



กระบวนการและผลลัพธ์ของการขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคม:
กรณีศึกษาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

The Process and Outcomes of Social Enterprise Mobilization: A Case Study of
“Fisher Folk Shop”, Prachuap Khiri Khan Province

วิจิตรา อุตมะมุนีย์

Wichitta Uttamamunee

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of
Master of Science in Marine and Coastal Resources Management
Prince of Songkla University

2559

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์



กระบวนการและผลลัพธ์ของการขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคม:

กรณีศึกษาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

The Process and Outcomes of Social Enterprise Mobilization: A Case Study of
“Fisher Folk Shop”, Prachuap Khiri Khan Province

วิจิตรา อุตมะมูณี

Wichitta Uttamamunee

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of
Master of Science in Marine and Coastal Resources Management

Prince of Songkla University

2559

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ชื่อวิทยานิพนธ์ กระบวนการและผลลัพธ์ของการขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคม:
 กรณีศึกษาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ผู้เขียน
 ผู้เขียน นางสาววิจิตรา อุตมะมุณี
 สาขาวิชา การจัดการทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

คณะกรรมการสอบ

.....ประธานกรรมการ
 (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เยาวินิจ กิตติธรรกุล) (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศิริพร ประดิษฐ์)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม

.....กรรมการ
 (รองศาสตราจารย์ ดร. สุวัจน์ ธีรุต)

.....กรรมการ
 (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. จารุณี เขียววารีสัจจะ) (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เยาวินิจ กิตติธรรกุล)

.....กรรมการ
 (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. จารุณี เขียววารีสัจจะ)

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ อนุมัติให้บัณฑิตวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ เป็น
 ส่วนหนึ่งของการศึกษา ตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทรัพยากร
 ทะเลและชายฝั่ง

.....
 (รองศาสตราจารย์ ดร.ธีระพล ศรีชนะ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ขอรับรองว่า ผลงานวิจัยนี้มาจากการศึกษาวิจัยของนักศึกษาเอง และได้แสดงความขอบคุณบุคคลที่มีส่วนช่วยเหลือแล้ว

ลงชื่อ.....

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เยาวนิจ กิตติธรรกุล)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ลงชื่อ.....

(นางสาววิจิตรา อุตมะมณี)

นักศึกษา

ข้าพเจ้าขอรับรองว่า ผลงานวิจัยนี้ไม่เคยเป็นส่วนหนึ่งในการอนุมัติปริญญาในระดับใดมาก่อน และ
ไม่ได้ถูกใช้ในการยื่นขออนุมัติปริญญาในขณะนี้

ลงชื่อ.....

(นางสาววิจิตรา อุตมะมุณี)

นักศึกษา

ชื่อวิทยานิพนธ์	กระบวนการและผลลัพธ์ของการขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคม: กรณีศึกษาร้านจำหน่ายอาหารทะเลปลอดภัย จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
ผู้เขียน	วิจิตรา อุตมะมณี
สาขาวิชา	การจัดการทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง
ปีการศึกษา	2559

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการและผลลัพธ์ของการขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคม กรณีศึกษาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กลุ่มเป้าหมายจำนวน 59 คน ประกอบด้วยนักพัฒนาเอกชน ชาวประมงพื้นบ้าน ผู้บริหารองค์การบริหารส่วนตำบลและผู้บริโภค โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างและกึ่งโครงสร้าง การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม การสนทนากลุ่ม และการรวบรวมข้อมูลรายรับ-รายจ่ายของร้านฯ ผลการศึกษาพบว่าการริเริ่มกิจการร้านคนจับปลาเกิดจากกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านบ้านคันกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบฯ แล้วขยายแนวคิดไปยังเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ซึ่งได้มอบหมายให้นักพัฒนาเอกชนที่ทำงานร่วมกันมานานกว่า 7 ปี เป็นผู้ดำเนินธุรกิจการค้าซื้อขายผลิตภัณฑ์อาหารทะเลที่ปลอดภัยสำหรับผู้บริโภคและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม รวมทั้งพัฒนาให้เป็นธุรกิจที่ช่วยเพิ่มรายได้ให้ชาวประมงพื้นบ้านอีกด้วย การดำเนินงานในช่วง 1 ปี ที่ผ่านมาอยู่ในช่วงการเริ่มต้นซึ่งต้องเรียนรู้จากการลองผิดลองถูก การสรุปบทเรียน และการทำความเข้าใจกระบวนการพัฒนากิจการเพื่อสังคม รวมทั้งลักษณะธรรมชาติเฉพาะของธุรกิจจำหน่ายสินค้าอาหารทะเล ซึ่งได้มีการสรุปบทเรียนในการพัฒนาการดำเนินงาน ดังนี้ 1) การวางแผน 2) การผลิตและการปฏิบัติการ ได้แก่ การถนอมรักษาสินค้า โรงเรือนการผลิต และระบบขนส่งสินค้า 3) การบัญชีและการเงิน 4) การจัดการอุปสงค์ ได้แก่ การประชาสัมพันธ์ 5) การจัดการอุปทาน และ 6) การเปลี่ยนแปลงจากแนวคิดการทำงานพัฒนาไปสู่การทำธุรกิจ

ส่วนผลลัพธ์และผลกระทบจากการดำเนินงานนั้น 1) ร้านประสบภาวะขาดทุนมาโดยตลอด จนไม่สามารถปันผลกำไรสู่สมาชิกผู้ถือหุ้น และกิจกรรมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมได้ 2) ร้านยังไม่สามารถช่วยให้ชาวประมงพื้นบ้านหลุดพ้นจากระบบหนี้สินที่ผูกพันกับแพปลาท้องถิ่นได้ เนื่องจากร้านฯ สามารถรับซื้อสัตว์น้ำได้ในปริมาณเล็กน้อยเพียง 0.04% ของการจับสัตว์น้ำอ่าวคันกระได ร้านฯ ช่วยเพิ่มรายได้เฉลี่ยเป็นเงินจำนวน 5,0172.21 บาทต่อปี หรือเดือนละ 418.10 บาท สำหรับแต่ละครัวเรือนชาวประมงพื้นบ้านที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ รวมทั้งหมด 60 ครัวเรือน ทั้งนี้ชาวประมงพื้นบ้านมีความรู้สึกภาคภูมิใจว่าร้านเป็นการแสดงตัวตนของชาวประมงพื้นบ้านให้เป็นที่รู้จักของสังคม 3) ผู้บริโภคของร้านเป็นชนชั้นกลางขึ้นไป อาศัยอยู่ในเมือง อายุ 30 ปีขึ้นไป และมีรายได้ดี เป็นกลุ่มคนรักสุขภาพและกลุ่มผู้ต้องการเปลี่ยนแปลงสังคมและสิ่งแวดล้อมให้ดีขึ้น เลือกรับประทานสินค้าจากร้านฯ ด้วยเหตุผลของการดูแลสุขภาพ ความปลอดภัยของอาหารทะเล และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

คำสำคัญ: กิจกรรมเพื่อสังคม, ร้านคนจับปลา, กลุ่มประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์, ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลที่ปลอดภัยและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม, องค์กรพัฒนาเอกชนด้านประมงพื้นบ้าน

Thesis Title	The Process and Outcomes of Social Enterprise Mobilization: A Case Study of “Fisher Folk Shop”, Prachuab Khiri Khan Province
Author	Wichitta Uttamamunee
Major Program	Master of Science in Marine and Coastal Resources Management
Academic Year	2016

Abstract

The objective of this qualitative research is to investigate the development process and outcomes of the Fisher Folk Shop at Prachuab Khiri Khan Province. Its target group of fifty-nine persons 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 small-scale fishers of Ban Kankradai, Aow Noi Subdistrict, Prachuab Khiri Khan Province, and then the concept was extended to Thailand Networks of Small-Scale Fishers. They agreed to appoint the NGO staffs who worked with their community for 7 years to run a business of selling and buying seafood products, caught with environmentally-friendly fishing gears, and safe for consumers. They also expected that the business would increase their incomes. The operation during the first year was in the initial stage. Through learning with trial-and-error, that staffs increased their understanding about the process of developing a social enterprise, as well as specific characteristics of seafood product business. Lessons for further development of the business are discussed and summarized as follows: 1) planning; 2) manufacturing and operations, including its preservation, production building, and logistics; 3) accounting and finance; 4) demand management, including public relations 5) supply management and 6) the transformation of staffs’ 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 middle. Since the shop could purchase in minimal quantities of 0.04% of the fishery resources of the

Khan Kradai 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. Moreover, the fishers are proud of the shop as it shows the identities of small-scale fishers to the public. 3) The shop consumers are middleclass urban health concern people with more than thirty years of age and high incomes. They are groups of health caring and reformers. Reasons of selecting the shop products are health, seafood safety and environmental protection.

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

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบคุณ บัณฑิตวิทยาลัย และสำนักวิจัยและพัฒนามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ที่สนับสนุนงบประมาณในการศึกษาครั้งนี้

ขอขอบคุณ ผศ.ดร.เยาวนิจ กิตติธรรกุล อาจารย์ที่ปรึกษาหลักวิทยานิพนธ์ และ ผศ.ดร.จารุณี เขียววาริสังจะ อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม ที่ให้คำแนะนำในการทำวิทยานิพนธ์จนสำเร็จได้ด้วยดี ขอขอบคุณ ผศ.ดร.ศิริพร ประดิษฐ์ และ รศ.ดร.สุวิจน์ ธีญรส คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ที่ช่วยให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเพื่อให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์

ขอขอบคุณ คุณเสาวลักษณ์ ประทุมทอง และนักพัฒนาเอกชนร้านคนจับปลา สมาคมรักทะเลไทย สำหรับข้อเสนอแนะและความช่วยเหลือในทุกๆ ด้านในการทำวิจัย

ขอขอบคุณ ชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่รัก เอ็นดู และให้กำลังใจ ช่วยเหลือในการทำวิจัยเรื่องนี้

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณบิดามารดา และครอบครัว ซึ่งเปิดโอกาสให้ได้รับการศึกษาเล่าเรียน ตลอดจนคอยช่วยเหลือและให้กำลังใจผู้วิจัยเสมอมาจนสำเร็จการศึกษา

วิจิตรา อุตมะมุณี

สารบัญ

		หน้า
บทคัดย่อ		(5)
Abstract		(7)
กิตติกรรมประกาศ		(9)
สารบัญ		(10)
สารบัญตาราง		(12)
สารบัญภาพ		(13)
บทที่ 1	บทนำ	1 - 7
	1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหา	1
	1.2 คำถามการวิจัย	5
	1.3 วัตถุประสงค์การวิจัย	6
	1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ	6
	1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย	6
	1.6 กรอบแนวคิดการวิจัย	7
บทที่ 2	เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8 - 42
	2.1 สถานการณ์ประมงไทยและการต่อสู้ของชาวประมงพื้นที่บ้าน	8
	2.2 องค์กรสะพานเชื่อม (Bridging organization)	21
	2.3 แนวคิดกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise)	24
	2.4 แนวคิด SWOT Analysis	34
	2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	37
บทที่ 3	วิธีการวิจัย	43 - 73
	3.1 การศึกษาและสำรวจข้อมูลเบื้องต้นในภาคสนาม	43
	3.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายผู้เป็นแหล่งข้อมูล	46
	3.3 การเลือกใช้เครื่องมือการวิจัยและการเก็บข้อมูล	47
	3.4 การสร้างความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาและชุมชนบ้านคั่นกระได	51
	3.5 การตรวจสอบข้อมูล	68
	3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล	69
	3.7 จริยธรรมในการวิจัย	70
	3.8 ข้อจำกัดในการวิจัย	72
บทที่ 4	ผลการวิจัย	74 - 137
	4.1 วิธีประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระไดจากงานพัฒนาสู่ร้านคนจับปลา	74

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.2 พัฒนาการและกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลา	87
4.3 บทเรียนจากการดำเนินงานร้านคนจับปลา	105
4.4 ผลลัพธ์จากกระบวนการทำงานร้านคนจับปลา	113
4.5 แนวทางพัฒนาร้านคนจับปลาในอนาคต	135
บทที่ 5 สรุปผลและอภิปรายผลการวิจัย	138 - 155
5.1 กระบวนการดำเนินงานของร้านคนจับปลา	138
5.2 ปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานของร้าน คนจับปลา	145
5.3 ผลลัพธ์และผลกระทบจากการดำเนินงานร้านคนจับปลา	150
5.4 ข้อเสนอแนะ	152
บรรณานุกรม	156
ภาคผนวก	165
ภาคผนวก ก ปฏิทินฤดูกาล และการรับซื้อสัตว์น้ำ	166
ภาคผนวก ข ประกาศจังหวัดพื้นที่อนุรักษ์หอยจอบในเขตพื้นที่ 5 ไมล์ทะเล และเอกสารประกอบการชุมนุม	170
ภาคผนวก ค รายชื่อผู้ถือหุ้นร้านคนจับปลาที่เป็นชาวประมงพื้นบ้าน เครือข่ายจังหวัดประจวบฯ รอบที่ 1/2557	176
ภาคผนวก ง ยอดประกอบการร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบฯ ในช่วงเดือนมิถุนายน 2557 – พฤษภาคม 2558	180
ภาคผนวก จ การจัดการรถห้องเย็น	182
ภาคผนวก ฉ ผลตอบรับจากผู้บริโภค	189
ประวัติผู้เขียน	197

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	แสดงการจัดสนทนากลุ่มจำนวน 5 ครั้ง ตามกลุ่มผู้ให้ข้อมูล ในชุมชน บ้านคั่นกระได จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	50

สารบัญภาพ

ภาพ		หน้า
1	บทบาทที่หลากหลายขององค์กรที่เป็นสะพานเชื่อมในการจัดการ ร่วม องค์กรฯ หนึ่งๆ ไม่ได้ทำหน้าที่ทั้งหมด ในบางกรณี องค์กรต่างๆ อาจมีบทบาทร่วมกันในฐานะองค์กรที่เป็นสะพานเชื่อม	21
2	การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า	68
3	ชายหาดอ่าวคั่นกระได ปี 2558	75
4	เรือหางมีเครื่องยนต์ ขนาดยาว 8.5 เมตร กว้าง 3 เมตร	76
5	อวนออกกาแรชีที่บ้านคั่นกระไดเล็กใช้	78
6	การสร้างซั้งกอ(บ้านปลา)	79
7	ธนาคารปูของกลุ่มเด็กเลี้ยงปูบ้านคั่นกระได	80
8	องค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อยและธนาคารออมสินร่วมสนับสนุน งบประมาณในการทำซั้งกอและซ่อมแซมธนาคารปู ครั้งที่ 3 ของปี 2558	81
9	บ่อขยะที่ทุ่งกระต่ายขัง ที่ชาวบ้านรวมตัวกันคัดค้าน	82
10	ป้ายสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได หมู่ที่ 3 ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	83
11	เครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯ ชุมนุมเรือเรือประมง หอยจอบ ณ บ้านหนองข้าวเหนียว อำเภอสามร้อยยอด จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์	84
12	สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ยื่นหนังสือต่อ รัฐบาลในประเด็นการทำประมงผิดกฎหมาย IUU Fishing ณ ทำเนียบรัฐบาล	85
13	สมาชิกเครือข่ายประมงพื้นบ้าน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ร่วมให้ กำลังใจนายสมพงษ์ ปานน้อย ณ สถานีตำรวจสามร้อยยอด จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์	87
14	ร้านคนจับปลา บ้านบ่อนอก ณ สวนสี่ประสาน เจริญ วัตอักษร	88
15	การวางแผนธุรกิจ โดยอาจารย์แพรวา สาธุธรรม เป็นวิทยากร	92
16	หน้าร้านคนจับปลา ที่สวนรุกขารักษ์เดน ทองหล่อ ซอย 3 กรุงเทพฯ	102
17	บรรยากาศงานมหกรรมการเงิน ปี 2558 ณ ศูนย์ประชุมอิมแพค เมืองทองธานี	104
18	มุมจำหน่ายสินค้าอาหารทะเลในร้านเลมอนฟาร์ม	104
19	การประชาสัมพันธ์ของร้านคนจับปลา	105

สารบัญญภาพ (ต่อ)

ภาพ		หน้า
20	ยอดผลประกอบการร้านคนจับปลา ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557 – พฤษภาคม 2558	114
21	ร้านคนจับปลาในปัจจุบัน (พ.ศ. 2559) ศาลารวมใจ สมาคมประมง พื้นบ้านอ่าวคันกระได	116
22	ตัวอย่างสัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมงในพื้นที่ต่างๆ	117
23	การทำความสะดวก แล่ และควักไส้สัตว์น้ำทั่วไป	117
24	ตัวอย่างสินค้าแปรรูป ได้แก่ ปลาทุหวน ปลาหลังเขียวแห้ง	118
25	การบรรจุถุง	118
26	การจัดเก็บรักษาคุณภาพสินค้า	118
27	การบรรจุสินค้าลงลังโฟมเพื่อส่งให้ลูกค้า	119
28	การขนส่งสินค้าให้ลูกค้า	119
29	การขนย้ายสินค้าไปจำหน่ายที่สวนรุกขารักษ์เดน	120
30	การไหลของสินค้าและข้อมูลระหว่างกิจกรรมและผู้เกี่ยวข้อง	121

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหา

การพัฒนาประเทศเข้าสู่ระบบอุตสาหกรรม และการส่งเสริมการทำประมงพาณิชย์ขนาดใหญ่ในช่วง 3 ทศวรรษที่ผ่านมาของประเทศไทย ส่งผลให้ทรัพยากรชายฝั่งและสัตว์น้ำมีปริมาณลดน้อยลงเรื่อยๆ และอยู่ในสถานะเสื่อมโทรมจนถึงขั้นวิกฤติ (วัฒนา สุภินสีล, 2544) ส่งผลให้เกิดความขัดแย้งและการแย่งชิงทรัพยากรขึ้นในหลายพื้นที่ (Messelbeck & Sutherland, 2000) ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านตกอยู่ในสภาพอ่อนแอ การเลี้ยงชีพประสบความยากลำบาก ชาวประมงพื้นบ้านจึงลุกขึ้นมาต่อสู้เพื่อปกป้องปากท้องของตนเองจากการรุกรานของประมงพาณิชย์ ที่ทำลายเครื่องมือประมงและการทำประมง ซึ่งก่อให้เกิดความขัดแย้งที่นำไปสู่ความรุนแรง ชุมชนชาวประมงพื้นบ้านในภาคใต้ได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว จึงเริ่มปรับเปลี่ยนวิธีการ และดูแลรักษาพื้นฟูทรัพยากรชายฝั่งในชุมชนและทะเลบริเวณใกล้เคียง (กองเลขาการสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้, 2545; บรรจง นะแส, 2545)

ในขณะเดียวกันองค์กรพัฒนาเอกชน (Non-governmental organizations - NGOs) ในภาคใต้ได้เข้ามาเสริมสร้างคุณภาพชีวิตชุมชนชาวประมงพื้นบ้านให้ดีขึ้น โดยสร้างกิจกรรมในพื้นที่ เช่น การระดมทุนในชุมชนเพื่อการแก้ไขปัญหาในพื้นที่ เช่น การทำลายป่าชายเลน การใช้ระเบิดปลา การทำประมงที่ใช้เครื่องมือทำลายล้าง การอนุรักษ์หญ้าทะเล เต่าทะเล เป็นต้น จึงทำให้ชาวประมงพื้นบ้านรวมกลุ่มเป็นรูปองค์กร และมีการขยายแนวคิดไปสู่หมู่บ้านอื่นๆ จนเกิดเครือข่ายแกนนำชาวประมงในพื้นที่ภาคใต้ โดยนักพัฒนาเอกชนเป็นผู้ประสานงานกับกลุ่มชาวประมงในพื้นที่ต่างๆ จนในที่สุดองค์กรเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ได้ก่อตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการ เมื่อปี 2536 ภายใต้ชื่อ “สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้” และในปี 2537 องค์กรพัฒนาเอกชนที่ทำงานกับชุมชนชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ได้รวมตัวกันเป็นเครือข่ายเช่นกัน เรียกว่า “เครือข่ายองค์กรพัฒนาเอกชนประมงพื้นบ้านภาคใต้ (NGOs เล)” เพื่อหนุนเสริมการดำเนินงานของสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ได้ดำเนินการต่อสู้ในรูปแบบต่างๆ ร่วมกับชุมชนในหลายพื้นที่ (กองเลขาการสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้, 2545; บรรจง นะแส, 2545)

ชาวประมงหลายพื้นที่ได้รวมกลุ่มกันดูแล รักษา และฟื้นฟูทรัพยากรทะเลและชายฝั่งของชุมชน ส่งผลให้ทรัพยากรสัตว์น้ำในปัจจุบันมีความอุดมสมบูรณ์มากขึ้น (กรมประมง, 2554) และสัตว์น้ำที่ผลิตโดยชาวประมงพื้นบ้าน ไม่รวมการจับโดยประมงเชิงพาณิชย์ มีจำนวนเพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภคในประเทศ (สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้, 2550) แต่ในทางตรงกันข้าม ชาวประมงพื้นบ้านร้อยละ 90 ยังมีฐานะยากจน เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านใช้ต้นทุนในการทำประมงสูงและมีภาระหนี้สินผูกพันอยู่กับพ่อค้าคนกลาง ไม่สามารถขายสัตว์น้ำที่จับได้โดยตรง ต้องขายให้พ่อค้าคนกลางเท่านั้น ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถต่อราคาได้ทั้งที่ราคาสัตว์น้ำในตลาดที่ผู้บริโภคต้องซื้อ มาบริโภค มีราคาสูงกว่าราคาขายได้ของชาวประมงพื้นบ้านที่

เป็นผู้ผลิตหลายเท่า (กังวาลย์ จันทรโชติ, 2529; จันทรเพ็ญ ชิตเชื้อ, 2543; จารุณี เชี่ยววารีสัจจะ และคณะ, 2554)

