติเมตรหรือเล็กกว่านั้นในการจับสัตว์น้ำ ซึ่งอวนตาถี่สามารถจับสัตว์น้ำทุกอย่างและทุกขนาดได้ รวมถึงสัตว์น้ำวัยอ่อนจากผลดังกล่าว ชาวประมงพื้นบ้านจำนวน 30 ลำที่ทำการประมงเป็นอาชีพหลักได้อพยพไปทำการประมงนอกพื้นที่ ไปไกลจนถึงอำเภอบางสะพาน และจังหวัดชุมพร จนถูกชาวประมงที่อื่นขับไล่ให้กลับมา และมีชาวบ้านบางส่วนที่เป็นลูกจ้างเรือได้เปลี่ยนอาชีพไปทำงานก่อสร้าง ซึ่งเหตุการณ์ปัญหาเหล่านี้ดำรงอยู่มาเป็นเวลายาวนาน

ปี 2547-2550 ทรัพยากรประมงในชุมชนลดจำนวนลงจนเหลือ 20% และลดลงต่อเนื่องจนเหลือเพียงประมาณ 10% หมู่บ้านคันกระโดมีสภาพไม่ต่างจากหมู่บ้านร้าง เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านต้องออกไปทำการประมงต่างถิ่น บางคนก็ไปรับจ้างเรือประมงพาณิชย์ทางภาคใต้

บางส่วนก็ไปทำงานก่อสร้างในเมืองหลวง ซึ่งเป็นความเดือดร้อนอย่างหนักของชาวประมงพื้นบ้านที่เคยประสบมา

ปี 2551 สมาคมรักษ์ทะเลไทยเข้ามาเปิดพื้นที่และทำกิจกรรมฟื้นฟูอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลในจังหวัดเพชรบุรี โดยการทำแพปลาชุมชน ที่บ้านแหลมผักเบี้ย ส่วนจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เริ่มงานพื้นที่แรกที่บ้านตาหม่องล่า ในอ่าวประจวบ อำเภอเมืองประจวบฯ ในขณะนั้นบ้านตาหม่องล่าชาวบ้านประกอบอาชีพวางอวนปูเป็นหลัก อีกทั้งการเข้ามาของเรือประมงพาณิชย์วางลอบปูม้า ซึ่งจัดเป็นเครื่องมือทำลายล้างทรัพยากร (ลอบปูม้าสามารถจับได้ทั้งปูที่มีขนาดใหญ่และลูกปูขนาดเล็ก เป็นการตัดวงจรการเจริญเติบโตและขยายพันธุ์ของปูม้า) บ้านตาหม่องล่าจึงประสบปัญหาปูม้าใกล้สูญพันธุ์ (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 13 เมษายน 2558)

สมาคมรักษ์ทะเลไทยได้สนับสนุนให้ชาวบ้านรวมกลุ่มเพื่อระดมความร่วมมือในการฟื้นฟูทรัพยากร จนนำไปสู่การจัดตั้ง “กลุ่มประมง 3 อ่าว” ประกอบด้วย อ่าวประจวบ อ่าวน้อย และอ่าวคั่นกระได ซึ่งเป็นพื้นที่ติดต่อกัน มีการจัดทำธนาคารปูที่ชุมชนบ้านตาหม่องล่า จัดตั้งธนาคารข้าวสาร กลุ่มออมทรัพย์และการเคลื่อนไหวเรียกร้องให้สำนักงานประมงยกเลิกการใช้ลอบปูม้า เป็นต้น ในตอนนั้นชาวประมงพื้นบ้านคั่นกระไดเห็นการทำงานของนักพัฒนาเอกชนที่บ้านตาหม่องล่าซึ่งเป็นหมู่บ้านใกล้เคียง จึงเข้าไปร่วมกิจกรรม และช่วยเขาทำงานอย่างสม่ำเสมอ จนต่อมาในช่วงหลังๆ เริ่มมองเห็นว่าชาวบ้านที่เข้าร่วมส่วนใหญ่เป็นชาวบ้านคั่นกระไดเอง ในขณะที่ชาวประมงบ้านคั่นกระไดก็แทบไม่มีสัตว์น้ำให้จับกันอยู่แล้ว เพราะมีจำนวนเหลือไม่ถึง 10% กล่าวคือออกเรือไปหนึ่งรอบได้ปลาหลังเขียวกลับมาไม่เกิน 50 กิโลกรัม ขายได้กิโลกรัมละ 5 บาท รายได้ต่อวันไม่เกิน 250 บาท ค่าจ้างลูกน้องเรือก็ไม่เพียงพอ ชาวประมงพื้นบ้านคั่นกระไดกลุ่มดังกล่าวจึงพูดคุยและชักชวนนักพัฒนาเอกชนเข้าไปประชุมหมู่บ้าน และจัดตั้งกลุ่มในนามว่า “กลุ่มประมงเรือเล็กอ่าวคั่นกระได” โดยโครงการแรกๆ ที่เริ่มจัดทำคือ โครงการอยู่ดีมีสุข บัมน้ำมันชุมชน และร้านค้าชุมชน

การแก้ปัญหาเศรษฐกิจด้วยการลดต้นทุนน้ำมัน หรือการสนับสนุนเงินทุนต่างๆ ไม่ได้ช่วยให้ทำการประมงดีขึ้น แต่เนื่องจากปริมาณสัตว์น้ำที่ลดน้อยลงอย่างมากจนเหลือเพียง 10% (สนทนากลุ่มครั้งที่ 2, 5 กันยายน 2558) ชาวประมงพื้นบ้านก็คงใช้วิธีการเดิมๆ คือไปทำการประมงในพื้นที่อื่นๆ แล้วถูกขับไล่กลับมาเช่นเคย แต่ครั้งนี้ไม่เหมือนทุกครั้ง เมื่อทุกๆ คนหันหน้าเข้ามาพูดคุยกันปรึกษาหารือเพื่อแสวงหาทางออกที่แท้จริง

“เหตุใดปลาจึงหมด และมีหนทางใดบ้างที่จะทำให้ทรัพยากรดีขึ้น” เป็นคำถามที่เกิดขึ้นในวงประชุมและมติประชุมได้ข้อสรุปว่า สิ่งสำคัญที่ทำให้ทรัพยากรเสื่อมโทรม คือ การใช้เครื่องมือประมงแบบล้างผลาญอย่างอวนอวกาเรซี ที่มีขนาดตาอวนเพียง 2 เซนติเมตร นักพัฒนาเอกชนจึงแนะนำว่า “ลองหยุดใช้เครื่องมือนี้สักระยะหนึ่งไหม แล้วมาดูว่าสถานการณ์จะดีขึ้นหรือไม่” (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 14 กันยายน 2558, สนทนากลุ่มครั้งที่ 1, 17 สิงหาคม 2558)

หลังจากนั้นจึงมีการพูดคุยกันในหมู่บ้านว่าให้ยุติการทำประมงแบบทำลายล้าง นายหนองเป็นชาวประมงคนแรกในบ้านคั่นกระไดที่หยุดใช้อวนอวกาเร โดยตัดสินใจทิ้งเงินที่ลงทุนไปกับอวนชนิดนี้ถึง 8หมื่นบ้าน เพื่อเป็นตัวอย่างให้แก่พี่น้องชาวประมงในหมู่บ้าน ซึ่งถือเป็นจุดเริ่มต้นของการทำงานอนุรักษ์ของชาวประมงพื้นบ้านคั่นกระไดที่เกิดขึ้นเมื่อชุมชนตระหนักร่วมกันว่า จะต้องลงมือแก้ไขเพื่อให้ทรัพยากรสัตว์น้ำกลับมา



ภาพประกอบที่ 5 อวนออกแระซี่ที่หมู่บ้านคั่นกระไดเล็กใช้, ถ่ายเมื่อ 20 สิงหาคม 2558

หลังจากนั้นนักพัฒนาเอกชนได้นำชาวบ้านไปศึกษาดูงานการอนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำที่ อำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งชาวบ้านมีการทำ “บ้านปลา” และทำให้ทรัพยากรหน้าบ้านสมบูรณ์ขึ้น ชาวบ้านคั่นกระไดได้เรียนรู้จากประสบการณ์จริงของชาวประมงในพื้นที่อื่น จึงเกิดแรงบันดาลใจในการอนุรักษ์ (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 20 พฤษภาคม 2558) ซึ่งการทำบ้านปลานั้นเป็นภูมิปัญญาของชาวประมง ที่ใช้ซั้งเพื่อล่อปลาให้มารวมกันแล้วล้อมจับ จึงมีแนวคิดซึ่งมาประยุกต์ให้เป็นที่อยู่อาศัย หลบภัย ให้บรรดาเหล่าสัตว์น้ำได้เจริญเติบโต แต่ต้องมีกติการ่วมกันว่า ห้ามจับสัตว์น้ำในบริเวณซั้ง (ชาตรี กำลังแรง, สัมภาษณ์ 25 พฤษภาคม 2558)

“ซั้งกอ” หรือบ้านปลา เป็นภูมิปัญญาชาวประมงที่เกิดจากการสังเกตธรรมชาติของสัตว์น้ำ ที่ต้องมีแหล่งอนุบาลสัตว์น้ำวัยอ่อนเพื่อหลบภัยจากผู้ล่า ซั้งกอจึงทำหน้าที่คล้ายปะการัง แต่สร้างด้วยวัสดุที่หาได้ง่ายในหมู่บ้าน ประกอบไปด้วยทางมะพร้าว สำหรับทำเป็นกิ่งก้านของซั้งกอ เพื่อให้สัตว์น้ำได้เข้ามาหลบภัยโดยทางมะพร้าวที่ใช้ นั้น ต้องเป็นทางมะพร้าวสด เพราะจะมีกลิ่นหอมที่ปลาชอบ ซั้งกอ 1 ต้นใช้ทางมะพร้าวราว 3-4 ต้น ขึ้นอยู่กับความลึกของน้ำ ไม่ใฝ่ยาว 8-10 เมตร ใช้สำหรับทำเป็นต้นซั้งกอ ท่อนซีเมนต์หล่อเป็นแท่ง หนักประมาณ 80 กิโลกรัม ใช้สำหรับถ่วงต้นซั้งไว้ให้อยู่กับที่เมื่อทิ้งซั้งกลงสู่ทะเล (โกศล จิตรจำลอง, จิรศักดิ์ มีฤทธิ์, สมพงษ์ ปานน้อย, ประสาร มีฤทธิ์ และ ชาตรี กำลังแรง, สัมภาษณ์ 18 สิงหาคม 2558)

ครั้งแรกชาวบ้านทดลองทิ้งซั้งกอจำนวน 3 กอ แต่ชาวประมงอาวุโสไม่เห็นด้วยและจัดการลากซั้ง 3 กอมารวมกันเป็นกระจุกเดียว แต่เมื่อเวลาผ่านไป 3 วัน ปลาฝูงใหญ่ก็เข้ามาบริเวณซั้ง ทำให้จับปลาได้เป็นปริมาณมาก รวมทั้งสังเกตเห็นลูกปลาทูมาอาศัยอยู่ที่ซั้งกออย่างชุกชุมจนน้ำเปลี่ยนสีไป หลังจากนั้นเป็นต้นมาชาวประมงอาวุโสก็เข้ามาช่วยทางกลุ่มทิ้งซั้งกอเสมอ

กล่าวได้ว่า จุดเริ่มต้นของการทำงานอนุรักษ์ของชาวประมงพื้นบ้านคั่นกระไดเกิดขึ้นจากปัญหาความเดือดร้อนเรื่องปากท้องที่มีร่วมกัน และมีความพยายามแก้ไขปัญหาเพื่อให้ทรัพยากรสัตว์น้ำกลับฟื้นคืนมาสู่สภาพอุดมสมบูรณ์เช่นในอดีต





ภาพประกอบที่ 6 การสร้างซั้งกอ (บ้านปลา), ถ่ายเมื่อ 24 กรกฎาคม 2558

นอกจากซั้งกอแล้ว บ้านคั่นกระไต่ยังมีกระซังปูไข่ หรือ “ธนาคารปู” ที่ปัจจุบัน (ปี 2558) ชุมชนประมงพื้นบ้านในหลายจังหวัดเริ่มทำกันแพร่หลายมากขึ้น เพราะเป็นวิธีการขยายพันธุ์ปูม้าให้เพิ่มขึ้นอย่างได้ผล ซึ่งเด็กๆ ในหมู่บ้านรับผิดชอบดูแลธนาคารปู โดยมีลูกชายแกนนำกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านเป็นผู้ดูแลหลัก นอกจากจะช่วยการขยายพันธุ์ปูม้าแล้ว ธนาคารปูยังเป็นแหล่งรายได้ให้กับกลุ่มเด็กๆ ซึ่งรวบรวมเงินเพื่อใช้ทำกิจกรรมของกลุ่มต่อไป



ภาพประกอบที่ 7 ธนาคารปูของกลุ่มเด็กเลี้ยงปูคั่นกระไต่, ถ่ายเมื่อ 7 มิถุนายน 2558

ทุกวันนี้ บ้านคั่นกระไต่ทำซั้งกันปีละ 2-3 ครั้ง โดยร่วมออกเงินเองบ้างและมีองค์กรภายนอกมาสนับสนุนบ้าง ไม่ว่าจะเป็นสมาคมรักษ์ทะเลไทย กรีนพีซ (เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2558 ด้วยงบประมาณ 120,00 บาท) มหาวิทยาลัยต่างๆ องค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อย ปีละ 50,000 บาท ธนาคารอสมสิน (เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2558 ด้วยจำนวนเงิน 20,000 บาท) ฯลฯ ซั้งกอทำหน้าที่เหมือนปะการังเทียม แต่ชาวบ้านคิดว่า ซั้งกอมีความหมายมากกว่า เพราะปะการังเทียมต้องใช้งบประมาณมาก และต้องติดต่อประสานขอความช่วยเหลือจากประมงจังหวัด แต่การทำซั้งกอไม่ยุ่งยาก ชาวบ้านสามารถทำเองได้ เพียงแต่ช่วยกันหาวัสดุและใช้งบประมาณไม่มาก อีกทั้งซั้งกอยังเป็นเครื่องมือที่ทำให้คนในหมู่บ้านได้มีส่วนร่วม มีกิจกรรมร่วมกัน ซึ่งสร้างความรู้สึกเป็นเจ้าของซั้ง

และมีการร่วมกันดูแลรักษาอย่างต่อเนื่องอีกด้วย (โกศล จิตรจำลอง, สมพงษ์ ปานน้อย และ เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 31 กรกฎาคม 2558)

ในการจัดกิจกรรมอนุรักษ์ ทำซั้งกอ และธนาคารปู ทุกคนในชุมชนมีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจน โดยผู้ชายจะดูแลเรื่องการเงิน การติดต่อหน่วยงานต่างๆเพื่อให้มาร่วมงาน หรือการยืมสิ่งของมาใช้จัดงาน อาทิ เครื่องครัวจากวัดเขาถ้ำคันกระได เสื้อชูชีพ จากตรีชวา รีสอร์ท บ้านคลองวาฬ ฯลฯ พร้อมทั้งมีการเตรียมอุปกรณ์ทั้งแท่นปูน ทางมะพร้าว ไม้ไผ่ เชือก ตาข่าย เป็นต้น โดยผู้รับผิดชอบหลักๆคือ คณะกรรมการสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได ซึ่งนายน้อย รับผิดชอบดูแลเรื่องการเงินที่ใช้จ่ายในกิจกรรม นายบุษ ฝายติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการและเอกชนต่างๆในจังหวัด หรือ องค์กรภายนอกที่ต้องการเข้าร่วม นายโต้ง นายหน่อง นายเปี้ยว และผู้ชายคนอื่นๆ รวมทั้งวัยรุ่น และเด็กๆ ช่วยกันเตรียมสถานที่และอุปกรณ์ ส่วนผู้หญิงดูแลเรื่องอาหารการกิน



**ภาพประกอบที่ 8** องค์กรบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อยและธนาคารออมสินร่วมสนับสนุนงบประมาณในการทำซั้งกอและซ่อมแซมธนาคารปู ครั้งที่ 3 ของปี 2558, ถ่ายเมื่อ 30 กรกฎาคม 2558

เมื่อความสมบูรณ์ของทรัพยากรสัตว์น้ำกลับมา ก็ส่งผลให้เกิดปัญหาเรือวนล้อมและเรือปั่นไฟที่มีกลลอบเข้ามาล้อมจับลูกปลาในแนวซั้ง จนเกิดเป็นข้อพิพาทกันเสมอในช่วงเวลานั้น แกนนำชาวประมงเล่าให้ฟังว่า “ตอนนั้นพวกพี่ๆออกไปกัน 4 ลำ เพื่อไปพูดคุยกับเรือพาณิชย์ว่า พวกเราทำเขตอนุรักษ์ แต่พวกพี่มาจับลูกปลา มันไม่ถูกนะพี่นะ เรือประมงพาณิชย์ได้สวนกลับมาว่า “เฮ้ย ลูกปลาอะไร เขาจับกันมาตั้งแต่สมัยไหนแล้ว ของเราเป็นประมงพื้นบ้าน เรือต่ำกว่า 7 วา” แกนนำจึงตอบโต้กลับไปอีกว่า “ผมรู้ว่าเรือพี่เป็นประมงพื้นบ้าน แต่ไอ้เครื่องมือของพี่นะ มันไม่ใช่ นะ...” การโต้เถียงยังดำเนินต่อไปจนกระทั่งเรือคันกระไดทั้ง 4 ลำแล่นประชิดเข้ารายล้อมเรือประมงพาณิชย์ลำดังกล่าว ในที่สุด เรือวนล้อมยอมล่าถอยออกนอกเขตซั้งแต่โดยดี โชคดีที่วันนี้ไม่มีเหตุการณ์รุนแรงเกิดขึ้น (สมพงษ์ ปานน้อย, สัมภาษณ์ 14 กรกฎาคม 2558)

เหตุการณ์เช่นนี้เกิดขึ้นเสมอหลังจากการฟื้นฟูทรัพยากรประมงประสบความสำเร็จ แกนนำชาวประมงได้เรียนรู้ว่า การฟื้นฟูทรัพยากรให้ประสบความสำเร็จได้นั้น นอกจากความรู้แล้ว จะต้องมีการรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง มีการสร้างกติกาของชุมชนขึ้น รวมทั้งต้องสื่อสารให้ชาวประมงนอกพื้นที่เข้าใจ

และเคารพกติกาของชุมชนด้วย เพื่อปกป้องเขตอนุรักษ์จากการทำประมงแบบทำลายล้างด้วย (สมพงษ์ ปานน้อย, โกศล จิตรจำลอง, ชชาติชาย กำลังแรง, ประสาร มีฤทธิ์, จิรศักดิ์ มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 17 กรกฎาคม 2558)

ในปี 2552 บ้านคั่นกระไดต้องเผชิญปัญหาครั้งใหญ่จากโครงการบ่อบำบัดขยะและโรงไฟฟ้าขยะที่จะเกิดขึ้นในบริเวณช่องเขาทางทิศเหนือของหมู่บ้าน โครงการนี้ถูกชักนำเข้ามาโดยผู้มีอิทธิพลในท้องถิ่นที่ชาวบ้านใน ต.อ่าวน้อย ต่างเกรงกลัวมาตั้งแต่สมัยปู่ย่าตายาย (สุพรรณนา น้อยอิม, สัมภาษณ์ 4 เมษายน 2558)

ภูเขาดังกล่าว ชื่อว่า ทุ่งกระต่ายขัง ตั้งอยู่ห่างชายฝั่ง 500 เมตร และเป็นจุดกำเนิดต้นน้ำที่ใช้สำหรับผลิตน้ำประปาของหมู่บ้านในบริเวณดังกล่าว ส่วนพื้นที่ระหว่างช่องเขาก็กู้ใช้เป็นที่ทิ้งขยะจากเทศบาลเมืองประจวบฯ มาหลายปีแล้ว จนกองขยะเริ่มใหญ่โต ส่งกลิ่นเหม็น และควันไฟจากการเผาขยะก็แพร่ไปไกลถึงเรือประมงที่กำลังวางอวนหาปลา ภายใต้โครงการดังกล่าวนี้ ในอนาคตขยะจากทั้งจังหวัดหรืออาจรวมไปถึงจังหวัดใกล้เคียงด้วย จะถูกขนมาจัดการที่นี่ ทำให้ชาวบ้านวิตกกังวลกันมาก และกลัวอิทธิพลของผู้ที่ชักนำโครงการโรงไฟฟ้าขยะเข้ามา (สุพรรณนา น้อยอิม, สัมภาษณ์ 4 เมษายน 2558, สมพงษ์ ปานน้อย และ ประสาร มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 17 สิงหาคม 2558 )

แกนนำชาวประมงจึงรวมตัวกันไปปรึกษาแกนนำกลุ่มอนุรักษ์ในพื้นที่ใกล้เคียงซึ่งมีประสบการณ์การต่อสู้กับโครงการพัฒนามายาวนาน (กรณีอุมา พงษ์น้อย ประธานกลุ่มรักท้องถิ่นบ่อนอก) ว่าควรจะทำอย่างไร ซึ่งได้รับคำแนะนำว่า จะต้องก้าวข้ามความกลัวให้ได้ก่อน (จิรศักดิ์ มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 17 สิงหาคม 2558)

เมื่อแกนนำกลุ่มชาวประมงพูดคุยกันแล้ว จึงมีมติร่วมกันว่า “ถ้ารุ่นเรายังกลัวกันแบบนี้ รุ่นลูกรุ่นหลานเราต้องกลัวมันอีกต่อไป” จากนั้นได้มีการวางแผนภายใต้การช่วยเหลือของพี่น้องจากบ้านทุ่งน้อย บ่อนอก บ้านกรูด ที่มีประสบการณ์ในการต่อสู้กับโรงไฟฟ้าถ่านหินมาก่อน (จิรศักดิ์ มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 17 สิงหาคม 2558)

การ “ก้าวข้ามความกลัว” และหันกลับมา “พึ่งตัวเอง” เป็นบทเรียนและการเปลี่ยนแปลงอันยิ่งใหญ่ของชาวบ้านคั่นกระได เรียนรู้ถึงคุณค่าของการเคารพตนเอง เลิกมองตัวเองเป็นผู้ต่ำต้อยอ่อนแอ (ประสาร มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 22 กรกฎาคม 2558)



ภาพประกอบที่ 9 ปอขยะที่ทุ่งกระต่ายขัง ที่ชาวบ้านรวมตัวกันคัดค้าน, สุพรรณนา น้อยอ้อม, ถ่ายเมื่อ 5 พฤษภาคม 2552

ปี 2553 เกิดเหตุมรสุมพายุพัดเข้าชายฝั่งบ้านคั่นกระได ทำให้เรือจำนวน 80 ลำ ได้รับความเสียหาย ทางองค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อย ให้เงินช่วยเหลือลำละ 5,000 บาท และหลังจากนั้นชาวประมงพื้นบ้านจึงได้จัดตั้งกองทุนหมุนเวียน เพื่อให้สมาชิกกู้เงินเพื่อซ่อมแซมเรือประมงที่ได้รับความเสียหาย (พันธุ์ศักดิ์ ใจใหญ่, สัมภาษณ์ 6 กรกฎาคม 2558)

ปี 2554 กลุ่มประมงเรือเล็กอ่าวคั่นกระได ได้ยื่นทะเบียนกับทางอำเภอเมือง ประจวบคีรีขันธ์ในนาม “สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได” โดยสมาคมรักษ์ทะเลไทยเป็นที่เล็งดูแล การขึ้นทะเบียนหมายถึงการมีตัวตนทางสังคม มีสิทธิมีเสียงที่จะเรียกร้องความเป็นธรรมและปกป้อง ทรัพยากรบ้านตนเอง (โกศล จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 11 กันยายน 2558)



ภาพประกอบที่ 10 ป้ายสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได หมู่ที่ 3 ต.อ่าวน้อย อ.เมือง จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์, ถ่ายเมื่อ 3 สิงหาคม 2558

ปี 2556 สมาคมประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได เข้าร่วมโครงการประมงพื้นบ้านสัตว์ น้ำอินทร์ กัมพูลนิธสายใยแผ่นดิน สมาคมรักษ์ทะเลไทย และหน่วยงานอื่นๆ จนก่อให้เกิดแนวคิดการ มีร้านค้าจำหน่ายสัตว์น้ำด้วยตนเอง สู่ผู้บริโภค โดยไม่ผ่านผู้ค้าคนกลาง

ปี 2557 สมาคมรักษ์ทะเลไทย สนับสนุนให้ชุมชนบ้านคั่นกระได และบ้านบ่อนอก จัดตั้งกองทุนภัยพิบัติ เพื่อรับมือเหตุการณ์ภัยพิบัติที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้าน ได้รับบทเรียนจากการเกิดพายุเมื่อปี 2553 แล้วไม่มีทุนในการซ่อมแซมเรือ และอุปกรณ์อย่างอื่น ๆ ที่ได้รับความเสียหาย (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 20 สิงหาคม 2558)

นอกจากนั้นในเดือนมกราคม 2557 นี้เองที่ทางกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านคั่นกระได ตัดสินใจไม่ดำเนินงานโครงการประมงพื้นบ้านสัตว์น้ำอินทรีย์ต่อ แล้วจึงไปปรึกษานักพัฒนาเอกชน สมาคมรักษ์ทะเลไทยที่ทำงานในพื้นที่มาอย่างยาวนาน เรื่องแนวความคิดการจัดตั้งร้านค้าสัตว์น้ำเป็นของตนเอง (โกศล จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 11 กันยายน 2558)

เดือนกุมภาพันธ์ 2557 เริ่มมีการนัดประชุมพูดคุยกับเครือข่ายประมงพื้นบ้าน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่ร้านครัวชมวาฬริมทะเล ตำบลบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อหารือเรื่องการมีร้าน ควรมีรูปแบบอย่างไร ใช้สถานที่ไหน จากการประชุม นางกระรอก ได้เสนอความคิดเห็นว่า ควรใช้อาคารวิสาหกิจชุมชนบ้านบ่อนอกที่รกร้างให้เกิดประโยชน์ และทำให้สวนสปีชานมีความคึกคัก ผู้คนผ่านไปมาจะได้แวะพัก เพราะพื้นที่ตรงนั้นติดถนนใหญ่ ซึ่งเป็นเส้นทางคมนาคมหลัก และนี่คือจุดเริ่มต้นของร้านคนจับปลาในปี 2557 (กรพิณ จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 6 มิถุนายน 2558)

ปี 2558 สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระไดได้เป็นส่วนหนึ่งของร้านคนจับปลา ในฐานะผู้ถือหุ้น และผู้ขายสัตว์น้ำ นอกจากนั้นหน้าที่หลักของสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได คือ ผู้ปกป้องทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง โดยเข้าร่วมกับเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งเป็นสมาชิกสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ซึ่งในปี 2558 มีประเด็นสำคัญที่ขับเคลื่อน คือ การรณรงค์ประเด็นความขัดแย้งเรื่องหยอยจอบระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับประมงหยอยจอบ ที่ยืดเยื้อตั้งแต่เดือนพฤษภาคม จนกระทั่งเมื่อผู้วิจัยออกจากภาคสนาม ซึ่งทางจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ได้ออกประกาศจังหวัด พื้นที่อนุรักษ์พันธุ์หยอยจอบ ในเขต 5 ไมล์ทะเล เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558 (ภาคผนวก ข ) แต่ประกาศจังหวัดไม่มีบทลงโทษตามกฎหมาย ทำให้ความขัดแย้งไม่ลดลง



ภาพประกอบที่ 11 เครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯ ชุมนุมเรื่องเรือประมงหายจอบ ณ บ้านหนองข้าวเหนียว อำเภอสามร้อยยอด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์, ถ่ายเมื่อ 26 กรกฎาคม 2558

นอกจากนั้นปัญหาการประมงผิดกฎหมาย การทำประมงที่ขาดรายงาน และการประมงที่ขาดการควบคุม ไร้การรายงาน (Illegal, Unreported and Unregulated fishing หรือ IUU Fishing) ที่ทำให้รัฐบาลไทยออกกฎหมาย พ.ร.บ.ประมง 2558 ที่ส่งกระทบจากชาวประมงพื้นบ้านในประเด็นการเก็บภาษีเครื่องมือประมง (รายละเอียดเพิ่มเติม ในบทที่ 3) ซึ่งสมาชิกสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได เข้าร่วมขับเคลื่อนเสมอ ทั้งการชุมนุมที่หน้าศาลากลางจังหวัด และหน่วยงานราชการที่กรุงเทพฯ



ภาพประกอบที่ 12 สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ยื่นหนังสือต่อรัฐบาลในประเด็นการทำประมงผิดกฎหมาย IUU Fishing ณ ทำเนียบรัฐบาล, ถ่ายเมื่อ 28 พฤษภาคม 2558

#### 4.1.2 กลุ่มเล็กๆ แต่ไม่เดี๋ยวดาย

กลุ่มประมงเรือเล็กอ่าวคันกระโต (ชื่อเดิมก่อนมีการจดทะเบียนขึ้นเป็นสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระโต เมื่อปี 2554) มี “เสื่อเขียว” เป็นสัญลักษณ์ของกลุ่ม และกลายเป็นส่วนหนึ่งของ “ขบวนการคนเสื่อเขียว” ที่ประกอบไปด้วยชุมชนต่างๆใน อ.กุยบุรี อ.เมือง อ.ทับสะแก ไปจนถึง อ.บางสะพาน ชุมชนเหล่านี้ประสานกันเป็นเครือข่ายในนาม “พันธมิตรสิ่งแวดล้อม จ.ประจวบคีรีขันธ์” และเมื่อใดที่ชุมชนประสบปัญหา ก็จะรวมตัวกันเพื่อต่อสู้ แคนนากลุ่มกล่าวให้ผู้วิจัยฟังเสมอว่า “พีเจริญ วัตอักษร อติตประธานรักษ์ท้องถิ่นบ่อนอกบอกว่า เราสู้ได้ ถ้าพี่น้องประชาชนรวมตัวกัน” (ประสาร มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 12 สิงหาคม 2558 )

แต่ปัญหาก็กไม่จบเพียงเท่านั้น ในปี 2554 เครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ หลายอำเภอเริ่มรณรงค์เคลื่อนไหวกวดตันต่อทางจังหวัดให้แก้ไขปัญหาเรือคราดหอยอย่างจริงจัง โดยมีการเสนอข้อมูลวิชาการและข้อเรียกร้องต่อกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ให้ปรับปรุงกฎหมาย ขยายเขตห้ามคราดหอยจากระยะ 3,000 เมตรเป็น 12 ไมล์ทะเลจากชายฝั่ง และให้ทางจังหวัดจัดตั้งคณะกรรมการร่วมระหว่างชุมชนและราชการเพื่อเฝ้าระวังเรือคราดหอยที่รุกล้ำเขตหวงห้าม (ปิยะ เทศแย้ม, สัมภาษณ์ 10 กรกฎาคม 2558)

สืบเนื่องจากการเกาะติดปัญหาของชาวบ้าน ทำให้เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องต้องปฏิบัติหน้าที่อย่างเต็มกำลังสามารถ เพียงไม่นานหลังจากนั้น เรือคราดหอยในอ่าวประจวบที่มีอยู่ทั้งสิ้น 7 ลำก็ต้องเปลี่ยนเครื่องมือไปทำประมงอย่างอื่น คงเหลือเพียง 2 ลำ ที่ยังออกคราดหอยลายตามเดิม

ในขณะเดียวกัน การแก้ไขกฎหมายที่ชาวบ้านผลักดันต่อกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ก็มีความก้าวหน้าเป็นลำดับ ทางกระทรวงรับข้อเรียกร้องของชาวบ้านไปศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับระยะแนวเขตที่เหมาะสมในทางวิชาการที่จะกำหนดเป็นเขตหวงห้ามสำหรับเครื่องมือคราดหอย จนในที่สุดเดือนธันวาคม ปี 2555 ก็มีการออกประกาศกระทรวงฯ กำหนดเขตห้ามใช้เครื่องมือคราดหอยจากเดิม 3,000 เมตร เป็น 5,400 เมตร หรือ 3 ไมล์ทะเล ครอบคลุมพื้นที่ชายฝั่ง 5 อำเภอ นับตั้งแต่ อ.หัวหิน อ.ปราณบุรี อ.สามร้อยยอด อ.กุยบุรี และอำเภอเมืองประจวบฯ

แม้ว่าประกาศกระทรวงดังกล่าวจะกำหนดระยะหวงห้ามไว้เพียง 3 ไมล์ทะเล ไม่ใช่ 12 ไมล์ทะเลตามที่ชาวบ้านเรียกร้อง แต่ก็ถือเป็นความสำเร็จที่น่าพอใจ เพราะถือเป็นครั้งแรกที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ยินยอมออกประกาศขยายเขตห้ามเรือคราดหอยตามคำเรียกร้องของชาวประมงพื้นบ้าน ทำให้ จ.ประจวบคีรีขันธ์ เป็นจังหวัดเดียวของประเทศไทยในขณะนี้ที่มีการขยายเขตอนุรักษ์ชายทะเลออกไปถึง 5,400 เมตร

อย่างไรก็ตาม เรือคราดหอย 2 ลำ ที่เหลือในอ่าวประจวบ ยังคงออกทำการอย่างไม่เกรงใจผู้ใด เมื่อถูกชาวบ้านแจ้งจับหลายครั้งเข้าก็เกิดความโกรธแค้น และสั่งลูกน้องให้มาทำร้าย นายปิยะ เทศแย้ม (ชาวประมงพื้นบ้านบ้านทุ่งน้อย อ.กุยบุรี นายกสมาคมประมงพื้นบ้าน จ.ประจวบคีรีขันธ์ ผู้มีบทบาทในการดูแลรักษาทะเลมานานกว่าสิบปี) ที่สะพานปลาเมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2556

วันรุ่งขึ้นหลังจากที่นายปิยะ ถูกทำร้ายบาดเจ็บ ชาวบ้านร่วมร้อยคนจากหลายหมู่บ้านตำบลก็มาประชุมที่ศาลาบ้านโพธิ์เรียง นายปิยะในสภาพหน้าตาบวมช้ำบอกเล่าเหตุการณ์ที่

เกิดขึ้นที่สะพานปลาจนกระทั่งไปถึงสถานีตำรวจ ซึ่งผลปรากฏว่าตำรวจสั่งปรับทั้งสองฝ่ายโดยสรุปว่าเป็นเหตุทะเลาะวิวาท ทั้งๆ ที่นายปิยะถูกดักกรุมทำร้ายโดยชายฉกรรจ์ถึง 3 คน และในระหว่างที่ถูกกรุมเขาได้ยื่นฝ่ายตรงข้ามพูดว่า “เสือกแจ่งตีนัก” เขาเล่าให้ฟังถึงเหตุการณ์วันนั้นว่า “พีโธรแจ่งประมงให้ออกไปจับ ก็มีแต่ประมงที่รู้ว่าผมเป็นคนแจ่ง แล้วมันรู้ได้ไงถ้าประมงไม่บอก” ประมงจังหวัดกับเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯ จึงไม่ลงรอยกันตั้งแต่นั้นมา (ชุมแพ ปานน้อย, สัมภาษณ์ 22 พฤษภาคม 2558 และ ปิยะ เทศแย้ม, สัมภาษณ์ 26 กรกฎาคม 2558 )

วันที่ 13 สิงหาคม 2556 ขบวนการชาวบ้านจาก 14 หมู่บ้านใน อ.กุยบุรี และ อ.เมือง ตั้งแถวยาวเหยียดออกเดินรณรงค์รอบเทศบาลเมืองประจวบฯ เพื่อปราศรัยบอกเล่าปัญหาของเรือคราดหอยที่ทำลายทรัพยากร และความป่าเถื่อนที่กระทำต่อนายปิยะ เทศแย้ม ต่อสังคม สุดท้าย ขบวนการชาวบ้านก็ไปหยุดตั้งแถวกันอยู่ที่สุดปลายอ่าวประจวบ ใกล้บ้านของนายทุนเรือคราดหอยคู่กรณี เรือคราดหอยยังคงลอยลำสงบนิ่งอยู่หน้าหาด(ภูซิด จิตรจำลอง, โกศล จิตรจำลอง และสมพงษ์ ปานน้อย สัมภาษณ์ 16 กรกฎาคม 2558)

การเจ็บตัวของนายปิยะในครั้งนี้ไม่สูญเปล่า เพราะพี่น้องชาวประมงไม่ปล่อยให้เขาโดดเดี่ยว หลังจากออกมารณรงค์ปัญหาต่อสาธารณะในครั้งนี้ ก่อนสิ้นปี 2556 ชาวประมงพื้นบ้านก็ได้รับข่าวดี ๐๙๐๓ ว่า เรือคราดหอย 2 ลำสุดท้ายของอ่าวประจวบ ได้ยุติอาชีพคราดหอยลงแล้วโดยสิ้นเชิง (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 15 สิงหาคม 2558)

ประวัติศาสตร์การต่อสู้ของพี่น้องประมงพื้นบ้านไม่เคยจบสิ้น นายปิยะไม่ใช่คนสุดท้ายที่ถูกกระทำ นายหนอง (สมพงษ์ ปานน้อย) แห่งบ้านคั่นกระได ก็ถูกกระทำเช่นกัน เมื่อมีหมายเรียกจากสถานีตำรวจสามร้อยยอดในข้อกล่าวหาว่า ในวันที่ 25 กรกฎาคม 2558 เวลา 12.00 น. นายหนอง และพวก รวม 5 คน ยิงเรือดำหอยจอบกลางทะเลบริเวณสามร้อยยอด ซึ่งในวันดังกล่าวนายหนองได้ออกไปจับปลาหลังเขียว และกลับเข้าสู่ฝั่งอ่าวบ้านคั่นกระได ตั้งแต่เวลา 11.30 น. ซึ่งวันดังกล่าวผู้วิจัยได้เข้าไปที่อ่าวบ้านคั่นกระได เพื่อร่วมปลดปลาหลังเขียวออกจากอวนซึ่งมีเรือหลายลำที่ออกไปทำประมงดังกล่าว ทั้งเรือของนายน้อย นายเปี้ยว นายไค้ด นายกุ่ม และนายหนอง ผู้วิจัยได้ทำการบันทึกภาพเอาไว้ และได้ส่งเป็นหลักฐานเพื่อต่อสู้ในชั้นศาลต่อไป

ในวันที่ 10 สิงหาคม 2558 พี่น้องชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได บ้านโพธิ์เรียง บ้านสามร้อยยอด รวมตัวกันที่สถานีตำรวจสามร้อยยอด เพื่อให้กำลังใจชาวประมงพื้นบ้านที่ถูกตั้งข้อกล่าวหา ดังภาพประกอบที่ 13 ซึ่งหลังจากวันนั้นกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านต้องดำเนินการไปตามขั้นตอนทางกฎหมายต่อไป





**ภาพประกอบที่ 13** สมาชิกเครือข่ายประมงพื้นบ้าน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ร่วมให้กำลังใจนายสมพงษ์ ปานน้อย ณ สถานีตำรวจสามร้อยยอด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ , ถ่ายเมื่อ 10 สิงหาคม 2558

จากที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่าการรวมกลุ่มของชาวประมงพื้นบ้านก่อให้เกิดการขับเคลื่อนงานอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง ซึ่งการอนุรักษ์ตอบโจทยได้ในประเด็นความยั่งยืนของการประกอบอาชีพ แต่เงื่อนไขสำคัญที่จะทำให้คุณภาพชีวิตของชาวประมงดีขึ้นได้ คือ การหลุดพ้นจากการเป็นหนี้สินกับแพปลาท้องถิ่น และมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น ประเด็นนี้ก็คือจุดเริ่มต้นของร้านคนจับปลา ซึ่งผู้วิจัยจะกล่าวถึงในช่วงต่อไป

#### 4.2 พัฒนาการและกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เปิดกิจการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2557 โดยใช้อาคารวิสาหกิจชุมชนบ้านบ่อนอกที่เคยถูกทิ้งร้างมาก่อนสร้างและตกแต่งเพิ่มเติม ในพื้นที่สวนสี่บ้านเจริญ วัดอักษร บริเวณหน้าวัดสี่แยกบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ติดกับถนนเพชรเกษม ฝั่งขาขึ้นกรุงเทพฯ

เมื่อเรานั่งรถจากจังหวัดสงขลาโดยใช้ถนนฝั่งขาขึ้นกรุงเทพฯ บริเวณสี่แยกบ่อนอก จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มองไปทางด้านซ้ายมือ เราจะมองเห็นรูปปั้นรูปบุรุษสีเขียวโดดเด่นเป็นสง่า รูปปั้นนั้น คือ คุณเจริญ วัดอักษร บุรุษนักสู้ผู้ล่วงลับ มองถัดไปก็จะพบป้ายโฆษณาสีฟ้าขาวขนาดใหญ่ ที่มีรูปปลาลายเส้นสีดำโครว์เด่น พร้อมคำบรรยายว่า “ร้านคนจับปลา อาหารทะเลไร้สารฟอร์มาลิน” แล้วหากเราย้ายสายตาจากป้ายไปทางซ้ายประมาณ 30 องศา จะมองเห็นอาคารยกพื้นแบบชั้นเดียว หลังคาหน้าจั่ว ภายนอกทาสีฟ้าสลับกับสีขาว แม้ว่าสีจะสดใส ไม่ว่าจะเวลาใดก็ตาม ที่นี่มักดูมีดีครึมเสมอ ทั้งนี้อาจจะเป็นเพราะส่วนของหลังคาที่ต่อเติมออกมาด้านข้างทั้งสองด้านทำให้ร้านดูไม่โดดเด่น

หากเราเดินเข้าไปภายใน เห็นผนังและฝาเพดานด้วยสีขาวทั้งหมด พื้นในอาคารปูด้วยกระเบื้องสีขาวด้าน บรรยากาศภายในร้านดูโล่งโปร่ง มีลมพัดผ่านช่องประตูทั้งด้านหน้าและด้านข้าง อาจจะมีมองแล้วรู้สึกว่าร้านไม่มีอะไร เห็นเพียงตู้แช่ทำความเย็นสีขาวฝาปิดที่บจำนวน 2 ตู้ และตู้แช่ทำความเย็นเหล็กฝาแก้วจำนวน 1 ตู้ และชั้นไม้สีน้ำตาลที่ตะกร้าหลากสีบรรจุสินค้าอาหาร

ทะเลแปรรูปให้ลูกค้าเลือกซื้อ ทั้งอาหารทะเลหมัก เค็ม และหวาน นอกจากนั้นแล้ว ภายในร้านมีการจัดวางแผ่นป้ายให้ความรู้เกี่ยวกับเส้นทางอาหารทะเลทั่วไปกับร้านคนจับปลา และกิจกรรมการทำงานอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลของสมาคมประมงพื้นบ้านคันกระได ส่วนด้านในสุดตรงข้ามห้องน้ำ 2 ห้องก็เป็นห้องครัวที่มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกและอ่างล้างอุปกรณ์ แต่ว่าที่นี่ไม่ได้เป็นสถานที่แปรรูปสัตว์น้ำ

ส่วนภายนอกอาคารมีหลังคาทางด้านซ้ายมือมีมุมนั่งเล่นที่เต็มไปด้วยกลองโพนสี ขาวตั้งเรียงรายซ้อนๆกันเป็นอุปกรณ์ในการออกขายสินค้านอกสถานที่ และอุปกรณ์แปรรูปสัตว์น้ำ อาทิ ถาดเหล็ก เขียงไม้ กะละมัง ตะกร้า ตะแกรง ที่ชูดเกล็ดปลา ฯลฯ ส่วนด้านหลังมุมซ้ายนี้มีบันไดให้ลงไปสู่พื้นหญ้าและลานดินสีแดงที่บ่อยครั้งมักเปียกชุ่มด้วยน้ำจากการล้างและแปรรูปสัตว์น้ำ บริเวณหญ้านี้มีแคร่ไม้ไผ่ และเก้าอี้ม้านั่งตัวเล็กๆ จากนั้น ส่วนทางด้านขวามือเป็นมุมร้านกาแฟสดขนาดเล็กไว้สำหรับให้บริการลูกค้า ส่วนด้านหลังมุมกาแฟมีแคร่ไม้ไผ่สำหรับวางอุปกรณ์ทำขนมเพื่อคลายเครียดของเจ้าหน้าที่ ผังด้านมุมกาแฟนี้เป็นอาณาเขตติดกับร้านอาหารครัวรวมวาฟของนางกระรอก (กรอมา พงษ์น้อย) ภรรยา นายเจริญ วัตอักษร นักสู้ผู้ล่องลับ



ภาพประกอบที่ 14 ร้านคนจับปลา บ้านบ่อนอก ณ สวนสี่สาน เจริญ วัตอักษร, ถ่ายเมื่อ 13 เมษายน 2557

อย่างไรก็ตามร้านคนจับปลาที่บ้านบ่อนอกได้ยุติการทำงานเมื่อเดือนกรกฎาคม 2558 แล้วย้ายการผลิตไปที่ศาลารวมใจ ของสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได ที่มีที่ตั้งใจกลางชุมชนบ้านคันกระได (ฝั่งชายทะเล) อันเป็นที่อยู่อาศัยของชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งมีการคมนาคมที่สะดวกต่อการขนส่งสินค้าเพราะอยู่ใกล้ทั้งทางหลวงประจวบคีรีขันธ์(ที่รับสินค้าจากต่างจังหวัด) สำนักงานไปรษณีย์ และคิวรถตู้โดยสารประจำมา-กรุงเทพฯ

นับถึงปัจจุบัน (ปี 2559) เวลาในการทำงานของร้านก็ล่วงเลยเข้ามาสู่ปีที่ 2 ช่วงเวลาที่ผ่านมามานี้ปีกว่า คือ การเรียนรู้ก้าวสำคัญของชาวประมงพื้นบ้านและนักพัฒนาเอกชน ที่มุ่งหวังให้เกิดกิจการที่ช่วยให้ชาวประมงพื้นบ้านสามารถทำโครงการใดๆในอนาคตได้โดยทุนของตนเองและยืนอยู่ได้ด้วยความสามารถของตนเองอย่างยั่งยืน โดยไม่ต้องรอการสนับสนุนจากภายนอก

ในตอนนี้เป็นที่น่าเสนาะเนื้อหาเกี่ยวกับประวัติความเป็นมา ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน รวมทั้งผลลัพธ์และผลกระทบที่เกิดจากการขับเคลื่อนงานร้านคนจับปลาในช่วงเวลา 2 ปี

ที่ผ่านมา ได้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้จัดการร้าน เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา และแกนนำกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านคันกระได

กระบวนการดำเนินงานและการเรียนรู้การทำกิจการเพื่อสังคมของร้านคนจับปลาสามารถแบ่งออก ได้ 3 ช่วง ดังนี้

#### 4.2.1 การพัฒนาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี 2557 – ต้นปี 2558 ช่วงเริ่มต้นจากความอยากบนฐานของความไม่รู้

ผู้ช่วยวิจัยขอใช้คำว่า เริ่มต้นจากความอยากบนฐานของความไม่รู้ เนื่องจากการก่อเกิดของร้านคนจับปลา เกิดจากชาวประมงพื้นบ้านต้องการมีร้านจำหน่ายสัตว์น้ำเป็นของตนเอง ด้วยมุ่งหวังมีรายได้ที่ดีขึ้น มีตลาดเป็นของตนเอง ไม่ต้องพึ่งแพปลาท้องถิ่น หรือพ่อค้าคนกลาง โดยจัดการให้สัตว์น้ำที่จับมาได้ทั้งหมดมาจำหน่ายให้ร้านคนจับปลาที่เดียว (จิรศักดิ์ มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 5 กันยายน 2558) ทั้งนี้ชาวประมงพื้นบ้านคันกระไดได้เห็นช่องทางการตลาดที่ส่งสินค้าถึงผู้บริโภคโดยตรงซึ่งสร้างรายได้ที่ดีขึ้น พร้อมทั้งผู้บริโภคได้อาหารทะเลที่ปลอดภัยเนื่องจากไม่ต้องผ่านห่วงโซ่อุปทานที่หลายขั้นตอน ซึ่งผู้บริโภคไม่มีทางตรวจสอบได้ว่าแต่ละขั้นตอนที่ผ่านมามีการปนเปื้อนของสารเคมีหรือไม่ นอกจากนี้ผู้บริโภคจะสามารถเป็นส่วนหนึ่งของการอนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำด้วยการสนับสนุนชาวประมงพื้นบ้านที่ทำประมงโดยใช้เครื่องมือไม่ทำลายล้าง (โกศล จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 9 กรกฎาคม 2558)

แนวความคิดที่กล่าวมาข้างต้นนี้ ชาวประมงบ้านคันกระไดได้เรียนรู้จากการเข้าร่วมโครงการประมงพื้นบ้าน – สัตว์น้ำอินทรีย์ เมื่อปี 2556 ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาตลาดทางเลือกสำหรับอาหารทะเลที่มีแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน จัดทำโดยมูลนิธิสายใยแผ่นดิน ร่วมกับสมาคมรักษ์ทะเลไทย และองค์กรอื่นๆ ด้วยงบประมาณสนับสนุนจากสหภาพยุโรป ในการเข้าร่วมโครงการฯ ชาวประมงได้เรียนรู้งานขายสินค้าที่กรุงเทพฯ ทุกๆ เดือน ได้พูดคุยกับผู้บริโภค และได้เห็นกลไกของตลาดเบื้องต้น ฯลฯ (สุภาพรณ์ อนุวชิระกุล, สัมภาษณ์ 16 มิถุนายน 2558) ในช่วงการดำเนินโครงการฯ ดังกล่าว ชาวประมงพื้นบ้านได้ข้อสรุปจากประสบการณ์ทำงานด้วยตนเองว่า การที่ชาวประมงพื้นบ้านต้องเดินทางไปขายสินค้าของตัวเองที่กรุงเทพฯ นั้น เป็นสภาพการทำงานที่ไม่เหมาะสมและขัดแย้งกับเงื่อนไขการประกอบอาชีพประมงของตนเองอย่างมาก เพราะอาชีพประมงมีความไม่แน่นอนในการออกมาหากิน หากต้องใช้เวลาในการทำประมงไปขายสินค้า รายได้จะหายไป จากประสบการณ์การเรียนรู้ดังกล่าว ชาวประมงพื้นบ้านจึงได้สรุปว่า การที่จะทำกิจการดังกล่าวได้นั้น จำเป็นต้องจ้างคนให้มาทำงานบริหารจัดการกิจการแทน ทั้งการแปรรูป การบรรจุภัณฑ์ การตลาด การกระจายสินค้าสู่ผู้บริโภค การสื่อสาร และการบริการ เพราะชาวประมงพื้นบ้านไม่มีทักษะหรือความถนัดในการจัดการงานเหล่านี้เลย

ต้นปี 2557 กลุ่มของชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ประเทศไทย ได้เริ่มปรึกษาหารือเรื่องการเปิดร้านขายอาหารทะเลที่มีแนวทางสอดคล้องกับการพัฒนาที่ยั่งยืนกับสมาคมรักษ์ทะเลไทย (ซึ่งเป็นองค์กรพัฒนาเอกชนที่ร่วมทำงานด้านอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลในพื้นที่จังหวัดประจวบฯ มา 7-8 ปี โดยได้รับงบประมาณสนับสนุนจากองค์การเงินทุนจากประเทศอังกฤษชื่อ

Oxfam) เพื่อหาทางแก้ไขปัญหาราคาสัตว์น้ำตกต่ำ และต้องการหลุดพ้นจากระบบเกี่ยว (“ระบบเกี่ยว” หมายถึง ระบบการกักเงินจากพ่อค้าคนกลางเพื่อมาลงทุนในเครื่องมือประมง หรือนำมาใช้ในชีวิตประจำวันอื่นๆ หรือพ่อค้าคนกลางให้เครื่องมือประมงแก่ชาวประมง โดยที่พ่อค้าคนกลางพยายามไม่ให้ชาวประมงคืนเงินที่กู้ยืมจนหมด เนื่องจากต้องการผู้ขาดการซื้อสัตว์น้ำและการกำหนดราคา ทำให้ชาวประมงไม่สามารถขายสัตว์น้ำให้พ่อค้าคนกลางคนอื่นได้)ชาวประมงพื้นบ้านในเครือข่ายสมาคมประมงพื้นบ้าน จังหวัดประจวบฯ ได้ร่วมกันถือหุ้นเป็นสมาชิกจำนวน 66 คน (ภาคผนวก ค ) ร้านคนจับปลาจึงได้เปิดดำเนินกิจการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2557 ที่บ้านบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัดประจวบฯ

จากการดำเนินการร้านฯในช่วงต้น ร้านฯรับซื้อสัตว์น้ำสดและสัตว์น้ำแปรรูปจากชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระไดเป็นหลัก ซึ่งหมายความว่า ร้านคนจับปลาที่บ้านบ่อนอก ทำหน้าที่เป็นหน้าร้านจำหน่ายสัตว์น้ำเป็นหลัก เจ้าหน้าที่ คือ นางแต้วจะเข้าไปในหมู่บ้านเพื่อดูคุณภาพสินค้าการแปรรูปสัตว์น้ำ ซึ่งมีนางพิณเป็นหัวหน้ากลุ่มผู้หญิงที่รับผิดชอบเรื่องการแปรรูป ซึ่งในช่วงต้นดูเหมือนว่าทุกอย่างจะดำเนินการไปด้วยดี แต่ผู้หญิงประมงพื้นบ้านมีเวลาไม่แน่นอนว่าเรือของสามีจะเข้าฝั่งตอนไหนซึ่งเธอต้องไปช่วยจัดแจงเรื่องการขายสินค้าสัตว์น้ำ หรือผู้หญิงบางคนต้องไปออกทำประมงกับสามีเนื่องจากแรงงานไม่พอ ประกอบกับการจ้างงานของกลุ่มผู้หญิงให้ค่าจ้างเป็นรายวัน ใครมาทำงานไม่เต็มวันก็ไม่ได้ค่าจ้าง นอกจากนั้นชาวประมงบางคนมองว่าระบบการรับซื้อสัตว์น้ำในหมู่บ้านที่นางพิณดูแลเป็นการรับซื้อเฉพาะในญาติพี่น้องของนางพิณเท่านั้น ไม่มีการหมุนเวียนรับซื้อสัตว์น้ำของคนอื่น ซึ่งเรื่องนี้ทำให้นางพิณหมดกำลังใจในการทำงานในหมู่บ้าน ร้านฯจึงเสนอทางออกให้นางพิณมาทำงานแปรรูปให้กับทางร้านโดยตรง ไม่ต้องทำในนามของกลุ่มแปรรูป เพราะที่ผ่านมานางพิณต้องทำงานอยู่คนเดียว ทั้งแปรรูป หั่น แล และตากปลากลางแดด ซึ่งเธอเคยทดสอบน้ำใจผู้หญิงคนอื่นๆในหมู่บ้านแล้ว แต่ไม่เป็นผล ไม่มีใครสนใจ เข้ามาช่วยเหลือจึงทำให้กลุ่มแปรรูปต้องยุติในเดือนกันยายน 2557 ส่วนการรับซื้อสัตว์น้ำนั้นให้นางแต้วเป็นผู้เข้ารับซื้อสัตว์น้ำ เนื่องจากชาวประมงเกรงใจนางแต้ว เนื่องจากนางแต้วเป็นคนพูดน้อย แต่การพูดแต่ละครั้งมักมีความเด็ดขาดในการตัดสินใจ

นอกจากนั้น ร้านฯได้ก่อตั้งขึ้นมาด้วยเหตุผลสำคัญ คือ ต้องการให้ชาวประมงพื้นบ้านมีรายได้ที่สูงขึ้น ซึ่งหมายถึง ราคาสัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมงต้องสูงขึ้นด้วย ดังนั้นช่วงต้นนี้ร้านรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงสูงกว่าแพปลาท้องถิ่นมากกว่า 50 % และไม่มี การขึ้นลงตามราคาตลาด เป็นราคาตายตัว ทำให้ร้านฯต้องแบกรับทุนจำนวนมาก

นอกจากนั้น เนื่องจากนักพัฒนาเอกชนต้องการซื้อใจชาวประมงพื้นบ้าน ให้เห็นว่าร้านคนจับปลามีความสำคัญ สามารถรับซื้อสัตว์น้ำได้ในจำนวนมาก ไม่ใช่ครั้งละ 5 – 10 กิโลกรัมเหมือนที่ผ่านมา ช่วงเดือนสิงหาคม 2557 ร้านคนจับปลาจึงรับซื้อกุ้งแชบ๊วยทั้งหมดที่ชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระไดจับได้ ทั้งที่เจ้าหน้าที่ก็ไม่ทราบว่าจะนำกุ้งแชบ๊วยที่รับซื้อนี้ไปขายที่ไหน ทำให้ช่วงเดือนกันยายน 2557 ร้านฯมีหนี้สินถึง 80,000 บาท แต่ในที่สุดก็สามารถนำกุ้งแชบ๊วยชุดนั้นไปจำหน่ายจนหมดในเดือน พฤศจิกายน 2557 งานรวมพลคนกินปลา กรุงเทพฯ

ลูกค้าประจำของร้านฯในช่วงปี 2557 คือ ร้านอาหารในกรุงเทพฯ ที่ต้องการส่งวัตถุดิบชั้นดีไปปรุงเป็นอาหารให้ลูกค้าระดับสูงบริโภค ราคาที่ร้านได้รับจากร้านอาหารจึงสูง และมี

การสั่งซื้อประจำทุกสัปดาห์ แต่ร้านฯไม่สามารถจัดการหาสินค้าตามคำสั่งซื้อได้ทั้งหมด เพราะจำนวนและประเภทของสินค้าต้องขึ้นกับการจับสัตว์น้ำของชาวประมงในพื้นที่ ด้วยเหตุนี้ร้านฯจึงแก้ไขปัญหาด้วยการรับซื้อสัตว์น้ำจากกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา แล้วนำมาบริหารจัดการอุปทานให้ตอบสนองความต้องการ และนี่คือ จุดเริ่มต้นของสภาพกำไรหายจากค่าขนส่งต่อหน่วยที่สูง

อีกประเด็นที่เจ้าหน้าที่กับชาวประมงพื้นบ้านไม่มีประสบการณ์ คือ การวิเคราะห์ตลาด ว่าใครเป็นผู้บริโภคของตนเอง และพวกเขาอยู่ที่ไหน ฯลฯ ซึ่งส่งผลให้ร้านประเมินงานแสดงสินค้าไม่ออกว่า งานแสดงสินค้านั้นๆ คือ งานที่มีผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายของร้านฯ อยู่หรือไม่ อาทิ งานสมุนไพรมหานคร ปี 2557 ที่ศูนย์ประชุมอิมแพคเมืองทองธานี ที่เจ้าหน้าที่ร้านและชาวประมงคิดว่า คือ งานที่ร้านฯจะจำหน่ายสินค้าได้ดีเหมือนงานก่อนๆ แต่ในวันจำหน่ายจริงกลับแทบไม่มีผู้บริโภค เพราะคนที่มางานนี้ คือ คนที่รักษาสุขภาพจากการป่วย จึงเน้นการบริโภคพืชสมุนไพรเป็นหลัก อาหารทะเลไม่ใช่สิ่งที่เขาต้องการ งานสมุนไพรมหานครจึงกลายเป็นงานทุนหายกำไรหด เพราะค่าเช่าสถานที่จำหน่ายและค่าจ้างชาวประมงไปขายสินค้า รวมแล้วเป็นจำนวนเงินเกือบแสนบาท

เนื่องจากองค์กรอีกแฟมเห็นว่าเจ้าหน้าที่ร้านจำเป็นต้องมีความรู้ทางการวางแผนธุรกิจ จึงจัดกิจกรรมอบรมที่กรุงเทพฯ ในวันที่ 10 – 11 พฤศจิกายน 2557 โดยมีอาจารย์แพรวา สาธุธรรม จากองค์การนวัตกรรมเพื่อสังคม (G-Lab) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์เป็นวิทยากร มีเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช เป็นผู้เข้าร่วม มีการวิเคราะห์และกำหนดแผนการทำธุรกิจ เจ้าหน้าที่ได้เรียนรู้การวางแผนธุรกิจมากขึ้น มีการวางแผนและการทำงาน และระบุพันธกิจของกิจการว่า ในระยะเวลา 2 ปี การทำธุรกิจของร้านคนจับปลาจะส่งผลให้ชาวประมงได้รับประโยชน์ จำนวน 250 ครัวเรือน มีรายได้เพิ่มขึ้น 50 % ซึ่งเป็นเป้าหมายที่เจ้าหน้าที่ร้านฯ และเจ้าหน้าที่องค์กรอีกแฟมร่วมกำหนดกัน ส่วนผลสำเร็จจะเป็นจริงหรือไม่ นั่นคือความท้าทาย

เจ้าหน้าที่เริ่มเข้าใจว่า กลุ่มลูกค้าของร้านฯ อยู่ที่กรุงเทพฯ เป็นคนชั้นกลางขึ้นไป ซึ่งมีความสนใจเรื่องสุขภาพและความปลอดภัยของอาหาร หรือกลุ่มคนที่สนใจประเด็นทางสังคม และส่งเสริมงานอนุรักษ์ มีจำนวนของกลุ่มเป้าหมายมีปริมาณคิดเป็นตลาด 1 ในสี่ของผู้บริโภคทั้งหมดในประเทศไทย เป็นคนวัย 30 ถึง 50 ปี มีครอบครัว และฐานะการเงินมั่นคง เนื่องจากเป็นวัยที่ต้องดูแลสุขภาพ ซึ่งเป้าหมายต่อไป คือ ทำอย่างไรให้ผู้บริโภครู้จักคนจับปลา และเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้น



ภาพประกอบที่ 15 การวางแผนธุรกิจ โดยอาจารย์แพรวา สาธุธรรม เป็นวิทยากร, ถ่ายเมื่อ วันที่ 10 พฤศจิกายน 2557

หลังจากผ่านการอบรม เจ้าหน้าที่ร้านเริ่มเรียนรู้มากยิ่งขึ้นในประเด็นการเข้าถึงลูกค้า และการรับซื้อสัตว์น้ำ โดยเริ่มจากการเตรียมสัตว์น้ำที่จะนำไปขายในงานรวมพลคนกินปลา ครั้งที่ 3 วันที่ 22 -23 พฤศจิกายน 2557 ร้านคนจับปลาซื้อสัตว์น้ำจากประมงพื้นบ้านในปริมาณที่เทียบเท่ากับปีที่ผ่านมา โดยวางแผนว่า หากสินค้าจำหน่ายมีปริมาณไม่เพียงพอ จะให้ชาวประมงในหมู่บ้านขับรถกระบะขึ้นไปยังอีกรอบ และมีการทำความเข้าใจกับชาวประมงพื้นบ้านเกี่ยวกับค่าแรงในการจ้างแรงงานตามอัตราทั่วไป ทั้งนี้ในการขายสินค้าในงานรวมพลฯ เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาได้ทำแบบสอบถามเพื่อสำรวจข้อมูลจากผู้บริโภคในงานดังกล่าวด้วย เพื่อศึกษากลุ่มเป้าหมาย ความพึงพอใจที่มีต่อสินค้า และความต้องการสินค้าของผู้บริโภค

ในช่วงการเตรียมสินค้าเพื่อไปจำหน่ายงานรวมพลคนกินปลา ครั้งที่ 3 ผู้วิจัยค้นพบว่า การทำงานภายในร้าน มีการแบ่งหน้าที่อย่างเป็นระบบ คือ นางสุดูแลเรื่องร้านและยืมรถกระบะของนางกระรอกขับรถไปรับซื้อสัตว์น้ำตามหมู่บ้านต่างๆ นางแต้วและนางพิณแปรรูปสัตว์น้ำ ทั้งควักไส้ปลา หั่น และแล้ ทำปลาหวานและปลาเค็ม ส่วนนางหนูรับหน้าที่เข้าชมชนติดต่อชาวบ้านและช่วยชาวบ้านเตรียมสินค้าไปขายเป็นอาหารสำเร็จรูปในซุ้มของสมาคมชาวประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระไดนั้นและได้เข้ามาช่วยงานของร้านฯด้วย ส่วนนางตุ๊ก เป็นผู้ประสานงานกลางกับทุกพื้นที่ของเครือข่ายประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ดูแลเรื่องเบี้ยเลี้ยง ที่พักให้ชาวบ้านที่มาร่วมงาน นอกจากนั้นนางตุ๊กเป็นผู้ตัดสินใจในการดำเนินงานทุกอย่างของร้านคนจับปลา เนื่องจากนางตุ๊กเป็นนักพัฒนาเอกชนอาวุโสและมีประสบการณ์การทำงานอย่างยาวนาน รวมทั้งเป็นผู้ที่ชาวบ้านให้ความไว้วางใจมาก

การทำงานในร้านฯของเจ้าหน้าที่เป็นการทำงานด้วยหัวใจล้วนๆ ไม่มีการคิดค่าแรงงานนอกเวลา และทำทุกอย่างโดยไม่คิดต้นทุน ซึ่งหมายรวมถึงราคาของสินค้าด้วย นางแต้วใช้วิธีการคิดต้นทุนเฉพาะราคาสินค้าที่ซื้อมา แล้วลบด้วยน้ำหนักคงเหลือจากการแปรรูป แล้วนำน้ำหนักคงเหลือไปหารกับค่าใช้จ่าย แล้วบวกกำไรเพิ่มอีก 20-30 บาท โดยไม่คิดต้นทุนด้านแรงงานขนส่งวัสดุ ค่าเสื่อมสภาพอุปกรณ์ ฯลฯ ทั้งนี้นางแต้วกลัวว่าหากตั้งราคาสินค้าสูงเกินไปจะไม่มีผู้บริโภคซื้อและสงสารผู้บริโภคหากต้องซื้อสินค้าราคาสูง

วิธีการคิดราคาสินค้าของร้านคนจับปลาในช่วงต้น ยกตัวอย่าง ปลาทุสควักไส้ ขายในราคา กิโลกรัมละ 100 บาท ซึ่งต้นทุนปลาทุ มีดังนี้

- 1) ปลาทุสตัดทั้งตัว รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านในราคา 55 บาท/กิโลกรัม (นี้เป็นราคาที่สูงกว่าราคาซื้อแพปลา 20 – 30 %) จำนวน 10 กิโลกรัม เท่ากับ 550 บาท
- 2) นำปลาทุสตัดทั้งตัวไป ล้างทำความสะอาด คัดไส้ออก ชั่งน้ำหนักคงเหลือ 7 กิโลกรัม (550 บาท/ 7 กิโลกรัม เท่ากับ 78.57 บาท/กิโลกรัม)
- 3) นำปลาทุสที่ผ่านการแปรรูปมาทำความสะอาด แล้วบรรจุใส่ถุงพลาสติกอย่างดีซึ่งใช้กับระบบสุญญากาศ ทุกราคาใบละ 3 บาท แล้วนำไปทำให้เป็นสุญญากาศกับเครื่องสุญญากาศ หลังจากนั้นก็นำไปแช่ตู้แช่ด้วยอุณหภูมิ -18 องศา
- 4) ทำการขนส่งสินค้าไปจำหน่ายในงานต่างๆ ในกรุงเทพฯ  
วิธีคิดคำนวณของร้านฯ เท่ากับ 550 บาท/ 7 กิโลกรัม = 78.57 บาท + 3 บาท = 81.57 + กำไรที่ต้องการประมาณ 20 บาท = 100 บาท/กิโลกรัม

อนึ่ง การคิดต้นทุนด้วยวิธีการคิดดังกล่าวใช้กับการกำหนดราคาสัตว์น้ำทั้งที่ซื้อจากพื้นที่ประจวบคีรีขันธ์และจังหวัดนครศรีธรรมราช

เนื่องจากผู้จัดการตั้งราคาสินค้าด้วยวิธีการเช่นนี้ ซึ่งนอกจากจะส่งผลให้ร้านไม่มีผลกำไรแล้ว ยังมีแต่จะขาดทุน เพราะเจ้าหน้าที่มีข้อมูลเงินหมุนเวียนเฉพาะเงินสดอยู่ในมือที่ใช้ซื้อสินค้ามาและขายไปได้อย่างต่อเนื่อง โดยที่ร้านไม่รู้สถานะทางการเงินโดยภาพรวมของตนเอง นอกจากนี้การที่ร้านฯไม่มีการทำบัญชีรายวัน เพื่อติดตามรายรับรายจ่ายยิ่งทำให้ร้านตกอยู่ในสภาวะความเสี่ยง โดยที่เจ้าหน้าที่ไม่รู้ตัว เพราะเจ้าหน้าที่ซึ่งมีจำนวน 5 คน นั้น จำนวน 4 คนได้รับค่าจ้างจากโครงการร้านคนจับปลา ที่สนับสนุนโดยองค์กรอ็อกแฟม พร้อมทั้งค่าเช่าอาคาร และใช้รถยนต์ส่วนตัวของเจ้าหน้าที่ไปรับซื้อสินค้า ซึ่งต้นทุนเหล่านี้ร้านฯไม่ได้มีการคิดคำนวณเป็นต้นทุนของสินค้าเลย