ในช่วงปี 2545 เป็นต้นมา โครงการแปปลาชุมชนเกิดขึ้นโดยการรวมกลุ่มในหลายพื้นที่ของชาวประมงพื้นบ้าน ทั้งที่เกิดจากการรวมกลุ่มของชาวบ้านเอง และมีนักพัฒนาเอกชนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทยเข้าไปสนับสนุนเพื่อเป็นแนวทางแก้ปัญหาของชาวประมงพื้นบ้านให้รอดพ้นจากการถูกเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลางในการขายสัตว์น้ำที่ชาวประมงหามาได้ อาทิ เดือนกุมภาพันธ์ 2545 แปะชุมชนบ้านขอนแก่น จังหวัดสตูล (จารุณี เชี่ยววารีสัจจะ และคณะ, 2554) แปะปลาชุมชนบ้านคูซูด อ.สทิงพระ จ.สงขลา แปะปลาชุมชนบ้านช่องพิน ม.2 ต.เกาะหมาก อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง (สถาบันวิจัยการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง, 2548; ผู้จัดการออนไลน์, 2555; ไทยโพสต์, 2556; จารุณี เชี่ยววารีสัจจะ และคณะ, 2554) และในปี 2549 ชาวประมงพื้นบ้านในจังหวัดสตูลได้มีการรวมกลุ่มขึ้นเป็นแปปลาชุมชนกลางของพื้นที่จังหวัดสตูล (จารุณี เชี่ยววารีสัจจะ และคณะ, 2554) ซึ่งจากการศึกษาการพัฒนาแปปลาชุมชนหลายแห่งของชาวประมงพื้นบ้านในจังหวัดสตูลพบว่า การดำเนินการแปปลาชุมชนนั้นไม่ประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้เท่าที่ควร เนื่องจากระบบการบริหารแปปลาชุมชนไม่ชัดเจน การขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจของชาวประมงพื้นบ้าน และกฎเกณฑ์ที่มีการกำหนดขึ้นในกลุ่มไม่มีการยืดหยุ่นตามสถานการณ์ แต่กิจการแปปลาชุมชนมีศักยภาพพอในการพัฒนาเพื่อส่งเสริมความเข้มแข็งขององค์กรชุมชน และเพิ่มรายได้ให้กับชาวประมงพื้นบ้าน โดยจะต้องมีกระบวนการพัฒนาและเรียนรู้ร่วมกันระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับองค์กรพัฒนาเอกชน และหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง (จารุณี เชี่ยววารีสัจจะ และคณะ, 2554)

ผลจากการสัมมนาเรื่อง เศรษฐกิจชุมชนประมงพื้นบ้าน ในหัวข้อแปปลาชุมชนกับการจัดการตลาด เมื่อปี 2549 จัดโดยสมาคมรักษ์ทะเลไทยและสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้าน ได้มีการสรุปบทเรียนร่วมกัน คือ ชาวประมงพื้นบ้านจำเป็นต้องปรับตัวให้เข้ากับระบบการผลิตแบบทุนนิยมในสังคมไทยปัจจุบัน โดยใช้จุดแข็งของการทำประมงพื้นบ้านที่มุ่งเน้นความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและแนวทางการส่งเสริมสินค้าที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภค มาเป็นแนวทางนำผลผลิตของชุมชนออกสู่ตลาด ที่ประชุมมีข้อสรุปร่วมกันว่า สมาคมรักษ์ทะเลไทย และองค์กรเครือข่ายที่เกี่ยวข้องควรเป็นหน่วยงานที่กำหนดมาตรฐานรับรองคุณภาพสินค้าของชาวประมงพื้นบ้าน ว่ามีความปลอดภัยต่อผู้บริโภคและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (วิโชคศักดิ์ วรรณคดีไพรี, สัมภาษณ์ 20 ตุลาคม 2557)

ปัจจุบันกระแสการตื่นตัวของผู้บริโภคในการอนุรักษ์ธรรมชาติและสภาพแวดล้อมทั่วโลก ทำให้องค์กรระหว่างประเทศ องค์กรพัฒนาเอกชน หน่วยงานของรัฐ และบริษัทเอกชนเห็นความสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นการประชุมสมัชชาสหประชาชาติว่าด้วยการพัฒนาที่ยั่งยืน ปี ค.ศ.2012 (United Nations Conference on Sustainable Development: UNCSD) หรือ Rio+20 (UNCSD Secretariat, 2012) ความต้องการของผู้บริโภคจึงมีผลอย่างมากในการกำหนดทิศทางการผลิต (Dauvergne & Lister, 2012) จึงส่งผลให้ภาคธุรกิจแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมด้วยการผลิตสินค้าหรือบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น (ลันทนา อมรไชย, 2551) โดยใช้ฉลากสิ่งแวดล้อม (Eco-Label) เป็นเครื่องมือทางการตลาดที่นำประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมมาเป็นกลยุทธ์ (Grundey & Zaharia, 2008; Thrane, Ziegler & Sonesson, 2009) ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อสินค้าที่มีฉลากสิ่งแวดล้อม ที่ได้รับการรับรองจากองค์กรที่มีมาตรฐาน น่าเชื่อถือ สามารถตรวจสอบ

ได้ ทั้งนี้ต้องเป็นองค์กรที่ได้รับการยอมรับทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ (จงกลณี วิทยารุ่งเรืองศรี และ ชื่นจิต จันทจรูญพงษ์, 2547; สถาบันสิ่งแวดล้อมไทย, 2556; Mutersbaugh, 2005; Hatanaka, 2009; Ponte, 2012) ในกรณีของผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำในประเทศไทยมุ่งเน้นการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำจากภาคอุตสาหกรรมเป็นหลัก ซึ่งส่วนใหญ่มุ่งเน้นสินค้าส่งออกไปยังต่างประเทศ (กองพัฒนาอุตสาหกรรมสัตว์น้ำ, 2547) ส่วนผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่มีขายตามตลาดในประเทศยังไม่ได้มีการรับรองมาตรฐาน (วิโชคศักดิ์ ธรณรงค์ไพโร, สัมภาษณ์ 13 สิงหาคม 2557)

สืบเนื่องจากช่องว่างในการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในประเทศไทย และกระแสการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรสิ่งแวดล้อม ทำให้องค์กรพัฒนาเอกชน และองค์กรชุมชนหลายองค์กรที่ต้องการยกระดับคุณภาพชีวิตของชาวประมงพื้นบ้าน ได้มองเห็นช่องทางในการแก้ปัญหาส่วนต่างราคาผลผลิตของชาวประมงพื้นบ้านกับผู้บริโภค โดยพยายามยกระดับธุรกิจแพชุมชนสู่ธุรกิจการจัดจำหน่ายสัตว์น้ำปลอดภัยสู่ผู้บริโภคในรูปแบบอาหารแช่แข็ง และอาหารแปรรูป เพื่อสร้างมาตรฐานในการรับรองความปลอดภัยให้กับผู้บริโภค และส่งเสริมการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ (ศุภวรรณ ชนะสงคราม, สัมภาษณ์ 16 กันยายน 2557 และ เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 18 กันยายน 2557)

แนวคิดดังกล่าวได้ส่งผลให้เกิดโครงการอาหารทะเลปลอดภัยสู่ผู้บริโภคในหลายพื้นที่ของประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นโครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์ ซึ่งจัดตั้งขึ้นโดยเครือข่ายรักษ์ปลา-รักษ์ทะเล ซึ่งประกอบด้วยมูลนิธิสายใยแผ่นดิน สมาคมรักษ์ทะเลไทย และมูลนิธินโยบายสุขภาวะ ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากสหภาพยุโรป เริ่มโครงการฯ ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2556 มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือชาวประมงพื้นบ้านให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น โดยการขายผลผลิตสัตว์น้ำที่ตนเองจับมาได้ และการให้ผู้บริโภคเข้าถึงอาหารทะเลปลอดภัยจากชาวประมงพื้นบ้านโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง โดยมีเจ้าหน้าที่ดำเนินการจัดตลาด และเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค โดยที่ชาวประมงพื้นบ้านเป็นผู้หาสัตว์น้ำและขายให้โครงการฯ ชุมชนประมงพื้นบ้านที่เข้าร่วมจำนวน 6 ชุมชน ในพื้นที่จังหวัดพังงา, จังหวัดกระบี่, จังหวัดพัทลุง, จังหวัดสงขลา, จังหวัดเพชรบุรี และจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (ศุภวรรณ ชนะสงคราม, สัมภาษณ์ 16 กันยายน 2557) ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ชาวประมงพื้นบ้านได้แยกตัวออกจากโครงการฯ เมื่อปี 2557 และทำการรวมกลุ่มกันก่อตั้งร้านคนจับปลาเพื่อจำหน่ายสินค้าของตนเองในรูปแบบกิจการเพื่อสังคม ที่ส่งเสริมกิจกรรมการอนุรักษ์ทรัพยากรชายฝั่งในชุมชนและรายได้ที่ดีขึ้นของชาวประมงพื้นบ้าน โดยร้านคนจับปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาสูงกว่าแพปลาเอกชน 20% ส่วนผลกำไรสุทธิจะจัดแบ่งออกเป็นค่าบริหารจัดการ 30% เข้าสู่กองทุนอนุรักษ์ 40% และเข้าสู่กลุ่มแปรรูปสัตว์น้ำชุมชน 30% ร้านคนจับปลาจึงเป็นอีกหนึ่งโครงการอาหารทะเลปลอดภัยสู่ผู้บริโภค(เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 18 กันยายน 2557; นิตยา ยี่สาร, สัมภาษณ์ 20 พฤศจิกายน 2557) และโครงการอาหารปันรัก: ตลาดอาหาร...เพื่อคนรักสุขภาพและสิ่งแวดล้อม เกิดจากการรวมตัวกันของกลุ่มออมทรัพย์นักพัฒนาภาคใต้ สมาคมผู้บริโภคสงขลา ร่วมกับมหาวิทยาลัยชาวบ้านลานหอยเสียบ อ.จะนะ จ.สงขลา เพื่อนำเงินไปสนับสนุนโครงการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง ในพื้นที่ อาทิ โครงการ

ธนาคารปู การจัดเสวนาชุมชน เป็นต้น ซึ่งโครงการอาหารปันรักฯ ได้เริ่มต้นในการจัดระบบบริหารจัดการในกลุ่มของชาวประมงที่ร่วมโครงการฯ ในช่วงปลาย พ.ศ.2557

ธุรกิจ “ร้านคนจับปลา” เริ่มต้นจากการที่ชาวประมงพื้นบ้านในชุมชนบ้านคั่นกะได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมะนัง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ได้รวมกลุ่มทำกิจกรรมร่วมกันอย่างต่อเนื่องในช่วงเวลา 7-8 ปี ที่ผ่านมา โดยการเข้ามาขับเคลื่อนกิจกรรมชุมชนในพื้นที่ของนักพัฒนาเอกชนสมาคมรักษ์ทะเลไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำซั้งกอ (บ้านปลา) เพื่อฟื้นฟูดูแลทรัพยากรธรรมชาติจนประสบความสำเร็จในการทำให้ทรัพยากรสัตว์น้ำในอ่าวเพิ่มขึ้น ชาวประมงพื้นบ้านสามารถทำการประมงได้สัตว์น้ำจำนวนมาก ส่งผลให้ราคาสัตว์น้ำในตลาดราคาตกต่ำ ชาวประมงพื้นบ้านต้องการเพิ่มมูลค่าโดยการแปรรูปสัตว์น้ำจึงเข้าร่วมโครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์ ส่งผลให้มีรายได้มากขึ้น แต่ชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกะได จับสัตว์น้ำในปริมาณมากทุกวัน ในขณะที่ทางโครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์มีข้อจำกัดการรับซื้อได้เพียงเดือนละ 1 ครั้ง ซึ่งไม่เพียงพอต่อความต้องการขายของชาวประมงพื้นบ้าน (วิโชคศักดิ์ ธรรงค์ไพรี, สัมภาษณ์ 13 สิงหาคม 2557, 20 ตุลาคม 2557; เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 18 กันยายน 2557)

สมาคมชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกะไดมีแนวคิดเปิดร้านขายสินค้าเป็นของตนเอง จึงได้มีการปรึกษาคู่ค้าระหว่างชาวประมงพื้นบ้านและนักพัฒนาเอกชน สมาคมรักษ์ทะเลไทยจึงได้ประสานกับองค์กรอ็อกแฟม (Oxfam : องค์กรเงินทุนเพื่อการพัฒนาจากประเทศอังกฤษ) โดยมีแนวคิดการนำผลผลิตจากชาวประมงพื้นบ้าน ที่มีวิธีการจับสัตว์น้ำแบบพึ่งพิงธรรมชาติ ไม่ใช่เครื่องมือทำลายล้าง มาสร้างตลาดทางเลือกใหม่ให้ผู้ผลิตและผู้บริโภคได้สัมพันธ์กันโดยตรง เพื่อให้ชาวประมงพื้นบ้านสามารถขายสัตว์น้ำของตนเองโดยตรง และส่งเสริมให้ผู้บริโภคสัตว์น้ำได้รับผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่มีคุณภาพปลอดภัยและมีประโยชน์ อีกทั้งเป็นช่องทางการรณรงค์ให้ข้อมูล ความรู้ ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับปัญหาทรัพยากรทางทะเล และใช้ฉลากรับรองผลิตภัณฑ์สินค้าชาวประมงพื้นบ้าน ที่ผ่านมาตรฐานของโครงการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน ของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย สมาคมรักษ์ทะเลไทย และองค์กรอ็อกแฟม โดยใช้มาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน (มาตรฐานบลูแบรนด์ : Blue Brand) เป็นฉลากสินค้าอาหารทะเลปลอดภัย ตามหลักการ 4 หลักการ คือ (1) ด้านความปลอดภัยต่อผู้บริโภค เป็นสินค้าอาหารทะเลที่ไม่ใช้สารเคมี สารกันเสียที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพผู้บริโภคทั้งในอาหารทะเลสดและผลิตภัณฑ์แปรรูป (2) ด้านชุมชน เป็นสินค้าอาหารทะเลที่คำนึงถึงประโยชน์ของชุมชนประมงพื้นบ้าน การดำรงชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีของชาวประมง (3) ด้านสังคม เป็นสินค้าอาหารทะเลที่คำนึงถึงมิติทางสังคมและแรงงาน โดยการทำการประมงจะต้องไม่เอาเปรียบแรงงาน รวมถึงสนับสนุนการปกป้องสิทธิทางสังคมของบุคคลที่เกี่ยวข้อง และ (4) ด้านสิ่งแวดล้อม เป็นสินค้าอาหารทะเลที่เคารพกติกาชุมชนและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมของการทำการประมง ทั้งจากการใช้เครื่องมือ ขนาดสัตว์น้ำที่จับ และพื้นที่ในการจับสัตว์น้ำ ซึ่งกำหนดโดยโครงการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งพัฒนาจากพระราชบัญญัติการประมง พ.ศ.2490 และข้อสรุปจากการสัมมนาเศรษฐกิจชุมชนประมงพื้นบ้าน ประเด็นแพชุมชนกับการจัดการตลาดเมื่อปี 2549 รวมทั้งปัญหาการทำประมงในชุมชนถือเป็นฉลากสิ่งแวดล้อมประเภทที่ 2 ISO 14021 ที่ผู้ประกอบการเป็นผู้จัดทำเอง (วิโชคศักดิ์ ธรรงค์ไพรี

, สัมภาษณ์ 13 สิงหาคม 2557, 20 ตุลาคม 2557 และเสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 18 กันยายน 2557)

ร้านคนจับปลาจึงเกิดขึ้นอย่างเป็นทางการเมื่อเดือนมิถุนายน ปี 2557 ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยชาวประมงพื้นบ้าน และบุคคลทั่วไปรวมถึงหุ้นเป็นสมาชิกจำนวน 60 คน โดยองค์กรอ็อกแฟม และสมาคมรักษ์ทะเลไทยสนับสนุนงบประมาณในการก่อสร้างอาคาร การซื้ออุปกรณ์และเครื่องมือในการดำเนินกิจการ รวมทั้งการประชาสัมพันธ์ร้านค้า และการจัดประชุมต่างๆ ซึ่งผู้ที่กำกับดูแลร้านคือ สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย กลุ่มรักษ์ท้องถิ่น และสมาคมรักษ์ทะเลไทย ร้านคนจับปลาขยายแนวคิดและพื้นที่การรับซื้อใน 6 พื้นที่ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยมีชาวประมงพื้นบ้านเข้าร่วมโครงการประมาณ 100 คน (วิโชคศักดิ์ ธรรงค์ไพรี, สัมภาษณ์ 13 สิงหาคม 2557 และ 20 ตุลาคม 2557; เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 18 กันยายน 2557)

นอกจากในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ร้านคนจับปลา มีเครือข่ายชุมชนชาวประมงพื้นบ้านที่เข้าร่วมแนวคิด และนำข้อกำหนดมาตรฐานบลูแบนด์ เป็นแนวทางปฏิบัติ อาทิ แพปลาชุมชนบ้านช่องพิน จังหวัดพัทลุง สมาคมชาวประมงพื้นบ้านอำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช (วิโชคศักดิ์ ธรรงค์ไพรี, เสาวลักษณ์ ประทุมทอง และนิตยา ยี่สาร, สัมภาษณ์ 18 กันยายน 2557)

การรวมตัวของชาวประมงพื้นบ้าน และองค์กรต่างๆ ในการจัดทำธุรกิจการขายสัตว์น้ำในกรณีของร้านคนจับปลานับเป็นก้าวสำคัญที่ทำนาย สำหรับองค์กรชาวประมงพื้นบ้านและองค์กรพัฒนาเอกชนในการปรับตัวให้เข้ากับกระแสการเปลี่ยนแปลงของระบบทุนนิยม และเป็นช่องทางในการเพิ่มมูลค่าเศรษฐกิจให้กับชาวประมงพื้นบ้านที่เข้าร่วมโครงการ ดังนั้นความรู้ที่สังเคราะห์จากประสบการณ์การดำเนินการธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรกับผู้บริโภคของร้านคนจับปลาจะเป็นบทเรียนที่สำคัญ สำหรับทุกฝ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาองค์กรชาวประมงพื้นบ้าน และสังคมไทยโดยรวม ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษากระบวนการพัฒนากิจการเพื่อสังคมของร้านคนจับปลาพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ภายใต้ข้อกำหนดมาตรฐาน ที่ส่งผลต่อการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจและสังคม ของชาวประมงพื้นบ้าน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อนำเสนอผลลัพธ์การทำงานเพื่อสังคม การขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภค และนำเสนอแนวทางที่จะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาองค์กรชาวประมงพื้นบ้านสำหรับสังคมไทยในอนาคต

1.2 คำถามการวิจัย

การวิจัยเรื่องกระบวนการและผลลัพธ์ของการขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคม: กรณีศึกษาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

- 1.2.1 กระบวนการดำเนินงานของร้านคนจับปลา เป็นอย่างไร
- 1.2.2 ปัจจัยอะไรบ้างที่เอื้อ และเป็นอุปสรรคในการดำเนินงานของร้านคนจับปลา
- 1.2.3 ผลลัพธ์และผลกระทบจากการดำเนินงานร้านคนจับปลา ในมิติเศรษฐกิจ และสังคม มีอะไรบ้าง
- 1.2.4 แนวทางการดำเนินงานร้านคนจับปลาในอนาคตควรเป็นอย่างไร

1.3 วัตถุประสงค์การวิจัย

1.3.1 เพื่อศึกษากระบวนการและผลลัพธ์ของการขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคม: กรณีศึกษาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

1.3.2 เพื่อศึกษาปัจจัยที่เอื้อ และเป็นอุปสรรคในการดำเนินกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา ภายใต้มาตรฐานบลูแบนด์

1.3.3 เพื่อศึกษาผลลัพธ์และผลกระทบจากการทำกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา ในมิติเศรษฐกิจ และสังคม

1.3.4 เพื่อเสนอแนะแนวทางพัฒนากิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลาในอนาคตให้เกิดความยั่งยืน

1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ

1.4.1 ร้านคนจับปลา หมายถึง กิจการที่เกิดจากองค์กรชุมชน องค์กรพัฒนาเอกชน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเป็นเจ้าของธุรกิจร่วม ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งทำหน้าที่รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน และขายสัตว์น้ำให้กับผู้บริโภค

1.4.2 ชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์หมายถึง ชาวประมงพื้นบ้านพื้นที่บ้านคั่นกระได ตำบลอ่าวน้อย จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่ใช้เครื่องมือประมงพื้นบ้าน เช่น ประเภทอวนลอย ประเภทเบ็ด ประเภทเครื่องมือเคลื่อนที่และเครื่องมือประจำที่ ซึ่งเป็นผู้มีส่วนได้เสียกับการดำเนินงานของร้านคนจับปลา

1.4.3 มูลค่าเศรษฐกิจและสังคม หมายถึง สิ่งที่เกิดขึ้นกับชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ศึกษา ไม่ว่าจะเป็นการขายสินค้าประมงได้ราคาสูงขึ้น รายได้เพิ่มขึ้น ความเข้มแข็งของกลุ่มประมงพื้นบ้าน ร้านคนจับปลาเป็นที่ยอมรับของสังคม ฯลฯ

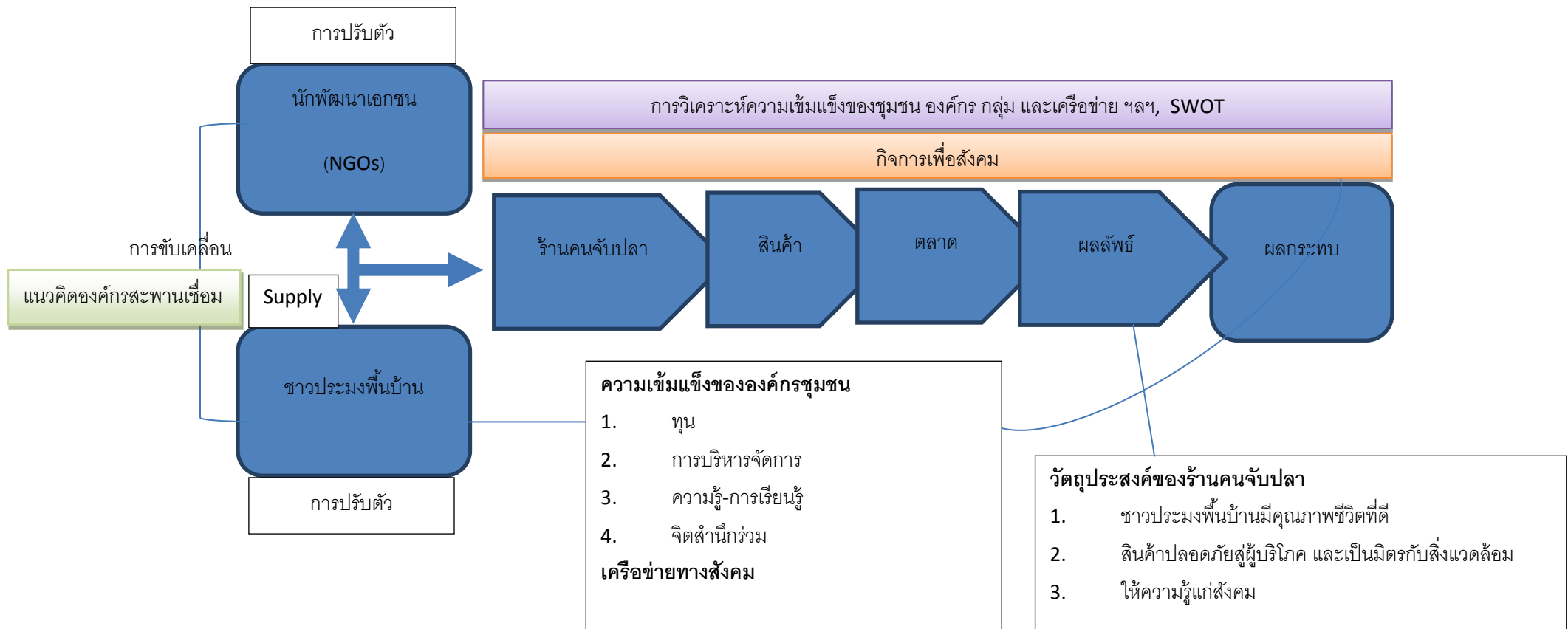
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย

1.5.1 ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการและผลลัพธ์ของการขับเคลื่อนร้านคนจับปลา จะเป็นแนวทางในการบริหาร และการพัฒนาร้านคนจับปลาเพื่อให้เกิดความยั่งยืนต่อไป

1.5.2 ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาร้านคนจับปลาจะเป็นประโยชน์ให้ผู้สนใจนำไปใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจสัตว์น้ำของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านต่อไป

1.5.3 ความรู้จากการศึกษาค้นคว้านี้ ช่วยส่งเสริมชาวประมงพื้นบ้านและสังคมให้เกิดความสนใจที่จะผลิตและบริโภคสินค้าที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อมมากยิ่งขึ้น

1.6 กรอบแนวคิดการวิจัย



บทที่ 2

เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าแนวคิด ทฤษฎี และรายงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งประกอบไปด้วย

- 2.1 สถานการณ์ประมงไทยและการต่อสู้ของชาวประมงพื้นบ้าน
- 2.2 องค์กรที่เป็นสะพานเชื่อม (Bridging organization)
- 2.3 แนวคิดกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise)
- 2.4 แนวคิด SWOT Analysis
- 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 สถานการณ์ประมงไทยและการต่อสู้ของชาวประมงพื้นบ้าน

สภาพภูมิศาสตร์ของประเทศไทยเอื้ออำนวยให้แก่การประกอบอาชีพประมงเป็นอย่างดี เพราะสภาพที่ตั้งของประเทศไทยตั้งอยู่บนฝั่งทะเลและมีพรมแดนธรรมชาติที่ติดกับชายฝั่งทะเลเป็นระยะทางยาวถึง 2,614 กิโลเมตร ทำให้ประชากรส่วนใหญ่ที่มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดที่มีพรมแดนติดกับชายฝั่งทะเลรวม 24 จังหวัด มีอาชีพประมงมาโดยตลอด ขณะเดียวกันพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศไทยมีลักษณะเป็นที่ราบลุ่ม และอุดมสมบูรณ์ไปด้วยแม่น้ำ ลำคลอง หนองบึง ตลอดจนทะเลสาบจึงเอื้อต่อการประกอบอาชีพประมง จึงกล่าวได้ว่า อาชีพประมงเป็นอาชีพที่เก่าแก่ที่สุดอาชีพหนึ่งของคนไทย แต่ผู้ประกอบอาชีพประมงพื้นบ้านส่วนใหญ่ไม่สามารถสร้างควมร่ำรวยได้ (บรรจง นะแส, 2545)

2.1.1 ประมงไทย

การประมงทะเลไทยมีมาช้านาน สามารถแบ่งช่วงการพัฒนาออกเป็น 4 ระยะ คือ ยุคก่อนปี 2503 เป็นช่วงการประมงทะเลยังไม่พัฒนา เป็นการประมงพื้นบ้าน และใช้เรือประมงขนาดเล็กไม่มีเครื่องยนต์ ผลผลิตสัตว์น้ำในช่วงนี้มีปริมาณมากพอสำหรับใช้บริโภคภายในประเทศเกือบทั้งหมด (กรมประมง, 2549)

ต่อมายุคในระหว่างปี 2503–2523 รัฐบาลไทยเริ่มมีการจัดทำแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 1 (พ.ศ. 2504 - 2509) การประมงไทยก็ได้เริ่มพัฒนาขึ้นและขยายตัวอย่างรวดเร็ว มีการนำเอาเครื่องมืออวนลากหน้าดินแบบแผ่นตะเข้เข้ามาทดลองใช้ในน่านน้ำไทย และได้ประสบความสำเร็จอย่างมาก โดยมีปัจจัยสำคัญจากการพัฒนาเทคโนโลยีและเครื่องมือประมงที่มีประสิทธิภาพ ในการจับปลาหน้าดินให้ดียิ่งขึ้น รัฐบาลจึงให้การสนับสนุนการทำประมงอวนลากแก่เอกชน รวมทั้งการลงทุนด้านการเงินจากประเทศอุตสาหกรรม เพื่อใช้ในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การสำรวจแหล่งประมงใหม่โดยภาครัฐ เช่น แหล่งทำประมงในทะเลจีนใต้ และนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนการพัฒนาประมงนอกชายฝั่งหรือประมงทะเลลึก ทำให้การประมงทะเลของไทยสามารถเพิ่มผลผลิตสัตว์น้ำจนติดอันดับหนึ่งในสิบของประเทศที่มีปริมาณการจับสัตว์น้ำมากที่สุดของโลก (กรมประมง, 2549) จากสถิติการประมงในปี พ.ศ. 2504 เรืออวนลากสามารถจับสัตว์น้ำได้ในอัตรา

เฉลี่ย 297.6 กก. ต่อการลาก 1 ชม. ซึ่งแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการจับของเครื่องมืออวนลาก และความสมบูรณ์ของทรัพยากรประมงในทะเลไทยในอดีต (องค์การความร่วมมือเพื่อการฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติอันดามัน, 2542)

ต่อมาในช่วงปี 2523 - 2548 ผลผลิตโดยรวมจากการประมงยังคงเพิ่มสูงขึ้น ผลผลิตส่วนใหญ่ยังคงมาจากการประมงในอ่าวไทย แต่อัตราของผลผลิตนี้ลดลงอย่างต่อเนื่องสืบเนื่องจากการพัฒนาการประมงของไทยตั้งแต่ปี 2503 - 2523 เป็นการพัฒนาที่ขาดยุทธศาสตร์ การควบคุมที่มีประสิทธิภาพ ทำให้มีการทำการประมงเกินกว่าสภาพสมดุลทางชีววิทยาในอ่าวไทย (กรมประมง, 2549) เห็นได้จากสถิติการประมงในปี 2528 เรืออวนลากสามารถจับสัตว์น้ำได้ปริมาณเฉลี่ยลดลงเหลือ 54 กก./ ชม. และในปี 2541 ลดลงเหลือ 7 กก./ ชม. เท่านั้น และปลาที่จับได้เป็นปลาเล็กปลาน้อยที่ไม่มีราคา (องค์การความร่วมมือเพื่อการฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติอันดามัน, 2542)

ตั้งแต่ช่วงปี 2548 เป็นต้นมา ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งเกิดความเสื่อมโทรมเนื่องจากการใช้ประโยชน์จำนวนมากจากในช่วงเวลาที่ผ่านมา ส่งผลให้เกิดการแย่งชิงทรัพยากรสัตว์น้ำระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับชาวประมงพาณิชย์ที่ใช้เครื่องมือทำลายล้าง รวมทั้งการรุกรานของนโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการพัฒนาโครงสร้างชายฝั่งจำนวนมาก (เดชรัตน์ สุขกำเนิด และก๊อเมธา ฤกษ์พรพิพัฒน์, 2552; สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2554) โดยมีอัตราการเปลี่ยนแปลงของผลผลิตการประมงระหว่างปี 2548-2553 ลดลงเฉลี่ยร้อยละ 8.82 ต่อปี โดยพบว่าในระหว่างปี 2550-2551 มีอัตราการลดลงของผลผลิตมากที่สุดถึงร้อยละ 20.9 (ชวนพิศ สิทธิมงคล, 2555)

ผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ (GDP) ของภาคประมงในปี 2553 มีมูลค่า 109,136 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.08 ของผลผลิตมวลรวมของประเทศ หรือร้อยละ 8.72 ของผลผลิตมวลรวมของภาคการเกษตร ผลผลิตสัตว์น้ำที่ผลิตได้ ใช้เพื่อบริโภคภายในประเทศ และส่งออก การบริโภคสัตว์น้ำของคนไทยต่อหัวต่อปีในช่วงปี 2551 เฉลี่ย 33.5 กิโลกรัม (ชวนพิศ สิทธิมงคล, 2555)

สำหรับการค้าสินค้าประมงระหว่างประเทศมีการขยายตัวอย่างมาก ปี 2544-2553 มูลค่าการส่งออกมีทั้งเพิ่มขึ้นและลดลง เป็นไปตามสถานะและเงื่อนไข 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 ลดลงจากปี 2553 ร้อยละ 4.07% แต่ปี 2554 ยังมีมูลค่า 272,401 ล้านบาท ซึ่งมูลค่าดังกล่าวกลับเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.98 ส่วนการนำเข้าสินค้าประมง ในปี 2554 ไทยนำเข้าสินค้าประมงคิดเป็นมูลค่า 84,914 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2553 (69,241 ล้านบาท) คิดเป็นร้อยละ 22.64 ทำให้ไทยเกินดุลการค้าสินค้าประมงประมาณ 187,487 ล้านบาท (ชวนพิศ สิทธิมงคล, 2555)

1) การจัดการประมงไทย

การอภิบาลประมง (Fisheries Governance) เป็นแนวคิดในการจัดการประมงยุคต้นๆ เพื่อที่จะรักษาสัตว์น้ำให้อยู่ในระดับสมดุลที่อัตราการตายจากธรรมชาติและจากการทำการ

ประมงเท่ากับอัตราเติบโตและการทดแทนที่ การจัดการแบบนี้มุ่งเน้นการควบคุมการลงแรงทำการประมงให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ด้วยการใช้มาตรการต่างๆ อาทิ การควบคุมเครื่องมือประมง การควบคุมจำนวนเรือประมง การห้ามทำประมงในบางพื้นที่หรือบางฤดูกาล และการกำหนดปริมาณการจับสัตว์น้ำ เป็นต้น ในประเทศตะวันตก ซึ่งมีสัตว์น้ำไม่กี่ชนิด การจัดการก็จะใช้วิธีการประเมินหาค่าผลการจับถาวรสูงสุด (Maximum Sustainable Yield: MSY) ด้วยการใช้โมเดลทางคณิตศาสตร์มาหาค่านี้ แต่การประมงในเขตร้อนแตกต่างกันสิ้นเชิงกับตะวันตก เนื่องจากมีสัตว์น้ำที่หลากหลาย มีเครื่องมือประมงที่จับสัตว์น้ำได้หลายชนิดในเวลาเดียวกัน และเมื่อประมงเขตร้อน(ประเทศไทยด้วย) นำ MSY มาใช้ซึ่งในความเป็นจริงทำไม่ได้ การจัดการประมงก็ล้มเหลว จึงมีนักวิชาการได้มีการนำแนวคิดการจัดการประมงแบบมีส่วนร่วม (Fisheries Co-management) การจัดการประมงโดยชุมชน (Community Based Fisheries Management) และการจัดการโดยชาวประมงเอง (Self Regulations) มาใช้ซึ่งทำให้ปัญหาการจัดการประมงลดลงในระดับหนึ่ง (กังวาลย์ จันทโรชิต, 2541)

2) สภาพปัญหาประมงไทย

(1) การทำประมงแบบเกินศักยภาพการผลิตโดยธรรมชาติคือสาเหตุการเสื่อมโทรมลงของทรัพยากรสัตว์น้ำ และเกิดการแย่งชิงทรัพยากรระหว่างกลุ่มการทำประมงตลอดจนปัจจัยการผลิตต่างๆ มีราคาสูงขึ้น เช่น น้ำมัน และแม้ว่าในช่วงปลายปี 2551 น้ำมันจะเริ่มมีราคาลดลงก็ตาม แต่การขาดแคลนทรัพยากรทำให้ชาวประมงประสบกับภาวะการณ์ขาดทุน รวมทั้งการที่เศรษฐกิจโลกชะลอตัว ทำให้มีการชะลอปริมาณการสั่งซื้อลง ส่งผลให้ราคาสัตว์น้ำที่จับได้ลดลง ซึ่งเป็นการซ้ำเติมชาวประมงเพิ่มขึ้น

(2) ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน/แรงงานทาส ในภาคประมงของไทยมีอยู่ในระดับหนึ่ง เช่น การประมงพาณิชย์และการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง และส่วนหนึ่งเป็นแรงงานต่างด้าวที่ยังไม่ขึ้นทะเบียน และรอการประกาศรับขึ้นทะเบียนจากภาครัฐ

(3) การประมงนอกน่านน้ำ นอกจากปัญหาปัจจัยการผลิตมีราคาสูง และขาดแคลนแรงงานแล้ว ยังมีปัญหาเกี่ยวกับสัญญาการทำประมงร่วมที่อาจเป็นสัญญาที่ปฏิบัติไม่ได้ เพราะกระทำโดยเจ้าหน้าที่ที่ไม่มีความรู้ความชำนาญด้านประมง และปรากฏว่าเรือไทยยังถูกทางการต่างประเทศจับกุม เนื่องจากลักลอบทำประมงในเขตน่านน้ำประเทศเพื่อนบ้าน อาจโดยความจงใจหรือความเข้าใจผิดเกี่ยวกับเขตพื้นที่ทับซ้อน

(4) ปัญหาอุตสาหกรรมแปรรูปและการส่งออก และการค้าสินค้าประมงระหว่างประเทศ การขาดแคลนวัตถุดิบ ทำให้โรงงานมีกำลังผลิตส่วนเกิน และการขาดประสิทธิภาพในการควบคุมคุณภาพวัตถุดิบเป็นปัญหาในอุตสาหกรรมแปรรูปสำหรับโรงงานขนาดเล็ก การพัฒนาสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ยังอยู่ในวงจำกัด เนื่องจากการขาดเทคโนโลยีการผลิตที่เหมาะสม ตลอดจนการขาดแหล่งสินเชื่อ นอกจากนี้ การกีดกันทางการค้าที่มีใช้ภาษี เป็นปัญหาหลักที่เป็นอุปสรรคต่อการค้าสินค้าประมงระหว่างประเทศ

(5) กฎหมายประมงที่มีข้อบกพร่อง ปัญหาและการแก้ไขปัญหา รวมไปถึงการบริหารจัดการที่ไม่หยุดนิ่ง กรณีของการออก พ.ร.บ.ประมง พ.ศ. 2558 ซึ่งมีข้อกฎหมายหลายข้อที่เป็นโอกาสของชาวประมงพื้นบ้านในการออกทำประมง และช่วยควบคุมการทำประมงผิดประเภท

แจ้งการเข้า-ออกในการทำประมงตามกฎหมายของ IUU Fishing ที่ประเทศไทยได้รับใบเหลืองเกี่ยวกับการกำหนดมาตรการเพื่อป้องกันและจัดการการทำประมงที่ผิดกฎหมาย (IUU) ซึ่งสหภาพยุโรปมีมาตรการมุ่งให้ไทยเปลี่ยนนโยบายในการจัดการกับปัญหาการทำประมงโดยผิดกฎหมาย และปัญหาขาดการควบคุมในการทำประมง มิฉะนั้นอาจมีคำสั่งห้ามนำเข้าสินค้าประมงจากไทยในกลุ่มประเทศสหภาพยุโรปภายในสิ้นปี 2558 โดยไทยจะต้องเร่งแก้ปัญหาภายใน 180 วันหรือ 6 เดือน และหากไม่สามารถแก้ปัญหาได้จะถูกให้ใบแดง ซึ่งจะมีผลต่อการส่งออกสินค้าทางทะเลไปยังยุโรปในปลายปี 2558

สืบเนื่องจากสถานการณ์ดังกล่าวข้างต้น รัฐบาลไทยจึงกำหนดมาตรการการรักษาทรัพยากรทางทะเลและกำหนดให้การแก้ปัญหาการประมงแบบ IUU เป็นปัญหาสำคัญระดับชาติที่ต้องแก้ไขโดยความร่วมมือของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ในฐานะหน่วยงานหลักได้เป็นผู้นำในการบูรณาการกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องเพื่อเร่งดำเนินการตามแผนงานหลัก 6 แผนงาน ให้เกิดผลเป็นรูปธรรมอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ (1) การปรับปรุงพระราชบัญญัติการประมงและกฎหมายลำดับรอง (2) การจัดทำแผนระดับชาติในการป้องกัน ยับยั้ง และจัดการการทำประมง IUU (3) การเร่งจดทะเบียนเรือประมงและออกใบอนุญาตทำการประมง (4) การพัฒนาระบบควบคุมและเฝ้าระวังการทำประมง โดยเฉพาะการควบคุมการเข้าออกท่าของเรือประมง (5) การจัดทำระบบติดตามตำแหน่งเรือ (Vessel Monitoring System - VMS) และ (6) การปรับปรุงระบบการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) (หนังสือพิมพ์ไทยโพสต์, วันที่ 14 พฤศจิกายน 2558)

ในเดือนพฤศจิกายน 2558 มีการออก พ.ร.ก. ประมง พ.ศ. 2558 เพื่อยกเลิก พ.ร.บ. ประมง พ.ศ. 2558 ทำให้ปัจจัยที่เป็นโอกาสสำหรับชาวประมงพื้นบ้านกลับกลายเป็นข้อจำกัดไปทันที อาทิ มาตรา 34 ใน พ.ร.ก. ประมง พ.ศ. 2558 “ห้ามมิให้ผู้ได้รับใบอนุญาตทำการประมงพื้นบ้าน ทำการประมงในเขตทะเลนอกชายฝั่ง” ซึ่งถือเป็นการจำกัดสิทธิพื้นที่ทำกินของชาวประมงพื้นบ้าน กรณีนี้จึงเป็นปัญหาของสังคมที่ผู้ออกกฎหมายควรพิจารณา (กรุงเทพธุรกิจ, 2559)

จากข้อมูลข้างต้นแสดงให้เห็นว่า สถานการณ์การประมงมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทั้งเรื่องของทรัพยากรทะเลที่ลดน้อยลง การใช้เครื่องมือผิดกฎหมาย และกฎหมายที่ใช้ควบคุมการประมง อย่างไรก็ตามการประมงมีความสำคัญอย่างมากสำหรับประเทศไทย เพราะเป็นแหล่งรายได้สำคัญของประเทศ และเป็นแหล่งอาหารของประชากร

2.1.2 ประมงพื้นบ้าน

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

ส่วนคำว่า “ชาวประมงพื้นบ้าน” กังวาลย์ จันทโรจิติ (2541) ได้ให้คำจำกัดความไว้คือ กลุ่มที่ใช้แรงงานเป็นชาวบ้าน สมรรถภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการจับสัตว์น้ำต่ำ ทำให้ได้ผลผลิตน้อย และจะออกทำการประมงในพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งชาวประมงไม่สามารถกำหนดรายได้ของตนเองได้ ต้องขึ้นอยู่กับผู้รับซื้อผลผลิตของตน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าคนกลางหรือเจ้าแก่ รวมทั้งกรมประมง (2542) ได้ให้ความหมายของประมงพื้นบ้าน ว่า เป็นการทำการประมงโดยใช้เครื่องมือขนาดเล็กไม่

ทันสมัย ทำประมงพื้นที่ไม่เกิน 3 กิโลเมตร จากชายฝั่ง โดยอาศัยแรงงานในครอบครัว ซึ่งสอดคล้องกับข้อสรุปของกองเลขาการสหพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ (2545) ซึ่งกล่าวว่า ชาวประมงพื้นบ้านเป็นกลุ่มคนที่ดำรงชีวิตและทำมาหากินด้วยการทำประมงชายฝั่งทะเลและแม่น้ำลำคลองต่างๆ โดยใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำที่เรียบง่าย ไม่ซับซ้อนและเลือกจับสัตว์น้ำเฉพาะอย่าง เช่น แห เบ็ด ลอบ ไซ อวนลอยปลา อวนลอยกุ้ง อวนจมปู เป็นต้น ชาวประมงพื้นบ้านประเทศไทยมีพัฒนาการมานับร้อยปี จึงมีวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับการประมง ทะเล และแม่น้ำลำคลองอย่างลึกซึ้ง

ในปัจจุบันอาจจำแนกชาวประมงพื้นบ้านได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่

1) ชาวประมงพื้นบ้านไม่มีเรือและเครื่องยนต์ จะใช้ความสามารถของตัวเอง และเครื่องมือจับสัตว์น้ำแบบง่ายๆ ทำการประมงจับสัตว์น้ำอยู่ริมฝั่งทะเล ริมคลอง แนวป่าชายเลน เช่น สุ่ม แห หรือการใช้มือมกุ้ง งามหอย เป็นต้น

2) ชาวประมงพื้นบ้านที่มีเรือแต่ไม่มีเครื่องยนต์จับสัตว์น้ำอยู่ตามแนวป่าชายเลนในคลอง แม่น้ำ ใช้เครื่องมือแบบง่ายๆ เช่น ใช้แร้วจับปู