#### 4.2.2 ต้นปี 2558 จากความไม่รู้ เริ่มต้นการเรียนรู้ด้วยการลองผิดลองถูก

ในช่วงต้นปี 2558 ร้านคนจับปลายังคงทำงานในลักษณะเช่นเดิม โดยใช้พื้นที่การแปรรูปบริเวณลานกลางแจ้งฝั่งซ้ายของร้านฯ เจ้าหน้าที่ทำงานโดยนั่งบนเก้าอี้พลาสติกตัวเล็ก หรือแคร่ไม้ไผ่ เจ้าหน้าที่ทำงานหัน แล่ และบรรจุสินค้า แต่ต้องทำแปรรูปสินค้าในปริมาณที่มากขึ้น นอกจากนั้นร้านคนจับปลา ใช้เวลาทำงานต่อวันมากกว่า 8 ชั่วโมง โดยเริ่มงานตั้งแต่ 06.30 น. – 20.00 น. บางครั้งก็ทำงานจนถึงเที่ยงคืน แล้วรอรับสินค้าจากพื้นที่นครศรีธรรมราชที่จะส่งถึงหน้าร้านเวลา 02.00 น. เจ้าหน้าที่แทบไม่มีเวลาพักผ่อน เพราะนอกจากขายสินค้าหน้าร้านที่บ้านบ่อนอก และส่งสินค้าให้ร้านอาหารที่กรุงเทพฯแล้ว ยังต้องขึ้นสินค้าไปจำหน่ายที่สวนรุกขารุทเคน (Root Garden : โครงการสวนต้นแบบ เพื่อแสดงการพลิกฟื้นผืนดินที่รกร้างว่างเปล่าให้กลับมามีชีวิตอีกครั้ง เพื่อให้สังคมเมืองได้ตระหนักถึงปัญหาเกี่ยวกับดินในประเทศไทย ดำเนินโครงการโดยองค์กรอ็อกแฟมแห่งประเทศไทย ซึ่งได้รับงบประมาณจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพและองค์กรภาคีอื่นๆ) ในบริเวณทองหล่อ ซอย 3 กรุงเทพฯ ทุกวันศุกร์-วันอาทิตย์ ในช่วงแรกๆเจ้าหน้าที่ร้านฯเช่ารถตู้เพื่อไปส่งสินค้าในทุกบ่ายวันพฤหัสบดีในราคาเที่ยวละ 4,000 บาท และหากกลับประจวบฯราคาคนละ 200 บาท เจ้าหน้าที่ 3 คน คิดเป็นเงินจำนวน 600 บาท พร้อมกับให้เจ้าหน้าที่

คือ นางสุ นางแก้ว และนางพิณไปช่วยเตรียมและขายสินค้าทั้งสดและปรุงสุก ในบริเวณหน้าร้านที่สวนฯ โดยนางพิณ นางแก้ว ดูแลเรื่องอาหารทะเลย่าง น้ำจิ้ม นางสุขายอาหารทะเลสด และจัดหน้าร้านพูดคุยกับลูกค้า ซึ่งช่วงแรกนางตุ๊กคิดว่าสามารถหารายได้มาชดเชยต้นทุนส่วนนี้ได้อยู่ แต่เวลา 3 เดือนผ่านไป ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหน้าร้านก็มีจำนวนคงที่ ไม่เพิ่มขึ้น ลูกค้าส่วนใหญ่จะโทรสั่งสินค้าแล้วให้มอเตอร์รับจ้างไปส่งที่บ้าน นางตุ๊กจึงพูดคุยกับเจ้าหน้าที่คนอื่นๆว่า หากยอดขายยังเท่าเดิม แต่มีค่าใช้จ่ายที่ต้องเพิ่มขึ้นทั้งค่าเดินทาง ค่าเช่าสถานที่ ค่าดำเนินการ ค่าน้ำแข็ง ค่าไฟฟ้า และค่าอาหาร ส่วนค่าที่พักนางตุ๊กไม่ได้คิดเพราะให้เจ้าหน้าที่ที่พักรักษาตัวของตัวเองจึงคิดว่าร้านฯ ไม่น่าจะแบกรับค่าใช้จ่ายส่วนนี้ได้อีกต่อไป นางตุ๊กจึงลดค่าเดินทางที่ต้องจ่ายรถตู้สัปดาห์ละ 4,600 บาท โดยการให้นางสุนารยนต์ส่วนตัวไปใช้ในการเดินทางและขนส่งสินค้าแทน ซึ่งค่าใช้จ่ายเดินทางไปกลับเป็นเงินประมาณ 2,000 บาท และลดจำนวนคนที่ต้องมาขายสินค้าให้เหลือเพียงเจ้าหน้าที่ 2 คน คือ นางสุและนางพิณ โดยสลับกับนางแก้วในบางครั้ง

ดังนั้นเมื่อต้องขับรถยนต์ส่งสินค้าด้วยตนเอง เจ้าหน้าที่จึงสามารถเลื่อนระยะเวลาออกจากร้านคนจับปลาที่บ่อนอกจากเดิมในทุกวันพฤหัสบดีเป็นวันศุกร์เวลา 10.00 น. และไม่ต้องรีบร้อนในการเดินทางมากนัก รวมทั้งได้มีเวลาทำงานแปรรูปสัตว์น้ำที่ร้านได้มากขึ้น แต่เมื่อมีการแปรรูปสินค้าจำนวนมาก แล้วโรงเรือนการผลิตไม่มีระบบการจัดการน้ำเสีย น้ำเสียจึงส่งกลิ่นเหม็นไปถึงร้านข้างๆ ซึ่งมีอาณาเขตร้านติดกัน จนไม่มีความเป็นส่วนตัว เวลาเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาทำงาน คนร้านข้างๆมักมาพูดคุยให้คำแนะนำ แต่บางครั้งก็มากเกินไปจนเกิดการพูดกระทบกระทั่งกันจนกลายเป็นความไม่พอใจกันเล็กน้อย บวกกับการที่เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาทำงานเหนื่อยอยู่แล้วมาจึงเกิดการทะเลาะกัน แต่ก็สามารถแก้ไขได้ในที่สุดด้วยการพูดคุยทำความเข้าใจ เรื่องราวความสัมพันธ์ของคนทั้งสองฝ่ายหลังเหตุการณ์นั้นก็ยังคงพึ่งพากันตามปกติ แต่การดำเนินการร้านคนจับปลาที่บ้านบ่อนอกต้องสิ้นสุดลง ต่อมาจึงได้ย้ายโรงเรือนผลิตไปที่ศาลารวมใจในหมู่บ้านคั่นกระไดในเดือนกรกฎาคม 2558 เนื่องจากภาวะการขาดแรงงาน และห่างไกลจากวัตถุดิบ

ในช่วงปี 2558 ร้านคนจับปลาได้เป็นที่รู้จักของสังคมมากขึ้น ซึ่งเป็นจากการประชาสัมพันธ์ผ่านทาง Facebook การออกงานแสดงสินค้าและการออกรายการโทรทัศน์ ซึ่งประจวบเหมาะกับช่วงที่สำนักงานกิจการเพื่อสังคมได้เปิดรับสมัครกิจการเพื่อสังคมดีเด่นแห่งประเทศไทย ประจำปี 2558 ร้านคนจับปลาจึงได้ร่วมเข้าประกวด และร้านคนจับปลาได้รับรางวัลชนะเลิศ SE Award ประเภท Change Do It จากสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งประเทศไทย ได้รับเงินรางวัล 200,000 บาท เพื่อร้านฯนำไปลงทุนกิจการต่อ ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ร้านฯจึงเป็นที่สนใจของสังคมมากยิ่งขึ้น สำนักข่าวและนิตยสารหลายแห่งขอสัมภาษณ์นางตุ๊กผู้จัดการร้านฯ และมีสื่อมวลชนเดินทางไปศึกษาดูงานวิธีการอนุรักษ์และการทำประมงในหมู่บ้านคั่นกระได

นอกจากลูกค้าแล้ว เครือข่ายนักพัฒนาเอกชนทางอาหารสายสุขภาพ หรือเจ้าของกิจการเพื่อสังคมรายอื่นๆ มักจะเข้ามาติดต่อพูดคุยกับนางตุ๊กเสมอ เพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ อาทิ มูลนิธิสมมาชีพ ร้านเลมอนฟาร์ม เครือข่ายเกษตรกรรมรุ่นใหม่ที่น่าสนใจเรื่องข้าว (Folkrice) องค์กรมาดี (Ma:D คือ กิจการเพื่อสังคมที่สร้างพื้นที่รวมตัวของคนที่ต้องการเปลี่ยนแปลงสังคมไปในทางที่ดี ซึ่งออกแบบมาเพื่อสร้างความร่วมมือและเครือข่ายให้แข็งแรง สร้างโปรแกรมพัฒนาศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการทางสังคม และจัดกิจกรรมอื่นๆ เพื่อสื่อสาร สร้างแรงบันดาลใจทางสังคม และขยาย



เครือข่าย) เป็นต้น ต่อมาร้านเลมอนฟาร์มได้ตกลงรับสินค้าจากร้านคนจับปลาไปจำหน่ายทุกสาขาในกรุงเทพฯ ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2558

ในเดือนพฤษภาคม – สิงหาคม 2558 ร้านฯไปจำหน่ายสินค้าที่สวนรุทรการ์เดน ทองหล่อเช่นเดิม แต่มีงานออกร้านจำหน่ายสินค้าในงานตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย “กิจการเพื่อสังคม” ที่อิมแพคเมืองทองธานี ในวันที่ 7 – 10 พฤษภาคม 2558 และงาน Fresh Food From Farm ที่ห้างสรรพสินค้าซีคอนสแควร์ ถนนศรีนครินทร์ กรุงเทพฯ ในวันที่ 29 พฤษภาคม 2558 - 7 มิถุนายน 2558 ซึ่งเป็นช่วงที่เจ้าหน้าที่แทบไม่ได้ยู่ร้านที่ประจวบคีรีขันธ์เลย

ในช่วงเวลาดังกล่าว เจ้าหน้าที่ร้านฯได้เรียนรู้เรื่องต้นทุนการแปรรูปสัตว์น้ำอย่างชัดเจน เนื่องด้วยช่วงนั้นชาวประมงในพื้นที่ประจวบฯไม่สามารถจับปลาอินทรีได้ ทางร้านฯจึงสั่งปลาอินทรีจากเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดตรังให้จัดส่งมาสวนรุทรการ์เดน กรุงเทพฯ ดังนั้นจึงต้องแปรรูปที่กรุงเทพฯทันที ซึ่งวันนั้นมีนางพิณกับนางตุ๊กอยู่ด้วยกัน 2 คน ส่วนนางแต้วกับนางสุไปขายสินค้าในงานแสดงสินค้าที่อื่น นางตุ๊กจึงให้นางพิณซึ่งนำหนักปลาทั้งตัวก่อนการหั่นแล่แบบหั่นแฉ่ว ตัดหัวควักไส้ออก และส่วนหางแล่กระดูกออกให้เหลือเฉพาะเนื้อ ซึ่งได้น้ำหนัก 10 กิโลกรัม แต่เมื่อผ่านกระบวนการดังกล่าวแล้ว นางตุ๊กซึ่งนำหนักปลาอินทรีแล้วคงเหลือ 6 กิโลกรัม ซึ่งร้านฯซื้อปลาอินทรีในกิโลกรัม 220 บาท x 10 กิโลกรัม = 2,200 บาท + ค่าขนส่งและล้างโพงมาจากจังหวัดตรัง 400 บาท + ค่ามอเตอร์ไซค์ไปรับสินค้าที่สถานีขนส่งหมอชิตมาสวนรุทรการ์เดน อีก 250 บาท + ค่าแรงนางตุ๊กและนางพิณ (2 คน x 2 ชั่วโมง x 30) 120 บาท + ค่าบรรจุภัณฑ์และค่าบริหารจัดการอื่นๆอีกประมาณ 400 บาท = 3,370 บาท / 6 กิโลกรัม = ต้นทุนปลาอินทรีสดหั่นแฉ่ว ราคา กิโลกรัมละ 561 บาท แล้วทางร้านฯตั้งราคาขายไว้ที่ กิโลกรัมละ 600 บาท ซึ่งเท่ากับขาย 1 กิโลกรัมมีส่วนต่าง 39 บาท ซึ่งเป็นส่วนต่างที่น้อยมากเมื่อเทียบแล้วเป็นกำไรที่ไม่ถึง 10% จากราคาต้นทุนเสียด้วยซ้ำ เรื่องนี้ส่งผลให้นางตุ๊กประชุมเจ้าหน้าที่ร้านฯ เพื่อสำรวจราคาสินค้าในร้านใหม่ทั้งหมด และปรับราคาสินค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนที่แท้จริง

ต่อมาในวันที่ 9 มิถุนายน 2558 เจ้าหน้าที่จากสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมได้เข้ามาดูพื้นที่ และประชุมกับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา ในเรื่องการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนการทำโรงเรือนแปรรูป กำหนดให้ก่อสร้างเสร็จภายในสิ้นปี 2558

นอกจากนั้นร้านฯได้มีการนัดส่งสินค้าให้กับร้านเลมอนฟาร์มครั้งแรก ในวันที่ 10 มิถุนายน 2558 ด้วยจำนวนการสั่งซื้อที่เป็นปริมาณมาก จนเจ้าหน้าที่และแรงงานในหมู่บ้านต้องใช้เวลาและพลังอย่างมากในการบริหารจัดการสินค้าเพื่อตอบสนองต่อกับคำสั่งซื้อชุดแรก คือ ในช่วงนั้นชาวประมงออกจับปลาหลังเขียวได้จำนวนมาก ซึ่งตรงกับความต้องการปลาหลังเขียวเค็มของร้านเลมอนฟาร์ม แต่เจ้าหน้าที่กลับคิดว่า วันนี้ได้ปลามาก พรุ่งนี้น่าจะได้ปลามากอีก เจ้าหน้าที่จึงตัดสินใจไม่รับซื้อ แม้ว่าชาวประมงได้ทักท้วงกับเจ้าหน้าที่ว่า อย่าคิดเช่นนั้นเพราะปลาหลังเขียววันพรุ่งนี้อาจจะจับไม่ได้เลยก็ได้ แต่การทักท้วงไม่เป็นผล และแล้ววันรุ่งขึ้นชาวประมงไม่สามารถจับปลาหลังเขียวได้เลย ร้านฯจึงไม่สามารถจัดส่งสินค้าประเภทปลาหลังเขียวได้ครบจำนวนตามคำสั่งซื้อ

### 4.2.3 ปลายปี 2558 นักพัฒนาเริ่มเปลี่ยนผ่านสู่ธุรกิจครึ่งใบ

ช่วงเดือนกรกฎาคม – กันยายน 2558 ร้านคนจับปลามาทำการที่ศาลารวมใจ บ้านคั่นกระไดอย่างเต็มตัว แรงงานที่ช่วยทำงานมีเพิ่มมากขึ้น การจัดส่งสัตว์น้ำจากชาวประมงในพื้นที่และต่างจังหวัดทำได้ง่ายขึ้น เนื่องจากชุมชนบ้านคั่นกระได ตั้งอยู่ใกล้สถานีรถไฟบ้านคั่นกระไดและเมืองประจวบคีรีขันธ์ ทางหลวงประจวบคีรีขันธ์ ที่ทำการไปรษณีย์ คิวรถตู้ไปกรุงเทพฯ มากกว่าที่บ้านป่อนอก

นอกจากนี้ร้านฯมีลูกค้ารายใหญ่เจ้าประจำอย่างร้านเลมอนฟาร์มที่ต้องส่งสินค้าจำนวนมากทุกสัปดาห์ เจ้าหน้าที่ร้านฯ ต้องบริหารจัดการและหาสัตว์น้ำมาตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ครบตามจำนวน

นอกจากนี้ร้านฯได้เริ่มทำบัญชีของร้านฯให้เป็นกิจจะลักษณะ เนื่องด้วยเจ้าหน้าที่ร้านฯต้องจัดประชุมสรุปผลการดำเนินงานกิจการร้านคนจับปลาให้กับสมาชิกผู้ถือหุ้น องค์การบริหารส่วนตำบล และเจ้าหน้าที่องค์กรอีกแฟม นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ร่วมประชุมสังเกตการณ์และแสดงความคิดเห็นในประเด็นสิ่งที่ร้านคนจับปลาควรปรับปรุง ในวันที่ 17 สิงหาคม 2558 ซึ่งผู้วิจัยได้ช่วยทำบัญชีตั้งแต่เริ่มการก่อตั้งร้านจนถึงเดือนพฤษภาคม 2558 ซึ่งทำให้ร้านฯรู้สถานะทางการเงินของตัวเอง และได้วางแผนต่อไปในอนาคต ซึ่งเนื้อหาส่วนบัญชี ผู้วิจัยจะได้กล่าวในส่วนอื่นต่อไป

จากกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลาจากผู้ผลิตสู่ผู้บริโภคมีขั้นตอนดังนี้

(1) *รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า* เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา 2 คนรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า โดยคนหนึ่งรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายย่อย ร้านอาหาร และอีกคนหนึ่งรับคำสั่งซื้อจากร้านเลมอนฟาร์ม กิจกรรมประสานงานส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นที่สำนักงาน(บ้านพักเจ้าหน้าที่ร้านฯ ในตัวอำเภอเมืองประจวบฯ) ซึ่งร้านคนจับปลาเป็นเช่ารายเดือน ส่วนกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้า เช่น การทำความสะอาด การแล การบรรจุ การจัดเก็บ ดำเนินการที่อาคารศาลารวมใจ สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได ดังภาพประกอบที่ 16



ภาพประกอบที่ 16 ร้านคนจับปลาในปัจจุบัน (พ.ศ. 2559) ศาลารวมใจ สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได, ถ่ายเมื่อ 6 สิงหาคม 2558

(2) การสั่งซื้อสัตว์น้ำจากจังหวัดนครศรีธรรมราช สงขลา และสตูล ร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นศูนย์กลางการรับซื้อสินค้า และกระจายสินค้าของร้านคนจับปลา เพื่อส่งมาจำหน่ายลูกค้าในกรุงเทพฯ โดยสินค้ามาจากกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านที่อยู่ในเครือข่ายสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยที่เข้าร่วมโครงการฯ ได้แก่ จังหวัดนครศรีธรรมราช จังหวัดสงขลา จังหวัดสตูล รวมถึงชุมชนในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งส่งผลให้พื้นที่ที่รับคำสั่งซื้อจากร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จะต้องทำกิจกรรมอื่นๆ เช่น กิจกรรมไปรับและซื้อสัตว์น้ำ กิจกรรมทำความสะอาด กิจกรรมบรรจุลงถังโฟม เป็นต้น ซึ่งมีลักษณะเช่นเดียวกับทางร้านฯ

(3) การออกไปรับและซื้อสัตว์น้ำ เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจะไปรับสินค้าที่ส่งมาจากพื้นที่จังหวัดอื่นๆที่บริเวณท่ารถทางหลวงประจวบคีรีขันธ์ สัตว์น้ำจะถูกบรรจุลงถังโฟมที่มีน้ำแข็งเพื่อรักษาสภาพความสดของสัตว์น้ำ เจ้าหน้าที่จะทำการตรวจสอบสภาพสินค้า เพื่อให้มั่นใจว่าสัตว์น้ำที่จะจำหน่ายให้กับผู้บริโภคมีความสดและอยู่ในสภาพสมบูรณ์

(4) รับซื้อสัตว์น้ำที่หน้าร้านจากเรือชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ รวมถึงการคัดขนาด และคุณภาพ ชาวประมงในพื้นที่บ้านคั่นกระไดและหมู่บ้านใกล้เคียง จะนำสัตว์น้ำที่จับได้มาจำหน่ายให้กับร้านคนจับปลา โดยมีเจ้าหน้าที่ทำการรับซื้อและทำการตรวจสอบสภาพสินค้า เพื่อให้มั่นใจว่าสัตว์น้ำที่จะจำหน่ายให้กับผู้บริโภคมีความสดและอยู่ในสภาพดี สัตว์น้ำที่รับซื้อจะถูกแช่ในถังไฟเบอร์ที่มีน้ำแข็งรักษาความสดของสัตว์น้ำ (ภาพประกอบที่ 17)



ภาพประกอบที่ 17 การรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในพื้นที่ต่างๆ, ถ่ายเมื่อ 10 เมษายน 2558

(5) การทำความสะอาด กิจกรรมแล่และควักไส้ สัตว์น้ำที่รับซื้อมาแล้ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งปลาจะถูกทำความสะอาดโดยการล้างน้ำ ขอดเกล็ดก่อนจะนำไปแล่และควักไส้ หรือนำไปแปรรูป ส่วนหมึกจะทำความสะอาด ควักไส้ก่อนนำไปบรรจุลง (ภาพประกอบที่ 18 )



ภาพประกอบที่ 18 การทำความสะอาด แล่และควักไส้สัตว์น้ำทั่วไป, ถ่ายเมื่อ 15 สิงหาคม 2558

(6) การแปรรูป ตาก/หมักเค็ม หวาน ปลาบางประเภท เช่น ปลาหลังเขียว จะมีการนำมาแปรรูป เช่น หมักเค็ม หมักหวาน แล้วนำไปตากแดด (ภาพประกอบที่ 19)



ภาพประกอบที่ 19 การแปรรูป และตัวอย่างสินค้าแปรรูป ได้แก่ ปลาหลังเขียวแล่สด ปลาอินทรีแล่ และหมักแดดเดียว, ถ่ายเมื่อ 20 มีนาคม 2558

(7) การบรรจุสินค้าลงถุง และกิจกรรมจัดเก็บเพื่อรอส่งสินค้าให้ลูกค้า สัตว์น้ำที่ผ่านการทำความสะอาด แล่ หรือแปรรูปเรียบร้อยแล้ว จะถูกนำมาบรรจุถุง ซีลสุญญากาศ และติดสติ๊กเกอร์ (ดังภาพประกอบที่ 24) ก่อนจะนำไปจัดเก็บในตู้แช่เย็นเพื่อทำการรอส่งลูกค้าต่อไป (ภาพประกอบที่ 20 และ 21 )



ภาพประกอบที่ 20 การบรรจุถุง, สุพรรณณา น้อยอิม ถ่ายเมื่อ 6 ธันวาคม 2557



ภาพประกอบที่ 21 การจัดเก็บคุณภาพสินค้า, ถ่ายเมื่อ 30 กรกฎาคม 2558

(8) การบรรจุสินค้าลงลังโฟม การขนย้ายขึ้นรถ การประสานงานการขนส่งสินค้าที่ถูกจัดเก็บจะถูกส่งให้ลูกค้าโดยบรรจุลงในลังโฟมเพื่อรักษาอุณหภูมิของสินค้าระหว่างการส่งร้านคนจับปลาจะมีการนำลังโฟมที่ได้จากการรับสินค้ากลับมาใช้ใหม่เพื่อลดปริมาณการทิ้งและการซื้อลังโฟมใหม่ สินค้าที่ผ่านการซีลจะถูกบรรจุลงลังโฟมพร้อมกับน้ำแข็งเพื่อให้สินค้ามีความสดอยู่เสมอ มีการส่งสินค้าไปยังร้านที่สวนรุกขารัตนาธิปัตย์ฯ หนึ่งครั้ง ตั้งแต่เดือนมกราคม 2558 จนถึงเดือนมิถุนายน 2559 และร้านเลมอนฟาร์ม สป่าตอ หนึ่งครั้ง ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2558 (ภาพประกอบที่ 22)



ภาพประกอบที่ 22 การบรรจุสินค้าลงลังโฟมเพื่อส่งสินค้าให้ลูกค้า, ถ่ายเมื่อ 6 สิงหาคม 2558

(9) การขนย้ายสินค้าไปยังสนามบิน และรถตู้เพื่อส่งลูกค้ารายย่อย สำหรับลูกค้ารายย่อยอื่นๆ สินค้าที่บรรจุลงลังโฟมแล้วจะถูกขนย้ายไปยังสนามบินหรือคิวรถตู้ เพื่อส่งให้ลูกค้าต่อไป โดยลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่งและค่าลังโฟม (หากมีการซื้อลังโฟมใหม่) (ภาพประกอบที่ 23)



ภาพประกอบที่ 23 การขนส่งสินค้าให้ลูกค้า, ถ่ายเมื่อ 3 มีนาคม 2558

(10) กิจกรรมขนย้ายสินค้าไปยังร้านที่สวนรุกขารักษ์เดน และร้านเลมอนฟาร์ม (ดังภาพประกอบที่ 24)



ภาพประกอบที่ 24 การขนย้ายสินค้าไปจำหน่ายที่สวนรุกขารักษ์เดน, ถ่ายเมื่อ 5 มิถุนายน 2558

นอกจากนั้น การทำงานของร้านฯ ในช่วงที่ผ่านมา ผู้วิจัยสามารถสรุปโครงสร้างบริหารร้านฯ ได้ดังนี้

“ร้านคนจับปลา” เริ่มต้นภายใต้โครงการของสมาคมรักษ์ทะเลไทยที่และองค์กร อ็อกแฟมแห่งประเทศไทย ในปี 2557 รูปแบบการบริหารจัดการจึงอยู่ในลักษณะขององค์กรพัฒนา เอกชน ที่ต้องทำตามเป้าหมายของโครงการ แต่มีความแตกต่างที่โครงการนี้อยู่ในรูปแบบของกิจการ เพื่อสังคม ซึ่งมุ่งหวังให้ชาวประมงพื้นบ้านมีรายได้ที่ดี ผู้บริโภคได้รับอาหารทะเลปลอดภัย และ องค์กรพัฒนาเอกชนสามารถอยู่ได้ด้วยตนเอง โดยไม่ต้องของบประมาณสนับสนุนจากต่างประเทศ

การตัดสินใจหลักในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นหน้าที่ของผู้จัดการร้าน นอกจากนี้ เรื่องที่ต้องเป็นประเด็นที่ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงระดับใหญ่ ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านและองค์กร อ็อกแฟมจะเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ซึ่งสามารถจำแนกบทบาทและหน้าที่ของบุคคลผู้มีส่วนเกี่ยวข้องได้ ดังนี้

1) เจ้าหน้าที่องค์กรอ็อกแฟม ทำหน้าที่บริหารจัดการโครงการร้านคนจับ ปลาทั้งหมดในเชิงนโยบาย งานรณรงค์กระตุ้นการรับรู้ของสังคม และติดต่อกับองค์กรใหญ่ทั้งในและ ต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนให้ร้านคนจับปลาสามารถดำเนินธุรกิจได้ในอนาคต อาทิ การอบรมธุรกิจ การจ้างทีมงานประชาสัมพันธ์ การจัดกิจกรรมกระตุ้นการกินอย่างรับผิดชอบของผู้บริโภค ในงานรวม พลคนกินปลา และงานเสวนาในสวนรูการ์เดน พร้อมทั้งองค์กรอ็อกแฟม คือ องค์กรที่จัดสรรเรื่อง ทุนให้แก่เจ้าหน้าที่ ซึ่งองค์กรนี้มีอำนาจในเชิงการต่อรองให้เจ้าหน้าที่ของร้านฯ ปฏิบัติตามเป้าหมาย ของโครงการฯ

2) สมาคมรักษ์ทะเลไทย คือ องค์กรผู้ถือหุ้นร้านคนจับปลา ถึง 60% ใน ปัจจุบัน ซึ่งเป็นผู้กำหนดแนวทางการปฏิบัติในเชิงธุรกิจของร้าน โดยสมาคมฯ ได้ให้นักพัฒนาเอกชน มาเป็นผู้จัดการ และเจ้าหน้าที่ร้านฯ แต่สมาคมรักษ์ทะเลไทยไม่ได้มุ่งหวังให้องค์กรตนเองเป็นเจ้าของ ร้านฯ เพราะเป้าหมายปลายทางแห่งผลสำเร็จที่สมาคมฯ คาดหวังไว้ คือ สมาคมฯ จะค่อยๆ หายไป คืบ หนีให้สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยเป็นเจ้าของ โดยให้ชาวประมงพื้นบ้านทั่ว ประเทศเป็นสมาชิก

3) เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา (นักพัฒนาเอกชนสมาคมรักษ์ทะเลไทย) ผู้มี อุดมการณ์ในฐานะนักพัฒนาด้านงานอนุรักษ์ที่ทำงานกับชาวประมงพื้นบ้านมาอย่างยาวนาน แต่ สำหรับโครงการร้านคนจับปลา นักพัฒนาเอกชนต้องเปลี่ยนบทบาทและหน้าที่มาเป็นนักธุรกิจเพื่อ สังคม ซึ่งทุกคนไม่มีพื้นฐานเรื่องธุรกิจเลย จึงต้องทำการเรียนรู้ ลองผิด ลองถูกใหม่ทั้งหมด แต่ นักพัฒนาสามารถทำให้ร้านคนจับปลาเชื่อมร้อยกับกลุ่มองค์กรชุมชนได้ดี และสามารถขยายพื้นที่เพื่อ เข้าถึงแหล่งวัตถุดิบที่กว้างขวางมากขึ้นอีกด้วย

4) องค์กรชาวประมงพื้นบ้าน ในที่นี้คือ องค์กรชาวประมงพื้นบ้าน มี 2 ระดับ คือ

(1) สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ที่เข้ามามี ส่วนร่วมในฐานะร้านคนจับปลา คือ ร้านของชาวประมงพื้นบ้านทั่วประเทศ ผู้ทำหน้าที่ดูแลและอนุรักษ์ ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง นอกจากนี้โครงการร้านคนจับปลา คือ ก้าวสำคัญของโมเดล ที่กำหนดไว้ เพื่อให้ร้านคนจับปลาเป็นฐานการค้าเนินงานตามแนวทางการใช้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชาวประมง

พื้นบ้าน (Blue Brand Standard) พร้อมทั้งสมาคมสมาพันธ์ฯ คือ องค์กรที่สร้างแรงกระตุ้นให้กับสังคมรับรู้เรื่องประมงพื้นบ้าน

(2) สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได และเครือข่ายสมาคมประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ คือ ผู้ถือหุ้นเริ่มต้นของร้านฯ พร้อมทั้งเป็นผู้ผลิตสัตว์น้ำกลุ่มสำคัญที่ส่งวัตถุดิบเข้าสู่กระบวนการแปรรูปของร้านฯ โดยไม่ใช่เครื่องมือทำลายล้าง และปลอดภัยสารฟอร์มาลิน รวมถึงเป็นผู้ดูแลทะเล โดยทำหน้าที่ขับเคลื่อนการป้องกันการรุกรานและทำลายธรรมชาติ และอนุรักษ์ทะเลด้วยการทำซั้งกอและธนาคารปู นอกจากนี้ชาวประมงพื้นบ้านคือเสน่ห์ของร้านคนจับปลาที่ทำให้ผู้บริโภครู้สึกสนใจ ที่สำคัญไปกว่านั้น คือการทำให้ชาวประมงพื้นบ้านมีรายได้ที่ดีขึ้น และการสนับสนุนการทำอนุรักษ์ของชาวประมง เพื่อตอบโจทย์ของการเป็นกิจการเพื่อสังคม

จากการดำเนินงานของร้านฯ สามารถสรุปเป็นประเด็นตามองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับการทำงานได้ดังนี้

### 1) ทำเลที่ตั้ง: จุดเล็กๆของความขัดแย้ง

ถนนเพชรเกษม ถนนสายหลักเชื่อมต่อระหว่างภาคใต้และกรุงเทพฯ เมืองหลวงของประเทศไทยที่ตัดผ่านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ด้วยระยะทางกว่า 200 กิโลเมตร หากผู้อ่านขับรถผ่านอำเภอเมืองประจวบฯ ทางขาขึ้นกรุงเทพฯ ระยะทาง 23 กิโลเมตร จะพบสี่แยกบ่อนอก ซึ่งเป็นแยกเล็กๆไม่มีไฟแดง (หากเลี้ยวขวาจะเข้าบ้านบ่อนอก จะพบทุ่งนา แปลงสับปรด และทุ่งว่านหางจระเข้ แต่หากเลี้ยวซ้าย ก็จะเป็นทางเข้าไปสู่หมู่บ้าน ซึ่งต้องข้ามทางรถไฟและริมคลองที่ออกสู่ทะเลที่บ้านบ่อนอก คลองเก่า และปากคลองเกลียว สิ้นสุดที่ชายทะเล) แต่ร้านคนจับปลานั้นอยู่ริมถนนเพชรเกษม บริเวณด้านหน้าร้านมีป้ายโฆษณาร้านคนจับปลาสี่ฟ้ายสดแต่ไม่สะดุดตา ขนาด 10\*6 เมตร เพื่อแจ้งคนสัญจรว่า ถึงแล้วร้านคนจับปลาอาหารทะเลปลอดภัยไร้สารฟอร์มาลิน เปิดให้บริการลูกค้าทุกวัน ตั้งแต่เวลา 06.30 – 19.00 น. ในพื้นที่ซึ่งเรียกว่าสวนเจริญวัดอักษร มีรูปปั้นนายเจริญวัดอักษร (บุรุษนักต่อสู้โรงไฟฟ้าถ่านหินบ่อนอกที่โดนลอบยิงเสียชีวิตเมื่อปี 2547) และมีอาคารชั้นเดียวยกพื้นสูงสี่ฟ้ายหลังคากระเบื้องลอนสีเทาขาว และมีพื้นที่จอดรถกว้างขวาง

ร้านคนจับปลาตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในที่ดินในที่ดินสาธารณะของวัดสี่แยกบ่อนอก ทั้งนี้ชาวบ้านบ่อนอกส่วนใหญ่ไม่เห็นด้วยกับการตั้งร้านในพื้นที่ตำบลบ่อนอก เนื่องจากสินค้าของร้านส่วนใหญ่มาจากบ้านคันกระได เพราะร้านรับสินค้าจากชาวประมงบ่อนอกได้เพียงจำนวนน้อย เนื่องจากการออกเรือของชาวประมงพื้นบ้านบ่อนอกขึ้นอยู่กับช่วงเวลาน้ำขึ้น-ลงในคลองที่ชาวประมงใช้จอดเรือ ชาวประมงจึงออกทำประมงได้เพียงช่วงเวลาหนึ่ง อีกทั้งอวนที่ชาวประมงบ่อนอกใช้มีขนาดสั้น สัตว์น้ำที่ได้จึงมีขนาดเล็กและไม่แน่นอน (นิตยา ยี่สาร, สัมภาษณ์ 10 พฤษภาคม 2558)

สาเหตุประการหนึ่งของการตั้งร้านคนจับปลาที่วัดสี่แยกบ่อนอก ก็คือเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ต้องการให้สวนเจริญ วัดอักษร เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น และเป็นการรำลึกถึง นายเจริญ วัดอักษร ชาวบ้านนักต่อสู้คัดค้านการสร้างโรงไฟฟ้าถ่านหินผู้ถูกลอบยิงเสียชีวิต (กรอมา พรหมน้อย, สัมภาษณ์ 6 มีนาคม 2558) ส่วนนายกองค์การบริหารตำบลบ่อนอก



นายอำนาจ สูงยิ่ง เชื่อว่า ร้านคนจับปลาทำเพื่อส่วนรวม ในอนาคตสักวันหนึ่งชาวบ้านจะเข้าใจ เป้าหมายของร้าน ซึ่งทางองค์การบริหารส่วนตำบลได้ให้การสนับสนุนร้านคนจับปลาเป็นอย่างดี ตั้งแต่ช่วงเริ่มต้นการประชุมหารือเรื่องร้าน นายกาได้ติดตามและรับรู้เรื่องราวของร้านคนจับปลา ตลอด พร้อมทั้งแวะเวียนมาอุดหนุน อีกทั้งช่วยประชาสัมพันธ์ข้อมูลผ่านเว็บไซต์ขององค์การบริหาร ตำบลบ่อนอกอีกด้วย (อำนาจ สูงยิ่ง, สัมภาษณ์ 10 มีนาคม 2558)

ในช่วงปลายปี 2558 ทีมบริหารร้านคนจับปลาได้ตัดสินใจยุติการใช้พื้นที่ ร้านที่บ่อนอกลงชั่วคราว เนื่องจากมีปัญหาเรื่องการจัดการของเสียจากการแปรรูปสัตว์น้ำ ที่ส่งกลิ่นเหม็นไปยังร้านอาหารข้างเคียง และประกอบกับเจ้าหน้าที่ที่ทำงานในร้านคนจับปลาไม่เพียงพอ เนื่องจากเจ้าหน้าที่คนหนึ่งได้ลาออกจากการเป็นเจ้าหน้าที่ร้านแบบเต็มเวลามาทำงานขายสินค้าให้ ร้านคนจับปลาที่กรุงเทพฯ เฉพาะวันเสาร์-อาทิตย์เท่านั้น ร้านคนจับปลาจึงต้องปิดหน้าร้านที่บ่อนอก แล้วย้ายที่การผลิต แปรรูปสินค้าไปที่ศาลารวมใจ บ้านคั่นกระไดแทน (สุพรรณนา น้อยอิม, 25 กรกฎาคม 2558)

**2) แรงงานและการจ้างงาน** (สุพรรณนา น้อยอิม, สัมภาษณ์ 6 กันยายน 2558, กรพิณ จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 4 กันยายน 2558)

เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาซึ่งมีจำนวน 4 คน มีหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างมาก ต้องใช้เวลาการทำงานต่อวันมากกว่า 12 ชั่วโมงต่อวัน กล่าวคือ นาฬิกาชีวิตของทุกคน เริ่มต้นตั้งแต่เรือเข้าเทียบท่าเวลา 21.00 น. เจ้าหน้าที่ต้องไปเลือกสัตว์น้ำจนถึงเวลา 02.00 น. หลังจากนั้นก็ต้องเตรียมทำความสะอาดปลาเตรียมไว้สำหรับการจ้างให้คนในหมู่บ้านมาดำเนินการต่อ จนถึงเวลา 07.00 น. ในช่วงเวลากลางวัน เจ้าหน้าที่ต้องดูแลแรงงานจากหมู่บ้านในการทำงานแปรรูป สัตว์น้ำ และร่วมทำงานไปด้วยกันจนถึงเวลา 17.00 น.

ในช่วงปีแรกของการดำเนินกิจการร้านคนจับปลา (ปี 2557) มีเจ้าหน้าที่ผู้หญิงทำงานเพียง 4-5 คนเท่านั้นโดยเจ้าหน้าที่จำนวน 3 คน ได้รับเงินเดือนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทยที่ได้งบประมาณสนับสนุนจากองค์กรอ็อกแฟม และเจ้าหน้าที่อีก 2 คนจ้างโดยเงินรายได้ของร้าน โดยเจ้าหน้าที่หนึ่งในจำนวนทั้งหมดนี้ ซึ่งนางพิณเป็นผู้หญิงจากหมู่บ้าน โดยเริ่มต้นนางพิณได้รับค่าจ้างรายวัน วันละ 250 บาท ให้ทำการรับซื้อสัตว์น้ำในหมู่บ้านคั่นกระได และแปรรูปอาหารทะเลเพื่อสร้างรายได้ให้กลุ่มแปรรูปชุมชนบ้านคั่นกระไดเพื่อขายให้แก่ร้านคนจับปลา ซึ่งตั้งราคาสูงกว่าตลาดท้องถิ่น แต่การดำเนินการดังกล่าวในช่วงแรกนั้น ก่อให้เกิดความขัดแย้งในหมู่บ้าน เนื่องจากผู้หญิงในหมู่บ้านส่วนใหญ่ไม่มีเวลามาทำงานกลุ่ม ต่างคนต้องช่วยทำงานของทางบ้านไม่มีเวลาร่างทั้งวัน แม้จะมีค่าจ้างรายวัน (8 ชั่วโมง) แต่ไม่สามารถสร้างแรงจูงใจในการทำงานได้ (ชไมพร จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 20 สิงหาคม 2558) เนื่องจากการจ้างงานในลักษณะนี้ไม่มีความยืดหยุ่น ไม่ได้มีการคิดเป็นรายชั่วโมง จึงไม่เหมาะสมต่อการจ้างงานในหมู่บ้านประมง นางพิณเคยได้ทดสอบน้ำใจของคนในหมู่บ้าน โดยการออกไปยืนตากปลาหวานกลางแดดคนเดียว เพื่อจะดูว่าจะมีใครเข้ามาช่วยหรือไม่ ซึ่งปรากฏว่า ไม่มีใครเข้ามาช่วยเธอ เธอจึงได้ปรึกษากับทางร้าน และตัดสินใจย้ายไปทำงานกับร้านคนจับปลาที่บ่อนอก และรับเงินค่าจ้างรายวันโดยตรงจากร้าน สืบเนื่องจากเรื่องนี้ จึงทำให้กลุ่มแปรรูปในชุมชนถูกยกเลิกไป แต่กลับเป็นผลดีสำหรับร้านคือลดต้นทุนในการซื้อสินค้า

ในเดือนมกราคมปี 2558 เมื่อสิ้นสุดปีงบประมาณของสมาคมรักษ์ทะเลไทย ซึ่งได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากองค์กรอ็อกแฟม ส่งผลให้ไม่สามารถจ้างงานเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาได้อีกต่อไป ร้านคนจับปลาจึงต้องใช้เงินรายได้ของร้านจ้างเจ้าหน้าที่ ซึ่งสามารถจ้างได้เพียง 4 คนเท่านั้น ในช่วงระยะเวลา 4 เดือน ตั้งแต่เดือนมกราคม-เมษายน 2558 เจ้าหน้าที่หนึ่งในห้าคนได้ลาออกไป ในขณะที่เดียวกัน องค์กรอ็อกแฟม ยังคงสนับสนุนให้มีการฝึกอบรมเจ้าหน้าที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ การตลาด บรรจุกัญชี การติดฉลากและเว็บไซต์ โดยจ้างผู้เชี่ยวชาญมาช่วย อาทิ วันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 จัดอบรมการวางแผนธุรกิจ โดยมีอาจารย์แพรวา สาธุธรรม จากศูนย์นวัตกรรมสังคมเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนมาเป็นวิทยากรให้กับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา สาขาประจวบคีรีขันธ์ และสาขานครศรีธรรมราช การอบรมครั้งนี้ได้ช่วยให้ร้านคนจับปลาสามารถวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าของตนเองได้ และกำหนดแนวทางการสื่อสารสู่ผู้บริโภคได้ชัดเจนยิ่งขึ้น นอกจากนี้องค์กรอ็อกแฟม ยังช่วยสนับสนุนให้ร้านคนจับปลาเรียนรู้การจัดการธุรกิจในมิติต่างๆ เช่น การแสวงหาภาคีร่วมเรื่องธุรกิจ อย่างเช่น บริษัทเลมอนฟาร์ม และบริษัทที่ปรึกษาทางกฎหมายคริสต์ฟอร์ดชาร์ต เพื่อปรึกษารูปแบบการก้าวเดินต่อว่าร้านคนจับปลาควรมุ่งเน้นธุรกิจรูปแบบใด เพื่อให้มุ่งตรงไปสู่เป้าหมายและสอดคล้องกับแนวคิดการก่อตั้ง รวมทั้งสามารถใช้วิธีการลดหย่อนภาษีให้ได้มากที่สุด ส่วนวิธีการสื่อสารนั้น องค์กรอ็อกแฟมได้เชื่อมโยงให้บริษัท WYN มารับผิดชอบดูแลทั้งรูปแบบและเนื้อหาของเฟสบุ๊ค ของร้านฯ และได้ดำเนินการจนสิ้นสุดสัญญาในเดือนตุลาคม 2558 (วีรพงษ์ ประภา, สัมภาษณ์ 17 กันยายน 2558)

ต่อมาในเดือนเมษายน 2558 องค์กรอ็อกแฟม และสมาคมรักษ์ทะเลไทย ได้ร่วมจัดทำโครงการการลงทุนในภาคธุรกิจการเกษตรที่รับผิดชอบและเสริมสร้างความเสมอภาคทางเพศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Gender Transformative & Responsible Agribusiness Investments in South East Asia (GRAISEA)) ร้านคนจับปลาจึงมีเงินทุนสนับสนุนในการจ้างเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจำนวน 2 คน ทางร้านจึงจ้างผู้หญิง 1 ในจำนวน 4 คนที่เป็นเจ้าหน้าที่ซึ่งทำงานอยู่แต่เดิมแล้ว เป็นผู้จัดการร้าน ส่วนผู้จัดการร้านคนเดิม ได้เปลี่ยนบทบาทหน้าที่เป็นผู้ประสานงานโครงการมาตรฐานอาหารทะเลปลอดภัย (Blue Brand) แทน ซึ่งโครงการนี้เป็นงานส่วนหนึ่งของโครงการ GRAISEA (วีรพงษ์ ประภา, สัมภาษณ์ 17 กันยายน 2558) รวมทั้งมีการจ้างเจ้าหน้าที่ใหม่ซึ่งเป็นผู้ชายจากหมู่บ้านคลองวาฬมาเริ่มงานในเดือนกันยายน 2558 แต่ชายหนุ่มนั้นไม่สามารถทำงานร้านและไม่สามารถเข้ากับชาวบ้านได้ เขาจึงตัดสินใจลาออกไป ซึ่งตำแหน่งนี้ปัจจุบันได้จ้างผู้หญิงในหมู่บ้านคันกระไดอีกคนหนึ่งมาทำหน้าที่แทน (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 17 กันยายน 2558)

ร้านคนจับปลา มีโครงสร้างการบริหารจัดการเหมือนธุรกิจอื่น ๆ มีนักพัฒนาเอกชนซึ่งอาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการ ทำหน้าที่ติดต่อด้านการตลาด ติดต่อกาติเครือข่าย ร่วมกับองค์กรอ็อกแฟม เพื่อเชื่อมโยงกับธุรกิจร้านคนจับปลา รวมทั้งเป็นผู้บริหารจัดการสินค้าที่ส่งมาจากนครศรีธรรมราช ตรัง สตูลเข้ามาในกรุงเทพฯ นอกจากนั้นในช่วงเสาร์อาทิตย์เธอยังมีหน้าที่หารายได้เสริมให้ร้านคนจับปลาโดยทำขนมจิ้นน้ำยาปลาทุยขายที่สวนรุกขารัตน (ซึ่งเป็นสวนพักผ่อนของคนเมืองและจำหน่ายสินค้าสำหรับผู้บริโภคฐานะดีในบริเวณซอยทองหล่อ กรุงเทพฯ) เพราะร้านมีค่าใช้จ่ายในการเดินทางของเจ้าหน้าที่ที่ต้องมาขายสินค้าที่กรุงเทพฯ ส่วน

เจ้าหน้าที่อีกคนที่อาศัยอยู่ใกล้ร้านคนจับปลา มีหน้าที่เป็นผู้ช่วยผู้จัดการร้าน รับผิดชอบในการควบคุมคุณภาพสินค้า และดูแลการทำงานของเจ้าหน้าที่คนอื่นๆ รวมทั้งมีหน้าที่คอยรับซื้อสัตว์น้ำ และแปรรูปอาหารทะเลด้วย ร่วมกับเจ้าหน้าที่ที่จ้างมาใหม่ ส่วนเจ้าหน้าที่อีกคน ได้ขอลาออกจากการทำงานเต็มเวลา มาทำงานครึ่งเวลาตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2558 เป็นผู้รับผิดชอบการขายสินค้าในกรุงเทพฯ ช่วยเหลือการทำงานแปรรูปหั่นแล่สัตว์น้ำที่บ้านพักของผู้จัดการในกรุงเทพฯ รวมทั้งเป็นผู้ขับรถขนส่งสินค้าจากร้านคนจับปลาที่ประจวบฯ ไปยังกรุงเทพฯ อีกด้วย

ในเดือนสิงหาคม 2558 ร้านคนจับปลาที่บ่อนอกได้ปิดตัวลง เนื่องจากมีปัญหาเรื่องกลิ่นของอาหารทะเลรบกวนร้านอาหารข้างเคียง และย้ายมาดำเนินกิจการที่ศาลารวมใจบ้านคั่นกระได ซึ่งการย้ายฐานการผลิตมาในหมู่บ้านครั้งนี้มีข้อดีหลายประการ คือ (1) อยู่ใกล้แหล่งสินค้ามากขึ้น เพราะบ้านบ่อนอกห่างจากหมู่บ้านคั่นกระไดถึง 20 กิโลเมตร (2) มีแรงงานในการทำงานร้านมากขึ้น (3) สามารถผลิตสินค้าได้มากขึ้นตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่มากขึ้น (4) มีการจ้างงานสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านมากขึ้น และ (5) ชาวบ้านได้มีโอกาสสามารถกลุ่มพบปะพูดคุยกันมากขึ้น จึงให้ความร่วมมือมากขึ้น และในปี 2558 ร้านคนจับปลา มีแผนสร้างโรงงานการผลิตให้ได้มาตรฐานในพื้นที่หมู่บ้าน เพื่อสร้างการจ้างงานที่ยั่งยืนให้แก่ชาวบ้าน

### 3) การตลาดและการกระจายสินค้า

การเข้าถึงสินค้าอาหารทะเลร้านคนจับปลาสามารถเข้าถึงได้หลายวิธี ดังนี้

(1) ผู้บริโภคสามารถสั่งซื้อได้โดยตรงจากร้านคนจับปลา สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได

(2) ผู้บริโภคสามารถเลือกและสั่งซื้อ รวมทั้งติดตามข่าวสารของร้านผ่านทาง เฟสบุ๊ก ไลน์ เว็บไซต์ แล้วเลือกรับสินค้าที่สวนรุกขารุทเคน หรือรถตู้บริการตามสถานที่ต่างๆ เช่น อนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ ปิ่นเกล้า หมอชิต รวมทั้งผ่านไปรษณีย์ สำหรับสินค้าแห้งแปรรูป หรือจะใช้บริการส่งถึงบ้านด้วยรถมอเตอร์ไซด์รับจ้าง

(3) ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าร้านคนจับปลาได้จากสวนรุกขารุทเคนซึ่งเป็นสวนพักผ่อนคนเมือง ในวันเสาร์-อาทิตย์ เวลา 10.00 น.-18.00น. และศูนย์การค้าอื่นๆ เช่น อัมรินทร์พลาซ่า ชั้น 3 โซนสังคมสุขภาพ (health society) ทุกวัน เวลา 10.00 น.-21.00 น. หรือร้านเลมอนฟาร์มทั้ง 10 สาขาในกรุงเทพฯ ทุกวัน เวลา 09.00น.-21.00น. รวมทั้งมูลนิธิสัมมาชีพ และงานแสดงสินค้าต่างๆ ซึ่งจากการสอบถามผู้บริโภค ตัวเลือกที่ได้รับความนิยมมากที่สุด คือ การจัดส่งถึงบ้าน (สุพรรณนา น้อยอิม, สัมภาษณ์ 12 กันยายน 2558)



ภาพประกอบที่ 25 หน้าร้านคนจับปลา ที่สวนรุกขารุทมาณีนครหลวง ซอย 3 กรุงเทพฯ , วิจิตรา อุตมะมณีญ์ ถ่ายเมื่อ 28 มีนาคม 2558

ในขั้นต้น ร้านคนจับปลา มุ่งขายสินค้าด้วยตนเองผ่านหน้าร้านที่สวนรุกขารุทมาณีนคร โดยการให้เจ้าหน้าที่ทั้งหมดไปขายสินค้า แต่จากประสบการณ์การเรียนรู้ที่ผ่านมา พบว่า จำนวนคนขายส่งผลต่อต้นทุนในการขาย ปัจจุบันจึงลดเจ้าหน้าที่เหลือเพียง 2 คนเท่านั้น ทางเลือกที่ดีที่สุดของการบริหารจัดการตลาดและร้านคือ การผลิตสินค้าให้มีคุณภาพ และมีปริมาณเพียงพอ รวมทั้งใช้ช่องทางการขายผ่านร้านค้าปลีกของบุคคลที่สาม ซึ่งมีความท้าทายในการดำเนินงานคือ จะมีวิธีการสื่อสารอย่างไรเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของร้านเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับทราบและเข้าใจ (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 14 กันยายน 2558)

เนื่องจากนโยบายการส่งเสริมการขายของร้านคนจับปลา มีการรับประกันว่าผู้บริโภคจะได้รับอาหารทะเลที่สด สะอาด และรสชาติอร่อย มาจากชาวประมงพื้นบ้านที่ใช้เครื่องมือที่ไม่ทำลายล้าง ฟันปูและอนุรักษทรัพยากรในพื้นที่ และที่สำคัญปราศจากสารเคมีที่เป็นอันตรายต่อร่างกาย อาทิ สารฟอร์มาลิน สารกันบูด สารฟอกขาว ฯลฯ ที่ใช้ในการถนอมรักษาความสดใหม่ของผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ ซึ่งในระบบการตรวจสอบ เจ้าหน้าที่จะตรวจสอบโดยใช้สารตรวจสอบทางวิทยาศาสตร์สำหรับเกลือ และน้ำตาลที่ใช้ในการแปรรูป ส่วนการควบคุมคุณภาพสัตว์น้ำนั้น ใช้วิธีการตรวจสอบในช่วงก่อนการเริ่มต้นการซื้อกับชาวประมงพื้นบ้านรายคน (กรพิณ จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 10 กันยายน 2558) แต่การตรวจสอบกับชาวประมงพื้นบ้านนั้นส่วนใหญ่อาศัยความไว้วางใจกัน (ประสาร มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 8 กันยายน 2558) และการตรวจสอบทางสังคมโดยชาวประมงพื้นบ้านด้วยตนเอง (ภูษิต จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 9 กันยายน 2558) ทั้งเรื่องการใช้สารเคมีและเครื่องมือในการจับสัตว์น้ำ ซึ่งสำหรับผู้บริโภคอาจเห็นว่า วิธีการเหล่านี้ยังขาดมาตรฐาน และไม่มีที่น่าเชื่อถือมากเพียงพอ แต่สำหรับชาวประมงพื้นบ้าน วิธีการนี้ง่ายและสะดวกที่สุดสำหรับพวกเขา (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 14 กันยายน 2558) และเป็นวิธีการที่รักษาหัวใจระหว่างร้านคนจับปลากับชาวประมงพื้นบ้านอีกด้วย (กรพิณ จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 10 กันยายน 2558)

เจ้าหน้าที่ร้านฯ ยืนยันว่า ผู้บริโภคซื้อสินค้าจากร้านคนจับปลาสามารถมั่นใจได้ว่าชาวประมงพื้นบ้านจะได้รับราคาสัตว์น้ำที่ยุติธรรมและเป็นที่ยอมรับของผู้ขาย เนื่องจากร้านคนจับปลาซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในราคาที่สูงกว่าพ่อค้าคนกลาง ถึง 20-50% แต่ร้านฯ มี

ข้อกำหนดว่า ชาวประมงจะต้องถนอมผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำด้วยน้ำแข็ง ตั้งแต่ในเรือจนถึงร้าน หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่ของร้านฯ ต้องนำสินค้ามาทำความสะอาด จัดเก็บลงบรรจุภัณฑ์ และเก็บรักษาในความเย็นระดับอุณหภูมิต่ำกว่า -18 องศาเซลเซียส ก่อนที่สินค้าระดับคุณภาพเหล่านี้จะถูกส่งตรงไปยังผู้บริโภค ขั้นตอนดังกล่าวนี้ส่งผลให้สินค้าร้านคนจับปลาเพิ่มราคาเพิ่มขึ้นเป็น 100% จากราคารับซื้อขั้นแรก และราคาสินค้าขั้นสุดท้ายที่ขายสู่ผู้บริโภคมีราคาสูงกว่าตลาดท้องถิ่นประมาณ 30% แต่เป็นราคาในระดับที่ไม่แพงเกินกว่าราคาที่ขายอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำ (ฉัจจาพร ลอยปลิว, สัมภาษณ์ 14 กันยายน 2558)

#### 4) การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน (BLUE BRAND STANDARD)

ปัจจุบันสินค้าร้านคนจับปลา ยังไม่มีการรับรองมาตรฐานคุณภาพจากบุคคลที่สาม แต่ร้านคนจับปลา ดำเนินงานบนพื้นฐานเดิมที่มุ่งเน้นการมีส่วนร่วมกับชาวประมงพื้นบ้านมาอย่างยาวนาน เพื่อบอกเล่าที่มาของสินค้า ซึ่งเชื่อมโยงกับวิถีชีวิตประมงพื้นบ้าน เพื่อสร้างความมั่นใจและเข้าใจคุณค่าของสินค้าแก่ผู้บริโภค แต่วิธีการนี้ยังไม่สามารถสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคได้ 100% จึงต้องมุ่งที่การสร้างมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน โดยการสนับสนุนจากโครงการการลงทุนในภาคธุรกิจการเกษตรที่รับผิดชอบและเสริมสร้างความเสมอภาคทางเพศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Gender Transformative & Responsible Agribusiness Investment in South East Asia :GRAISEA) ซึ่งกำหนดที่จะนำมาใช้ในเดือนมกราคม 2559 ทั้งนี้ ก่อนการเปิดตัวฉลากบลูแบรนด์นั้น ร้านคนจับปลาจะต้องดำเนินการขอรับรองมาตรฐานองค์การอาหารและยา (อย.) เสียก่อน โดยในปีแรก บลูแบรนด์มุ่งเน้นที่เป้าหมายการสร้างตนเองเป็นที่รู้จักของสังคมว่า เป็นฉลากอาหารทะเลปลอดภัยยั่งยืนต่อสิ่งแวดล้อม โดยบลูแบรนด์แบ่งการตรวจสอบและรับรองเป็น 2 ระดับ คือ

(1) การตรวจสอบห่วงโซ่อุปทานจากชาวประมงถึงผู้บริโภค หรือจากชาวประมงพื้นบ้านถึงฝั่ง

(2) ร้านค้าอาหารทะเล ธุรกิจ และบริษัท ที่รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่ผ่านมาตรฐานบลูแบรนด์ หรือสินค้าร้านคนจับปลา สามารถนำฉลากไปรับรององค์กรของตนได้ โดยต้องผ่านการตรวจสอบรับรองจากสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย (ขั้นตอนที่สองนี้จะนำมาใช้ในอนาคต)

ฉลากบลูแบรนด์จะแสดงให้เห็นให้ผู้บริโภคทราบว่าสินค้าที่พวกเขาจะซื้อมาจากร้านคนจับปลา หรือการประมงคำนึงต่อสิ่งแวดล้อม รับผิดชอบต่อสังคม และปลอดภัยไร้สารเคมี ตามข้อกำหนดเกณฑ์ดังต่อไปนี้

(1) เป็นสินค้าประมงที่จับมาได้โดยบุคคล/กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านที่เข้าร่วมหรือสนับสนุนกิจกรรมในการจัดการทรัพยากรทะเลและชายฝั่งของชุมชนอย่างต่อเนื่อง

(2) เป็นสินค้าประมงที่จับมาได้โดยบุคคล/กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านที่คำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคม และไม่ขัดกับหลักการขั้นพื้นฐานว่าด้วยสิทธิมนุษยชน

(3) เป็นสินค้าประมงที่จับมาได้โดยวิธีการและเครื่องมือการทำประมงอย่างรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม ไม่ใช่เครื่องมือประมงที่ไม่ทำลายล้าง ไม่ใช่วิธีการและเครื่องมือการทำประมงที่ละเมิดกติกาของชุมชน

(4) เป็นสินค้าประมงที่ปลอดจากการใช้สารเคมีที่เป็นอันตรายทุกชนิดตลอดเส้นทางของสินค้า และสามารถตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าได้อย่างชัดเจน (Traceability) ตั้งแต่การจับ การเก็บรักษาหลังการจับ การขนส่ง การจำหน่าย การแปรรูป การแสดงฉลากจนถึงมือผู้บริโภค (การประชุมมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน โดยสมาคมสมาพันธ์ประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย, 8 กรกฎาคม 2558)

ในปีแรกของโครงการ GRAISEA จะพัฒนาวิสาหกิจ และขับเคลื่อนมาตรฐาน บลูแบนด์ในพื้นที่ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดนครศรีธรรมราช เนื่องจากทั้งสองพื้นที่มีการจับปลาอยู่แล้ว โดยผู้จัดการร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบฯ จะเป็นผู้ขับเคลื่อนโครงการนี้ ทั้งสองพื้นที่มีความแตกต่างกันตรงที่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีอาคารหน้าร้าน แต่ไม่มีโรงเรือนในการแปรรูป เป็นจุดรวบรวมสินค้าและขนส่งไปยังผู้บริโภคในกรุงเทพฯ โดยขนส่งทางรถยนต์ ลูกค้าเป็นคนชั้นกลางถึงคนชั้นสูงในกรุงเทพฯ ค่าบริหารจัดการที่สูงจะส่งผลให้ราคาสินค้าสูงกว่าราคาในตลาดท้องถิ่น คนในท้องถิ่นไม่สามารถเข้าถึงสินค้าได้ ส่วนร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช ไม่มีหน้าร้าน แต่มีโรงเรือนการผลิต เป็นแหล่งสินค้าส่งขายไปยังร้านคนจับปลาที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เพื่อส่งขายผู้บริโภคในกรุงเทพฯ ราคาของสินค้าถูกกว่าร้านคนจับปลาที่ประจวบฯ เนื่องจากค่าบริหารจัดการต่ำกว่า สินค้าส่วนใหญ่ขายเป็นสินค้าสด คนท้องถิ่นสามารถเข้าถึงได้ ฐานลูกค้าส่วนใหญ่ของร้านคนจับปลาคนละๆ จึงมีทั้งคนท้องถิ่น และคนทั่วไปในภาคอื่นๆ เนื่องจากมีการขนส่งที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นทางรถโดยสาร เครื่องบิน รถไฟ และไปรษณีย์ ส่วนในปีที่สองโครงการฯ จะขยายพื้นที่ไปยังจังหวัดสตูล และปีที่สามขยายไปสู่จังหวัดตรัง และสงขลา โดยใช้โมเดลจากพื้นที่ประจวบคีรีขันธ์ และนครศรีธรรมราชเป็นตัวอย่าง

มาตรฐานบลูแบนด์เป็นความพยายามร่วมกันจากหลายภาคส่วนได้แก่ (1) สมาคมรักษ์ทะเลไทย (2) องค์กร Oxfam (3) สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย (4) บริษัทแฟร์อโกร่า เอเชีย (Fair Agora) ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำที่จะมาช่วยพัฒนามาตรฐาน (5) ทีมงานบริษัทวิจัยป่าสาระ ซึ่งให้การสนับสนุนการวิจัยเกี่ยวกับการบริโภคอย่างยั่งยืนของผู้บริโภคในประเทศอังกฤษและสิงคโปร์ เพื่อหาปัจจัยส่งเสริมให้ผู้บริโภคประเทศไทยบริโภคอย่างยั่งยืน (6) บริษัท WYN ดิจิตอล ที่ช่วยพัฒนาและสื่อสารถึงผู้บริโภคผ่านเว็บไซต์และ Facebook (7) เลมอนฟาร์ม จะเป็นองค์กรที่สามในการตรวจสอบมาตรฐาน และเป็นร้านค้าปลีกบุคคลที่สามที่ช่วยกระจายสินค้าร้านคนจับปลา (8) บริษัท Change Fusion ที่จะเชื่อมต่อกับธุรกิจ / นักลงทุน เพื่อสนับสนุนการใช้ฉลากในอนาคต (9) บริษัท Shujox จะประเมินผลกระทบทางสังคมของมาตรฐานบลูแบนด์ (10) บริษัท CSR Asia จะนำมาตรฐานบลูแบนด์เข้าไปในรายชื่อมาตรฐานที่บริษัทในเอเชียควรมี (11) SEA FISH เป็นองค์กรที่จัดลำดับบริษัทอาหารทะเลยั่งยืน และ (12) ทีมงานวิจัยเรื่องเพศสภาพเข้ามาทำวิจัยเรื่องเพศสภาพในหมู่บ้านชาวประมง

## 5) การเป็นที่รู้จักของสังคมกระแสวิง: แรงแหวนหรือแรงจุดให้หยุดอยู่กับที่

สืบเนื่องจากการที่ร้านคนจับปลาได้รับรางวัล SE Award ประเภท DO IT AWARDS ปี 2015 เมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2558 จากสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคม ทำให้ร้านคนจับปลาเป็นที่รู้จักของสังคมมากขึ้น กล่าวคือ

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้ความสนใจสนับสนุนกิจการเพื่อสังคม จึงได้เชิญกิจการเพื่อสังคม 9 กิจการ (ร้านคนจับปลา คือหนึ่งในกิจการเหล่านั้น) มาร่วมเปิดร้านขายสินค้า และให้ความรู้แก่ผู้เข้าชมงานมหกรรมการเงิน เมื่อวันที่ 7-10 พฤษภาคม 2558 โดยตลาดหลักทรัพย์ได้ให้เงินสนับสนุนกิจการละ 200,000 บาท ในส่วนการคัดเลือกกิจการเพื่อสังคมมาร่วมงานนั้น เจ้าหน้าที่ตลาดหลักทรัพย์ได้ให้ข้อมูลกับผู้วิจัยว่า ได้นำชื่อกิจการมาจากศูนย์นวัตกรรมสังคมเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน (Social Innovation Lab) เนื่องจากร้านคนจับปลาได้รับการยอมรับการพัฒนาธุรกิจจากอาจารย์ในสถาบันนี้ พร้อมทั้งได้รับรางวัล SE Award ปี 2015 บรรยากาศการขายสินค้าของร้านคนจับปลาในงานดังกล่าวเป็นไปอย่างน่าพอใจ มีผู้บริโภคให้ความสนใจจำนวนมาก ต่างเข้ามาสอบถามความเป็นมาของร้าน การถนอมรักษาผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ และการบริหารจัดการร้าน โอกาสที่ร้านมาออกงานในลักษณะนี้ ถือเป็นการประชาสัมพันธ์ร้านและให้ความรู้ต่อผู้บริโภคในการบริโภคอาหารทะเลปลอดภัยและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมอีกด้วย (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง และฉัจจาพร ลอยปลิว, สัมภาษณ์ 9 พฤษภาคม 2558) ดังภาพประกอบที่ 26



ภาพประกอบที่ 26 บรรยากาศงานมหกรรมการเงิน ปี 2558 ณ ศูนย์ประชุมอิมแพคเมืองทองธานี , ถ่ายเมื่อ 7 พฤษภาคม 2558

ส่วนร้านเลมอนฟาร์มที่จำหน่ายสินค้าสุขภาพในกรุงเทพฯ ได้ติดต่อร้านคนจับปลา เพื่อขอรับสินค้าอาหารทะเลมาวางจำหน่ายทุกสาขาทุกสัปดาห์ในปริมาณขั้นต่ำ 1 ตัน (ภาพประกอบที่ 27) โดยเจ้าของกิจการให้ความสนใจรับซื้ออาหารทะเลปลอดสารเคมี ซึ่งตอบโจทย์กลุ่มลูกค้ารักสุขภาพของเลมอนฟาร์มเอง ประกอบกับมองเห็นว่าธุรกิจคนจับปลายังสามารถเติบโตได้อีกในอนาคต นอกจากนั้นร้านเลมอนฟาร์มยังให้ความสนใจสินค้าของคนจับปลา และส่งเสริมการ

ทำกิจกรรมการอนุรักษ์ของชุมชนโดยนำพนักงานมาเรียนรู้วิธีการทำประมงควบคู่การอนุรักษ์ เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2558 อีกด้วย



ภาพประกอบที่ 27 มุมจำหน่ายสินค้าอาหารทะเลในร้านเลมอนฟาร์ม, ถ่ายเมื่อ 28 กรกฎาคม 2558

นอกจากนั้น ยังมีสื่อมวลชนทุกสาขาทั้งรายการทางโทรทัศน์ ครีวคริสจัน ต่วน ของ ชาคริต แย้มนาม รายการธรรมชาติ ของ อาจารย์ศศิน เฉลิมลาภ รายการสารคดีจากช่อง Thai PBS ฯลฯ สื่อสิ่งพิมพ์ หนังสือพิมพ์โพสทูเดย์ หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ นิตยสารคู่สร้างคู่สม นิตยสารเลมอนฟาร์ม ฯลฯ ได้เผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับร้านคนจับปลาให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น ดัง ภาพประกอบที่ 28



ภาพประกอบที่ 28 การประชาสัมพันธ์ของร้านคนจับปลา, ถ่ายเมื่อเดือน มีนาคม – กันยายน 2558

กระแสความนิยมดังกล่าวส่งผลต่อการเพิ่มยอดขาย เนื่องจากผู้คนในสังคมต่างให้ความสำคัญกับการบริโภคผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่ปลอดภัยต่อผู้บริโภคมากขึ้น ความท้าทายของร้านคนจับปลาที่จะก้าวเข้าสู่วงจรของธุรกิจอย่างเต็มรูปแบบก็คือ การพัฒนาการให้บริการ การสื่อความหมายที่มีสาระสำคัญมากกว่าการมุ่งเน้นเฉพาะการขายสินค้า การจัดการอุทยานให้สอดคล้องกับอุปสงค์ และการควบคุมคุณภาพของสินค้า



จากการดำเนินงานของร้านฯ ข้างต้นได้นำไปสู่บทเรียนสำคัญที่จะกล่าวในตอนถัดไป

### 4.3 บทเรียนสำคัญจากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

เนื้อหาในตอนนี้เป็นกรสรุปบทเรียนร่วมกันระหว่างเจ้าหน้าที่ของร้านคนจับปลาองค์กรภาคที่มีบทบาทสนับสนุนการทำงานของร้านฯ แกนนำกลุ่มประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได และผู้ช่วยวิจัย รวมทั้งเป็นข้อมูลที่รวบรวมจากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ของร้านคนจับปลา และองค์กรภาคที่เกี่ยวข้อง โดยจัดเรียงตามขั้นตอนและกระบวนการการผลิตสินค้า (สุพรรณนา น้อยอิม, สัมภาษณ์ 13 กรกฎาคม 2558), (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 14 กรกฎาคม 2558), (กรพิณ จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 9 กันยายน 2558) (ฉัจจาพร ลอยปลิว, สัมภาษณ์ 13 กันยายน 2558), การประชุมองค์การ Oxfam, 14 กรกฎาคม 2558)