3) ชาวประมงพื้นบ้านที่มีเรือและเครื่องยนต์ ขนาดความยาวเรือไม่เกิน 10 เมตร เครื่องยนต์ที่ใช้มีกำลังไม่เกิน 30 แรงม้า ออกจับสัตว์น้ำห่างจากฝั่งไม่เกิน 7 กิโลเมตร ในประเทศไทยเรือที่ใช้มีความแตกต่างกันไปตามลักษณะภูมินิเวศน์ เช่น ฝั่งทะเลอันดามัน จะใช้เรือหัวโทง ฝั่งอ่าวไทยใช้เรือกอและ หรือเรือท้ายตัด

การทำประมงพื้นบ้าน ส่วนใหญ่ใช้แรงงานในครอบครัวและเป็นการทำประมงเพื่อยังชีพเป็นหลัก ซึ่งแตกต่างจากการทำประมงพาณิชย์ที่ทำการประมงเพื่อแสวงหากำไร การทำประมงพื้นบ้านมีหลักการผลิตเป็นเศรษฐกิจแบบครอบครัวที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อประกันการบริโภคไม่ใช้กำไร เป็นการดำรงอยู่ให้สอดคล้องกับธรรมชาติและระบบนิเวศน์มากที่สุด อีกทั้งชุมชนประมงพื้นบ้านมักเป็นชาวมุสลิม ส่วนใหญ่มีการสร้างที่พักชั่วคราวซึ่งชาวประมงพื้นบ้าน เรียกว่า ทับ หรือ หน้า เพื่อหาสัตว์น้ำชั่วคราวตามฤดูกาล ประมาณ 2-3 เดือน เนื่องจากการหาสัตว์น้ำทำได้ง่ายโดยไม่ต้องใช้เครื่องมืออะไรที่ซับซ้อน เป็นการหาสัตว์น้ำตามชายฝั่งน้ำตื้น ซึ่งในอดีตสัตว์น้ำมีความอุดมสมบูรณ์ ชาวประมงพื้นบ้านจับสัตว์น้ำเพื่อยังชีพ โดยออกทะเลเกือบทุกวัน ลำหนึ่ง 2-3 คน (วิจิตวงศ์ ณ ป้อมเพชร และฉัตรทิพย์ นาถสุภา, 2542: 58)

กรมประมงได้แบ่งเครื่องมือประมงพื้นบ้านออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้ (กรมประมง 2542)

1) ประเภทอวนลอย ประกอบด้วยอวนลอยจะละเมียด อวนลอยกุ้ง อวนลอยปู อวนลอยปลากระบอก อวนลอยปลาหู อวนลอยปลากะพง อวนลอยปลากูเรอ อวนลอยปลาตาบ อวนลอยหมึก และอวนลอยปลาอื่นๆ ซึ่งเครื่องมือประมงประเภทอวนลอย หมายถึง เครื่องมือที่มีลักษณะเป็นผืนอวนคล้ายสี่เหลี่ยมผืนผ้า วิธีการใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำ วางขวางหรือปิดล้อมสัตว์น้ำให้ว่ายมาชน แล้วติดหรือพันตาอวน เครื่องมือประเภทนี้มีการวางอวน 2 แบบคือ แบบที่หนึ่งวางอวนเป็นแนวตรงหรือโค้งเล็กน้อย ปล่อยผืนอวนทั้ง แบบที่สองวางอวนเป็นวงกลมปิดล้อมฝูงสัตว์ การทำประมงด้วยเครื่องมือประเภทนี้ชาวประมงพื้นบ้านนิยมใช้มากที่สุด เนื่องจากลงทุนไม่สูงมากนัก และสัตว์น้ำที่จับได้มีราคาค่อนข้างสูง

2) ประเภทเครื่องมือเคลื่อนที่ ประกอบด้วย แหหมึกที่ใช้ไฟล่อ ซ้อน แหอื่นๆ

3) ประเภทเบ็ด ประกอบด้วย เบ็ดราว เบ็ดตก สำหรับเบ็ดราวนั้นใช้ตัวเบ็ดเป็นจำนวนมาก ต่อเชื่อมกับสายคร่าวเบ็ด ห่างเท่ากันมีทั้งแบบใช้เหยื่อล่อ และแบบไม่ใช้เหยื่อล่อ การใช้เบ็ดตกส่วนใหญ่เรือจะทอดสมออยู่กับที่ หรือปล่อยเรือลอยลำนํ้า หรือตามลม สายเบ็ดหนึ่งอาจมีตัวเบ็ดตั้งแต่ 1 ตัวขึ้นไป ชนิดของเบ็ดตกถ้าจำแนกตามชนิดของสัตว์น้ำจะเป็นเบ็ดตกปลา กับเบ็ดตกหมึก

4) ประเภทเครื่องมือประจําที่ คือ เครื่องมือที่ติดตั้งอยู่กับที่อย่างชั่วคราว หรือถาวรในแหล่งประมงเพื่อจับสัตว์น้ำ เช่น โป๊ะ โพงพาง ลอบปู ลอบปลา ไซ เป็นต้น

สรุปได้ว่า ประมงพื้นบ้านเป็นการประมงขนาดเล็ก ที่ใช้เรือขนาดความยาวไม่เกิน 10 เมตร ขนาดเครื่องยนต์ไม่เกิน 30 แรงม้า ทำการประมงไม่ไกลจากฝั่งมากนัก ระยะไม่เกิน 3 กิโลเมตร ซึ่งกรมประมงได้จำแนกประเภทเครื่องมือพื้นบ้าน เป็น 4 ประเภท ประกอบด้วย เครื่องมือประมงพื้นบ้านประเภทอวนลอย ประเภทเบ็ด ประเภทเครื่องมือเคลื่อนที่ และประเภทเครื่องมือประจําที่

2.1.3 พัฒนาการของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย

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

ช่วงที่ 1 พ.ศ. 2520 – 2525

การลุกขึ้นมาต่อสู้ของชาวประมงพื้นบ้านในช่วงแรกๆ เป็นการต่อสู้เพื่อปกป้องปากท้องของตนเองจากการรุกรานของประมงอวนรุน อวนลาก ที่ทำลายเครื่องมือประมงและทำการประมงของชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งก่อให้เกิดความขัดแย้งที่นำไปสู่ความรุนแรงเมื่ออับจนทางออก เมื่ออำนาจรัฐ กฎหมายไม่สามารถจัดการได้ เช่น ใช้วิธีการตั้งแต่การพูดคุย ขอร้อง ทำกติการ่วมกัน ไปจนถึงการปล้น ฆ่า เผาเรือ ทำร้ายร่างกาย ดังเช่น การต่อสู้ทำร้ายระหว่งเรือประมงพื้นบ้านกับเรืออวนรุน อวนลาก หรือเรือปั่นไฟจับปลากระตักที่ละเมิดกฎหมายเข้ามาหากินในเขตชายฝั่ง 3,000 เมตร ทั้งที่มีกฎหมายประมงของประเทศไทยที่ออกในปี 2515 กำหนดให้แนวเขต 3,000 เมตรใกล้ฝั่งห้ามประกอบการประมงด้วยเครื่องมือดังกล่าว เนื่องจากความอ่อนแอและความล้มเหลวของการบังคับใช้กฎหมาย และการสนับสนุนจากนักธุรกิจภายในและภายนอกท้องถิ่น นักการเมือง ผู้มีอิทธิพล เป็นต้น ซึ่งการใช้วิธีต่อสู้ด้วยวิธีการรุนแรงทำให้เกิดการบาดเจ็บสูญเสียกันทั้งสองฝ่าย

ชุมชนชาวประมงพื้นบ้านที่ได้ตระหนักต่อปัญหาดังกล่าว จึงเริ่มปรับเปลี่ยนวิธีการนอกเหนือจากการปกป้องแหล่งทำมาหากินจากการถูกทำลายแล้ว ยังหันมาดูแลรักษา พื้นฟูทรัพยากรชายฝั่งในชุมชนและทะเลบริเวณใกล้เคียงด้วย

ช่วงที่ 2 พ.ศ. 2525 – 2536 การรวมตัวก่อนการก่อตั้ง

ชุมชนประมงพื้นบ้านหลายชุมชนเริ่มต้นตัวเห็นสภาพปัญหาที่เกิดขึ้น ขณะเดียวกันนี้องค์กรพัฒนาเอกชน (NGOs) ซึ่งเห็นปัญหาดังกล่าวได้เริ่มเข้ามาทำงานในหมู่บ้านประมงพื้นบ้าน โดยมีเป้าหมายหลักๆ เพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวิตชุมชนชาวประมงพื้นบ้านให้ดีขึ้น เป็นระยะของการริเริ่มกิจกรรมในพื้นที่ เช่น การเพาะเลี้ยง การศึกษาชุมชน การระดมทุนในชุมชน การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเฉพาะที่ เช่น การทำลายป่าชายเลน การใช้ระเบิดปลา การทำประมงที่ใช้เครื่องมือทำลายล้าง การอนุรักษ์หญ้าทะเล เต่าทะเล เป็นต้น

ชาวประมงพื้นบ้านที่มีกลุ่มองค์กรพัฒนาเอกชนลงไปทำงานฝั่งตัวนั้น ได้สั่งสมประสบการณ์ และรวมกลุ่มรวมตัวกัน เพื่อดำเนินกิจกรรมรูปแบบต่างๆ ต่อมาเริ่มก่อตัวกันเป็นรูปองค์กรของชาวประมงพื้นบ้านในบางพื้นที่

เมื่อเกิดกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ต่างๆ ได้ระยะหนึ่ง ด้วยความคิดที่จะขยายแนวคิดในการทำงานไปสู่หมู่บ้านอื่นๆ ใกล้เคียง ก่อนการก่อตั้งสมาพันธ์ฯ แคนนาในเครือข่ายบางส่วน เช่น ในจังหวัดตรัง สงขลา พัทลุง มีโอกาสได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างพื้นที่กันอยู่เสมอ ใช้เวลานับเป็นสิบปี เริ่มตั้งแต่ช่วงเริ่มการเรียนรู้ และขยายพื้นที่ทางความคิดไปอย่างต่อเนื่องของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านจากหลายพื้นที่ ค่อยๆ รวมตัวและรู้จักกัน

มีการแลกเปลี่ยนแนวคิดเรื่องการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายแคนนาชาวประมงในพื้นที่ภาคใต้ได้มีการจัดสัมมนาของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านหลายครั้ง นักพัฒนาเอกชนที่ทำงานกับชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่จึงได้สนับสนุนและผลักดันแนวคิดนี้อย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น โดยนักพัฒนาเอกชนเข้ามาทำหน้าที่ประสานงานกับกลุ่มชาวประมงในพื้นที่ต่างๆ จนในที่สุดองค์กรเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ได้ก่อตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการ เมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2536 ณ ห้องประชุมคณะทรัพยากรธรรมชาติ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ภายใต้ชื่อ “สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้” ประกอบด้วย จังหวัดตรัง สงขลา พัทลุง กระบี่ ภูเก็ต ปัตตานี และสุราษฎร์ธานี โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อการช่วยเหลือและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกันในแต่ละพื้นที่ที่ร่วมแก้ไขปัญหาของชาวประมงพื้นบ้าน

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

ช่วงที่ 3 พ.ศ. 2536 - 2543

กิจกรรมในช่วงนี้ คือ การประชุมสัญจรในพื้นที่ต่างๆ แลกเปลี่ยนปัญหา วิธีการแก้ไขแต่ละพื้นที่ เพื่อเป็นบทเรียนซึ่งกันและกัน สร้างเครือข่ายความสัมพันธ์กับชาวบ้านเช่น จัดการประชุมคณะกรรมการ การประชุมสมัชชาเครือข่ายสัมพันธ์

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

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

ในปีเดียวกัน กรมส่งเสริมคุณภาพสิ่งแวดล้อม กระทรวงวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม เข้ามาสนับสนุนงบประมาณในการทำกิจกรรมของสมาพันธ์ฯ เช่น การประชุมสมัชชาชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ การศึกษาดูงาน เป็นต้น

ปี 2539 สมาพันธ์ฯ มีสมาชิกครบ 13 จังหวัด ชายฝั่งทะเลภาคใต้ มีจังหวัดระนอง สตูล และนราธิวาส เพิ่มเข้ามา ทำให้โครงสร้างการบริหารจัดการองค์กรและคณะกรรมการชัดเจนขึ้น พร้อมทั้งมีการกำหนดยุทธศาสตร์ ยุทธวิธี ตลอดจนแผนการดำเนินงาน

เมื่อการดำเนินงานของสมาพันธ์ฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้น และได้รับงบประมาณโดยตรงจากรัฐบาลเดนมาร์ก ภายใต้กองทุนเพื่อสิ่งแวดล้อม DANCED เป็นงบประมาณแบบให้เปล่าไม่มีเงื่อนไขผูกพัน ผ่านทางกระทรวงการต่างประเทศของรัฐบาลไทย ซึ่งสมาพันธ์ฯ และเครือข่าย NGOs เล ได้ร่วมพัฒนาโครงการการดูแลรักษา พื้นที่ทรัพยากรชายฝั่ง 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 มีการออกประกาศกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ หลายฉบับ และเปิดโอกาสให้เครื่องมือทำลายล้างหลายชนิดสามารถทำประมงได้ถูกกฎหมาย เช่น ประกาศให้เรืออวนรุนไปจดทะเบียนผู้ทำการประมงอวนรุนเพื่อออกอาชญาบัตรใหม่, ประกาศอนุญาตให้เรือประมงจับปลากะตักโดยใช้แสงไฟล่อทำการประมงได้ หลังจากมีการประกาศกระทรวงเกษตรฯ ห้ามใช้มาตั้งแต่ปี 2526 เป็นต้น

ปี 2540 สมาพันธ์ฯ มีโอกาสพบกับอธิบดีกรมประมง และรัฐมนตรีช่วยว่าการเกษตรและสหกรณ์ สมัยนั้น เพื่อเรียกร้องให้มียุทธศาสตร์ที่ชัดเจนในการแก้ปัญหาทรัพยากรชายฝั่งเสื่อมโทรม และเสนอให้ยกเลิกประกาศกระทรวงเกษตรฯ เรื่องการจดทะเบียนอวนรุน เสนอให้มียุทธศาสตร์รักษาป่าชายเลน ปรามปรามการบุกรุกป่าชายเลน

ปี 2542 - 2543 สมาพันธ์ฯ ได้ต่อสู้ “กรณีให้ยกเลิกเรือปั่นไฟจับปลากะตักโดยใช้ตาอวนขนาดเล็ก” เกิดการชุมนุมครั้งใหญ่ของชาวประมงพื้นบ้านทั้งภาคใต้ในเดือนมิถุนายน เช่น ชมรมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล จ. สงขลา ได้ชุมนุมประท้วงโดยใช้เรือท้ายตัด 500 ลำ ลอยลำบริเวณปากอ่าวท่าเรือน้ำลึก จ. สงขลา โดยไม่ขึ้นฝั่งนับเป็นเวลา 15 วัน (13 - 27 มิถุนายน 2542) ชมรมชาวประมงพื้นบ้าน จ. สตูล ตรัง พังงา มีการรวมตัวกันชุมนุมในพื้นที่ของตน จนทั้งสี่จังหวัดนี้มีประกาศกระทรวงห้ามทำการประมงปลากะตักโดยใช้ไฟล่อ แต่สุดท้ายก็ถูกยกเลิกทั้งหมด เป็นต้น ทำให้เกิดการรับรู้สู่สังคมอย่างกว้างขวาง รวมไปถึงการนำกระบวนการของชาวประมงพื้นบ้านสู่ทำเนียบรัฐบาล ทำให้มีกลุ่มนักวิชาการจากสถาบันการศึกษาต่างๆ ทั่วประเทศผนึกกำลังกันในนาม “กลุ่มวิชาการเพื่ออนาคตไทย” เพื่อสนับสนุนการเคลื่อนไหวของชาวประมงพื้นบ้านในช่วงเวลาดังกล่าว

การเติบโตของชาวประมงพื้นบ้านในเครือข่ายของสมาพันธ์ประมงพื้นบ้านภาคใต้ แสดงให้เห็นศักยภาพของผู้นำ การจัดการองค์กรและเครือข่าย เช่น การลุกขึ้นต่อสู้กับโลกกลุ่มนายทุนที่บุกรุกป่าชายเลนในชุมชนเพื่อทำนากุ้งของชมรมชาวประมงพื้นบ้านในจังหวัดภูเก็ต จนได้รับชัยชนะ การบุกกรุกยึดศาลากลางจังหวัดปัตตานีของชมรมประมงพื้นบ้านจังหวัดปัตตานี เมื่อวันที่ 2-3 พฤษภาคม 2543 เพื่อกดดันให้หน่วยงานราชการปฏิบัติตามกฎหมายในการปราบปรามเรืออวนรุนที่เข้ามาสร้างความเดือดร้อนให้กับชาวประมงพื้นบ้าน รวมทั้งการร่วมมือกับหน่วยงานราชการในการอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรชายฝั่ง เช่น การร่วมกันทำเขตอนุรักษ์ในพื้นที่รอบทะเลสาบสงขลา กิจกรรมปล่อยพันธุ์สัตว์น้ำ การปลูกป่าชายเลน การทำปะการังเทียม ฯลฯ

ช่วงที่ 4 พ.ศ. 2544 - 2559

สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยยังคงขับเคลื่อนงานด้านการคัดค้านประมงอวนลาก และการแก้ไขปัญหาความเสื่อมโทรมของทรัพยากรชายฝั่ง โดยใช้วิธีการที่มีความหลากหลาย ไม่เพียงแต่การประท้วงเรียกร้อง การจอดเรือปิดอ่าว และการยื่นหนังสือเรียกร้องต่อรัฐบาลเท่านั้น สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยได้เข้าถึงประชาชนคนรุ่นใหม่โดยอาศัยเทคโนโลยีในการสื่อสาร เพื่อให้ประชาชนสนใจประเด็นอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและร่วมเป็นพลังในการขับเคลื่อนสังคมต่อไป โดยการรณรงค์ให้ประชาชนทั่วไปร่วมลงชื่อผ่าน webiLaw.or.th ในประเด็นร่วมแก้ไข ไม่ว่าจะเป็พระราชบัญญัติการประมง พ.ศ. 2490 โดยมีประมงพื้นบ้านที่มีมากกว่า 20 จังหวัดในประเทศไทย ซึ่งรวมตัวกันเป็นสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย โดยรวบรวมรายชื่อ 10,000 รายชื่อ เพื่อยื่นเสนอกฎหมายประมงฉบับประชาชน (ศูนย์สื่อสังคมภาคใต้, 2555)

ปี 2554 สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ได้จดทะเบียนเป็นสมาคมอย่างเป็นทางการ ภายใต้ชื่อ “สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย”

ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ได้ร่วมมือกับสมาคมนักประมงทะเลไทย และองค์กร Oxfam ขับเคลื่อนการดำเนินกิจการร้านคนจับปลา เพื่อแก้ปัญหาการค้าสัตว์น้ำและส่งเสริมให้ชาวประมงมีรายได้เพิ่มมากขึ้น พร้อมทั้งขับเคลื่อนมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน (Blue Brand) อย่างเต็มรูปแบบในเดือนเมษายน 2558 ในโครงการ GRAISEA เพื่อหนุนเสริมความเข้มแข็งขององค์กรและการรณรงค์เผยแพร่

อนึ่ง ในปี 2558 ประเทศไทยถูกจัดอยู่ในกลุ่มประเทศที่ได้รับการเตือน(ใบเหลือง) โดยต้องแก้ไขการทำประมงที่ผิดกฎหมาย ขาดการรายงาน และไร้การควบคุม (IUU Fishing) ภายในระยะเวลา 6 เดือน นับตั้งแต่เดือนเมษายน 2558 เนื่องมาจากสหภาพยุโรป หรือ EU ได้กล่าวหาประเทศไทยว่า สินค้าอาหารทะเลของประเทศไทยที่ส่งออกไปยังตลาดในกลุ่มประเทศ EU นั้นเข้าข่ายการประมงผิดกฎหมายดังกล่าว โดยประเด็นที่ถูกจับตามองเป็นพิเศษ คือ การทำประมงโดยไม่ได้รับอนุญาตหรือใช้เครื่องมือประมงที่ผิดกฎหมาย และปัญหาการใช้แรงงานทาส การได้รับใบเหลืองครั้งนี้กระตุ้นให้รัฐบาลไทยต้องเร่งแก้ไขปัญหาในอุตสาหกรรมประมง มิฉะนั้นอาจต้องเผชิญกับการถูก EU ระงับการนำเข้าอาหารทะเลของไทย ซึ่งจะส่งผลให้อุตสาหกรรมประมงไทยสูญเสียรายได้จากการส่งออกประมาณ 3,285 ล้านยูโร หรือประมาณ 1.15 แสนล้านบาท (114,975 ล้านบาท)

ในกรณีดังกล่าว สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยแสดงความเห็นด้วยอย่างยิ่งที่ประเทศไทยได้รับใบเหลือง เนื่องจากต้องการให้รัฐบาลแก้ไขปัญหาการทำประมงทุกภาคส่วนอย่างจริงจัง เพราะที่ผ่านมากฎหมายประมงและการบังคับใช้กฎหมายของเจ้าหน้าที่ได้ละเลยการทำงาน ซึ่งส่งผลกระทบต่อทรัพยากรทางทะเลและชายฝั่ง ในขณะที่ทางสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ได้ขับเคลื่อนงานฟื้นฟู ดูแล อนุรักษ์ รวมทั้งการใช้เครื่องมือประมงที่ถูกต้องตามกฎหมาย เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และพยายามผลักดันรัฐบาลให้ยกเลิกเครื่องมือประมงทำลายล้าง 4 ประเภท คือ อวนลาก อวนรุน อวนล้อมปลากะตักกลางวัน อวนล้อมปลากะตักแสงไฟล่องกลางคืน มามากกว่า 20 ปี โดยในวันที่ 29 พฤษภาคม 2558 สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย สมาคมรักษ์ทะเลไทย มูลนิธิสายใยแผ่นดิน องค์การอ็อกแฟม ประเทศไทย และกรีนพีซเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมจำนวน 80 คน ร่วมยื่นจดหมายต่อ ผู้แทนคณะกรรมการสหภาพยุโรป ซึ่งแจ้งสหภาพยุโรปให้มีการตรวจสอบมาตรการต่อต้านประมงผิดกฎหมาย (IUU Fishing) ให้รอบด้าน มีการรับฟังความคิดเห็นจากภาคส่วนต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะอย่างยิ่งประมงพื้นบ้านและภาคประชาชน และคำนึงถึงความยั่งยืนของทรัพยากรทางทะเลและวิถีชีวิตชาวประมงพื้นบ้านในระยะยาว (กรีนพีซ, 2558)

นอกจากปัญหา IUU Fishing แล้ว สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยยังได้รับผลกระทบจากพระราชกำหนดการประมง พ.ศ. 2558 ที่รัฐบาลตราขึ้นเพื่อแก้ไขปัญหา IUU Fishing โดยการติดตาม ควบคุม และเฝ้าระวังการทำประมงในน่านน้ำไทยและน่านน้ำไทย และเพื่อป้องกันมิให้มีการทำการประมงโดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย รวมทั้งยังขาดการบริหารจัดการการทำประมงให้สอดคล้องกับการผลิตสูงสุดของธรรมชาติให้สามารถทำการประมงได้อย่างยั่งยืน ให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล (ไทยโพสต์, 2558)

สำหรับเนื้อหา พระราชกำหนดการประมง พ.ศ. 2558 (พ.ร.ก. ประมง) ดังกล่าวมี 176 มาตรา จำนวน 12 หมวด ซึ่งสาระสำคัญได้กระจายตามหมวดต่างๆ เริ่มตั้งแต่หมวดบททั่วไป ในมาตรา 8 ที่ระบุว่า การกระทำความผิดตาม พ.ร.ก. นี้ หรือตามกฎหมายของรัฐชายฝั่ง หรือตามหลักเกณฑ์หรือมาตรการตามกฎหมายระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้อง หรือหลักเกณฑ์หรือมาตรการขององค์การระหว่างประเทศ บรรดาที่เกี่ยวกับการอนุรักษ์และบริหารจัดการการประมง ไม่ว่าจะกระทำในน่านน้ำไทยหรือน่านน้ำไทย และไม่ว่ากระทำโดยใช้เรือประมงไทย เรือประมงที่มีใช้เรือประมงไทย หรือเรือไร้สัญชาติ เป็นการกระทำความผิดในราชอาณาจักรและต้องรับโทษตามที่กำหนดไว้ใน พ.ร.ก. นี้ และให้ศาลไทยมีอำนาจพิจารณาและพิพากษาคดีได้ องค์กรชาวประมงพื้นบ้านเห็นพ้องกันว่า พ.ร.ก. ดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อทั้งด้านบวกและด้านลบต่อชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งเป็นประเด็นการต่อสู้สำคัญที่ภาคประชาสังคมและองค์กรประมงพื้นบ้านจะต้องร่วมกันผลักดันต่อไป (ไทยโพสต์, 2558)

วันที่ 14 พฤศจิกายน 2558 รัฐบาลได้มีการประกาศใช้พระราชกำหนดการประมง พ.ศ. 2558 แทนพระราชบัญญัติการประมง พ.ศ. 2558 ด้วยความเร่งรีบออกกฎหมายไม่มีการรับฟังข้อเท็จจริง ทำให้มีผลกระทบต่อผู้ประกอบการประมงพื้นบ้านหลายประเด็น และที่มีผลกระทบมากที่สุด คือ กรณี “มาตรา 34 ของพระราชกำหนดฯ ให้ห้ามชาวประมงพื้นบ้าน ออกทำการประมงนอกเขตประมงชายฝั่ง เด็ดขาด” พร้อมกำหนดโทษหนัก ซึ่งในความเป็นจริงชาวประมงพื้นบ้าน (เรือเล็ก

กว่า 10 ตันกรอส) แม้เป็นเรือขนาดเล็ก แต่สามารถออกทำประมงนอกเขตชายฝั่งได้โดยไม่ได้มีปัญหาเกิดผลกระทบต่อทรัพยากร หรือทำให้รัฐเสียหายแต่อย่างใด อีกทั้งชาวประมงพื้นบ้านที่ปฏิบัติตามกฎหมายประมงอย่างเคร่งครัด ย่อมไม่เข้าข่ายเป็นประมงแบบ IUU อยู่แล้ว เมื่อถูกห้ามออกนอกชายฝั่งเท่ากับตัดสิทธิการประกอบสัมมาอาชีพที่เคยมีไป (มูลนิธิสืบนาคะเสถียร, 2559)

จากเหตุดังกล่าว สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยเห็นว่า บทกำหนดดังกล่าวเกินความจำเป็น และจะทำให้ชาวประมงพื้นบ้านชายฝั่งทะเลทั่วประเทศได้รับความเดือดร้อน เห็นควรนำเสนอให้รัฐบาล ได้ปรับปรุงแก้ไขพระราชกำหนดการประมงใหม่ ด้วยการยกเลิกมาตรา 34 ดังกล่าวออกเสีย โดยสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยได้ประกาศมาถึงพี่น้องสมาชิกชาวประมงพื้นบ้านชายฝั่งทะเลทั่วประเทศไทย ที่ต้องการยกเลิกมาตรา 34 ของพระราชกำหนดการประมง พ.ศ.2558 ให้เข้าร่วมเสนอความเห็นต่อรัฐบาลโดยพร้อมเพรียงกัน ในวันที่ 18 มกราคม 2559 ณ ศาลากลางจังหวัดชายฝั่งทะเลไทย ทุกจังหวัด (มูลนิธิสืบนาคะเสถียร, 2559)

วันที่ 18 มกราคม 2559 เครือข่ายประมงพื้นบ้าน 23 จังหวัดติดชายฝั่งออกมายื่นข้อเรียกร้องยกเลิกมาตรา 34 ห้ามทำการประมงเกิน 3 ไมล์ทะเล อย่างพร้อมเพรียงกันหน้าศาลากลางจังหวัด พร้อมทั้งชูแผ่นป้ายข้อความประท้วงการบังคับใช้มาตรา 34 ชาวประมงพื้นบ้านเชื่อว่าเอื้อประโยชน์ประมงพาณิชย์อย่างเห็นได้ชัดและหากยังไม่มีความคืบหน้าในการแก้ไขปัญหา เครือข่ายทั้ง 22 จังหวัด จะมีการเคลื่อนไหวเพื่อกดดันให้แก้ไขกฎหมายไม่มีความเป็นธรรมต่อชาวประมงพื้นบ้าน (มูลนิธิสืบนาคะเสถียร, 2559)

จากการกดดันดังกล่าว รัฐบาลยังเพิกเฉย สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยจึงต้องยกระดับในวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2559 โดยตัวแทนของชาวประมงพื้นบ้าน 22 จังหวัดตามแนวชายฝั่งทะเล ได้ยื่นหนังสือต่อพลเอกฉัตรชัย สาริกัลยะ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เพื่อขอให้มีการแก้ไข พ.ร.ก. การประมง พ.ศ. 2558 มาตรา 34 โดยหลังจากยื่นหนังสือแล้ว ได้เดินออกไปรวมกลุ่มบริเวณถนนราชดำเนิน (กรุงเทพฯธุรกิจ, 2559)

นายสะสมแอ จะมุดอ นายกสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยเปิดเผยหลังยื่นหนังสือต่อพลเอกฉัตรชัย สาริกัลยะ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ว่า จากกรณีที่รัฐบาลต้องการแก้ไขปัญหาการทำประมงผิดกฎหมาย ขาดการรายงาน ไร้การควบคุม หรือ IUU โดยได้ออก พ.ร.ก. การประมง พ.ศ. 2558 ขึ้น มีหลายมาตราที่ส่งผลกระทบกับการทำประมงพื้นบ้าน ประกอบด้วยมาตรา 34 ที่กำหนดให้การทำประมงชายฝั่งอยู่ในเขต 3 ไมล์ทะเล มาตรา 10 ที่มีผลให้เรือเล็กของชาวประมงรายย่อยไม่สามารถประกอบอาชีพทำการประมงได้อีก ทั้งหมดได้สร้างความเดือดร้อนและจำกัดสิทธิชาวประมงขนาดเล็กในประเทศไทย ที่มีจำนวนมากกว่า 80% ของชาวประมงทั้งหมด 23 จังหวัด ตามแนวชายฝั่ง พร้อมทั้งการประมงพื้นบ้านเป็นการประมงที่เป็นเศรษฐกิจพื้นฐานของชุมชน สร้างความมั่นคงทางด้านอาหาร สร้างรายได้ให้กับชาวประมงรายย่อยเหล่านี้ให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ เป็นการประมงที่ส่งผลดีต่อประเทศ ที่ผลิตสินค้าประมงชั้นดีและรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม (กรุงเทพฯธุรกิจ, 2559)

หากชาวประมงพื้นบ้านทั้งหมดถูกบังคับให้ทำการประมงเฉพาะในพื้นที่แคบๆ ชายฝั่งทะเล จะเกิดการแย่งชิงทรัพยากรสัตว์น้ำ เกิดความขัดแย้งระหว่างชาวประมงกันเอง อีกทั้งยังไม่เป็นผลดีต่อการประมงที่ยั่งยืน เพราะเขตชายฝั่งทะเลควรเป็นแหล่งอนุบาลสัตว์น้ำ ขยายพันธุ์สัตว์

น้ำ เป็นที่อยู่อาศัยของสัตว์ทะเลหายาก การกำหนดมาตรา 34 เพื่อบังคับให้ชาวประมงจำนวนมากให้ทำประมงได้ในเขตชายฝั่งอย่างเดียว จะทำให้เกิดการทำลายพื้นที่อนุบาลสัตว์น้ำวัยอ่อนมากยิ่งขึ้น และที่สำคัญในขณะที่จำกัดพื้นที่ทำการประมงพื้นบ้าน แต่ พ.ร.ก. การประมง พ.ศ. 2558 ได้ให้สิทธิ์กับชาวประมงพาณิชย์เชิงอุตสาหกรรม โดยเฉพาะเรืออวนลาก เรือปั่นไฟจับปลา ซึ่งเป็นเครื่องมือทำลายล้างให้ได้สิทธิทำการประมงในพื้นที่ตั้งแต่เขตชายฝั่งไปจนถึงเขตเศรษฐกิจจำเพาะ หรือ 200 ไมล์ทะเล หรือจนถึงสิทธิทำการประมงของประเทศ (กรุงเทพฯธุรกิจ, 2559)

ทั้งนี้ที่ผ่านมาชาวประมงพื้นบ้านจาก 23 จังหวัดชายฝั่งทะเล ได้ยื่นหนังสือร้องเรียนถึงรัฐบาลขอให้ยกเลิกมาตรา 34 นี้ และทบทวน พ.ร.ก.การประมง พ.ศ. 2558 แต่ยังไม่ได้รับการพิจารณา ทางสมาคมสมาพันธ์ฯ จึงขอรับทราบความคืบหน้าดังกล่าว รวมทั้งเห็นว่าปัญหาการประมงของไทยนี้มีต้นเหตุจากการประมงแบบทำลายล้างที่ทำให้ประมงทะเลไทยเสียหายเสื่อมโทรมมาเป็นเวลานานแล้ว ดังนั้นเพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาอย่างถาวร รัฐบาลควรประกาศยกเลิกเครื่องมือที่มีสภาพทำลายล้างอย่างรุนแรง คืออวนลาก และเรือปั่นไฟจับปลาที่ใช้วนช่องตาเล็กในเวลากลางคืน โดยเด็ดขาดทันทีไม่มีเงื่อนไข (กรุงเทพฯธุรกิจ, 2559)

วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2559 สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ยื่นหนังสือต่อคณะกรรมการสิทธิชุมชนและฐานทรัพยากร ให้ตรวจสอบ พ.ร.ก. การประมง พ.ศ. 2558 ในการละเมิดสิทธิชุมชน

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 13.30 น. พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรีเป็นประธานการประชุมคณะกรรมการนโยบายการประมงแห่งชาติ ครั้งที่ 1/2559 ณ ห้องสีเสี้ยว ตึกไทยคู่ฟ้า ทำเนียบรัฐบาล โดยมี พลเอก ฉัตรชัย สาริกัลยะ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ พลเอก วิลาศ อรุณศรี เลขาธิการนายกรัฐมนตรี พลเรือเอก ณะ อารินิจ ผู้บัญชาการทหารเรือ พลเรือเอก พัลลภ ตมิศานนท์ เสนาธิการทหารเรือ นายสมมะแอ เจมมุดอ นายกสมาคมสมาพันธ์ประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย และผู้เกี่ยวข้อง ซึ่งที่ประชุมมีมติรับทราบอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการนโยบายประมงแห่งชาติ ที่จะทำหน้าที่กำหนดปริมาณการจับสัตว์น้ำสูงสุดในปี 2559 เนื่องจาก พ.ร.ก. การประมง พ.ศ. 2558 กำหนดการจัดสรรในเรื่องการจับสัตว์น้ำที่จะมีการควบคุมการจับสัตว์น้ำให้อยู่ในระดับที่ยั่งยืน ซึ่งแตกต่างจากเดิมที่สามารถจับสัตว์น้ำได้อย่างเสรี โดยที่ประชุมวันนี้ได้เห็นชอบตัวเลขปริมาณสัตว์น้ำสูงสุดที่จับได้ในฝั่งอ่าวไทยกับฝั่งอันดามัน ดังนี้ สัตว์น้ำหน้าดินในอ่าวไทย 715,294 ตัน ฝั่งอันดามัน 216,467 ตัน ปลาผิวน้ำในอ่าวไทย 230,803 ตัน ฝั่งอันดามัน 110,156 ตัน ปลากระตักในอ่าวไทย 172,607 ตัน และฝั่งอันดามัน 29,650 ตัน โดยมีเกณฑ์การจัดสรรปริมาณสัตว์น้ำไว้ 3 แนวทางคือ 1) เรือที่ถูกต้องตามกฎหมายที่มีอาชญาบัตร มีใบอนุญาตทำการประมงในปีที่ผ่านมาจะได้สิทธิเข้าไปรับการจัดสรรเป็นอันดับแรก 2) เรือประมงที่ถูกต้องตามกฎหมายแต่เครื่องมืออาจจะยังไม่เหมาะสมกับสัตว์น้ำประเภทนั้น ก็ต้องไปปรับเปลี่ยนเครื่องมือแล้วเข้าสู่ระบบ 3) เรือประมงที่ยังไม่เคยเข้าสู่ระบบ ถ้ามีสัตว์น้ำเหลืออยู่ก็ให้มาเข้าสู่ระบบ โดยการจัดสรรในลักษณะแบบนี้จะเป็นการจัดสรรวันทำการประมง และปริมาณโดยภาพรวมหลังจากที่จัดสรรแล้วปริมาณสัตว์น้ำโดยรวมที่จับไป จะอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าปริมาณสัตว์น้ำสูงสุดที่จะจับได้ ซึ่งการจัดสรรลักษณะดังกล่าวจะมีเหมือนกันทุกปี ที่เมื่อครบ 1 ปี ก็จะมีการคำนวณแล้วจัดสรร อันจะทำให้เกิดความยั่งยืนของทะเลไทย (กลุ่มยุทธศาสตร์และแผนการประชาสัมพันธ์ สำนักโฆษก, 2559)

พร้อมกันนี้ ที่ประชุมได้พิจารณาเรื่องความเดือดร้อนของชาวประมงพื้นบ้าน ที่พยายามเรียกร้องให้ยกเลิกมาตรา 34 ใน พ.ร.ก. การประมง พ.ศ. 2558 ซึ่งได้ระบุว่า “ห้ามมิให้ผู้ได้รับใบอนุญาตทำการประมงพื้นบ้าน ทำการประมงในเขตทะเลนอกชายฝั่ง” ที่หมายความว่าพี่น้องชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถจะออกไปทำการประมงนอกเขต 3 ไมล์ทะเลได้ ซึ่งที่ประชุมได้พิจารณาว่าการที่จะยกเลิกมาตรา 34 เพียงมาตราเดียวในขณะนี้อาจจะส่งผลกระทบต่อในภาพรวมของ พ.ร.ก. การประมง พ.ศ. 2558 ทั้งฉบับ (กลุ่มยุทธศาสตร์และแผนการประชาสัมพันธ์ สำนักโฆษก, 2559) สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ยังคงดำเนินการเรียกร้องให้รัฐบาลดำเนินการแก้ไข มาตรา 34 นี้ต่อไป

นอกจากนี้ ที่ประชุมยังพิจารณากรอบเบื้องต้นของนโยบายการพัฒนาการประมงของประเทศ ฉบับที่ 1 รวม 4 ด้าน และกำหนดระยะเวลาของนโยบายตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559-2562 ประกอบด้วย 1) นโยบายการพัฒนาการประมงในน่านน้ำไทย 2) นโยบายการส่งเสริม พัฒนา และแก้ไขปัญหาการประมงนอกน่านน้ำไทย 3) นโยบายการพัฒนาการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของประเทศ 4) นโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมต่อเนื่องด้านการประมงประเทศ ซึ่งในที่ประชุมได้มีการเสนอกรอบกว้าง ๆ ว่าจะมีหัวข้อในการกำหนดนโยบายอย่างไร ซึ่งเมื่อคณะกรรมการนโยบายประมงแห่งชาติพิจารณาเห็นชอบแล้ว จะให้ไปจัดตั้งคณะกรรมการในแต่ละด้านเพื่อไปดำเนินการยกร่างนโยบายทั้ง 4 ด้านให้แล้วเสร็จภายใน 6 เดือน แล้วนำมาเสนอให้คณะกรรมการนโยบายประมงแห่งชาติให้ความเห็นชอบ ก่อนนำเสนอคณะรัฐมนตรีเพื่อวางเป็นกรอบนโยบายของประเทศต่อไป (กลุ่มยุทธศาสตร์และแผนการประชาสัมพันธ์ สำนักโฆษก, 2559)

การต่อสู้ของสมาคมสมาพันธ์ประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยนอกจากเรื่องการจับสัตว์น้ำ การดูแลฟื้นฟูอนุรักษ์ทรัพยากรแล้ว เรื่องนโยบายกฎหมายของประเทศที่เข้ามาควบคุมก็มีผลกระทบโดยตรงต่อการดำเนินชีวิต การต่อสู้เหล่านี้จึงไม่มีวันสิ้นสุด

ในการศึกษานี้ ใช้แนวคิดเกี่ยวกับประมงพื้นบ้าน เป็นแนวคิดพื้นฐานในการศึกษากลุ่มประมงพื้นบ้านที่เป็นกลุ่มเป้าหมายในการวิจัย

ในการขับเคลื่อนงานสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยดังกล่าวข้างต้นนั้น ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรพัฒนาเอกชน และหน่วยงานต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งองค์กรพัฒนาเอกชนที่ทำหน้าที่สนับสนุนในด้านต่างๆ เช่น การกำหนดนโยบาย การส่งเสริมความรู้ งบประมาณ เป็นต้น แนวทางการทำงานดังกล่าวนี้เชื่อมโยงกับแนวคิดเรื่อง องค์กรที่เป็นสะพานเชื่อม ซึ่งจะได้กล่าวต่อไป

2.2 องค์กรสะพานเชื่อม (Bridging organization)

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา สังคมโลกได้ให้การยอมรับแนวคิดเรื่อง “การจัดการร่วม” (Co-management) สำหรับทรัพยากรที่สังคมใช้ร่วมกัน เช่น น้ำ ป่า ประมง ฯลฯ ซึ่งเป็นการแบ่งอำนาจและความรับผิดชอบระหว่างรัฐบาลกับผู้ใช้ทรัพยากรระดับท้องถิ่น เนื่องจากต่างยอมรับถึงความล้มเหลวของแนวทางการบังคับใช้อำนาจแบบจากบนลงล่างโดยหน่วยงานเดียว

องค์ประกอบสำคัญส่วนหนึ่งของแนวคิดนี้ 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 การสร้างเครือข่ายขององค์กรที่เป็นสะพานเชื่อมจะช่วยระบุนความขัดแย้ง สร้างความไว้วางใจ เข้าถึงทรัพยากรที่ต้องการ สร้างวิสัยทัศน์และเป้าหมายร่วม รวมทั้งปฏิบัติงานด้านอื่นๆ ด้วย ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 บทบาทที่หลากหลายขององค์กรที่เป็นสะพานเชื่อมในการจัดการร่วม องค์กรฯ หนึ่งๆ ไม่ได้ทำหน้าที่ทั้งหมด ในบางกรณี องค์กรต่างๆ อาจมีบทบาทร่วมกันในฐานะองค์กรที่เป็นสะพานเชื่อม **ที่มา:** Berkes (2009: 1696. อ้างใน เยาวนิจ กิตติธรรกุล และคณะ, 2556)

องค์กรที่เป็นสะพานเชื่อมมีความสำคัญมากเพราะเป็นผู้ให้บริการและอำนวยความสะดวกต่อสายสัมพันธ์ (Linkages) อื่นๆ ในกรณีที่ไม่มีองค์กรฯ ดังกล่าว การจัดการร่วมอาจเป็นการเชื่อมโยงองค์กรพัฒนาเอกชน หน่วยงานรัฐบาล หน่วยงานวิจัย และส่วนอื่นๆ มาตอบสนองต่อความ

ต้องการที่หลากหลาย 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

Yuffee และ Lippman (1997) ได้กล่าวสรุปถึงปัจจัยและข้อจำกัดในการทำงานขององค์กรสะพานเชื่อม แบ่งได้เป็น 2 ปัจจัย คือ

1) ปัจจัยที่สนับสนุนให้เกิดการทำงานขององค์กรสะพานเชื่อม

A. สถานการณ์

- (1) ผู้มีส่วนได้เสียมองว่าเป็นปัญหาร่วม
- (2) มีการช่วยเหลือกันและต้องมีเป้าหมายร่วมเป็นจุดสำคัญ
- (3) มีความรู้สึกว่าเป็นวิกฤติร่วม หากไม่ร่วมมือกันแก้ปัญหา ปัญหาก็จะยิ่งมีมากกว่าเดิม