การดำเนินงานร้านคนจับปลาในช่วงเวลาประมาณปีเศษนี้ มีทั้งความสำเร็จ ความล้มเหลว ปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่มีทั้งมูลค่าและคุณค่าอย่างมากสำหรับการพัฒนาจังหวัดจันทบุรีในการทำงานในช่วงต่อไปของร้านฯ ซึ่งเรียงลำดับตามขั้นตอนการทำงาน (Gulick and Urwick, 1996) และสามารถสรุปเป็นประเด็นสำคัญๆ ดังนี้

#### 4.3.1 การวางแผนงาน

การวางแผนงานร้านคนจับปลาไม่เป็นระบบเท่าที่ควร เพราะร้านคนจับปลาเกิดขึ้นในฐานะโครงการของสมาคมรักษ์ทะเลไทย ภายใต้ระบบคิดของนักพัฒนาซึ่งวางแผนกิจกรรมแบบสมาคมรักษ์ทะเลไทย พบว่า การบริหารจัดการโดยนักพัฒนาเอกชนผู้ไม่มีพื้นฐานทางธุรกิจมาก่อนเลย อีกทั้งมีแนวคิดแบบนักพัฒนาด้วยนั้น ไม่เอื้อต่อการดำเนินงานธุรกิจแบบกิจการสังคม เจ้าหน้าที่มีความจำเป็นต้องเปิดใจเรียนรู้ใหม่ทั้งหมด เนื่องจากการวางแผนแบบนักพัฒนากับนักธุรกิจมีความแตกต่างกันมาก ซึ่งหากต้องการให้แนวทางทั้งสองแบบไปด้วยกันได้ ก็จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนวิธีคิดบางอย่าง ซึ่งเจ้าหน้าที่ยอมรับว่าการวางแผนจนช่วงแรกมีปัญหา ไม่ได้มีทั้งการวิเคราะห์ตลาดและโรงเรือนผลิตที่ได้มาตรฐาน ฯลฯ การวางแผนและการดำเนินงานหลายเรื่องมีความผิดพลาด (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, 14 กรกฎาคม 2558) อาทิ

- เงินลงทุนจำนวน 700,000 บาท ใช้ไปกับการก่อสร้างอาคารและอุปกรณ์ภายในร้านเป็นส่วนใหญ่ (แต่ในการดำเนินกิจการจริง หน้าร้านไม่ได้มีความจำเป็นมากนัก) จนทำให้เงินที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจติดขัด ความผิดพลาดเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อเนื่องเป็นลูกโซ่ นอกจากนั้นเจ้าหน้าที่ยังคิดเฉพาะรายได้ แต่ไม่ได้คิดรายจ่ายให้ครอบคลุมทุกขั้นตอน

- เงินทุนหมุนเวียนในร้าน เป็นเงินที่ได้จากการขายสินค้า ทำให้เจ้าหน้าที่ต้องพยายามทำงานกันอย่างหนักมาก เพื่อไม่ให้เกิดภาวะการเงินติดขัด

- เจ้าหน้าที่มองว่าชาวประมงเห็นความสำคัญของเงินส่วนต่างจากการขายสัตว์น้ำมาก จนมุ่งเน้นเฉพาะการทำการประมงอย่างเดียว เพื่อขายสัตว์น้ำให้ร้านฯ เป็นหลัก จนลืมเป้าหมาย

การอนุรักษ์ และการสร้างความเข้มแข็งของชุมชน (ฉัจจาพร ลอยปลิว, สัมภาษณ์ 20 พฤศจิกายน 2557)

- ราคาการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านต้องขึ้นลงตามกลไกตลาด ซึ่งในช่วง 2 เดือนแรกของการดำเนินกิจการ ร้านฯ รับซื้อสัตว์น้ำโดยกำหนดราคาอย่างตายตัว ทำให้การค้าขายขาดทุน (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 14 กรกฎาคม 2558)

#### 4.3.2 การรับซื้อสัตว์น้ำ

ระบบการรับซื้อสัตว์น้ำในหมู่บ้านในช่วงต้น ร้านฯให้ผู้หญิงชาวบ้านดูแล แต่ชาวประมงบางคนมองว่า เป็นการรับซื้อเฉพาะในญาติพี่น้องของผู้หญิงคนนั้น ไม่มีการหมุนเวียนรับซื้อจากคนอื่น ซึ่งเรื่องนี้ทำให้เกิดความไม่พอใจในหมู่ชาวประมง ร้านฯจึงให้เจ้าหน้าที่ของร้านฯมาเป็นผู้ตัดสินใจรับซื้อ เพื่อก่อให้เกิดความเป็นกลาง แต่การรับซื้อสัตว์น้ำมีข้อจำกัดที่ต้องขึ้นตามคำสั่งซื้อจากลูกค้า ซึ่งไม่สอดคล้องกับเงื่อนไขข้อจำกัดของการทำประมงที่ไม่สามารถกำหนดแน่นอนได้ว่า จะจับสัตว์น้ำได้ทุกวัน ร้านฯจึงควรปรับระบบการผลิตให้รองรับกับจำนวนสัตว์น้ำที่ชาวประมงจับได้ แต่ต้องมีข้อตกลงร่วมกันกับชาวประมง เพื่อไม่ให้ชาวประมงจับสัตว์น้ำเกินขนาด

#### 4.3.3 กระบวนการผลิต

การขาดโรงเรียนการผลิตที่ได้มาตรฐานและไม่ถูกต้องตามสุขลักษณะ ทำให้แรงงานที่เข้ามาทำงานต้องใช้เวลาอย่างเหน็ดเหนื่อยมากกว่าการทำงานในโรงงานแปรรูปสัตว์น้ำทั่วไป อีกทั้งการผลิต การคิดค้นสูตรต่างๆล้วนแต่ใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านผสมผสานกับเทคโนโลยี โดยขาดข้อมูลทางวิชาการ นอกจากนี้ราคาสินค้าร้านคนจับปลาแสดงข้อมูลสินค้าไม่ครบ ขาดวันเดือนปีที่ผลิต วันหมดอายุ น้ำหนักสินค้า ชื่อสินค้า ฯลฯ ซึ่งปัญหาเหล่านี้ทางร้านฯ ได้พยายามดำเนินการปรับปรุงแก้ไขต่อไป

#### 4.3.4 ทักษะในการดูแลสินค้า

ร้านคนจับปลาถนอมรักษาสินค้าโดยไม่ใส่สารเคมี ทำให้การดูแลยากลำบากกว่าสินค้าในอุตสาหกรรมแช่แข็งอาหารทะเลทั่วไป เพราะสัตว์น้ำเป็นสินค้าอ่อนไหวและเน่าเสียได้ภายในระยะเวลาอันสั้น ร้านคนจับปลาใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านในการแช่น้ำแข็งผสมน้ำหรือแบบแช่น้ำแข็งอย่างเดียว โดยแยกตามประเภทสัตว์น้ำ ซึ่งแต่ละชนิดใช้วิธีการที่แตกต่างกัน ผสมผสานกับเทคโนโลยีการยืดอายุสินค้าด้วยการแพ็คแบบสุญญากาศแล้วนำไปแช่แข็งในอุณหภูมิ -18 องศาเซลเซียสเพื่อรักษาคุณภาพความสดของสินค้า พร้อมทั้งใช้วิธีการทดลองชิมเนื้อสัมผัสรสชาติด้วยตัวเจ้าหน้าที่เองทุกสัปดาห์ว่ามีมีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ ซึ่งต่อไปในอนาคตจะต้องใช้ข้อมูลทางวิชาการในการถนอมรักษาสัตว์น้ำเพื่อสร้างมาตรฐานและความน่าเชื่อถือให้แก่ผู้บริโภค

### 4.3.5 ระบบการตลาด

ระบบการตลาดเป็นเรื่องใหม่มากสำหรับร้านคนจับปลา ซึ่งช่วงแรกที่มีการตั้งร้าน เจ้าหน้าที่ไม่มีแนวความคิดใดๆเลยว่าจะนำสินค้าไปขายใคร ขายที่ไหน ไม่รู้ว่าผู้ซื้อคือใครบ้าง การบริหารเงินก้อนแรกจึงมุ่งไปที่การลงทุนเปิดหน้าร้านที่ประจวบฯ เพราะคิดว่าลูกค้าคือคนในประจวบฯ แต่เมื่อดำเนินการมาระยะหนึ่ง กลับได้เรียนรู้ว่า ลูกค้าอยู่ที่กรุงเทพฯ

เจ้าหน้าที่จึงได้เรียนรู้ว่า ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับการดำเนินกิจการ คือ ระบบขนส่ง โรงงานแปรรูปและระบบการเก็บรวบรวมสัตว์น้ำก่อนจำหน่าย ส่วนหน้าร้านแทบจะไม่ได้ใช้ประโยชน์เลย เพราะลูกค้าเข้ามาน้อยมาก เงินรายได้ส่วนใหญ่มาจากลูกค้าที่กรุงเทพฯ ทางร้านจึงต้องการหาพื้นที่เก็บรวบรวมสินค้าในกรุงเทพฯ เพื่อความสะดวกในการขนส่งและกระจายสินค้าสู่มือลูกค้า ส่วนร้านที่จังหวัดประจวบฯใช้เป็นฐานการผลิตเท่านั้น

ส่วนด้านการขายนั้น เจ้าหน้าที่ค้นพบว่าตนเองไม่มีทักษะทางด้านนี้ ดังนั้นร้านฯ ควรมุ่งพัฒนาทักษะที่ถนัด คือการผลิต แล้วส่งต่อไปให้ร้านค้าปลีกบุคคลที่สามช่วยทำหน้าที่การขาย ซึ่งหลังจากติดต่อทางธุรกิจกับร้านเลมอนฟาร์มแล้ว พบว่าวิธีนี้เป็นทางออกที่ดีสำหรับร้านคนจับปลา เพราะที่ผ่านมาเจ้าหน้าที่ต้องเหน็ดเหนื่อยอย่างมากกับการขนตู้เย็นสองใบเพื่อตระเวนขายสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ซึ่งบางครั้งขายไม่ได้ แต่ต้องจ้างชาวบ้านสิบคนไปช่วยขาย ส่งผลให้ร้านขาดทุน แต่การขาดทุนคือการเรียนรู้ระหว่างนักพัฒนากับชาวบ้าน ทำให้ชาวบ้านได้เห็นจริงว่า การทำการตลาดไม่ใช่เรื่องง่าย ดังนั้น การเรียกร้อยราคาจากเจ้าหน้าที่ของร้านฯ ซึ่งเป็นนักพัฒนาเอกชนเป็นเงินจำนวนมากย่อมเป็นไปได้ เพราะจะทำให้ธุรกิจของร้านฯ และอนาคตของชาวประมงพื้นบ้านพังทลายไปพร้อมกันทั้งหมด การที่นำชาวบ้านมาด้วยในแต่ละครั้งทำให้ชาวบ้านทราบว่าควรจะมีบทบาทในการช่วยกิจการร้านอย่างไร เพราะงานนี้เป็นเรื่องใหม่สำหรับทุกฝ่าย สำหรับนักพัฒนาแล้ว กิจการร้านฯ ไม่ใช่งานพัฒนาที่นักพัฒนาคุ้นเคย คือการเข้าไปในหมู่บ้านแล้วพูดกับชาวบ้านเป็นร้อยๆ ครั้ง เพื่อชักชวนให้ชาวบ้านทำงานร่วมกัน

### 4.3.6 ระบบขนส่งสินค้า

ระบบขนส่งสินค้าเป็นปัญหาใหญ่ของร้านคนจับปลาตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงปัจจุบัน คำถามที่คงเป็นโจทย์สำคัญของร้านฯ คือ จะจัดการขนส่งอย่างไรที่จะสามารถดำรงรักษาสภาพความสดของสัตว์น้ำให้มากที่สุด สำหรับการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้าในกรุงเทพฯ ร้านฯใช้รถตู้โดยสารประจำทาง ซึ่งลูกค้าต้องไปรับตามสถานีขนส่ง ต่อมาเดือนมีนาคม 2558 เป็นต้นมา ร้านฯได้เปิดหน้าร้านที่สวนรุกขารัตน หองหล่อ ซอย 3 ลูกค้าก็สามารถไปรับสินค้าได้โดยตรง หรือจะให้ร้านบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้านโดยรถมอเตอร์ไซค์รับจ้างก็ได้เช่นกัน แต่สำหรับการขนส่งสินค้าของร้านฯ นั้น ในช่วงเดือนมีนาคม 2558 ร้านฯ ใช้วิธีการขนส่งทางรถตู้โดยสาร แล้วพบว่า ค่าขนส่งคิดเป็นเงินจำนวนมากพอๆกับต้นทุนในการนำรถยนต์ขนส่งสินค้ามาเองจากประจวบฯ ต่อมา ในเดือนเมษายน 2558 จึงเปลี่ยนวิธีการขนส่งเป็นการขับรถยนต์บรรทุกสินค้าขึ้นมา แล้วนำสินค้ามาพักไว้ที่สวนรุกขารัตน หรือบ้านเจ้าหน้าที่ แล้วจึงกระจายสินค้าไปตามจุดต่างๆ ต่อไป

ส่วนระบบขนส่งสินค้าจากเครือข่ายประมงพื้นบ้านจากภาคใต้ เช่น จังหวัดสตูล ตรัง นครศรีธรรมราช กำหนดให้ส่งสินค้าไปที่จังหวัดประจวบฯก่อน แล้วจึงส่งต่อมากรุงเทพฯ เพราะการขนส่งสินค้าจากจังหวัดนครศรีธรรมราชมีความสะดวก แต่ค่าขนส่งราคาสูง ต้องจ่ายค่าขนส่งหลายต่อ ทั้งจากนครฯมากรุงเทพฯ แล้วค่าขนส่งภายในกรุงเทพฯ ส่วนการส่งจากจังหวัดอื่นๆ ก็มีลักษณะเช่นเดียวกัน ส่งผลให้ค่าบริหารจัดการสูงมาก ร้านฯซึ่งเป็นศูนย์กลางในการบริหารจัดการจึงแทบไม่มีผลกำไรจากการขายสินค้าเลย

เจ้าหน้าที่ร้านฯ เห็นว่าหากในอนาคตกิจการขยายใหญ่ขึ้น จะต้องคิดหาทางแก้ไขเรื่องการขนส่งอย่างจริงจัง เพราะมีลูกค้าหลายรายจากทางภาคเหนือ ภาคอีสาน แสดงความจำนงให้ร้านคนจับปลาส่งสินค้าไป

#### 4.3.7 อุปทานและอุปสงค์

ร้านคนจับปลาขายอาหารทะเลแช่แข็งและแปรรูปปลา (เค็ม หวาน แดดเดียว และแห้ง) ให้แก่ผู้บริโภค โดยอาหารทะเลเหล่านั้นต้องมาจากการทำประมงที่ไม่ทำลายล้างทรัพยากรสัตว์น้ำ โดยใช้เครื่องมือที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และจับสัตว์น้ำตามฤดูกาลและยั่งยืน โดยเครือข่ายสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย และชาวประมงผู้ทำกิจกรรมอนุรักษ์ร่วมกับชุมชนผู้ร่วมถือหุ้นร้าน สำหรับในพื้นที่จังหวัดประจวบฯเครือข่ายประมงพื้นบ้าน เกิดจากการสนับสนุนของสมาคมนักประมงทะเลไทยที่เข้ามาทำงานอนุรักษ์ ประกอบไปด้วย 14 หมู่บ้าน แต่มีเพียง 7 หมู่บ้านที่มีชาวประมงพื้นบ้านร่วมขายสินค้าให้กับทางร้านคนจับปลา คือ บ้านคั่นกระได บ้านบ่อนอก บ้านปากคลองเกลียว บ้านคลองเก่า บ้านโพธิ์เรียง บ้านคลองวาฬ และบ้านทุ่งน้อย แต่สินค้าอาหารทะเลจากพื้นที่ในจังหวัดประจวบฯ ยังมีจำนวนไม่เพียงพอที่จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านส่วนมากสามารถจับสัตว์น้ำจำกัดชนิด และไม่มีควมหลากหลายของสัตว์น้ำที่จับ ด้วยเหตุนี้ร้านคนจับปลาจึงต้องขยายพื้นที่การรับซื้อไปยังชาวประมงในจังหวัดนครศรีธรรมราช ตรัง สตูล พัทลุงและสงขลา ซึ่งวัตถุประสงค์ในการรับซื้อจากจังหวัดเหล่านี้ ซึ่งนอกเหนือจากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นว่าผู้บริโภคจะมีความหลากหลายมากขึ้นในการเลือกซื้อแล้ว ก็คือมุ่งส่งเสริมให้มีการขยายแนวคิดการอนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำให้ครอบคลุมแหล่งทรัพยากรสัตว์น้ำทั้งอ่าวไทย อันดามันและทะเลสาบสงขลาอีกด้วย (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 14 กันยายน 2558)

จากการรวบรวมตัวเลขจำนวนเงินและประเภทสัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านในบ้านคั่นกระไดจากบันทึกของร้านคนจับปลา ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557- พฤษภาคม 2558 พบว่า ร้านคนจับปลาซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านเป็นจำนวนทั้งสิ้น 7,278.88 กิโลกรัม ยอดเงินจำนวน 1,131,987.35บาท (ซึ่งชาวประมงมีรายได้เพิ่มขึ้นเนื่องจากราคารับซื้อของร้านคนจับปลา กำหนดไว้สูงกว่าราคาของแพปลาท้องถิ่น 30%) คิดเป็นเงิน 339,596.205 บาท ซึ่งสัตว์น้ำส่วนใหญ่ที่รับซื้อ ได้แก่ ปลาทุ ปลาหลังเขียว ปูม้า กุ้งแชบ๊วย ปลาน้ำดอกไม้ ฯลฯ

บัญชีรายรับรายจ่ายตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557- พฤษภาคม 2558 แสดงให้เห็นว่า

ยอดค่าใช้จ่าย (ซึ่งรวมทั้งเงินเดือนพนักงาน ค่าขนส่งสินค้า ค่ารับซื้อสัตว์น้ำ ฯลฯ) เป็นเงินจำนวน 1,776,635.31 บาท  
 ส่วนรายรับคิดเป็นเงิน 1,810,450 บาท  
 ยอดคงเหลือที่เป็นผลกำไรรายปีเท่ากับ 33,814.69 บาทเท่านั้น (ยังไม่ได้คิดค่าจ้างเจ้าหน้าที่ที่องค์การออกแฟมสนับสนุน)  
 (เงินจำนวน10% ของกำไรสุทธิจะนำกลับเข้าสู่ชุมชนในการทำกิจกรรมอนุรักษ์ และ 2-3% ปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น)

ดังปรากฏว่า ในช่วงเริ่มต้นกิจการ ความท้าทายที่สำคัญสำหรับการอยู่รอดของร้านคนจับปลา คือ การขาดตลาด แต่เมื่อเวลาผ่านไปประมาณ 1 ปี ตั้งแต่กลางปี 2558 เป็นต้นมา ความท้าทายดังกล่าวได้แปรเปลี่ยนไปเป็นปัญหาการหาแหล่งสินค้าที่มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด เนื่องจากร้านคนจับปลาได้รับการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อมวลชนรูปแบบต่างๆ จนเป็นที่รู้จักของสังคม และเป็นที่ยอมรับของสื่อมวลชน รวมทั้งองค์กรที่ทำกิจการขายอาหารสุขภาพ เช่น เลมอนฟาร์ม มูลนิธิสมาชิพ เครือข่ายผักอินทรีย์ ฯลฯ ซึ่งจากอุปสงค์ที่เพิ่มปริมาณสูงมากขึ้น ส่งผลให้ร้านคนจับปลาจำเป็นต้องขยายพื้นที่ในการรับซื้อสัตว์น้ำ ให้ครอบคลุมถึงชาวประมงพื้นบ้านที่ไม่ได้เป็นสมาชิกผู้ถือหุ้น หรืออยู่ในกลุ่มกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรชายฝั่ง แต่ยังคงมุ่งเน้นเฉพาะชาวประมงผู้ใช้เครื่องมือที่ไม่ทำลายล้าง และไม่ใช้สารเคมีในการเก็บถนอมผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ โดยผ่านคำแนะนำจากชาวประมงพื้นบ้านที่อยู่ในเครือข่ายฯ ได้แก่ หมู่บ้านใกล้เคียงในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (บ้านอ่าวประจวบฯ บ้านอ่าวน้อย บ้านทุ่งมะเมี๋ บ้านคู้งโดนด) เครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านในจังหวัดสตูล จังหวัดตรัง จังหวัดนครศรีธรรมราช และจังหวัดสงขลา

#### 4.3.8 การประชาสัมพันธ์

ในปี 2557 ที่ผ่านมามีร้านคนจับปลาพยายามสร้างแบรนด์ของตนเอง เพื่อให้ลูกค้าจดจำและเรียนรู้สาระสำคัญเกี่ยวกับร้านฯ ในปี 2558 บริษัท WYN เข้ามาช่วยจัดทำเฟสบุ๊คของร้านฯ ทำให้คนมาสนใจมากขึ้น พร้อมช่วยเปลี่ยนรูปแบบจากแนวทางแบบนักพัฒนาเอกชน ไปสู่รูปแบบสำหรับตอบสนองความสนใจคนชั้นกลางหรือคนรุ่นใหม่ให้ได้มากขึ้น นอกจากนั้นร้านคนจับปลาได้รับความช่วยเหลือจากสื่อมวลชนทุกแขนง ไม่ว่าจะเป็นสื่อสิ่งพิมพ์ โทรทัศน์ วิทยุ และอินเทอร์เน็ต เป็นอย่างดีโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

#### 4.3.9 มาตรฐานสินค้า (ความน่าเชื่อถือ)

แม้ว่าในช่วงแรกผู้บริโภคไม่มีคำถามว่าร้านคนจับปลา มีการรับรองคุณภาพสินค้าด้วยมาตรฐานอะไรบ้าง เนื่องจากมีความเชื่อมั่นในการทำงานอนุรักษ์ฟื้นฟูทรัพยากรชายฝั่งของสมาคมนักประมงทะเลไทยและกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน แต่การที่ร้านรับซื้อสัตว์น้ำจากหลายพื้นที่ ซึ่งไม่มีมาตรฐานการทำงานและการควบคุมคุณภาพสินค้าที่เป็นหนึ่งเดียวกัน ทำให้หลายครั้งเกิดความผิดพลาดซึ่งส่งผลเสียต่อร้าน แต่ในอนาคตหากร้านคนจับปลาจะขยายกิจการ มาตรฐานสินค้าถือเป็น

สิ่งสำคัญในการรับรองคุณภาพและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภค การดำเนินงานตามกรอบงานของ บลูแบรนต์จึงเป็นเป้าหมายสำคัญของร้านฯ

#### 4.3.10 การจัดการร้าน/ระบบบัญชี/การเก็บข้อมูล

การจัดการร้าน ในด้านระบบบัญชี และการเก็บข้อมูลของร้านคนจับปลา ไม่ได้ ดำเนินการให้ถูกต้องหลักการธุรกิจ ขาดการจดบันทึกรายรับ และรายจ่ายประจำวัน ซึ่งเจ้าหน้าที่บอก ว่าได้พยายามทำแล้ว แต่ทำไม่ได้ เนื่องด้วยข้อจำกัดของแต่ละบุคคลซึ่งขาดทักษะในงานดังกล่าว

เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา เล่าให้ฟังว่า เคยพูดคุยกับผู้จัดการร้านกิจการอื่นๆ พบว่า กิจการอื่นมีโครงสร้างขององค์กรที่ชัดเจน และมีระบบการจัดการข้อมูลที่ได้มาตรฐาน ซึ่งแตกต่าง จากที่ร้านคนจับปลาในปัจจุบันที่ทำงานกันแบบระบบครอบครัว

ส่วนการต่อรองในเชิงธุรกิจกับชาวบ้านทำได้ยาก เนื่องจากเจ้าหน้าที่รู้จักและสนิท สนมกับชาวบ้านมาเป็นเวลานาน จึงมีอาการเห็นใจและรู้สึกใจอ่อนในการต่อรองราคาซื้อขาย เจ้าหน้าที่จะต้องฝึกฝนทักษะการต่อรองในเชิงธุรกิจมากขึ้น

นอกจากนี้ระบบบัญชีเป็นการแสดงความโปร่งใสและการเปิดเผยข้อมูลช่วยลด ปัญหาภายในกลุ่มได้เพราะรับรู้ข้อมูลทั่วถึงกัน ความไม่โปร่งใส อาจนำไปสู่ความไม่เข้าใจและความ แตกแยกได้ การสื่อสารอย่างเปิดเผยระหว่างร้านคนจับปลาและชาวบ้านเป็นเรื่องสำคัญ ดังนั้นร้าน ควรเปิดเผยข้อมูลรายได้ ราคาซื้อ รายรับรายจ่าย ผลประโยชน์ที่คืนกลับชาวประมง และจำนวนผู้ที่ได้ ประโยชน์ เช่น เขียนรายละเอียดแสดงไว้ในบอร์ดภายในร้าน หรือชี้แจงในการประชุมให้สมาชิก ได้รับรู้

#### 4.3.11 กระบวนการมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน

ร้านคนจับปลาเริ่มต้นจากการมีส่วนร่วมของชาวประมงในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตั้งแต่การเริ่มต้นการคิด และกระบวนการทำงานในขั้นตอนต่างๆ แต่เมื่อกิจการต้องก้าวเข้าสู่ธุรกิจ เต็มรูปแบบ เจ้าหน้าที่ที่ไม่มีทักษะในการจูงใจชาวประมงให้เข้ามามีส่วนร่วมในขั้นตอนดังกล่าว ไม่ ทราบว่าควรจัดการอย่างไร เจ้าหน้าที่จึงรู้สึกเหมือนที่คุณบรรจง นะแส (นายกสมาคมรักษ์ทะเลไทย) เคยกล่าวไว้ว่า บางครั้งเราทิ้งเพื่อนร่วมทางไว้ข้างหลัง โดยที่เราพยายามเดินไปข้างหน้า ดังนั้นเราต้อง ทำอย่างไรให้ดึงคนที่อยู่ข้างหลังให้เดินไปพร้อมกับเราได้ ซึ่งหมายถึงชาวบ้านที่ร่วมกับร้านมาตั้งแต่ต้น เพื่อให้ทุกฝ่ายก้าวไปด้วยกันในช่วงเปลี่ยนผ่านร้านคนจับปลา เพื่อพัฒนาไปสู่ระบบธุรกิจที่คาดหวังไว้

ร้านฯ จึงต้องมีการบริหารที่ทีมงานร้านและแรงงานในชุมชน โดยการบริหาร ความสัมพันธ์แรงงานและลูกทีมของร้าน เพื่อให้ได้งานตามเป้าหมาย และคนพึงพอใจ โดยให้ค่าจ้างที่ พึงพอใจ และการซื้อใจ พร้อมกันนั้นในสถานการณ์ด้านการรับซื้อสินค้าของร้านคนจับปลา คือ มีสัตว์ น้ำมากเป็นช่วงๆ ซึ่งต้องมีการเตรียมรับมือกับสถานการณ์เช่นนี้ การสร้างทีมคนทำงานโดยส่งเสริมให้ เป็นผู้นำตามความถนัด และกำหนดตัวมีอรอง สร้างทีมประจำและหาจรรยาบรรณในชุมชนจะช่วยให้ ซึ่ง สัมพันธ์กับการบริหารความสัมพันธ์แรงงาน

#### 4.3.12 การจัดการเชิงโครงสร้าง ระบบ และรูปแบบกิจการเพื่อสังคม

การก้าวข้ามจากรูปแบบการทำงานพัฒนามาสู่กิจการเพื่อสังคม เป็นการเปลี่ยนวิธีคิดของเจ้าหน้าที่ซึ่งต้องทำงานให้ก้าวพ้นการทำงานอาสาเพื่อชุมชนหรือการทำงานแบบครอบครัว มาสู่การทำงานแบบสัญญาที่เป็นธรรม (ได้ผลผลิตชัดเจน)

นอกจากนั้น ร้านฯ ต้องมีการแยกส่วนระหว่างร้านฯ กับกลุ่มงานอนุรักษ์ทั้งในระดับส่วนกลางและระดับพื้นที่ โดยไม่ครอบงำก้าวท้าวกันในการบริหารงานประจำวัน แต่กลุ่มอนุรักษ์มีส่วนร่วมได้ตามช่องทางของผู้ถือหุ้น และมีส่วนร่วมกำหนดทิศทางในฐานะคณะกรรมการใหญ่ของร้านคนจับปลาได้ พร้อมทั้งร้านฯ ต้องแยกแยะบทบาทการเป็นร้านคนจับปลาส่วนกลางและร้านคนจับปลา จ.ประจวบฯ ให้ชัดเจน

นอกจากนั้น ทีมเจ้าหน้าที่ทำงานร้านคนจับปลาที่เป็นคนทำงานจริงควรเป็นผู้ทำการตัดสินใจเกี่ยวกับร้าน เช่น การกำหนดเรื่องค่าแรง ราคาขายเพราะรู้ข้อมูลและเพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการบริหาร รั้งฟังคนทำงาน ใช้ข้อมูลจากการทำงานจริงประกอบการตัดสินใจของร้านฯ ซึ่งปัจจุบันประเด็นด้านแรงงานนั้น ร้านฯ ต้องจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นธรรม ให้ภาระงานสอดคล้องกับระยะเวลางาน

ความโปร่งใสและการเปิดเผยข้อมูลช่วยลดปัญหาภายในกลุ่มได้เพราะทุกคนมีโอกาสรับรู้ข้อมูลทั่วถึงกัน ความไม่โปร่งใส อาจนำไปสู่ความไม่เข้าใจและความแตกแยกได้ การสื่อสารอย่างเปิดเผยระหว่างร้านคนจับปลาและชาวบ้านเป็นเรื่องสำคัญ ซึ่งต้องมีการเปิดเผยข้อมูลรายได้ ราคาซื้อ รายรับรายจ่าย ผลประโยชน์ที่คืนกลับชาวประมง จำนวนผู้ที่ได้ประโยชน์ เช่น ขึ้นบอร์ด ชี้แจงในการประชุม

#### 4.3.13 การก้าวข้ามระบบคิดของการทำงานพัฒนาไปสู่การทำธุรกิจ

เจ้าหน้าที่ของร้านฯ สรุปว่า ตนเองต้องต่อสู้กับคนรอบข้างและตัวเองในการฝึกคิดนอกกรอบเดิมแบบนักพัฒนาเอกชน เช่น จากเดิมที่ซื้อปลาหนึ่งตัว ก็สามารถจ่ายเงินให้ชาวบ้านตามใจชอบเพราะต้องการให้นำเงินรายได้ไปทำกิจกรรมชุมชน แต่ปัจจุบันต้องเปลี่ยนวิธีคิดโดยคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายในการจัดการทั้งหมดก่อนที่จะกำหนดราคาซื้อ นอกจากนั้น จะต้องเปลี่ยนมุมมองและทัศนคติด้านลบของตนเองเกี่ยวกับการทำธุรกิจ อีกส่วนหนึ่งที่เจ้าหน้าที่ร้านฯ ต้องเปลี่ยนแนวคิดของตัวเองจากเดิมที่ตั้งคำถามว่า การทำธุรกิจเป็นเรื่องที่ดีหรือไม่ดีกันแน่ รวมทั้งต้องคิดเรื่องความอยู่รอดระยะยาวของร้านฯ จากจุดเริ่มต้นแบบนักพัฒนาเอกชนซึ่งรับเงินทุนสนับสนุนก้อนแรกและก้อนเดียวจางองค์กรเงินทุน แล้วจะต้องดำเนินงานธุรกิจไปด้วยรายได้ของร้านเอง

จากบทเรียนข้างต้นสามารถสรุปสิ่งที่ร้านฯ ควรจะต้องทำดังนี้

1) การบริหารจัดการภายในร้านฯ ตั้งแต่เรื่องของการทำบัญชีให้ได้มาตรฐาน ลงบัญชีทุกวันเพื่อสรุปยอดรายวัน แสดงให้เห็นสถานการณ์ของร้านฯ ณ ปัจจุบัน

2) การจ้างแรงงาน ควรให้สอดคล้องเป็นธรรมกับภาระงาน พร้อมทั้งต้องบริหารจัดการแรงงานให้มีประสิทธิภาพ โดยร้านฯ ควรใช้ระบบการแบ่งงานกันทำ ไม่ใช่ทำทีละ

ขั้นตอนพร้อมๆกัน ซึ่งการทำในลักษณะปัจจุบันนั้นเป็นการสิ้นเปลืองเวลา และงานล่าช้าไม่คุ้มค่ากับเวลาที่เสียไป นอกจากนี้ ร้านฯควรอบรมเจ้าหน้าที่และแรงงานเรื่องสุขลักษณะในการแปรรูปอาหาร อาทิ การใส่ถุงมือ หมวกคลุมผม ผ่ากันเปื้อนทุกครั้งในการแปรรูปสัตว์น้ำ เป็นต้น

3) โรงเรือนการผลิต เป็นสิ่งสำคัญที่ร้านฯควรดำเนินการเป็นอันดับแรกๆ เพราะสถานที่ผลิตบ่งบอกถึงคุณภาพ ความสะอาด และความปลอดภัยของสินค้า ซึ่งจะช่วยให้มีโอกาสได้รับมาตรฐานรับรองได้มากขึ้น พร้อมทั้งช่วยในเรื่องสุขภาพของเจ้าหน้าที่และแรงงานในการทำงานแปรรูปด้วย

4) การขนส่ง ควรจัดซื้อรถห้องเย็นไว้สำหรับการขนส่งสินค้าไปกรุงเทพฯ เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง (ภาคผนวก จ) แต่ทั้งนี้จะต้องมีการบริหารจัดการร้านที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นด้วย อย่างไรก็ตาม สำหรับสินค้าจากต่างจังหวัดควรใช้การขนส่งโดยรถรับจ้างก่อน แต่ต้องเพิ่มปริมาณสินค้า เพื่อลดต้นทุนต่อหน่วยการผลิต

5) การสร้างความต้องการ และเพิ่มจำนวนผู้บริโภคในตลาด โดยการบอกเล่าเรื่องราวที่น่าสนใจของสินค้าให้ผู้บริโภคเห็นคุณค่า และยอมจ่ายเพื่อบริโภคอาหารทะเลที่ปลอดภัยรวมทั้งเห็นความสำคัญของการทำความดีเพื่อสังคมโดยการสนับสนุนกิจการเพื่อสังคม โดยการให้ความรู้ต่อผู้บริโภคผ่านช่องทางการสื่อสารต่างๆ โดยย่อข้อมูลให้กระชับ เข้าใจง่าย และผู้อ่านไม่รู้สึกริเคียดที่จะรับรู้ ในเรื่องการบริโภคตามฤดูกาล อาหารปลอดภัย การอนุรักษ์ทรัพยากรทะเล และชายฝั่ง เป็นต้น เนื่องจากผู้วิจัยสังเกตว่า เจ้าหน้าที่ร้านมีหน้าที่และภาระงานจำนวนมาก หากจะต้องให้เล่าเรื่องราวทั้งหมดของร้านให้ผู้บริโภคที่มีเวลาอันน้อยนิดฟังนั้น คงเป็นไปได้ยาก เจ้าหน้าที่ทำได้เพียงการขาย แต่ไม่สามารถให้ความรู้แก่ผู้บริโภคได้ภายในเวลาอันจำกัด

6) ยุทธศาสตร์ขยายพื้นที่เพื่อรับซื้อสัตว์น้ำของร้าน ซึ่งผู้วิจัยจะกล่าวว่าเป็นแนวคิดไม่ถูกต้องก็ได้ เนื่องจากมีความเข้าใจว่าร้านฯ ต้องตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค อีกทั้งร้านคนจับปลา มีสองบทบาท คือ เป็นร้านของชาวบ้านคั่นกระได กับ เป็นร้านคนจับปลาส่วนกลางที่ต้องรับซื้อและกระจายสินค้าให้ครอบคลุมพื้นที่ต่างๆ แต่ทั้งสองร้านอยู่ภายใต้การบริหารจัดการของเจ้าหน้าที่กลุ่มเดียวกัน ซึ่งยุทธศาสตร์การขยายพื้นที่เป็นการทำหน้าที่ของร้านฯ แต่ภารกิจของร้านในฐานะร้านขายสัตว์น้ำของชาวประมงประจวบคีรีขันธ์นั้นเริ่มจะจางหายไป ซึ่งเจ้าหน้าที่ควรคำนึงถึงประเด็นนี้ด้วย เพราะหากเน้นการขายพื้นที่ โดยที่การรับซื้อของชาวประมงในพื้นที่ยังมีจำนวนจำกัดเหมือนที่ผ่านมา อีกไม่นานชาวประมงจะรู้สึกหมดสิ้นความหวังกับร้านคนจับปลา เนื่องจากร้านฯไม่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของชาวประมงที่ต้องการจะหลุดพ้นจากระบบหนี้สินแพปลาได้



#### 4.4 ผลลัพธ์จากกระบวนการทำงานร้านคนจับปลา

จากกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลาในช่วงปี 2557 -2558 สามารถสรุปผลลัพธ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม ต่อร้านฯ ชาวประมงพื้นบ้าน และผู้บริโภค ได้ดังนี้

##### 4.4.1 ผลลัพธ์ด้านเศรษฐกิจของร้านคนจับปลา

###### 1) สรุปผลบัญชี รายรับ รายจ่ายของร้าน

การดำเนินงานร้านคนจับปลา ในช่วง 1 ปี ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557 – กรกฎาคม 2558 ร้านคนจับปลามีรายได้รวมทั้งสิ้นเป็นจำนวนเงิน 1,810,450 บาท รายจ่าย 1,776,635.31 บาท และกำไร 33,814.69 บาท ดังภาคผนวก ฉ ซึ่งแสดงยอดประกอบการร้านคนจับปลาในช่วงเดือน มิถุนายน 2557 ถึงเดือน พฤษภาคม 2558

จากการดำเนินการร้านฯ พบว่า ในช่วงเริ่มต้นของร้าน ช่วงเดือนกรกฎาคม 2557 ร้านฯได้จำหน่ายสินค้าในงานกินเปลี่ยนโลก ที่กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นงานที่มีผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของร้าน ร้านจึงต้องมีการลงทุนในการซื้อสัตว์น้ำจำนวนมาก รวมทั้งมีค่าจ้างแรงงาน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ จึงส่งผลให้มีรายจ่าย 265,754 บาท และรายรับ 359,784 บาท มีผลกำไรเพียง 94,030 บาท แต่หลังจากนั้นในเดือนสิงหาคม 2557 ร้านฯก็รับซื้อกุ้งแชบ๊วยจากชาวประมงพื้นบ้าน อ่าวคันกระไดจำนวนมากจนไม่สามารถจำหน่ายสินค้าออกได้หมด ส่งผลให้ร้านต้องขาดทุนเพราะต้องแบกรับต้นทุนสินค้าค้างสต็อกไว้ จึงกล่าวได้ว่า ตั้งแต่เริ่มต้นการเปิดกิจการร้านฯเผชิญกับปัญหาการวิเคราะห์ตลาด การบริหารจัดการต่างๆ ทำให้รายรับ-รายจ่าย ไม่สมดุล

อนึ่ง ข้อมูลรายจ่ายข้างต้น ได้รวมค่าใช้จ่ายทั้งค่าสัตว์น้ำ ค่าเช่าสถานที่ ค่า น้ำ ค่าไฟ ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าเดินทาง ค่าน้ำมันรถ ค่าจ้างแรงงานชาวบ้าน ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ดูแลร้าน 1 คน ฯลฯ แต่กำไรดังกล่าวข้างต้นยังไม่ได้หักค่าใช้จ่ายในค่าจ้างเจ้าหน้าที่ 2 คนที่ได้รับเงินสนับสนุนจากโครงการร้านคนจับปลาขององค์กรอ็อกแฟม (ค่าจ้างผู้จัดการร้าน 15,000 บาท นักพัฒนาเอกชน 9,000 บาท เท่ากับ 24,000บาท \* 12 เดือน เท่ากับ 288,000 บาท) และค่าเสื่อมสภาพของอาคารที่ก่อสร้าง และอุปกรณ์ที่ใช้ ดังนั้นการเปิดร้านคนจับปลาในแต่ละเดือนต้องมีต้นทุนคงที่ที่ต้องจ่ายอยู่ประมาณ 60,000 บาท

เมื่อผู้วิจัยคำนวณรายรับรายจ่ายใหม่ทั้งหมด จากจำนวนรายได้เท่าเดิม 1,810,450 บาท มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมคือค่าจ้างเจ้าหน้าที่ที่ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรอ็อกแฟม คิดเป็น 1,776,635.31 + 288,000 บาท = 2,064,635.31 บาท (ไม่ได้รวมค่าจ้างบริษัทดูแลการประชาสัมพันธ์และค่าบริหารจัดการอื่นๆ) ดังนั้น รายได้ – รายจ่าย = -254,185.31 บาท (ขาดทุน)

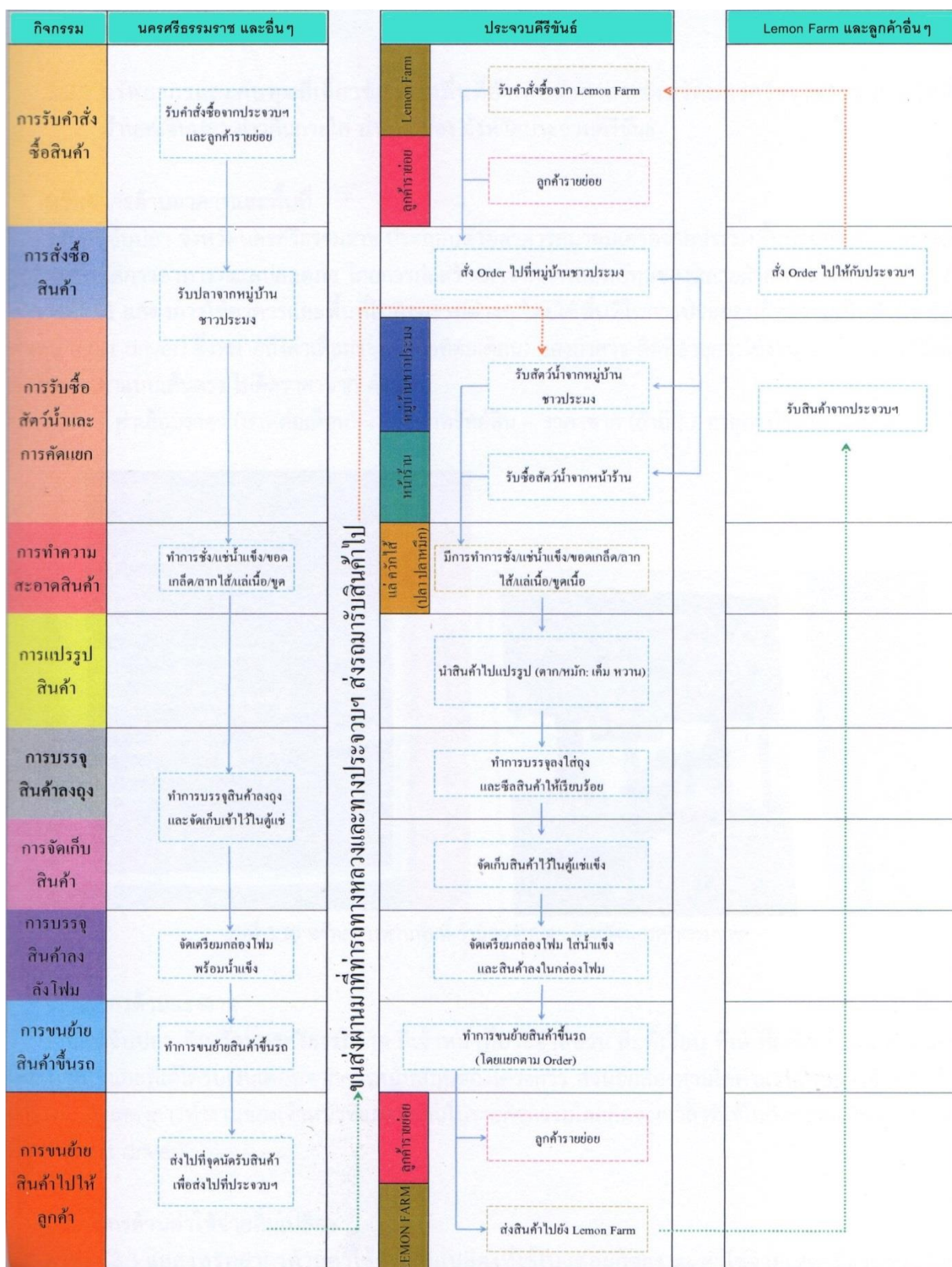
นอกจากนั้น ยังมีค่าใช้จ่ายที่สำคัญของร้าน คือ การจ้างงาน และการรับซื้อสัตว์น้ำทั้งในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และพื้นที่ต่างจังหวัดเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่มากประการหนึ่ง ร้านฯ จึงต้องรับซื้อสัตว์น้ำเพิ่มเติมจากพื้นที่เครือข่ายสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย คือ นครศรีธรรมราช สตูล ตรัง และสงขลา เพื่อให้สัตว์น้ำมีความหลากหลายและผู้บริโภคมีอาหารทะเลบริโภคตลอดทั้งปีไม่ว่าฤดูกาลใดก็

ตาม แต่การรับซื้อสัตว์น้ำจากต่างจังหวัดก็มีค่าใช้จ่ายที่ต้องเพิ่มขึ้นด้วย คือ ต้นทุนการขนส่งสินค้า ดังนั้นหากร้านๆไม่ต้องการแบกรับต้นทุนการขนส่งสินค้าซึ่งมีส่วนลดทอนผลกำไรของร้านๆ ร้านๆ ควรยกระดับความต้องการของผู้บริโภคให้มีความสอดคล้องกับสินค้าในพื้นที่ หรือมีฉะนั้น ร้านๆควรจัดการพัฒนามูลค่าสินค้าจากต่างจังหวัดให้เป็นสินค้าระดับสูง (คุณภาพระดับดีมากและราคาสูงกว่าปกติ) เพื่อให้คุ้มค่าขนส่ง

จึงกล่าวได้ว่า หากไม่มีเงินสนับสนุนจากโครงการฯ ร้านๆ อาจไม่สามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ หากไม่มีการปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการ การทำบัญชีรายวัน และกลยุทธ์ทางการตลาดเสียใหม่

## 2) ต้นทุนโลจิสติกส์ต่อกิโลกรัม

จากผลการศึกษาโครงการวิจัยวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์สำหรับวิสาหกิจชุมชนประมงพื้นบ้านของร้านคนจับปลา โดยบัณฑิตวิทยาลัยการจัดการและนวัตกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ปี 2559 สามารถสรุปกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งหมดได้เป็นแผนภาพเพื่อให้เห็นถึงการไหลของสินค้าและข้อมูลระหว่างกิจกรรมและผู้เกี่ยวข้อง ดังภาพประกอบที่ 33 ซึ่งกิจกรรมโลจิสติกส์ดังกล่าวเป็นกรอบการวิเคราะห์ต้นทุนทรัพยากรและต้นทุนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในแต่ละกิจกรรม (กนกพร เรียงชนะเลิศ และคณะ, 2559)



ภาพประกอบที่ 29 แผนภาพแสดงให้เห็นถึงการไหลของสินค้าและข้อมูลระหว่างกิจกรรมและผู้เกี่ยวข้อง (กนกพร เรียนขมะนิยม และคณะ, 2559 : หน้า 3-11)

ทั้งนี้ร้านคนจับปลา มีต้นทุนโลจิสติกส์ต่อสัตว์น้ำ 1 กิโลกรัมเท่ากับ 124.35 บาท ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนโลจิสติกส์ขาเข้า 69.03 บาทต่อกิโลกรัม (ค่าลังโฟมและค่ารถจากการรับซื้อสินค้าจากพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราชและพื้นที่อื่นๆ) และต้นทุนโลจิสติกส์ที่ร้านคนจับปลา 55.32 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งเมื่อพิจารณาต้นทุนกิจกรรมโลจิสติกส์ตามประเภททรัพยากร พบว่าแรงงานมีสัดส่วนต้นทุนที่สูงที่สุด คือ 48.33% (ซึ่งประกอบด้วยแรงงานคงที่ 36% และแรงงานแปรผันหรือแรงงานรายวัน 12.33%) ตามด้วยค่าใช้จ่ายสิ้นเปลือง พื้นที่ และเครื่องมือ/อุปกรณ์ โดยมีสัดส่วนต้นทุน 36.49%, 6.67% และ 8.51 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาต้นทุนรายกิจกรรม พบว่า ร้านที่ประจวบคีรีขันธ์ มีต้นทุนของกิจกรรมการบรรจุลงถุงสูง คิดเป็น 13.39% ของต้นทุนกิจกรรมทั้งหมด โดยเกิดจากทรัพยากรด้านค่าใช้จ่ายสิ้นเปลืองมากที่สุด คิดเป็น 53.8% ของต้นทุนบรรจุ รองลงมาคือทรัพยากรแรงงาน โดยคิดเป็น 41.23% ของต้นทุนกิจกรรมดังกล่าว กิจกรรมโลจิสติกส์ที่มีสัดส่วนต้นทุนสูงเป็นอันดับสองคือ กิจกรรมการขนย้ายสินค้าไปที่ร้านเลมอนฟาร์ม ซึ่งมีสัดส่วน 12.38% ส่วนกิจกรรมการจัดเก็บและขายสินค้าที่สวนรุกขารุทเคน สัดส่วนต้นทุนใกล้เคียงกันคือ 9.2% และ 9.09% ตามลำดับ ส่วนกิจกรรมอื่นๆ มีสัดส่วนอยู่ในช่วง 1.64% - 7.89%

เมื่อพิจารณาสัดส่วนที่ทรัพยากรที่ใช้ในรายกิจกรรมพบว่า ต้นทุนจากแรงงานและทรัพยากรด้านค่าใช้จ่ายสิ้นเปลือง เป็นสัดส่วนค่อนข้างสูง ยกตัวอย่างเช่น กิจกรรมบรรจุสินค้าลงถุงมีต้นทุนจากทรัพยากรสิ้นเปลืองจากค่าถุงซีล กิจกรรมนำไปส่งของที่ร้านเลมอนฟาร์มมีค่าใช้จ่ายสิ้นเปลืองจากการขนส่งสูงที่สุด คิดเป็น 83.5% ของต้นทุนกิจกรรมดังกล่าว

เป็นที่น่าสังเกตว่า ต้นทุนกิจกรรมส่วนใหญ่ของร้านคนจับปลาเป็นต้นทุนคงที่ในหมวดเงินเดือนเจ้าหน้าที่ที่ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรอีกแพม ตั้งแต่เริ่มดำเนินกิจกรรม จนกระทั่งสิ้นเดือนธันวาคม 2557 และได้รับทุนสนับสนุนจากโครงการ GRASEA อีกครั้งตั้งแต่เดือนเมษายน 2558 จนถึงปัจจุบัน (2559) ซึ่งร้านฯ ไม่ได้คิดต้นทุนคงที่ในหมวดเงินเดือนและแรงงานไว้ในราคาสินค้า

### 3) ต้นทุนมีความแปรผันสูงในแต่ละเดือน

เนื่องจากการขายไม่มีความแน่นอนสูง จึงส่งผลให้ต้นทุนแต่ละเดือนมีความแปรปรวนสูง ประกอบกับการลงบัญชีที่ไม่เป็นระบบเท่าที่ควร และการลงบัญชีไม่ตรงเวลา จึงส่งผลให้ต้นทุนแต่ละเดือนมีความแปรปรวนเป็นอย่างมาก

### 4) การคาดการณ์กำไรของร้านคนจับปลา

การคาดการณ์กำไรของร้านคนจับปลา จะคำนึงถึงวงเงินที่หมุนเข้าจ่าย ออกเป็นเงินสด โดยไม่ใช้พิจารณาถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงแต่ร้านฯ ไม่ได้เป็นผู้รับภาระ (เช่น เงินเดือนเจ้าหน้าที่ที่ได้รับการสนับสนุนจากโครงการ ค่าเสื่อมอาคารและพื้นที่) ส่งผลให้การคิดต้นทุนอยู่ในระดับที่ต่ำเกินไป และหากนำต้นทุนดังกล่าวมาคิดในการตั้งราคาขายจะทำให้เกิดการขาดทุนแน่นอน

### 5) วิธีการซื้อสัตว์น้ำของแต่ละพื้นที่

เนื่องจากร้านคนจับปลา มีการรับซื้อสัตว์น้ำจากหลายพื้นที่ ซึ่งวิธีซื้อสัตว์น้ำในแต่ละพื้นที่มีความแตกต่างกัน อาทิ จังหวัดนครศรีธรรมราช เนื่องจากการซื้อและขายในราคาสูง

นั้นจะมีเฉพาะระหว่างชาวประมงกับแพปลาที่ให้ “เกี้ยว” (เงินลงทุนล่วงหน้า) แก่ชาวประมงเท่านั้น ในส่วนของชาวประมงที่ไม่ติดเกี้ยวหรือติดเกี้ยวก็ตาม หากจะมีการซื้อขายกับผู้อื่นที่ไม่ใช่เกี้ยวแพปลา ชาวประมงจะขายในลักษณะราคาปลีก จึงส่งผลให้ต้นทุนหรือสัตว์น้ำของร้านๆ มีราคาสูง แต่วิธีการซื้อ และขายสัตว์น้ำของร้านๆ ที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นลักษณะที่แข่งขันด้วยราคา และมีการรับซื้อ ในราคาส่ง จึงทำให้ต้นทุนสัตว์น้ำที่รับซื้อในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์อยู่ในระดับราคาที่แข่งขันได้

#### 6) ความเป็นไปได้ในการจัดการห้องเย็น

จากการวิเคราะห์ข้อมูลต้นทุนการขนส่งสินค้าที่อยู่ในระดับสูงของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ในรอบ 1 ปี กนกพร เรียนเกษมเนียม และคณะ (2559) (ภาคผนวก จ) ได้วิเคราะห์การลงทุนซื้อรถห้องเย็น พบว่า ความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดการห้องเย็น แต่อย่างไรก็ตาม ในช่วง 5 ปีแรก (ปี 2560 จนถึงปี 2564) จะมีค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการผ่อนรถค่อนข้างสูง หากร้านคนจับปลาจะยังคงขายสินค้าในปริมาณเท่าเดิม จะทำให้มีกำไรไม่เพียงพอในการผ่อนชำระค่ารถห้องเย็น จะต้องเพิ่มปริมาณการขายอีกอย่างน้อย 174.77 กิโลกรัมต่อเดือน จึงจะทำให้การไหลของกระแสเงิน (Cash flow) ไม่สะดุด

ในขณะที่หากพิจารณาการขนส่งระหว่างจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดที่มีการรับซื้ออื่นๆ อย่างนครศรีธรรมราช จะยิ่งทำให้ขาดทุนเพิ่มยิ่งขึ้น หากร้านๆ ไม่สามารถเพิ่มปริมาณการขายได้ เนื่องจากระยะทางในการขนส่งจากนครศรีธรรมราช-ประจวบคีรีขันธ์-กรุงเทพฯ ประมาณ 1,000 กิโลเมตร รวมทั้งจะต้องดำเนินการด้านอื่นๆ เพื่อลดต้นทุนหรือเพิ่มราคาขายให้ได้ มิฉะนั้นจะยิ่งประสบภาวะขาดทุนมากขึ้น

แม้ว่าการมีรถห้องเย็นจะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่สามารถช่วยพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของห่วงโซ่อุปทานของร้านคนจับปลา ให้เป็นโซ่อุปทานที่มีคุณภาพครอบคลุมความต้องการตามมาตรฐานความปลอดภัยของอาหารที่ต้องรักษาอุณหภูมิ แต่การบริหารจัดการห้องเย็น เช่น การจัดสรรเส้นทาง การจัดการด้านความปลอดภัยและนิรภัย ล้วนแต่เป็นประเด็นที่ร้านๆ ต้องให้ความสำคัญในการพัฒนาอย่างจริงจังด้วยเช่นกัน (ภาคผนวก จ )

โดยสรุป แม้ว่าร้านๆ ไม่ได้คิดต้นทุนทั้งหมดในการผลิตสินค้าไว้ในการกำหนดราคาสินค้า เนื่องจากต้นทุนคงที่ส่วนใหญ่ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากองค์กรอีกแถม ซึ่งหากนำต้นทุนดังกล่าวมาคิดรวมเป็นรายจ่ายและหักกลับกับรายได้ จะพบว่า ร้านๆ ประสบภาวะขาดทุนอย่างมาก

#### 4.4.2 ผลลัพธ์ต่อชาวประมงพื้นบ้าน

##### 1) รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการขายสัตว์น้ำให้ร้านคนจับปลา

จากการดำเนินกิจการตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557- พฤษภาคม 2558 ร้านคนจับปลาซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านเฉลี่ยเดือนละ 612.58 กิโลกรัม โดยปริมาณการรับซื้อทั้งปีมีจำนวน 7,351.07 กิโลกรัม คิดเป็นยอดเงินจำนวน 1,153,805 บาท รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์มากที่สุดคิดเป็น 93.1% (6,848.68 กิโลกรัม) คิดเป็นเงิน 1,003,448 บาท ซึ่ง

ชาวประมงมีรายได้ส่วนต่างจากการรับซื้อของร้านคนจับปลากับแพปลาท้องถิ่นอยู่ 30% คิดเป็นเงิน 301,033 บาท ซึ่งมีชาวประมงที่รับประโยชน์ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นจำนวน 60 ครั้วเรือนเฉลี่ยครัวเรือนละ 5,0172.21 บาทต่อปี หรือเดือนละ 418.10 บาท

ปริมาณ การรับซื้อที่ รองลงมา คือ การรับซื้อจากต่างจังหวัด (นครศรีธรรมราช ตรัง สตูล และสงขลา) คิดเป็น 7.9% (502.39 กิโลกรัม) มีมูลค่า 150,356.55 บาท ชาวประมงมีรายได้ส่วนต่างจากการรับซื้อของร้านคนจับปลากับแพปลาท้องถิ่นอยู่ 30% คิดเป็นเงิน 45,106.89บาท ชาวประมงที่รับประโยชน์ในพื้นที่ต่างจังหวัดเป็นจำนวน 20 ครั้วเรือน เป็นจำนวนเงิน 2,255.34 บาทต่อปีต่อครัวเรือน หรือเดือนละ 187.94 บาท

ร้านคนจับปลามีเป้าหมายในการก่อตั้ง คือ การเพิ่มรายได้ชาวประมงพื้นบ้านที่ทำการประมงอย่างรับผิดชอบ และมุ่งหวังนำกำไรหลังจากหักค่าบริหารจัดการและปันผลผู้ถือหุ้น มาสนับสนุนกิจกรรมอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชน ซึ่งมากกว่าการสร้างผลกำไรเชิงธุรกิจคืนสู่ผู้ถือหุ้น แต่ผลกำไรร้านคนจับปลาในช่วง 1 ปี ที่ผ่านมา (มิถุนายน 2557 – พฤษภาคม 2558 ) ยังไม่มากพอที่จะสามารถปันผลให้ผู้ถือหุ้น และนำไปใช้สนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชนได้ เนื่องด้วยมีผลกำไรจากการขายเพียง 33,814.69 บาทเท่านั้น ซึ่งร้านต้องนำเงินจำนวนดังกล่าวไปใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจต่อไป

## 2) การปลดพันธนาการของชาวประมงพื้นบ้านจาก “ระบบเกี่ยว”

แพปลาท้องถิ่นเป็นแหล่งเศรษฐกิจของชุมชนที่อาศัยการพึ่งพาระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับนายทุน เนื่องจากเป็นช่องทางจำหน่ายสัตว์น้ำสู่ภายนอก โดยเจ้าของแพจะใช้ระบบเกี่ยวในการผูกมัด ระบบเกี่ยว คือ การที่ชาวประมงพื้นบ้านมียืมเงินเจ้าของแพไปลงทุนในการทำประมงหรือใช้จ่ายในชีวิตประจำวันก่อน แล้วจึงผ่อนใช้คืนเจ้าของแพภายหลัง โดยการหักเงินจากค่าขายสัตว์น้ำและนำมาขายเจ้าของแพ ซึ่งชาวประมงจำเป็นต้องขายให้เจ้าของแพที่ตนยืมเงินเท่านั้น ไม่สามารถนำสัตว์น้ำไปขายแพปลาอื่นได้ แม้ว่าจะได้ราคาที่สูงกว่าแพที่เป็นเกี่ยวก็ตาม แต่มีข้อยกเว้นเฉพาะสัตว์น้ำที่ไม่ได้เป็นสัตว์น้ำหลักที่ติดมากับเครื่องมือและจับได้เป็นจำนวนน้อยเท่านั้น ซึ่งชาวประมงสามารถนำไปขายแพปลาอื่นได้ โดยที่เจ้าของแพไม่ว่าใคร แต่หากนำสัตว์น้ำหลักไปขายแพอื่น เจ้าของแพ (เกี่ยว) จะไม่พอใจ และชาวประมงซึ่งเป็นเกี่ยวต้องนำเงินที่ยืมไปทั้งหมดมาคืนเจ้าของแพเพื่อยุติการซื้อขายกัน แต่หากภายหลังจะนำสัตว์น้ำมาขายอีกเจ้าของแพก็รับซื้อ (ศรีไพร จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 7 กรกฎาคม 2558) ระบบเกี่ยวเป็นกลอุบายในการผูกขาดการขายสัตว์น้ำของเจ้าของแพปลา แต่ในมุมกลับกัน เจ้าของแพเห็นว่า ระบบเกี่ยวเป็นระบบช่วยเหลือกันของชาวบ้าน เพราะในการทำประมง หรือการค้าขายของชาวประมงไม่มีความแน่นอนในรายได้ต้องอาศัยทุนในการหมุนเวียน ทั้งค่าตุนหุ้ย (ค่าตุนหุ้ย คือ ค่าแรงลูกน้อง ค่าอาหารในออกประมงแต่ละครั้ง) ค่าใช้จ่ายในครั้วเรือน จึงมีบ่อยครั้งที่ชาวประมงประสบปัญหาขาดสนเงินทุน จึงต้องหาแหล่งทุนในการกู้ยืมระบบเกี่ยวเป็นกู้ยืมเงินแบบไม่คิดดอกเบี้ย ซึ่งเกี่ยวก็ไม่ต่างจากเงินมัดจำ โดยชาวประมงสามารถกำหนดได้ว่าจะผ่อนคืนเมื่อไหร่และเท่าไร ซึ่งเจ้าของแพไม่ยากให้ชาวประมงผ่อนหนี้สินจนหมด เพื่อให้ข้อผูกมัดหมดสิ้นไป (นางศรีไพร จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 7 กรกฎาคม 2558 , กุ๊กนาง ปานน้อย, สัมภาษณ์ 7 กรกฎาคม 2558)

จากปัญหาของระบบเกี่ยวดังกล่าว แนวคิดร้านคนจับปลาจึงเกิดขึ้น เพื่อเป็นการตัดเส้นทางการขายสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านที่ต้องผ่านและพึ่งพาอาศัยผู้ค้าคนกลาง และส่งเสริมให้ชาวประมงสามารถจัดการผลผลิตของตนเองได้ รวมทั้งมีเงินมาสนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์ในชุมชน โดยที่ผู้บริโภคก็ได้รับอาหารทะเลปลอดภัย แต่ร้านคนจับปลาเป็นกิจการที่เพิ่งเริ่มต้น จึงมีกำลังทุนในการรับซื้อสัตว์น้ำได้เพียงจำนวนเล็กน้อย ไม่สามารถตอบสนองความคาดหวังของชาวประมงพื้นบ้านหลายคนที่เคยคิดจะปลดแอกหนี้สินกับแพปลา เพื่อมาขายร้านคนจับปลาอย่างเดียว แต่ในที่สุดก็ต้องกลับไปเป็นเกี่ยวกับแพอีกครั้ง อย่างไรก็ตาม ชาวประมงทุกคนยังมีความหวังว่าในอนาคตร้านคนจับปลาของพวกเขาจะเติบโตในทางธุรกิจได้เทียบเท่าแพปลา (ประสาร มีฤทธิ์, จิรศักดิ์ มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 5 กันยายน 2558)

จากการสัมภาษณ์ชาวประมงพื้นบ้านและเจ้าของแพปลาในบ้านคันกระได-อ่าวน้อย สรุปได้ว่ามีแพปลารายใหญ่อยู่ 5 ราย ซึ่งมีความสามารถในการรับซื้อสัตว์น้ำจากที่ชาวประมงจับได้ทั้งปี ดังนี้

แพปลาเจ้ากุ่ม 40 %

แพปลาพี่ต้อม 30 %

แพปลาเจ้าสอง 20 %

แพปลาพี่ไพล 4 %

แพปลาพี่เพ็ญ 6 %

ส่วนร้านคนจับปลาที่มีความสามารถในการรับซื้อเพียง 1 % จากการรับซื้อของแพปลาพี่ไพล (4%) เท่านั้น ซึ่งยอดจากการดำเนินกิจการตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557- พฤษภาคม 2558 ร้านคนจับปลาซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านเฉลี่ยเดือนละ 612.58 กิโลกรัม โดยปริมาณการรับซื้อทั้งปีมีจำนวน 7,351.07 กิโลกรัม คิดเป็นยอดเงินจำนวน 1,153,805 บาท ปริมาณรับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์มากที่สุดคิดเป็น 93.1% (6,848.68 กิโลกรัม) คิดเป็นเงิน 1,003,448 บาท ซึ่งชาวประมงมีรายได้ส่วนต่างจากการรับซื้อของร้านคนจับปลากับแพปลาท้องถิ่นอยู่ 30% คิดเป็นเงิน 301,033 บาท

รองลงมาคือยอดการรับซื้อจากต่างจังหวัด (นครศรีธรรมราช ตรัง สตูล และสงขลา) คิดเป็น 7.9% ของปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาทั้งหมด (502.39 กิโลกรัม) คิดเป็นยอดเงิน 150,356.55 บาท

สัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาซื้อจากรวมชาวประมงพื้นบ้านมากที่สุด 5 อันดับแรก คือ (1) กุ้งแชบ๊วย 288,158 บาท (2) ปลาอินทรีสด 137,200 บาท (3) ปลาทุ 81,421.5 บาท (4) ปูม้าสด 52,765 บาท และ (5) ทอดมัน 40,500 บาท

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลดังกล่าวมาเทียบเคียงและอนุมานกับปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำอ่าวคันกระได กล่าวคือ ร้านฯ รับซื้อสัตว์น้ำจากอ่าวคันกระไดได้ 6,848.68 กิโลกรัม ซึ่งเท่ากับ 1% ของแพพี่ไพลที่รับซื้อได้ 4% ของอ่าวฯ

$$1\% = 6,848.68 \times 100$$

$$100\% = 684,868 \text{ กิโลกรัม}$$

ยอดจำนวนสัตว์น้ำที่รับซื้อของร้านพีไฟล เท่ากับ 684.87 ตัน = 4% ของจำนวนสัตว์น้ำที่มีการรับซื้อในอ่าวคันกะไค

$$4 = 684.87 \text{ ตัน}$$

$$100 = (684.87 \times 100) / 4$$

ปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำอ่าวคันกะไค ทั้งปีเท่ากับ 17,121.75 ตัน

ดังนั้น ร้านคนจับปลามีความสามารถในการรับซื้อในรอบ 1 ปี (2557-2558) คิดเป็น 0.04% ของอ่าวคันกะไค

เมื่อนำปริมาณการรับซื้อของร้านคนจับปลา(พื้นที่อ่าวคันกะไค) เทียบเคียงกับการจับสัตว์น้ำเค็มจากการจับตามธรรมชาติของทั้งประเทศในปี 2555 มีปริมาณทั้งสิ้น 1,500,200 ตัน ซึ่งมีมูลค่ามากถึง 54,911.1 ล้านบาท (กรมประมง, 2556) ร้านฯ สามารถรับซื้อได้เพียง 0.00000456472 % ของทั้งประเทศ และปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลารวมการรับซื้อพื้นที่อื่นๆ (7.35107 ตัน) คิดเป็น 0.00000490005% ของทั้งประเทศเท่านั้น

อนึ่ง จากตัวเลขดังกล่าว จะเห็นว่าช่วงเวลาที่ผ่านมา (ปี2558) ร้านคนจับปลา มีผลกระทบทางเศรษฐกิจต่อทั้งชาวประมงพื้นบ้านและสังคมไทยในระดับเพียงน้อยนิด ดังนั้น หากร้านฯ ต้องการสร้างผลกระทบให้มากขึ้น ร้านคนจับปลาจะต้องขยายตลาดและมีวิธีการสื่อสารถึงผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่ในทางกลับกันชาวประมงพื้นบ้านคิดว่า ร้านคนจับปลาทำให้ราคาการรับซื้อสัตว์น้ำในพื้นที่สูงขึ้นจากเดิม เช่น ปลาหลังเขียวจากราคา 6 บาทเป็น 8 บาท/กิโลกรัม ปลาหู จาก 20 บาทเป็น 35-40บาท เป็นต้น แต่ทางแพปลาท้องถิ่นเห็นว่าราคาสัตว์น้ำที่สูงขึ้นนี้ไม่ได้เป็นผลมาจากร้านคนจับปลา แต่เกิดจากราคาตลาดที่สูงขึ้น เนื่องจากปริมาณสัตว์น้ำที่ชาวประมงจับได้ลดลง และความต้องการของผู้บริโภคเพิ่มสูงขึ้น (กึ่งนาง ปานน้อยและ กมล ปานน้อย, สัมภาษณ์ 7 กรกฎาคม 2558) จึงกล่าวได้ว่า กิจกรรมของร้านคนจับปลาไม่ได้มีผลกระทบใดๆ ต่อการรับซื้อของแพปลา เนื่องจากนานๆ ครั้งร้านฯ จะเข้ามารับซื้อในหมู่บ้าน และการซื้อแต่ละครั้งมีจำนวนน้อย รวมทั้งสัตว์น้ำที่รับซื้อส่วนใหญ่ไม่ใช่สัตว์น้ำหลัก โดยรับซื้อเฉพาะจากชาวประมงในกลุ่มอนุรักษ์เท่านั้น (ศรีไฟล จิตรจำลอง, 7 กรกฎาคม 2558) เจ้าของแพปลาส่วนใหญ่จึงอนุญาตให้ชาวประมงที่เป็นเกี่ยวกับแพปลานำสัตว์น้ำที่จับได้บางส่วนแบ่งขายให้กับร้านคนจับปลาได้ (เพ็ญ จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 11 กรกฎาคม 2558)