(4) ความรู้สึกเกี่ยวกับสถานที่ ความรู้สึกเป็นเจ้าของร่วม
ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ถือเป็นจุดแรกในการเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรสะพานเชื่อมกับบุคคลหรือองค์กรอื่นๆ และเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้งานดำเนินต่อไปได้ ซึ่งต้องเป็นความสัมพันธ์ที่ทำให้คนสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลกันได้

(5) มีความไว้วางใจและมีความเชื่อถือ ซึ่งก่อนเริ่มการดำเนินงานอาจยังไม่มี แต่เมื่อมีการดำเนินไปแล้วองค์กรสะพานเชื่อมต้องสร้างสิ่งเหล่านี้ขึ้นมา

(6) ความสนใจและความกดดันจากสังคมเป็นส่วนผลักดันที่ทำให้เกิดการทำงานร่วมกันของฝ่ายต่างๆ

B. กระบวนการ

(1) การใช้กระบวนการแก้ปัญหาโดยทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการคิด การตัดสินใจ การเลือกเวลาที่เหมาะสม ทั้งนี้คนที่ทำให้เกิดการรวมตัวต้องมีอำนาจพอสมควร เป็นคนกลางน่าเชื่อถือ ซึ่งในการแก้ปัญหาส่วนใหญ่คนในพื้นที่เองไม่สามารถทำได้

(2) มีการหาข้อมูลร่วมกันเพื่อให้เกิดการไว้วางใจกันมากขึ้น

(3) กระบวนการจัดการและทักษะสำคัญของบุคคล ความรู้ ความสามารถ เข้าใจในกระบวนการทำให้เกิดการพูดคุย แลกเปลี่ยนข้อมูล ซึ่งกระบวนการและทักษะเหล่านี้มีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนกระบวนการ

(4) ความเป็นผู้นำ มีวิสัยทัศน์และความเสียสละของบุคคลที่สามารถประสานผลประโยชน์ร่วมได้

(5) การสร้างเป้าหมายเล็กชิ้นก่อนในกระบวนการครั้งแรกๆ เพื่อก่อให้เกิดความสำเร็จเล็กๆ น้อยๆ ให้เกิดขึ้น เพื่อผู้เข้าร่วมมีกำลังใจ

(6) การทำให้ทุกคนมีความรู้สึกว่าคุณคนเสมอภาคกัน ได้รับความยุติธรรม และมีการจัดสรรบทบาทในการทำงานร่วมกัน

C. บริบทในเงื่อนไขเชิงสถาบัน

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

(2) แรงจูงใจมีส่วนสำคัญที่ทำให้เกิดการร่วมมือ อาทิ แรงจูงใจทางเศรษฐกิจ โครงสร้างทางสังคม เงื่อนไขทางการเมือง ทูตทางสังคม ฯลฯ

(3) ทรัพยากร อาทิ เงินตรา ความรู้ ทรัพยากรบุคคล ฯลฯ มีส่วนสำคัญที่ทำให้การจัดการร่วมประสบความสำเร็จ

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

2) ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการทำงานขององค์กรสะพานเชื่อม

A. สถานการณ์

(1) ความไม่สมดุลของอำนาจ

(2) ไม่มีการติดต่อสื่อสาร ไม่ชอบหน้ากัน ไม่มีความเข้าใจกัน

(3) ตรงข้ามกับความต้องการสาธารณะ รัฐ ทั้งนี้อาจเกิดจากความไม่เชื่อมั่นในหน่วยงาน

(4) มีความแตกต่างขั้นพื้นฐานสูง อาทิ อุดมการณ์ ความเชื่อ ฯลฯ

B. กระบวนการ

(1) ประเด็นหรือจุดมุ่งหมายไม่ชัดเจน

(2) ไม่มีทักษะในการจัดการ หรือก่อให้เกิดความร่วมมือได้

(3) มีผู้ต่อต้านในประเด็นมุมมอง ทศนคติ ในการทำงานร่วมกัน

(4) ความยากที่จะทำให้การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียมีความมั่นคงอย่างต่อเนื่อง

C. บริบททางสังคม

(1) บรรทัดฐานทางสังคม/วัฒนธรรม

(2) การแบ่งพรรคแบ่งพวกจากกระบวนการเดิมที่มีอยู่แล้ว

(3) การต่อต้านจากกลุ่มผลประโยชน์

(4) การเมือง

D. บริบทในทางสถาบัน

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

ในการศึกษานี้ ใช้แนวคิดองค์กรสะพานเชื่อม ในการศึกษาการทำงานขององค์กรภาคประชาชนกับองค์กรชาวประมงพื้นบ้าน ในการพัฒนาชุมชนและการทำร้านคนจับปลา ในพื้นที่บ้านคั่นกระได จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายในการวิจัย

การดำเนินงานของร้านคนจับปลาในรูปแบบธุรกิจ ที่มุ่งหวังยกระดับคุณภาพชีวิตชาวประมงพื้นบ้านด้วยการให้ชาวประมงมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการรับซื้อสัตว์น้ำในราคาสูงกว่าแปปลาท้องถิ่น และปันผลกำไรสู่การทำกิจกรรมอนุรักษ์ชุมชน ซึ่งเป้าหมายการทำธุรกิจดังกล่าวสอดคล้องกับแนวคิดกิจการเพื่อสังคมที่จะกล่าวต่อไป

2.3 แนวคิดกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE)

แนวคิดกิจการเพื่อสังคมเป็นแนวคิดที่สำคัญในการศึกษาครั้งนี้

2.3.1 ความหมายและลักษณะของกิจการเพื่อสังคม

ในที่นี้ได้อธิบายความหมายของกิจการเพื่อสังคม ซึ่งมีความหมายคล้ายคลึงและสัมพันธ์กันได้ดังนี้

กิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE) หมายถึง กิจการที่มีรายได้จากการขายการผลิตสินค้า และ/หรือการให้บริการที่มีเป้าหมายในการก่อตั้งอย่างชัดเจน หรือมีการกำหนดเพิ่มเติม หรือปรับเปลี่ยนเป้าหมาย ในการแก้ไขปัญหา พัฒนาชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก โดยมุ่งหวังเพื่อตอบสนองความต้องการของสังคมหรือชุมชน (Drayton 2006, พสุ เดชะรินทร์, 2552) มากกว่าการสร้างผลกำไรเชิงธุรกิจคืนสู่ผู้ถือหุ้น แต่มุ่งเน้นการสร้างควมมั่งคั่งอย่างยั่งยืนสู่สังคมซึ่งความเป็นเจ้าของกิจการนั้นไม่ได้ผูกขาด หากกระจายกันไปในกลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย (Harding 2006, Zahra et al, 2009) กิจการเพื่อสังคมจึงเป็นนวัตกรรมทางสังคมที่อาศัยทักษะทางธุรกิจของผู้ประกอบการผสมผสานกับเป้าหมายในการแก้ไขปัญหา โดยเห็นคุณค่าในตัวมนุษย์แต่ละบุคคลมากกว่าฐานะรายได้ ซึ่งศักยภาพในการผลิตของแต่ละบุคคลจะถูกนำมาใช้งานในฐานะผู้เป็นเจ้าของหน่วยผลิตของสังคม (บริษัทโซเซียลเอ็นเตอร์ไพรส์, 2551) กิจการเพื่อสังคมจึงสามารถก่อให้เกิดการพึ่งพาตนเองและการพัฒนาสังคมที่ควบคู่ไปกับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ (Martin and Novicevic, 2010)

อาจกล่าวได้ว่า กิจกรรมเพื่อสังคมมีจุดมุ่งหมายเดียวกันทั้งกับองค์การการกุศลที่มุ่งช่วยเหลือสังคมเพียงอย่างเดียว และองค์กรธุรกิจที่มีเป้าหมายหลักอยู่ที่การสร้างผลกำไร โดยกิจกรรมเพื่อสังคมนั้น จะมุ่งเน้นทั้งในด้านการพัฒนาสร้างสรรค์เชิงสังคมและสิ่งแวดล้อมควบคู่ไปกับการทำกำไรเพื่อนำไปใช้ในกิจกรรมเพื่อสังคมต่อไป (พสุ เดชะรินทร์, 2552; นิตยา ฐานิธธนกร, 2553)

กิจกรรมเพื่อสังคมมีลักษณะพิเศษ ดังนี้

(1) กระบวนการผลิต การดำเนินกิจการ รวมถึงผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ไม่ก่อให้เกิดผลเสียต่อสังคม สุขภาวะ และสิ่งแวดล้อม

(2) มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี

(3) มีความยั่งยืนทางการเงินได้ด้วยตนเอง

(4) ผลกำไรส่วนใหญ่ถูกนำไปลงทุนขยายผลเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ หรือคืนผลประโยชน์ให้แก่สังคม หรือผู้ใช้บริการ

(5) สามารถมีรูปแบบองค์กรที่หลากหลาย

กิจกรรมเพื่อสังคมจึงเป็นการประสานความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจ ผลตอบแทนในด้านสังคมหรือสิ่งแวดล้อม และผลตอบแทนทางการเงิน โดยผู้ประกอบการเพื่อสังคมเป็นบุคคลที่มีวิธีการใหม่ในการแก้ปัญหาสังคม มีความมุ่งมั่นและยืนหยัดในการแก้ไขปัญหาที่สำคัญ และเสนอแนวคิดใหม่เพื่อการเปลี่ยนแปลงสังคมในวงกว้าง แทนที่จะปล่อยให้การแก้ปัญหาเป็นหน้าที่ของรัฐบาลหรือภาคธุรกิจเท่านั้น ผู้ประกอบการเพื่อสังคมจึงทำหน้าที่เปลี่ยนแปลงสังคม ด้วยการมองหาโอกาสที่คนอื่นมองไม่เห็น และพัฒนาระบบพร้อมทั้งวิธีคิดใหม่ในการแก้ปัญหาเพื่อเปลี่ยนแปลงสังคมที่ดีขึ้น 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 ฐานิธธนกร, 2553)

อนึ่ง ไม่เหมือนกับการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility : CSR) เนื่องจาก SE ทำกิจกรรมเพื่อสังคมไม่ใช่เพียงรับผิดชอบต่อสังคม โดย SE มีความเชื่อว่า บริบทของสังคมเปลี่ยน สมมติฐานเปลี่ยน วิธีการแก้ปัญหาก็ต้องเปลี่ยน เราไม่สามารถแก้ปัญหาด้วยวิธีการเดียวกันกับวิธีที่ทำให้เกิดปัญหาได้ หรือภายใต้บริบทที่สร้างปัญหา การบริจาคหรือการพึ่งพารัฐไม่ใช่คำตอบ SE จึงเท่ากับ NGO (Social mind) + Business (Motivation) + Government (Public benefit) กล่าวคือ SE ใช้ผลรวมของจุดเด่นของรูปแบบองค์กรทั้งสามอย่างที่มีอยู่ เป็นธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นเพื่อแก้ไขปัญหาทางสังคมหรือสภาพแวดล้อมโดยไม่หวังผลกำไรแต่มีกำไร SE จึงมีสังคมเป็นเจ้าของ เพื่อเป้าหมายทางสังคมและการขายสินค้า(กรุงเทพธุรกิจ, 2553, นิตยา ฐานิธธนกร, 2553)

กล่าวโดยสรุป ก็คือ SE เป็นธุรกิจที่ผลิตหรือขายโดยแสวงหากำไร แต่กำไรนั้นเป็นไปเพื่อสังคม ถึงแม้ว่าบางครั้งอาจต้องจัดสรรกำไรให้ผู้ลงทุนบ้าง ซึ่งต่างจาก CSR ที่เป็นโครงการเพื่อสังคมของธุรกิจที่แสวงหากำไรสูงสุด

2.3.2 รูปแบบของกิจการเพื่อสังคม

ลักษณะของ SE เป็นการประสานความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจและผลตอบแทนในด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และผลตอบแทนทางการเงิน โดยตัวของผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการ (Social Entrepreneur) มีความสนใจที่จะสร้างผลตอบแทนทางสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยใช้รูปแบบการบริหารจัดการของธุรกิจและคุณธรรมเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งเชื่อมโยงกันระหว่างการทำธุรกิจและการทำเพื่อสังคมอย่างมีความรับผิดชอบ เช่น การทำธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับอบายมุขและธุรกิจที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม เป็นต้น รวมถึงมีการตั้งเป้าหมายหลักของธุรกิจเพื่อการพัฒนาและแก้ไขปัญหาสังคม/สิ่งแวดล้อมอย่างมีนวัตกรรม (Innovation) และธุรกิจนั้นสามารถดำเนินกิจการได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน พร้อมกับการเจริญเติบโต มีกำไรเหมือนองค์กรธุรกิจทั่วไป (Martin & Novicevic, 2010)

SE เป็นการนำโมเดลธุรกิจมาใช้กับเป้าหมายทางสังคมหรือสิ่งแวดล้อม เป็นการรวมโมเดลธุรกิจแบบไม่หวังผลกำไร พร้อมกับการทำประโยชน์เพื่อสังคม รวมเข้ากับธุรกิจหลักของบริษัท ซึ่งจะทำให้บริษัทไม่เพียงแต่ยังคงสามารถสร้างรายได้ แต่ยังคงความดีกลับคืนสู่สังคม รวมทั้งคืนผลกำไรที่ได้รับกลับคืนสู่ชุมชนที่บริษัทดำเนินกิจการอยู่ (Martin & Novicevic, 2010)

โมเดลของ SE แบ่งออกเป็น 3 แบบ ตามระดับของการผสมกันระหว่างกิจกรรมทางธุรกิจ และโครงการทางสังคม (Martin & Novicevic, 2010)

1) Embedded Social Enterprise: กิจกรรมของธุรกิจและโครงการเพื่อสังคมเป็นสิ่งเดียวกัน กิจกรรมทางธุรกิจถูกฝังอยู่ในกิจกรรมขององค์กรและโครงการต่างๆ ด้านสังคมโครงการทางสังคมเป็นโครงการที่สามารถทำเงินได้ด้วยตัวเอง ทำให้สามารถเป็นโมเดลที่ยั่งยืน

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

3) External Social Enterprises: กิจกรรมทางธุรกิจจะอยู่นอกการจัดการขององค์กรไม่แสวงหากำไร เป็นความสัมพันธ์ไม่ตายตัวในการสนับสนุนและจัดหาแหล่งทุนระหว่างผู้ประกอบการเพื่อสังคมกับองค์กรไม่แสวงหากำไร

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

Digital Divide Data (DDD) เป็นธุรกิจเพื่อสังคมที่ประสบความสำเร็จธุรกิจหนึ่ง ที่ให้บริการด้านข้อมูลและการแปลงข้อมูลต่างๆ ที่ได้รับไปอยู่ในรูปแบบของข้อมูลบนคอมพิวเตอร์ ให้กับลูกค้า เช่น การจ้างงานเด็กวัยรุ่นด้วยโอกาส โดนเน้นนโยบายการพัฒนาบุคลากรด้วยการให้ ค่าจ้างที่เป็นธรรม การดูแลด้านสุขภาพ การศึกษา และโอกาสความก้าวหน้าในอาชีพ และ Change Fusion ธุรกิจแบบผสม ก่อนหน้าที่เป็นที่รู้จักในนามสถาบัน TRN เป็นผู้ให้บริการทางด้านการ ออกแบบนวัตกรรมเพื่อสังคม การลงทุน และบริการบ่มเพาะธุรกิจ ทางองค์กรได้เปิดตัวโครงการ นวัตกรรมเพื่อสังคมมากมาย นอกจากนี้ยังให้การสนับสนุนธุรกิจเพื่อสังคมที่ดำเนินงานโดยคนรุ่นใหม่ ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงและเอเชียใต้อย่างต่อเนื่อง (คณะผู้จัดทำรวมกิจการเพื่อสังคมในไทย, 2555)

2.3.4 เป้าหมายของกิจการเพื่อสังคม (ใจมานัส พลอยดี, 2540)

- 1) เพื่อมุ่งหวังผลกำไร กำไรเป็นผลตอบแทนกลับคืนให้กับกลุ่มชุมชน
- 2) เพื่อมุ่งหวังที่จะทำให้อะไรก็ตามอยู่รอด เมื่อได้ลงทุนดำเนินการต่างมุ่งหวังให้ กิจการดำเนินงานต่อไปอย่างต่อเนื่องไม่หยุดชะงัก สามารถผลิตสินค้าใหม่ ๆ ออกสู่ตลาด ขยายสาขา เพิ่มการลงทุนในธุรกิจใหม่ ทำให้อะไรก็ตามมีฐานะและสินทรัพย์เพิ่มมากขึ้น เป็นต้น
- 3) เพื่อมุ่งหวังสนองความรับผิดชอบต่อสังคม องค์กรธุรกิจชุมชนต้องมีความ รับผิดชอบต่อสังคมทั้งภายในและภายนอกกิจการ เช่น มีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า สิ่งแวดล้อม และชุมชน ไม่เอาเปรียบ หรือสร้างปัญหาให้กับสังคม

ในประเทศที่มีคนยากจนมาก รัฐบาลได้พยายามที่จะให้ประชาชนกินดีอยู่ดี ด้วยการ นำเครื่องมือมาพัฒนาชุมชน โดยมีกระบวนการที่สำคัญ ๒ ประการ คือ

- 1) ความร่วมมือของประชาชนด้วยศรัทธา เพื่อจะสร้างเสริมระดับความเป็นอยู่ของ ตนให้ดีขึ้น โดยอาศัยความริเริ่มของตนเองเป็นสำคัญ
- 2) การกำหนดให้มีหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคและวิธีการ เพื่อให้ความคิดริเริ่มการช่วยตนเองและความช่วยเหลือซึ่งกันและกันได้ดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ

2.3.5 วิธีการรวมกลุ่มของกิจการเพื่อสังคม (สมพันธ์ เตชะอธิก, 2540)

เพื่อให้บรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ในการนำหลักการไปปฏิบัติในธุรกิจ ควรมี การรวมกลุ่มดังต่อไปนี้

- 1) รวมคน คือรวมคนที่มีความเหมือนกันหรือคล้ายกัน มีความต้องการ จุดมุ่งหมาย หรือ เป้าหมายที่เหมือนกัน คนที่มารวมกันจะต้องมีความพร้อมและสมัครใจที่จะร่วมแรง ร่วมมือ และไม่ใช่เป็นคนที่เข้ามาหวังประโยชน์ส่วนตน โดยไม่คำนึงถึงคนอื่น
- 2) รวมเงิน คือ การรวมเงินจากสมาชิกเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในการแก้ไขปัญหา กับ สมาชิกที่เดือดร้อนในรูปการบริการเงินกู้ เงินที่สมาชิกร่วมกันเรียกว่า “เงินค่าหุ้น” สมาชิกจะนำ เงินลงทุนหรือเงินฝากเท่าไรก็ได้ ขึ้นอยู่กับข้อตกลงในกลุ่ม

3) รวมความคิด คือ ในการทำงานกลุ่มองค์กรธุรกิจชุมชนต้องกำหนดจากความคิดของสมาชิกทุกคน เพื่อนำไปใช้ในการบริหารงาน ซึ่งสมาชิกทุกคนจะต้องร่วมกันคิด มาร่วมกันทำงาน กำหนดเป้าหมายและวัตถุประสงค์ ตลอดจนวางแผนเพื่อพัฒนากลุ่มร่วมกัน

4) รวมใจ คือ เป็นการรวมคนที่ค่อนข้างมีความแตกต่างกันในหลายๆ ด้านทั้งความคิด จิตใจ ฐานะทางการเงิน การศึกษา คุณวุฒิ และวัยวุฒิ สิ่งต่างๆ เหล่านี้โดยทั่วไปมักเป็นอุปสรรค จำเป็นต้องสลายความแตกต่างเหล่านี้ออกไปให้หมด โดยอาศัยความช่วยเหลือของสมาชิกทุกคนเพื่อให้เกิดพลังที่เข้มแข็ง ความร่วมมือคงเป็นไปได้ยากหากไม่เริ่มที่การ “รวมใจ” เข้าด้วยกันก่อน และการทำให้เกิดการรวมใจได้ คนที่มารวมกันคงต้องหาก่อนว่าอะไรคือ “จุดมุ่งหมายสูงสุดร่วมกัน”

2.3.6 คุณธรรมกลุ่มของกิจการเพื่อสังคม (สมพันธ์ เตชะอธิก, 2540)

กลุ่มธุรกิจเป็นองค์กรที่รวมเอาคนที่รู้จักกันเพื่อแสวงหาแนวทางในการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการทำธุรกิจร่วมกัน สิ่งที่สำคัญที่จะทำให้การรวมตัวกันของสมาชิกแน่นเหนียว สามารถทำให้กลุ่มประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ก็คือ คุณธรรมของมวลสมาชิกนั่นเอง คุณธรรมดังกล่าว ได้แก่

- 1) ความซื่อสัตย์ ยึดหลักความจริง เปิดเผยข้อมูล ไม่ขโมยผลงานหรือลิขสิทธิ์ ยึดหลักกฎระเบียบ ความถูกต้อง ปฏิบัติตามคำมั่นสัญญา ไม่หลอกลวงฉ้อฉล
- 2) ความรับผิดชอบ ให้ความร่วมมือกับกลุ่ม เช่น การเข้าร่วมประชุม การแสดงความคิดเห็นข้อเสนอต่อการบริหารงานกลุ่มก็ควรเป็นความรับผิดชอบที่สำคัญของสมาชิกกลุ่มด้วย
- 3) ความสามัคคี ให้ความร่วมมือร่วมใจกันทำงานเพื่อก่อให้เกิดความสำเร็จในกิจการ ความสามัคคีก่อให้เกิดพลัง การแก้ไขปัญหาต่างๆ ของชุมชนให้สำเร็จจะต้องอาศัยพลังอันเกิดมาจากความสามัคคี
- 4) ความมีวินัย การอยู่ร่วมกันจำเป็นต้องมีการกำหนดกติกาซึ่งจากสมาชิกเอง การปฏิบัติตามกติกาที่ร่วมกันวางไว้อย่างเคร่งครัด จึงจะเรียกได้ว่ามีการมีวินัย อันเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะทำให้กลุ่มก้าวไปสู่ความสำเร็จ
- 5) ความยุติธรรม คำนึงถึงความเสมอภาค ไม่เอารัดเอาเปรียบ ไม่ฉวยโอกาสตรงไปตรงมา