### 3) ความคาดหวังของชาวประมงพื้นบ้านต่อร้านคนจับปลา

ดังได้กล่าวแล้วว่า ร้านคนจับปลาเกิดขึ้นจากความหวังของชาวประมงพื้นบ้านที่ต้องการมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น และเพื่อหลุดพ้นจากระบบเกี่ยวของเจ้าของแพปลา รวมทั้งมีเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์ของพวกเขา ดังนั้นผู้วิจัยต้องการทราบว่า เมื่อการดำเนินกิจกรรมครบ 1 ปี (พ.ศ. 2558) แต่ร้านฯไม่สามารถปันผลกำไรคืนสู่สมาชิกผู้ถือหุ้น และสนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์ได้นั้น ชาวประมงมีความคิดเห็นต่อการทำงานของร้านในปัจจุบัน และความคาดหวังต่อร้านฯ ในอนาคต โดยสัมภาษณ์ชาวประมงพื้นบ้านที่เกี่ยวข้องกับร้านคนจับปลา จำนวน 24 คน (ภาคผนวก ค) เกี่ยวกับความคาดหวังที่มีต่อร้านคนจับปลา ซึ่งมีหลากหลายมุมมองดังนี้

**ชาวประมงพื้นบ้านเห็นว่าการทำงานของร้านฯ** ทำให้ราคาสัตว์น้ำในท้องถิ่นสูงขึ้น ซึ่งชาวประมงคิดว่า เมื่อร้านคนจับปลาซื้อสัตว์น้ำในราคาที่สูง ส่งผลให้แพปลาท้องถิ่น



กล่าวหาว่าชาวประมงจะขายให้คนจับปลาทั้งหมดในอนาคต แล้วแพปลาจะไม่มีสินค้า จึงต้องปรับราคา การรับซื้อให้สูงขึ้น เช่น ปลาหลังเขียว จากเมื่อก่อน (ปี 2557) ราคาภิโกรัมละ 6 บาท ปัจจุบัน (ปี 2558) ราคาสูงขึ้นเป็นภิโกรัมละ 8 บาท (จิรศักดิ์ มีฤทธิ์, สัมภาษณ์, ชาติชาย กำลังแรง, สัมภาษณ์, ประสาร มีฤทธิ์, สัมภาษณ์) นอกจากนั้นร้านคนจับปลายังทำให้กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านมีตัวตนในสังคมเป็นที่รู้จักมากขึ้น พร้อมทั้งได้เรียนรู้เรื่องราวใหม่ๆ ในสังคมอีกด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องธุรกิจที่ชาวประมงพื้นบ้านไม่มีพื้นฐานมาก่อน จากการไปร่วมจำหน่ายสินค้าที่กรุงเทพฯ (โกศล จิตรจำลอง, กรพิณ จิตรจำลอง, ภูษิตฎ์ จิตรจำลอง, ฯลฯ) นอกจากนั้นร้านคนจับปลาช่วยกระตุ้นให้เกิดการจ้างงานในท้องถิ่น แม้ว่าจะเป็นส่วนน้อยก็ตาม (ไซมพร , นวล, เพ็ชร จิตรจำลอง, สัมภาษณ์) แต่การดำเนินงานที่ผ่านมาสิ่งทีควรแก้ไขปรับปรุงไปด้วยกันระหว่างชาวประมงและร้านคือ ระบบการรับซื้อที่ต้องหมุนเวียนกันไป และต้องมีการรับซื้อในปริมาณที่มากขึ้น เพราะที่ผ่านมาชาวประมงต้องพึ่งพา ระบบเกี่ยวของแพปลาอยู่เช่นเดิม แต่ชาวประมงก็เข้าใจว่าเป็นการยากที่เจ้าหน้าที่ต้องไปเปิดตลาดใน สัตว์น้ำหลักที่พวกเขาจับ อย่างไรก็ตาม พวกเขามีความมั่นใจว่าเจ้าหน้าที่ร้านฯสามารถทำได้ นอกจากนั้น พวกเขาเห็นว่าร้านฯ ควรจัดการปรับปรุงสถานที่ผลิตที่ศาลารวมใจบ้านคั่นกระได (ซึ่งร้านฯ ได้ย้ายมาเมื่อเดือนมิถุนายน 2558) ให้เป็นโรงเรือนการผลิตที่ได้มาตรฐานและถูกสุขอนามัย เนื่องจากเจ้าหน้าที่ร้านและกลุ่มแรงงานผู้หญิงต้องนั่งทำงานด้วยท่าทางที่ไม่ถูกต้องตามหลักสุขภาพ และต้องใช้กำลังร่างกายเป็นอย่างมากในการทำงาน ซึ่งหากมีโรงเรือนและระบบการทำงานที่มี มาตรฐานก็น่าจะส่งผลดีมากขึ้น ส่วนการที่ร้านฯ ย้ายมาทำการในชุมชนนั้น พวกเขาเห็นว่าเป็นสิ่งที่ดี เพราะพวกเขาได้มีส่วนร่วมกับร้านฯมากขึ้น ที่สำคัญร้านฯ ต้องอยู่ใกล้วัดอุทิศ และแรงงานในหมู่บ้าน ซึ่งเป็นผลดีเพราะทำให้ผู้หญิงมีรายได้เพิ่มขึ้น

**ส่วนความคาดหวังในอนาคตนั้น** แกนนำชาวประมงพื้นบ้านทั้งหมด มีความเห็นร่วมกันว่า ร้านต้องรับซื้อสัตว์น้ำในจำนวนที่มากขึ้นโดยไม่ต้องรอการสั่งซื้อจากลูกค้า โดยควรมีห้องเย็นขนาดเล็ก และโรงเรือนการผลิตที่ได้มาตรฐานคล้ายกับโรงงานอุตสาหกรรม พร้อมทั้งเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้น ด้วยการขยายฐานลูกค้าไปยังภาคเหนือและภาคอีสาน เพื่อสร้างผลกำไรให้มากพอที่จะปันผลให้กับผู้ถือหุ้นและกิจกรรมการอนุรักษ์ นอกจากนั้นแกนนำชาวประมงพื้นบ้านส่วนใหญ่มองว่าร้านคนจับปลาจะก่อให้เกิดการจ้างงานในท้องถิ่น โดยจะเป็นศูนย์รวมที่มั่นคงของชาวประมงพื้นบ้าน ด้วยการสร้างเครือข่ายชาวประมงและผู้บริโภคให้มาเข้าร่วมกิจกรรมอนุรักษ์มากขึ้น และจะไม่มุ่งเพียงการขายสินค้าเท่านั้น แต่ต้องทำความเข้าใจกับผู้บริโภคในเรื่องของชนิดสัตว์น้ำ และฤดูกาลของสัตว์น้ำ ทั้งนี้ แกนนำชาวประมงพื้นบ้านส่วนใหญ่ต้องการให้ร้านคนจับปลาเป็นผู้นำร่องในการดำเนินงานเพื่อพัฒนามาตรฐานบลูแบรนต์ รวมทั้งถ่ายทอดความรู้ความเข้าใจสู่ชาวประมงพื้นบ้านให้นำไปปฏิบัติในชีวิตประจำวัน และสามารถหาช่องทางการเข้าสู่ตลาดที่กว้างออกไปตลอดจนต้องการให้แนวคิดร้านคนจับปลาเป็นแบบอย่างให้กิจการอื่นๆต่อไปในอนาคต ในการฟื้นฟูอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง ซึ่งนำไปสู่ความมั่นคงทางอาหารของประเทศในอนาคตอีกด้วย

#### 4) ร้านคนจับปลาของชาวประมงพื้นบ้านคั่นกระได หรือของใคร

ดังได้กล่าวข้างต้นแล้วว่า ร้านคนจับปลาก่อตั้งจากแนวคิดของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านคั่นกระได จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ แล้วมีการขยายแนวคิดออกไปสู่กลุ่มชาวประมงในหมู่บ้านเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯอีก 6 หมู่บ้าน แต่ในการดำเนินกิจการร้านคนจับ

ปลาปรากฏว่า ปัญหาสำคัญประการหนึ่งคือ ผู้บริโภคมีความต้องการชนิดพันธุ์สัตว์น้ำที่หลากหลาย แต่ชาวประมงในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้หมด เนื่องจากฤดูกาลและข้อจำกัดของประเภทเครื่องมือประมงที่ชาวประมงในพื้นที่ใช้ ซึ่งมีอวนลอย/จมน ปลาทุ อวนลอยปลาหลังเขียว อวนจมนกึ่ง อวนจมนปูม้า เบ็ดทุ่นปลาอินทรี โดหมึกแห/เบ็ด และเบ็ดตกปลาเท่านั้น สัตว์น้ำหลักๆ ที่ได้จากการประมงจึงไม่มีความหลากหลายนัก ดังนั้นร้านคนจับปลาจึงต้องใช้เครือข่ายสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยในการขยายพื้นที่ผลิตสัตว์น้ำทั้งฝั่งอ่าวไทยและฝั่งอันดามัน ซึ่งมีผลผลิตสัตว์น้ำที่สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ดีกว่า เช่น ปลากระพง ปลาเก๋า กุ้ง ปลาน้ำดอกไม้ ปลาจาระเม็ด เป็นต้น จนบางครั้งสินค้าที่ทางร้านรับซื้อส่วนใหญ่มารจากต่างจังหวัด ผู้วิจัยจึงเกิดความสงสัยว่าชาวประมงพื้นบ้านคันกระไคมีความคิดเห็นอย่างไรจากการสัมภาษณ์พบว่า หลายคนไม่เห็นด้วยกับการซื้อสัตว์น้ำจากพื้นที่อื่นๆ มาตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค เพราะการตอบสนองตลาดดังกล่าวไม่ได้เป็นการส่งเสริมให้ผู้บริโภคตระหนักถึงความจำเป็นในการบริโภคสัตว์น้ำตามฤดูกาล (ชาติรี กำลังแรง, ประสาร มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 8 กันยายน 2558) แต่ก็มีผู้มองอีกมุมหนึ่งว่า การรับซื้อสัตว์น้ำจากหลายๆพื้นที่ถือเป็นการกระจายโอกาสให้ชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่อื่นๆได้มีโอกาสขายสัตว์น้ำที่ราคาสูงขึ้น และมีรายได้เพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน (โกศล จิตรจำลอง, 10 กันยายน 2558)

สำหรับประเด็นการรับซื้อสัตว์น้ำจากพื้นที่อื่นๆนี้ ในกลุ่มชาวประมงบ้านคันกระไคนั้นมีทั้งคนที่เห็นด้วยและไม่เห็นด้วย สำหรับคนที่ไม่เห็นด้วยเกิดจากความรู้สึกเป็นเจ้าของร้านๆที่ต้องการให้ร้านๆ เป็นอัตลักษณ์ของชุมชนของตน จึงเกรงว่า หากเอาสัตว์น้ำจากพื้นที่อื่นมาจำหน่ายจะทำอัตลักษณ์ความเป็นคันกระไคหายไป แม้จะทราบดีว่าธุรกิจที่ต้องอาศัยกลไกของตลาดจำเป็นต้องตอบสนองผู้บริโภค แต่พวกเขาคิดว่าเจ้าหน้าที่ควรต้องหาแนวทางส่งเสริมให้ความต้องการของผู้บริโภคสอดคล้องกับประเภทสัตว์น้ำที่บ้านคันกระไคเป็นลำดับแรก

อนึ่ง แกนนนำชาวประมงพื้นบ้านมีความรู้สึกเป็นเจ้าของร้านของชาวบ้านคันกระไคเป็นอย่างมาก พวกเขา มักกล่าวเสมอว่า ร้านคนจับปลาคือการแสดงตัวตนให้พวกเขามีที่ยืนในสังคม เพราะที่ผ่านมามาอาชีพประมงพื้นบ้านไม่เคยได้รับการเหลียวแลจากสังคม เป็นอาชีพของคนชั้นกรรมกรที่ไม่มีความสำคัญ ทั้งที่ความจริงชาวประมงพื้นบ้านก็เป็นกระดูกสันหลังของชาติไม่ต่างจากชาวนา (สมพงษ์ ปานน้อย, สัมภาษณ์ 7 กรกฎาคม 2558) ทำให้ชาวบ้านคันกระไคต้องมีการตรวจสอบการทำงานของเจ้าหน้าที่อย่างสม่ำเสมอ ทั้งช่วงเริ่มต้นทำร้านในปี 2557 ทั้งการประชุมพูดคุยปัญหาจากการทำงานต่างๆของร้านทุกๆ 3 เดือน หรือ ตามช่วงที่ปัญหาเกิดขึ้น พร้อมทั้งชาวบ้านจะคอยไปช่วยขายสินค้าที่กรุงเทพฯ นอกจากนั้นในงานเลี้ยงสงกรานต์ปี 2558 แกนนนำกลุ่มได้นำวีดีโอผลงานร้านคนจับปลาให้กับชาวบ้านในหมู่บ้านคันกระไคและหมู่บ้านใกล้เคียงให้รู้จักร้านคนจับปลา ด้วยความภาคภูมิใจ โดยแกนนนำและสมาชิกทุกคนใส่เสื้อสีฟ้ามีตราสัญลักษณ์เข้าร่วมงานเป็นต้น

เมื่อร้านๆย้ายเข้ามาทำการผลิตที่ศาลารวมใจบ้านคันกระไค ชาวประมงเข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้น เริ่มตั้งแต่ช่วงเวลาที่ชาวประมงทราบว่าร้านจำเป็นต้องปิดทำการที่บ้านบ่อนอก แกนนนำชาวประมงจึงเสนอกับเจ้าหน้าที่ร้านๆว่า ควรย้ายการผลิตมาที่ศาลาประจำหมู่บ้าน เพื่อยุติปัญหา อีกทั้งเป็นทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับวัดฤทธิและแรงงาน หลังจากนั้นแกนนนำชาวประมงจึงนำรถ

กระบะมาช่วยขนย้ายสิ่งของจากร้านๆ บ่อนอกมาที่บ้านคันกระได พร้อมทั้งช่วยจัดสถานที่ จัดห้องเก็บของ สร้างคูระบายน้ำ ทำแผงตากปลาแห้ง ฯลฯ หลังจากที่ย้ายมาทำการผลิตที่บ้านคันกระไดเรียบร้อยแล้ว ชาวประมงจะนำสัตว์น้ำที่เจ้าหน้าที่ร้านๆสั่งซื้อมาส่งถึงที่ร้านๆ เป็นการช่วยผ่อนแรงเจ้าหน้าที่ซึ่งไม่ต้องเดินทางไปรับสัตว์น้ำที่ท่าเทียบเรือหรือที่บ้านชาวประมงดังเช่นแต่ก่อน รวมทั้งแกนนำชาวประมงผู้ชายได้เข้ามาช่วยบรรจุสินค้าในช่วงที่ต้องแปรรูปสัตว์น้ำจำนวนมาก นอกจากนั้นชาวบ้านได้ให้การช่วยเหลือร้านๆตามที่ต้องการ อาทิ เป็นแกนนำพาผู้สนใจศึกษาเส้นทางอาหารทะเลของร้านคนจับปลา ช่วยทำอาหารเลี้ยงผู้มาศึกษาดูงาน ร่วมไปขายสินค้าในงานแสดงสินค้าและร่วมตัดสินใจในประเด็นสำคัญๆของร้านอย่างเช่น ราคาซื้อสัตว์น้ำ จำนวนสัตว์น้ำที่ควรสั่งซื้อ สถานที่ก่อสร้างโรงเรือน เป็นต้น

การที่ร้านย้ายเข้ามาในหมู่บ้านทำให้ความสัมพันธ์ของเจ้าหน้าที่ร้านๆกับชาวประมงดีขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าหน้าที่กับชาวประมงมีความแนบแน่นผูกพันก่อนการมีร้านๆ เพราะช่วงที่ร้านๆทำการที่บ้านบ่อนอก ชาวประมงรู้สึกว่าการพัฒนาเอกชนไม่สนใจกิจกรรมชุมชนและงานอนุรักษ์ มุ่งเน้นเฉพาะงานขายสินค้า ซึ่งพวกเขาคิดว่างานขายสินค้าไม่น่าจะยุ่งยากและใช้เวลามากเสียจนไม่มีเวลาเข้ามาเป็นแกนนำขับเคลื่อนงานอนุรักษ์ร่วมกับชาวบ้าน นอกจากนั้นชาวประมงมีข้อสงสัยเกี่ยวกับราคาการซื้อสัตว์น้ำว่าทำไมราคาสัตว์น้ำจึงไม่สูงใกล้เคียงกับราคาที่ขายหน้าร้าน ซึ่งข้อสงสัยต่างๆดังกล่าวได้คลี่คลายลงเมื่อร้านๆมาทำการผลิตในชุมชน ชาวประมงจึงได้รับรู้และเข้าร่วมตั้งแต่ขั้นตอนการแปรรูปจนถึงสุดท้ายครบวงจร เมื่อพวกเขาเคยเข้าร่วมไปจำหน่ายสินค้าที่กรุงเทพฯ ชาวประมงจึงเกิดความเข้าใจมากขึ้นและมีความเห็นอกเห็นใจเจ้าหน้าที่ที่ทุ่มเทแรงใจและแรงกายในการทำงานมากกว่าวันละ 8 ชั่วโมง โดยไม่มีวันหยุดอีกด้วย

#### 5) ผลกำไรที่วัดมูลค่าไม่ได้จากร้านคนจับปลา

จากการที่ร้านคนจับปลาดำเนินการเข้าสู่ปีที่ 2 (เมื่อปี 2558) แม้ว่าร้านๆไม่สามารถปันผลกำไรสู่สมาชิกผู้ถือหุ้น และกิจกรรมการอนุรักษ์ของชุมชนได้นั้น แต่การทำงานของร้านๆ ตั้งแต่ปี 2557 ที่พยายามสร้างแบรนด์ของตนเอง เพื่อให้ลูกค้าจดจำและเรียนรู้สาระสำคัญเกี่ยวกับร้านๆ และ ในปี 2558 บริษัท WYN เข้ามาช่วยจัดทำเฟสบุ๊คของร้านๆ ทำให้คนมาสนใจมากขึ้น จากนั้นร้านคนจับปลาได้รับความช่วยเหลือจากสื่อมวลชนทุกแขนง ไม่ว่าจะเป็นสื่อสิ่งพิมพ์ โทรทัศน์ วิทยุ และอินเทอร์เน็ต พร้อมทั้งการจำหน่ายสินค้าที่สวนรุกขารัตน ทองหล่อฮอย 3 และงานแสดงสินค้าต่างๆ รวมถึงขับเคลื่อนงานรณรงค์อนุรักษ์ทรัพยากรทะเลของเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯทำให้ชาวประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระไดเป็นที่รู้จักของสังคมมากยิ่งขึ้น รวมทั้งมีองค์กรอื่นๆมาสนับสนุนทำกิจกรรมการอนุรักษ์ การทำซั้งกอและธนาคารปู เช่น องค์กรกรีนพีซ กลุ่มการท่องเที่ยวเชิงชุมชน (local alife) และร้านเลมอนฟาร์ม เป็นต้น

#### 4.4.3 ผลลัพธ์ต่อผู้บริโภค

ร้านคนจับปลามุ่งหวังให้ผู้บริโภคได้รับอาหารทะเลปลอดภัยไร้สารฟอร์มาลินและเรียนรู้การบริโภคอาหารทะเลจากการทำประมงเชิงอนุรักษ์ของชาวประมงพื้นบ้าน โดยใช้วิธีการพูดคุยกับลูกค้าระหว่างการซื้อขาย การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ สื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุและโทรทัศน์

ซึ่งผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้บริโภค จำนวน 20 คน สามารถสรุปได้ดังนี้ (บัญชีการรับซื้อสัตว์น้ำร้านคนจับปลาประจำตัว ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557 – พฤษภาคม 2558 และการสัมภาษณ์ผู้บริโภคร้านคนจับปลา จำนวน 20 คน ในช่วงเดือนสิงหาคม – กันยายน 2558)

ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคจากร้านคนจับปลา พบว่า ผู้บริโภคร้านคนจับปลาส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง อยู่ในช่วงอายุ 41-50 และ 60 ปีขึ้นไป สถานภาพการสมรสโสด ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว ได้รับการศึกษาระดับปริญญาตรี ระดับรายได้ต่อเดือนมากกว่าหนึ่งแสนบาท มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพฯ มีสมาชิกในครัวเรือน 2 คนขึ้นไป

ผู้บริโภคซื้ออาหารทะเลจากร้านคนจับปลาบ่อยที่สุด รองลงมาคือห้างสรรพสินค้าชั้นนำ โดยนิยมเลือกซื้อประเภทอาหารทะเลสดมากที่สุดถึง 85% เพราะรสชาติอร่อย สามารถทำอาหารได้หลายกหลายเมนู และปลอดภัยไร้สารฟอร์มาลิน มีการบริโภคอาหารทะเลเฉลี่ยเดือนละ 1 ครั้ง หรือน้อยกว่านั้น โดยมีมูลค่าการซื้ออาหารทะเลทั่วไป เฉลี่ยครั้งละ คือ มูลค่า 1,501 – 2,000 บาท

ส่วนพฤติกรรม แนวโน้ม การรับรู้ในการเลือกบริโภคอาหารทะเลของผู้บริโภค พบว่า ผู้บริโภคที่เคยซื้อสินค้าร้านคนจับปลาแล้วนั้นจะกลับมาซื้อซ้ำอีกเป็นจำนวน 100 % มีการบริโภคอาหารทะเลจากร้านคนจับปลาเฉลี่ย เดือนละ 1 ครั้งหรือน้อยกว่านั้น โดยมีมูลค่าการซื้อ 1,001 – 1,500 บาท

ผู้บริโภคส่วนใหญ่รู้จักร้านคนจับปลา จากช่องทางเฟสบุ๊ค มากที่สุดถึง 30 % รองลงมา คือ งานแสดงสินค้า และเพื่อนหรือคนรู้จักแนะนำ 20 % ซึ่งเหตุผลสำคัญที่ผู้บริโภคเลือกบริโภคอาหารทะเลจากร้านคนจับปลา อันดับ 1 คือ สุขภาพ/ความปลอดภัย (40%) และรองลงมา เพื่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม (20%)

นอกจากนั้น ผู้บริโภคได้แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า ร้านคนจับปลาคือการมีอาหารที่มีประโยชน์ปลอดภัยบริโภคแล้วสุขภาพดี และเป็นช่องทางให้คนในสังคมได้ทำความดี เป็นกิจการเพื่อสังคมที่ควรได้รับการสนับสนุน พร้อมทั้งเป็นร้านอาหารทะเลปลอดภัยซึ่งส่งผลดีต่อสุขภาพ และสิ่งแวดล้อม เป็นการต่อต้านเครื่องมือประมงที่ผิดกฎหมายและทำลายล้าง

ร้านคนจับปลาช่วยสร้างความยุติธรรมระหว่างผู้บริโภค ทรัพยากรทะเล และชาวประมง เป็นการดูแลทุกฝ่าย รวมทั้งพนักงานบริการที่มีความซื่อสัตย์ในการให้ข้อมูลแก่ลูกค้า

ผู้บริโภคจำนวนหนึ่งมีความรู้สึกเชื่อมั่นในร้าน เนื่องจากเป็นโครงการหนึ่งของการทำงานสมาคมรักษ์ทะเลไทย ที่ทำกิจกรรมการอนุรักษ์ทะเลมาอย่างยาวนาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งนายบรรจง นะแส นายกสมาคมรักษ์ทะเลไทยที่มีผู้ชื่นชมผลงานด้วยเช่นกัน

ประเภทสินค้าที่ผู้บริโภคซื้อสินค้าอาหารทะเลจากร้านคนจับปลา ส่วนใหญ่เป็นอาหารทะเลสด 65% อาหารทะเลปรุงสุกพร้อมกิน 20% และอาหารทะเลแปรรูป 15% เพราะผู้บริโภคชอบรับประทานอาหารทะเลสด ซึ่งมีคุณค่าทางโภชนาการสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งโอเมก้า 3 ซึ่งสอดคล้องกับยอดจำหน่ายอาหารทะเลจากร้านคนจับปลาที่ได้รับความนิยม 5 อันดับแรกจากผู้บริโภค คือ

- (1) กุ้งแชบ๊วย 523,789 บาท
- (2) ปลาทะเลเค็ม 58,321 บาท
- (3) ปูม้า 58,071 บาท

(4) ปูม้าสด 53,937 บาท

(5) ปลาอินทรีสดหันแวน 51,273 บาท

การบริโภคสัตว์น้ำโดยคำนึงถึงปริมาณสารเคมีสะสมในสัตว์น้ำตามลำดับชั้นในการบริโภค ซึ่งจากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้บริโภคร้านคนจับปลา จำนวน 55% คำนึงถึงปริมาณสารเคมีฯ ส่วนผู้ที่ไม่คำนึงถึงปริมาณสารเคมีสะสมมีจำนวน 10% และไม่ทราบข้อมูลดังกล่าวอีกจำนวน 35% โดยมีผู้บริโภคจำนวนหนึ่งได้แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า จะเลือกบริโภคสัตว์น้ำที่มีขนาดเล็ก อาทิ กุ้งแชบ๊วย ปลาทุ ฯลฯ เนื่องจากคิดว่าสัตว์น้ำที่มีขนาดเล็กไม่น่าจะมีการสะสมของสารเคมีตามลำดับชั้นการบริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่งสารตะกั่ว นอกจากนี้จะไม่เลือกบริโภคสัตว์น้ำที่มาจากจังหวัดระยองที่มีการรั่วไหลของน้ำมันดิบเมื่อ ปี 2556

ในการเลือกบริโภคสัตว์น้ำของผู้บริโภคร้านคนจับปลาโดยพิจารณาว่าสัตว์น้ำนั้นอยู่ในลำดับชั้นใดของห่วงโซ่อาหารหรือไม่นั้น พบว่า ผู้บริโภค 60% ไม่ทราบเรื่องลำดับชั้นของห่วงโซ่อาหารว่าคืออะไรและมีผลอย่างไร ส่วนผู้บริโภค 40% พิจารณาเรื่องลำดับชั้นของห่วงโซ่อาหาร โดยให้เหตุผลว่า การบริโภคสัตว์น้ำที่ดีที่สุด คือ การไม่บริโภคสัตว์ที่เป็น Top of Food Chain เช่น ปลาที่เป็นนักล่าอย่างฉลาม จระเข้ หรือสัตว์กินเนื้อชนิดอื่นๆ เนื่องจากตามหลักห่วงโซ่อาหาร หากพืชผู้ผลิตได้รับสารเคมีขั้นต้นก็จะส่งต่อไปยังผู้บริโภคชั้นต่อไปเรื่อยๆ โดยที่สารเคมีตกค้างนั้นๆ จะเพิ่มจำนวนทวีคูณอีกด้วย ทั้งนี้ผู้บริโภคให้คำแนะนำว่า ร้านฯควรให้ความรู้เรื่องนี้แก่สังคมด้วย ถึงแม้ว่าจะเป็นเรื่องที่เข้าใจยากก็ตาม

หากไม่มีสัตว์น้ำตามที่ต้องการ ผู้บริโภคร้านคนจับปลาจำนวน 60 %ยินดีที่จะซื้อสัตว์น้ำชนิดอื่นๆ แทน ส่วนผู้ที่ตัดสินใจแน่ชัดว่าไม่ซื้อสัตว์น้ำชนิดอื่นแทน และไม่แน่ใจ มีจำนวน 20%

ส่วนการเลือกช่องทางในการใช้บริการร้านคนจับปลา

แหล่งในการเลือกซื้อ อันดับที่ 1 คือ สวนรุกทการ์เดน 45%, Line 25%, ร้านเลมอนฟาร์ม 20% และโทรศัพท์ 10%

ช่องทางการสั่งซื้อ อันดับที่ 1 คือ Line 40%, สวนรุกทการ์เดน 35 %, โทรศัพท์ 20%, และร้านเลมอนฟาร์ม 5%

การรับสินค้า อันดับที่ 1 คือ สวนรุกทการ์เดน 50%, ร้านเลมอนฟาร์ม 20%, จัดส่งถึงบ้าน 20%, จุดนัดพบตามสถานีขนส่งหมอชิต ปิ่นเกล้า อนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ 10%

สำหรับประเด็นการทำประมงแบบผิดกฎหมาย ไร้การรายงาน และการควบคุม (IUU Fishing) ผู้บริโภคทราบ 75% และไม่ทราบ 25% ซึ่งผู้บริโภคส่วนใหญ่ทราบว่า IUU Fishing คือ การทำประมงผิดกฎหมาย IUU Fishing ในไทยเกิดจากการทำประมงผิดกฎหมายทั้งเครื่องมือทำลายสิ่งแวดล้อม การใช้แรงงานผิดกฎหมาย เด็กต่ำกว่าเกณฑ์ ไม่ดูแลทรัพยากรในอนาคส่วนใหญ่จากการประมงพาณิชย์

ผู้บริโภคร้อยละ 80% คิดว่าปัญหา IUU Fishing ไม่กระทบต่อแหล่งจำหน่ายอาหารทะเล เพราะผู้บริโภคซื้อสินค้าจากชาวประมงพื้นบ้าน ทั้งจากร้านคนจับปลา และโครงการประมงพื้นบ้านสัตว์น้ำอินทรี พร้อมกันนั้นผู้บริโภคมองว่า ประเด็น IUU Fishing อาจทำให้ประมงพาณิชย์ไม่

สามารถออกทำประมงได้ ซึ่งกลับเป็นผลดีต่อทรัพยากรสัตว์น้ำที่จะมีเวลาฟื้นฟูมากขึ้น นอกจากนี้ ผู้บริโภคบางส่วนที่เหตุผลว่า ไม่ว่าจะมีปัญหาเรื่อง IUU Fishing หรือไม่ ผู้ค้าอาหารทะเลก็สามารถหาสินค้ามาจำหน่ายได้อยู่ดี หรืออาหารทะเลในตลาดก็มีการจำหน่ายปกติ ปริมาณสัตว์น้ำไม่ได้ลดลงแต่อย่างใด ส่วนอีกเหตุผลหนึ่งก็คือ ไม่ทราบว่า IUU Fishing คืออะไรจึงคิดว่าไม่กระทบ ส่วนผู้บริโภค 20 % คิดว่า ปัญหา IUU Fishing จะส่งผลกระทบต่อแหล่งจำหน่ายอาหารทะเล โดยพวกเขาคิดว่าอาหารทะเลอาจขาดตลาด ราคาอาหารทะเลก็สูงขึ้น เพราะเรือประมงพาณิชย์ที่ไม่สามารถออกทำประมงได้ ทั้งพวกเขากังวลว่า เรือประมงพาณิชย์ที่ถูกกฎหมายมีจำนวนเพียงพอหรือไม่ แล้วประเทศไทยจะไม่สามารถส่งอาหารทะเลจำหน่ายสหภาพยุโรปได้

ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกบริโภคอาหารทะเลปลอดภัยของร้านคนจับปลาได้แบ่งออกเป็น 4P คือ

**(1) ผลิตภัณฑ์ (Product)** มีจำนวน 10 คำถามย่อย ผู้บริโภคให้คะแนนอยู่ในเกณฑ์มากจำนวน 9 ข้อ ในรสชาติความอร่อย ความสดของอาหารทะเล คุณค่าโภชนาการ ความหลากหลาย ความสะอาด ความปลอดภัยไร้สารเคมี ผู้บริโภคทราบขั้นตอนและแหล่งที่มา ใช้เครื่องมือประมงที่ไม่ทำลายล้างเพื่อช่วยเหลือระบบนิเวศทางทะเล และยกระดับคุณภาพชีวิตชาวประมงพื้นบ้าน ยกเว้นการผ่านการรับรองมาตรฐานจากองค์กรที่น่าเชื่อถือ เพราะสินค้าร้านคนจับปลาไม่มีมาตรฐานจากองค์กรใดๆรับรอง นอกจากการรับรองตนเอง

**(2) ราคา (Price)** ผู้บริโภคให้คะแนนประเด็นราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้าในระดับมาก ส่วนประเด็นการมีป้ายราคาอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากผู้บริโภคให้ความคิดเห็นว่าอาหารทะเลของร้านมีความสด สะอาด ปริมาณ เหมาะสมกับคุณภาพ แต่ในเรื่องของป้ายราคาสินค้าไม่มีการเขียนราคาที่ชัดเจนทั้งหน้าร้านและหน้าเพจเฟซบุ๊ก ทำให้ยากต่อการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง ผู้บริโภคจึงแนะนำว่า ควรแสดงป้ายราคาสัตว์น้ำแต่ละชนิดไว้เป็นราคาต่อหน่วยกิโลกรัม หรือราคาต่อแพ็ค

**(3) สถานที่จัดจำหน่าย (Place)** ในส่วนของสถานที่ผู้บริโภคให้อยู่ในระดับปานกลาง ทั้งทำเลที่ตั้ง บรรยากาศ และการจัดการตกแต่งร้าน เพราะสามารถเดินทางโดยรถไฟฟ้าได้สะดวก แต่การเดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัวค่อนข้างลำบาก เนื่องด้วยการจราจรติดขัด ส่วนบรรยากาศโดยรวม การตกแต่งของสวนรุกขารักษ์เดนมาร์กมีเก้าอี้และมีร่มเงาของต้นไม้มาช่วยเสริมให้ร้านดูดีขึ้น แต่การจัดตกแต่งร้านยังไม่สะอาด สิ่งของวางไม่เป็นระเบียบมากนัก ทำให้เลือกซื้อสินค้ายาก

**(4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion)** ผู้บริโภคให้คะแนนการบริการของพนักงานในระดับมาก เนื่องจากพนักงานอริยาศยดีให้การดูแลเอาใจใส่เป็นอย่างดีให้คำแนะนำเกี่ยวกับชนิดสินค้า พุดจาไพเราะ และใบหน้ายิ้มแย้มแจ่มใส ส่วนการมีระบบสมาชิกในระดับปานกลาง แต่ปัจจุบันร้านฯ ยังไม่ได้มีระบบสมาชิกอย่างชัดเจน พนักงานใช้วิธีการจดจำลูกค้าประจำ ผู้บริโภคจึงเสนอว่าควรมีระบบสมาชิกอย่างเป็นทางการเพื่อส่งเสริมระบบการขายของร้านฯ

นอกจากนั้น ทักษะต่อการมีพนักงานหรือป้ายข้อความให้ความรู้เรื่องอาหารปลอดภัย แหล่งที่มาของอาหารทะเล การทำประมงแบบรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม วิธีประมงพื้นบ้าน และการดำเนินกิจการของร้านคนจับปลา ในรูปแบบกิจการเพื่อสังคมอยู่ในระดับปานกลาง ส่วน

ความคิดเห็นเกี่ยวกับมาตรฐานอาหารทะเลปลอดภัย (BLUE BRAND) จากสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยในระดับน้อย ผู้บริโภคให้คำแนะนำว่า พนักงานของร้านฯจะให้ความรู้ต่อลูกค้าต่อเมื่อมีการซักถาม ส่วนมากพนักงานเน้นเรื่องการขายและแนะนำสินค้าเป็นหลัก ส่วนเรื่องที่มาของสินค้าและความรู้ด้านอื่นๆทางร้านฯมีป้ายให้ความรู้ แต่ลูกค้าส่วนใหญ่ไม่ได้มีเวลาอ่าน ดังนั้นพนักงานควรจะพูดให้ข้อมูลเสริมในระหว่างการขาย

ส่วนการรับฟังความคิดเห็น และข้อเสนอแนะจากลูกค้า อยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากเจ้าหน้าที่ร้านมีการรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากลูกค้าเสมอในเรื่องความสดของอาหารทะเล การบรรจุภัณฑ์ที่ดี การขนส่ง ช่องทางจำหน่าย และอื่นๆ แต่ทางร้านฯไม่ได้มีการปรับปรุงแก้ไขมากนัก

ส่วนประเด็นร้านฯมีการโฆษณาผ่านรายการโทรทัศน์ วิทยุ เฟสบุ๊ก เว็บไซต์ ฯลฯ อยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากร้านฯมีการประชาสัมพันธ์หลายช่องทาง แต่รูปแบบและความโดดเด่นของสื่ออื่น อาจยังไม่ตรงกับกลุ่มผู้บริโภคของร้านคนจับปลามากนัก

ส่วนในประเด็นความคิดเห็นต่อร้าน ผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อร้านคนจับปลา ในด้านคุณภาพสินค้า การให้บริการ และราคา ในระดับมาก

ผู้บริโภคคิดว่าร้านคนจับปลา มีประโยชน์ต่อตัวเอง สังคม สิ่งแวดล้อม และชาวประมงพื้นบ้าน ในระดับมาก

ส่วนการสนับสนุนร้านคนจับปลาในอนาคต ผู้บริโภคจะมีส่วนร่วมในการสนับสนุนร้านคนจับปลา และจะแนะนำให้ญาติ พี่น้อง เพื่อนๆ คนรู้จัก เลือกซื้ออาหารทะเลร้านคนจับปลา ในระดับมาก

นอกจากนั้นผู้บริโภคมีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

(1) สินค้าร้านคนจับปลา ควรผ่านการรับรองจากองค์การอาหารและยา เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือที่มากยิ่งขึ้น

(2) ควรเพิ่มช่องทางหรือสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าให้มากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งบริการจัดส่งถึงที่

(3) ฉลากสินค้า ควรระบุชื่อสัตว์น้ำ วันเดือนปีที่ผลิต และวันหมดอายุที่ชัดเจน พร้อมทั้งวิธีการปรุง และการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์

(4) ร้านคนจับปลาควรให้ความรู้เรื่องฤดูกาลจับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละพื้นที่แก่ผู้บริโภค เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าใจและวางแผนการบริโภคสัตว์น้ำในช่วงนั้นๆ ได้

(5) ร้านคนจับปลาควรเพิ่มระบบสมาชิก เพื่อเป็นช่องทางการส่งเสริมทางตลาด ให้ผู้บริโภคมีความรู้สึกว่าได้รับความสำคัญ และมีความจงรักภักดีในสินค้า และซื้อสินค้าสม่ำเสมอในระยะยาว อาทิ สำหรับสมาชิกมีลด 3% เป็นต้น

(6) ร้านคนจับปลา ควรเพิ่มผลิตภัณฑ์กึ่งแปรรูป เพื่อความสะดวกของผู้บริโภค และจะเป็นจุดสร้างให้ผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น อาทิ กุ้งปอกเปลือกผ่าหลัง กุ้งต้มพร้อมอุ่น ปลาทรงเครื่องพร้อมทอด เป็นต้น

ส่วนตัวแทนองค์การบริหารส่วนตำบลบ่อนอก และองค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อย ที่เกี่ยวข้องกับร้านฯ มีความคิดเห็นดังนี้

(1) ร้านคนจับปลาเป็นร้านที่เกิดจากแนวคิดของชาวประมงพื้นบ้านและนักพัฒนาเอกชนที่ต้องการพัฒนาและจัดการระบบเศรษฐกิจในชุมชนให้ดีขึ้น (พันธุ์ศักดิ์ ใจใหญ่, สัมภาษณ์ 6 กรกฎาคม 2558) เป็นอาหารทะเลปลอดสารฟอร์มาลิน ผู้บริโภคแหล่งที่มาของสัตว์น้ำจึงมีความน่าเชื่อถือ แต่ราคาสินค้าสูงกว่าตลาดท้องถิ่นทำให้คนในพื้นที่เข้าถึงได้ยาก แม้ว่ามีลูกค้ามาแวะมาหน้าร้านที่บ่อนอกเป็นประจำ แต่ลูกค้ามากกว่า 50% ไม่ซื้อ จึงมีคำถามว่าจะทำอย่างไรให้คนในพื้นที่เข้าถึงได้ ซึ่งทางตัวแทนองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นก็เข้าใจดีว่าร้านมีต้นทุนการบริหารจัดการที่สูง ดังนั้นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจึงเป็นชนชั้นกลาง-สูงในกรุงเทพฯ (อำนาจ สูงยิ่ง, สัมภาษณ์ 18 สิงหาคม 2558)

(2) นอกจากนั้น เรื่องการให้ข้อมูลกับลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะหากลูกค้าได้รับข้อมูลที่ครบถ้วน การตัดสินใจซื้อก็จะมีมากขึ้น ดังนั้นเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาควรปรับปรุงวิธีการให้ข้อมูลให้มีความดึงดูดใจลูกค้ามากกว่านี้ด้วย (อำนาจ สูงยิ่ง, สัมภาษณ์ 18 สิงหาคม 2558)

จากข้อเสนอแนะดังกล่าว แสดงให้เห็นว่า ร้านคนจับปลาควรพัฒนาบรรจุภัณฑ์และเพิ่มรายละเอียดของสินค้าให้มากขึ้น พร้อมทั้งควรให้ความรู้แก่ผู้บริโภคเกี่ยวกับเรื่องธรรมชาติของสัตว์น้ำ อาทิ ฤดูกาล เครื่องมือที่ใช้จับ เป็นต้น รวมถึงเพิ่มความหลากหลายของสินค้าด้วยเช่นกัน

#### 4.5 แนวทางพัฒนาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ก่อให้เกิดผลลัพธ์ในด้านต่างๆ ต่อร้าน และชาวประมงพื้นบ้าน และผู้บริโภค แต่อย่างไรก็ตาม ผลลัพธ์ที่กล่าวมาข้างต้นยังไม่สามารถตอบโจทย์ความอยู่รอดของร้านได้ หากต้องการให้ร้านฯอยู่รอด ร้านฯ ควรดำเนินการเพื่อให้สามารถตอบสนองวัตถุประสงค์ของการก่อตั้งร้าน ดังนี้

##### วัตถุประสงค์ที่ 1 ชาวประมงมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น และมีเงินทุนสนับสนุนการอนุรักษ์

1) ร้านฯ ควรสร้างโรงเรือนการผลิตให้ได้มาตรฐาน มีห้องเย็นสำหรับการเก็บรักษาคุณภาพสัตว์น้ำ เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มจำนวนการรับซื้อสัตว์น้ำ

2) ร้านฯ ควรรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงเพิ่มขึ้นในปริมาณที่มากขึ้น ในราคาที่สูงกว่าแพปลาท้องถิ่นไม่ต่ำกว่า 5 % แต่ไม่ควรเกิน 30% จากเดิมที่ร้านรับซื้อได้เพียงประมาณเดือนละ 12 วัน คิดเป็น 60% ซึ่งรับซื้อได้เพียง 60 ครั้วเรือนโดยใช้ระบบหมุนเวียนการรับซื้อ ซึ่งในการรับซื้อแบบเดิมนี้อาชีพประมงไม่สามารถหลุดพ้นจากระบบเกี่ยวของแพปลาท้องถิ่นได้ เนื่องจากความถี่ในการรับซื้อสินค้าของร้านฯไม่มากพอ ในขณะที่ชาวประมงออกไปทำประมงแทบทุกวัน ดังนั้นพวกเขาจึงต้องนำสัตว์น้ำที่ได้ไปขายที่แพปลา แม้ว่าจะต้องการไปขายร้านคนจับปลา แต่ก็มีความรู้สึกเกรงใจแพปลาท้องถิ่น แต่หากชาวประมงต้องการยกเลิกความสัมพันธ์แบบเจ้าหนี้-ลูกหนี้



กับแพปลา ก็ไม่สามารถกระทำได้เพราะร้านฯยังไม่มี ความมั่นคง เนื่องจากสามารถรับซื้อสัตว์น้ำได้เพียงจำนวนน้อยและรับซื้อเพียงบางครั้งเท่านั้น

3) ร้านฯควรจัดการเรื่องระบบการขนส่งสินค้าให้ประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งควรจัดซื้อรถห้องเย็นเพื่อขนส่งสินค้าไปจำหน่ายที่กรุงเทพฯ ทั้งนี้ ร้านฯจะต้องดำเนินการพัฒนาการบริหารจัดการร้านในด้านอื่นๆ ควบคู่ไปด้วย

4) ร้านฯต้องให้ความรู้กับผู้บริโภคเรื่องการบริโภคอาหารทะเลตามฤดูกาลตามที่ชาวประมงจับได้ เพื่อทำการตลาดและกระตุ้นความต้องการของตลาด (Demand) โดยใช้วิธีการนำเสนอเรื่องราวที่น่าสนใจมาเป็นจุดดึงดูดลูกค้า เพื่อที่ร้านฯจะไม่ต้องรับซื้อสัตว์น้ำจากต่างจังหวัด ซึ่งมีต้นทุนการขนส่งที่สูงจนไม่คุ้มทุน

5) แม้ว่าในช่วงปี 2557 – 2558 ร้านฯไม่สามารถปันผลกำไรจากขายสินค้าสู่ผู้ถือหุ้น และการทำกิจกรรมอนุรักษ์ของชุมชนได้ แต่จากการประชาสัมพันธ์ และการขับเคลื่อนงานทั้งของร้านฯและของกลุ่มชาวประมงในประเด็นการทำงานเพื่อสังคม ส่งผลให้องค์กรภายนอกอื่นๆ อาทิ กรีนพีซ เลมอนฟาร์ม เป็นต้น มองเห็นความสำคัญของร้านฯในฐานะกิจการเพื่อสังคมของชาวประมงพื้นบ้านจึงให้การสนับสนุนงบประมาณในการจัดกิจกรรมแทน ซึ่งถือเป็นการปันผลกำไรทางอ้อมจากร้านฯ ซึ่งในอนาคตหากร้านฯสามารถจัดการระบบการบริหารภายใน และจัดการกับอุปสงค์ อุปทานได้ ร้านฯจะสามารถปันผลกำไรสู่งานอนุรักษ์ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

## วัตถุประสงค์ที่ 2 ผู้บริโภคได้รับอาหารทะเลปลอดภัย จากการทำประมงแบบรับผิดชอบ

1) ร้านฯจะต้องรับผิดชอบดำเนินการสร้างโรงเรือนการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐาน มีระบบการป้องกันแมลง การกำจัดน้ำเสีย การรักษาความสะอาด เป็นต้น เพื่อให้เจ้าหน้าที่และแรงงานสามารถทำงานแปรรูปสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและถูกต้องตามสุขลักษณะ แล้วติดต่อขอมาตรฐาน 5 ส องค์การอาหารและยา (อย.) และนำมาขับเคลื่อนมาตรฐานบลูแบนด์ของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยต่อไป

2) ร้านฯจะต้องมีการตรวจสอบความปลอดภัย และคุณภาพสินค้าจากชาวประมงพื้นบ้าน โดยทำเป็นระบบที่ชัดเจน โดยไม่ใช้การตรวจสอบทางด้านสังคมที่อาศัยความเข้าใจกันระหว่างเจ้าหน้าที่ฯกับชาวประมงเพียงอย่างเดียว กล่าวคือ ร้านฯ การตรวจคุณภาพสินค้าด้วยตนเอง โดยการสุ่มตรวจเดือนละ 1 ครั้ง ส่วนเรื่องเครื่องมือและวิธีการทำประมงแบบไม่ทำลายล้างร้านฯกับเครือข่ายฯ การใช้วิธีการตรวจสอบทางสังคม คือ ชาวประมงจะช่วยตรวจสอบกันเอง เพราะต่างก็ออกไปทำประมงในพื้นที่และช่วงเวลาเดียวกัน

## วัตถุประสงค์ที่ 3 ผู้บริโภคมีความตระหนักต่อการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง

1) เหตุผลสำคัญอันดับ 1 ที่ผู้บริโภคเลือกบริโภคอาหารทะเลร้านคนจับปลา คือสุขภาพและความปลอดภัย รองลงมา คือ การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ซึ่งผู้บริโภคจำนวนหนึ่งกล่าวว่าเจ้าหน้าที่ไม่ได้อธิบายเรื่องการอนุรักษ์ การใช้เครื่องมือประมง และวิธีการประมงมากเท่าที่ควร แต่

พูดคุยเฉพาะเรื่องของสินค้า ทั้งนี้เพราะเจ้าหน้าที่ไม่มีเวลาอธิบายข้อมูล และลูกค้าเองก็มีเวลาจำกัดด้วย ร้านฯจึงต้องใช้วิธีการให้ความรู้ผ่านเพจเฟซบุ๊กร้านคนจับปลาแทน

2) ผู้บริโภคร้านคนจับปลามีความตระหนักถึงการอนุรักษ์ มีความเข้าใจเรื่องการบริโภคตามฤดูกาล ซึ่งจากการสัมภาษณ์ในประเด็นที่ว่าหากไม่มีสัตว์น้ำตามที่ต้องการ ผู้บริโภคร้านคนจับปลาจำนวน 60% ยินดีที่จะซื้อสัตว์น้ำชนิดอื่นๆ แทน

โดยสรุป ร้านคนจับปลาควรจัดระบบการบริหารภายในให้เป็นกิจการเพื่อสังคมที่แท้จริง แม้ว่าจุดเริ่มต้นของร้านฯ จะเกิดจากเงินสนับสนุนองค์กรภายนอก และการดำเนินงานในช่วงแรกสามารถผ่านพ้นวิกฤติได้ เพราะได้รับเงินสนับสนุนดังกล่าว โดยร้านฯ ต้องเริ่มจากการพัฒนา “คน” คือการสร้างความเข้าใจให้เจ้าหน้าที่เรียนรู้เรื่องธุรกิจให้ก้าวทันแนวคิดและการทำงานแบบนักพัฒนาเอกชน เรียนรู้เรื่องการวางแผน การทำบัญชีอย่างเป็นระบบ การวิเคราะห์ตลาด การหาจุดเด่นของสินค้า การมีโรงเรือนผลิต และการควบคุมคุณภาพตามมาตรฐาน รวมทั้งการมีมาตรฐานอาหารปลอดภัยจากองค์กรที่น่าเชื่อถือรองรับ และการขนส่งที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล นอกจากนั้นการเน้นยุทธศาสตร์ให้สินค้าจากพื้นที่ประจวบฯเป็นสินค้าเด่น เพื่อตอบโจทย์ความคาดหวังของชาวประมง ทั้งการหลุดพ้นจากระบบเกี้ยว และมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นทั้งจากการขายสัตว์น้ำโดยตรงและเงินปันผลกำไรรายปี และมีเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์ เพื่อให้ร้านคนจับปลาสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของการก่อตั้งได้อย่างแท้จริง

## ตอนที่ 4.2 ผลการวิจัยพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช

บทนี้เป็นการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่อ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เดือนตุลาคม 2558 ถึงเดือนมีนาคม 2559 โดยการนำข้อมูลภาคสนามของผู้วิจัยเป็นหลัก ประกอบกับผลงานวิจัยของเขมรัฐ เถลิงศรี และสวรัย บุญยมานนท์ (2556) ที่ทำการศึกษาการพัฒนาอย่างยั่งยืนของชุมชนท่าศาลาท่ามกลางความเป็นสมัยใหม่ โดยใช้วิธีการวิจัยต่างๆ ได้แก่ การวิเคราะห์เอกสาร การจัดสนทนากลุ่ม สัมภาษณ์เชิงลึก และการสังเกตชุมชนแบบไม่มีส่วนร่วมเป็นวิธีการวิจัยในการเก็บข้อมูลกับผู้ประกอบการในพื้นที่อ่าวสิชล-ท่าศาลา อ.ท่าศาลา จ.นครศรีธรรมราช และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในชุมชน ดังนี้

- 4.1 วิธีประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลาจากงานพัฒนาสู่ร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช
- 4.2 พัฒนาการและกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช
- 4.3 บทเรียนจากการดำเนินงานร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช
- 4.4 ผลลัพธ์จากกระบวนการทำงานร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช
- 4.5 แนวทางพัฒนาร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราชในอนาคต

### 4.1 วิธีประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลาจากงานพัฒนาสู่ร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

#### 4.1.1 วิธีประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จากงานพัฒนาสู่ร้านคนจับปลา

ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้นำเสนอบทบาทของคนกลุ่มต่างๆ ในชุมชนประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา ที่เกี่ยวข้องปฏิสัมพันธ์กันทั้งในระบบเครือข่าย การให้ความช่วยเหลือ การสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับผู้ค้าคนกลางและแพปลา ฯลฯ ซึ่งมีความผูกพันใกล้ชิดกับฐานทรัพยากรธรรมชาติอ่าวท่าศาลาอันเป็นวิถีชีวิตที่สอดคล้องสืบทอดมาอย่างยาวนาน ดังนี้

##### 1) ชาวประมงพื้นบ้าน (เขมรัฐ เถลิงศรี และสวรัย บุญยมานนท์, 2556)

“ท่าศาลา” คือ ชื่อหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ริมคลองท่าศาลา ซึ่งเป็นคลองเล็ก ๆ แยกจากคลองท่าสูง เป็นท่าจอดเรือสินค้าจากต่างเมือง และมีศาลาพักร้อนปลูกอยู่ที่ท่าจอดเรือหมู่บ้านและอำเภอจึงมีชื่อตามนี้ (องค์การบริหารส่วนตำบลท่าศาลา, 2558)

คำว่า “ท่าศาลา” นั้นเป็นคำที่ออกเสียงตามภาษากลางซึ่งเป็นภาษาราชการ แต่ภาษาใต้ซึ่งเป็นภาษาพูดของคนนครฯ โดยทั่วไปนั้น คงเรียกว่า “ท่าหลา” (องค์การบริหารส่วนตำบลท่าศาลา, 2558)

อาณาเขตตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราชมีอาณาเขต ดังนี้

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ	ตำบลท่าซัน
ทิศใต้	ติดต่อกับ	ตำบลปากพูน

ทิศตะวันออก ติดต่อกับ ทะเลอ่าวไทย  
 ทิศตะวันตก ติดต่อกับ ตำบลไทยบุรี - โพธิ์ทอง

2) **หน่วยงานบริหารราชการส่วนท้องถิ่น 2 รูปแบบ** คือ (องค์การบริหารส่วนตำบลท่าศาลา, 2558)

(1) เทศบาลตำบลท่าศาลา มีพื้นที่ในหมู่ที่ 1 เป็นส่วนใหญ่ ประมาณ 1 ตารางกิโลเมตร

(2) องค์การบริหารส่วนตำบลท่าศาลา มีหมู่บ้านในความรับผิดชอบ 15 หมู่บ้าน (หมู่ที่ 1 บางส่วน)

3) **เนื้อที่** มีเนื้อที่โดยประมาณ 16 , 775 ไร่ (26.84 ตารางกิโลเมตร)

4) **ลักษณะภูมิประเทศ** สภาพพื้นที่เป็นที่ราบชายฝั่งทะเลเป็นหาดทราย สลับกับป่าชายเลน มีความยาวไปตาม แนวชายฝั่งทะเลจากเหนือจรดใต้ ตั้งแต่หมู่ที่ 10 หมู่ที่ 4 หมู่ที่ 5 หมู่ที่ 6 บ้าน หมู่ที่ 9 และมีลักษณะเป็นดินเลนทับถม

ในหมู่ที่ 7 , 14 และหมู่ที่ 8 ส่วนทางทิศตะวันตกมีลักษณะเป็นที่ราบลุ่ม เหมาะแก่การทำนาในพื้นที่หมู่ที่ 1 และหมู่ที่ 3

ตำบลท่าศาลามีหมู่บ้าน จำนวน 15 หมู่บ้าน ได้แก่ หมู่ 1 บ้านท่าศาลา หมู่ 2 บ้านเตาหม้อ หมู่ 3 บ้านท่าสูง หมู่ 4 บ้านท่าสูงบน หมู่ 5 บ้านในดง หมู่ 6 บ้านสระบัว หมู่ 7 บ้านหน้าทับ หมู่ 8 บ้านปากน้ำใหม่ หมู่ 9 บ้านด่านภาษี หมู่ 10 บ้านบ่อนนท์ หมู่ 11 บ้านฝายท่า หมู่ 12 บ้านในไร่ หมู่ 14 บ้านแหลม และ หมู่ 15 บ้านบางตง

- องค์การบริหารส่วนตำบล มีเขตในการทำงานทั้งหมดหมู่บ้าน 14 หมู่บ้าน ได้แก่ หมู่ที่ 2 - 15

- เทศบาลตำบลท่าศาลา มีเขตในการทำงาน 1 หมู่บ้าน คือ หมู่ที่ 1 บ้านท่าศาลา

5) **ประชากร** ตำบลท่าศาลามีประชากรทั้งสิ้น 28 , 700 คน แยกเป็น ชาย 14,272 คน หญิง 14,428 คน มีความหนาแน่นเฉลี่ย 1,002 คน/ตารางกิโลเมตร

ในส่วนของ “อ่าวท่าศาลา” ในการวิจัยครั้งนี้มีที่มาจาก การรวมตัวหมู่บ้านชายทะเลในตำบลท่าศาลา ก่อตั้งเป็น “เครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา” เมื่อปี 2550 เนื่องจากเกิดความเสื่อมโทรมของทรัพยากรในอ่าวท่าศาลาจากการทำประมงที่ผิดกฎหมายและเกินความพอดี ส่งผลกระทบต่อวิถีชีวิตของชาวชุมชน จึงร่วมมือกันเพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์ ฟื้นฟูและปกป้องทรัพยากรทางทะเลและชายฝั่ง เพื่อให้เป็นแหล่งอาหารของชุมชน เป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้การบริหารจัดการทรัพยากร และร่วมมือประสานงานกับภาครัฐ ชุมชน ท้องถิ่น ในการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตของชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา ต่อมาในปี พ.ศ. 2555 ได้จดทะเบียนเป็นสมาคม ใช้ชื่อว่า “สมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา” และดำเนินกิจกรรมจนได้รับการยอมรับจากองค์กรทั้งภาครัฐและองค์กรชุมชนอื่นๆ โดยเข้ามาศึกษาดูงานอย่างต่อเนื่อง จนสามารถพัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้ในการอนุรักษ์ ฟื้นฟูทรัพยากรทางทะเล และการบริหารจัดการกลุ่ม/กองทุนต่างๆ ของชุมชน

ในปี พ.ศ. 2553 สมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลาร่วมมือกับเครือข่ายรักษ์บ้านเกิดท่าศาลา และเป็น 2 องค์กรหลักในพื้นที่อำเภอท่าศาลา ที่มีบทบาทในการใช้สิทธิ และมีส่วนร่วมในการพัฒนาพื้นที่มากที่สุด ระหว่างปี พ.ศ. 2549 - 2552 มีการศึกษาโครงการขนาดใหญ่ในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราชถึง 23 โครงการ ครอบคลุมพื้นที่หลายอำเภอ ไม่ว่าจะเป็นโครงการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมปิโตรเคมี พื้นที่อำเภอท่าศาลา และอำเภอสิชล ได้ก่อตั้งเครือข่ายทั้งจังหวัดที่เรียกว่า “เครือข่ายผลกระทบนโยบายสาธารณะนครศรีธรรมราช” หลังจากนั้นก็มีโครงการโครงสร้างพื้นฐานตามมาอีกหลายโครงการ ในด้านการขุดเจาะปิโตรเลียม เชื้อน คมนาคม และพลังงาน

ในปี พ.ศ. 2552 กลุ่มปัญญาชน ได้ก่อตั้ง “เครือข่ายรักษ์บ้านเกิดท่าศาลา” ขึ้น โดยเป็นการรวมตัวของเครือข่ายต่างๆ เช่น เครือข่ายครูเกษียณ นักวิชาการในมหาวิทยาลัย นักพัฒนาเอกชน กลุ่มศิลปินและกวี เครือข่ายองค์กรชาวบ้านต่างๆ เพื่อสร้างความตระหนักรู้ถึงถิ่นฐานบ้านเกิดและมีส่วนร่วมในการพัฒนา สร้างการตื่นรู้ของสาธารณะถึงความเป็นตัวตนและอัตลักษณ์ของชาวท่าศาลาที่มีความพร้อมทั้งทางด้านทรัพยากร วัฒนธรรม ประเพณี ที่เป็นเมืองประวัติศาสตร์ เมื่อการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยต้องการที่จะสร้างโรงไฟฟ้าถ่านหินในพื้นที่อำเภอท่าศาลา ตามแผนพัฒนาพลังงาน ทั้งสมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา และเครือข่ายรักษ์บ้านเกิดท่าศาลาต่างก็รวมตัวกันคัดค้านการสร้างโรงไฟฟ้า เนื่องจากรู้พิษภัยของโรงไฟฟ้าถ่านหินที่จะเกิดขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อวิถีชีวิตชุมชน และทรัพยากรธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม โดยเข้าร่วมเวทีประชาพิจารณ์ และลงนามสัญญาประชาคมว่าด้วย “การไม่เอาโรงไฟฟ้าถ่านหิน” จนถึงปัจจุบันโครงการได้ยุติ และยังไม่มีการดำเนินการสร้างโรงไฟฟ้าถ่านหินในพื้นที่อำเภอท่าศาลา เนื่องจากความเข้มแข็งของชุมชนที่ร่วมกันปกป้องทรัพยากรธรรมชาติไว้ได้

ในการวิจัยเรื่องร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชนี้ ผู้วิจัยมุ่งเน้นพื้นที่หลักในการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านฯ ได้แก่ บ้านสระบัว และบ้านในถุ้ง ต.ท่าศาลา อ.ท่าศาลา จ.นครศรีธรรมราช ผู้วิจัยจึงนำเสนอวิถีชีวิตประมงพื้นบ้านในพื้นที่ดังกล่าว ดังนี้

ชาวประมงที่บ้านสระบัว (หมู่ 6) ใน ต.ท่าศาลา มีประชากรเกือบ 900 ครัวเรือน มีเรือประมงพื้นบ้านประมาณ 80 ลำ ชาวประมงออกเรือทุกวันตั้งแต่เช้ามีดช่วงเวลาประมาณ 03.00 น. และกลับเข้าฝั่ง 12.00 น. โดยมีลูกน้องเรือตั้งแต่ 2-4 คน พอช่วงเย็นของทุกวัน ชาวประมงก็เตรียมน้ำแข็ง น้ำมันเพื่อเตรียมสำหรับออกเรือในวันถัดไป เวลาประมาณเที่ยงวัน ชาวประมงนำเรือกลับมาถึงฝั่งและช่วยกันปลดปลาออกจากอวน ซึ่งจะมีแม่ค้าเจ้าประจำมารับซื้อสัตว์น้ำจากเรือ เพื่อไปขายต่อในตลาดท้องถิ่น ส่วนใหญ่ชาวประมงเป็นเจ้าของเรือเองจึงสามารถซื้อขายปลาอย่างอิสระที่ทำเรือได้เลย ก่อนนำสัตว์น้ำไปขายแม่ค้า (จินดา จิตตนิ้ง, สัมภาษณ์ 31 มีนาคม 2559) เจ้าของเรือจะตรวจสอบราคาซื้อขายปลาระหว่างแม่ค้าในหมู่ที่ 5 และหมู่ที่ 6 ผ่านวิทยุสื่อสารเพื่อทราบถึงราคาที่จะต่อรองกับแม่ค้าบนฝั่ง ซึ่งโดยมากแม่ค้าก็จะยอมปรับราคาให้ตามที่เจ้าของเรือขอ เนื่องจากต้องการรักษาลูกค้าประจำเอาไว้ แม่ค้าจะนำปลาและกุ้งบางชนิดไปขายต่อที่ตลาดนัด ซึ่งมีทั้งตลาดเช้า ตลาดสาย ตลาดบ่าย ตลาดเย็น ส่วนปู กุ้ง กุ้งแชบ๊วย ซึ่งเป็นสัตว์น้ำราคาแพง และกำลังซื้อของชาวบ้านในชุมชนมีไม่เพียงพอ เจ้าของเรือจะส่งให้แพรับซื้อแทน (สุณี มะสะนิง, สัมภาษณ์ 21 กุมภาพันธ์ 2559)

การทำประมงชายฝั่งมีต้นทุนในการออกเรือแต่ละวันประกอบด้วยค่าน้ำมัน ค่าน้ำชา ค่าขนมเลี้ยงลูกเรือ ประมาณ 300-600 บาทต่อวัน ส่วนค่าจ้างลูกเรือวันนั้นประมาณ 250 บาทต่อวัน ในกรณีเรือเล็กๆ เจ้าของเรือมักแบ่งค่าตอบแทนให้ลูกเรือร้อยละ 20 จากเงินรายได้ที่ขายปลา หรือหากได้ปลามากเป็นพิเศษ ลูกเรือก็ได้ค่าจ้างเพิ่มอีก ทั้งนี้ลูกจ้างในเรือมักเป็นญาติสนิทหรือคนรู้จัก บางคนมีแต่อุปกรณ์ เช่น อวน แต่ต้องการออกเรือด้วย ก็นำอวนมาพวง (หรือเรียกว่า พลอยอวน) หรือมาช่วยทำงานในเรือเหมือนลูกจ้าง แต่เจ้าของเรือไม่ต้องจ่ายค่าจ้าง ส่วนเจ้าของอวนก็ได้ปลาไปขายตามที่อวนจับได้ เนื่องจากการออกเรือร่วมกันมีพื้นฐานจากความเป็นเครือข่ายของคนรู้จักกัน ลูกเรือจึงเป็นคนในชุมชนทั้งหมด อีกทั้งชาวประมงเกือบทั้งหมดเป็นเจ้าของเรือเอง การแบ่งหน้าที่รับผิดชอบระหว่างสามีภรรยา และลูก เกี่ยวกับการหาปลาจึงค่อนข้างชัดเจน กล่าวคือ สามีทำหน้าที่หาปลา โดยมีลูกหลานที่อยู่ในวัยที่สามารถช่วยงานได้และอยู่ในช่วงปิดภาคเรียนช่วยทำงานเป็นลูกเรือ เมื่อเรือขึ้นฝั่งหากไม่ได้ขายสินค้ากับพ่อค้าแม่ค้าคนกลางทั้งหมด ภรรยา ก็เอาปลาไปขายที่ตลาด แต่ก็เป็นที่กรณีส่วนน้อย ส่วนใหญ่จะนิยมขายให้พ่อค้าแม่ค้าคนกลางนำไปขายต่อที่ตลาด สำหรับรายได้ต่อวันของเจ้าของเรือหลังจากหักค่าใช้จ่ายในเรือ (ค่าน้ำชา ค่าน้ำมัน ค่าขนม รับประทานในเรือ) โดยเฉลี่ยประมาณ 2,000 บาทต่อวัน (พนัก ใบเต้, สัมภาษณ์ 22 กุมภาพันธ์ 2559)

แต่ในกรณีของบ้านในถ้ำ ชาวประมงส่วนใหญ่อยู่ในระบบแพ เนื่องจากเป็นหมู่บ้านที่มีประชากรอาศัยหนาแน่น จึงมีแพรับซื้อปลาจำนวนมาก ทั้งชุมชนมีเรือประมงประมาณ 180 ลำ แต่ละลำอาจมีครัวเรือนร่วมใช้ประโยชน์ในการหาปลาร่วมกันเป็นจำนวน 1 - 4 ครัวเรือน ภรรยาหรือคนในครัวเรือนนิยมนำสัตว์น้ำที่จับได้ไปขายที่ตลาดเอง ซึ่งต่างกับบ้านสระบัวซึ่งเจ้าของเรือนิยมขายปลาให้พ่อค้าคนกลาง ยกเว้นกุ้งหรือปูม้า ซึ่งจะขายต่อให้พ่อค้าหรือแม่ค้าคนกลางที่มารอซื้อที่ทำเรือ (เจริญ ไต่ฮิแต, สัมภาษณ์ 20 กุมภาพันธ์ 2559)

ชาวประมงมักติกาในการป้องกันความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้น เช่น ในการออกหาปลา เรือแต่ละลำจะวางอวนโดยมีธงที่แสดงเครื่องหมายเฉพาะเรือเอาไว้ เมื่อเรืออื่นๆ เห็นธงก็จะรู้ว่าเรือมาวางอวนก่อนแล้ว และอวนเป็นของใคร ทำให้ไม่มีปัญหาวางอวนทับกัน ต่างยึดถือระบบมาก่อนได้ก่อน คนที่มาทีหลังต้องออกเรือไปไกลขึ้น จะต้องเสียค่าน้ำมันมากขึ้น หากมีเรือที่ไปพบพื้นที่ที่มีปลามาก ก็จะวิทยุแจ้งให้เรือลำอื่นมาจับปลาด้วย ชาวประมงไม่ชอบออกเรือตามลาพังเพียงลำเดียวอย่างน้อยจะออกเรือพร้อมกัน 2 ถึง 3 ลำ เพราะหากมีเหตุการณ์เรือเสียในทะเลก็จะสามารถพึ่งพาอาศัยกันได้ และเมื่อจอดเรือที่ฝั่ง ชาวประมงต้องเอาเรือขึ้นจอดที่ละลำ และต้องช่วยกันเข็นเรือเข้าฝั่ง (เรณู มะหลี, สัมภาษณ์ 3 ธันวาคม 2558)



ภาพประกอบที่ 30 วิธีประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช, จินดา จิตตน์ง ถ่ายเมื่อ 26 เมษายน 2558

#### 4.1.2 ผู้ค้าคนกลาง

ในชุมชนอ่าวท่าศาลามีผู้ค้าคนกลาง (ซึ่งในพื้นที่เรียกว่า ผู้รวบรวมสัตว์น้ำ) ทั้งที่เป็นคนในชุมชนและคนต่างถิ่น กลุ่มที่เป็นผู้ค้าในชุมชนจะรับซื้อจากเรือไปขายที่ตลาดสดต่างๆ สัตว์น้ำที่ซื้อส่วนใหญ่คือปลา และกุ้งชนิดต่างๆ ที่ไม่ใช่กุ้งแชบ๊วย ซึ่งขายในตลาดได้ค่อนข้างง่ายเพราะราคาไม่แพง ราคาปลาหรือกุ้งที่รับซื้อจากท่าเรือกับราคาขายที่ตลาดไม่ต่างกันมากนัก เช่น การรับซื้อกุ้งราคา 150 บาทต่อกิโลกรัม แต่ราคาขายที่ตลาดนัดประมาณ 180 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนคนที่เป็นผู้ค้าต่างถิ่นจะมารอซื้อเพื่อไปขายต่อในตลาดสดต่างถิ่นหรือแพต่างถิ่น นอกจากนี้ มีพ่อค้าแม่ค้าที่ทำหน้าที่ติดต่อซื้อสัตว์น้ำ เช่น ปู หรือ กุ้ง เพื่อจัดส่งเป็นวัตถุดิบโดยตรงไปที่วิสาหกิจชุมชนหรือโรงงานแปรรูปขนาดเล็กในชุมชน เช่น แม่ค้าติดต่อซื้อปูโดยตรงที่แพรับซื้อปูแล้วนำมาส่งต่อให้โรงงานแกะปูเช่นเดียวกัน พ่อค้าคนกลางจัดการซื้อปลาทุเพื่อส่งต่อโรงงานปลากระป๋อง และแม่ค้าซื้อกุ้งจากแพส่งต่อโรงงานทำกุ้งแห้ง รายได้เฉลี่ยต่อวันของพ่อค้าแม่ค้าคนกลางอยู่ที่ประมาณ 1,500 ต่อวัน (ข้อมูลจากCommunity Health Impact Assessment (CHIA) หรือ กระบวนการเรียนรู้ร่วมกันของชุมชนท้องถิ่น ปี 2555 โดยเครือข่ายประมงพื้นบ้าน อ.สีชล- อ.ท่าศาลา ชุมชนชายฝั่งท่าศาลา จ.นครศรีธรรมราช



ภาพประกอบที่ 31 การรับซื้อสัตว์น้ำของผู้รวบรวม หรือผู้ค้าคนกลาง , จินดา จิตตน์ง ถ่ายเมื่อ 20 มิถุนายน 2559)

### 4.1.3 แพรับซื้อสัตว์น้ำ

แพทำหน้าที่รับซื้อสัตว์น้ำที่ชาวประมงจับได้ แล้วทำการคัดเลือกและแยก เพื่อขายต่อให้พ่อค้าคนกลาง หรือตัวแทนจากโรงงานทั้งในชุมชนและนอกชุมชน หรือขายต่อไปยังแพนอกชุมชนอีกต่อหนึ่ง นอกจากนี้ยังมีเรือในสังกัดตน แพหนึ่งมีเรือในสังกัดประมาณ 50-100 ลา การเข้าสู่ระบบแพมาจากความสัมพันธ์ใน 3 รูปแบบ (เขมรัฐ เถลิงศรี และสวรัย บุญยमानนท์, 2556) ดังนี้

1) ชาวประมงไม่มีเรือหรืออุปกรณ์ประมงแต่ต้องการออกเรือ เจ้าของแพจึงตกลงออกเงินให้จนครบ โดยชาวประมงจะต้องขายสินค้ากับเจ้าของแพ และเจ้าของแพจะหักร้อยละ 5 ของมูลค่าสินค้าที่ขายในแต่ละครั้งจนกว่าจะคืนเงินที่ยืมครบ แต่หากวันไหนจับสัตว์น้ำได้น้อย เจ้าของแพก็จะไม่หักหนี้สิน (เรณู มะหลี, สัมภาษณ์ 3 ธันวาคม 2558)

2) ชาวประมงกู้ยืมเงินจากเจ้าของแพอย่างมีพันธะสัญญา เช่น ลงทุนเรือ 1 ลำอาจต้องใช้จ่ายเงินประมาณ 50,000 บาท คนที่ต้องการเรือมีทุน 25,000 บาท และต้องการกู้จากเจ้าของแพอีก 25,000 บาท เจ้าของแพจะหักร้อยละ 5 ของมูลค่าสินค้าที่ขายในแต่ละครั้งจนกว่าจะคืนเงินที่ยืมครบ (วันไหนที่ได้น้อย เจ้าของแพก็ไม่หักเงิน) (สุชาติ โตะะจิ, สัมภาษณ์ 4 ธันวาคม 2558)

3) ชาวประมงยืมเงินจากเจ้าของแพโดยไม่มีพันธะสัญญา ไม่กำหนดเวลาคืนเงินและเจ้าของแพมักจะไม่ต้องการรับเงิน หากชาวประมงจะคืนเงินทั้งหมดเพราะเจ้าของแพต้องการรักษาจำนวนเรือในสังกัดแพ เพื่อให้ชาวประมงขายสินค้ากับตนเองต่อไป โดยมีข้อผูกมัดกับเจ้าของแพเป็นสัญญาใจ (สาลิหะ วงศ์ดูลยา, สัมภาษณ์ 28 มีนาคม 2559)

ชาวประมงที่อยู่ภายใต้ระบบแพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแบบที่ 1 และแบบที่ 2 มักต้องนำสัตว์น้ำมาขายกับแพต้นสังกัดเสมอ เมื่อชาวประมงนำปลาไปขายกับแพ เจ้าของแพจะทยอยหักเงินร้อยละ 5 จากมูลค่าสินค้าจากลูกแพ (การชำระเงินต้นที่ลูกแพกู้ไว้) ซึ่งถ้าเทียบกับราคาที่แพรับซื้อจากชาวประมงที่มีเรือเป็นของตัวเอง ลูกแพจะได้ราคาซื้อที่ต่ำกว่าแต่ก็ไม่เกิน 5 บาทต่อกิโลกรัม เจ้าของแพจะช่วยเป็นผู้จัดการหาซื้อน้ำแข็งให้กับลูกแพในการออกเรือแต่ละครั้งด้วย หากลูกแพต้องการไปขายสินค้ากับแพรายอื่น ก็สามารถทำได้แต่ต้องนำเงินมาจ่ายให้เจ้าของแพ (เจ้าหนี้) ร้อยละ 5 ของมูลค่าที่ขายเช่นกัน แต่การย้ายไปขายสินค้าให้แพอื่นได้หรือไม่ ขึ้นอยู่กับความเห็นชอบของเจ้าของแพ (เจ้าหนี้) (เขมรัฐ เถลิงศรี และสวรัย บุญยमानนท์, 2556)

ในช่วงมรสุมที่ลูกแพไม่สามารถออกเรือได้ เจ้าของแพจะรับหน้าที่ซ่อมแซมเรือ และอุปกรณ์อวนให้เอง ลูกแพบางรายอยู่ในระบบแพมาตลอดตั้งแต่รุ่นปู่ โดยที่เจ้าของแพไม่หักเงินต้น แต่ลูกแพจะเอาปลาไปขายให้เจ้าของแพเสมอ จะเห็นได้ว่า ระบบแพอาศัยรากฐานการพึ่งพาเป็นสำคัญ นอกจากนั้นความใกล้ชิดสนิทสนมกันในฐานะเครือญาติ หรือคนรู้จักกันมานานในชุมชน ทำให้ทั้งลูกแพและเจ้าของแพต่างพึ่งพากันไปในลักษณะหุ้นส่วนมากกว่าเจ้าหนี้กับลูกหนี้ หากชาวประมงต้องการขายเรือต่อก็ได้ โดยใช้บัญชีเดิมเป็นพื้นฐาน อย่างไรก็ตาม ชาวประมงไม่ได้รู้สึกถึงภาระจากการ



ผ่อนเรือมากนัก ส่วนมากจึงมักเป็นลูกแพสืบทอดต่อมาจากรุ่นพ่อแม่ (สะเกีหน๊ะ ไตะกาสอ, สัมภาษณ์ 13 พฤศจิกายน 2558)

ส่วนใหญ่คนที่เข้าสู่ธุรกิจแพ จะได้รับมรดกสืบทอดมาจากรุ่นปู่ย่าตายาย จึงมีความชำนาญในการทำธุรกิจรับซื้อโดยไม่ต้องออกเรือเอง แพบางแพจะรับซื้อเฉพาะสัตว์น้ำบางชนิด เช่น แพปูจะรับซื้อเฉพาะปู และเจ้าของแพนำไปส่งโรงงานแกะปูทันที แต่เดิมเจ้าของแพต้องมีรถกระบะเพื่อขนส่งของไปหาผู้รับซื้อนอกท้องถิ่น แต่ปัจจุบันมีพ่อค้าคนกลางจากต่างถิ่นมารับซื้อถึงแพ แม้ว่าอาจให้ราคาต่ำกว่าที่เจ้าของแพจะได้หากขนไปขายนอกท้องถิ่นเอง แต่จำนวนเงินดังกล่าวแตกต่างกันเพียงเล็กน้อยกับราคาจากแพนอกชุมชน ระบบแพมีส่วนทำให้สินค้าอาหารทะเลถูกส่งต่อสินค้าไปยังแพนอกชุมชน (ปัตตานี ตรัง) และโรงงานบรรจุหรือแปรรูปต่างๆ นอกชุมชนอย่างรวดเร็ว (สาลิหะวงศ์ดุลา, สัมภาษณ์ 28 มีนาคม 2559)

หมู่บ้านชาวประมงในท่าศาลาส่วนใหญ่อยู่ในระบบแพ กิจกรรมแพเป็นกิจการที่แข่งกันที่ราคารับซื้อ ในพื้นที่ที่บ้านในกุ้งมีแพรับซื้อจำนวนมาก มีประชากรและชาวประมงมากกว่าที่อื่น แต่ละแพจะมีเงินหมุนเวียนต่อวันจำนวนไม่น้อย เช่น แพหนึ่งที่สัมภาษณ์ในพื้นที่หน้าทับต้องมีเงินหมุนอย่างน้อย 120,000 บาท ส่วนใหญ่รับซื้อปูได้วันละ 500 กก. ต่อวัน ราคา กก.ละ 200-300 บาทส่วนเนื้อปูที่แกะแล้วราคาประมาณ 550 บาทต่อกิโลกรัม สำหรับการจ้างงานที่แพ แต่ละแพจ้างคนงานประมาณแพละ 10 คน ได้ค่าจ้างวันละ 300 บาท ทำหน้าที่ยกของ และช่วยปลดปลาจากอวนส่วนใหญ่เป็นคนในท้องถิ่นที่ไม่มีเรือเป็นของตัวเอง (เขมรัฐ เถลิงศรี และสวรัย บุญยमानนท์, 2556)

#### 4.1.4 โรงงานแปรรูปสัตว์น้ำในท้องถิ่น

ในชุมชนท่าศาลามีโรงงานแปรรูปสัตว์น้ำขนาดเล็กหลายโรงงาน เช่น โรงงานแกะเนื้อปู โรงงานกุ้งแห้ง ปลาแห้ง ปลาปูน กะปิ แพ้คั้ง (ท่าศาลาเป็นพื้นที่ 1 ใน 3 พื้นที่ที่จับกั้งได้) ซึ่งผลผลิตมีทั้งที่ส่งขายภายในตลาดท้องถิ่น ตลาดต่างจังหวัด (เช่น ระนอง กระบี่) ส่งเข้ากรุงเทพฯ และส่งไปต่างประเทศ เช่น กะปิส่งต่อไปมาเลเซีย กุ้งส่งกรุงเทพฯ แล้วต่อไปที่ไต้หวัน จีน ฮองกง การจ้างงานในโรงงานมักเป็นแบบไม่เป็นทางการ ให้อิสระกับเจ้าของโรงงานในการยุติกิจการชั่วคราวในยามไม่มีวัตถุดิบ และให้อิสระกับลูกจ้างในการเลือกงานที่ถนัดและเวลาทำงาน (เขมรัฐ เถลิงศรี และสวรัย บุญยमानนท์, 2556)

#### 4.1.5 โรงงานแกะปู

โรงงานจ้างคนจัดการรับซื้อวัตถุดิบจากที่แพปู เพื่อนำมาส่งตรงให้โรงงาน โรงงานจะหยุดในช่วงที่ไม่ใช่ฤดูกาลของปู คือในช่วง กุมภาพันธ์ – มีนาคม ส่วนช่วงฤดูกาลที่มีปูมาก มีผลผลิตจากโรงงานมากคือ ในช่วงเดือนพฤษภาคม ผลผลิตที่ได้ส่งต่อไปทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ (เช่น ญี่ปุ่น) มีลูกจ้างทั้งหมดในโรงงานประมาณ 120 คน ไม่กำหนดเวลาเข้า-ออกทำงาน ลูกจ้างเข้าทำงานตามอิสระ ค่าจ้างจะไม่ขึ้นกับจำนวนชั่วโมงที่ทำงาน แต่เป็นจำนวนปูที่แกะได้ ขนาดปูที่แกะ

และฝีมือ ยิ่งแกะปูขนาดเล็กซึ่งแกะยาก จะให้ค่าจ้างต่อกิโลกรัมสูง โรงงานแกะปูในหมู่บ้านอื่นๆ ก็มีการจ้างงานในลักษณะอิสระแบบเดียวกัน (เรณู มะหลิ, สัมภาษณ์ 3 ธันวาคม 2558)

แรงงานในโรงงาน คือกลุ่มแม่บ้านในชุมชน ในขณะที่สามีออกหาปลา ภรรยามารับจ้างแกะปู ลูกจ้างมีอิสระในการเลือกเวลาทำงาน บางรายเข้างานเพียง 5-6 ชั่วโมง ก็สามารถได้รับค่าจ้างไปมากกว่า 400 บาท โดยเฉลี่ยแล้วรายได้จากการรับจ้างแกะปูประมาณ 300-700 บาท ต่อคน/ต่อวัน ลูกจ้างซึ่งเป็นอิสระอยู่แล้วก็ไปรับจ้างหรือทำงานอย่างอื่นต่อ เช่น เก็บผลไม้ (มังคุด ลองกอง) หรือลอกใบจาก (สุชาติา จงกลบาน, สัมภาษณ์ 15 ธันวาคม 2558)

#### 4.1.6 กลุ่มคนที่ทำอาชีพอื่นๆ ที่ต่อเนื่องกับประมงชายฝั่ง

อาชีพต่อเนื่องจากประมงชายฝั่งแต่ละหมู่บ้านไม่แตกต่างกันมากนัก ได้แก่ อาชีพปลดปลา หมาด (ซ่อม) อวน รับจ้างแกะปู ซ่อมอุปกรณ์ ซึ่งเปิดโอกาสให้เกิดการจ้างงานอย่างอิสระ เช่น หากเป็นลูกจ้างปลดปลา สาวอวน ซึ่งเป็นการทำในช่วงเวลาสั้นๆที่เรือเข้าฝั่ง (2 ชั่วโมง) ได้ครั้งละ 100 บาท รับจ้างตัดอวนได้ 200 บาทต่อวัน การวางเบ็ดตกปลาตามแนวปะการัง ซึ่งทำรายได้ประมาณวันละ 500 บาท การเก็บหอยตามหาดเลน ซึ่งผู้สูงอายุสามารถทำได้และอาจทำรายได้ได้ถึงครัวเรือนละ 1,000 บาทต่อวัน นอกจากนี้ยังมีอาชีพเปิดร้านน้ำชาสำหรับชาวประมงที่นิยมมานั่งพบปะพูดคุยก่อนออกเรือและหลังเอาเรือขึ้นฝั่ง อาชีพขายและซ่อมอุปกรณ์ประมง และอาชีพขายน้ำแข็ง (สุชาติา ไต้ะจิ, สัมภาษณ์ 4 ธันวาคม 2558)

#### 4.1.7 กลุ่มคนที่ทำอาชีพรับจ้างทั่วไป

งานรับจ้างที่คนในชุมชนนิยมทำคือ การลอกใบจากสำหรับมวนยาสูบ รายได้เฉลี่ยวันละ 300 บาท การรับจ้างเก็บผลไม้ในสวน (โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่วงทะเลมีรสสุก ซึ่งเป็นช่วงผลไม้สุกพอดี) ได้ค่าจ้างวันละประมาณ 400 บาท และอาจมากกว่าขึ้นอยู่กับปริมาณผลไม้ที่เก็บได้

ลักษณะพิเศษของการจ้างงานที่นี่คือ ลูกจ้างมีอิสระด้านเวลา และสามารถเลือกงานตามความถนัดหรือความชอบได้ คนที่มารับจ้างในโรงงานแกะปูหรือปลดปลา หมาดอวน ไม่ต้องทำทั้งวันหรือเข้างานเข้าออกตอนเย็น ก็สามารถหาเงินได้มากกว่า 300 บาท แม่บ้านส่วนใหญ่โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากครัวเรือนที่มีเรือเองทำรายได้ได้มากถึง 1,500 บาทต่อวัน มาจากการทำงานหลายอย่างและการเข้างานอย่างอิสระ เช่น ขายปลาได้ประมาณ 1,000 บาท รับจ้างแกะปูต่อ ได้อีกประมาณ 200 บาท กลับมาบ้านรับลอกใบจากได้อีกวันละ 300 บาท บางครั้งก็สลับกับการซ่อมอวนตามแต่จะมีคนจ้างหรือไม่ ซึ่งเมื่อรวมแล้วนับเป็นรายได้ที่ค่อนข้างสูงสำหรับงานที่หาทำได้ภายในชุมชนเอง (ปาติมีะ หาญกล้า, สัมภาษณ์ 29 มีนาคม 2559)

รายได้ของคนในชุมชนมาจากการทำประมงชายฝั่งเป็นส่วนใหญ่ เป็นอาชีพที่พึ่งพิงกับฐานทรัพยากร ชาวประมงจึงเห็นความสำคัญของการพยายามรักษาสิ่งแวดล้อม ในการจับสัตว์น้ำแต่ละประเภท ชาวประมงพิจารณาความเหมาะสมกับฤดูกาลด้วย มีการงดจับสัตว์แต่ละชนิดเป็นช่วงๆ ทำให้ชาวประมงสามารถใช้ประโยชน์จากทรัพยากรได้ในระยะยาว การเปลี่ยนชนิดของสัตว์น้ำ

ที่จับไปตามฤดูกาลทำให้มีการใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ที่หลากหลายกว่า 100 ชนิด เช่น อวนปูม้า อวนปลาทุ อวนปลาทุเหรา อวนปลาหมอ อวนปลาทราย อวนปลาจะระเม็ด ลอบปลาหมึก ลอบปู เป็นต้น เพื่อให้เหมาะสมกับชนิดสัตว์น้ำ และในขณะเดียวกันก็ไม่ทำลายระบบนิเวศชายฝั่งอีกด้วย นอกจากนี้ ชาวประมงดูแล ตรวจสอบตัวเองในเรื่องการใช้อวนและการจับสัตว์น้ำที่ถูกต้องแล้ว ยังมีการรณรงค์ โดยกลุ่มอนุรักษ์และการกำหนดบทบัญญัติของชุมชน รวมทั้งการใช้เทคโนโลยีเข้าช่วย เช่น ระบบ GPS ในการดูตำแหน่งของปะการังเทียม เพื่อไม่ให้การวางอวนไปกระทบแนวปะการัง (จินดา จิตตัง, สัมภาษณ์ 31 มีนาคม 2559)

เมื่อพิจารณาจากการปฏิสัมพันธ์ของกลุ่มคนอาชีพต่างๆ ในชุมชนประมงพื้นบ้าน อ่าวท่าศาลา พบว่า ไม่มีการผูกขาดจากผู้ประกอบการรายใหญ่ ในการเข้าสู่อาชีพชาวประมง การหาเงินทุนเป็นเรื่องที่หาทางออกได้ไม่ยากนัก การอาศัยอยู่ในชุมชนท่ามกลางเครือญาติทำให้มีผู้สนับสนุน ทั้งในการเป็นลูกเรือ หรือการเป็นผู้ร่วมลงทุนในฐานะเจ้าของแพ หรือถ้าหากไม่ต้องการเข้าระบบแพ ก็อาจใช้การพลอยอวน หรือวางเบ็ดตกปลาตามแนวปะการังแทน ส่วนผู้ค้าคนกลางก็มีจำนวนมาก ราย ถึงแม้จะมีลูกค้าประจำและเจ้าประจำที่ขายวัตถุดิบให้ แต่ก็ไม่ใช้ลักษณะการผูกขาดอำนาจการต่อรองโดยคนใดคนหนึ่ง

ส่วนแพรับซื้อ ถึงแม้จะมีระบบแพที่ลูกแพจำเป็นต้องขายสัตว์น้ำที่จับได้ให้เจ้าของแพ แต่แพก็มีจำนวนมากและมีการแข่งขันด้านราคากันในระดับหนึ่ง ทำให้ระบบพึ่งพาดูแลลูกแพ และการสร้างความไว้วางใจกัน ยังเป็นเงื่อนไขสำคัญในการรักษาสถานะความเป็นอยู่ของแพ การแข่งขันและความพึ่งพายังมีอยู่ทำให้ไม่เกิดการสร้างผลกำไรที่มากเกินไป รวมทั้งลดโอกาสในการนำผลกำไรไปต่อยอดขยายกิจการซึ่งอาจนำไปสู่การผูกขาดที่รุนแรงขึ้น ในทำนองเดียวกันโรงงานแปรรูปส่วนใหญ่ ยังมีขนาดเล็กและอยู่บนฐานของการพึ่งพาแรงงานที่ไม่อยู่ในระบบอย่างเป็นทางการ อีกทั้งโรงงานมีจำนวนไม่น้อยและมีการแข่งขันกันในระดับหนึ่ง ทำให้โอกาสในการผูกขาดที่รุนแรงเป็นไปได้

เมื่อพิจารณาโอกาสของคนในชุมชนที่ไม่ได้เรียนสูงในการเข้าสู่อาชีพประมงชายฝั่ง และอาชีพที่ต่อเนื่อง พบว่า กลุ่มคนเหล่านี้สามารถมีอาชีพที่พึ่งตนเองได้ มีโอกาสหาเงินรายได้วันละ 2,000 บาท และอาจสูงถึงวันละหลายหมื่นบาทในช่วงฤดูกุ้ง ถึงแม้ในปัจจุบันชาวประมงต้องการให้บุตรหลานจบการมัธยมศึกษาปีที่ 6 เป็นอย่างน้อยและให้ได้ศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษา แต่ก็ให้บุตรหลานได้มีโอกาสฝึกการหาปลาไว้ตั้งแต่เด็กด้วยเช่นกัน เพื่อเป็นหนึ่งในอาชีพรองรับที่มั่นคง ดังนั้นบุตรหลานที่จบมัธยมศึกษาปีที่ 6 แล้วส่วนมากก็ยังกลับมาทำอาชีพประมงสืบทอดจากพ่อแม่ เพราะเป็นอาชีพที่หารายได้ดี นอกจากนี้ ผู้สูงอายุยังสามารถประกอบอาชีพเก็บหอยตามหาดเลนได้ในขณะเดียวกันในช่วงปิดภาคเรียน เยาวชนก็ช่วยงานพ่อแม่ได้ตั้งแต่ออกไปหาปลากับพ่อ ลูกสาวก็ไปรับจ้างแกะปูเช่นเดียวกับแม่ได้

โครงข่ายอาชีพลักษณะนี้ทำให้คนในชุมชนมีโอกาสแสวงหาช่องทางและแบ่งปันผลประโยชน์จากการเข้าถึงฐานทรัพยากรธรรมชาติ ตามกำลังและความต้องการของตน อย่างไรก็ตาม สิ่งสำคัญที่ต้องมีในการทำประมงพื้นบ้าน คือ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วิธีการจับปลา หาแหล่งปลา การฟังเสียงปลา (คนฟังเสียงปลาเรียกว่า กาน้ำหรือคูหล่า) ทำให้การทำอาชีพประมงไม่ต้องลงทุนมากนัก อาศัยความชำนาญส่วนบุคคลและความรู้ที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ แต่หากบุคคลใดไม่มี

คุณสมบัติดังกล่าวมากพอ ก็จะไม่สามารถประกอบอาชีพและใช้ประโยชน์จากฐานทรัพยากรได้มากนัก

การประมงชายฝั่งในพื้นที่นี้ ทำให้เกิดการจ้างงานของแรงงานในท้องถิ่นถึงประมาณ 5,000 คน แรงงานเกือบทั้งหมดในประมงพื้นบ้าน คือ คนในชุมชนเอง ตั้งแต่วัยรุ่นจนวัยสูงอายุ ไม่มีแรงงานต่างถิ่น การกำหนดเงื่อนไขการทำงานในแต่ละระดับมีความยืดหยุ่น และให้อิสระในการเลือก แม้ในระดับสูงของห่วงโซ่ เช่น กิจการโรงงานแปรรูป ก็ยังไม่ปรากฏลักษณะการเอาเปรียบลูกจ้างด้วยการสร้างข้อกำหนดที่กดขี่และไม่เป็นธรรมกับลูกจ้าง

จะเห็นได้ว่า วิถีชีวิตของชุมชนอ่าวท่าศาลาก่อให้เกิดการสร้างรายได้จากฐานทรัพยากรอย่างเป็นรูปธรรม โดยสามารถสร้างการจ้างงานคนในท้องถิ่นจำนวนกว่า 5,000 คน การแบ่งหน้าที่ของคนในชุมชนตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจและการแบ่งปันผลประโยชน์ เป็นการแบ่งตามความชำนาญ ความรู้ที่ได้รับการถ่ายทอดผ่านวิถีชีวิตจากรุ่นสู่รุ่น ทำให้การดำเนินกิจกรรมการผลิตแบบประมงพื้นบ้านในแต่ละขั้นตอนไม่สามารถทำได้โดยลำพังแบบผูกขาดตัดตอน เช่น การที่ชาวประมงต้องช่วยกันเข็นเรือเข้าฝั่งที่ละลำ และมีกติกาที่เป็นที่ยอมรับในกลุ่มชาวประมงเพื่อป้องกันปัญหาขัดแย้งดังได้กล่าวข้างต้น เช่น การดูธงในการวางอวน นอกจากนี้ระบบการแข่งขันที่เกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอนการผลิต เช่น การแข่งขันระหว่างแพด้วยกัน และการแข่งขันระหว่างพ่อค้าคนกลางทำให้ไม่เกิดการผูกขาดในแต่ละขั้นตอน

โดยสรุป ชุมชนท่าศาลามีจุดแข็งที่สำคัญ คือ ระบบประมงพื้นบ้านซึ่งเป็นระบบที่หล่อเลี้ยงผู้คนส่วนใหญ่ในชุมชน สามารถสร้างกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่หลากหลาย และเปิดโอกาสให้คนในชุมชนเข้าถึงการแบ่งปันผลประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติ การแบ่งหน้าที่ตามความชำนาญตามภูมิปัญญาที่ได้รับการถ่ายทอดมาและการพึ่งพากันของคนในชุมชน ทำให้เกิดการกระจายรายได้ที่ทั่วถึงและมีความเป็นธรรมในระดับที่น่าพอใจ (สุมาลี โต๊ะเส้น, สัมภาษณ์ 11 พฤศจิกายน 2558, จินดา จิตตน์, สัมภาษณ์ 31 มีนาคม 2559) ส่วนการแบ่งหน้าที่ในครอบครัวระหว่างสามีและภรรยาในชุมชนท่าศาลานั้น ภรรยามีบทบาทในครอบครัวเป็นอย่างมาก ไม่ได้ทำหน้าที่เป็นแม่บ้าน ทำงานบ้าน และดูแลบุตรธิดาเพียงอย่างเดียว แต่ยังช่วยสามีทำงาน หารายได้เสริม เพื่อช่วยหาเลี้ยงครอบครัวด้วยอีกแรงหนึ่ง เช่น รับจ้างแกะปู ลอกใบจาก ซ่อมอวน เป็นต้น รวมถึงเป็นผู้ดูแลบริหารจัดการการเงินของครัวเรือนอีกด้วย

ชาวบ้านใน อ.ท่าศาลา มีวิถีชีวิตที่ดำเนินอยู่บนหลักและขนบธรรมเนียมประเพณีทางศาสนาอิสลามเป็นสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นการประกอบอาชีพ การแบ่งภาระหน้าที่ในครอบครัว การออมทรัพย์ การใช้และรักษาทรัพยากรธรรมชาติ ตลอดจนการช่วยเหลือเกื้อกูลกันในชุมชน สิ่งต่างๆ เหล่านี้ ทำให้ชุมชนใน อ.ท่าศาลา เป็นชุมชนที่มีอัตลักษณ์เฉพาะ นับเป็นความเข้มแข็งทางสังคมที่น่าสนใจเป็นอย่างยิ่ง

สำหรับการประกอบอาชีพและการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ ศาสนาอิสลามเชื่อว่า สิ่งแวดล้อม หรือระบบธรรมชาติรอบๆ ตัวเรา ไม่ว่าจะเป็น ผืนแผ่นดินที่เราอยู่อาศัย อากาศและก๊าซที่เราหายใจ น้ำดื่ม น้ำใช้ พืชพรรณ สัตว์ และสิ่งมีชีวิตต่างๆ ล้วนแต่เป็นของขวัญอันมีค่าที่พระเจ้าเป็นผู้ประทานมาให้ เพื่อใช้เป็นปัจจัยในการยังชีพ ทั้งนี้มนุษย์และสิ่งแวดล้อมมีความสัมพันธ์ต่อกัน หากสิ่งใดสิ่งหนึ่งเปลี่ยนแปลงไป ย่อมส่งผลกระทบต่อซึ่งกันและกันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ มนุษย์เป็นผู้ได้รับ

ความไว้วางใจจากพระเจ้า ดังนั้น จึงมีหน้าที่เป็นผู้อนุรักษ์คุ้มครอง และดูแลทรัพยากรธรรมชาติอันทรงคุณค่าเหล่านี้ ไม่ใช่เป็นผู้ครอบครอง หรือผู้กอบโกยผลประโยชน์แต่อย่างใด ต้องไม่นำทรัพยากรไปใช้ในทางที่ผิด หรือใช้อย่างสุรุ่ยสุร่าย เพื่อป้องกันมิให้ส่งผลกระทบต่อสมดุลในธรรมชาติและสังคม

ดังนั้นการดำเนินชีวิตของชาวประมงพื้นบ้านใน อ.ท่าศาลา จึงมีความสอดคล้องกับหลักศาสนาเป็นอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติในท้องทะเลที่มีอยู่อย่างคุ้มค่าและระมัดระวัง โดยเน้นความสมดุลของธรรมชาติเป็นสำคัญ มีการรณรงค์ให้เกิดการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และปลูกจิตสำนึกให้เห็นคุณค่าของทรัพยากรธรรมชาติ เพื่อให้คนรุ่นหลังสามารถใช้ประโยชน์จากปัจจัยในการยังชีพที่พระเจ้าประทานให้ต่อไป โดยมีการดำเนินงานขององค์กรเครือข่ายในชุมชน กลุ่มอนุรักษ์ และสมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้าน เช่น การจับสัตว์น้ำตามฤดูของสัตว์น้ำ หากในฤดูนี้จับสัตว์น้ำชนิดหนึ่ง ในฤดูถัดไปก็จับสัตว์น้ำอีกชนิดหนึ่ง เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีการช่วยเหลือหรือแบ่งปันข่าวสารกันในกลุ่มชาวประมงด้วยกันเอง ไม่มีการกอบโกยผลประโยชน์แต่เพียงเจ้าเดียว ซึ่งการดำเนินกิจกรรมในชีวิตประจำวันบนพื้นฐานของหลักศาสนาอย่างเหนียวแน่นตามที่ได้กล่าวมาแล้ว ยังสะท้อนให้เห็นได้จากการที่ชาวไทยมุสลิมเพศชายจะงดออกเรือเพื่อไปหาปลาในวันศุกร์ของทุกสัปดาห์ เนื่องจากสำหรับสังคมชาวไทยมุสลิมแล้ว วันศุกร์เป็นวันที่ต้องไปประกอบพิธีกรรมทางศาสนาที่มีสยิดในชุมชน

#### 4.1.8 สวัสดิการในชุมชน

ถึงแม้การจ้างงานเกือบทั้งหมดในชุมชนชาวประมงจะไม่มีระบบประกันสังคมรองรับ เนื่องจากเป็นการจ้างงานอย่างไม่เป็นทางการ แต่ในชุมชนก็พยายามสร้างระบบสวัสดิการชุมชนที่จะมาช่วยสร้างภูมิคุ้มกันทั้งทางเศรษฐกิจและสังคมให้กับตัวเอง เช่น กลุ่มออมทรัพย์ ประเพณีการเลี้ยงน้ำชา (เขมรัฐ เถลิงศรี และสวรัย บุญยมานนท์, 2556)

1) **กลุ่มออมทรัพย์** (เจริญ โต๊ะอิเต, สัมภาษณ์ 20 กุมภาพันธ์ 2559, สุณี มะสะนิง, สัมภาษณ์ 21 กุมภาพันธ์ 2559, จินดา จิตตนัง, สัมภาษณ์ 31 มีนาคม 2559)

การรวมกลุ่มของชาวบ้านในพื้นที่ อ.ท่าศาลา มีปรากฏขึ้นอย่างชัดเจน ในปี พ.ศ. 2546 เมื่อชาวบ้านต้องการร่วมมือกันเพื่อแก้ปัญหาอวนลากเรือคราดหอย ซึ่งส่งผลกระทบทำให้ทรัพยากรในท้องทะเล และเครื่องมือและอุปกรณ์ในการทำประมงเสียหายอย่างมาก ชาวบ้านจึงเกิดกระบวนการเรียนรู้โดยการสนับสนุนจากนักพัฒนาเอกชนสมาคมรักษ์ทะเลไทยที่เข้ามาทำงานในพื้นที่ โดยนำชาวบ้านไปศึกษาดูงานจากกรณีตัวอย่างที่เกิดขึ้นในจังหวัดอื่น ช่วยระดมความคิดเห็นร่วมกัน และจัดตั้งเป็นกลุ่มอนุรักษ์ในชุมชน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดูแล และอนุรักษ์ทรัพยากรในชุมชน ซึ่งภายหลังได้พัฒนาเป็น “สมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา”

อย่างไรก็ดี การจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อรณรงค์ กระตุ้น และสร้างให้คนในชุมชน และคนนอกชุมชน เกิดจิตสำนึก และต้องการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล ต้องใช้เงินทุนในการบริหารจัดการจำนวนมาก ดังนั้น เพื่อให้กิจกรรมต่างๆ บรรลุตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มอนุรักษ์ จึงได้มีการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ขึ้น เพื่อนำเงินปันผลของกลุ่มออมทรัพย์ไปใช้เป็นค่าใช้จ่ายในกิจกรรมของกลุ่มอนุรักษ์

กลุ่มออมทรัพย์นี้ประกอบด้วยสมาชิกที่อาศัยอยู่ใน 4 หมู่บ้าน คือหมู่ 4-7 ได้แก่ บ้านในถ้ำ บ้านท่าสูงบน บ้านสระบัว และบ้านหน้าทับ โดยจำนวนสมาชิกเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากเดิมที่มีสมาชิกเพียง 80 คน เพิ่มเป็น 300 กว่าคนในปัจจุบัน (ปี 2559) ซึ่งในจำนวนนี้ ร้อยละ 80 ประกอบอาชีพประมง หรืออาชีพที่เกี่ยวข้องกับการประมง ส่วนสมาชิกที่เหลืออีกร้อยละ 20 ประกอบอาชีพอื่น เช่น ข้าราชการ ค้าขาย เป็นต้น

สมาชิกในกลุ่มออมทรัพย์ไม่ได้มีเพียงสมาชิกที่ประกอบอาชีพประมง หรืออาชีพอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับประมงเท่านั้น หากแต่ยังมีสมาชิกที่ประกอบอาชีพอื่นๆ แต่ก็ยินดีที่ให้เงินปันผล เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล เนื่องจากเห็นว่า ทะเลเป็นแหล่งทรัพยากรธรรมชาติที่สำคัญ หรือเป็นหัวใจของคนในพื้นที่นั่นเอง ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความเข้มแข็งของชุมชน

สำหรับกติกาในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกนั้น ผู้ที่จะเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ ต้องเป็นคนในชุมชนเท่านั้น คนที่อยู่นอกชุมชนไม่สามารถเข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์นี้ได้ สมาชิกผู้ใหญ่ต้องฝากเงินกับกลุ่มออมทรัพย์คนละ 100 บาทต่อเดือน ส่วนสมาชิกที่เป็นเด็กต้องฝากเงินคนละ 50 บาทต่อเดือน ส่วนสมาชิกที่ต้องการกู้เงิน สามารถยื่นขอกู้เงินในวงเงินไม่เกิน 2 เท่าของจำนวนเงินฝาก ทั้งนี้ ภาระเบี้ยบะในการผ่อนชำระ และจำนวนเงินผ่อนในแต่ละงวด จะแตกต่างกันไปในแต่ละหมู่บ้าน ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและความสอดคล้องกับลักษณะของหมู่บ้านนั้นๆ โดยเงินผ่อนหรือค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากสมาชิกที่กู้ยืมเงิน รวมถึงค่าปรับในกรณีที่ผู้กู้ไม่สามารถชำระค่าธรรมเนียมได้ตามกำหนด จะนำมาใช้สำหรับกองทุนสวัสดิการสมาชิก และเป็นเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมสมาคมฯ ตามที่คณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์เห็นสมควร ทั้งนี้การกู้ผ่านกลุ่มออมทรัพย์ มีค่าธรรมเนียมต่ำกว่าการกู้จากแหล่งอื่นๆ จึงช่วยแก้ปัญหาการกู้ยืมระบบได้อีกทางหนึ่ง

**2) งานเลี้ยงน้ำชา** (โรหนาบ ส่งสวย, สัมภาษณ์ 27 มีนาคม 2559, นางยุริย์ พลายคำ, สัมภาษณ์ 29 มีนาคม 2559)

ลักษณะเด่นของชุมชนชาวมุสลิมที่พบได้ทั่วไป และพบได้บ่อยในชุมชนอ่าวท่าศาลา ได้แก่ การช่วยเหลือทางการเงินซึ่งกันและกันในยามที่เดือดร้อน ผ่านกิจกรรมที่เรียกว่า งานเลี้ยงน้ำชา หากมีสมาชิกในครอบครัวใดครอบครัวหนึ่งได้รับความเดือดร้อน เจ็บป่วยและไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ หรือเรือประมงที่ออกไปจับสัตว์น้ำในทะเลแล้วเกิดอุบัติเหตุล่ม ครอบครัวที่ต้องการความช่วยเหลือจะเป็นเจ้าภาพในการจัดงานเลี้ยงน้ำชา โดยจะส่งบัตรเชิญไปยังครอบครัวอื่นๆ ในชุมชนที่รู้จัก เพื่อเชิญให้มากินน้ำชาที่บ้านของตน ซึ่งผู้ที่ได้รับเชิญมาร่วมงานนั้น ก็จะร่วมบริจาคเงินเพื่อช่วยเหลือเจ้าภาพ หรือส่งเงินช่วยเหลือมาทางไปรษณีย์ ซึ่งการจัดงานเลี้ยงน้ำชาในยามที่สมาชิกในชุมชนต้องการความช่วยเหลือนั้น จัดเป็นสวัสดิการสังคมที่พบได้เฉพาะในชุมชนมุสลิมอ่าวท่าศาลาที่แสดงให้เห็นถึงเครือข่ายทางสังคมที่มีความเหนียวแน่น

โดยสรุป ในมิติสังคม ชุมชนอ่าวท่าศาลา เป็นชุมชนที่มีอัตลักษณ์เฉพาะที่โดดเด่น เป็นชุมชนชาวไทยมุสลิมที่มีแบบแผนในการดำเนินชีวิต ตลอดจน ค่านิยม วัฒนธรรม และขนบธรรมเนียมประเพณี ที่ตั้งอยู่บนหลักคำสอนของศาสนาอิสลามเป็นหลัก ไม่ว่าจะเป็นการเลือก

ประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจ โดยใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์และคุ้มค่าที่สุด เนื่องจากทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมเหล่านี้ เปรียบเสมือนของขวัญอันมีค่าจากพระเจ้า

#### 4.1.9 สิ่งแวดล้อม

ในวิถีชีวิตของชุมชนประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา ไม่ว่าจะเป็นประเด็นสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ ล้วนมีความเกี่ยวข้องกันไม่สามารถแยกออกจากกันได้ เนื่องการประกอบอาชีพที่อาศัยความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติเป็นหลัก ดังนั้นการดูแล รักษา และปกป้องทรัพยากรธรรมชาติจึงเป็นสิ่งที่ต้องกระทำในจิตสำนึกของชาวบ้านอ่าวท่าศาลา เพราะการปล่อยให้ทรัพยากรธรรมชาติถูกทำลาย คือ การทำลายชีวิตตนเองและลูกหลานในอนาคต ดังนั้นชุมชนจึงมีการจัดการดังนี้ (เขมรัฐ เกลิงศรี และสวรัย บุญยमानนท์, 2556)

1) การใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างรู้คุณค่า (ยุริย์ โตะโดบ, สัมภาษณ์ 14 พฤศจิกายน 2558, นางยุริย์ พลายดำ, สัมภาษณ์ 29 มีนาคม 2559, เจริญ โตะอิเต, สัมภาษณ์ 20 กุมภาพันธ์ 2559, จินดา จิตตมัง, สัมภาษณ์ 31 มีนาคม 2559)

ชุมชนอ่าวท่าศาลามีกฎกติกาในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างเข้มงวด เช่น การห้ามใช้เครื่องมือประมงที่ผิดกฎหมายและผิดประเภท เช่น การใช้วนตาเล็กในการจับปลา และการคราดหอยในเขตอนุรักษ์ ซึ่งชาวบ้านทุกคนในชุมชนได้ให้ความเคารพต่อกฎกติกาที่มีการตกลงกัน รวมทั้งชาวบ้านมีการดูแลตามพื้นที่ต่างๆ เพื่อไม่ให้มีชาวประมงจากพื้นที่อื่นกระทำความผิดต่อกฎข้อตกลงของชุมชนที่อาจนำไปสู่การเกิดผลเสียหายต่อทรัพยากรทางทะเลของชุมชนด้วย

ธนาคารปู เป็นกิจกรรมที่มีการจัดการทรัพยากรสัตว์น้ำ โดยได้รับการสนับสนุนจากนักพัฒนาเอกชนสมาคมรักษ์ทะเลไทย ชาวประมงพื้นบ้านให้การเคารพกฎกติกาเป็นอย่างดี หากเมื่อชาวประมงจับปูที่มีไขนอกกระดองได้ จะนำไปปล่อยหรือไปฝากไว้กับธนาคารปู เพื่อให้ปูสามารถขยายพันธุ์ ส่งผลให้จำนวนปูในอ่าวท่าศาลาสามารถจับได้เกือบทั้งปีตามฤดูกาล

นอกจากนี้ ขนาดเรือไม้ เครื่องยนต์ และเครื่องมือประมงพื้นบ้าน นับเป็นข้อจำกัดในการทำประมง เนื่องจากมีขนาดและปริมาณน้อย ซึ่งเหมาะสมกับการดำรงชีวิตในแต่ละครอบครัว ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านจับปลาได้ในจำนวนที่น้อยเมื่อเทียบกับประมงพาณิชย์ อีกทั้งเครื่องมือประมงพื้นบ้านยังมีความหลากหลาย โดยเครื่องมือแต่ละชนิดถูกสร้างมาเพื่อจับสัตว์ทะเลเพียงบางชนิดเท่านั้น ซึ่งต่างจากประมงพาณิชย์ที่เครื่องมือถูกสร้างมาเพื่อจับสัตว์น้ำให้ได้มากที่สุด เพื่อแสวงหากำไรให้ได้มากที่สุด การใช้เครื่องมือที่หลากหลายเพื่อจับสัตว์น้ำที่แตกต่างกันในแต่ละช่วงเวลา เป็นอีกกลไกหนึ่งที่ทำให้ชาวประมงสามารถเลือกจับและไม่จับสัตว์น้ำบางชนิดในบางช่วงเวลา ส่งผลให้สามารถอนุรักษ์สัตว์น้ำที่มีฤดูวางไข่ในช่วงที่แตกต่างกันได้ ทำให้จำนวนทรัพยากรธรรมชาติไม่ถูกใช้จนหมดมากเกินไป และมีเวลาให้ธรรมชาติได้ปรับเข้าสู่สมดุลด้วยตัวเองในที่สุด ในขณะที่การประมงพาณิชย์ทำให้เกิดการเสียสมดุลของธรรมชาติ เนื่องจากมีสัตว์น้ำบางชนิดถูกจับในช่วงที่ไม่เหมาะสม ทำให้สัตว์น้ำบางชนิดหายไปจากวัฏจักรผู้ล่าและผู้ถูกล่าตามธรรมชาติ

นอกจากการประมงแล้ว ได้มีการปลูกฝังจิตสำนึกเรื่องการอนุรักษ์ทรัพยากรจากรุ่นสู่รุ่นในหลายรูปแบบ ทั้งบทเพลงพื้นบ้านที่เป็นภาษาถิ่นเพื่อให้เยาวชนในพื้นที่

สามารถเข้าใจได้ง่ายในหลายโอกาส และการจัดเวทีสำหรับเยาวชนในรูปแบบดนตรีกีวีศิลป์ ที่เปิดโอกาสให้เยาวชนได้แสดงความคิดเห็นหรือแนวคิดของตนเองที่มีต่อสิ่งแวดล้อมในชุมชนโดยตรงอีกด้วย นอกจากนี้ ยังมีการปลูกฝังจิตสำนึกในการอนุรักษ์โดยตรง ผ่านวิถีชีวิตการทำประมงพื้นบ้าน ยกตัวอย่างเช่น การจับปลาตามจำนวนที่ตัวเองคิดว่าสามารถเลี้ยงชีวิตได้ในแต่ละวัน ถึงแม้ในบางโอกาสจะมีปลาให้จับอย่างเหลือเฟือ แต่ชาวประมงพื้นบ้านในชุมชนก็ได้รับการสั่งสอนจากบรรพบุรุษให้จับสัตว์น้ำแต่พอประมาณที่จะเลี้ยงครอบครัวได้ ซึ่งการปลูกฝังจิตสำนึกเช่นนี้ช่วยให้ทรัพยากรของชุมชนยังคงอยู่ตั้งแต่อดีตมา

**2) การแก้ปัญหาที่เกิดจากกระบวนการผลิต** (เขมรัฐ เถลิงศรี และสรวัย บุญยमानนท์, 2556)

เนื่องจากในขั้นตอนแรกของห่วงโซ่อุปทานคือ การจับสัตว์น้ำ ประเด็นการแก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นจากการผลิต จึงสอดคล้องกับในข้อที่ 1 ในเรื่องการฟื้นฟูปริมาณสัตว์น้ำ แต่เมื่อพิจารณาถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจอื่นๆ ที่ต่อเนื่องจากการจับสัตว์น้ำ เช่น การแปรรูป จะพบว่าชาวประมงมีวิถีจัดการขยะที่เกิดจากการแปรรูปในลักษณะที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และมีต้นทุนในการจัดการต่ำ เช่น ในกิจการทำกุ้งแห้ง เจ้าของกิจการจะนำเปลือกกุ้งซึ่งเป็นขยะที่เกิดจากการทำกุ้งแห้งไปส่งขายฟาร์มเพาะเลี้ยง หรือโรงงานผลิตอาหารสัตว์ เพื่อนำไปเป็นส่วนผสมในการผลิตอาหารสัตว์ทะเลเพาะเลี้ยงต่อไป หรือ กิจการโรงงานหรือแพแกะปู จะจัดการกับกระดองปูที่เหลือเป็นขยะด้วยการนำไปขายต่อสวนปาล์ม เพื่อนำไปทำปุ๋ย และเนื่องจากการทำประมงพื้นบ้านและการยึดอาชีพต่อเนื่องจากประมงเป็นการดำเนินกิจการขนาดเล็ก ใช้กระบวนการผลิตที่ง่าย ไม่ซับซ้อน ใช้เครื่องมือประมงและเครื่องยนต์ขนาดเล็ก ไม่ก่อให้เกิดมลพิษทางอากาศ ทางเสียง และทางน้ำ จึงถือเป็นกระบวนการผลิตที่สะอาด

**3) การมีส่วนร่วมของชุมชนในการจัดการทรัพยากรธรรมชาติ** (เขมรัฐ เถลิงศรี และสรวัย บุญยमानนท์, 2556, สุชาติ โตะจิ, สัมภาษณ์ 4 ธันวาคม 2558, ชูศักดิ์ กาญจนดุล, สัมภาษณ์ 16 ธันวาคม 2558,จินดา จิตตนัง, สัมภาษณ์ 31 มีนาคม 2559 )

สมาชิกในชุมชนอ่าวท่าศาลามีส่วนร่วมในการสร้างกติการ่วมกัน จึงทำให้ทุกคนในชุมชนมีความรู้สึกถึงความเป็นเจ้าของทรัพยากรฯ จึงเกิดความต้องการที่จะรักษาทรัพยากรมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ชาวบ้านในชุมชนยินดีที่จะร่วมเป็นหูเป็นตาดูแลการกระทำผิดในพื้นที่ ทั้งนี้ การติดตาม ดูแล ตรวจสอบนี้ นับเป็นปัญหาหลักของการดูแลทรัพยากรโดยภาครัฐ เนื่องจากเป็นขั้นตอนที่ต้องใช้กำลังคน เวลา และงบประมาณสูง ความรู้สึกที่ว่าตนเองมีส่วนร่วมในการดูแลและอนุรักษ์ของชาวบ้านในชุมชนจึงเป็นกลไกสำคัญในการดูแลและอนุรักษ์ทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ในชุมชนมีนักพัฒนาเอกชนสมาคมรักษ์ทะเลไทยเข้ามาทำกิจกรรมการรณรงค์สร้างการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ทรัพยากรและการรักษาอาชีพประมง ตั้งแต่ปี 2445 จึงเกิดองค์กรชุมชนที่หลากหลาย เช่น บ้านในถุ้ง และบ้านสระบัว มีทั้งกลุ่มอนุรักษ์ กลุ่มกองทุนเครื่องมือประมง กลุ่มกองทุนสวัสดิการอื่นๆ กลุ่มออมทรัพย์ องค์กรชุมชนที่เกิดขึ้นองค์กรแรก คือ กลุ่มอนุรักษ์ในปี 2546 เนื่องจากมีปัญหาเรื่องเรือคราดหอย ในการอนุรักษ์ดูแลต้องใช้การมีจิตสำนึกร่วมเป็นหลัก จนกระทั่งในปี 2556 ชาวบ้านจากบ้านในถุ้ง บ้านท่าสูงบน บ้านสระบัว และบ้านนาทับ จำเป็นต้องใช้ทุนในการประกอบอาชีพ และดำเนินกิจกรรมการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ชาวบ้านจึงร่วมกัน



จัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ขึ้นเพื่อให้เกิดแหล่งเงินทุนมาสนับสนุนงานด้านการอาชีพ รวมตัวกันพัฒนาเป็น "สมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา" นอกจากนี้ยังมีความร่วมมือกันของชาวบ้านในระดับ ตำบล เช่น เครือข่ายรักบ้านเกิด ซึ่งไม่ได้มุ่งประเด็นการอนุรักษ์เพียงอย่างเดียว แต่ได้ร่วมกันผลักดัน ให้แผนพัฒนาภาคใต้ของภาครัฐมีความเหมาะสมกับพื้นที่อีกด้วย



ภาพประกอบที่ 32 ธนาคารปูไข่นอกกระดอง ชุมชนอ่าวท่าศาลา, ถ่าย 28 มิถุนายน 2559

โดยสรุป ชุมชนอ่าวท่าศาลา มีความเชื่อในคำสอนของศาสนาและสามารถนำความเชื่อดังกล่าวมากำหนดวิธีการที่ตนเองจะปฏิบัติต่อทรัพยากรธรรมชาติ โดยมีการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรและการสงวนรักษาไปพร้อมๆ กัน และเนื่องจากระบบการผลิตและการแปรรูปในชุมชนยังใช้เครื่องมือที่ไม่ซับซ้อน ผนวกกับการใช้ภูมิปัญญาดั้งเดิมเป็นส่วนใหญ่ ทำให้ปัญหาด้านขยะหรือของเสียจากการกระบวนการผลิตถูกจัดการได้ไม่ยากนัก การที่แนวคิดของคนในชุมชนสอดคล้องกัน และคนส่วนใหญ่ในชุมชนยังเป็นคนในพื้นที่ทำให้การกำหนดกฎ กติกาต่างๆ เป็นไปได้ คนในชุมชนช่วยกันสอดส่องดูแลกันเองและทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งหากภาครัฐต้องเป็นผู้เข้ามาจัดการก็อาจทำได้ไม่ดีเท่าเพราะต้องอาศัยทั้งงบประมาณและกำลังเจ้าหน้าที่จำนวนมาก นอกจากนี้ การที่ชุมชนเห็นคุณค่าในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ทำให้สามารถสร้างองค์กรชุมชนและเครือข่ายเพื่อหาแนวร่วมด้านการอนุรักษ์ได้ สิ่งเหล่านี้เป็นจุดแข็งของชุมชนอ่าวท่าศาลาเพื่อนำไปสู่การพัฒนาในมิติสิ่งแวดล้อมที่ยั่งยืนในอนาคต

#### 4.2 พัฒนาการและกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

ร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เริ่มจำหน่ายสินค้าให้กับผู้บริโภคตั้งแต่เดือนเมษายน 2557 โดยใช้สำนักงานสมาคมเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา ซึ่งเป็นอาคารชั้นเดียวขนาดเล็กตั้งอยู่ใกล้กับชายหาดเลนสีเทาดำที่เป็นท่าเรือธรรมชาติของชาวประมงพื้นบ้าน โดยมีถนนท่าศาลา-สุราษฎร์ธานีกั้นอยู่ตรงกลางระหว่างชายหาดกับมัสยิดสระบัว

เมื่อเรานั่งรถจากจังหวัดสงขลาโดยใช้ถนนเอเชีย-นครศรีธรรมราช ฝั่งซ้ายขึ้นไปจังหวัดสุราษฎร์ธานี บริเวณตรงข้ามมัสยิดบ้านสระบัว จังหวัดนครศรีธรรมราช เราเลี้ยวรถมา

ทางด้านขวา แล้วมองไปทางด้านซ้ายมือ จะพบป้ายร้านคนจับปลา (ที่ได้รับการสนับสนุนจากธนาคารออมสิน) หลังป้ายเราจะมองเห็นซอยถนนดินลูกรังทอดยาวประมาณ 100 เมตรสู่ชายหาดเลนที่มีน้ำทะเลสีขุ่นๆ ที่มีเรือไม้ของชาวประมงพื้นบ้านจอดอยู่หน้าลิบลำ แล้วมีอาคารชั้นเดียว ตกแต่งด้วยสีสันทากสี บนหลังคามีถังเก็บน้ำขนาดใหญ่ตั้งเห็นเด่นชัด สถานที่นี้คือ อาคารผลิตสินค้าร้านคนจับปลานครศรีฯ ซึ่งร้านฯ นครศรีฯ ไม่ได้มีหน้าร้านจำหน่ายสินค้าเหมือนกับร้านฯ กระจวบลฯ แต่ทำธุรกิจโดยการรับสั่งสินค้าผ่านทางเฟสบุ๊ก ไลน์ และโทรศัพท์ แล้วทางร้านฯ จะจัดส่งสินค้าผ่านทางรถโดยสาร รถไฟ ไปรษณีย์ และเครื่องบิน หรือจำหน่ายในงานแสดงสินค้า ดังนั้นอาคารจึงเป็นเพียงโรงเรือนการผลิตที่ได้มาตรฐานเท่านั้น



**ภาพประกอบที่ 33** ป้ายเข้าร้านคนจับปลา และสมาคมเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้าน อ่าวท่าศาลา, จินดา จิตตะนัง วันที่ 11 เมษายน 2559

ก่อนที่เราจะเดินเข้าไปภายในโรงเรือนซึ่งเป็นอาคารที่ต่อเติมจากสำนักงานสมาคมฯ เราต้องทำความสะอาดมือและเปลี่ยนรองเท้าเสียก่อน แล้วจึงเดินผ่านประตูโรงเรือนที่มีม่านพลาสติกแบบหนาเพื่อป้องกันแมลง ห้องแรกที่เราจะเห็น คือ ห้องรับส้วน้ำ เพื่อคัดเลือกรูปร่าง ทำความสะอาด และแปรรูป มีโต๊ะเหล็กขนาดใหญ่ที่มีระบบระบายน้ำสำหรับการทำกิจกรรมดังกล่าวข้างต้น พร้อมทั้งมีถังพลาสติกขนาดใหญ่บรรจุน้ำแข็งอนามัยสำหรับเก็บรักษาคุณภาพส้วน้ำก่อนทำการแปรรูป และยังมีแคร่เหล็กขนาดใหญ่สำหรับวางถังโฟมสำหรับบรรจุสินค้าส่งให้ลูกค้า

เมื่อเราเดินออกจากห้องรับส้วน้ำ จะพบห้องตากปลาแห้งที่มีผืนนั่งสีดำสนิท (เพื่อดึงดูดแสงอาทิตย์ได้มากขึ้น) หลังคากระเบื้องใสเพื่อรับแสงอาทิตย์และป้องกันน้ำฝน ตัวห้องมีพัดลมระบายอากาศ และพัดลมเป่าลมร้อนที่ช่วยทำให้การตากแห้งสินค้าทำได้รวดเร็ว และทำได้ตลอดทั้งปี นอกจากนี้ยังเป็นการป้องกันแมลงวันได้เป็นอย่างดี ถัดจากห้องตากปลาแห้งก็เป็นห้องบรรจุสินค้าลงในถุงพลาสติก ซึ่งจะต้องนำสินค้าที่บรรจุถุงนี้ไปผ่านวิธีการบรรจุแบบสุญญากาศในห้องถัดไป แล้วนำกลับมาแช่ในตู้แช่เยือกแข็งติดลบ 18 องศาที่ตั้งอยู่ในมุมห้องบรรจุถุง



ภาพประกอบที่ 34 ห้องตากปลา ของร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช, จินดา จิตตน์ง ถ่ายเมื่อ 17 ตุลาคม 2558

ภายในอาคารโรงเรือนการผลิตของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช มีการจัดแบ่งพื้นที่การใช้งานได้อย่างถูกสุขลักษณะ จัดตั้งวางอุปกรณ์อย่างเป็นระเบียบเรียบร้อย มีการเขียนป้ายบอกอย่างชัดเจนว่า อุปกรณ์แปรรูปสัตว์น้ำ อาทิ ถาดเหล็ก เขียงไม้ กะละมัง ตะกร้า ตะแกรง ที่ขูดเกล็ดปลา ฯลฯ อยู่ตรงไหน มีถุงพลาสติกขนาดใดบ้าง ซึ่งทำให้การทำงานเป็นไปอย่างมีระบบ

ส่วนด้านหน้าอาคารเป็นที่โล่งมีหลังคาคลุม ทางด้านขวามือเป็นพื้นที่สำหรับการทำงานและการประชุมของสมาคมชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา มีโต๊ะไม้ขนาดใหญ่หนึ่งตัว และเก้าอี้พลาสติกตั้งซ้อนๆกันไว้รองรับสมาชิกหรือแขกภายนอกที่เข้ามาดูงาน หลังที่ประชุมเป็นห้องครัวสำหรับการปรุงอาหาร อาทิ ปูนึ่ง กุ้งนึ่ง เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้า และพื้นที่อีกส่วนเป็นสำนักงานของเจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทย และมีมุมนั่งเล่นโต๊ะม้าหินอ่อนด้านหน้าอาคารไว้สำหรับให้คนที่ผ่านไปผ่านมาได้นั่งพักผ่อน ซึ่งพื้นที่ส่วนนี้คือ พื้นที่สำหรับการทักทายชาวประมงพื้นบ้านที่สัญจรผ่านไปมา



ภาพประกอบที่ 35 พื้นที่อาคารสมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา, จินดา จิตตน์ง ถ่ายเมื่อ 21 กุมภาพันธ์ 2559

ในตอนนี้เป็นการนำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับประวัติความเป็นมา ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน รวมทั้งผลลัพธ์และผลกระทบที่เกิดจากการขับเคลื่อนงานร้านคนจับปลาในช่วงเวลา 2 ปี

ที่ผ่านมา โดยเรียบเรียงข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้จัดการร้าน เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา และแกนนำกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา

กระบวนการดำเนินงานและการเรียนรู้การทำกิจการเพื่อสังคมของร้านคนจับปลาสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ช่วง ดังนี้ (จินดา จิตตมัง, สัมภาษณ์ 31 มีนาคม 25591)

### 1) การพัฒนาร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช ปี 2557 – ต้นปี 2558

ทุกๆ วันในช่วงสายๆ เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา นางเจี๊ยบ (นักพัฒนาเอกชน สมาคมรักษ์ทะเลไทย ผู้ทำหน้าที่ผู้จัดการร้านฯ) นางนุยะ นางไรนา จะมาทำงานที่โรงเรือนการผลิตเพื่อรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ แล้วคัดแยกสัตว์น้ำ แปรรูป และบรรจุหีบห่อ เพื่อจะจัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ของร้านฯ ทั้งเฟสบุ๊ก และไลน์ หรือหากลูกค้าสะดวกก็สามารถเข้ามาซื้อที่โรงเรือนการผลิตได้ โดยการจำหน่ายสินค้าของร้านฯ เน้นการจำหน่ายสัตว์น้ำตามฤดูกาล คือชาวประมงจับได้สัตว์น้ำอะไรก็จำหน่ายตามนั้น โดยจะนำเสนอผ่านสื่อออนไลน์เพื่อติดต่อกับลูกค้าโดยตรง

ช่วงเริ่มต้นปี 2557 ร้านคนจับปลา สาขาจังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นผลพวงจากการทำงานฟื้นฟู ป้องกันและอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง ระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับนักพัฒนาเอกชนสมาคมนักอนุรักษ์ทะเลไทยตั้งแต่ปี 2545 จนกระทั่งปี 2557 ได้มีการรวมกลุ่มของกลุ่มแม่บ้านประมง บ้านสระบัว ตำบลท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เพื่อขายสัตว์น้ำที่คนในชุมชนจับได้ เพื่อให้การขายสัตว์น้ำเป็นสื่อเชื่อมโยงระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับผู้บริโภคสัตว์น้ำในสังคมให้เกิดความเข้าใจและเห็นคุณค่าของชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งเป็นการสร้างตัวตนของชาวประมงให้ได้รับการยอมรับในสังคมมากขึ้น ในฐานะที่ชาวประมงพื้นบ้านคือผู้ดูแลทรัพยากรทะเลหน้าบ้านของตนเอง รวมทั้งเพื่อสร้างรายได้ให้กับครอบครัวของชาวประมงพื้นบ้านที่ทำงานด้านอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง เพื่อให้พวกเขามีกำลังใจและเงินทุนในการทำงานอนุรักษ์ต่อไป

นอกจากนั้น ร้านคนจับปลานครฯ ยังเป็นเครือข่ายหนึ่งของสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งเป็นสมาชิกเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งรวมตัวกันเป็นสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย โดยมีพันธะสัญญาระหว่างสมาชิก คือจะต้องใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำที่ถูกต้องตามกฎหมายและกติกากฎของชุมชน และจำหน่ายสินค้าในราคาที่ เป็นธรรม รวมทั้งมีกิจกรรมเพื่อการอนุรักษ์และฟื้นฟูทะเล ซึ่งทุกปีชาวประมงอ่าวท่าศาลาได้มีการทำบ้านปลา ธนาคารปู (เป็นกิจกรรมต้นแบบที่ชาวประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระไดนำไปปฏิบัติตาม) เพื่อเพิ่มปริมาณสัตว์ในทะเลหน้าบ้านตนเอง

นอกจากจุดเริ่มต้นของร้านฯ ดังกล่าวข้างต้นแล้ว ร้านฯ ยังได้รับแนวคิดจากชาวประมงพื้นบ้านคั่นกระได จังหวัดประจวบฯ ที่ต้องการมีร้านจำหน่ายสัตว์น้ำเป็นของตนเอง โดยมุ่งหวังที่จะเพิ่มรายได้ ในช่วงเดือนเมษายน 2557 ร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราชได้เริ่ม

จำหน่ายสินค้าสู่ผู้บริโภคที่อยู่ในเครือข่ายการอนุรักษ์เป็นรายแรก โดยที่ร้านฯยังไม่มีโรงเรือนการผลิตเป็นของตนเอง แต่อาศัยอาคารสำนักงานสมาคมเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านอำเภอท่าศาลา ซึ่งในช่วงเริ่มต้นร้านฯ มุ่งเน้นให้เกิดการสื่อสารสู่สังคมให้เกิดความสนใจและความตระหนักในการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งเป็นหลัก กลุ่มแม่บ้านประมงมาทำงานให้ร้านฯ ในรูปแบบอาสาสมัครโดยมาช่วยในการแปรรูปสัตว์น้ำเพื่อมุ่งหวังลดต้นทุนด้านแรงงาน และจะได้มีกำไรนำไปสู่กิจกรรมอนุรักษ์ฯ มากขึ้น แต่การทำงานรูปแบบอาสาสมัครไม่สามารถดำเนินการได้เป็นจริงในระยะยาวเนื่องจากวิถีและรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้หญิงประมงไม่มีความแน่นอน และทุกคนมีภาระหน้าที่ต่อครอบครัว ทั้งการดูแลลูก ทำงานบ้าน และนำสัตว์น้ำที่สามีจับมาได้ไปจำหน่ายที่ตลาดนัด จึงทำให้ร้านฯ ขาดแรงงานในการแปรรูป ร้านฯ จึงไม่สามารถทำการผลิตสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งเมื่อต้นปี 2558 ร้านฯจึงปรับเปลี่ยนการจ้างแรงงานโดยให้ค่าจ้างเป็นรายชั่วโมง ชั่วโมงละ 38 บาท หรือ 300 บาท ต่อวัน โดยนับชั่วโมงการทำงานตามการปฏิบัติจริง แต่วิธีการแก้ปัญหาที่ไม่สามารถตอบโจทย์ทั้งหมดได้ เนื่องจากร้านฯ ไม่ได้รับซื้อสัตว์น้ำทุกวัน จึงทำให้ไม่มีความแน่นอนในการจ้างงานชาวบ้านจึงไปทำงานรับจ้างแพปลา โรงงานแกะเนื้อปู และแหล่งจ้างงานอื่นๆ แทน ซึ่งเป็นปัญหาเดียวกันกับร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ต้องประสบ

นอกจากนั้น การรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในชุมชนมีต้นทุนที่สูงกว่าร้านประจวบฯ เนื่องจากร้านนครฯ ต้องซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาตลาด เพราะชาวประมงมีทางเลือกที่จะนำสัตว์น้ำไปขายในตลาดได้ด้วยตนเอง นอกจากนั้นร้านนครฯ ต้องซื้อสัตว์น้ำจากผู้ค้าคนกลาง ซึ่งเป็นคนในชุมชน เนื่องจากชาวประมงและเจ้าหน้าที่ร้านฯมีความเกรงใจผู้ค้าคนกลางซึ่งมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมายาวนาน และไม่ต้องการให้เกิดความขัดแย้งในชุมชน

ในส่วนของแปรรูป ช่วงปี 2557 ร้านฯ ใช้วิธีการส่งสัตว์น้ำให้ลูกค้าโดยบรรจุใส่ลังโฟม โดยไม่มีการตกแต่งให้สวยงาม และการส่งไปให้ร้านประจวบฯ ก็ไม่มีการตัดหรือตกแต่งใดๆ ทั้งสิ้น

ลูกค้าประจำของร้านฯในช่วงปี 2557 คือ ลูกค้าที่อาศัยอยู่กรุงเทพฯ และในพื้นที่จังหวัดใกล้เคียง ซึ่งเป็นคนที่มีฐานะตั้งแต่ระดับกลางขึ้นไป โดยมีการสั่งซื้อเป็นประจำทุกสัปดาห์ ตามประเภทสัตว์น้ำที่ชาวประมงสามารถจับได้

ในช่วงเริ่มต้นเจ้าหน้าที่ร้านฯ กับชาวประมงพื้นบ้าน ได้เรียนรู้ประสบการณ์จากร้านคนจับปลาประจวบฯ ในประเด็นการวิเคราะห์ตลาด ว่าใครเป็นผู้บริโภคของตนเอง และพวกเขาอยู่ที่ไหน ฯลฯ ซึ่งส่งผลให้ร้านตัดสินใจไม่ทำหน้าร้านจำหน่ายสินค้าเหมือนร้านที่ประจวบฯ

นอกจากนั้น องค์กรอ็อกแฟมได้สนับสนุนให้เจ้าหน้าที่ร้านฯเพิ่มพูนความรู้ทางการวางแผนธุรกิจ โดยจัดกิจกรรมอบรมที่กรุงเทพฯ ในวันที่ 10 – 11 พฤศจิกายน 2557 ซึ่งอาจารย์แพรวา สาธุธรรม จากองค์การนวัตกรรมเพื่อสังคม (G-Lab) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์เป็น