2.3.7 แนวทางการบริหารจัดการกิจการเพื่อสังคม

Martin & Osberg (2007) ได้กล่าวถึงความหมายของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจชุมชนเพื่อพัฒนาสังคม ดังนี้

- 1) ความสามารถในการแยกแยะความยุติธรรมที่ซ่อนอยู่ในความเสมอภาค ซึ่งก่อให้เกิดการแบ่งแยก การลดความสำคัญ หรือความทุกข์ยากในภาคส่วนสังคมมนุษย์ที่ขาดแคลนช่องทางทางการเงินหรือนโยบายทางการเมืองเพื่อที่จะได้มาซึ่งผลประโยชน์ด้วยตัวเอง

2) ความสามารถในการมองเห็นโอกาสในความยุติธรรม ซึ่งจะนำไปสู่โอกาสในการเสนอแนวทางการพัฒนาซึ่งเพิ่มพูนคุณค่าทางสังคม และ นำแรงบันดาลใจมาก่อให้เกิดสิ่งที่เป็นประโยชน์ ซึ่งมีความคิดสร้างสรรค์ ตรงไปตรงมา กล้าหาญ และกล้าท้าทายกับผู้ที่มิอำนาจเหนือกว่า

3) ความสามารถในการหลอมรวมความเสมอภาคที่มั่นคงแบบใหม่ ซึ่งเปิดโอกาสหรือ บรรเทาความทุกข์ของกลุ่มเป้าหมายด้วยการสร้างระบบความสัมพันธ์ ระหว่างสิ่งมีชีวิตกับสิ่งแวดล้อมที่ยั่งยืน และความเสมอภาคแบบใหม่นี้เอง ที่ช่วยสร้างอนาคตที่ดีกว่าของกลุ่มเป้าหมาย และแม้แต่สังคมโดยรวม

2.3.8 ลักษณะการบริหารงานแบบกิจการเพื่อสังคม

เมื่อเปรียบเทียบลักษณะการดำเนินธุรกิจของ SE กับธุรกิจแบบทุนนิยม พบว่า ทั้งสองไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญจนต้องอยู่ปากตรงข้ามกัน สิ่งที่ต่างกันคือ ธุรกิจตามแนวทาง SE จะเน้นเรื่องการกระจายผลตอบแทนสู่สมาชิกในกลุ่มใกล้เคียงกับระบบสหกรณ์ มีทั้งการซื้อขายระหว่างธุรกิจในกลุ่มเดียวกัน เช่น ระหว่างผู้ผลิตกับซัพพลายเออร์ และระหว่างผู้บริโภคกับผู้ผลิตมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์โดยอาศัยภาพลักษณ์ด้านบวกทางสังคม และนำเสนอข้อมูลเชิงคุณค่าของสินค้าหรือบริการ ขณะที่ธุรกิจในแนวทุนนิยมจะเน้นการใช้โฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ มีการกระตุ้นอารมณ์ สร้างความตื่นตาตื่นใจให้คนอยากซื้อหาสินค้าหรือบริการ (พสุ เดชะรินทร์, 2552)

การเจริญเติบโตของธุรกิจแนวทาง SE นั้นจะเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป เน้นด้านการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย ตั้งแต่เริ่มต้นกิจการ และสร้างกำไรเพื่อกระจายรายได้ ขณะที่ธุรกิจตามแนวทุนนิยมนั้นจะเน้นการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว นำทุนมาเป็นอาวุธสำคัญในการต่อสู้แย่งชิงตลาดเพื่อให้ได้กำไรสูงสุดให้เร็วที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เนื่องจากเชื่อว่า การได้ปริมาณยอดขายจำนวนมากๆ ในเร็ววัน จะทำให้ธุรกิจคืนทุนได้เร็ว และสร้างกำไรสูงสุดได้เร็วเช่นกัน (กรุงเทพธุรกิจ, 2553)

อนึ่ง ความแตกต่างในแนวทางนั้นไม่ได้หมายความว่าไม่มีแนวทางใดถูกหรือผิด ทั้งสองแนวทางสามารถดำเนินไปด้วยกันได้ และในบางโอกาสก็จำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน SE เองก็จำเป็นต้องนำกลยุทธ์ทางการตลาดของแนวทุนนิยมมาใช้เช่นเดียวกัน ในสถานการณ์ที่ธุรกิจในการแข่งขันอย่างรุนแรง อย่างไรก็ตาม แนวทางหลักคือ “การกระจายรายได้” ไปยังหน่วยผลิตของกลุ่มสังคมนั้นๆ และการเน้นเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมก็ยังเป็นจุดยืนของธุรกิจตามแนวทางนี้ (อาศิรา พนาราม, 2553; นิตยา ฐานิถนกร, 2553)

2.3.9 ความสำเร็จและความล้มเหลวของกิจการเพื่อสังคม

1) ความสำเร็จของกิจการเพื่อสังคม

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

- ที่ถูกต้อง
- (1) ต้องรู้จักปรับเป้าหมายของธุรกิจให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด ดีกว่าที่จะให้ธุรกิจต้องหยุดชะงัก
 - (2) รู้จักหรือใช้วิธีการปรึกษาหารือกับผู้รู้เพื่อหาทางออกและการตัดสินใจ
 - (3) รู้จักปรับแผนงานให้เหมาะสมกับสภาพความเปลี่ยนแปลงของสังคม
 - (4) ไม่ควรยึดรูปแบบหรือขั้นตอนการทำงานให้เคร่งครัดเกินไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำงานที่มีขั้นตอนมากเกินไป
 - (5) พยายามสร้างความเชื่อถือ ความซื่อสัตย์ และความรับผิดชอบให้มาก ๆ ซึ่งจะสร้างศรัทธาของลูกค้าเป็นอย่างดี
 - (6) ต้องรู้จักวิธีการสร้างสัมพันธภาพอันดีในการทำงานร่วมกัน โดยการให้ทุกคนมีส่วนร่วมรับรู้ ออกความคิดเห็น และมีส่วนร่วมรับผิดชอบ
 - (7) ต้องรู้จักการยอมรับ การให้อภัยและการให้เกียรติซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้บริหารกิจการต้องสร้างสัมพันธภาพที่ดีอยู่เสมอ
 - (8) ระมัดระวังเรื่องการวางแผนการลงทุน การใช้เงินควรขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ และนักบริหารมืออาชีพอยู่เสมอ
 - (9) ต้องรู้จักทำธุรกิจให้เหมือนกระแสน้ำก็เหมือนกับการผันแปรของธุรกิจ คือต้องรู้จักปรับปรุงและพัฒนาให้ทันต่อเหตุการณ์ ก่อนที่ทุกอย่างจะสายเกินไป

2) ความล้มเหลวของกิจการเพื่อสังคม

ตำราศักดิ์ ชัยสนธิ (2538) ได้กล่าวถึงปัจจัยแห่งความล้มเหลวของธุรกิจไว้ดังนี้

- (1) บุคลากร โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้บริหารมีคุณสมบัติส่วนตัวที่ไม่เหมาะสม เช่น ขาดความรู้ในการดำเนินการ ไม่ยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น ไม่ชอบทำงานหนักหรือไม่ทำงานล่วงเวลา ไม่มีการยืดหยุ่นมักจะต่อต้านการเปลี่ยนแปลง นำเงินทุนของกิจการไปใช้จ่ายในกิจกรรมส่วนตัว ไม่มีความสามารถในการปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างเหมาะสม ไม่รู้หน้าที่ของตน
- (2) ผู้บริหารกิจการไม่มีลักษณะความเป็นผู้นำ ขาดการวางแผน เนื่องจากผู้ประกอบการมีความสามารถเฉพาะทางด้านเทคนิควิธีการอย่างไรอย่างหนึ่ง แต่ไม่มีความรู้ในด้านการจัดการ
- (3) มีเงินทุนไม่เพียงพอ
- (4) ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ
- (5) ขาดข้อมูลเกี่ยวกับภาวะตลาดที่เป็นปัจจุบัน
- (6) ไม่ได้ทำการศึกษาวิจัยด้านเทคนิค
- (7) ปัญหาเกี่ยวกับคู่แข่ง

2.3.10 กระแสของกิจการเพื่อสังคม

SE เกิดขึ้นครั้งแรกในปี ค.ศ. 1978 โดย Freer Spreckley และในปี ค.ศ. 1997 เกิดองค์กร Social Enterprise Partnership ขึ้น ซึ่งในปี พ.ศ. 2553 มี SE ในประเทศอังกฤษ

มากกว่า 55,000 แห่ง คิดเป็นเงินหมุนเวียนนอกระบบของรัฐหลายพันล้านปอนด์ต่อปี โดยการใช้จิตสำนึกทางสังคม (Social mind) ผสานกับการจัดการที่ทันสมัย (Modern management) ที่ทำให้เกิดพลังของประชาสังคมในระบบทุนนิยม (People power in capitalism) SE ในประเทศอังกฤษ จึงครอบคลุมธุรกิจของชุมชน 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 ได้มีโอกาสกู้ยืมเงินดอกเบี้ยต่ำเพื่อการประกอบอาชีพ ทำให้มีสภาพความเป็นอยู่และฐานะที่ดีขึ้น ในขณะเดียวกัน ธุรกิจของท่านยานูสได้ขยายสาขาเติบโตอย่างต่อเนื่องและมีฐานลูกค้ามากกว่า 25 ล้านคนทั่วโลก ทำให้ท่านยานูสได้รับรางวัลโนเบลในปี ค.ศ. 2006 (Martin & Osberg, 2007)

สำหรับ SE ในประเทศไทยมีมากมาย อาทิ กรณีของร้านกาแฟที่มีเป้าหมายการดำเนินงานที่มุ่งสร้างตลาดระหว่างชุมชนในชนบทกับผู้บริโภค พร้อมทั้งส่งเสริมพัฒนาผลิตภัณฑ์และพัฒนาอาชีพให้ชาวบ้านในชนบท เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น (พสุ เดชะรินทร์, 2552) รวมทั้งนิตยสาร BE Magazine ซึ่งเป็นนิตยสารเพื่อสังคมแรกของประเทศไทยที่มุ่งช่วยเหลือคนขาดโอกาสในสังคม โดยการสร้างอาชีพให้คนจนไร้ที่อยู่อาศัยสามารถรับนิตยสารไปขาย เพื่อเป็นการแก้ปัญหาคนขอทาน คนเร่ร่อนไร้อาชีพ ทั้งนี้ผู้ก่อตั้งนิตยสารดังกล่าวได้สังเกตเห็นความเป็นไปได้ในการทำกิจการเพื่อสังคมในประเทศไทย เพราะคนไทยมีเมตตา นิยมช่วยเหลือเกื้อกูล และเขามีความเชื่อว่า ธุรกิจเป็นระบบที่สามารถนำไปใช้แก้ปัญหาสังคมได้รวดเร็วที่สุด (อาศิรา พนาราม, 2553)

สำหรับธุรกิจด้านการประมงในประเทศไทย กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านหลายกลุ่มได้เห็นความสำคัญของการทำธุรกิจ จึงได้รวมตัวกันทำธุรกิจชุมชนเพื่อพัฒนาสังคมขึ้นในหลายพื้นที่ อาทิ

1) แพลลาชุมชนบ้านคูขุด อ.สทิงพระ จ.สงขลา และแพลลาชุมชนบ้านช่องฟืน ม.2 ต.เกาะหมาก อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

แพลลาชุมชนบ้านคูขุด อ.สทิงพระ จ.สงขลา และแพลลาชุมชนบ้านช่องฟืน ม.2 ต.เกาะหมาก อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง ที่ก่อตั้งเมื่อปี 2548 ผลจากโครงการฟื้นฟูทรัพยากรประมงในทะเลสาบสงขลา ปี 2548 ในกิจกรรมฟาร์มทะเลที่กลุ่มชาวประมงอาสาต้องการให้ชุมชนสามารถอยู่ได้ด้วยตนเอง โดยไม่ต้องถูกเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลางในการขายสัตว์น้ำที่ชาวประมงหามาได้ ก่อให้เกิดการรวมตัวเพื่อคิดหาทางแก้ร่วมกันของแกนนำชุมชน โดยได้รับการสนับสนุนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทย โดยการบริหารงานของกลุ่มประมงพื้นบ้านที่ให้สมาชิกร่วมลงทุน และมีการปันผลคืนกำไรให้กับสมาชิก ในสัดส่วนดังนี้ สมาชิก 70% คณะกรรมการรับซื้อ(คณะทำงาน) 15 %

นำมาซื้อพันธุ์กุ้งปล่อยเพื่อฟื้นฟูสัตว์น้ำ 10% และตอบแทนสังคม 5 % (สถาบันวิจัยการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง, 2548; ผู้จัดการออนไลน์, 2555; ไทยโพสต์, 2556)

2) โครงการประมงพื้นบ้าน – สัตว์น้ำอินทรีย์

โครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์ ของเครือข่ายรักษ์ปลา-รักษ์ทะเล มูลนิธิสายใยแผ่นดิน สมาคมรักษ์ทะเลไทย และมูลนิธินโยบายสุขภาวะ ที่ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากสหภาพยุโรป เริ่มโครงการฯ ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2556 ซึ่งปี 2557 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 Farmer Market และการสั่งซื้อสินค้าผ่านทาง Facebook นอกจากนั้นเป็นการเปิดช่องทางการสื่อสารให้กับสังคมรับรู้เรื่องการทำประมงถูกกฎหมาย สินค้าปลอดภัย และสถานการณ์ทรัพยากรธรรมชาติ จากกิจกรรมของโครงการฯ เช่น การสร้างเครือข่ายรักษ์ปลา-รักษ์ทะเล(Save our Fish – Save our Sea) จัดทัวร์เที่ยวทะเลเรียนรู้วิถีและวิถีประมง สื่อคลิปวิดีโอเผยแพร่ทาง 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 รวมถึงการให้ผู้บริโภคเป็นส่วนหนึ่งในการส่งเสริมการดูแลสุขภาพสิ่งแวดล้อม ซึ่งโครงการฯ ได้กำหนดมาตรฐานสินค้าไว้คือ ต้องเป็นสินค้าด้านการเกษตรและการประมงที่ไม่ใช้สารเคมีทุกขั้นตอนทั้งการผลิตและการเก็บรักษา ผู้ผลิตต้องเป็นผู้ที่ทำการกสิกรรมอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และต้องใช้เครื่องมือประมงที่มีความรับผิดชอบต่อไม่ทำลายสัตว์น้ำวัยอ่อน

ในการดำเนินการทางโครงการฯ จะรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในราคาที่พ่อค้าคนกลางรับซื้อ แล้วนำมาขายให้ผู้บริโภคในราคาตลาด โดยกำไรส่วนต่างที่ได้จากการขายทางโครงการฯ นำเงินหักค่าบริหารจัดการ และนำเข้ามาวิทยาลัยชาวบ้านลานหอยเสียบฯ เพื่อนำเงินไปทำ

โครงการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งในพื้นที่ อาทิ โครงการธนาคารปู การจัดเสวนาชุมชน ฯลฯ

ปัจจุบันโครงการอาหารปันรักฯ อยู่ในช่วงเริ่มต้นในการจัดระบบบริหารจัดการทั้งในกลุ่มของชาวประมงที่ร่วมโครงการฯ และทางโครงการฯ เอง มีผู้บริโภคจำนวน 20 คน ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าได้โดยการสั่งซื้อทาง Facebook : โครงการอาหารปันรักฯ ซึ่งการดำเนินธุรกิจโดยการรับรายการซื้อก่อนที่ชาวประมงออกทะเลนั้น ทำให้บางครั้งผู้บริโภคไม่ได้สินค้าตามที่สั่งไว้ เนื่องจากการทำการประมงต้องอาศัยปัจจัยทางธรรมชาติที่ไม่สามารถควบคุมได้ และมีการรับสินค้าได้ตามจุดนัดหมายในอำเภอหาดใหญ่ จำนวน 2 จุด คือ ตลาดเกษตร มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ และ ตลาดกิมหยง ซึ่งมีการนัดหมายรับสินค้าสัปดาห์ละ 1 ครั้ง (วิทยาลัยวันศุกร์, วันที่ 17 ตุลาคม 2557)

2.3.11 ประโยชน์ของกิจการเพื่อสังคมต่อการพัฒนาที่ยั่งยืน (คณะผู้จัดทำรวมกิจการเพื่อสังคมในไทย, 2555)

ประโยชน์ของกิจการเพื่อสังคมต่อการพัฒนาที่ยั่งยืนของประเทศและเป็นนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจที่มีผลระยะยาว มีดังนี้

1) การพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน

(1) โดยใช้ธุรกิจเป็นเครื่องมือแก้ไขและพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน

(2) ไม่จำกัดด้วยทุนให้เปล่า

(3) มุ่งเน้นการกระจายผลประโยชน์สู่ชุมชนและผู้ด้อยโอกาส

2) การสร้างเสริมกลไกตลาดที่มีคุณธรรมและยั่งยืนเชื่อมโยงกับการขับเคลื่อนกลไกตลาดที่สำคัญ เช่น

(1) การบริโภคที่ยั่งยืน

(2) การผลิตที่ยั่งยืน

(3) การลงทุนที่รับผิดชอบต่อสังคม

3) การพัฒนาคุณภาพบริการสาธารณะ

(1) โดยการสร้างนวัตกรรมและรูปแบบใหม่ของบริการสาธารณะ ทั้งบริการโดยตรงต่อสังคม และการประมวลจากรัฐบาล เช่น การจัดการของเสีย พลังงานทดแทนระดับชุมชน และการพัฒนาอาชีพ/ช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาส หรือ ผู้สูงอายุ

4) การสร้างเศรษฐกิจใหม่แห่งคุณธรรมและความยั่งยืน ได้แก่

(1) สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจที่มีคุณธรรมและคุณค่าเชิงสังคม

(2) เป็นเครื่องมือกระตุ้นเศรษฐกิจได้

(3) ดึงดูดคนรุ่นใหม่เพื่อมาเป็นผู้ประกอบการเพื่อสังคม

ในการศึกษานี้ ใช้แนวคิดกิจการเพื่อสังคมมาเป็นพื้นฐานในการศึกษากระบวนการทำธุรกิจ และวิเคราะห์ผลลัพธ์ในการทำธุรกิจสัตว์น้ำเป้าหมาย

ในการดำเนินกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลาต้องอาศัยความร่วมมือการทำงานของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ทั้งเจ้าหน้าที่องค์กรพัฒนาเอกชน และชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งในการทำกิจการเพื่อสังคมที่ดีจำเป็นต้องวิเคราะห์ความเข้มแข็ง เพื่อให้ผู้วิจัยจะสามารถเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาร้านคนจับปลาได้ ซึ่งจะกล่าวต่อไป

2.4 แนวคิด SWOT Analysis

อภิชาติ ทองอยู่ (2527) ได้สรุปหลักการวิเคราะห์ชุมชนและองค์กรชุมชนไว้ว่า การที่จะเข้าใจสถานภาพของชุมชนได้อย่างดีนั้น จำเป็นต้องลงไปวิเคราะห์ข้อมูลในพื้นที่ การวางแผนการศึกษาข้อมูล การสังเกต อดีต ปัจจุบัน ตลอดจนคาดการณ์แผนในอนาคตของชุมชน แล้วนำมาวิเคราะห์ตามกระบวนการวิเคราะห์

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 ฮัมฟรี (Albert Humphrey) เป็นผู้เริ่มแนวคิดนี้โดยนำเทคนิคนี้มาแสดงในงานสัมมนาที่มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด

หลักการสำคัญของ SWOT คือ การวิเคราะห์โดยการสำรวจจากสภาพการณ์ 2 ด้าน คือ สภาพการณ์ภายในและสภาพการณ์ภายนอก ดังนั้นการวิเคราะห์ SWOT จึงเรียกได้ว่าเป็นการวิเคราะห์สภาพการณ์ (situation analysis) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน เพื่อให้รู้ตนเอง (รู้เรา) รู้จักสภาพแวดล้อม (รู้เขา) ชัดเจน และวิเคราะห์โอกาส-อุปสรรค การวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ทั้งภายนอกและภายในองค์กร ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารขององค์กรทราบถึงการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายนอกองค์กร ทั้งสิ่งที่ได้เกิดขึ้นแล้วและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคต รวมทั้งผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ที่มีต่อองค์กรธุรกิจ และจุดแข็ง จุดอ่อน และความสามารถด้านต่างๆ ที่องค์กรมีอยู่ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะเป็นประโยชน์อย่างมากต่อการกำหนดวิสัยทัศน์ การกำหนดกลยุทธ์ และการดำเนินตามกลยุทธ์ขององค์กร

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 การที่สภาพแวดล้อมภายนอกขององค์กรเอื้อประโยชน์หรือส่งเสริมการดำเนินงานขององค์กร 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 ซึ่งช่วยผู้บริหารกำหนดจุดแข็งและจุดอ่อนจากสภาพแวดล้อมภายใน โอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก

3) ข้อดีและข้อเสีย ของ SWOT Analysis

ข้อดี :

(1) ใช้ประเมินสภาวะแวดล้อมและสถานภาพขององค์กรโดยเน้นศักยภาพและความพร้อมที่องค์กรมีอยู่ และพยายามหลีกเลี่ยงภัยคุกคามหรือความเสี่ยงจากสภาพแวดล้อมภายนอก รวมทั้งแก้ไขจุดอ่อนขององค์กรด้วย เนื่องจากปัจจัยเหล่านี้มีโอกาสที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ได้เพิ่มมากขึ้น

(2) นำไปใช้ปรับปรุงแนวคิดและแนวปฏิบัติของการจัดทำแผนงานหรือโครงการของหน่วยงานให้มีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น

(3) ทำให้ทราบถึงกลยุทธ์ในการปรับปรุงการทำงาน ความก้าวหน้า และขีดจำกัดด้านบุคลากร งบประมาณ และระบบงาน เป็นการป้องกันการแทรกแซงการทำงานจากปัจจัยภายนอกได้มากขึ้น

ข้อเสีย:

(1) องค์กรต้องกำหนดก่อนว่า องค์กรต้องการที่จะทำอะไร

(2) การวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคต้องกระทำในเวลาขณะนั้น