วิทยากร มีเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช เป็นผู้เข้าร่วม มีการวิเคราะห์และกำหนดแผนการทำธุรกิจ เจ้าหน้าที่ได้เรียนรู้การวางแผนธุรกิจมากขึ้น มีการวางแผนและการทำงาน และระบุพันธกิจของกิจการว่า ในระยะเวลา 2 ปี การทำธุรกิจของร้านคนจับปลาจะส่งผลให้ชาวประมงได้รับประโยชน์ จำนวน 250 ครัวเรือน มีรายได้เพิ่มขึ้น 50 % ซึ่งเป็นเป้าหมายที่เจ้าหน้าที่ร้านฯ และเจ้าหน้าที่องค์การอีกแฟมร่วมกันกำหนด ส่วนผลสำเร็จจะเป็นจริงหรือไม่ นั่นคือความท้าทาย

เจ้าหน้าที่ร้านนครฯ จึงเริ่มเข้าใจว่า กลุ่มลูกค้าของร้านฯ อยู่ที่กรุงเทพฯ เป็นคนชั้นกลางขึ้นไป ซึ่งมีความสนใจเรื่องสุขภาพและความปลอดภัยของอาหาร หรือกลุ่มคนที่สนใจประเด็นทางสังคม และส่งเสริมงานอนุรักษ์ มีจำนวนของกลุ่มเป้าหมายมีปริมาณคิดเป็นตลาด 1 ในสี่ของผู้บริโภคทั้งหมดในประเทศไทย เป็นคนวัย 30 ถึง 50 ปี มีครอบครัวและฐานะการเงินมั่นคง เนื่องจากเป็นวัยที่ต้องดูแลสุขภาพ ซึ่งเป้าหมายต่อไป คือ ทำอย่างไรให้ผู้บริโภครู้จักคนจับปลา และเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้น แต่ร้านนครฯ มุ่งเน้นลูกค้าในท้องถิ่นด้วย จึงต้องปรับเปลี่ยนวิธีการผลิตให้ต้นทุนน้อยกว่าร้านประจวบฯ ประกอบกับร้านนครฯ มีทำเลที่ดีใกล้กับการขนส่งทุกประเภท ทั้งรถไฟ เครื่องบิน รถขนส่ง และไปรษณีย์ ซึ่งถือเป็นจุดเด่นที่ทำให้เข้าถึงลูกค้าได้ทั่วประเทศ มากกว่าร้านประจวบฯ

หลังจากผ่านการอบรม เจ้าหน้าที่ร้านเริ่มเรียนรู้มากยิ่งขึ้นในประเด็นการเข้าถึงลูกค้า และการรับซื้อสัตว์น้ำ โดยเริ่มจากการเตรียมสัตว์น้ำที่จะนำไปขายในงานรวมพลคนกินปลา ครั้งที่ 3 วันที่ 22 -23 พฤศจิกายน 2557 ร้านคนจับปลาจับซื้อสัตว์น้ำจากประมงพื้นบ้านในปริมาณเท่ากับปีที่ผ่านมา เพื่อไม่ให้สินค้าค้างสต็อกและเป็นภาระแก่ร้านประจวบฯ นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่ร้านนครฯ ได้ทำความเข้าใจกับชาวประมงพื้นบ้านเกี่ยวกับค่าแรงในการจ้างแรงงานตามอัตราทั่วไป

ในช่วงการจำหน่ายสินค้า ผู้ช่วยวิจัยได้สังเกตการณ์จำหน่ายสินค้าของร้านนครฯ ในงานรวมพลคนกินปลา ครั้งที่ 3 ผู้ช่วยวิจัยค้นพบว่า การทำงานภายในร้าน มีการแบ่งหน้าที่อย่างเป็นระบบ คือ นางเจ็บบดูแลเรื่องการประสานงานกับเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านพื้นที่อื่นๆ และผู้จัดงาน รวมทั้งดูแลเรื่องเบียดเบียนชาวบ้านด้วย ส่วนหน้าที่การปรุง การแปรรูป การเก็บเงิน การจำหน่าย เป็นหน้าที่ของชาวบ้านที่มาร่วมจำหน่าย

การทำงานในร้านนครฯ ของเจ้าหน้าที่ไม่ต่างจากร้านประจวบฯ เป็นการทำงานด้วยหัวใจล้วนๆ ไม่มีการคิดค่าแรงงานนอกเวลา และทำทุกอย่างโดยไม่คิดต้นทุน (แม้ว่าเจ้าหน้าที่นักพัฒนาเอกชนประจำร้านมีจำนวนเพียงสองคนก็ตาม) ซึ่งหมายรวมถึงราคาของสินค้าด้วย นางเจ็บบใช้วิธีการคิดต้นทุนเฉพาะราคาสินค้าที่ซื้อมา แล้วลบด้วยน้ำหนักคงเหลือจากการแปรรูป แล้วนำน้ำหนักคงเหลือไปหารกับค่าใช้จ่าย แล้วบวกกำไรเพิ่มอีก 20-30 บาท โดยไม่คิดต้นทุนด้าน

แรงงาน ขนส่ง วัสดุ ค่าเสื่อมสภาพอุปกรณ์ ฯลฯ เนื่องจากนางเจ็บบเกรงว่าหากตั้งราคาสินค้าสูงเกินไปจะทำให้ผู้บริโภคซื้อไม่สามารถซื้อสินค้าได้ ซึ่งเป็นการคิดต้นทุนแบบเดียวกับร้านประจวบฯ ในช่วงต้น

อนึ่ง การคิดต้นทุนด้วยวิธีการคิดดังกล่าวใช้กับการกำหนดราคาสัตว์น้ำทั้งที่ซื้อจากพื้นที่อำเภอท่าศาลา และอำเภอหัวไทร

เนื่องจากผู้จัดการตั้งราคาสินค้าด้วยวิธีการเช่นนี้ ซึ่งนอกจากจะส่งผลให้ร้านไม่มีผลกำไรแล้ว นั้น เจ้าหน้าที่ที่มีเพียงข้อมูลปริมาณเงินหมุนเวียนเฉพาะเงินสดและเงินในบัญชีที่มีอยู่ในมือที่ใช้ซื้อสินค้ามาและขายไปได้อย่างต่อเนื่องเท่านั้น แต่ร้านฯไม่ทราบสถานะทางการเงินทั้งหมดของตนเอง ว่าการดำเนินงานทั้งหมดมีกำไรหรือขาดทุน แม้ว่าได้มีการจดบันทึกค่าใช้จ่ายในแต่ละวัน แต่ไม่มีการทำระบบบัญชีรายวัน ร้านจึงตกอยู่ในสภาวะความเสี่ยงโดยที่เจ้าหน้าที่ไม่รู้ตัว เพราะเจ้าหน้าที่ซึ่งมีจำนวน 2 คนนั้น ได้รับค่าจ้างจากสมาคมรักษ์ทะเลไทย ที่ได้รับการสนับสนุนโดยองค์กรอ็อกแฟม รวมทั้งได้รับเงินสนับสนุนค่าสาธารณูปโภคของร้านฯ และมีการใช้รถยนต์ส่วนตัวของเจ้าหน้าที่ไปรับซื้อสินค้า ซึ่งร้านนครฯ ไม่ได้มีการคิดคำนวณต้นทุนทั้งหมดดังกล่าวเป็นต้นทุนของสินค้าเลย

## 2) ปี 2558 เริ่มขยับสู่การเปลี่ยนแปลง

ในช่วงต้นปี 2558 ร้านคนจับปลายังคงทำงานในลักษณะเช่นเดิม โดยใช้พื้นที่การแปรรูปบริเวณอาคารสมาคม เนื่องจากไม่มีโรงเรือนแปรรูป เจ้าหน้าที่และกลุ่มผู้หญิงนั่งทำงานด้วยการปูเสื่อ หรือยืนทำงานที่โต๊ะ เจ้าหน้าที่ทำงานหั่น แล่ และบรรจุสินค้า แต่ต้องทำแปรรูปสินค้าในปริมาณที่มากขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคมีจำนวนมากขึ้น และต้องส่งสินค้าให้กับร้านคนจับปลาประจวบฯ แต่เจ้าหน้าที่ไม่ต้องใช้เวลาเหมือนร้านคนจับปลาประจวบฯ เนื่องจากอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบ และไม่ได้ทำการแปรรูปหลายขั้นตอน จึงใช้เวลาทำงานต่อวันประมาณ 8 ชั่วโมง โดยเริ่มงานตั้งแต่ช่วงเช้าหรือสายๆ แล้วทำงานไปจนถึงช่วงเย็นๆ ซึ่งเวลาก็กียดหยุดไปตามสถานการณ์ เพราะเจ้าหน้าที่ยังต้องขับเคลื่อนงานชุมชนในพื้นที่ร่วมกับเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา แต่เจ้าหน้าที่ไม่ต้องมีงานจำหน่ายหน้าร้าน และมีการออกจำหน่ายในงานแสดงสินค้าในบางเดือน

ในช่วงกลางปี 2558 เริ่มมีการก่อสร้างโรงเรือนการผลิตติดกับอาคารของสมาคมฯ ซึ่งสามารถใช้งานได้ในเดือนตุลาคม และเสร็จอย่างสมบูรณ์แบบในเดือนพฤศจิกายน 2558 เจ้าหน้าที่และชาวบ้านจึงมีการแปรรูปที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพราะมีสถานที่เก็บรักษาสัตว์น้ำทั้งตู้แช่ เครื่องสุญญากาศ และอุปกรณ์อื่นๆ อย่างครบครัน ห้องตากปลาแห้งแบบอนามัย ไร้แมลง ไม่ต้องกังวลเรื่องสภาพอากาศ โรงเรือนนี้ได้รับการสนับสนุนงบประมาณและความรู้จากโครงการการลงทุนในภาคธุรกิจการเกษตรที่รับผิดชอบและเสริมสร้างความเสมอภาคทางเพศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (GRASIA) องค์กรอ็อกแฟมแห่งประเทศไทย สมาคมรักษ์ทะเลไทย สมาคมสมาพันธ์

ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ (สำนักวิทยาศาสตร์ สำนักเทคโนโลยีการเกษตร ศูนย์บริการวิชาการ) บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต องค์การบริหารส่วนตำบลท่าศาลา สมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา และสมาชิกร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช

ในส่วนของประชาสัมพันธ์นั้น ร้านคนจับปลา นครฯ ได้มีการประชาสัมพันธ์ผ่านเฟสบุ๊ก 2 แหล่ง คือ เพจร้านคนจับปลาส่วนกลาง และเพจเฉพาะของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชด้วย ซึ่งร้านฯ ได้เป็นที่รู้จักของสังคมมากขึ้น เพราะร้านได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้า และมีการออกรายการโทรทัศน์ นอกจากนี้ร้านคนจับปลาประจวบฯ ได้รับรางวัลชนะเลิศ SE Award ประเภท Change Do It จากสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งประเทศไทย ร้านนครศรีฯ ก็ได้รับผลด้วยเช่นกัน คือเป็นที่รู้จักมากขึ้นด้วย ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ร้านฯ จึงเป็นที่สนใจของสังคมมากยิ่งขึ้น สำนักข่าวและสื่อมวลชนเดินทางไปศึกษาดูงานวิธีการอนุรักษ์และการทำประมงในอ่าวท่าศาลา ทั้งรายการธรรมชาติมหานคร ของอาจารย์ศศิณ เฉลิมลาภ และรายการทุกทิศทั่วไทย ช่องไทยพีบีเอส

นอกจากนั้น สืบเนื่องจากการที่ร้านฯ ประจวบฯ ได้ทำสัญญาส่งสินค้าให้ร้านเลมอนฟาร์มตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2558 เป็นต้นไป ร้านนครฯ จึงต้องเพิ่มการจัดซื้อสินค้าด้วยเช่นกัน แต่การส่งสินค้าให้ร้านประจวบฯ เพื่อส่งต่อไปยังเลมอนฟาร์มนั้นยังมีจำนวนไม่มากพอ เมื่อเทียบกับปริมาณสินค้าที่ส่งให้ลูกค้าทั่วไปในกรุงเทพฯ

ต่อมาในช่วงเดือนตุลาคม 2558 เจ้าหน้าที่จากร้านนครฯ ร้านประจวบฯ และพื้นที่จัดตั้งร้านในทะเลสาบสงขลา ได้มีโอกาสเดินทางไปศึกษาดูงานการแปรรูป การถนอมอาหารปลอดภัยกับผู้บริโภคที่ร้านเลมอนฟาร์ม ซึ่งเจ้าหน้าที่ได้นำมาปรับการแปรรูป และเตรียมจัดทำโรงเรือนที่ได้มาตรฐานอาหารทะเลปลอดภัย รวมทั้งพฤติกรรมใส่ถุงมือ การสวมหมวก การเปลี่ยนรองเท้าย การทำความสะอาดสินค้า การตัดแต่งผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ ฯลฯ

### 3) มกราคม - มีนาคม 2559 นักพัฒนาก้าวสู่ธุรกิจ

ร้านนครฯ มีการเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ เพื่อเก็บรักษาคุณภาพสินค้าที่ดีขึ้น และตรงต่อความต้องการของลูกค้าโดยรับฟังความคิดเห็นของลูกค้าเป็นรายบุคคล และแสดงความรับผิดชอบหากสินค้าไม่ได้คุณภาพ ส่วนในเรื่องของชนิดสัตว์น้ำ ร้านฯ นครฯ ไม่ได้ประสบปัญหาดังเช่นร้าน ประจวบฯ เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านมีเครื่องมือที่หลากหลาย สัตว์น้ำที่จับได้ก็เป็นสัตว์น้ำเศรษฐกิจที่ตรงต่อความต้องการของผู้บริโภค อาทิ ปลาอินทรี ปลากระพง กุ้งแชบ๊วย ปลาเห็ดโคน เป็นต้น

ต่อมาร้านนครฯ ประสบปัญหาการรับซื้อสัตว์น้ำในราคาตลาดจากชาวประมงพื้นบ้านและผู้รับซื้อ ทำให้การตั้งราคาขายสัตว์น้ำให้กับร้านประจวบฯ ต้องเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งบ่อยครั้งเจ้าหน้าที่ร้านประจวบฯ เกิดความสงสัย เพราะทางร้านฯ นครฯ ไม่ได้มีการชี้แจงสาเหตุ



ส่งผลให้ช่วงปี 2559 ร้านประจวบฯ ส่งสินค้าร้านนครฯ ลดน้อยลง เนื่องจากไม่ได้กำไร และต้องแบกรับต้นทุนต่อหน่วยที่สูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม ปริมาณการขายสินค้าของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช ที่จำหน่ายไปที่ร้านคนจับปลาประจวบฯ เป็นเพียง 5% ส่วนที่เหลือ 95% ร้านนครฯ มีกลุ่มผู้บริโภคเป็นของตนเอง ซึ่งก็คือลูกค้าในจังหวัดใกล้เคียง และลูกค้าจากกรุงเทพมหานคร นอกจากนั้นร้านนครฯ ได้มีการหาตลาดและมีวิธีการเข้าถึงผู้บริโภคมากขึ้น โดยการไปออกร้านจำหน่ายสินค้าที่ “ตลาดใต้โหนด” ตลาดนัดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวของจังหวัดพัทลุง ในทุกๆ วันอาทิตย์ ร้านฯ จึงมีรายได้เพิ่มขึ้น

ถึงแม้ว่าร้านฯ อยู่ในช่วงของการเติบโต มีโรงเรือนการผลิตที่ได้มาตรฐาน อยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ มีลูกค้ามากขึ้น มีเครือข่ายคนจับปลาจากจังหวัดสงขลามาดูงานเพื่อมาแลกเปลี่ยนประสบการณ์การดูแลสินค้าภายใต้มาตรฐาน Blue Brand : จากประมงพื้นบ้าน สู่มาตรฐานความปลอดภัย แต่สิ่งหนึ่งที่ร้านนครฯ ยังไม่ได้ดำเนินงานให้ถูกต้องตามหลักการ คือ การทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ซึ่งเป็นความเสี่ยงทางธุรกิจประการสำคัญ

กระบวนการผลิตสินค้าของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช จนกระทั่งสินค้าถึงมือผู้บริโภค สามารถสรุปเป็นขั้นตอนได้ดังนี้

- การรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า ได้แก่ ร้านคนจับปลาประจวบฯ และลูกค้ารายย่อย โดยสินค้าที่ลูกค้าต้องการมีความหลากหลาย เช่น ปลากระพง ปลาทุ ปลากระบอก กุ้ง ปูม้า ฯลฯ



ภาพประกอบที่ 36 เพจเฟซบุ๊กร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช สำหรับการเลือกซื้อและสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า, ถ่ายเมื่อ 1 พฤษภาคม 2559

- การสั่งซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในพื้นที่ ร้านฯ รับซื้อสัตว์น้ำส่วนใหญ่จากผู้ค้าคนกลาง จึงทำให้ผู้ให้ข้อมูลไม่สามารถระบุได้ว่าสัดส่วนการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงกับผู้ค้าคนกลางแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด นอกจากนั้น ร้านนครฯ ทำการรับซื้อสัตว์น้ำตามคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยชาวประมงจะนำสัตว์น้ำที่จับได้มาขายยังอาคารร้านคนจับปลา ในการรับซื้อต้องมีการ

ซังน้ำหนัก คัดขนาด คัดเกรด โดยกำหนดราคาซื้อขายขึ้นอยู่กับขนาดของสัตว์น้ำ สัตว์น้ำที่รับซื้อจะถูกแช่ในน้ำแข็งเพื่อรักษาความสดของสัตว์น้ำ (ภาพประกอบที่ 37)



ภาพประกอบที่ 37 ชาวประมงนำสัตว์น้ำที่จับมาได้มาขายให้ร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช, จินดา จิตตนัง ถ่ายเมื่อ 9 กุมภาพันธ์ 2559)

- การทำความสะอาด มีการทำทำความสะอาดสัตว์น้ำที่รับซื้อมาจากชาวประมงในพื้นที่ ก่อนที่จะขอดเกล็ด คั่วไก่ และแลเนื้อตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ในสัตว์น้ำประเภทปลา ส่วนสัตว์น้ำประเภทอื่น เช่น กุ้ง หมีก จะถูกนำไปบรรจุถุงทันที ส่วนปูจะนำไปนึ่งก่อนส่งลูกค้า (ภาพประกอบที่ 38)



ภาพประกอบที่ 38 การทำความสะอาดสัตว์น้ำ, จินดา จิตตนัง ถ่ายเมื่อ 29 มกราคม 2559)

- การบรรจุสินค้าลงถุงและการเก็บรักษา สัตว์น้ำที่ผ่านการแลแล้ว จะถูกบรรจุลงในถุงพลาสติกและปิดผนึกด้วยเครื่องสุญญากาศ และมีการเก็บรักษาคุณภาพความสดของสินค้าระหว่างรอจัดส่งให้กับลูกค้า ทั้งนี้กิจกรรมการรับคำสั่งซื้อ การรับซื้อสัตว์ การทำความสะอาด และการบรรจุสามารถทำได้ทุกวัน (ภาพประกอบที่ 39)



ภาพประกอบที่ 39 การบรรจุสินค้าลงถุง, จินดา จิตตน์ง ถ่ายเมื่อ 28 มีนาคม 2559)

- การบรรจุสินค้าลงถุงสินค้าจะถูกส่งให้ลูกค้าตามคำสั่งซื้อโดยบรรจุลงถุงเพื่อรักษาอุณหภูมิสินค้าระหว่างการขนส่ง สินค้าที่ถูกซื้อมาแล้วจะถูกบรรจุลงถุงพร้อมกับน้ำแข็งเพื่อให้สินค้าคงความสดอยู่เสมอ โดยร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชจะจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าตามคำสั่งซื้อ (ภาพประกอบที่ 40)



ภาพประกอบที่ 40 การบรรจุสินค้าลงถุง, จินดา จิตตน์ง ถ่ายเมื่อ 14 สิงหาคม 2558

- การขนย้ายสินค้าขึ้นรถ สินค้าที่ถูกบรรจุลงถุงแล้วจะถูกขนย้ายด้วยแรงงานคนขึ้นรถกระบะเพื่อนำไปยังจุดส่งสินค้า

- การขนย้ายไปจุดส่งสินค้าเพื่อส่งไปจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ รถขนย้ายสินค้าจะนำลงถุงบรรจุสินค้าไปยังจุดส่งสินค้าซึ่งอยู่ใกล้กับร้านคนจับปลา เพื่อรอรถรับจ้างประจำทางมารับสินค้าตามที่มีการนัดหมายต่อไป ส่วนสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้ารายย่อย จะถูกขนย้ายไปยังสนามบิน หรือจุดส่งอื่นๆ ตามที่ได้ตกลงกับลูกค้าเพื่อทำการส่งให้ลูกค้าต่อไป โดยลูกค้าปลายทางเป็นผู้รับผิดชอบค่าส่งและค่าขนส่ง

ในการทำงานของร้านฯ ในช่วงที่ผ่านมา ผู้วิจัยสามารถสรุปโครงสร้างบริหารร้านฯ ได้ดังนี้

“ร้านคนจับปลา” เริ่มต้นภายใต้โครงการของสมาคมรักษ์ทะเลไทยที่และองค์กรอีกแห่งในประเทศ ในปี 2557 รูปแบบการบริหารจัดการจึงอยู่ในลักษณะขององค์กรพัฒนาเอกชน ที่ต้องทำตามเป้าหมายของโครงการ ประกอบกับนักพัฒนาเอกชนไม่มีประสบการณ์ทาง

ธุรกิจ และไม่ได้ขอให้ชาวบ้านที่มีทักษะทางธุรกิจมาช่วยดำเนินการ จึงทำให้ร้านฯ ต้องเรียนรู้ด้วยตนเอง

นอกจากนั้น การตัดสินใจหลักในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นหน้าที่ของผู้จัดการร้านซึ่งต้องรับผิดชอบและบริหารจัดการทุกอย่าง นอกจากนี้เรื่องที่ต้องเกี่ยวข้องกับประเด็นความขัดแย้งในพื้นที่ หรือการเปลี่ยนแปลงระดับใหญ่ ซึ่งสมาคมชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา และองค์กรอ็อกแฟมจะเข้ามามีส่วนร่วมด้วย ซึ่งสามารถจำแนกบทบาทและหน้าที่ของบุคคลผู้มีส่วนเกี่ยวข้องได้ดังนี้

1) เจ้าหน้าที่องค์กรอ็อกแฟม ทำหน้าที่บริหารจัดการโครงการร้านคนจับปลา ทั้งหมดในเชิงนโยบาย งานรณรงค์กระตุ้นการรับรู้ของสังคม และงานติดต่อกับองค์กรใหญ่ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนให้ร้านคนจับปลาสามารถดำเนินธุรกิจได้ในอนาคต อาทิ การอบรมธุรกิจ การจ้างทีมงานประชาสัมพันธ์ การสร้างโรงเรือนการผลิต การจัดอบรมการแปรรูปสัตว์น้ำ การประสานร้านประจวบ กับร้านนครฯ ในเรื่องของการตั้งราคาสินค้าหน้าร้านให้มีราคาเท่ากัน การจัดกิจกรรมกระตุ้นการกินอย่างรับผิดชอบของผู้บริโภค ในงานรวมพลคนกินปลา และงานเสวนาในสวนรุกขารุณเดนม พร้อมทั้งองค์กรอ็อกแฟม คือ องค์กรที่จัดสรรเรื่องทุนให้แก่เจ้าหน้าที่ ซึ่งองค์กรนี้มีอำนาจในเชิงการต่อรองให้เจ้าหน้าที่ของร้านฯ ปฏิบัติตามเป้าหมายของโครงการฯ

2) สมาคมรักษ์ทะเลไทย คือ เป็นผู้กำหนดแนวทางการปฏิบัติในเชิงธุรกิจของร้าน โดยสมาคมฯ ได้ให้นักพัฒนาเอกชน มาเป็นผู้จัดการ และเจ้าหน้าที่ร้านฯ และขับเคลื่อนงานอนุรักษ์ในพื้นที่ร่วมกับชาวประมง

3) เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา (นักพัฒนาเอกชนสมาคมรักษ์ทะเลไทย) ผู้มีอุดมการณ์ ในฐานะนักพัฒนาด้านงานอนุรักษ์ที่ทำงานกับชาวประมงพื้นบ้านมาอย่างยาวนาน แต่สำหรับโครงการร้านคนจับปลา นักพัฒนาเอกชนต้องเปลี่ยนบทบาทและหน้าที่มาเป็นนักธุรกิจเพื่อสังคม ซึ่งทุกคนไม่มีพื้นฐานเรื่องธุรกิจเลย จึงต้องทำการเรียนรู้ ลองผิด ลองถูกใหม่ทั้งหมด แต่นักพัฒนาสามารถเชื่อมร้อยให้คนในชุมชนเข้ากับร้านฯ ได้ แต่เนื่องจากชาวประมงมีทางเลือกในการเข้าถึงตลาดได้หลากหลาย ร้านฯ จึงไม่ได้เป็นเป้าหมายสำคัญ เมื่อเทียบกับการร่วมมือร่วมใจในการทำกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งอย่าง ธนาคารปู และซั้งกอ

4) องค์กรชาวประมงพื้นบ้าน ในที่นี้องค์กรชาวประมงพื้นบ้าน มี 2 ระดับ คือ

(1) สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ที่เข้ามามีส่วนร่วม ในฐานะร้านคนจับปลา คือร้านของชาวประมงพื้นบ้านทั่วประเทศ ผู้ทำหน้าที่ดูแลและอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง นอกจากนี้โครงการร้านคนจับปลา คือ ก้าวสำคัญของโมเดลที่ได้กำหนดไว้ เพื่อให้ร้านคนจับปลาเป็นฐานการดำเนินงานตามแนวทางการใช้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชาวประมงพื้นบ้าน (Blue Brand Standard) โดยที่สมาคมสมาพันธ์ฯ เป็นองค์กรที่สร้างแรงกระตุ้นให้กับสังคมรับรู้เรื่องประมงพื้นบ้าน

(2) สมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา คือ ผู้ถือหุ้นเริ่มต้นของร้านฯ พร้อมทั้งเป็นผู้ผลิตสัตว์น้ำ (ชาวประมงพื้นบ้าน 10 คน และผู้ค้าคนกลาง 5 คน ซึ่งผู้ค้าคนกลางแต่ละคนมีชาวประมงที่ต้องรับซื้อประมาณ 10 คน) เป็นกลุ่มสำคัญที่ส่งวัตถุดิบเข้าสู่กระบวนการแปรรูปของร้านฯ โดยไม่ใช้เครื่องมือทำลายล้าง และปลอดภัยฟอร์มาลีน รวมถึงเป็น

ผู้ดูแลทะเล โดยทำหน้าที่ขับเคลื่อนการป้องกันการรุกรานและทำลายธรรมชาติ และอนุรักษ์ทะเลด้วยการทำซั้งกอและธนาคารูป นอกจากนั้นชาวบ้าน คือ แรงงานในการผลิตสินค้าของร้านฯ อีกด้วย

### 4.3 บทเรียนจากการดำเนินงานร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

จากการดำเนินงานของร้านฯ สามารถสรุปบทเรียนตามประเด็นตามองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับการทำงาน ซึ่งแยกตามความสำเร็จ และปัญหาที่ประสบได้ดังนี้ (เดือนกันยายน 2557 – มีนาคม 2559)

#### ความสำเร็จ

1) ชาวประมงมีช่องทางการกระจายสินค้ามากขึ้น เพราะ ร้านฯ คือ ทางเลือกใหม่ของชาวประมงในชุมชน แม้ว่าชาวประมงมีช่องทางการตลาดที่หลากหลายแล้วก็ตาม เมื่อร้านฯ รับซื้อสัตว์น้ำในราคาสูงกว่าผู้ค้าคนกลางในท้องถิ่น ชาวประมงพื้นบ้านก็มีรายได้ที่เพิ่มขึ้น

2) เจ้าหน้าที่และแกนนำชาวประมงมีประสบการณ์ ความรู้ในการจัดการธุรกิจมากขึ้น เนื่องจากช่วงเริ่มต้นเจ้าหน้าที่และแกนนำไม่เคยมีประสบการณ์ทางธุรกิจมาก่อน จึงต้องมาเริ่มเรียนรู้จากการก่อตั้งร้านฯ และได้รับการสนับสนุนความรู้จากมหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ในเรื่องการแปรรูปอาหาร การสร้างห้องตากปลา และองค์กรอ็อกแฟมแห่งประเทศไทย ที่จัดอบรมความรู้ทางธุรกิจให้แก่เจ้าหน้าที่

3) การมีร้านฯ และมีเพจเฟซบุ๊กประชาสัมพันธ์ให้กับผู้คนในสังคม ทำให้ร้านฯ มีเครือข่ายซึ่งเป็นคนชนชั้นกลางในเมือง ซึ่งมีส่วนร่วมในการช่วยดูแลปกป้องทรัพยากรและปัจจัยคุกคามอื่นๆในพื้นที่ ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้จะสามารถให้การช่วยเหลือกลุ่มชาวประมงยามประสบปัญหาได้

4) ร้านคนจับปลา นครฯ มีการจำหน่ายสินค้าตามเงื่อนไขความเป็นจริงของชาวประมงพื้นบ้าน ไม่ได้จัดส่งสินค้าตามข้อเรียกร้องของผู้บริโภค แต่ร้านฯ พยายามให้ความรู้และสร้างความเข้าใจให้กับผู้บริโภคว่า ชาวประมงต้องออกทำการประมงตามฤดูกาล ซึ่งสัตว์น้ำจะแตกต่างกันตามช่วงเวลา ชาวประมงพื้นบ้านจึงไม่สามารถจับสัตว์น้ำได้ตามความต้องการของผู้บริโภคได้ทุกครั้ง

#### ปัญหา

1) ระบบขนส่งสินค้า ยังไม่สามารถตอบสนองลูกค้าที่อาศัยอยู่ห่างไกลเส้นทางการคมนาคม อย่างจังหวัดที่ไม่มีสนามบินในภาคเหนือ และภาคอีสาน แม้ว่าปัจจุบันร้านฯ มีช่องทางการกระจายสินค้า 5 ช่องทาง คือ (1) ลูกค้าสามารถเข้ามารับสินค้าได้ที่สมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลาโดยตรง (2) รถไฟ จากนครศรีธรรมราช-กรุงเทพฯ) (3) รถประจำทาง (เส้นทางภาคใต้) (4) เครื่องบิน (จังหวัดที่มีสนามบิน) (5) ไปรษณีย์

2) แรงงาน เป็นอีกประเด็นที่มีความสำคัญต่อการทำงานเป็นอย่างมาก เพราะการมีจำนวนคนทำงานน้อย ไม่เพียงพอต่อภาระงานที่ต้องทำ ซึ่งเป็นปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการแรงงานอย่างไม่เป็นระบบ

3) ทักษะและความรู้ความสามารถในด้านต่างๆ ของคนทำงานยังมีไม่เพียงพอ เนื่องจากขาดประสบการณ์ในการบริหารจัดการทางธุรกิจ แต่ปัญหานี้สามารถแก้ไขได้ หากเจ้าหน้าที่ได้รับความรู้จากการอบรม หรือมีการปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ หรือใช้วิธีการจ้างผู้มีความชำนาญงานทางด้านธุรกิจมาบริหารร้านคนจับปลา

4) อุปทานของสัตว์น้ำไม่มีความแน่นอน ขึ้นกับสภาพดินฟ้าอากาศ และฤดูกาล ส่งผลให้สินค้าอาหารทะเลแปรรูปอย่างปลาเกลือเค็มไม่มีความแน่นอนไปด้วย แม้ว่าจะได้รับความนิยมนอย่างมากจากลูกค้าก็ตาม

ประเด็นที่ร้านคนจับปลา สาขานครศรีธรรมราช ควรปรับปรุงจากทัศนะของผู้จัดการร้าน มีดังนี้

1) การบริหารจัดการร้าน ที่ต้องมีการเรียนรู้เพิ่มเติมอีกมาก เนื่องจากผู้จัดการร้านเป็นนักพัฒนาเอกชน ซึ่งมีเงินทุนสนับสนุนในการทำโครงการด้านงานพัฒนาโดยตลอดผลของการทำโครงการเพื่อสังคมและงานอนุรักษ์นั้นไม่ได้วัดจากผลกำไรที่เพิ่มขึ้น แต่มุ่งเน้นให้เกิดการทำงานร่วมกันของคนในชุมชน ซึ่งเป้าหมายของงานดังกล่าวมีความแตกต่างอย่างสิ้นเชิงกับการทำธุรกิจ แต่เจ้าหน้าที่ไม่มีทักษะและประสบการณ์การทำธุรกิจเลย

2) การทำบัญชี เจ้าหน้าที่มีการจดบัญชีรายรับ รายจ่ายของร้านทุกๆ วัน แต่บันทึกข้อมูลไม่ละเอียด ว่ารับซื้อสัตว์น้ำอะไร จำนวนเท่าใด กิโลกรัมละกี่บาท รวมทั้งไม่ได้มีการวิเคราะห์ข้อมูลบัญชีรายรับรายจ่ายว่า ขณะนี้ร้านอยู่ในภาวะกำไรหรือขาดทุน

3) การตั้งราคาสินค้าเพื่อขาย เจ้าหน้าที่ไม่มีความรู้ด้านการตั้งราคาสินค้าว่าต้องคิดจากต้นทุนอะไรบ้าง เจ้าหน้าที่สนใจเพียงว่า ราคาต้องไม่สูงจนผู้บริโภคไม่สามารถเข้าถึงได้ จึงตั้งราคาต่ำกว่าหน้าร้านคนจับปลาประจวบฯ ซึ่งกลายเป็นปัญหาที่ทางองค์การออกแพมจึงต้องส่งผู้เชี่ยวชาญทางด้านต้นทุนโลจิสติกส์มาศึกษาข้อมูล รวมทั้งให้ความรู้ และสร้างความเข้าใจให้เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา นครฯ

4) การเปลี่ยนวิธีการทำงานและแนวคิดของเจ้าหน้าที่จากเป็นนักพัฒนาเอกชนมาเป็นนักธุรกิจกิจการเพื่อสังคมจึงเป็นความท้าทาย ซึ่งเจ้าหน้าที่บอกกับผู้วิจัยว่า สิ่งที่ยากที่สุดของการทำร้านคนจับปลา คือ การทำงานกับคน เพราะต้องบริหารบนความสัมพันธ์กับคนกลุ่มต่างๆ แม้ว่าจะเป็นเรื่องเล็ก แต่หากมีปัญหากับผู้เกี่ยวข้องบ่อยครั้งก็กลายเป็นเรื่องใหญ่ได้ อีกทั้งชุมชนอ่าวท่าศาลาเป็นชุมชนที่มีความเป็นชนบทค่อนข้างมาก มีความเป็นเครือญาติสูง หากใครมีปัญหาไม่พอใจ กันหรือทะเลาะกัน ก็จะโกรธกันทั้งกลุ่ม

5) การรับซื้อสัตว์น้ำ ที่ทำให้ร้านฯ (มีนาคม 2559) มีปัญหากับผู้ค้าคนกลาง และชาวประมงพื้นบ้าน เพราะร้านนครฯ รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงและผู้ค้าคนกลางด้วยราคาที่สูงกว่าราคาท้องถิ่นถึง 10-20 บาท/กิโลกรัม ส่งผลให้ราคาการรับซื้อสัตว์น้ำในพื้นที่ชายฝั่งสูงขึ้นเช่นกัน นอกจากนั้น ผู้ค้าคนกลางต้องการให้ร้านฯ ซื้อสัตว์น้ำผ่านตนเอง เนื่องจากร้านฯ ซื้อในราคาที่สูง ตนเองจึงได้กำไรดี รวมทั้งยังเกิดความกลัวว่าในอนาคตชาวประมงพื้นบ้านจะนำสัตว์น้ำมาขายที่ร้านฯ จนหมด แต่การซื้อผ่านผู้ค้าคนกลางนั้นชาวประมงพื้นบ้านจะไม่ได้กำไรเพิ่มขึ้นจากเดิม แต่จะส่งผลให้ชาวประมงพื้นบ้านที่ไม่มีภาระหนี้สินกับผู้ค้าคนกลาง ก็ไม่กล้านำสัตว์น้ำมาขายให้ร้านฯ เนื่องจากเกรงใจผู้ค้าคนกลาง เพราะปกติร้านฯ ไม่สามารถรับซื้อสัตว์น้ำที่ชาวประมงจับได้ทั้งหมด

ดังนั้นในวงจรปกติชาวประมงพื้นบ้านต้องพึ่งพาผู้ค้าคนกลางเสมอ ทั้งผู้ค้าคนกลางก็เป็นคนใกล้ชิดตัวเจ้าหน้าที่ และเป็นสมาชิกแกนนำร่วมกันทำงานด้านอนุรักษ์กับเจ้าหน้าที่มาก่อน จึงเป็นเรื่องที่เจ้าหน้าที่ไม่สามารถจัดการได้เพราะเป็นคนที่มีความสัมพันธ์ที่ดีและต้องพึ่งพิงกัน

อย่างไรก็ตาม ผู้จัดการร้านมองว่า ปัญหาผู้ค้าคนกลางเป็นสิ่งที่สามารถแก้ไขได้แต่ต้องอาศัยเวลา ส่วนประเด็นอื่นๆของร้านฯ อาทิ เทคโนโลยีเป็นสิ่งที่เรียนรู้ได้และไม่ได้เป็นปัญหาอุปสรรค ด้านตลาด ก็เห็นทิศทางการจำหน่ายและกลุ่มผู้บริโภคอยู่แล้ว ส่วนการขยายพื้นที่รับซื้อสัตว์น้ำนั้นจะขยายไปเฉพาะพื้นที่ที่มีเครือข่ายคนทำงานด้านอนุรักษ์ที่มีกลุ่มที่เข้มแข็ง มีความตระหนักถึงสิ่งแวดล้อม และใช้เครื่องมือประมงที่ไม่ทำลายล้าง แต่ข้อสำคัญคือต้องเข้าใจแนวคิดและแนวทางการทำงานของร้านคนจับปลา นอกจากนั้นร้านต้องทำหน้าที่เป็นคนกลางที่สามารถควบคุมคุณภาพของสินค้าได้ และเจ้าหน้าที่ร้านฯ ต้องมีบุคลิกภาพที่สามารถยืดหยุ่นในการทำงานได้

6) ความหลากหลายของสัตว์น้ำ เจ้าหน้าที่ต้องเรียนรู้วิธีการรักษาคุณภาพสัตว์น้ำแต่ละชนิดจากชาวประมงพื้นบ้าน และจำเป็นต้องใช้ความรู้ทางวิชาการมาหนุนเสริมด้วย

#### 4.4 ผลลัพธ์จากกระบวนการทำงานร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

จากกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลาในช่วงปี 2557 -2559 สามารถสรุปผลลัพธ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม ต่อร้านฯ ชาวประมงพื้นบ้าน และผู้บริโภค จากการรวบรวมใบเสร็จจากร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช ในช่วงเดือนเมษายน 2557 – กุมภาพันธ์ 2559 พบว่า

##### 4.4.1 ผลลัพธ์ด้านเศรษฐกิจของร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

การดำเนินงานร้านคนจับปลา ในช่วง 1 ปี ตั้งแต่เดือนเมษายน 2557 – กุมภาพันธ์ 2559 ร้านคนจับปลา สาขานครศรีธรรมราชมีรายได้รวมทั้งสิ้นเป็นจำนวนเงิน 1,642,645.5บาท รายจ่าย 1,623,281.2บาท และกำไร 19,364.3 บาท

อนึ่ง ข้อมูลรายจ่ายข้างต้น ได้รวมค่าใช้จ่ายทั้งค่าสัตว์น้ำ ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าเดินทาง ค่าน้ำมันรถ ค่าจ้างแรงงานชาวบ้าน ฯลฯ แต่กำไรดังกล่าวข้างต้นนี้ยังไม่ได้หักค่าใช้จ่ายในค่าจ้างเจ้าหน้าที่นักพัฒนาเอกชน 2 คนที่ได้รับเงินสนับสนุนจากโครงการร้านคนจับปลาขององค์กรอ็อกแฟม (ค่าจ้างผู้จัดการร้าน 15,000 บาท นักพัฒนาเอกชน 9,000 บาท เท่ากับ 24,000บาท \* 12 เดือน เท่ากับ 288,000 บาท) และค่าเสื่อมสภาพของอาคารที่ก่อสร้าง และอุปกรณ์ที่ใช้ ดังนั้น เมื่อผู้วิจัยคำนวณรายรับรายจ่ายใหม่ทั้งหมด จะพบว่า ร้านประสบความสำเร็จขาดทุน

จึงกล่าวได้ว่า หากไม่มีเงินสนับสนุนจากโครงการฯ ร้านฯ อาจไม่สามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ หากไม่มีการปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการ การทำบัญชีรายวัน และกลยุทธ์ทางการตลาดเสียใหม่

#### 4.4.2 ผลลัพธ์ต่อชาวประมงพื้นบ้าน

##### 1) รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการขายสัตว์น้ำให้ร้านคนจับปลา

จากการดำเนินกิจการตั้งแต่เดือนเมษายน 2557- กุมภาพันธ์ 2559 ร้านคนจับปลาซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านเฉลี่ยเดือนละ 377.88 กิโลกรัม โดยปริมาณการรับซื้อ 2 ปี (23 เดือน) มีจำนวน 8691.44 กิโลกรัม คิดเป็นยอดเงินจำนวน 1,623,281.2บาท โดยรับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา ซึ่งชาวประมงที่ขายสัตว์น้ำให้กับร้านโดยตรงมีรายได้ส่วนต่างจากการรับซื้อของร้านคนจับปลากับแพปลาท้องถิ่นอยู่ 30% คิดเป็นเงิน 486,984.36 บาท ซึ่งมีชาวประมงที่รับประโยชน์เป็นจำนวน 20 คริวเรือน (รวมผู้ค้าคนกลาง) เฉลี่ยคริวเรือนละ 12,703.92 บาทต่อปี หรือเดือนละ 1,058.66 บาท แต่เนื่องจากร้านนครฯ มีการรับซื้อจากผู้ค้าคนกลางจำนวน 5 ราย ซึ่งมีชาวประมงที่อยู่ภายใต้การดูแลรายละ 10 คนโดยประมาณ ซึ่งเท่ากับว่ามีชาวประมงประมาณ 50 คริวเรือนที่เสียโอกาสการได้รับค่าส่วนต่างดังกล่าว

ร้านคนจับปลาไม่เป้าหมายในการก่อตั้ง คือ การเพิ่มรายได้ชาวประมงพื้นบ้านที่ทำการประมงอย่างรับผิดชอบ และมุ่งหวังที่จะนำกำไรหลังจากหักค่าบริหารจัดการและปันผลผู้ถือหุ้น มาสนับสนุนกิจกรรมอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชน แต่ผลกำไรร้านคนจับปลาในช่วง 2 ปี ที่ผ่านมา (เมษายน 2557 – มีนาคม 2559) เพียง 19,364.30 บาท ยังไม่มากพอที่จะสามารถปันผลให้ผู้ถือหุ้น และนำไปใช้สนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชนได้

##### 2) การปลดพันธนาการของชาวประมงพื้นบ้านจากระบบหนี้สินแพปลา หรือ ผู้รวบรวมสินค้า

ดังที่เคยกล่าวไว้ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผู้ค้าคนกลางและแพปลาท้องถิ่นเป็นแหล่งเศรษฐกิจของชุมชนที่อาศัยการพึ่งพาระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับนายทุน แต่การที่ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชมีปัญหากับผู้ค้าคนกลาง และชาวประมงพื้นบ้าน ก็เพราะร้านรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงและผู้ค้าคนกลางที่สูงกว่าราคาท้องถิ่นถึง 10-20 บาท/กิโลกรัม ส่งผลให้ราคาการรับซื้อสัตว์น้ำในพื้นที่ขยับตัวสูงขึ้นเช่นกัน พร้อมทั้งผู้ค้าคนกลางต้องการให้ร้านฯ ซื้อสัตว์น้ำผ่านตนเองเท่านั้น และเกรงว่าในอนาคตชาวประมงพื้นบ้านจะนำสัตว์น้ำมาขายที่ร้านฯ โดยตรง อย่างไรก็ตาม แม้แต่ชาวประมงพื้นบ้านที่ไม่มีภาระหนี้สินกับผู้ค้าคนกลาง ก็ยังไม่กล้านำสัตว์น้ำมาขายให้ร้านฯ เนื่องจากเกรงใจผู้รวบรวม และร้านฯ ยังไม่สามารถรับซื้อสัตว์น้ำที่ชาวประมงจับได้ทั้งหมด ดังนั้นชาวประมงพื้นบ้านจำเป็นต้องพึ่งพาผู้รวบรวมสัตว์น้ำเหมือนเช่นที่ผ่านมา

หากคิดในภาพรวมของประเทศไทยมีปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำเค็มจากการจับตามธรรมชาติของทั้งประเทศในปี 2555 มีปริมาณทั้งสิ้น 1,500,200 ตัน ซึ่งมีมูลค่ามากถึง 54,911.1 ล้านบาท (สถิติประมงการประมงแห่งประเทศไทย, 2556) ร้านนครฯ สามารถรับซื้อได้เพียง (คิด 1 ปี = 4.53455 กิโลกรัม) 0.00000302263% ของทั้งประเทศเท่านั้น

อนึ่ง จากตัวเลขดังกล่าว จะเห็นว่าช่วงเวลาที่ผ่านมา (ปี2558) ร้านคนจับปลาที่มีผลกระทบทางเศรษฐกิจต่อทั้งชาวประมงพื้นบ้านและสังคมไทยเพียงน้อยนิด ดังนั้นหากร้านฯ



ต้องการสร้างผลกระทบในวงกว้าง ร้านคนจับปลาจะต้องขยายตลาดและมีวิธีการสื่อสารถึงผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่ในทางกลับกันชาวประมงพื้นบ้านคิดว่าร้านคนจับปลาทำให้ราคาการรับซื้อสัตว์น้ำในพื้นที่สูงขึ้นจากเดิม เพราะผู้รับซื้อเกรงว่าร้านฯ จะแย่งลูกค้าของตนหรือชาวประมงพื้นบ้านไป

### 3) ความคาดหวังของชาวประมงพื้นบ้านต่อร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช

ชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา เป็นพื้นที่ที่ชาวประมงสามารถเข้าถึงตลาดได้ด้วยตนเอง และผ่านทางผู้ค้าคนกลาง หรือ แพปลา ขึ้นอยู่กับภาระหนี้สินที่แต่ละคนผูกพันอยู่ แต่อย่างไรก็ตาม ราคาซื้อสัตว์น้ำอยู่ในระดับที่สูงกว่าพื้นที่ประจวบคีรีขันธ์ ดังนั้นความคาดหวังของชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา คือต้องการให้ร้านฯ เป็นตัวแทนของชาวประมง เป็นกระบอกเสียงให้สังคมเห็นความสำคัญของทรัพยากรทะเลและชายฝั่งและมาร่วมกันฟื้นฟู ดูแล และอนุรักษ์ทรัพยากรเหล่านี้ไว้ ซึ่งในอนาคตชาวประมงยังไม่แน่ใจว่าทรัพยากรเหล่านี้จะถูกคุกคามโดยนโยบายของรัฐอีกหรือไม่ ชาวประมงพื้นบ้านจึงต้องการให้ผู้บริโภค คนในสังคมมาเป็นแนวร่วมในการคัดค้าน เพราะพวกเขาเชื่อว่าผู้บริโภคคือผู้เปลี่ยนแปลงสังคม (จินดา จิตตน์ง, สัมภาษณ์ 31 มีนาคม 2559, เจริญ ใต้อิเต, สัมภาษณ์ 20 กุมภาพันธ์ 2559)

### 4) ผลกำไรที่วัดมูลค่าไม่ได้จากร้านคนจับปลา

จากการที่ร้านนครฯ ดำเนินการเข้าสู่ปีที่ 3 (เมื่อปี 2559) แม้ว่าร้านฯ ยังไม่สามารถปันผลกำไรสู่สมาชิกผู้ถือหุ้น และกิจกรรมการอนุรักษ์ของชุมชนได้นั้น แต่การทำงานของร้านนครฯ และสมาคมเครือข่ายชาวประมงอ่าวท่าศาลา ทำให้คนในสังคมให้ความสนใจมากขึ้น ร้านคนจับปลาได้รับความช่วยเหลือจากสื่อมวลชนทุกแขนง ไม่ว่าจะเป็นสื่อสิ่งพิมพ์ โทรทัศน์ วิทยุ และอินเทอร์เน็ต นอกจากนี้ ยังมีการให้จำหน่ายสินค้าที่ตลาดใต้โหนด จังหวัดพัทลุง ซึ่งเป็นตลาดนัดวันอาทิตย์สำหรับผู้บริโภคที่มีความสนใจด้านการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และงานแสดงสินค้าต่างๆ รวมทั้งมีองค์กรอื่นๆ มาสนับสนุนทำกิจกรรมการอนุรักษ์ การทำซั้งกอและธนาคารปู เช่น บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ และร้านเลมอนฟาร์ม เป็นต้น (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, 18 กันยายน 2558, จินดา จิตตน์ง, สัมภาษณ์ 31 มีนาคม 2559,

**4.4.3 ผลลัพธ์ต่อผู้บริโภค** ผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามความพึงพอใจ ซึ่งใช้กับผู้บริโภคโดยรวมของร้านคนจับปลาทั้งหมด ซึ่งแสดงข้อมูลไว้ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (บทที่ 4/1)

## 4.5 แนวทางพัฒนาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ร้านคนจับปลาก่อให้เกิดผลลัพธ์ในด้านต่างๆ ทั้งต่อกิจการของร้านเอง และชาวประมงพื้นบ้าน และผู้บริโภค แต่อย่างไรก็ตาม ผลลัพธ์ที่กล่าวมาข้างต้นยังไม่สามารถตอบโจทย์ความอยู่รอดของร้านได้ หากต้องการให้ร้านฯ อยู่รอดและเจริญก้าวหน้าต่อไป ร้านฯ ควรดำเนินการเพื่อให้สามารถตอบสนองวัตถุประสงค์การก่อตั้งร้านดังนี้

**วัตถุประสงค์ที่ 1** ชาวประมงมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น และมีเงินทุนสนับสนุนการอนุรักษ์ร้านฯ ควรไปศึกษาดูงานการทำแพปลาชุมชน แพปลาธุรกิจ และร้านจำหน่ายอาหารทะเล หรือโรงงานแปรรูปสัตว์น้ำว่ามีกระบวนการบริหารจัดการสินค้า และแรงงานอย่างไร เพื่อนำมาปรับใช้ในการทำธุรกิจของตนเอง

**วัตถุประสงค์ที่ 2** ผู้บริโภคได้รับอาหารทะเลปลอดภัย จากการทำประมงแบบรับผิดชอบ

ร้านฯ จะต้องมีการตรวจสอบความปลอดภัย และคุณภาพสินค้าจากชาวประมงพื้นบ้าน โดยทำเป็นระบบที่ชัดเจน โดยไม่ใช่เพียงเฉพาะการตรวจสอบทางด้านสังคมที่อาศัยความเชื่อใจกันระหว่างเจ้าหน้าที่กับชาวประมงเท่านั้น ซึ่งที่ผ่านมา ร้านฯ มีการตรวจคุณภาพสินค้าด้วยตนเอง โดยการสุ่มตรวจเดือนละ 1 ครั้ง ส่วนเรื่องเครื่องมือและวิธีการทำประมงแบบไม่ทำลายล้างร้านฯกับเครือข่ายฯ ใช้วิธีการตรวจสอบทางสังคม คือ ให้ชาวประมงจะช่วยตรวจสอบกันเอง เพราะต่างก็ออกไปทำประมงในพื้นที่และช่วงเวลาเดียวกัน

**วัตถุประสงค์ที่ 3** ผู้บริโภคมีความตระหนักต่อการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง

ร้านฯ จะต้องให้ความรู้อย่างเป็นระบบแก่ผู้บริโภคเรื่องการบริโภคอาหารตามฤดูกาล การใช้เครื่องมือประมง การเลือกซื้อ ชนิดพันธุ์สัตว์น้ำ ระบบนิเวศทะเล ฯลฯ ผ่านทางช่องทางเฟซบุ๊ก หรือการจัดกิจกรรมให้ผู้บริโภคมามีสัมผัสและเรียนรู้วิถีประมงพื้นบ้าน

โดยสรุป ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช ควรเริ่มต้นจากการพัฒนา “คน” คือการเรียนรู้เรื่องการวางแผน การทำบัญชีอย่างเป็นระบบ การวิเคราะห์ตลาด การหาจุดเด่นของสินค้า และการควบคุมคุณภาพตามมาตรฐาน รวมทั้งการมีมาตรฐานอาหารปลอดภัยจากองค์กรที่น่าเชื่อถือรองรับ และการขนส่งที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล นอกจากนั้นจะต้องมุ่งเน้นการสร้างความรู้เข้าใจกับคนในชุมชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ค้าคนกลางและแพปลา เพื่อไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งในชุมชน และเปิดโอกาสให้ชาวประมงสามารถนำสัตว์น้ำมาขายให้ร้านฯ ได้อย่างเป็นอิสระ ทั้งนี้เพื่อให้ชาวประมงหลุดพ้นจากระบบหนี้สินซึ่งนำไปสู่การบริหารที่สร้างผลกำไร รวมทั้งการนำเงินปันผลไปเป็นเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์ และการสร้างตัวตนของชาวประมงพื้นบ้านในสังคม ด้วยการแสดงให้เห็นว่าชาวประมงพื้นบ้านและนักพัฒนาเอกชนสามารถดำเนินธุรกิจในรูปแบบกิจการเพื่อสังคมได้

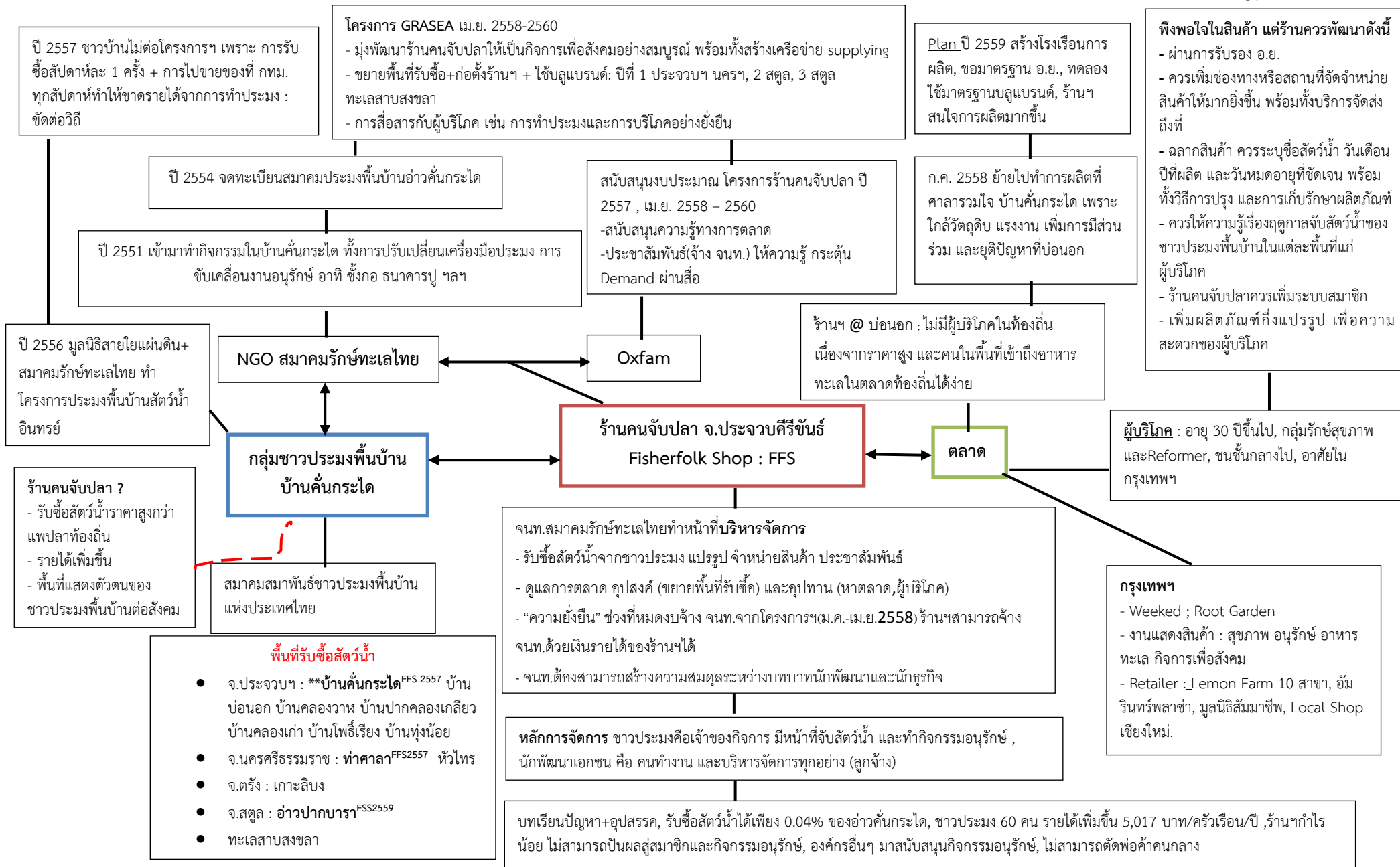
## บทที่ 5

### สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้ระเบียบการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เพื่อศึกษากระบวนการ ผลลัพธ์ในมิติเศรษฐกิจ และสังคมของการขับเคลื่อนร้านคนจับปลา ทั้งพื้นที่อำเภอประจวบคีรีขันธ์ และอำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช รวมทั้งปัจจัยที่เอื้อ และเป็นอุปสรรคในการดำเนินร้านฯ เพื่อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาร้านคนจับปลาในอนาคตให้เกิดความยั่งยืน โดยใช้วิธีการสังเกตแบบมีและไม่มีส่วนร่วม การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างและไม่มีโครงสร้าง และการสนทนากลุ่ม เป็นวิธีการหลักในการเก็บข้อมูลกลุ่มเป้าหมายซึ่งมีจำนวนรวมทั้งสิ้นประมาณ 100 คน ผู้วิจัยได้สรุปและอภิปรายผลการวิจัยตามกรอบคำถามการวิจัยทั้ง 5 ข้อ ดังต่อไปนี้

#### 5.1 กระบวนการดำเนินงานของร้านคนจับปลา

จากการดำเนินงานร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดนครศรีธรรมราช สามารถสรุปเป็นแผนภาพได้ดังนี้



ปี พ.ศ. 2555 ได้จดทะเบียนเป็นสมาคม ชื่อ “สมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา” และดำเนินกิจกรรมจนได้รับการยอมรับจากองค์กรทั้งภาครัฐและองค์กรชุมชนอื่นๆ โดยเข้ามาศึกษาดูงานอย่างต่อเนื่อง จนสามารถพัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้ในการอนุรักษ์ พื้นฟูทรัพยากรทางทะเล และการบริหารจัดการกลุ่ม/กองทุนต่างๆ ของชุมชน

ปี พ.ศ. 2552 กลุ่มปัญญาชน ได้ก่อตั้ง “เครือข่ายรักษ์บ้านเกิดท่าศาลา” เพื่อยับยั้งการสร้างโรงไฟฟ้าถ่านหินในพื้นที่อำเภอท่าศาลา

ปี 2550 ก่อตั้ง “เครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา” ส่งเสริมการอนุรักษ์ พื้นฟูและปกป้องทรัพยากรทางทะเลและชายฝั่ง

สนับสนุนงบประมาณ โครงการร้านคนจับปลา ปี 2557 , เม.ย. 2558 – 2560  
 - สนับสนุนความรู้ทางการตลาด  
 - ประชาสัมพันธ์(จ้าง จนท.) ให้ความรู้ กระตุ้น Demand ผ่านสื่อ

Plan ปี 2559, ขอมมาตรฐาน อ.ย., ทดลองใช้มาตรฐานบลูแบร์นด

ร้านฯ @ บ้านสระบัว: เน้นโรงเรือนการผลิต และการจำหน่ายสินค้าผ่านโซเชียลมีเดียเป็นหลัก เช่น Facebook , Line

**พึงพอใจในสินค้า แต่ร้านควรพัฒนาดังนี้**  
 - ผ่านการรับรอง อ.ย.  
 - ควรเพิ่มช่องทางหรือสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าให้มากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งบริการจัดส่งถึงที่  
 - ฉลากสินค้า ควรระบุชื่อสัตว์น้ำ วันเดือนปีที่ผลิต และวันหมดอายุที่ชัดเจน พร้อมทั้งวิธีการปรุง และการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์  
 - ควรให้ความรู้เรื่องฤดูกาลจับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละพื้นที่แก่ผู้บริโภค  
 - ร้านคนจับปลาควรเพิ่มระบบสมาชิก  
 - เพิ่มผลิตภัณฑ์กึ่งแปรรูป เพื่อความสะดวกของผู้บริโภค

**ร้านคนจับปลา ?**  
 - รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในราคาตลาด เนื่องจากชาวประมงสามารถนำสัตว์น้ำไปขายตลาดท้องถิ่นเองได้  
 - ชาวประมงพื้นบ้านบางส่วนมีรายได้เพิ่มขึ้น  
 - ร้านฯ รับซื้อสัตว์น้ำจากผู้ค้าคนกลาง เนื่องจากชาวประมงมีหนี้สินไม่สามารถนำมาขายร้านฯได้โดยตรง และคนที่ไม่มีหนี้สินก็เกรงใจผู้ค้าคนกลาง  
 - ผู้ค้าคนกลางต้องการให้ร้านฯซื้อผ่านตน เกิดระบบเสือนอนกิน  
 - พื้นที่แสดงตัวตนของชาวประมงพื้นบ้านต้องสังคม

NGO สมาคมรักษ์ทะเลไทย

Oxfam

**ร้านคนจับปลา**  
 สาขานครศรีธรรมราช

ตลาด

**สมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา**

สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย

**พื้นที่รับซื้อสัตว์น้ำ**  
 - หมู่ที่ 5 บ้านในดุ้ง  
 - หมู่ที่ 6 บ้านสระบัว  
 - กลุ่มประมงพื้นบ้านบ้านนาทับ  
 - สมาคมประมงพื้นบ้านบ้านหัวไทร

จนท.สมาคมรักษ์ทะเลไทยทำหน้าที่บริหารจัดการ  
 - รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงและผู้ค้าคนกลาง แปรรูป จำหน่ายสินค้า ประชาสัมพันธ์ผ่านเพจของร้านคนจับปลา  
 - การบริหารจัดการบนความสัมพันธ์ของหลายกลุ่มคน  
 - ดูแลการตลาด อุปสงค์ (ต่อรองการรับซื้อกับผู้ค้าคนกลาง เพื่อขยายโอกาสให้ชาวประมงพื้นบ้าน) และอุปทาน (หาตลาด,ผู้บริโภค)  
 - จนท.ด้วยเงินรายได้ของร้านฯได้  
 - จนท.ต้องสามารถสร้างความสมดุลระหว่างบทบาทนักพัฒนาและนักธุรกิจ

**ผู้บริโภค :** อายุ 30 ปีขึ้นไป, กลุ่มรักษ์สุขภาพและ Reformer, ชนชั้นกลางไป, อาศัยในกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง

- ร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์  
 - ร้านคนจับปลา สาขานครศรีธรรมราช  
 - ตลาดใต้โหนด จังหวัดพัทลุง  
**การขนส่ง** =รถโดยสารประจำทาง เช่น รถตู้ รถบัส, รถกระบะขนส่งสินค้า, รถไฟ, เครื่องบิน

**หลักการจัดการ** ชาวประมงคือเจ้าของกิจการ มีหน้าที่จับสัตว์น้ำ และทำกิจกรรมอนุรักษ์ , นักพัฒนาเอกชน คือ คนทำงาน และบริหารจัดการทุกอย่าง (ลูกจ้าง)

บทเรียนปัญหา+อุปสรรค, รับซื้อสัตว์น้ำ0.00000302263% ของทั้งประเทศเท่านั้น, ชาวประมง 20 คน รายได้เพิ่มขึ้น 12,703.92 บาท/ครัวเรือน/ปี ,ร้านฯ ต้นทุนสินค้าสูงกว่าประจวบฯ ร้านฯทำไร่น้อย ไม่สามารถปันผลสู่สมาชิกและกิจกรรมอนุรักษ์, องค์กรอื่นๆมาสนับสนุนกิจกรรมอนุรักษ์, ไม่สามารถตัดผู้ค้าคนกลาง

พื้นที่วิจัยทั้งสองแห่งเริ่มต้นจากการทำงานร่วมกับนักพัฒนาเอกชน ซึ่งมีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดจากการทำกิจกรรมอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรสัตว์น้ำ เป็นระยะเวลามากกว่า 7 ปี (พื้นที่นครฯ ปี 2550 พื้นที่ประจวบฯ ปี 2551) เนื่องจากนักพัฒนาเอกชนสมาคมรักษ์ทะเลไทย ได้เข้ามาส่งเสริมและให้ความรู้แก่กลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน ส่งผลให้ทรัพยากรสัตว์น้ำในอ่าวหน้าบ้านของตนมีความอุดมสมบูรณ์ ปริมาณสัตว์น้ำเพิ่มมากขึ้น แต่ชาวประมงพื้นบ้านยังคงประสบปัญหาเศรษฐกิจราคาสัตว์น้ำตกต่ำ และต้องการหลุดพ้นจากการผูกขาดการขายสัตว์น้ำกับพ่อค้าคนกลาง ด้วยภาระหนี้สิน เนื่องจากพ่อค้าคนกลางให้นำเงินมาลงทุนในเครื่องมือประมง หรือนำมาใช้ในชีวิตประจำวันอื่นๆ หรือพ่อค้าคนกลางให้เครื่องมือประมงแก่ชาวประมง ทำให้ชาวประมงไม่สามารถกำหนดราคาสินค้าตนเองได้ และไม่สามารถขายสัตว์น้ำให้พ่อค้าคนอื่นๆ ชาวประมงพื้นบ้านจึงต้องการหาทางออกด้วยการหาช่องทางตลาดอื่นๆ

ปี 2556 ชาวประมงพื้นบ้านคั่นกระไดเข้าร่วมโครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์ ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาตลาดทางเลือกอาหารทะเล ที่จัดทำโดยมูลนิธิสายใยแผ่นดิน แต่ในการดำเนินงานในช่วงดังกล่าว ชาวประมงพื้นบ้านได้ข้อสรุปจากประสบการณ์ทำงานด้วยตนเองว่า การที่ชาวประมงพื้นบ้านต้องเดินทางไปขายสินค้าของตัวเองที่กรุงเทพฯ นั้น เป็นสภาพที่ไม่เหมาะสมและขัดต่อเงื่อนไขการประกอบอาชีพของตนเองอย่างมาก เพราะอาชีพประมงไม่มีความแน่นอนในการออกทำมาหากิน หากต้องใช้เวลากลับไปขายสินค้า รายได้จะหายไป จากประสบการณ์การเรียนรู้ดังกล่าว ชาวประมงพื้นบ้านจึงสรุปได้ว่า การที่จะทำกิจการดังกล่าวได้นั้น จำเป็นต้องจ้างคนให้มาบริหารจัดการแทน ทั้งการแปรรูป บรรจุภัณฑ์ การตลาด การกระจายสินค้าสู่ผู้บริโภค การสื่อสาร และการบริการ เพราะชาวประมงพื้นบ้านไม่มีทักษะหรือความถนัดในการทำงานเหล่านี้ นี่จึงเป็นจุดเริ่มต้นของแนวคิดร้านคนจับปลา

ต้นปี 2557 กลุ่มของชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ประเทศไทย ได้เริ่มปรึกษาหารือเรื่องการเปิดร้านขายอาหารทะเลที่มีแนวสอดคล้องกับการพัฒนาที่ยั่งยืนกับสมาคมรักษ์ทะเลไทย ซึ่งเป็นองค์กรพัฒนาเอกชนที่ร่วมทำงานด้านอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลในพื้นที่จังหวัดประจวบฯ มา 7-8 ปี โดยได้รับงบประมาณและความรู้ด้านการทำธุรกิจจากองค์กรอีกแฟม

ชาวประมงพื้นบ้านในเครือข่ายสมาคมประมงพื้นบ้าน จังหวัดประจวบฯ จำนวน 66 คน ได้ร่วมถือหุ้นเป็นสมาชิก ร้านคนจับปลาจึงได้เปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2557 ที่บ้านบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัดประจวบฯ ในที่ดินสาธารณะริมถนนเพชรเกษมของวัดสี่แยกบ่อนอก จนกระทั่งเดือนกรกฎาคม 2558 ร้านฯที่บ้านบ่อนอกได้ยุติและย้ายไปทำการผลิตที่ศาลารวมใจ บ้านคั่นกระได เนื่องด้วยเป็นพื้นที่ที่อยู่ใกล้วัดอุทิศและแรงงานในการผลิตสินค้า

และร้านฯ วางแผนจะสร้างโรงเรือนการผลิตให้ได้มาตรฐาน เพื่อขอการรับรองจากคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ในปลายปี พ.ศ. 2559 ส่วนร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชก็เริ่มจำหน่ายให้กับลูกค้าทั่วไป และเป็นแหล่งหาวัตถุดิบให้ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ในเวลาเดียว แตกต่างเพียงที่ว่า ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชไม่มีหน้าร้านจำหน่ายสินค้าอย่างร้านคนจับประจวบฯ

หลักในการจัดการร้านฯ กล่าวคือ ชาวประมงเป็นเจ้าของกิจการ มีหน้าที่จับสัตว์น้ำมาขายให้ทางร้านฯ ในราคาที่สูงกว่าแพปลาท้องถิ่น ส่วนนักพัฒนาเอกชน คือ ลูกจ้างหรือคนทำงาน ซึ่งปฏิบัติทุกหน้าที่เพื่อร้านฯ ทุกคน

เจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทย มีบทบาทเป็นผู้บริหารจัดการและแรงงาน มีหน้าที่รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในพื้นที่บ้านคั่นกระไดและเครือข่ายประมงพื้นบ้าน แล้วนำมาแปรรูปและจัดจำหน่ายสู่ผู้บริโภค ดังนั้นเจ้าหน้าที่จึงต้องรับบทบาทเป็นผู้ดูแลตลาดทั้งอุปสงค์และอุปทานให้เกิดความสมดุล แต่จากการดำเนินงานในช่วงแรก ร้านฯ ประสบปัญหาต่างๆ มากมาย ตั้งแต่การวางแผนงานที่ผิดพลาด การรับซื้อสัตว์น้ำ กระบวนการผลิตที่ยังไม่ได้มาตรฐาน ทักษะในการดูแลสินค้า ระบบการตลาดที่มีการแข่งขัน ระบบขนส่งสินค้าที่ต้นทุนสูง อุปทานและอุปสงค์ที่ไม่สมดุล การประชาสัมพันธ์ให้ความรู้กับสังคมยังไม่ทั่วถึง การขอมาตรฐานสินค้าเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผู้บริโภค การจัดการร้าน/ระบบบัญชี/การเก็บข้อมูลที่ไม่เป็นระบบ กระบวนการมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน การจัดการเชิงโครงสร้าง ระบบ รูปแบบวิสาหกิจเพื่อสังคม และการก้าวผ่านระบบคิดของการทำงานพัฒนาไปสู่การทำธุรกิจ เป็นต้น ทั้งนี้เนื่องจากเจ้าหน้าที่ไม่มีประสบการณ์ด้านธุรกิจมาก่อน

ในช่วงแรกร้านคนจับปลาประจวบฯ เปิดหน้าร้านและทำการผลิตที่บ้านบ่อนอก ซึ่งเจ้าหน้าที่และชาวประมงพื้นบ้านคิดว่า การเปิดร้านที่บ้านบ่อนอก ซึ่งมีทำเลที่ตั้งอยู่ริมถนนเพชรเกษม จะทำให้มีลูกค้าจำนวนมากเข้ามาแวะซื้อสินค้า แต่เมื่อเปิดร้านจนกระทั่งปลายปี 2557 เจ้าหน้าที่ร้านได้พบว่า ผู้บริโภคสินค้าร้านฯ ไม่ใช่คนในท้องถิ่นและผู้สัญจรทั่วไป เพราะสินค้ามีราคาสูงกว่าตลาดท้องถิ่นและชาวบ้านในจังหวัดประจวบฯ และภาคใต้สามารถเข้าถึงอาหารทะเลสดได้ง่ายอยู่แล้ว เนื่องจากมีภูมิประเทศติดชายฝั่งทะเล แต่ผู้บริโภคของร้านฯ คือ ผู้ที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ ขนชั้นกลางขึ้นไป ผู้ที่มีอายุ 30 ปีขึ้นไป เนื่องจากเป็นวัยที่มีครอบครัวและเป็นกลุ่มผู้มีรายได้สูง นอกจากนั้นยังเป็นกลุ่มที่ต้องการสร้างสรรค์โลก เปลี่ยนแปลงสังคมให้ดีขึ้น โดยสนใจรายละเอียดของสังคมและสิ่งแวดล้อม

ร้านจึงมีการปรับกลยุทธ์ จากการเน้นขายหน้าร้าน บ้านบ่อนอกเป็นการไปจำหน่ายสินค้าที่ลูกค้าสามารถเลือกซื้อและสั่งซื้อได้ทางโทรศัพท์ และโซเชียลมีเดีย อย่างเช่น ไลน์ เฟสบุ๊ก ฯลฯ แล้วส่งสินค้าให้ลูกค้ารับสินค้าได้ตามสถานีขนส่ง สถานีรถไฟ มอเตอร์ไซค์รับจ้างส่งถึงบ้าน และ

ไปรษณีย์ (สำหรับสินค้าแปรรูปแบบแห้ง) โดยลูกค้าต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเอง นอกจากนั้นร้านฯได้ไปจำหน่ายสินค้าที่สวนรุกขารักษ์เดน ที่กรุงเทพฯ ทุกวันศุกร์ – วันอาทิตย์ และออกงานแสดงสินค้าต่างๆในกรุงเทพฯ พร้อมทั้งส่งจำหน่ายให้กับผู้ค้าอื่นๆ (Retailer) อย่างเช่น ปี 2557 ส่งขายร้านค้าที่ห้างอัมรินทร์พลาซ่า ปี 2558 ร้านเลมอนฟาร์ม และมูลนิธิสัมมาชีพ และปี 2559 ร้านLocal shop ตลาดนัดแจแจ จังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น

ส่วนร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช เริ่มก่อตั้งเมื่อปี 2557 เช่นกัน ด้วยการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทย และกลุ่มแม่บ้านชาวประมง ซึ่งการดำเนินงานพบเจออุปสรรคและปัญหาเช่นเดียวกับร้านประจวบฯ แต่มีความแตกต่างกันตรงที่ร้านนครฯ ไม่ได้มุ่งเน้นการมีหน้าร้าน เน้นการผลิตเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าในกรุงเทพฯและจังหวัดใกล้เคียงเป็นหลัก จึงมุ่งเน้นไปที่โรงเรือนการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐาน เพื่อตอบสนองต่อความต้องการอาหารปลอดภัยของผู้บริโภคในกรุงเทพฯ และท้องถิ่น

โดยสรุป ร้านคนจับปลาทั้ง 2 แห่งมีความเหมือนและความแตกต่างกันในประเด็นสำคัญดังต่อไปนี้

ประเด็นการทำงาน/ ปัญหา	ร้านคนจับปลา ประจวบคีรีขันธ์	ร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช
เจ้าหน้าที่ของร้านฯ	ยังขาดความรู้และทักษะในการบริหารจัดการร้าน	ยังขาดความรู้และทักษะในการบริหารจัดการร้าน
การรับซื้อสัตว์น้ำ	จากชาวประมงที่เป็นสมาชิกกลุ่มอนุรักษ์โดยตรง/ ปริมาณการรับซื้อจำกัด เนื่องจากตลาดผู้บริโภคต้องการสัตว์น้ำที่หลากหลาย ซึ่งไม่สอดคล้องกับเงื่อนไขของชาวประมง ร้านฯ จึงต้องรับซื้อสัตว์น้ำจากแหล่งอื่นๆ	จากผู้ค้าคนกลางซึ่งเป็นแกนนำกลุ่มอนุรักษ์ในพื้นที่/ ต้นทุนสูงเพราะไม่ได้รับซื้อจากชาวประมงโดยตรง แต่ไม่สามารถตัดวงจรนี้ได้เพราะเกรงจะกระทบกระเทือนความสัมพันธ์ทางสังคมที่มีอยู่เดิม
การแปรรูปผลผลิต	มีการแปรรูปผลผลิตหลายแบบ ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น	ไม่มีการแปรรูป มีเฉพาะการบรรจุภัณฑ์ ทำให้ต้นทุนลดลง
โรงเรือนผลิต	ยังไม่ได้มาตรฐานเท่าที่ควร (รอกการปรับปรุง)/ แรงงานผู้ผลิตต้องเหนื่อยแรงเกินควร	โรงเรือนได้มาตรฐาน มีเครื่องมือและอุปกรณ์ที่เหมาะสม
การขนส่งสินค้า	ต้นทุนการขนส่งสินค้าอยู่ในระดับสูงและยังไม่สามารถกระจายสินค้าไปสู่กลุ่มผู้บริโภคในภาคอื่นๆ ได้	- การขนส่งสินค้าจากนครฯ ไปถึงผู้บริโภคโดยตรงมีความสะดวกทั้งในเมืองนครฯ และกรุงเทพฯ - ต้นทุนการขนส่งสินค้าจากนครฯ



ประเด็นการทำงาน/ ปัญหา	ร้านคนจับปลา ประจวบคีรีขันธ์	ร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช
		ไปประจวบฯ สูง
ตลาดผู้บริโภค	กลุ่มคนชั้นกลางในกรุงเทพฯ	กลุ่มคนชั้นกลางในกรุงเทพฯ และ เมืองนครฯ
ผลลัพธ์ตามเป้าหมาย	ยังไม่บรรลุผล แต่กลุ่มอนุรักษ์ฯ ในพื้นที่รู้สึกภูมิใจที่ ร้านฯ ทำให้ชุมชนชาวประมงพื้นบ้าน ของตนเป็นที่รู้จักในสังคมมากขึ้น	ยังไม่บรรลุผล แต่กลุ่มอนุรักษ์ฯ ในพื้นที่รู้สึกภูมิใจ ที่ร้านฯ ทำให้ชุมชนชาวประมง พื้นบ้านของตนเป็นที่รู้จักในสังคม มากขึ้น

จากกระบวนการดำเนินงานของร้านคนจับปลาที่กล่าวมาข้างต้นเห็นได้ว่า ร้านคนจับปลาทั้ง 2 แห่ง ล้วนเป็นผลสืบเนื่องจากการที่นักพัฒนาเอกชนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทยทำหน้าที่ผู้ประสานความร่วมมือให้ชาวประมงพื้นบ้านจัดทำกิจกรรมการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งเป็นระยะมากกว่า 8 ปีในทั้ง 2 พื้นที่ทั้งจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดนครศรีธรรมราช บทบาทดังกล่าวนี้คือว่าเป็นบทบาทขององค์กรสะพานเชื่อม (Bridging organization) กล่าวคือ ส่งเสริมให้เกิดการจัดการร่วม (Co-management) ในประเด็นเรื่องทรัพยากรทะเล โดยร่วมกันสร้างความรู้ (Co-production of knowledge) มีบทบาทฐานะผู้ประสานงานให้เกิดการร่วมสร้างความรู้ การไว้วางใจ การเรียนรู้ และการประสานความร่วมมือ (Berkes, 2009 อ้างใน เยาวนิช กิตติธรรกุล และคณะ, 2556) ส่งผลให้ชาวประมงพื้นบ้านมีเป้าหมายการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งร่วมกัน สร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกันในเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯ และเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา ทั้งสองเครือข่ายได้ร่วมกันต่อสู้ณรงค์แก้ไขปัญหาคาความเสื่อมโทรมของทรัพยากรชายฝั่งมาเป็นเวลายาวนานจนกลายเป็นองค์กรชาวประมงพื้นบ้านที่เข้มแข็งในปัจจุบัน (พ.ศ. 2559)

ต่อมานักพัฒนาเอกชนได้เปลี่ยนบทบาทจากองค์กรสะพานเชื่อมมาเป็นผู้ขับเคลื่อนการพัฒนาร้านคนจับปลาให้เป็นกิจการเพื่อสังคม ซึ่งกระบวนการและผลการดำเนินงานของร้านคนจับปลาในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา มีลักษณะที่สอดคล้องกับผลการศึกษางานวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยที่เป็นผลสำเร็จของผู้ประกอบการทางสังคมในบริบทประเทศกำลังพัฒนา (Mair and Schoen, 2007) ซึ่งสรุปได้ว่า ปัจจัยที่เอื้อต่อความสำเร็จมี 4 ประการ มีดังนี้

1) องค์กรมีรูปแบบธุรกิจที่วิสัยทัศน์ไปทิศทางเดียวกับสังคม เนื่องจากปัจจุบันผู้บริโภคกลุ่มรักสุขภาพ และต้องการเปลี่ยนแปลงสังคมผ่านการบริโภคนั้นมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น คนกลุ่มดังกล่าวเป็นผู้เปิดรับข้อมูลข่าวสารตลอดเวลา ให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมและเรื่องทางสังคม ผู้บริโภคที่ใช้เหตุผลมากขึ้น (Reformer) (โพสสิชันนิงแมกกาซีน, 2559) และต้องการบริโภค

อาหารที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และไร้อาหารเคมีปนเปื้อน รวมทั้งสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งประเทศไทย ให้การยอมรับร้านคนจับในฐานะกิจการเพื่อสังคม โดยมอบรางวัลกิจการเพื่อสังคมประจำปี 2558 ประเภท Change do it Award ส่งผลให้ร้านคนจับปลาเป็นที่ยอมรับของสังคม จนกระทั่งมีองค์กรธุรกิจต่างๆ มาติดต่อเพื่อให้ไปร่วมจำหน่ายสินค้า และต้องการนำสินค้าร้านคนจับปลาไปจำหน่าย อาทิ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร้านเลมอนฟาร์ม มูลนิธิสัมมาชีพ เป็นต้น

2) การใช้กลยุทธ์ในการพัฒนาทรัพยากรขององค์กร เมื่อวิเคราะห์ตามกระบวนการบริหารจัดการที่ใช้ในองค์กร (Gulick and Urwick, 1996) พบว่าร้านคนจับปลามีการดำเนินงานดังนี้

(1) การวางแผน (Planning) การวางแผนของร้านคนจับปลาไม่เป็นระบบเท่าที่ควร เนื่องจากขาดการวิเคราะห์เชิงธุรกิจ แต่ใช้ระบบคิดของนักพัฒนาเป็นหลักในการวางแผนกิจกรรม ซึ่งบางกิจกรรมไม่ตอบโจทย์ในเชิงธุรกิจ จนทำให้ผลการดำเนินงานไม่สามารถปันผลกำไรให้ผู้ถือหุ้น และกองทุนการอนุรักษ์และสาธารณะประโยชน์ของชุมชนได้ และประสบภาวะขาดทุนเมื่อคิดต้นทุนทั้งหมด

(2) การจัดองค์กร (Organizing) ร้านฯ มีเจ้าหน้าที่หลัก 4 คน มีการแบ่งบทบาทหน้าที่ตามภาระงาน แต่เนื่องจากภาระงานมีมาก เจ้าหน้าที่ 1 คนจึงต้องทำงานหลายหน้าที่ แม้ว่าจะงานบางอย่างเป็นงานที่เจ้าหน้าที่ไม่มีความถนัดเลยก็ตาม จนส่งผลให้การดำเนินงานไม่มีประสิทธิผลและประสิทธิภาพเท่าที่ควร

(3) การจัดการบุคคลในองค์กร (Staffing) การจัดการเกี่ยวกับบุคคลในองค์กร นับตั้งแต่การจัดหาเจ้าหน้าที่ ซึ่งโครงการฯ ได้เลือกนักพัฒนาเอกชนที่เคยทำงานในพื้นที่ ซึ่งเป็นบุคคลมีความสนิทสนมและเข้าใจวิถีชาวประมงพื้นบ้านและลักษณะพื้นฐานของอาหารทะเล นอกจากนั้นร้านฯ ได้มีการพัฒนาศักยภาพบุคลากรทางทักษะการทำธุรกิจ กิจการเพื่อสังคม การแปรรูปสินค้า และการขายสินค้า โดยได้รับการสนับสนุนจากองค์กรอีกแพม

(4) การอำนวยการ (Directing) การตัดสินใจในการดำเนินงานร้านคนจับปลาเป็นหน้าที่การตัดสินใจของผู้จัดการร้านคนจับปลา ร่วมกับเจ้าหน้าที่องค์กรอีกแพม และชาวประมงพื้นบ้าน

(5) การประสานงาน (Coordinating) เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา ทำหน้าที่ประสานงานกับหลายๆ หน่วยงานและคนหลายกลุ่ม ทั้งองค์กรอีกแพม ชาวประมงพื้นบ้าน และผู้บริโภค ซึ่งต้องใช้ความพยายามอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเข้าถึงผู้บริโภค

(6) การรายงาน (Reporting) เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลามีการพูดคุยปรึกษาหารือเพื่อแก้ไขปัญหาภายในองค์กรอย่างสม่ำเสมอ และมีการประชุมร่วมกับชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อชี้แจงสถานการณ์ของร้านทุกๆ 3 เดือน

(7) งบประมาณ (Budgeting) เนื่องจากร้านคนจับปลาขาดการวิเคราะห์แผนธุรกิจในช่วงเริ่มต้น ทำให้ร้านฯได้นำเงินลงทุนแทบทั้งหมดกับการก่อสร้างอาคารและอุปกรณ์ภายในร้านเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งต่อมาพบว่า ในการดำเนินกิจการจริง หน้าร้านไม่ได้มีความจำเป็นมากนักจนทำให้ไม่มีเงินเพียงพอในการดำเนินธุรกิจ ความผิดพลาดเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อเนื่องเป็นลูกโซ่ นอกจากนั้นการจัดการร้านในด้านระบบการบัญชีและการเงิน ไม่ได้ดำเนินการให้ถูกต้องตามหลักการธุรกิจ ขาดการจดบันทึกรายรับ-รายจ่ายประจำวัน มีเพียงการรวบรวมใบเสร็จในแต่ละวัน แล้วจึงให้นักบัญชีภายนอกมาช่วยรวบรวมข้อมูลแล้วทำบัญชีย้อนหลังให้ ซึ่งการปฏิบัติเช่นนี้ทำให้ร้านฯไม่ทราบสถานการณ์ทางการเงินของตนเองว่าตกอยู่ในภาวะกำไรหรือขาดทุน ซึ่งส่งผลเสียต่อการบริหารจัดการธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเงินทุนหมุนเวียนในร้าน และเงินปันผลผู้สมาชิก และกองทุนอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชน

กล่าวได้ว่า การใช้กลยุทธ์ในการพัฒนาทรัพยากรขององค์กรร้านคนจับปลาในช่วงเริ่มต้นยังไม่สำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจากอยู่ในช่วงการเรียนรู้การทำกิจการเพื่อสังคมของนักพัฒนาเอกชน

3) การสร้างเครือข่ายทางสังคมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย สามารถแบ่งได้ 3 ส่วน คือ

(1) ผู้บริโภค ร้านฯมีการสร้างเครือข่ายผู้บริโภคผ่านสื่อออนไลน์ Facebook สื่อมวลชนต่างๆ และองค์กรภาคีที่เกี่ยวข้อง ทั้งองค์กรอ็อกแฟม (Oxfam) องค์กรกรีนพีซ มูลนิธิส้มมาชีพ และร้านเลมอนฟาร์ม

(2) ชาวประมงพื้นบ้าน ร้านฯมีการสร้างเครือข่ายประมงพื้นบ้านโดยการรับซื้อสัตว์น้ำในราคาสูงกว่าแพปลาท้องถิ่นจากสมาชิกเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯที่ทำการอนุรักษ์ โดยใช้เครื่องมือที่ไม่ทำลายล้าง ชาวประมงจึงนำสัตว์น้ำจำนวนมากมาขายให้ร้าน แต่ความสามารถในการรับซื้อของร้านฯยังมีจำกัด นอกจากนั้นเจ้าหน้าที่ (นักพัฒนาเอกชน) ได้ขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคมควบคู่กับการเคลื่อนไหวทางสังคมในการฟื้นฟู อนุรักษ์ และปกป้องทรัพยากรทะเลและชายฝั่งในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง

(3) องค์กรอื่นๆ ร้านฯมีการสร้างเครือข่ายกับองค์กรอื่นๆที่เกี่ยวข้อง อาทิ ร้านเลมอนฟาร์ม มูลนิธิส้มมาชีพ ตลาดหลักทรัพย์ เป็นต้น ซึ่งองค์กรเหล่านี้ให้ความสนใจและสนับสนุนสินค้าร้านคนจับปลา และส่งเสริมการอนุรักษ์ทรัพยากรทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง โดยนำเจ้าหน้าที่ในองค์กรและผู้สนใจมาร่วมกิจกรรมอนุรักษ์และเรียนรู้วิถีชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได และอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

4) การคืนผลกำไรสู่การพัฒนาสังคม ร้านฯ ยังไม่สามารถดำเนินงานให้บรรลุผลสำเร็จในด้านนี้ได้ เนื่องจากการวางแผนงานช่วงต้นที่ไม่เป็นระบบเท่าที่ควร ส่งผลให้การดำเนินกิจการไม่สามารถปันผลกำไรสู่ผู้ถือหุ้น และกองทุนการอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชนได้

โดยสรุป กระบวนการดำเนินงานของร้านฯ มีลักษณะสอดคล้องกับปัจจัยที่เอื้อต่อผลสำเร็จของผู้ประกอบการทางสังคมในประเด็นที่ 1 - 3 แต่การพัฒนาการดำเนินงานในอนาคตจากบทเรียนที่ได้สรุปไว้ดังกล่าวข้างต้นนั้นจะส่งผลให้ร้านฯบรรลุผลสำเร็จในปัจจัยข้อสุดท้ายได้ในระยะยาว

## 5.2 ปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานของร้านคนจับปลา

ร้านคนจับปลา มีปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของร้านคนจับปลา คือ “เจ้าหน้าที่ร้านฯ” ซึ่งเป็นทั้งปัจจัยเอื้อและอุปสรรค กล่าวคือ เจ้าหน้าที่ร้านฯ ซึ่งเป็นนักพัฒนาเอกชนที่ทำงานขับเคลื่อนภาคประชาชน ทำกิจกรรมอนุรักษ์ร่วมกับเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านมาเป็นเวลายาวนาน มีจุดเด่น คือ เป็นบุคคลกลุ่มที่ชาวประมงมีความไว้วางใจ และสามารถพูดโน้มน้าวจิตใจและสร้างพลังในการทำงานของชาวประมงได้ จึงสามารถขยายพื้นที่การรับซื้อสัตว์น้ำซึ่งตอบสนองต่อการจัดการอุปทานของร้านฯ อีกทั้งนักพัฒนาเอกชนเป็นผู้มีศักยภาพ ทำงานด้วยจิตใจที่รักและอุดมการณ์ที่ต้องการเปลี่ยนแปลงสังคม เพื่อให้ชาวประมงมีตัวตนในสังคม และสามารถพึ่งพาตนเองได้ โดยการหลุดพ้นจากระบบหนี้สินที่เป็นวิถีที่สืบทอดมานาน และมีเงินสนับสนุนการอนุรักษ์จากการทำกิจการด้วยตนเองโดยไม่ต้องรอรการสนับสนุนจากองค์กรภายนอก นอกจากนี้นักพัฒนาเอกชนมีเครือข่ายการทำงานภาคประชาชนที่จะสามารถเข้าถึงสื่อสารมวลชนสาขาต่างๆ เพื่อการประชาสัมพันธ์ให้ร้านฯเป็นที่รู้จักของสังคมได้อีกด้วย

แต่ในทางกลับกัน นักพัฒนาเอกชนเป็นผู้ที่ไม่มีประสบการณ์ทางธุรกิจมาก่อน ทำให้ไม่เข้าใจแนวทางการทำธุรกิจ ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญของการทำกิจการเพื่อสังคม เพราะหากกิจการมีเป้าหมายเพื่อสังคมแต่ไม่สามารถทำผลกำไรได้ กิจการจะไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ในการก่อตั้งได้เลย ซึ่งจากการดำเนินงานในช่วง ปี 2557 - 2559 ร้านฯคนจับปลา ยังไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ทั้งการคืนกำไรสู่ผู้ถือหุ้น และการทำอนุรักษ์ได้ อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยเห็นว่าเจ้าหน้าที่มีศักยภาพเพียงพอที่จะเรียนรู้และแก้ไขปัญหาให้ร้านฯอยู่รอดอย่างยั่งยืนได้ในอนาคต

นอกจากประเด็นดังกล่าวข้างต้นแล้ว ร้านฯยังมีปัจจัยที่เอื้ออีกประการหนึ่ง คือ การมีเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านที่ทำการอนุรักษ์ ทำประมงด้วยเครื่องมือที่ไม่ทำลายล้าง สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคกลุ่ม Reformer และกระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมของสังคมที่กำลังเพิ่มสูงขึ้นได้ รวมทั้งมีแหล่งวัตถุดิบอาหารทะเลที่สดทั้งฝั่งอ่าวไทยและฝั่งอันดามันที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ตลอดทั้งปี ส่วนปัจจัยที่เป็นอุปสรรค คือ การทำประมงเป็นการใช้ทรัพยากรสาธารณะ ซึ่งชาวประมงต้องแข่งขันในการจับ จึงเป็นเรื่องยากที่จะตรวจสอบชาวประมงในประเด็นการทำตามกฎเกณฑ์ของมาตรฐาน นอกจากนี้ลักษณะธรรมชาติของอาหารทะเลที่สามารถเน่าเสียได้ง่าย ต้องมีการบริหารจัดการที่รวดเร็วและเข้าใจลักษณะเฉพาะของอาหารทะเลแต่ละชนิด ร้านฯจึงต้องเรียนรู้การใช้เทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพ และสร้างความเข้าใจให้กับผู้บริโภค

จากที่กล่าวมาข้างต้นเห็นได้ว่า ในช่วงปี 2557 -2558 การดำเนินงานของร้านฯ ได้ประสบปัญหาและอุปสรรคต่างๆมากมาย อาทิ การวางแผนธุรกิจ การวิเคราะห์ตลาด การตลาด การ

ผลิตสินค้า การจ้างงาน เป็นต้น จากปัญหาเหล่านี้จึงเป็นบทเรียนสำคัญที่จะให้ร้านฯก้าวเดินต่อไปบนเส้นทางกิจการเพื่อสังคม ซึ่งผู้วิจัยได้วิเคราะห์ปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรคของร้านฯ โดยเชื่อมโยงกับผลการศึกษาห่วงโซ่อุปทานของกิจการเพื่อสังคมสำหรับคนยากจน (ManMohan S. Sodi และ Christopher S. Tang, 2011) ที่กล่าวถึงสาเหตุของความสำเร็จและความล้มเหลวของผู้ประกอบการทางสังคมที่ส่งเสริมแรงงานผู้ยากไร้ให้เป็นผู้ผลิต เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น โดยศึกษากิจการเพื่อสังคมที่ประสบความสำเร็จในประเทศอัฟกานิสถาน แอฟริกา บังกลาเทศ อินเดีย มาเลเซีย แม็กซิโก เนปาล ฟิลิปปินส์ และศรีลังกา ดังนี้

1) สภาพคล่องทางการเงิน (Financial flow) การเข้าถึงแหล่งเงินทุน สำหรับเงินลงทุนตั้งต้นร้านคนจับปลาได้รับการสนับสนุนโครงการจากองค์กรอ็อกแฟม ซึ่งเป็นเงินทุนให้เปล่าไม่ต้องขอใช้คืน จึงทำให้ร้านฯดำเนินการได้โดยไม่ต้องกังวลถึงภาวะขาดทุนแล้วต้องขอใช้เงินคืนแหล่งทุน และในอนาคตร้านฯก็ยังสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างเช่นธนาคารหรือสถาบันทางการเงินอื่นได้ เพราะได้จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน และกิจการเพื่อสังคม ส่วนในการบริหารจัดการร้านฯมีต้นทุนการผลิตที่สูง เนื่องจากค่าจ้างแรงงานในการแปรรูป แต่ประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการทำงานไม่คุ้มกับค่าแรง ทั้งนี้เนื่องจากการบริหารจัดการที่ไม่มีประสิทธิภาพ

2) การเข้าถึงข้อมูล (Information flows) การเข้าถึงข้อมูลทางการตลาดเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงาน สำหรับร้านฯมีการสอบถามแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภคในช่วงเดือนพฤศจิกายน 2557 เพื่อนำมาวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย กับลักษณะของสินค้า นอกจากนั้นร้านฯใช้วิธีการให้เจ้าหน้าที่พูดคุยและสอบถามความพึงพอใจและข้อเสนอแนะจากลูกค้าโดยตรง แล้วจึงนำมาปรับปรุง นอกจากนั้นเจ้าหน้าที่ร้านฯได้เข้าอบรมแนวทางการดำเนินกิจการเพื่อสังคม และการวางแผนการตลาด โดยการสนับสนุนจากองค์กรอ็อกแฟม และสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งประเทศไทย รวมทั้งใช้เพจเฟซบุ๊กและอินเทอร์เน็ตเป็นช่องทางการเข้าถึงข้อมูลการตลาดต่างๆ เพื่อนำมาปรับปรุงการทำงานของร้านฯ นอกจากนั้นได้มีการร่วมกันสรุปบทเรียนจากการทำงานที่ผ่านมา ส่งผลให้ร้านฯได้เรียนรู้ว่า ควรหาแหล่งจำหน่ายสินค้าตัวแทนอย่างร้านเลมมอนฟาร์มเพิ่มขึ้น และการรับซื้อสัตว์น้ำจากต่างพื้นที่จำนวนมากทำให้ร้านสูญเสียผลกำไรที่ควรจะได้ไปกับค่าขนส่งและค่าบริหารจัดการ

3) การเข้าถึงความต้องการ (Demand flows) การเข้าถึงตลาดและการขายที่ดำเนินงานเพื่อกระตุ้นความต้องการของลูกค้า ร้านคนจับปลาทั้งสองแห่งใช้วิธีการกระตุ้นความต้องการของลูกค้าผ่านช่องทางเพจเฟซบุ๊กร้านคนจับปลา โดยบอกเล่าเรื่องราวของร้านฯ การบริโภคอาหารทะเลปลอดภัย การส่งเสริมกิจการเพื่อสังคม เกร็ดความรู้ในการทำอาหาร และสถานการณ์ทางสิ่งแวดล้อมต่างๆ เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้ามีความรู้สึกร่วมกับร้านคนจับปลาและต้องการสนับสนุนร้านฯ นอกจากนั้นยังมีหน่วยงานอื่นๆมาช่วยประชาสัมพันธ์ ไม่ว่าจะเป็นสื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุ และโทรทัศน์ ซึ่งจากความต้องการของผู้บริโภคเพิ่มสูงมากขึ้น แต่ผู้บริโภคยังขาดความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการการบริโภคอาหารทะเลจากชาวประมงพื้นบ้าน ประกอบกับร้านคนจับปลาประจวบฯ ให้ความรู้ผู้บริโภคในระดับที่ไม่เพียงพอร้านคนจับปลาประจวบฯ จึงต้องสรรหาสัตว์น้ำจากจังหวัดอื่น ซึ่งในความเป็นจริงร้านฯควรส่งเสริมความต้องการของผู้บริโภคให้หันมาบริโภคสัตว์น้ำในพื้นที่สามารถจับได้ เช่น ปลาหู ปลาหลังเขียว เป็นต้น โดยการโฆษณาให้ความรู้ว่ามีสารอาหารโอเมก้า 3 สูง ดีต่อ

สุขภาพ ส่วนปลาแห้งเขี้ยวก็มีการแปรรูปให้เป็นอาหารพร้อมกินในรูปแบบของอาหารกินเล่นหรือปลาเค็มและปลาหวานตามปกติ โดยการกำหนดสูตรที่แน่นอนเพื่อให้รสชาติคงที่ เพื่อให้ผู้บริโภคตระหนักถึงคุณค่าและความปลอดภัยของอาหารทะเลจากชาวประมงพื้นบ้าน และมีความเต็มใจที่จะจ่ายเงินมากขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการอนุรักษ์ทรัพยากรชายฝั่ง

นอกจากนั้น ร้านคนจับปลาประจวบฯ (ซึ่งทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการรวบรวมสัตว์น้ำจากแหล่งต่างๆ) ยังมีช่องทางจำหน่ายสินค้าไปยังร้านค้าต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงได้ง่าย อาทิ สวนรุกขารักษ์เดนมาร์ก ในวันเสาร์-อาทิตย์ เวลา 10.00 น.-18.00น. และศูนย์การค้าอื่นๆ เช่น อัมรินทร์พลาซ่า ชั้น 3 โซนสังคมสุขภาพ (health society) ทุกวัน เวลา 10.00 น.-21.00 น. หรือร้านเลมอนฟาร์มทั้ง 10 สาขาในกรุงเทพฯ ทุกวัน เวลา 09.00น.-21.00น. รวมทั้งมูลนิธิสมาชิพ และงานแสดงสินค้าต่างๆ และในปี 2559 ร้านส่งสินค้าไปจำหน่ายที่ร้าน Local Shop ที่ตลาดเจเจ จังหวัดเชียงใหม่ด้วย เป็นต้น ส่วนร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สามารถซื้อสินค้าได้ทางหน้าร้าน หรือการจัดส่งทุกรูปแบบ และมีการจำหน่ายที่ตลาดใต้โหนด จังหวัดพัทลุง ทุกๆ สัปดาห์ เป็นต้น

1) การเข้าถึงสินค้า/วัตถุดิบหลัก (Supply Flow) การเข้าถึงวัสดุพื้นฐาน อุปกรณ์ ฯลฯ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและการดำเนินงานซึ่งเป็นการลดต้นทุนการดำเนินงานและ / หรือปรับปรุงราคาขาย เนื่องด้วยร้านคนจับปลาเป็นโครงการของสมาคมรักษ์ทะเลไทย ซึ่งร่วมมือกับสมาคมสมาพันธ์ประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย โดยได้รับการสนับสนุนจากองค์กรอ็อกแฟม จึงทำให้มีเครือข่ายประมงพื้นที่หลายพื้นที่ที่พร้อมจะเป็นแหล่งวัตถุดิบ เรื่องการเข้าถึงวัตถุดิบไม่เป็นปัญหาสำคัญเท่ากับต้นทุนการขนส่งจากพื้นที่หนึ่งไปสู่พื้นที่หนึ่งเพราะค่าขนส่งนั้นมีราคาสูง ส่วนเรื่องอุปกรณ์ ร้านคนจับปลาประจวบฯ ขาดโรงเรือนการผลิตที่ได้มาตรฐาน นอกจากนั้น ร้านฯทั้งสองแห่งยังขาดการจัดระบบแรงงานที่ทำการผลิตให้มีประสิทธิภาพ เนื่องจากการรับซื้อสัตว์น้ำไม่มีความแน่นอน ขาดการจัดการที่มีประสิทธิภาพ ขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อจากผู้บริโภค ส่งผลให้ไม่มีแรงงานชาวบ้านเข้ามารับจ้างทำงาน เพราะไม่มีความมั่นคงทางรายได้

กล่าวได้ว่า ร้านคนจับปลาเป็นกิจการเพื่อสังคมที่มีองค์ประกอบของความประสบความสำเร็จครบทุกข้อ แต่การบริหารจัดการร้านยังมีปัญหาและข้อจำกัดที่ต้องมีการพัฒนาอีกมาก ประเด็นคำถาม คือ ร้านฯจะสามารถก้าวข้ามอุปสรรคเหล่านี้และวัตถุประสงค์ที่ก่อตั้งไว้ได้หรือไม่ ซึ่งกิจการเพื่อสังคมทั่วโลกก็ประสบปัญหาในลักษณะที่ไม่แตกต่างกันนัก ได้แก่ (ManMohan S. Sodi และ Christopher S. Tang, 2011)

2) การขาดเงินทุนจากภาครัฐ ในกรณีของร้านฯได้รับทุนและการพัฒนาความรู้จากองค์กรพัฒนาเอกชนเป็นหลัก เนื่องจากการจัดตั้งโดยกลุ่มของชาวประมงพื้นที่บ้านที่ทำงานร่วมกับนักพัฒนาเอกชน

3) ความต้องการของตลาดที่ไม่แน่นอน เนื่องจากขาดความเชี่ยวชาญกลยุทธ์ด้านการขายและการตลาด

4) ต้นทุนการดำเนินงานที่สูง เพราะขาดโครงสร้างสนับสนุนการกระจายสินค้า ต้นทุนการขนส่งสูงและไม่มียุทธศาสตร์การขนส่งที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งขาดแรงงานที่มีความสามารถสูง ทั้งนี้ร้านสามารถลดต้นทุนค่าการจัดการให้น้อยที่สุด โดยการรับซื้อสัตว์น้ำจากในพื้นที่ให้มากที่สุด รวมทั้งลดขั้นตอนการแปรรูป และต้องพยายามขนส่งสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภคให้เร็วที่สุด เนื่องจาก

ข้อจำกัดของอาหารทะเล รวมทั้งลดต้นทุนการขนส่ง (การซื้อรถห้องเย็นจะเป็นการลงทุนที่คุ้มทุนในระยะยาวได้ หากร้านมีการบริหารจัดการที่ดีดังกล่าวข้างต้น) และต้องหาแหล่งกระจายสินค้าอื่นๆ นอกจากร้านเลมอนฟาร์ม เพื่อเป็นการต่อรองทางการตลาด ตลอดจนแสวงหาช่องทางที่หลากหลาย เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่ายและมากขึ้น

นอกจากนั้นร้านฯ มีปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินการที่สอดคล้องกับผลการศึกษาการพัฒนาแพชุมชนของชาวประมงพื้นบ้าน จังหวัดสตูล (จารุณี เขียววารีสัจจะ และคณะ, 2554) ดังนี้

1) ปัจจัยภายใน ได้แก่ ระบบบริหารที่ไม่ชัดเจน การขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจของสมาชิก และกฎเกณฑ์ที่ไม่ยืดหยุ่น

ร้านฯ มีระบบบริหารจัดการไม่ชัดเจน เนื่องจากการขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจของเจ้าหน้าที่และสมาชิกร้านฯ ส่งผลให้การวางแผนการธุรกิจในช่วงต้นประสบปัญหา และกฎเกณฑ์ที่กำหนดขึ้นไม่ยืดหยุ่น อาทิ การรับซื้อสัตว์น้ำตามคำสั่งซื้อของลูกค้า การรับซื้อสัตว์น้ำในปริมาณน้อยจนชาวประมงมีความรู้สึกไม่มั่นใจในการขายสินค้าให้กับร้านฯ เป็นต้น

2) ปัจจัยภายนอก ได้แก่ ปริมาณและประเภทของสัตว์น้ำไม่แน่นอน ปัจจัยด้านราคาตลาด และการไม่มีเครือข่ายทางการตลาด

ร้านฯ ไม่สามารถกำหนดปริมาณและประเภทของสัตว์น้ำได้ชัดเจน ปัจจัยด้านราคาตลาดที่ต้นทุนของร้านฯ สูงกว่าตลาดทั่วไปส่งผลให้ไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งได้ เป็นต้น

อนึ่ง ผู้วิจัยได้ประมวลประเด็นปัญหาและปัจจัยที่เอื้อต่อความสำเร็จดังกล่าวข้างต้น เพื่อประเมินสถานการณ์ของร้านฯ โดยใช้แนวคิด SWOT Analysis ได้ดังนี้

**จุดแข็ง (Strengths)** สินค้าสัตว์น้ำของชาวประมงมีความสดจากธรรมชาติเป็นจุดแข็ง แต่ในขณะเดียวกันก็เป็นสินค้าที่อายุสั้น เน่าเสียง่าย ต้องใช้การจัดการที่เป็นระบบแบบมืออาชีพ จุดแข็งของสินค้าจึงเป็นจุดอ่อนด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ร้านฯ มีกลุ่มชาวประมงพื้นที่บ้านที่เข้มแข็ง ทำการประมงแบบอนุรักษ์เป็นแหล่งจัดส่งวัตถุดิบ รวมทั้งร้านฯ ยังได้รับมีเงินทุนสนับสนุนจากองค์กรอีกแพมอีกด้วย

**จุดอ่อน (Weaknesses)** แต่การขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจของนักพัฒนาเอกชน ซึ่งทำให้ขาดการวิเคราะห์ตลาด การตั้งราคา ต้นทุน กำไร การบริหารจัดการ และการดำเนินงานด้านอื่นๆ จะเห็นว่าการทำธุรกิจอาหารทะเลมีความละเอียดอ่อนจึงต้องการทั้งความรู้และทักษะการบริหารจัดการ รวมทั้งเทคโนโลยีที่เหมาะสมในกระบวนการดำเนินงานทุกขั้นตอน

เนื่องจากอาหารทะเลมีลักษณะเฉพาะดังต่อไปนี้ (Bailey, M., et al., 2015)

- อาหารทะเลสดเป็นอาหารที่เน่าเสียได้ง่าย และมีระยะเวลาของตัวสินค้าที่จำกัด ดังนั้นอาหารทะเลต้องทำการแปรรูปและการขายที่รวดเร็ว ซึ่งหมายความว่า ผู้ผลิตต้องสนใจและเข้าใจรายละเอียดของอาหารทะเลเป็นอย่างดี จึงจะสามารถทำตามมาตรฐานได้

- ความซับซ้อนของประเภทของสัตว์น้ำ เครื่องมือประมง และแหล่งการจับสัตว์น้ำที่หลากหลาย ส่งผลให้การสร้างมาตรฐานอาหารทะเลเป็นเรื่องที่ยาก

- ลักษณะตามธรรมชาติของการทำประมง ซึ่งเป็นทรัพยากรสาธารณะทำให้ชาวประมงต้องแข่งขันในการจับ จึงเป็นการยากที่จะทำการค้าที่เป็นธรรม เพราะไม่สามารถมั่นใจได้ว่า ชาวประมงทำตามมาตรฐานหรือไม่

**โอกาส (Opportunities)** กิจกรรมเพื่อสังคม อาหารทะเลปลอดภัย และการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมกำลังได้รับความสนใจทั้งในระดับสังคมไทยและสังคมโลก รวมทั้งกระแสของโลกซึ่งทำให้องค์กรพัฒนาเอกชนหลายองค์กรเข้ามาส่งเสริมงานทางด้านนี้ (สฤณี อาชวานันทกุล, 2559)

**อุปสรรค (Threats)** รัฐบาล ต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนของปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถกำหนดได้ เช่น ฤดูกาลของสัตว์น้ำที่แต่ละชนิดพันธุ์มีการวางไข่ที่แตกต่างกัน ซึ่งหากไม่คำนึงถึงปัจจัยนี้ จะส่งผลต่อความยั่งยืนของทรัพยากรสัตว์น้ำ ความเสื่อมโทรมของทรัพยากรทางทะเล ซึ่งส่งผลต่อระบบนิเวศและปริมาณสัตว์น้ำ รวมทั้งราคาที่ไม่สามารถกำหนดได้ นอกจากนี้เงื่อนไขที่กระแสสังคมเรื่องกิจกรรมเพื่อสังคม อาหารทะเลปลอดภัย และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมได้กลายเป็นกระแสของโลก อาจส่งผลให้มีคู่แข่งเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมอาหารทะเลขนาดใหญ่ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้อย่างรวดเร็ว

อนึ่ง ประเด็น IUU Fishing อาจทำให้บริบทการทำประมงของประเทศไทยในอนาคตปรับเปลี่ยนแนวทางไปสู่การทำประมงแบบยั่งยืน หรืออาจส่งผลให้มีกฎหมายออกมาควบคุมการประมงจนชาวบ้านไม่สามารถออกทำประมงได้ อาทิ ห้ามชาวประมงพื้นบ้านออกทำการประมงนอกเขต 3 ไมล์ทะเล การเก็บภาษีเครื่องมือประมงของชาวประมงพื้นบ้าน เป็นต้น

โดยสรุป รัฐบาลมีทั้งปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรค ซึ่งมีลักษณะสอดคล้องกับสาเหตุของความสำเร็จและความล้มเหลวของผู้ประกอบการทางสังคม และการพัฒนาแพชุมชน ด้วยเช่นกัน ผลจากการประเมิน SWOT พบว่า รัฐบาลยังมีโอกาสในการทำธุรกิจอีกมาก แต่อาจต้องเผชิญกับความท้าทายเนื่องจากประเด็นกิจกรรมเพื่อสังคม อาหารทะเลปลอดภัย และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม กำลังเป็นกระแสสำคัญของโลกที่ธุรกิจขนาดใหญ่ต่างหันมาให้ความสำคัญ ซึ่งจะส่งผลให้รัฐบาลมีคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม รัฐบาลก็ยังมีเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านทั่วประเทศที่พร้อมจะเป็นแหล่งวัตถุดิบด้วยเช่นกัน หากรัฐบาลมีความสามารถในการพัฒนากลยุทธ์ต่างๆดังกล่าวข้างต้น



### 5.3 ผลลัพธ์และผลกระทบจากการดำเนินงานร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

ผลลัพธ์และผลกระทบจากการดำเนินงานของร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สามารถ สรุปเป็น 3 ส่วนดังนี้

#### 1) ร้านคนจับปลา

การดำเนินงานร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในช่วง 1 ปี ตั้งแต่เดือน มิถุนายน 2557 – กรกฎาคม 2558 ร้านคนจับปลาประจวบฯ มีกำไร 33,814.69 บาท และการดำเนินงานร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช ตั้งแต่เดือนเมษายน 2557 – กุมภาพันธ์ 2559 ร้านคนจับปลานครฯ มีกำไร 19,364.30 แต่กำไรนี้ยังไม่ได้หักค่าใช้จ่ายในส่วนค่าจ้างเจ้าหน้าที่จำนวน 2 คนที่ได้รับเงินสนับสนุนจากโครงการร้านคนจับปลาขององค์กรอีกแพม รวมทั้งยังไม่ครอบคลุมต้นทุนด้านต่างๆ อย่างเช่น ค่าเสื่อมสภาพของอาคารสถานที่ อุปกรณ์ ค่าขนส่งสินค้าจากต่างจังหวัดที่มีต้นทุนสูง เป็นต้น ซึ่งหากคิดคำนวณอย่างถี่ถ้วนแล้วก็พบว่า ร้านฯ ประสบภาวะขาดทุนมาโดยตลอด จึงกล่าวได้ว่า หากไม่มีเงินสนับสนุนจากโครงการฯ ร้านฯ อาจไม่สามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ หากไม่มีการปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการ การทำบัญชีรายวัน และกลยุทธ์ทางการตลาดเสียใหม่

#### 2) ผลลัพธ์ต่อชาวประมงพื้นบ้าน

ชาวประมงพื้นบ้านมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการขายสัตว์น้ำให้ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 60 ครั้วเรือน คิดโดยเฉลี่ยแล้วครั้วเรือนมีรายได้เพิ่ม 5,0172.21 บาทต่อปี หรือเดือนละ 418.10 บาท และร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช ทำให้ชาวประมงอำเภอท่าศาลา จำนวน 20 ครั้วเรือน คิดโดยเฉลี่ยแล้วครั้วเรือนมีรายได้เพิ่ม 12,703.92 บาทต่อปี หรือเดือนละ 1,058.66 บาท

ร้านคนจับปลามีเป้าหมายในการก่อตั้ง คือ การเพิ่มรายได้ชาวประมงพื้นบ้านที่ทำการประมงอย่างรับผิดชอบให้สามารถหลุดพ้นจากระบบหนี้สินของแพปลา และมุ่งหวังที่จะนำกำไรหลังจากหักค่าบริหารจัดการและปันผลผู้ถือหุ้น มาสนับสนุนกิจกรรมอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชน ซึ่งเป็นผลประโยชน์ที่มีคุณค่ามากกว่าการสร้างผลกำไรเชิงธุรกิจคืนสู่ผู้ถือหุ้น แต่ผลกำไรร้านคนจับปลาในช่วงปี 2557 - 2559 ยังไม่มากพอที่จะสามารถปันผลให้ผู้ถือหุ้น และนำไปใช้สนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชนได้ รวมทั้งไม่สามารถทำให้ชาวประมงหลุดพ้นจากระบบการเป็นหนี้แพปลาได้ เนื่องจากร้านฯ ทั้งสองรับซื้อสัตว์น้ำในแต่ละพื้นที่ได้ไม่ถึง 0.000004% ของปริมาณสัตว์น้ำเค็มที่ซื้อขายกันทั่วประเทศ ส่งผลให้ชาวประมงพื้นบ้านต้องพึ่งพาแพปลาท้องถิ่นเช่นเดิม

อนึ่ง สถานะการพึ่งพาแพปลาหรือผู้ค้าคนกลางของชาวประมงพื้นบ้านเป็นความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์กับลูกน้องที่มีลักษณะเป็นพลวัต อีกทั้งเป็นปฏิสัมพันธ์ที่มีมิติทางเศรษฐกิจ วัฒนธรรมและสังคมซึ่งละเอียดอ่อนและซับซ้อนมาก และปรากฏอยู่ทั่วไปในชุมชนประมงพื้นบ้านในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การปลดปล่อยชาวประมงพื้นบ้านออกจากพันธนาการของผู้ค้าคนกลางจึงมิใช่เรื่องที่จะทำได้โดยง่าย ต้องลงทุนลงแรงและใช้ระยะเวลายาวนาน เพราะชุมชนมีบรรทัดฐาน วัฒนธรรมและสังคมที่เหนียวแน่นทั้งความสัมพันธ์เครือญาติ และความสัมพันธ์ระหว่าง

ชาวประมงกับผู้ค้าคนกลาง ซึ่งบางครั้งผู้ค้าคนกลางก็คือคนในชุมชนที่เป็นเครือข่ายด้วยกันเอง นอกจากนั้นชาวประมงมีความหลากหลาย และมีความผูกพันอยู่ภายในระบบอุปถัมภ์ที่สืบเนื่องมาจากบรรพบุรุษ รวมทั้งผู้ค้าคนกลางอาจมีหลายบทบาทในชุมชน กล่าวคือ ในขณะที่ผู้ค้าคนกลางเอาเปรียบชาวประมงโดยการใช้ระบบการผูกขาดการซื้อสัตว์น้ำจากภรรยาหนี้สินของชาวประมง และกดราคาสินค้า แต่ผู้ค้าคนกลางก็เป็นผู้ให้การช่วยเหลืออุปถัมภ์ชาวประมงโดยการนำเงินมาลงทุนหรือใช้จ่าย และสนับสนุนกิจกรรมของชุมชนด้วยเช่นกัน (Bailey et al. 2016)

อย่างไรก็ตาม การมีร้านคนจับปลาทำให้ชาวประมงพื้นบ้านทั้งสองพื้นที่มีความภาคภูมิใจในตัวเองว่ามีที่ยืนในสังคม โดยให้ร้านเป็นพื้นที่แสดงตัวตนให้สังคมได้รับรู้ถึงการมีอยู่ของชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งพวกเขาได้เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการร้านฯ ตั้งแต่การกำหนดแนวคิด การช่วยจัดสถานที่ การซ่อมแซมอาคาร และการร่วมคิดแก้ปัญหาต่างๆ

การมีส่วนร่วมดังกล่าวเกิดขึ้นได้เพราะชาวประมงมีความหวังว่า ในอนาคตร้านจะสามารถรับซื้อสัตว์ได้จำนวนที่มากขึ้นโดยไม่ต้องรอการสั่งซื้อจากลูกค้า มีห้องเย็นขนาดเล็ก และโรงเรือนการผลิตที่ได้มาตรฐานคล้ายกับโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งจะเพิ่มการจ้างงานในท้องถิ่น รวมทั้งเพิ่มยอดขายมากขึ้น และสามารถขยายฐานลูกค้าไปยังภาคเหนือและภาคอีสาน ซึ่งจะส่งผลให้มีผลกำไรปันผลให้กับผู้ถือหุ้นและกิจการการอนุรักษ์ได้ในอนาคต

จากการที่ร้านคนจับปลาดำเนินการเข้าสู่ปีที่ 2 (เมื่อปี 2558) แม้ว่าร้านฯ ไม่สามารถปันผลกำไรสู่สมาชิกผู้ถือหุ้น และกิจการการอนุรักษ์ของชุมชนได้ แต่การทำงานของร้านฯ ตั้งแต่ปี 2557 ส่งผลให้ชาวประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระไดและอ่าวท่าศาลากลายเป็นที่รู้จักของสังคมมากยิ่งขึ้น รวมทั้งมีองค์กรอื่นๆ มาสนับสนุนทำกิจกรรมการอนุรักษ์ การทำซั้งกอและธนาคารปู เช่น องค์กรกรีนพีซ กลุ่มการท่องเที่ยวเชิงชุมชน (Local Alife) บริษัทไทยประกันชีวิต และร้านเลมอนฟาร์ม เป็นต้น

### 3) ผลลัพธ์ต่อผู้บริโภค

ผู้บริโภคจำนวน 20 คน เลือกบริโภคอาหารทะเลร้านคนจับปลา เพราะมีแรงจูงใจต่างๆ ได้แก่ สุขภาพ ความปลอดภัย และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เนื่องจากร้านคนจับปลาสามารถจัดสรรอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพและปลอดภัย และเป็นช่องทางให้คนในสังคมได้ทำความดีโดยการมีส่วนช่วยในการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งร่วมกับชาวประมงพื้นบ้าน จึงเป็นกิจการเพื่อสังคมที่ควรได้รับการสนับสนุน รวมทั้งเป็นการต่อต้านเครื่องมือประมงที่ผิดกฎหมายและทำลายล้าง นอกจากนั้นร้านคนจับปลายังสร้างโอกาสที่ยุติธรรมสำหรับทุกฝ่ายทั้งผู้บริโภค ทรัพยากรทะเล และชาวประมง เป็นการคุ้มครองดูแลทุกฝ่าย รวมทั้งพนักงานบริการที่มีความซื่อสัตย์ในการให้ข้อมูลแก่ลูกค้า และผู้บริโภคจำนวนหนึ่งมีความรู้สึกเชื่อมั่นในร้าน เนื่องจากเป็นโครงการหนึ่งของสมาคมรักษ์ทะเลไทยที่ทำกิจกรรมการอนุรักษ์ทะเลมาอย่างยาวนาน นอกจากนั้นผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อร้านคนจับปลาในด้านคุณภาพสินค้า การให้บริการ และราคา และคิดว่าร้านคนจับปลา มีประโยชน์ต่อตัวเอง ชาวประมงพื้นบ้าน สิ่งแวดล้อม และสังคม ทั้งนี้ผู้บริโภคยินดีที่จะมีส่วนร่วมในการสนับสนุนร้านคนจับปลา และจะแนะนำให้ญาติ พี่น้อง เพื่อนๆ และคนรู้จัก เลือกซื้ออาหารทะเลร้านคนจับปลาอีกด้วย

กล่าวได้ว่า ผลลัพธ์จากการดำเนินงานร้านคนจับปลา ก่อให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ บทเรียนที่สำคัญจากปัญหาและอุปสรรคต่างๆ สำหรับเจ้าหน้าที่ร้านฯ ชาวประมงพื้นบ้าน และองค์กร สนับสนุนเงินทุน ซึ่งนำไปสู่ข้อเสนอแนะของผู้วิจัยในตอนต่อไป

## 5.4 ข้อเสนอแนะ ซึ่งแบ่งออกเป็นด้านต่างๆ ดังนี้

### 5.4.1 การพัฒนาร้านคนจับปลา

จากการวิเคราะห์ผลลัพธ์การดำเนินงานร้านคนจับปลาทั้งสองแห่งพบว่า ร้านฯ ดำเนินการโดยเจ้าหน้าที่พัฒนาเอกชนและชาวประมงพื้นบ้าน ผู้ขาดประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ แต่อย่างไรก็ตาม ร้านฯ เป็นกิจการเพื่อสังคมที่มีศักยภาพในการดำเนินการ เนื่องจากกระแสแนวคิด เรื่องอาหารปลอดภัยและการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมกำลังได้รับความสนใจจากสังคมไทยและสังคมโลก ดังนั้นเพื่อให้การดำเนินงานมีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น การส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา โดยนักพัฒนาเอกชนและชาวประมงพื้นบ้านจึงควรพัฒนาในประเด็นดังต่อไปนี้

1) การบริหารจัดการภายในร้านฯ ตั้งแต่เรื่องของการทำบัญชีให้ได้ มาตรฐาน แสดงการลงบัญชีทุกวันเพื่อสรุปยอดรายวัน แสดงให้เห็นสถานการณ์ของร้านฯ ณ ปัจจุบัน

2) เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา ควรไปศึกษาการดำเนินงานของแพปลาชุมชน อย่างเช่น แพปลาชุมชนบ้านช่องพิน จังหวัดพัทลุง ซึ่งประสบความสำเร็จได้เนื่องจากกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านได้ส่งสมประสบการณ์ในการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ชุมชนมาก่อน สมาชิกมีจำนวนไม่มาก แต่มีความหลากหลาย ทั้งแม่ค้า ครู และชาวประมงทำงานร่วมกัน ซึ่งแต่ละคนมีความถนัดที่แตกต่างกัน คนที่บริหารจัดการและหาตลาดของแพปลาบ้านช่องพินไม่ใช่ นักพัฒนาเอกชนที่ส่งเสริมให้เกิดการ ก่อตั้งแพปลา แต่เป็นแม่ค้าที่มีประสบการณ์ในการขายส่งอาหารทะเลมาก่อน จึงมีทักษะการหาตลาด การติดต่อพ่อค้าและร้านค้า และสามารถจัดการดูแลคุณภาพสัตว์น้ำได้ แพปลาชุมชนจึงไม่มีปัญหา เรื่องตลาด ที่สำคัญแพปลาชุมชนบ้านช่องพินสามารถรับซื้อสัตว์จากชาวประมงที่นำมาขายได้ทั้งหมด เพราะมีตลาดรองรับสินค้าทั้งหมด ดังนั้น แพปลาบ้านช่องพินจึงดำเนินการได้ยาวนาน (จารุณี เชี่ยว วารีสำจจะ และคณะ 2554) ดังนั้นร้านคนจับปลาทั้งสองแห่งควรจะมีมืออาชีพมาทำหน้าที่บริหารจัดการร้าน ซึ่งจะส่งผลต่อเนื่องถึงข้อเสนอแนะอื่นๆ ด้วยเช่นกัน

3) การจ้างแรงงาน ควรจัดสรรให้สอดคล้องและเป็นธรรมกับภาระงาน รวมทั้งต้องบริหารจัดการแรงงานให้มีประสิทธิภาพ โดยร้านฯ ควรใช้ระบบแบ่งแยกหน้าที่การทำงาน ให้เหมาะสมกับภาระงานของแรงงานแต่ละคน เนื่องจากการจัดให้แรงงานทุกคนทำงานอย่างเดียวกัน ในแต่ละขั้นต่อนั้นเป็นการจัดสรรงานที่ขาดประสิทธิภาพและประสิทธิผล นอกจากนี้ ร้านฯ ควร

อบรมเจ้าหน้าที่และแรงงานเรื่องสุขลักษณะในการแปรรูปอาหาร อาทิ การใส่ถุงมือ หมวกคลุมผม และผ้ากันเปื้อนทุกครั้งในการแปรรูปสัตว์น้ำ เป็นต้น

4) โรงเรือนการผลิต เป็นเรื่องสำคัญที่ร้านฯควรดำเนินการเป็นอันดับแรกๆ เพราะสถานที่ผลิตบ่งบอกถึงคุณภาพ ความสะอาด และความปลอดภัยของสินค้า ซึ่งจะช่วยส่งเสริมทั้งขอมาตรฐาน อย. มารับรอง และส่งผลดีต่อสุขภาพของเจ้าหน้าที่และแรงงานในการแปรรูปด้วยเช่นกัน

5) การกำหนดราคา การกำหนดราคาขายในปัจจุบันไม่มีหลักการที่ชัดเจน หากต้องการพัฒนาร้านคนจับปลาให้มีความยั่งยืน ควรพิจารณาหลักการในการกำหนดราคาให้เหมาะสมหรือสอดคล้องกับกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในเชิงตลาดหรือเศรษฐกิจ ซึ่งจะทำให้เกิดความสมดุลของเศรษฐกิจ ชุมชน และสิ่งแวดล้อม และจะต้องคำนึงถึงการกำหนดราคาที่ทำให้โซ่คุณค่าของร้านคนจับทั้งหมดอยู่ในลักษณะที่สร้างผลกำไรได้อย่างต่อเนื่อง โดยครอบคลุมค่าใช้จ่ายทุกด้าน

6) การขนส่ง ควรจัดซื้อรถห้องเย็นไว้สำหรับการขนส่งสินค้าไปกรุงเทพฯ เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง แต่สำหรับสินค้าจากต่างจังหวัดควรให้ใช้การขนส่งโดยรถรับจ้างก่อน แต่ต้องเพิ่มปริมาณสินค้า เพื่อลดต้นทุนต่อหน่วยการผลิต

7) การพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) เนื่องจากร้านคนจับปลาเป็นต้นแบบของโครงการร้านอาหารทะเลปลอดภัยที่ทางองค์กรอ็อกแฟมมีนโยบายพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายใต้สัญลักษณ์ Blue Brand (บลูแบรนด์) เพื่อแสดงถึงสินค้าปลอดภัยและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ตั้งแต่ พ.ศ. 2559 เป็นต้นไป ดังนั้นเพื่อให้ภาพลักษณ์ดังกล่าวมีความสมบูรณ์ครบถ้วน เนื่องจากกระบวนการเรียกคืนสินค้า (Recall) จะสามารถทำได้ในกรณีที่สามารถตรวจสอบย้อนกลับถึงแหล่งผลิตของสินค้าได้เท่านั้น โดยผ่านระบบสารสนเทศที่จะต้องใชทั้งฮาร์ดแวร์ (Hardware) และซอฟต์แวร์ (Soft ware) รวมทั้งต้องมีการจัดระบบรหัสบาร์โค้ด (Barcode) อย่างเป็นระบบ การมีระบบตรวจสอบย้อนกลับนั้นนอกจากจะช่วยในการเรียกคืนสินค้าได้แล้ว ยังมีประโยชน์ต่อการควบคุมคุณภาพของสัตว์น้ำ วิธีการทำประมง และแหล่งการจับ รวมทั้งชาวประมงผู้จับสัตว์น้ำนั้นๆ อีกทั้งจะมีประโยชน์ต่อกระบวนการขนส่งสินค้าเป็นอย่างมาก กล่าวคือจะสามารถช่วยบันทึกข้อมูลการรับเข้าของสินค้า การจัดเก็บ และการส่งมอบ ส่งผลดีต่อการวางแผนงาน การควบคุม และการประเมินประสิทธิภาพของระบบขนส่งสินค้า ตลอดจนสามารถนำไปวิเคราะห์ถึงอายุของสินค้าในอนาคต และทำให้ลูกค้ามั่นใจในสินค้านร้านคนจับปลาได้อีกด้วย

8) การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับร้านคนจับปลา เนื่องจากสัตว์น้ำที่จับในพื้นที่ที่มีความแตกต่างกันในด้านขนาดของสัตว์น้ำขึ้นอยู่กับลักษณะภูมิประเทศและระบบนิเวศของพื้นที่ ดังนั้นการพัฒนาตลาดจึงควรมีทิศทางที่ไม่แข่งขันกันในด้านราคา แต่นำเสนอคุณภาพ

และเรื่องราวของสินค้าเป็นหลัก โดยแนวทางการกำหนดราคาของสินค้าควรจะต้องมีความแตกต่างกันตามลักษณะของสัตว์น้ำ ทั้งนี้เพื่อความอยู่รอดและความยั่งยืนของร้านคนจับปลา และชาวประมงพื้นบ้านผู้เป็นแหล่งผลิตสินค้า ดังนั้นการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด (Production positioning) จึงมีความสำคัญต่อกิจการขนาดเล็ก

9) ร้านคนจับปลาที่ประจวบคีรีขันธ์มีความเหมาะสมในการเป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้า (Hub) เนื่องจากสินค้าหรือสัตว์น้ำในแต่ละพื้นที่ที่มีความแตกต่างกันในแต่ละช่วงเวลา การแยกกันขายผลผลิตของแต่ละพื้นที่ให้แต่ละพื้นที่ที่อยู่รอบนั้นเป็นช่องทางที่ดี แต่ต้องมีการแบ่งปันปันส่วนและควบคุมปริมาณ เพื่อไม่ให้เกิดความแปรปรวนของปริมาณสัตว์น้ำ ซึ่งจะกระทบต่อความพึงพอใจของลูกค้าที่ไม่สามารถบริโภคสินค้าได้ตามลักษณะและจำนวนที่ต้องการ แต่หากรวมกันขายโดยมีการรวบรวมและกระจายสินค้าในทุกฤดูกาลในเชิงปริมาณ ต้องมีการบริหารจัดการในลักษณะศูนย์กระจายสินค้าที่ดี โดยจะต้องมีการวางแผนเชื่อมโยงทั้งทางด้านข้อมูลหรือระบบสารสนเทศเกี่ยวกับชนิดและปริมาณสัตว์น้ำในแต่ละพื้นที่และช่วงเวลาระหว่างร้านคนจับปลาแต่ละแห่งอย่างเป็นระบบ เพื่อให้การร่วมมือกันทำให้ทุกพื้นที่มีผลกำไร (win-win) ในระดับที่กิจการสามารถเติบโตและยั่งยืนได้

นอกจากนั้น เพื่อให้เกิดการพัฒนากิจการเพื่อสังคมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอาหารทะเลปลอดภัยอย่างยั่งยืน ผู้วิจัยจึงขอเสนอข้อเสนอแนะด้านอื่นๆ ดังนี้

#### 5.4.2 นโยบาย

รัฐหรือหน่วยงานของรัฐควรสนับสนุนทั้งด้านให้ความรู้ ทูน่า และกลไกในการขายผลผลิตสัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้านในรูปแบบกิจการเพื่อสังคม โดยมีเจ้าหน้าที่ซึ่งมีความรู้และทักษะที่เกี่ยวข้องกับกิจการเพื่อสังคมทำหน้าที่ติดตามและร่วมทำงานกับชุมชนที่มีความพร้อมในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

#### 5.4.3 ชุมชน

ชุมชนที่ต้องการรวมกลุ่มเพื่อทำกิจการเพื่อสังคม ต้องเป็นชุมชนที่มีเข้มแข็งพอสมควร และมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจชุมชนมาก่อน

#### 5.4.4 การวิจัย

1) ควรมีการศึกษากระบวนการดำเนินงานของร้านคนจับปลาในช่วงต่อไปว่าจะสามารถบรรลุผลตามเป้าหมายหรือไม่ พร้อมทั้งศึกษาเหตุปัจจัยที่เอื้อต่อความสำเร็จและความล้มเหลว

กล่าวได้ว่า ร้านคนจับปลาเป็นกิจการเพื่อสังคมกรณีแรกของประเทศไทยที่ชาวประมงพื้นบ้านเป็นเจ้าของโดยมีนักพัฒนาเอกชนเป็นผู้ดำเนินการประสานงานในฐานะแกนกลางของระบบ ซึ่งมีความมุ่งมั่นในการทำงานและมีประสบการณ์ในฐานะองค์กรสะพานเชื่อมที่ส่งเสริมการดูแลทรัพยากรทะเลและชายฝั่งจากสภาพเสื่อมโทรมให้มีความสมบูรณ์ และให้ชาวประมงพื้นบ้านมีจิตสำนึกการอนุรักษ์ที่ยาวนานเกือบทศวรรษ

ดังนั้นเมื่อชาวประมงพื้นบ้านต้องการปลดปล่อยพันธนาการจากระบบหนี้สินของแพปลาท้องถิ่น นักพัฒนาเอกชนจึงต้องเปลี่ยนบทบาท ซึ่งยังอยู่ในช่วงการเริ่มต้นและอยู่ในระหว่างการทดลองผิดลองถูก การสรุปบทเรียน และการทำความเข้าใจกระบวนการพัฒนากิจการเพื่อสังคม รวมทั้งลักษณะธรรมชาติเฉพาะของธุรกิจจำหน่ายสินค้าอาหารทะเล โดยบทเรียนที่สำคัญของร้านฯ คือ การที่นักพัฒนาเอกชนต้องเปลี่ยนบทบาทตนเองมาเป็นนักธุรกิจบนเส้นทางของการพัฒนาสังคมได้นั้น จำเป็นจะต้องเริ่มต้นด้วยการพัฒนาความรู้พื้นฐานทางธุรกิจ ส่วนความมุ่งมั่นและความพยายามอย่างแรงกล้าในการพัฒนาสังคมที่มีอยู่เดิมนั้นเป็นปัจจัยสำคัญเบื้องต้น แต่จะต้องมีการพัฒนาความรู้ความเข้าใจและทักษะด้านธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นหน่วยงานที่ทำหน้าที่ผู้ประสานงานจึงต้องมีบทบาทในการสร้างความรู้ความเข้าใจและทักษะที่เกี่ยวข้องให้แก่ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ทั้งชาวประมงพื้นบ้าน องค์กรภาคี และผู้บริโภค เพื่อพัฒนาร้านฯ ทั้งนี้ผู้วิจัยมีความเชื่อมั่นว่าพลังกาย พลังความคิด และพลังใจที่ประสานร่วมกันระหว่างนักพัฒนาเอกชนและชาวประมงพื้นบ้านจะทำให้ร้านฯสามารถปรับตัวและอยู่รอดได้บนเส้นทางของกิจการเพื่อสังคม ซึ่งจะส่งผลต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตของชาวประมงพื้นบ้าน และการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งโดยชุมชนประมงพื้นบ้านในอนาคตได้อย่างแท้จริง

## บรรณานุกรม

- กรมประมง. (2542). การประมงอวนรุนในประเทศไทย. กรุงเทพฯ: กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- กรมประมง. (2548). สถิติการประมงแห่งประเทศไทย เอกสารฉบับที่ 6/2548. ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- กรมประมง. (2549). รายงานสถานการณ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เล่มที่ 6 ประมง เอกสารส่วนที่ 3 เล่มที่ 6/6. โครงการ UNEP GEF Project on Reversing Environmental Trends in the South China Sea and Gulf of Thailand (UNEP GEF SCS), ศูนย์พัฒนาประมงทะเลอ่าวไทยตอนกลาง, ชุมพร. หน้า 3-7.
- กรมประมง a. (2550). สถิติการประมงแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2550. ศูนย์สารสนเทศ กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, เอกสารฉบับที่ 5/2552.
- กรมประมง b. (2550). ผลผลิตหมูบ้านประมงทะเลปี 2548. กลุ่มวิจัยและวิเคราะห์สถิติการประมง ศูนย์สารสนเทศ เอกสารฉบับที่ 2/2550. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- กรมประมง. (2554). สถิติการประมงแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2554. กลุ่มวิจัยและวิเคราะห์สถิติการประมง ศูนย์สารสนเทศ กรมประมง, เอกสารฉบับที่ 11/2556.
- กรมประมง. (2556). สถิติการประมงแห่งประเทศไทย. ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม. (2547). สূดยอดการบริหารจัดการยุคใหม่ สำหรับวิสาหกิจชุมชนไทย. กรุงเทพฯ : ดีเอ็มเพอเรียร์ พี.กรุ๊ป.
- กองพัฒนาอุตสาหกรรมสัตว์น้ำ. (2547). หลักเกณฑ์การรับรองสุขลักษณะสถานแปรรูปผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำพื้นเมือง. กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- กองพัฒนาอุตสาหกรรมสัตว์น้ำ. (2547). การดูแลรักษาสัตว์น้ำที่สะพานปลา แผลปลา ทำเทียบเรือ และตลาดกลาง. กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- กองเลขานุการสัมพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้. (2545). สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ องค์กรประชาชนระดับรากหญ้าและข้อเสนอทางนโยบายในการอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรชายฝั่ง. เพื่อฟ้าพรขึ้นตั้ง. กรุงเทพฯ.
- กนกพร เรียนเขมะนิยม และคณะ. (2559). โครงการวิจัยวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์สำหรับวิสาหกิจชุมชนประมงพื้นบ้านของร้านคนจับปลา. บัณฑิตวิทยาลัยการจัดการและนวัตกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี
- กังวาลย์ จันทรโชติ. (2529). การส่งเสริมการประมง. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- กังวาลย์ จันทรโชติ. (2541). การจัดการประมงโดยชุมชน. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยฝ่ายชุมชนและสังคม.
- กรุงเทพธุรกิจ. (2553). “ Social Enterprise มิติใหม่ธุรกิจเพื่อสังคม.” [http://www.bangkokbiznews.com] เข้าถึงเมื่อ 1 พฤศจิกายน 2557.

- ขวัญสรอง อติโพธิ และ อนุชาติ พวงสำลี. (2538). **สิ่งแวดล้อมไทย อนาคตไทย : ประมวลความคิดเห็นของยุคสมัย**. กรุงเทพฯ : เครือข่ายองค์กรสิ่งแวดล้อม 38.
- คณะผู้จัดทำรวมกิจการเพื่อสังคมไทย. (2555). **SE Catalog รวมกิจการเพื่อสังคมไทย**. กรุงเทพฯ: บริษัท ซิลซิลแคปปิตอล จำกัด.
- ชาย โพธิสิตา. (2547). **ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ**. (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ: บริษัท อมรพรินต์ติ้ง.
- ชวนพิศ สิทธิมังค์. (2555). **สถานะเศรษฐกิจการประมงของไทยปี 2554 และแนวโน้มปี 2555**. จาก fishco.fisheries.go.th/fisheconomic/Pdf/fish\_News153.doc. เข้าถึงเมื่อ 30 มกราคม 2558.
- จารุณี เขียววารีสัจจะ และคณะ. (2554). **โครงการการพัฒนาแพชุมชน กรณีศึกษาของชาวประมงพื้นบ้าน จังหวัดสตูล**. สำนักกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- จันทร์เพ็ญ ชิดเชื้อ. (2543). **การมีส่วนร่วมของชาวประมงพื้นบ้านในการจัดการประมงโดยชุมชน กรณีศึกษา อำเภอสิเกา จังหวัดตรัง**. สารนิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาธุรกิจเกษตร มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- ไจมานัส พลอยดี. (2540). **ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน เปรียบเทียบภาพรวมและภาพย่อย อำเภอเขื่อนแก้ว จังหวัดยโสธร และอำเภอสานทราย จังหวัดนครศรีธรรมราช**. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- จงกลณี วิทยารุ่งเรืองศรี และ ชื่นจิต จันทร์จรรยาพงษ์. (2547). **ยุทธศาสตร์ความปลอดภัย นำไปสู่ความยั่งยืนได้อย่างไร**. ศูนย์ปฏิบัติการความปลอดภัยด้านอาหาร กระทรวงสาธารณสุข. จากwww.moph.go.th. เข้าถึงเมื่อ 6 กันยายน 2557.
- เดชรัตน์ สุขกำเนิด และเกื้อเมธา ฤกษ์พรพิพัฒน์. (2552). **แผนพัฒนาภาคใต้ภายใต้เงาอุตสาหกรรม. สำนักงานคณะกรรมการสุขภาพแห่งชาติ**. สมพร เพ็งคำ บรรณาธิการ. จาก [http://www.nationalhealth.or.th/index.php?option=com\\_docman&task=doc\\_download&gid=105](http://www.nationalhealth.or.th/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=105). เข้าถึงเมื่อ 18 ตุลาคม 2557.
- ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท. (2538). **การบริหารธุรกิจขนาดย่อม**. กรุงเทพฯ: วังอักษร.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล. (2554). **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจฐานราก : เศรษฐศาสตร์การเมือง (เพื่อชุมชน)**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ. ศูนย์ศึกษาเศรษฐศาสตร์การเมือง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ไทยโพสต์. (2556). **คืนอาชีพประมง พลิกฟื้นความเสียหาย โดยชุมชน เพื่อชุมชนที่ยั่งยืน**. จาก <http://www.thaipost.net/sunday/250813/78320>. เข้าถึงเมื่อ 9 ตุลาคม 2557.
- นิตยา ฐานิตธนกร. (2553). **การประกอบการเพื่อสังคม: นวัตกรรมทางสังคมของผู้ประกอบการยุคใหม่**. Executive Journal, 16-20. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- บรรจง นะแส. (2545). **การจัดการทรัพยากรโดยชุมชน กรณีศึกษาจากชุมชนชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้**. โครงการจัดการทรัพยากรชายฝั่งภาคใต้. กรุงเทพฯ: เฟื่องฟ้าพรินต์ติ้ง



- บริษัทโซเซียลเอ็นเตอร์ไพรส์(ประเทศไทย)จำกัด. (2551). **Social Enterprise คืออะไร**. จาก [http://www.se-thailand.org/2008/index.php?option=com\\_content&task=view&id=1&Itemid=1](http://www.se-thailand.org/2008/index.php?option=com_content&task=view&id=1&Itemid=1). เข้าถึงเมื่อ 1 พฤศจิกายน 2557.
- ผู้จัดการออนไลน์. (2555). **แฟลชชุมชนคุชูด” เส้นทางสู่การจัดการทรัพยากร และพึ่งตนเองของประมงพื้นบ้าน**. ASTV ผู้จัดการออนไลน์ วันที่ 23 พฤษภาคม 2555. จาก <http://www.manager.co.th/South/ViewNews.aspx?NewsID=9550000063218>. เข้าถึงเมื่อ 9 ตุลาคม 2557
- ผู้จัดการออนไลน์. 2556. **ชาวประมงประจวบใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นสร้างบ้านให้ปลา**. ASTV ผู้จัดการออนไลน์. จาก <http://www.manager.co.th/Local/ViewNews.aspx?NewsID=9560000033239>. เข้าถึงเมื่อ 30 สิงหาคม 2557.
- พสุ เดชะรินทร์. (13 มกราคม 2552). **ผู้ประกอบการเพื่อสังคม(Social Entrepreneur)**. กรุงเทพฯ: อริกิจ.
- พรศรี สุทธนารักษ์. (2552). **การซื้อ-ขายสินค้าและบริการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมของประเทศไทย**. งาน Waste innovation 2009. ศูนย์การประชุมไบเทค บางนา กรุงเทพฯ. จาก <http://www.thaiecoproduct.com/index.php/knowledge/11-knowledge-greenprocurement>. เข้าถึงเมื่อ 30 สิงหาคม 2557 .
- พิมพ์เพ็ญ พรเฉลิมพงศ์และ นิธิยา รัตนานนท์. (2545). **Organic food / อาหารเกษตรอินทรีย์**. จาก <http://www.foodnetworksolution.com/wiki/word/1854/organic-food-อาหารเกษตรอินทรีย์>. เข้าถึงเมื่อ 15 กันยายน 2557.
- มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. (2552). **“ Social Entrepreneurship: New Models Of Sustainable Change”**. จาก <http://fringer.org> เข้าถึงเมื่อ 1 พฤศจิกายน 2557.
- เยาวนิจ กิตติธกุล และคณะ. (2556). **การจัดการความรู้โครงการเพิ่มศักยภาพการปรับตัวของชุมชนชายฝั่งที่เสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ**. โครงการเพิ่มศักยภาพการปรับตัวของชุมชนชายฝั่งที่เสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (INCA).
- ลันทนา อมรไชย. (2551). **ผลิตภัณฑ์สีเขียวเพื่อสิ่งแวดล้อมที่ยั่งยืน**. วารสารกรมวิทยาศาสตร์บริการ. หน้า29-33. จาก [http://lib3.dss.go.th/fulltext/dss\\_J/2552\\_57\\_179\\_P2936.pdf](http://lib3.dss.go.th/fulltext/dss_J/2552_57_179_P2936.pdf). เข้าถึงเมื่อ 30 สิงหาคม 2557.
- วัฒนา สุกัญศีล. (2544). **สภาพเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม ของชุมชนประมงรอบอ่าวปัตตานี: การเปลี่ยนแปลงปัญหาและการปรับตัว**. ศูนย์วิจัยมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์. มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี.
- วิชิตวงศ์ ณ ป้อมเพชร์ และฉัตรทิพย์ นาถสุภา. (2542). **วิพากษ์เศรษฐกิจทุนนิยมคืนสู่ชุมชน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง.
- ศิริวรรณ เจนการ และคณะ. (2545). **โครงการพลังแผ่นดิน : กรณีศึกษาด้านธุรกิจชุมชน**. มูลนิธิบูรณะชนบทแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์.

- ศุภเดช ศักดิ์ดวง.(16 กุมภาพันธ์ 2557). บทเรียน “อ่าวทองคำ” ชัยชนะชุมชน สู่การปฏิรูปนโยบาย  
**สาธารณะ**. สำนักข่าวอิศรา. จาก [http://www.isranews.org/community/comm-  
 slide/item/27296-eia16.html](http://www.isranews.org/community/comm-slide/item/27296-eia16.html). เข้าถึงเมื่อ 15 ตุลาคม 2557 .
- ศูนย์ความเป็นเลิศด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม. (2555). **ความรู้เบื้องต้น  
 เกี่ยวกับฉลากสิ่งแวดล้อม**. เครือข่ายเชิงนิเวศเศรษฐกิจไทย. กรุงเทพฯ  
 [http://www2.mtec.or.th/website/backend/app/filemn/uploads/18062012Te  
 py2/EcoLabelre.pdf] เข้าถึงเมื่อ 6 กันยายน 2557.
- ศูนย์สื่อสังคมภาคใต้. (7 พฤศจิกายน 2555). **เหตุผลที่ต้องยื่นรายชื่อเพื่อเสนอกฎหมายประมงฉบับประชาชน**.  
 โอเคเนชั่นบล็อก. จาก <http://www.oknation.net/blog/STCC/2012/11/07/entry-1>. เข้าถึงเมื่อ  
 30 มกราคม 2558.
- สถาบันธุรกิจเพื่อสังคม. (มปป). **Social Enterprise**. จาก <http://www.csri.or.th>. เข้าถึงเมื่อ 1  
 พฤศจิกายน 2557.
- สถาบันวิจัยการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง. (2548). **ประมงอาสาตำบลคูซุด, บ้านช่องพิน จับกุ้ง  
 กุลาดำได้มากในปี นี้ ขอนำร่องจัดตั้งแพปลาชุมชนแบ่งผลกำไรฟื้นฟูทะเลสาบ**. กรม  
 ประมง.จดหมายข่าว ฉบับที่ 6 เดือนกันยายน 2548. จาก  
<http://www.nicaonline.com/webboard/index.php?topic=3115.0;wap2>. เข้าถึง  
 เมื่อ 9 ตุลาคม 2557
- สถาบันสิ่งแวดล้อมไทย. (2556). **คู่มือเลือกซื้อผลิตภัณฑ์คุณภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมปี 2556**.  
 กรุงเทพฯ: ประชาชาติธุรกิจ.
- สมพันธ์ เตชะอธิก. (2540). **การพัฒนาความเข้มแข็งขององค์กรชาวบ้าน**. สถาบันวิจัยและพัฒนา  
 มหาวิทยาลัยขอนแก่น. ขอนแก่น.
- สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้. (2550). **ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ สภาพปัญหา กับข้อเสนอเชิง  
 นโยบาย**.ประชาชาติธุรกิจ วันที่ 13 ธันวาคม พ.ศ. 2550 ปีที่ 31 ฉบับที่ 3957 (3157). จาก  
<http://www.nicaonline.com/webboard/index.php?topic=8766.0;wap2>. เข้าถึงเมื่อ 1  
 ตุลาคม 2557.
- สาธินีย์ วิสุทธาธรรม. (2556). **‘เปลี่ยนนักร้อง เป็นนักสร้าง’ โมเดลชุมชนรอบทะเลสาบสงขลา สู่  
 ก้าวอย่างที่ยั่งยืน**. สำนักข่าวอิศรา วันที่ 18 กรกฎาคม 2556. จาก  
<http://www.isranews.org/community/comm-slide/item/22425-> ‘เปลี่ยนนักร้อง-  
 เป็นนักสร้าง’-โมเดลชุมชนรอบทะเลสาบสงขลา-สู่ก้าวอย่างที่ยั่งยืน.html. เข้าถึงเมื่อ 15  
 ตุลาคม 2557.
- สุนันทา นิลเพชร. (2543). **ปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติของ  
 ชาวประมงพื้นบ้านชายฝั่งทะเลจังหวัดกระบี่และตรัง**. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตร  
 มหบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการสิ่งแวดล้อม มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- สำนักงานคณะกรรมการการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2554). **รายงานการศึกษาเรื่องการพัฒนา  
 พัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลภาคใต้**. เอกสารเผยแพร่สำนักงานคณะกรรมการพัฒนา  
 เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. กรุงเทพฯ.

- สำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม. (2552). **ศัพท์สิ่งแวดล้อม**. จาก [http://www.onep.go.th/library/index.php?option=com\\_content&view=article&id=28:2012-03-12-03-05-52&catid=22:2012-03-12-02-54-55&Itemid=31](http://www.onep.go.th/library/index.php?option=com_content&view=article&id=28:2012-03-12-03-05-52&catid=22:2012-03-12-02-54-55&Itemid=31). เข้าถึงเมื่อ 30 สิงหาคม 2557.
- สำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม. (มปป). **นโยบายและแผนการส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ**. จาก [http://www.onep.go.th/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2756&Itemid=166](http://www.onep.go.th/index.php?option=com_content&view=article&id=2756&Itemid=166). เข้าถึงเมื่อ 4 ตุลาคม 2557.
- เสรี พงศ์พิศ. (2552). **คู่มือการทำวิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ: พลังปัญญา.
- อภิชาติ ทองอยู่. (2527). **หลักการวิเคราะห์ชุมชน**. กรุงเทพฯ: รุ่งเรืองสาธิตการพิมพ์.
- อาศิรา พนาราม. (2553). **BE Magazine นิตยสารเพื่อสังคมต่อผู้ความยากไร้ด้วยอาชีพ**. จาก <http://www.tcdconnect.com/content/blog/?p=5264>. เข้าถึงเมื่อ 1 พฤศจิกายน 2557.
- องค์การความร่วมมือเพื่อการฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติอันดามัน. (มปป). **วิกฤตการณ์ทรัพยากรประมงไทย**.
- องค์การบริหารส่วนตำบลท่าศาลา. (2559). **ประวัติความเป็นมา**. เข้าถึงเมื่อ 1 กรกฎาคม 2558 <http://www.thasala.go.th/history.php>
- เอกวินิต พรหมรักษา. (2555). **ทฤษฎีองค์การและการจัดการเชิงกลยุทธ์**. จาก <http://promrucsa-dba04.blogspot.com/2012/10/swot-analysis-swot-swot-humphrey-swot-2.html>. เข้าถึงเมื่อ 4 ตุลาคม 2557
- Anh, P.T., S.R. Bush, A.P.J. Mol and C.Kroozo. (2011). **The Multi-level Environmental Governance of Vietnamese Aquaculture: Global Certification, National Standards, Local Cooperatives**. *Journal of Environmental Policy & Planning* 13(4): 373-397.
- Berkes, F. (2009). **Evolution of Co-management: Role of Knowledge Generation, Bridging Organizations and Social Learning**. *Journal of Environmental Management* 90: 1692-1702.
- Dauvergne, P. and J. Lister. (2012). **Big Brand Sustainability: Governance Prospects and Environmental limits**. *Global Environmental Change* 22(1): 36-45.
- Drayton, B. (2006, Winter). **Everyone a change maker: Social entrepreneurship' s ultimate goal**. Innovation. MIT Press with Harvard University and George Mason University.
- Eco-Product Directory. (มปป). **ความรู้เบื้องต้นของการเตรียมพร้อมสู่ตลาดเขียว**. จาก <http://www.thaiecoproduct.com/index.php/2013-06-04-03-42-32>. เข้าถึงเมื่อ 26 สิงหาคม 2557.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2005). **Fisheries and Aquaculture topics. Small-scale and artisanal fisheries**. Topics Fact

- Sheets.**Text by Jan Johnson. In: FAO Fisheries and Aquaculture Department [ online] . Rome. Updated 27 May 2005. [ Cited 8 October 2014] . [http://www.fao.org/fishery/topic/14753/en#container]
- Grundey, D, and Zaharia, RM. (2008). **Sustainable incentives in marketing and strategic greening: the cases of Lithuania and Romania**, *Technological and Economic Development* 37(2): 130-143.
- Harding, R. (2006). **Social entrepreneurship monitor: United Kingdom**. *Global Entrepreneurship Monitor United Kingdom*. London Business School and the Work Foundtion.
- Hatanaka, M. (2009). **Certification, Partnership, and Morality in an Organic Shrimp Network: Rethinking Transnational Alternative Agrifood Networks**. *World Development* 38(5): 706-716.
- Mair, J. & Schoen, O. (2007). **Successful social entrepreneurial business models in the context of developing economies: An explorative study**. *International Journal of Emerging Markets*, Vol. 2 Iss: 1, pp.54 – 68
- Martin, J. S. & Novicevic, M. (2010). **Social entrepreneurship among Kenya farmers: A case example of acculturation challenges and program successes**. *International Journal of Intercultural Relations* 10,1016
- Martin, R. L. & Osberg, S. (2007, Spring). **Social entrepreneurship: The case for definition**. *Stanford Social Innovation Review*, 29-39.
- Messelbeck, J, and Sutherland, L. (2000). **Applying environmental product design to biomedical products research**. *Environmental Health Perspective* 108(6): 997-1002.
- Mutersbaugh, T. (2005). **Just-in-space: Certified Rural Products, Labor of Quality, and Regulatory Spaces**. *Journal of Rural Studies* 21(4), 389-402.
- Ponte, S. (2012). **The Marine Stewardship Council (MSC) and the Making of a Market for ‘Sustainable Fish’**. *Journal of Agrarian Change* 12(2-3): 300-315.
- Duff, R. R. (2008). **Social enterprise as a socially rational business**. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 14 Iss: 5, pp.291 – 312.
- United Nations Commission for Sustainable Development (UNCSD) Secretariat. (2012). **Finance for the Transition to a Green Economy in the Context of Sustainable Development and Poverty Eradication**. August 2012. No.16 [http://www.uncsd2012.org/content/documents/529Issues%20Briefs%20-%20Finance.pdf] เข้าถึงเมื่อ 6 กันยายน 2557.

- Yuffee, S.L., Wondolleck, J.M. and Lippman, S. (1997). **Factors that Promote and Constrain Bridging: A Summary and Analysis of the Literature.** *Ecosystem Management Initiative School of Natural Resources and Environment The University of Michigan.*
- Zahra, S.A., Gedajlovic, E., Neubaum D.O., Shulman, J.M. (2009). **A topology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges.** *Journal of Business Venturing, 24, 519-532.*

## บุคคลานุกรม

- กมล ปานน้อย. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). บ้านอ่าวน้อย ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัด  
ประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2558
- กึ่งนาง ปานน้อย. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). บ้านอ่าวน้อย ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัด  
ประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2558
- จินดา จิตตัง. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา จังหวัด  
ประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559
- จิรศักดิ์ มีฤทธิ์. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). บ้านคั่นกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัด  
ประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2558
- เจริญ โต๊ะอิตเต. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา  
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2559
- ฉัจจาพร ลอยปลิว. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). ร้านคนจับปลา บ้านบ่อนอก อำเภอเมือง  
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2557
- ฉัจจาพร ลอยปลิว. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). Root Garden ท้องหล่อ กรุงเทพฯ. เมื่อวันที่  
14 กันยายน 2558
- ฉัจจาพร ลอยปลิว. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). ศูนย์ประชุมอิมแพคเมืองทองธานี. เมื่อวันที่ 9  
พฤษภาคม 2558
- ชไมพร มัคมัน. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). ที่ร้านคนจับปลา ตำบลบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัด  
ประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558
- ชูศักดิ์ กาญจนดูล. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา  
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2558
- นิตยา ยี่สาร. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). ร้านคนจับปลา ตำบลบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัด  
ประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2557
- ปาติมะ หาญกล้า. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา  
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2559
- ประสาร มีฤทธิ์. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). สมาคมประมงพื้นบ้านคั่นกระได ตำบลอ่าวน้อย  
อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2558
- ยุริย์ โต๊ะโตบ. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา จังหวัด  
ประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2558
- เรณู มะหลี . วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา จังหวัด  
ประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2558
- เรียม พิมพ์ทอง. วิจิตรา อุตมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). ที่ร้านคนจับปลา ตำบลบ่อนอก อำเภอเมือง  
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2558
- พันธุ์ศักดิ์ ใจใหญ่. องค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อย ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัด  
ประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2558

- เพ็ญ จิตรจำลอง. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). บ้านคั่นกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2558
- พนัก ใบเต้. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภوتاศาลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2559
- มนัญ ปานน้อย. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). กลุ่มการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์บ้านคั่นกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2558
- ยุริย์ พลายดำ. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภوتاศาลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2559
- ไรหนาบ ส่งสวย . วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภوتاศาลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2559
- เล็ก ปานน้อย. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). หมู่บ้านคั่นกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2558
- วิโชคศักดิ์ ธรรงค์ไพรี. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). ที่ทำการสมาคมรักษ์ทะเลไทย ตำบลปากน้ำ อำเภอละงู จังหวัดสตูล. เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2557
- วิโชคศักดิ์ ธรรงค์ไพรี. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). สัมภาษณ์ทางโทรศัพท์. เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2557
- ศุภวรรณ ชนะสงคราม. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). สัมภาษณ์ทางโทรศัพท์. เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2557.
- สมพงษ์ ปานน้อย. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). หมู่บ้านคั่นกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2558
- สุพรรณนา น้อยอิม. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). ที่ร้านคนจับปลา ตำบลบ่อนอก อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2558
- สุพรรณนา น้อยอิม. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). ที่ร้านคนจับปลา ตำบลบ่อนอก อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2557
- เสาวลักษณ์ ประทุมทอง. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). ที่ร้านคนจับปลา ตำบลบ่อนอก อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2557.
- สุภารัตน์ ปานน้อย. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). ที่ร้านคนจับปลา ตำบลบ่อนอก อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558
- สะกีน๊ะ โต๊ะกาฮอ. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภوتاศาลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2558
- สุมาลี โต๊ะเส้น. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภوتاศาลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2558
- สุชาติ โต๊ะจิ. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภوتاศาลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2558
- สุชาดา จงกลบาน. วิจิตรา อุดมะมุณี (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภوتاศาลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2558

สุณี มะสะนิง. วิจิตรรา อุตมะมูณีย์ (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา จังหวัด  
ประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2559

สาลิหะ วงศ์ดุษยา. วิจิตรรา อุตมะมูณีย์ (ผู้สัมภาษณ์). อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา  
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2559

ศรีไพล จิตรจำลอง. วิจิตรรา อุตมะมูณีย์ (ผู้สัมภาษณ์). บ้านคั่นกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง  
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2558

อำนาจ สูงยิ่ง. วิจิตรรา อุตมะมูณีย์ (ผู้สัมภาษณ์). ที่ร้านคนจับปลา ตำบลป่อนอก อำเภอเมือง จังหวัด  
ประจวบคีรีขันธ์. เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2558



## ภาคผนวก

ภาคผนวก ก  
ปฏิทินฤดูกาล เครื่องมือ วิธีการทำประมง และต้นทุนสัตว์น้ำ

1) ปฏิทินฤดูกาลการทำประมงรอบ 1 ปี บ้านคั่นกระได หมู่ที่ 3 ต.อ่าวน้อย อ.เมือง จ.ประจวบคีรีขันธ์

ประเภทสัตว์น้ำ	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ปลาทุ	*	***	***	***	**	**	**	**	**	*	*	*
กุ้ง	***	**	*	*	*	*	*	*	*	***	***	***
ปูม้า	***	**	*	*	*	*	*	*	*	***	***	***
หมึก	*	*	*	*	**	**	**	***	***	***	*	*
ปลาเห็ดโคน	*	*	*	**	**	**	***	***	***	***	*	*
ปลาหลังเขียว	*	**	**	**	**	*	*	***	***	***	*	*
ปลาอินทรี	*	**	**	**	**	**	**	***	***	***	*	*
ปลาแดง	*	***	***	***	**	**	**	**	**	*	*	*

หมายเหตุ \* น้อย \*\* ปานกลาง \*\*\* มาก



ประเภทสัตว์น้ำ	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ปลาโถมงาม	*	*	*	*	**	**	**	**	**	**	*	*
ปลาน้ำดอกไม้	*	*	*	*	**	**	**	**	**	**	*	*
ปลาสร้อยนกเขา ทะเล	*	*	*	*	**	**	**	**	**	**	*	*
ปลาตาเดียว	*	*	*	*	**	**	**	**	**	**	*	*
ปลาครุฑคราด	*	*	*	*	**	**	**	**	**	**	*	*
ปลากะพงปาน	*	*	*	*	**	**	**	**	**	**	*	*
ปลากระบอก	**	**	*	*	*	***	***	***	**	**	**	**
ปลาจระเม็ดเทา (เต้าเตี้ย)					*	**	***	***	**	*		
ปลาจระเม็ดดำ/ขาว					*	**	***	***	**	*		
กระเบน	**	**	**	**	***	***	**	**	*	*	**	**

3) ตารางแสดงการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์  
(ส่วนกลาง)

สินค้า	ประจวบฯ	นครศรีฯ	สตูล	ตรัง	สงขลา
1. ปลาทุสด	√	-	-	-	-
2. ปลาเห็ดโคน	√	√	√	-	-
3. ปลากะพงขาว	√	√	-	-	-
4. ปลาเก๋า		√	√	√	-
5. ปลาโหมงาม	√	√	-	-	-
6. ปลาอินทรี	√	√	√	√	-
7. กุ้งแชบ๊วย	√	√	√	√	-
8. ปลาน้ำดอกไม้	√	√	-	-	-
9. ปลาสร้อยนกเขา	√	√	-	-	-
10. ปลาดูเดียว	√	√	-	-	-
11. ปลาครุฑคราด	√	√	-	-	-
12. ปลากระพงปาน	√	√	√	-	-
13. ปลากระบอก	-	√	-	-	-
14. ปลาทรายแดง	√	-	-	-	-
15. หมึกไข่สด	√	-	-	-	-
16. หมึกแดดเดียว	√	-	-	-	-
17. ทอดมัน	√	-	-	-	-
18. ปลาออกาแรหวาน	√	-	-	-	-
19. ปลาออกาแรเค็มแดดเดียว/แห้ง	√	-	-	-	-
20. ปลาออกาแรแล่สด	√	-	-	-	-
21. ปลาทุหวาน	√	-	-	-	-
22. ปลาทุเค็มแดดเดียว/แห้ง	√	-	-	-	-
23. ปลาอินทรีเค็ม	√	-	-	-	-
24. ปลาทุเลาหอม	√	√	-	-	-
25. หมึกแห้ง	√	-	-	-	-
26. ปลาทุน้ำ	√	-	-	-	-

27. กะปิ	√	-	-	-	-
28. กุ้งแห้ง	-	-	-	-	√
29. เนื้อปูแกะ	-	√	-	-	-
30. ปลาจวด	√	√	-	-	-
31. ปลาซีเหม็น	√	-	-	-	-
32. ปลาลังคั้น	√	-	-	-	-
33. ปลาสิกุน	√	-	-	-	-
34. ปลาข้างทอง	√	-	-	-	-
35. เนื้อกุ้งแกะ	√	-	-	-	-
36. กุ้งก้ามกราม	-	-	-	-	√

**ภาคผนวก ข**  
**ประกาศจังหวัดพื้นที่อนุรักษ์หอยจอบในเขตพื้นที่ 5 ไมล์ทะเล**  
**และเอกสารประกอบการชุมนุม**



ประกาศจังหวัดประจวบคีรีขันธ์  
 เรื่อง กำหนดเขตอนุรักษ์หอยจอบในพื้นที่ทะเลบางส่วนของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ด้วยชาวประมงพื้นบ้านชายฝั่งทะเลและชาวประมงทำการประมงหอยจอบในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีข้อขัดแย้งเกี่ยวกับพื้นที่ทำการประมงหอยจอบ และที่ประชุมแนวทางแก้ไขปัญหาการทำประมงหอยจอบ ครั้งที่ ๓/๒๕๕๘ เมื่อวันที่ ๗ สิงหาคม ๒๕๕๘ เวลา ๑๖.๐๐ น. ณ ห้องประชุมห้องกระจก ชั้น ๔ ศาลากลางจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีมติเพื่อเป็นการอนุรักษ์หอยจอบและป้องกันความขัดแย้งของชาวประมงพื้นบ้านชายฝั่งและชาวประมงหอยจอบ จึงได้กำหนดพื้นที่ตั้งแต่ท้องที่อำเภอปราณบุรี อำเภอกุยบุรี อำเภอเมืองประจวบคีรีขันธ์ อำเภอทับสะแก อำเภอบางสะพาน และอำเภอบางสะพานน้อย ให้ใช้ระยะห่างฝั่ง ๓ ไมล์ทะเล ตามแนวชายฝั่ง ส่วนพื้นที่อำเภอสามร้อยยอด ได้กำหนดระยะห่างฝั่งที่ละติจูด ๑๒ องศา ๒๐ ลิปดา ๐๐๐ ฟลิปดา เหนือ ลองติจูด ๑๐๐ องศา ๐๒ ลิปดา ๓๐๐ ฟลิปดา ตะวันออก ถึงละติจูด ๑๒ องศา ๑๑ ลิปดา ๓๔๐ ฟลิปดา เหนือ ลองติจูด ๑๐๐ องศา ๐๒ ลิปดา ๓๐๐ ฟลิปดา ตะวันออก เป็นเขตห้ามทำการประมงหอยจอบ ดังปรากฏรายละเอียดตามแผนที่ท้ายประกาศนี้

ประกาศฉบับนี้มีให้ใช้บังคับแก่การกระทำของพนักงานเจ้าหน้าที่เพื่อการทดลองค้นคว้าในทางวิชาการ หากผู้ใดฝ่าฝืนตามประกาศฉบับนี้จะดำเนินการตามกฎหมายและระเบียบของทางราชการที่เกี่ยวข้อง

จึงประกาศมาให้ทราบโดยทั่วกัน

ประกาศ ณ วันที่ ๑๐ สิงหาคม พ.ศ. ๒๕๕๘

*Ch*

(นายวิระ ศรีวัฒนตระกูล)  
 ผู้ว่าราชการจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ที่ ปช ๐๐๐๗/๑ ๖๖๐๒๕

ศาลากลางจังหวัดประจวบคีรีขันธ์  
ถนนสละชีพ อ.เมือง ปช ๗๗๐๐๐

๑๐ สิงหาคม ๒๕๕๘

เรื่อง ส่งประกาศจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

เรียน นายอำเภอทุกอำเภอ

สิ่งที่ส่งมาด้วย ประกาศจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

จำนวน ๑ ฉบับ

ด้วยจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ได้ประกาศ เรื่อง กำหนดเขตอนุรักษ์หอยจอบในพื้นที่ทะเลบางส่วนของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ศาลากลางจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ลงวันที่ สิงหาคม ๒๕๕๘ โดยห้ามทำการประมงหอยจอบในเขตที่กำหนดตามแผนที่แนบท้ายประกาศ เพื่อเป็นการอนุรักษ์หอยจอบและป้องกันความขัดแย้งของชาวประมงพื้นบ้านชายฝั่งและชาวประมงหอยจอบ

จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จึงขอส่งประกาศฉบับดังกล่าว เพื่อสั่งการเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องดำเนินการปิดประกาศ ประชาสัมพันธ์ ให้ได้ทราบโดยทั่วกันด้วย

จึงเรียนมาเพื่อทราบและดำเนินการต่อไป

ขอแสดงความนับถือ

(นายวีระ ศรีวัฒนตระกูล)  
ผู้ว่าราชการจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

สำนักงานประมงจังหวัดประจวบคีรีขันธ์  
กลุ่มบริหารจัดการด้านการประมง  
โทร/โทรสาร ๐๓๒-๖๐๒๐๑๐, ๖๐๓๖๐๘  
E-mail : government\_pch@hotmail.com





## หอยจอบกับระบบนิเวศทางทะเลที่ล่มสลาย

ตะตือหอยหรือเอ็นหอยจอบ มีวิธีการจับที่มีผลกระทบไม่ต่างกับการคราดหอยลาย เป็นการสร้างความขัดแย้งมากที่สุด ระหว่างผู้ที่ทำประมงอย่างรับผิดชอบกับไร้ความรับผิดชอบต่อ การทำประมงหอยจอบมีวิธีการจับคือการดำเอาตัวหอยขึ้นมาบนเรือ เลือก ตัดชิ้นส่วนหอยที่ฝาเพียงแค่ 2 ชมเท่านั้น และทิ้งตัวและเปลือกลงทะเล ส่งผลให้ พื้นดินและทะเลเน่าเสีย และทำให้ทะเลเต็มไปด้วยเปลือกหอย หอยจอบมีความยาว สูงสุดประมาณ 30-50 เซนติเมตร ฝังตัวอยู่ในดินแนวชายฝั่งทะเลไม่เกิน 3 ไมล์ทะเล ใล่ขึ้นมาเพียงนิดเดียว ถ้าดินบริเวณนั้นอุดมสมบูรณ์สูง ในหนึ่งตารางเมตรจะมี ประมาณ 10 ถึง 20 ตัว ยิ่งหนาแน่นจะมีหมึกกล้วย หมึกกระดอง หมึกหอม กุ้ง แซบวัย เพรียง และแพลงก์ตอน อาศัยอยู่เยอะ ถือเป็นแหล่งอาศัยของสัตว์น้ำ วยอ่อน แหล่งวางไข่ของสัตว์น้ำชนิดต่างๆ และเมื่อมีการขุดหอยจำนวนมาก ขึ้นมานั้นหมายถึงการทำลายถิ่นที่อยู่อาศัยสัตว์น้ำวัยอ่อนและระบบห่วงโซ่ อาหาร เกิดปัญหาน้ำขุ่นน้ำเสีย สัตว์น้ำจะต้องอพยพเป็นผลทำให้ทะเลเสื่อมโทรม อีกทั้งเศษซากเปลือกหอยส่งผลทำให้เครื่องมือประมงพื้นบ้านได้รับความเสียหาย ที่ ผ่านมากลุ่มคนที่ทำประมงหอยจอบได้ละเมิดข้อตกลงที่ทำร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย อีกทั้ง ไม่เคารพเกรงกลัวประกาศจังหวัดประจวบฯ เรื่องกำหนดเขตอนุรักษ์หอยจอบในพื้นที่ ทะเลบางส่วนห้ามทำการจับหอยจอบลงนามในวันที่ 10 สิงหาคม 2558

วันนี้พวกเราขอเรียกร้องให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีมาตรการและวิธีในการแก้ไขปัญหานี้โดยเร่งด่วน เพื่อจะได้เป็นการรักษาทรัพยากรทางทะเลให้มีความยั่งยืนส่งต่อ คนรุ่นหลังสืบต่อไป

ด้วยจิตคารวะ

เครือข่ายประมงพื้นบ้าน บ้านคลองวาฬ,เมืองประจวบฯ,บ้านคันกระโด,บ้านบ่อนอก,บ้านโพธิ์เรียง,บ้านปากคลอง เกลียว,บ้านหนองข้าวเหนียว,บ้านหนองแถม,บ้านปากน้ำปาดน,บ้านอ่าวน้อย



เปลือกหอยติดเครื่องมือประมง



พื้นที่วางไข่ของกุ้ง ปู ปลา หมึก



การเอาพื้นที่อาศัยและพื้นที่วางไข่ของสัตว์น้ำขึ้นจากทะเล



ซากเปลือกหอยที่เป็นที่อยู่อาศัยและวางไข่ของสัตว์น้ำในทะเล ถูกนำขึ้นมาวางเป็นกองภูเขา เป็นการทำลายวงจรชีวิตของสัตว์น้ำ

ภาคผนวก ค  
รายชื่อสมาชิกร้านค้าชุมชน เครือข่ายประมงพื้นบ้าน จ.ประจวบคีรีขันธ์  
รอบที่ 1/2557

ที่	ชื่อ-นามสกุล	จำนวน (หุ้น)	จำนวนเงิน (บาท)
1	นางเรียม พิมพ์ทอง	5	500
2	นายภูษิต จิตรจำลอง	5	500
3	นายสุรศักดิ์ จิตรจำลอง	5	500
4	นางเพชร จิตรจำลอง	5	500
5	นางสุภารัตน์ ปานน้อย	10	1,000
6	นางสาวกรพินธุ์ จิตรจำลอง	5	500
7	นายโกศล จิตรจำลอง	10	1,000
8	นายชาติรี กำลั้งแรง	20	2,000
9	นายสมพงษ์ ปานน้อย	10	1,000
10.	นายประสาร มีฤทธิ์	1	100
11.	นายจรัสศักดิ์ มีฤทธิ์	10	1,000
12.	นางสาวชนนิกานต์ จิตรจำลอง	1	100
13.	นางจินดา จิตตะนัง	5	500
14.	นางสาวเบญจวรรณ เพ็งหนู	2	200
15.	นายวิโชคศักดิ์ ธรรงค์ไพรี	20	2,000
16.	นางสาวลักษณะพร มาดี	10	1,000
17.	นายน้อย แพ้ใหญ่	2	200
18.	นางรัชณี แซ่เตียว	20	2,000
19	นายวิเชียร ช้างเผือก	5	500
20	นายสุนทร ทิมอินทร์	5	500
21	นายชุมพร สมบูรณ์	1	100
22	นางสาวเมทีนี อรุณศิริโรจน์	1	100
23	นายอนุกุล วสุเชษฐ์	1	100
24	นายศักดิ์รินทร์ แซ่เตียว	10	1,000
25	นายปิยะ เทศแย้ม	20	2,000
26	นายศักดิ์ชัย สุขโข	10	1,000

ที่	ชื่อ-นามสกุล	จำนวน (หุ้น)	จำนวนเงิน (บาท)
27	นายกมล ปานน้อย	5	500
28	นายจันทร์ฉาย ปานเล็ก	5	500
29	นางสาวนันทนา พรอุไร	100	10,000
30	นายสมชาย บุญเกิด	5	500
31	นางละออง ยี่สาร	10	1,000
32	นายประชา คล้ายทอง	20	2,000
33	นายประสาน แก้วสุข	20	2,000
34	นางวัชรี จักขุจัน	20	2,000
35	นายสนธยา จันทร์ฉาย	20	2,000
36	นางประสพศรี จันทร์ฉาย	20	2,000
37	นายวิศรุต จันทร์ฉาย	20	2,000
38	นายสิทธิยา จันทร์ฉาย	20	2,000
39	นางเฉลิมรัตน์ สิงห์เล็ก	10	1,000
40	นางวัฒนา แสงหล้า	5	500
41	นายบุญเลิศ กระทุ้มแก้ว	1	100
42	นายพรพิพัฒน์ วัตอักษร	10	1,000
43	นายไพโรจน์ คงกระพัน	5	500
44	นางลาวัลย์ กรแก้ว	5	500
45	นายอำนาจ สูงยิ่ง	20	2,000
46	นางสาวสุพรรณมา น้อยอ้อม	2	200
47	นางสาวกรณอุมา พงษ์น้อย	50	5,000
48	นางสาวบัวลอย สิงห์จันทร์	10	1,000
49	นางสาวกุหลาบ พรหมสะอาด	5	500
50	นางวันเพ็ญ ชุนอักษร	10	1,000
51	นางสมหญิง ศิริวรรณ	5	500
52	นายณัฐพล ลูกตุ้มทอง	1	100
53	นายชุมพล ยศวิปาน	20	2,000
54	นายพลวัฒน์ ยศวิปาน	10	1,000
55	นายไพโรจน์ มานะกิจสมบูรณ์	10	1,000
56	นายถนอม มานะ	5	500

ที่	ชื่อ-นามสกุล	จำนวน (หุ้น)	จำนวนเงิน (บาท)
57	นายณรงค์ ขอเจียม	5	500
58	นางน้อย แซ่เตียว	5	500
59	นางวาสนา บุญศรี	5	500
60	นายวิสุทธิ์ ดวงจันทร์	2	200
61	นางสาวกัญญาชนันพร เย็นใจ	2	200
62	นายนิคม เหมี่ยมสง่า	5	500
63	นายสุรียา คำสว่าง	5	500
64	นายระยอง สอนเฉลิม	10	1,000
65	นางสาวชไมพร มัคมัน	5	500
66	นางดวงใจ เขียวหวาน	20	2,000
<b>รวม</b>		<b>712</b>	<b>71,200</b>

สรุป การรับสมัครสมาชิกร้านค้าชุมชน เครือข่ายประมงพื้นบ้าน จ.ประจวบคีรีขันธ์  
ครั้งที่ 1/2557

➤ มีรวมสมาชิก ทั้งสิ้น 66 คน รวมเป็น 712 หุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 71,200 บาท

**ภาคผนวก ง**  
**รายชื่อผู้ขายสินค้าให้ร้านคนจับปลา สาขานครศรีธรรมราช**

ที่	ชื่อ-สกุล	เครื่องมือประมง	สัตว์น้ำที่ขาย	สถานะ
1	นางสุมาลี โต๊ะเส็น	อวนปู, อวนปลา, อวน กุ้ง	กุ้ง, ปูม้า, ปลา, กุ้งกระดาน	ผู้รวบรวม ประมาณ 10 ลำ
2	นางสาวสะกีน๊ะ โต๊ะกาสอ	อวนปู, อวนปลา, อวน กุ้ง	ปูม้า, กุ้งตักแตน	ผู้รวบรวม ประมาณ 10 ลำ
3	นางสาวยุริย์ โต๊ะโคบ	อวนปู, อวนกุ้ง	ปูม้า, กุ้ง, ปลา, กุ้ง ตักแตน	ชาวประมงโดยตรง
4	นางเรณู มะหลี	อวนปู, อวนปลา, อวน กุ้ง	ปูดำ, หมึก	ผู้รวบรวม
5	นายสุชาติ โต๊ะจิ นางสุชาดา จงกลบาน	ตกเบ็ด	ปลาอินทรี, เก๋า, อั้ง จ้อ, สาก ฯลฯ	ชาวประมงโดยตรง
6	นายชูศักดิ์ กาญจนตุล	อวนปลากระพง	ปลากระพง	ชาวประมงโดยตรง
7	นางเยาะ สมั่น	อวนปลา		ผู้รวบรวม
8	นายเจริญ โต๊ะอิตต์	อวนปลา	ปลา	ชาวประมงโดยตรง
9	นางสุณี มะสะนิง	อวนกุ้ง, อวนปลา, อวน จาระเม็ด	ปลา, กุ้ง	ชาวประมงโดยตรง
10	นายพนัก ไบเต้	อวนปลา	ปลา	ชาวประมงโดยตรง
11	นางสาลิหะ วงศ์ตุลยา	อวนปู, อวนปลา, อวน กุ้ง, ตกเบ็ด, อวนปลา ทราย	ปูม้า, กุ้ง, หมึก, ปลา	ผู้รวบรวม ประมาณ 10 ลำ
12	นางไรหนาบ ส่งสวย	อวนปลากระบอก, อวน กุเลา	ปลากูเรา, ปลากระบอก ฯลฯ	ชาวประมงโดยตรง
13	นางยุริย์ พลายดำ	อวนปลากระบอก, อวน กุเลา	ปลากูเรา, ปลากระบอก ฯลฯ	ชาวประมงโดยตรง
14	กะสาว	อวนปลากระบอก, อวน กุเลา	ปลากูเรา, ปลากระบอก ฯลฯ	ชาวประมงโดยตรง
15	นางปาดิม๊ะ หาญกล้า	อวนปลากระบอก, อวน กุเลา	ปลากูเรา, ปลากระบอก ฯลฯ	ชาวประมงโดยตรง

## ภาคผนวก จ การจัดการรถห้องเย็น

ผลการศึกษาจากโครงการวิจัยวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์สำหรับวิสาหกิจชุมชน ประมงพื้นบ้านของร้านคนจับปลา บัณฑิตวิทยาลัยการจัดการและนวัตกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (กนกพร เรียนเขมะนิยม และคณะ, 2559) พบว่า

### 1) เงื่อนไขที่พิจารณาจัดหารถห้องเย็น

- กำหนดราคารถกระบะ 500,000 บาท (ISUZU ISUZU DMAX )
- กำหนดราคาเครื่องทำความเย็น 224,700 ,700 บาท (ColdWay ColdWay รุ่น CE -2 สามารถทำความเย็นที่อุณหภูมิต่ำสุด -20 องศา และมีระบบหลัก คือ Direct drive ที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซลของรถเป็นตัวปั่นคอมเพรสเซอร์)
- กำหนดระยะเวลาที่ใช้ในการผ่อนรถ 5 ปีแรก (60 เดือน) โดยจะเริ่มลงทุนตั้งแต่ปี 2560 จนถึงปี 2569 และสมมติว่าไม่คิดดอกเบี้ยเงินผ่อนกำหนดอายุการใช้งานของรถกระบะและเครื่องทำความเย็น 10 ปี
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ประกอบด้วย
  - + ประกันภัย ชั้นหนึ่ง 21,100 บาทต่อปี
  - + พรบ. 900 บาทต่อปี
  - + ภาษี 1,050 บาทต่อปี
  - + ค่าบำรุงรักษา 3,000 บาทต่อปี
  - + ค่าแรงคนขับรถ 10,000 ต่อเดือน

### 2) ค่าใช้จ่ายรายปีที่เพิ่มขึ้นจากการซื้อรถห้องเย็น

- จากค่าราคารถกระบะและราคาเครื่องทำความเย็น 724,700 บาท ระยะเวลาการใช้งาน 10 ปี คิดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรงและไม่มีมูลค่าซาก ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาต่อปี คือ 72,470 บาท
- กำหนดเงินเดือนของพนักงานขับรถ เดือนละ 10,000 บาท หรือ 120,000 บาทต่อปี
- กำหนดเส้นทางการใช้รถห้องเย็นที่ใช้ในการขนส่งสินค้าคือ ร้านคนจับปลา จ.ประจวบคีรีขันธ์ ไปยังลูกค้าในกรุงเทพมหานคร โดยระยะทาง เท่ากับ 325 กิโลเมตร ระยะทางทั้งหมดที่ใช้ในการขนส่งสินค้าไปตามเส้นทางดังกล่าวในแต่ละรอบจะเท่ากับ 650 กิโลเมตร หรือ 33,800 กิโลเมตรต่อปี
  - กำหนดราคาน้ำมันดีเซลอยู่ที่ 20 บาทต่อลิตร โดยมีอัตราการใช้น้ำมันอยู่ที่ 15 กิโลเมตรต่อลิตร ค่าน้ำมันที่มีการใช้ (ทั้งปี) =  $(33,800 / 15) \times 20 = 45,067$  บาท
  - กำหนดค่าประกันภัยรถยนต์ชั้น 1 เท่ากับ 21,100 บาทต่อปี และค่าภาษีรถยนต์ 1,050 บาทต่อปี ค่าพร.บ. รถยนต์ 900 บาทต่อปี และค่าบำรุงรักษา 3,000 บาทต่อปี



- กำหนดค่าผ่านทางพิเศษอยู่ที่ 60 บาทต่อการใช้บริการ 1 ครั้ง หรือ 6,240 บาทต่อปี ในการเดินทางผ่านทางพิเศษจะพิจารณาทั้งขาไปและขากลับซึ่งหมายความว่า จะมีการใช้บริการ 2 ครั้งต่อเที่ยว กำหนด 1 ปี เท่ากับ 52 สัปดาห์ (เที่ยว) ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นหากมีรถห้องเย็น ดังตารางต่อไปนี้



**3) ด้านรายรับที่จะเกิดขึ้นเมื่อมีรถห้องเย็น คิดจากรายจ่ายที่จะประหยัดได้และกำไรจากการขายสินค้า**

- การประหยัดค่าจ้างรถกรุงเทพฯ 4000 บาทต่อเที่ยว คิดเป็นปีละ 4,000 x52 = 208,000 บาท

- การประหยัดค่าทางด่วน +Taxi ประมาณเดือนละ 1,535 บาท หรือ 1,535 x12 = 18,159 บาทต่อปี

- กำไรจากการขายสินค้าของร้านคนจับปลา จ.ประจวบคีรีขันธ์ให้กับเลมอนฟาร์ม โดยไม่คิดปลากะบอกแถมแพ็คสามขีด จาก จ.นครศรีธรรมราชเนื่องจากปัจจุบันการขายปลากะบอกทำให้ร้านคนจับปลา จ.ประจวบคีรีขันธ์อยู่ในสถานะขาดทุน แต่การขายสินค้าชนิดอื่นๆ ยังหากำไรได้ประมาณ 17.7 บาทต่อกก. ซึ่งคิดได้จาก

+ ราคาขายสินค้าเฉลี่ยต่อกิโลกรัม 246.28 บาท

+ ราคาซื้อสินค้าเฉลี่ยต่อกิโลกรัม 156.95 บาท

- ต้นทุนโลจิสติกส์ขาเข้า (อ้างอิงจากค่าลังโฟมและขนส่งจากสตูล) เฉลี่ย 12.76 บาทต่อกิโลกรัม

- ต้นทุนโลจิสติกส์ที่ร้านคนจับปลา จ.ประจวบคีรีขันธ์ 116.04 บาทต่อกิโลกรัม

- การรวบรวมข้อมูลปริมาณสินค้าที่ร้านคนจับปลา จ.ประจวบคีรีขันธ์ขายให้กับลูกค้ารายย่อยและร้านเลมอนฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน คือ 612.48 กก. ดังนั้นกำไรเฉลี่ยต่อเดือนจากการขายสินค้า เท่ากับ  $17.7 \times 612.58 = 10,842.66$  บาท หรือ 130,111.92 บาทต่อปี

สรุปค่าใช้จ่ายที่ประหยัดได้จากการซื้อรถห้องเย็นและกำไรจากการขายสินค้าบาทต่อปี ในตารางต่อไป



- จากตารางค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการมีรถห้องเย็น และตารางค่าใช้จ่ายที่ประหยัดได้จากการมีรถห้องเย็นและกำไรจากการขายสินค้า พบว่ามีร้านคนจับปลาจะมีเงินเหลือประมาณ 377,644. -269,827 = 107,818 บาทต่อปี

- จากข้อสมมติด้านการลงทุนที่กำหนดระยะเวลาที่ใช้ในการผ่อนรถที่ 5 ปีแรก ตั้งแต่ปี 2560 จนถึงปี 2564 และไม่คิดดอกเบี้ยเงินผ่อน จะมีค่าผ่อนรถปีละ 144,940 บาท

- แสดงว่าในช่วงที่มีการผ่อนรถร้านคนจับปลาจะขาดสภาพคล่องทางการเงิน เพราะค่าผ่อนรถรายปีสูงกว่าเงินที่เหลือจากการขายสินค้า ดังนั้นถ้าต้องการให้มีเงินเพียงพอต่อการผ่อนรถในช่วงที่มีการผ่อนรถจะต้องขายสินค้าเพิ่มขึ้นอีกประมาณเดือนละ  $= (144,940 - 107,818) / (17.7 \times 12) = ) = 174.77$  กิโลกรัม หรือขายสินค้าให้เลมอนฟาร์มอย่างต่ำเดือนละ  $(612.58 + 174.77)$  หรือ 787.35 กิโลกรัม

โดยสรุป การวิเคราะห์ข้อมูลการขนส่งสินค้าของร้านคนจับปลาประจำบศรีจันทร์ในรอบ 1 ปีที่สูง ผู้วิจัยได้วิเคราะห์การลงทุนซื้อรถห้องเย็น พบว่า การจัดการห้องเย็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุนแต่อย่างไรก็ตามในช่วง 5 ปีแรก (ปี 2560 จนถึงปี 2564) จะมีค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการผ่อนรถค่อนข้างสูง หากร้านคนจับปลา จะยังคงขายสินค้าในปริมาณเท่าเดิม จะทำให้ไม่มีกำไรไม่เพียงพอในการผ่อนชำระค่ารถห้องเย็น จะต้องเพิ่มปริมาณการขายอีกอย่างน้อย 174.77 กิโลกรัมต่อเดือน จึงจะทำให้การไหลของกระแสเงิน (Cash flow) ไม่สะดุด

ในขณะที่หากพิจารณาการขนส่งระหว่างจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดที่มีการรับซื้ออื่นๆอย่างนครศรีธรรมราช จะยังทำให้ขาดทุนเพิ่มขึ้น หากไม่สามารถเพิ่มปริมาณการขายได้เนื่องจากระยะทางไปและกลับประมาณ 1,000 กิโลเมตร รวมทั้งต้นทุนหรือเพิ่มราคาขายให้ได้ไม่เช่นนั้นจะยิ่งขาดทุน

การมีรถห้องเย็น เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะช่วยพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของห่วงโซ่อุปทานร้านคนจับปลาเป็นโซ่อุปทานที่มีคุณภาพครอบคลุมความต้องการตามมาตรฐานความปลอดภัยของอาหารที่ต้องรักษาอุณหภูมิ แต่อย่างไรก็ตาม การบริหารจัดการห้องเย็น เช่น การจัดสรรเส้นทาง การจัดการด้านความปลอดภัยและนิรภัยเป็นสิ่งที่ต้องให้ความสนใจ

**ภาคผนวก ฉ**  
**ยอดประกอบการร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในช่วงเดือน มิถุนายน 2557**  
**ถึงเดือน พฤษภาคม 2558**

สรุปรายปี	รายรับ	รายจ่าย	กำไร (ขาดทุน)
มิ.ย.-57	71,802	133,437	-61,635
ก.ค.-57	359,784	265,754	94,030
ส.ค.-57	193,081	346,894.04	-153,813.04
ก.ย.-57	156,212	141,660	14,552
ต.ค.-57	84,914	68,198.72	16,715.28
พ.ย.-57	113,479	79,901.41	33,577.59
ธ.ค.-57	145,447	177,406	-31,959
ม.ค.-58	124,450	106,911	17,539
ก.พ.-58	157,823	126,018	31,805
มี.ค.-58	14,3602	98,801.25	44,800.75
เม.ย.-58	91,364	84,763.64	6,600.36
พ.ค.-58	168,492	146,890.25	21,601.75
<b>รวม</b>	<b>1,810,450</b>	<b>1,776,635.31</b>	<b>33,814.69</b>

**ภาคผนวก ข**  
**ผลตอบรับจากผู้บริโภค**

ผลจากการสัมภาษณ์ผู้บริโภคร้านคนจับปลา จำนวน 20 คน  
เสียงตอบรับจากผู้บริโภค (การสัมภาษณ์ผู้บริโภคร้านคนจับปลา จำนวน 20 คน  
ในช่วงเดือนสิงหาคม – กันยายน 2558)

**ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคร้านคนจับปลา**

องค์ประกอบตัวแปร	ระดับของตัวแปร	จำนวน(คน)	ร้อยละ
1. เพศ	ชาย	3	15
	หญิง	17	75
	<b>รวม</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
2. อายุ	ต่ำกว่า 20 ปี	0	0
	อายุ 20 – 30 ปี	1	5
	อายุ 31 – 40 ปี	2	10
	อายุ 41 – 50 ปี	8	40
	อายุ 51 – 60 ปี	3	15
	อายุ 60 ปีขึ้นไป	6	30
<b>รวม</b>	<b>20</b>	<b>100</b>	
3. สถานภาพสมรส	โสด	13	65
	สมรส	7	35
	มีคู่แล้ว	0	0
	แยกกันอยู่	0	0
	ม่าย	0	0
	อื่นๆ	0	0
<b>รวม</b>	<b>20</b>	<b>100</b>	
4. ระดับการศึกษา	มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า	0	0
	มัธยมศึกษาตอนปลายหรือ	0	0
	เทียบเท่า		
	อนุปริญญา	1	5
	ปริญญาตรี	14	70

องค์ประกอบตัวแปร	ระดับของตัวแปร	จำนวน(คน)	ร้อยละ
	ปริญญาโท	4	20
	ปริญญาเอก	1	5
	<b>รวม</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
5. อาชีพ	ข้าราชการ	0	0
	พนักงานบริษัทเอกชน	3	15
	ประกอบธุรกิจส่วนตัว	7	35
	พ่อบ้าน/แม่บ้าน	4	20
	ลูกจ้าง/รับจ้าง	4	20
	นักเรียน/นักศึกษา	0	0
	อื่นๆ	2	10
	<b>รวม</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
6. รายได้	45,001-50,000 บาท	1	5
	50,001-55,000 บาท	4	20
	55,001-100,000 บาท	5	25
	100,001 บาทขึ้นไป	10	50
	<b>รวม</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
7. ภูมิลำเนา	กรุงเทพฯและปริมณฑล	20	100
	จังหวัดอื่นในภาคกลาง		
	จังหวัดในภาคเหนือ		
	จังหวัดในภาค		
	ตะวันออกเฉียงเหนือ		
	จังหวัดในภาคตะวันออก		
	จังหวัดในภาคใต้		
	<b>รวม</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
8. สมาชิกในครัวเรือน	1 คน	3	15
	2 คน	7	35
	3 คน	4	20
	4 คน	2	10
	4 คนขึ้นไป	4	20
	<b>รวม</b>	<b>20</b>	<b>100</b>



องค์ประกอบตัวแปร	ระดับของตัวแปร	จำนวน(คน)	ร้อยละ
9. แหล่งซื้ออาหารทะเลบ่อบนบก	ตลาดสด	2	10
	ห้างสรรพสินค้า/ร้านค้าชั้นนำ	4	20
	จากชาวประมงโดยตรง	0	0
	ร้านคนจับปลา	11	55
	ร้านในงานแสดงสินค้า	0	0
	อื่นๆ	3	15
	<b>รวม</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
10. ประเภทอาหารทะเลทั่วไปที่ลูกค้าเลือกซื้อ	อาหารทะเลสด	14	70
	อาหารทะเลแปรรูป	2	10
	อาหารทะเลพร้อมกิน	4	20
	<b>รวม</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
11. ความถี่ในการเลือกบริโภคอาหารทะเลเฉลี่ยเดือน	ทุกวัน	0	0
	2-3 ครั้งต่อสัปดาห์	3	15
	สัปดาห์ละ 1 ครั้ง	6	30
	2-3 ครั้งต่อเดือน	4	20
	เดือนละ 1 ครั้งหรือน้อยกว่านั้น	7	35
	<b>รวม</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
12. มูลค่าการซื้ออาหารทะเลเฉลี่ยต่อครั้ง	น้อยกว่า 500 บาท	1	5
	501-1,000 บาท	5	25
	1,001-1,500 บาท	4	20
	1,501-2,000 บาท	7	35
	2,001-2,500 บาท	1	5
	2,501- 3,000	1	5
	มากกว่า 3,001	1	5
	<b>รวม</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

ตอนที่ 2 พฤติกรรม แนวโน้ม การรับรู้ในการเลือกบริโภคอาหารทะเลร้านคนจับปลาของผู้บริโภค

องค์ประกอบตัวแปร	ระดับของตัวแปร	จำนวน(คน)	ร้อยละ
13. การซื้ออาหารทะเลจากร้านคนจับปลาเป็นครั้งแรก	ใช่	0	0
	ไม่ใช่	20	100
	รวม	20	100
14. การเลือกบริโภคอาหารทะเลจากร้านคนจับปลาเฉลี่ยต่อเดือน	ทุกวัน	0	0
	2-3 ครั้งต่อสัปดาห์	0	0
	สัปดาห์ละ 1 ครั้ง	1	5
	2-3 ครั้งต่อเดือน	9	45
	เดือนละ 1 ครั้งหรือน้อยกว่านั้น	10	50
รวม	20	100	
15. มูลค่าการซื้ออาหารทะเลร้านคนจับปลาของท่านเฉลี่ยต่อครั้ง	น้อยกว่า 500 บาท	1	5
	501-1,000 บาท	4	20
	1,001-1,500 บาท	7	35
	1,501-2,000 บาท	4	20
	2,001-2,500 บาท	2	10
	2,501- 3,000	1	5
	มากกว่า 3,001	1	5
รวม	20	100	
16. ช่องทางการสื่อสารที่ทำให้รู้จักร้านคนจับปลา	เฟสบุ๊ก	6	30
	งานแสดงสินค้า	4	20
	มีเพื่อนหรือคนรู้จักแนะนำ	4	20
	เว็บไซต์	2	10
	สื่อสิ่งพิมพ์	1	5
	รายการทางโทรทัศน์	2	10
	อื่นๆ	1	5
รวม	20	100	
17. เหตุผลสำคัญที่สุดในการเลือกบริโภคอาหารทะเลร้านคนจับปลา	สุขภาพ/ความปลอดภัย	8	40
	อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม	4	20

องค์ประกอบตัวแปร	ระดับของตัวแปร	จำนวน(คน)	ร้อยละ
	ช่วยเหลือชาวประมงพื้นบ้าน	3	15
	ตรวจสอบที่มาและคุณภาพของสินค้าได้	2	10
		1	5
	รวม	20	100
18. ประเภทของอาหารทะเลร้านคนจับปลาที่มีการเลือกซื้อ	อาหารทะเลสด	13	65
	อาหารทะเลแปรรูป	3	15
	อาหารทะเลพร้อมกิน	4	20
	รวม	20	100
19. มีการเลือกบริโภคสัตว์น้ำโดยคำนึงถึงปริมาณสารเคมีสะสมในสัตว์น้ำตามลำดับชั้นการบริโภคในห่วงโซ่อาหารหรือไม่รวม	ใช่	11	55
	ไม่ใช่	2	10
	ไม่รู้	7	35
	รวม	20	100
20. มีการเลือกซื้อสัตว์น้ำโดยพิจารณาว่าสัตว์น้ำนั้นอยู่ในลำดับชั้นใดของห่วงโซ่อาหารหรือไม่	ใช่	8	40
	ไม่ใช่	0	0
	ไม่รู้	12	60
	รวม	20	100
21. หากไม่มีสัตว์น้ำตามที่ลูกค้าต้องการในช่วงเวลานั้นๆ เนื่องจากไม่ใช่ฤดูกาลจับสัตว์ชนิดนั้นๆ ท่านจะเลือกสัตว์น้ำชนิดอื่นแทนหรือไม่	ไม่	4	20
	ซื้อสัตว์น้ำชนิดอื่นแทน	12	60
	ไม่แน่ใจ	4	20
	รวม	20	100
22. ช่องทางในการใช้บริการร้านคนจับปลา			
22.1 การเลือกซื้อสินค้า	หน้าร้านที่ประจวบฯ/นครฯ	0	0
	สวนรุกขารักษ์เดน	9	45
	งานแสดงสินค้า	0	0
	เลมอนฟาร์ม	4	20
	เฟสบุ๊ก	0	0
	ไลน์	5	25
	เว็บไซต์	0	0
	อีเมลล์	0	0

องค์ประกอบตัวแปร	ระดับของตัวแปร	จำนวน(คน)	ร้อยละ
	โทรศัพท์	2	10
	อื่นๆ	0	0
	รวม	22	100
22.2 การสั่งซื้อสินค้า	หน้าร้านที่ประจวบฯ/นครฯ	0	0
	สวนรุกขารักษ์เดน	7	35
	เลมอนฟาร์ม	1	5
	เฟสบุ๊ก	0	0
	ไลน์	8	40
	เว็บไซต์	0	0
	อีเมลล์	0	0
	โทรศัพท์	4	20
	อื่นๆ	0	0
	รวม	20	100
22.3 การรับสินค้า	หน้าร้านที่ประจวบฯ/นครฯ	0	0
	สวนรุกขารักษ์เดน	10	50
	งานแสดงสินค้า	0	0
	เลมอนฟาร์ม	4	20
	มอเตอร์ไซค์จัดส่งถึงบ้าน	4	20
	จุดนัดพบ	2	10
	อื่นๆ	0	0
	รวม	20	100
23. การรับรู้เกี่ยวกับร้านคนจับปลา	คำถามปลายเปิด		
24. การทราบปัญหาการประมงไทยกับ IUU Fishing	ทราบ	15	75
	ไม่ทราบ	5	25
	รวม	20	100
25. ปัญหาการประมงไทยกับ IUU Fishing ส่งผลกระทบต่อแหล่งจำหน่ายอาหารทะเลของลูกค้าหรือไม่	กระทบ	4	20
	ไม่กระทบ	16	80
	รวม	20	100

ตอนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกบริโภคอาหารทะเลปลอดภัยของร้านคนจับปลา

ปัจจัยทางการตลาด	ค่าเฉลี่ย	ระดับ
<b>1. ผลิตภัณฑ์ (Product)</b>		
1.1 รสชาติความอร่อย	4.45	มาก
1.2 ความสดของอาหารทะเล	4.45	มาก
1.3 คุณค่าทางโภชนาการ	4.18	มาก
1.4 ความหลากหลาย	4.00	มาก
1.5 ความสะอาด	4.63	มาก
1.6 ความปลอดภัยไร้สารเคมี	4.72	มาก
1.7 ผู้บริโภคทราบขั้นตอนและแหล่งที่มา	4.18	มาก
1.8 ผ่านการรับรองมาตรฐานจากองค์กรที่น่าเชื่อถือ	2.09	<b>น้อย</b>
1.9 ใช้เครื่องมือประมงที่ไม่ทำลายล้างช่วยเหลือระบบนิเวศทางทะเล	4.45	มาก
1.10 ยกระดับคุณภาพชีวิตชาวประมงพื้นบ้าน	4.54	มาก
<b>2. ราคา (Price)</b>		
2.1 ราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า	4.45	มาก
2.2 มีป้ายราคาที่เห็นได้ชัดเจน	3.09	ปานกลาง
<b>3. สถานที่จัดจำหน่าย (Place)</b>		
3.1 ท่าเลที่ตั้งของร้าน	3.90	ปานกลาง
3.2 บรรยากาศของร้าน	3.90	ปานกลาง
3.3 การจัดร้าน การตกแต่งร้าน	3.54	ปานกลาง
3.4 สถานที่จอดรถเพียงพอ สะดวก	2.09	<b>น้อย</b>
<b>4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion)</b>		
4.1 มีระบบสมาชิก	3	ปานกลาง
4.2 พนักงานให้บริการดี	4.72	มาก
4.3 มีพนักงานหรือป้ายข้อความให้ความรู้เรื่อง		
4.3.1 อาหารปลอดภัย	3.09	ปานกลาง
4.3.2 แหล่งที่มาของอาหารทะเล	3.54	ปานกลาง
4.3.3 การทำประมงแบบรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม	3.18	ปานกลาง
4.3.4 วิธีประมงพื้นบ้าน	3.72	ปานกลาง
4.3.5 มาตรฐานอาหารทะเลปลอดภัย (BLUE BRAND) จากสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย	1.90	<b>น้อย</b>
4.3.6 การดำเนินกิจการของร้านคนจับปลา ในรูปแบบกิจการเพื่อสังคม	3.81	ปานกลาง

ปัจจัยทางการตลาด	ค่าเฉลี่ย	ระดับ
4.4 ร้านรับฟังความคิดเห็น และข้อเสนอแนะจากลูกค้า	3.63	ปานกลาง
4.5 มีการโฆษณาผ่านรายการโทรทัศน์, วิทยุ, Facebook, Web site ฯลฯ	3.18	ปานกลาง

#### ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะ

ความคิดเห็น	ค่าเฉลี่ย	ระดับ
<b>1. ความพึงพอใจต่อร้านคนจับปลา</b>		
1.1 คุณภาพสินค้า	4.54	มาก
1.2 การให้บริการ	4.72	มาก
1.3 ราคา	4.18	มาก
<b>2. ร้านคนจับปลาที่มีประโยชน์ต่อ</b>		
2.1 ตัวลูกค้าเอง	4.63	มาก
2.2 สังคม	4.45	มาก
2.3 สิ่งแวดล้อม	4.54	มาก
2.4 ชาวประมงพื้นบ้าน	4.54	มาก
<b>3. การสนับสนุนร้านคนจับปลา</b>		
3.1 ลูกค้าจะมีส่วนร่วมในการสนับสนุนร้านคนจับปลา	4.09	มาก
3.2 ลูกค้าจะแนะนำให้ญาติ พี่น้อง เพื่อนๆ คนรู้จัก เลือกซื้ออาหารทะเลร้านคนจับปลา	4.90	มาก