(3) องค์กรต้องกำหนดปัจจัยหลัก (Key success factors) ที่เกี่ยวกับการ

ดำเนินงานให้ถูกต้อง

(4) องค์กรต้องประเมินความสามารถของตนให้ถูกต้อง

4) ขั้นตอน/วิธีการดำเนินการทำ SWOT Analysis

การวิเคราะห์ SWOT จะครอบคลุมขอบเขตของปัจจัยที่กว้าง ด้วยการระบุจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคขององค์กร ทำให้มีข้อมูล ในการกำหนดทิศทางหรือเป้าหมายที่จะถูก สร้างขึ้นมาบนจุดแข็งขององค์กร และแสวงหาประโยชน์จากโอกาสทางสภาพแวดล้อม และสามารถ กำหนดกลยุทธ์ที่มุ่งเอาชนะอุปสรรคทางสภาพแวดล้อมหรือลดจุดอ่อนขององค์กรให้มีน้อยที่สุดได้ ภายใต้การวิเคราะห์ SWOT นั้น จะต้องวิเคราะห์ทั้งสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กร โดยมี ขั้นตอนดังนี้

(1) การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กร

การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กร จะเกี่ยวกับการวิเคราะห์และพิจารณา ทรัพยากรและความสามารถต่างๆ ด้านภายในองค์กร เพื่อที่จะระบุจุดแข็งและจุดอ่อนขององค์กร แหล่งที่มาเบื้องต้นของข้อมูลเพื่อการประเมินสภาพแวดล้อมภายใน คือระบบข้อมูลเพื่อการบริหารที่ ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งในด้านโครงสร้าง ระบบ ระเบียบ วิธีปฏิบัติงาน บรรยากาศในการทำงานและ ทรัพยากรในการบริหาร (คน เงิน วัสดุ การจัดการ) รวมถึงการพิจารณาผลการดำเนินงานที่ผ่านมา ขององค์กร เพื่อที่จะเข้าใจสถานการณ์และผลกลยุทธ์ก่อนหน้านี้ด้วย

- จุดแข็งขององค์กร (S-Strengths) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ ที่อยู่ภายในองค์กรนั่นเองว่า ปัจจัยใดภายในองค์กรที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นขององค์กรที่องค์กร ควรนำมาใช้ในการพัฒนาองค์กรได้ และควรดำรงไว้เพื่อการเสริมสร้างความเข้มแข็งขององค์กร

-จุดอ่อนขององค์กร (W-Weaknesses) เป็นการวิเคราะห์ ปัจจัยภายในจากมุมมอง ของผู้ที่อยู่ภายในองค์กรนั่นเอง เองว่าปัจจัยภายในองค์กรที่เป็นจุดด้อย ข้อเสียเปรียบขององค์กรที่ควร ปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป อันจะเป็นประโยชน์ต่อองค์กร

(2) การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอก

ภายใต้การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรนั้น สามารถค้นหาโอกาสและ อุปสรรคทางการดำเนินงานขององค์กร ที่ได้รับผลกระทบจากสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจทั้งในและ ระหว่างประเทศที่เกี่ยวกับการดำเนินงานขององค์กร เช่น อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ นโยบาย การเงิน การงบประมาณ สภาพแวดล้อมทางสังคม เช่น ระดับการศึกษาและอัตราผู้หนังสือของ ประชาชน การตั้งถิ่นฐานและการอพยพของประชาชน ลักษณะชุมชน ขนบธรรมเนียมประเพณี ค่านิยม ความเชื่อและวัฒนธรรม สภาพแวดล้อมทางการเมือง เช่น พระราชบัญญัติ พระราชกฤษฎีกา มติคณะรัฐมนตรี และสภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี หมายถึงกรรมวิธีใหม่ๆ และพัฒนาการทางด้าน เครื่องมือ และอุปกรณ์ที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและให้บริการ

- โอกาสทางสภาพแวดล้อม (O-Opportunities) เป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัย ภายนอกองค์กร ปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบที่เป็นประโยชน์ ทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการ ดำเนินการขององค์กรในระดับมหภาค และองค์กรสามารถฉกฉวยข้อดีเหล่านี้มาเสริมสร้างให้ หน่วยงานเข้มแข็งขึ้นได้

- อุปสรรคทางสภาพแวดล้อม (T-Threats) เป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยภายนอก องค์กรปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบในระดับมหภาค ในทางที่จะก่อให้เกิดความเสียหายทั้งทางตรง

และทางอ้อม ซึ่งองค์กรจำเป็นต้องหลีกเลี่ยง หรือปรับสภาพองค์กรให้มีความแข็งแกร่งพร้อมที่จะเผชิญแรงกระแทกดังกล่าวได้

(3) ระบุสถานการณ์จากการประเมินสภาพแวดล้อม

เมื่อได้ข้อมูลเกี่ยวกับ จุดแข็ง-จุดอ่อน โอกาส-อุปสรรค จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกด้วยการประเมินสภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกแล้ว ให้นำจุดแข็ง-จุดอ่อนภายในมาเปรียบเทียบกับ โอกาส-อุปสรรคจากภายนอก เพื่อดูว่าองค์กร กำลังเผชิญสถานการณ์เช่นใด และภายใต้สถานการณ์เช่นนั้น องค์กรควรจะทำอย่างไร โดยทั่วไป ในการวิเคราะห์ SWOT ดังกล่าวนี้องค์กร จะอยู่ในสถานการณ์ 4 รูปแบบ ดังนี้

(3.1) สถานการณ์จุดแข็ง-โอกาส สถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่พึงปรารถนาที่สุด ผู้บริหารขององค์กรจึงควรกำหนดกลยุทธ์ในเชิงรุก (Aggressive - strategy) เพื่อดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่มาเสริมสร้างและปรับใช้และฉกฉวยโอกาสต่างๆ เพื่อหาประโยชน์อย่างเต็มที่

(3.2) สถานการณ์จุดอ่อน-ภัยอุปสรรค สถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด เนื่องจากองค์กรกำลังเผชิญอยู่กับอุปสรรคจากภายนอก และมีปัญหาจุดอ่อนภายในหลายประการ ดังนั้น ทางเลือกที่ดีที่สุดคือกลยุทธ์ การตั้งรับหรือป้องกันตัว (Defensive strategy) เพื่อพยายามลดหรือหลบหลีกภัยอุปสรรค ต่างๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ตลอดจนหามาตรการที่จะทำให้องค์กรเกิดความสูญเสียที่น้อยที่สุด

(3.3) สถานการณ์จุดอ่อน-โอกาส สถานการณ์องค์กรมีโอกาเป็นข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันอยู่หลายประการ แต่ติดขัดอยู่ตรงที่มีปัญหาอุปสรรคที่เป็นจุดอ่อนอยู่หลายอย่างเช่นกัน ดังนั้น ทางออกคือกลยุทธ์การพลิกตัว (Turnaround-oriented strategy) เพื่อแก้ไขจุดอ่อนภายในต่างๆ ให้พร้อมที่จะฉกฉวยโอกาสต่างๆ ที่เปิดให้

(3.4) 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 กลุ่มแม่บ้านท่าทราย กลุ่มบ้านสมุนไพรอศิรวัง กลุ่มชุมชนไม้เรียง และกลุ่มออมทรัพย์ตำบลคลองเปี้ยะ โดยจากการศึกษาพบว่า

1) ทรัพยากรธรรมชาติ สภาพเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม เป็นสิ่งกำหนดลักษณะทิศทาง รูปแบบ ลักษณะของกลุ่ม

2) ปัจจัยที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งของชุมชน คือ ความรู้สึกการเป็นเจ้าของร่วม รู้สึกว่าตนเองเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม จะทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็งมากขึ้น อีกทั้งแกนนำของกลุ่มยังมีผลกระทบต่อความเชื่อมั่นทั้งภายในกลุ่ม และต่อบุคคลที่มาติดต่อด้วยเป็นอย่างมาก นอกจากนี้การบริหารจัดการก็เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ทำให้กลุ่มดำเนินการประสบความสำเร็จจนเป็นกลุ่มชุมชนที่มีความเข้มแข็งมากขึ้น

3) ปัจจัยที่ก่อให้เกิดความยั่งยืนในการพัฒนาองค์กรธุรกิจชุมชน คือ สมาชิกทุกคนต้องมีความรู้ ดังนั้นทางองค์กรธุรกิจชุมชนทั้งหลายจึงได้พร้อมใจกันจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ชุมชนขึ้น นอกจากนี้ยังทำการจัดตั้งเครือข่ายแห่งการพัฒนาซึ่งมีหน้าที่ทำกิจกรรมต่างๆ ตามลักษณะของกลุ่มต่างๆ 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 กรณีศึกษาของชาวประมงพื้นบ้าน จังหวัดสตูล” (จารุณี เขียววารีสัจจะ และคณะ, 2554) ได้ศึกษาปริมาณการลงแรงทำการประมง ปริมาณสัตว์น้ำที่จับได้ ส่วนเหลือการตลาด และวิถีการตลาดสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดสตูล รวมทั้งศึกษาปริมาณความต้องการสัตว์น้ำของผู้บริโภค และโรงงานอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อหาแนวทางที่เหมาะสมในการบริหารจัดการ โดยทำการศึกษาแพชุมชนของชาวประมงพื้นบ้าน ที่เป็นสมาชิกกลุ่มแพชุมชน 4 กลุ่มแพ ได้แก่ กลุ่มแพปลาชอนคลาน กลุ่มแพชุมชนคนละ 2,000 กลุ่มแพคลองดุกัง และกลุ่มบ้านตันหยงกลิง จังหวัดสตูล โดยมีชาวประมงพื้นบ้านในชุมชนเป็นส่วนหลักของการวิจัย การดำเนินการวิจัยทำการรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ และการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ โดยใช้แบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ สอบถามผู้ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีทั้งชาวประมงพื้นบ้าน ผู้ประกอบการธุรกิจสัตว์น้ำ (พ่อค้า แม่ค้า แพปลา) โรงงานอุตสาหกรรม และผู้ค้าปลีกในแหล่งตลาดสัตว์น้ำ สำคัญในจังหวัดสตูล และจังหวัดสงขลา

ผลการศึกษาพบว่า จังหวัดสตูลมีพื้นที่ที่มีการทำประมงพื้นบ้าน รวม 77 หมู่บ้าน และ 6 ชุมชน จำนวนครัวเรือนประมงพื้นบ้าน 7,937 ครัวเรือน การรวบรวมข้อมูลผลการจับสัตว์น้ำของสมาชิกแพชุมชนและแพเอกชนในพื้นที่ศึกษา (5 กลุ่มแพ 71 คน) ในช่วงการเก็บข้อมูล 60 วัน (ตุลาคม – พฤศจิกายน พ.ศ. 2553) โดยการบันทึกรายวัน พบว่าสัตว์น้ำที่จับเพื่อขายได้รวม 15,807.25 กิโลกรัม (มูลค่า 823,837.67 บาท) มีปลาหูเป็นสัตว์น้ำหลักที่จับได้ รองลงมาคือกุ้ง แห้ว ขี้ การขายผลผลิตที่จับได้มีทั้งขายให้กับแพชุมชน แพเอกชนและกลุ่มแปรรูปขนาดเล็ก รวมทั้งขายให้กับผู้บริโภคโดยตรงตามวิธีการตลาด ส่วนเครื่องมือประมงที่ใช้ในแต่ละพื้นที่ทำประมงพื้นบ้านในจังหวัดสตูล พบว่าแต่ละครัวเรือนมีการใช้เครื่องมือหลายชนิด โดยมีการหมุนเวียนเปลี่ยนชนิดของเครื่องมือประมงให้เหมาะสมกับชนิดของทรัพยากรสัตว์น้ำในแต่ละฤดูกาล

จากการทบทวนผลการประกอบการของแพชุมชนพบว่า ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินการของแพชุมชนประกอบด้วย 1) ปัจจัยภายใน ได้แก่ ระบบการบริหารแพชุมชนไม่ชัดเจน การขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจของสมาชิก และกฎเกณฑ์ที่กำหนดขึ้นไม่ยืดหยุ่น 2) ปัจจัยภายนอก ได้แก่ สัตว์น้ำมีปริมาณน้อย ปัจจัยด้านราคาตลาด และการไม่มีเครือข่ายทางการตลาด อย่างไรก็ตามกิจการแพชุมชนยังพอมีสักยภาพโดยเฉพาะแพขนาดเล็กที่ไม่มีภาระต้นทุนคงที่มากนัก โดยภาระในการบริหารจัดการแพชุมชน การบริหารงานบุคคลของชาวประมงเองที่ขาดประสบการณ์ยังเป็นอุปสรรคที่ต้องได้รับการพัฒนาต่อไปเพื่อความสำเร็จของธุรกิจแพชุมชน

2.5.3 กิจการทางสังคม ธุรกิจที่มีเหตุผลทางสังคม (Duff, R. R., 2008). ได้ทำการศึกษาสหกรณ์มอนดราคอน (Mondragon) ในประเทศสเปน ที่เกิดจากผู้สำเร็จอาชีวศึกษา 5 คน ได้จัดตั้งสหกรณ์ผู้ผลิตเตาเผาน้ำมันก๊าดขึ้นเมื่อปี ค.ศ. 1957 ในปี ค.ศ. 2008 สหกรณ์แห่งนี้ได้เติบโตเป็นสหพันธ์สหกรณ์ที่มีเครือข่ายมากกว่า 150 แห่ง เป็นสหกรณ์การผลิตสินค้าอุตสาหกรรม สหกรณ์สินเชื่อ กลุ่มออมทรัพย์ สหกรณ์ผู้บริโภค ฯลฯ ในหลายสาขา รวมทั้งธนาคารและมหาวิทยาลัยของตนเอง มีพนักงานที่เป็นสมาชิกคือเป็นเจ้าของสหกรณ์ด้วยรวมทั้งหมด 70,000 คน เป็นองค์กรธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดในแคว้นบาสก์ และมีเครือข่ายร้านค้าปลีกที่ใหญ่เป็นอันดับ 4 ของประเทศสเปน เป็นสหพันธ์สหกรณ์ที่มียอดขายสูงเป็นอันดับ 10 ของสหพันธ์สหกรณ์ทั่วโลกปีละกว่า 14,000 ล้านดอลลาร์

การจะทำให้ระบบสหกรณ์ประสบความสำเร็จได้ ต้องมีการปลูกฝังแนวคิดอุดมการณ์ให้ประชาชนเห็นว่า แนวทางการพัฒนาธุรกิจแบบสหกรณ์เพื่อประโยชน์ส่วนรวมของสมาชิกดีกว่าระบบทุนนิยมอย่างไร และต้องมีการฝึกอบรมด้านการเป็นผู้บริหารจัดการและการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพโดยยึดหลักประชาธิปไตย พร้อมทั้งสมาชิกสหกรณ์ต้องสนใจดูแลเลือกและตรวจสอบผู้บริหาร

2.5.4 ปัจจัยที่เป็นผลสำเร็จของผู้ประกอบการทางสังคมในบริบทประเทศกำลังพัฒนา (Mair, J. & Schoen, O., 2007) ได้ทำการศึกษาและวิเคราะห์เปรียบเทียบองค์กรผู้ประกอบการทางสังคม 3 หน่วยงาน ในประเทศบังคลาเทศ ประเทศอียิปต์ และประเทศสเปน ที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางว่าประสบความสำเร็จ ในการสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจและสังคมของกิจการเพื่อสังคม พบว่า องค์กรมีรูปแบบธุรกิจที่วิสัยทัศน์ไปทิศทางเดียวกับสังคม และใช้กลยุทธ์ในการพัฒนาทรัพยากรขององค์กร เพื่อการสร้างเครือข่ายทางสังคมของผู้มีส่วนได้เสีย จึงเกิดเป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีค่านิยมเดียวกับองค์กร และสร้างมูลค่าให้กลับคืนองค์กร ทั้งนี้้องค์กรคืนผลกำไรสู่การพัฒนาสังคม ทำให้องค์เหล่านี้ประสบความสำเร็จ

2.5.5 การศึกษาห่วงโซ่อุปทานของกิจการเพื่อสังคมสำหรับคนยากจน (Sodhi, S.M. & Tang, S.C., 2011) กล่าวถึงสาเหตุของความสำเร็จและความล้มเหลวของผู้ประกอบการทางสังคม โดยศึกษาผู้ดำเนินกิจการเพื่อสังคมจำนวนมากใช้แรงงานจากผู้ยากไร้ให้เปรียบเสมือนผู้ผลิต เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ผู้วิจัยค้นหาซึ่งคำตอบว่ากิจการเพื่อสังคมทำได้อย่างไรจากมุมมองห่วงโซ่อุปทาน โดยศึกษากิจการเพื่อสังคมที่ประสบความสำเร็จในประเทศอัฟกานิสถาน แอฟริกา บังกลาเทศ อินเดีย มาเลเซีย เม็กซิโก เนปาล ฟิลิปปินส์ และศรีลังกา โดยค้นหาข้อมูลข้อเท็จจริงจาก วัตถุประสงค์, ข้อมูล และการหมุนเวียนการเงินของผู้ประกอบการรายย่อย จากกิจการเพื่อสังคมที่กล่าวมาข้างต้น

การศึกษานี้แสดงถึงกิจการเพื่อสังคมช่วยเหลือผู้ประกอบการรายย่อยโดยการพัฒนาห่วงโซ่อุปทานขั้นสุดท้าย ซึ่งมีวิธีการดำเนินการดังนี้

- 1) สภาพคล่องทางการเงิน (Financial flow) การเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่ง่ายขึ้น
- 2) การเข้าถึงข้อมูล (Information flows) การเข้าถึงข้อมูลทางการตลาดเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงาน
- 3) การเข้าถึงความต้องการ (Demand flows) การเข้าถึงตลาดและการขายที่ดำเนินงานเพื่อกระตุ้นความต้องการของลูกค้า
- 4) การเข้าถึงสินค้า/วัตถุดิบหลัก (Supply Flow) การเข้าถึงวัสดุพื้นฐาน, อุปกรณ์, ฯลฯ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและการดำเนินงานเป็นเลิศในการลดต้นทุนการดำเนินงาน และ / หรือปรับปรุงราคาขาย

นอกจากนั้นกิจการเพื่อสังคมทั่วโลกก็ประสบปัญหาไม่ต่างกัน ซึ่งมีปัญหาด้านต่างๆ ดังนี้

- 1) การขาดเงินทุนจากภาครัฐ

- 2) ความต้องการของตลาดที่ไม่แน่นอน
- 3) ต้นทุนการดำเนินงานที่สูง

2.6.6 การศึกษาชาวประมงพื้นบ้าน การค้าที่เป็นธรรม และการค้นหาผู้ค้าคนกลาง (Bailey et al, 2015) ได้ศึกษาประเด็นผู้ผลิตรายย่อยกับการสร้างตลาด ในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งโครงการการค้าที่เป็นธรรมจะรับซื้อสินค้าอาหารทะเลจากชาวประมงพื้นบ้านแล้วส่งจำหน่ายที่ประเทศอเมริกา ซึ่งโครงการสามารถรับซื้อสัตว์น้ำได้ไม่จำกัด เนื่องจากมีตลาดรองรับ

แนวคิด การค้าที่เป็นธรรม (Fair Trade) เป็นระบบการค้าที่สร้างความเป็นธรรมให้แก่ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ตั้งแต่ ผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย ผู้บริโภค รวมทั้งแรงงานที่อยู่ในระบบ โดยผู้ผลิต และผู้จัดจำหน่ายสามารถขายสินค้าได้ในราคาที่มีกำไร ในขณะที่ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าที่มีคุณภาพดีได้ในราคาที่เหมาะสม โดยพยายามเปิดตลาดให้ชาวประมงพื้นบ้าน โดยส่งเสริมทักษะ ความรู้ และความเข้มแข็งให้องค์กรชาวประมง

สำหรับบางกรณี แนวคิดการค้าที่เป็นธรรม พยายามตัดผู้ค้าคนกลางออกจากระบบตลาด ซึ่งบุคคลทั่วไปอาจคิดว่าดี เพราะผู้ค้าคนกลางเอาเปรียบผู้ผลิตรายย่อย เช่น การผูกขาดสินค้า การให้ทุนในการผลิต ฯลฯ นอกจากนั้นผู้ค้าคนกลางมีบทบาทสำคัญต่อชุมชน ทั้งเป็นที่พึ่งให้ชาวประมงยามขาดเงินในการลงทุนเครื่องมือและค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน

ก่อนหน้านี้มีการทำการค้าที่เป็นธรรมในหลายสินค้าซึ่งได้รับผลสำเร็จอย่างดี อาทิ กาแฟ งานหัตถกรรม ข้าว เป็นต้น แต่ไม่มีการทำเกี่ยวกับอาหารทะเลมาก่อน ซึ่งอาหารทะเลมีข้อจำกัดมากมาย ดังนี้

- 1) ลักษณะตามธรรมชาติของอาหารทะเล ที่มีลักษณะที่แตกต่างจากทรัพยากรอื่นๆ จึงมีปัญหา เพราะ ทรัพยากรประมงเป็นทรัพยากรสาธารณะทำให้ชาวประมงต้องแข่งขันในการจับ จึงเป็นการยากที่จะทำการค้าที่เป็นธรรม เพราะไม่สามารถมั่นใจได้ว่า ชาวประมงทำตามมาตรฐานหรือไม่
- 2) ความเชื่อมโยงที่เหนียวแน่น ทั้งการเงิน เทคโนโลยี และการตลาด ทำให้การจัดการการพัฒนาที่จะสร้างความเข้มแข็งของผู้ผลิตเป็นสิ่งที่ทำได้ยาก เพราะต้องขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาด ซึ่งต้องทำเรื่องการเงิน เทคโนโลยี และการตลาดพร้อมกัน
- 3) อาหารทะเลสด เป็นอาหารที่เน่าเสียได้ง่าย และมีระยะเวลาของตัวสินค้าที่จำกัด ดังนั้นอาหารทะเลต้องทำการแปรรูปและการขายที่รวดเร็ว ซึ่งหมายความว่า ผู้ผลิตต้องสนใจและเข้าใจรายละเอียดของอาหารทะเลเป็นอย่างดี จึงจะสามารถทำตามมาตรฐานได้

4) ความซับซ้อนของประเภทของสัตว์น้ำ เครื่องมือประมง และแหล่งการจับสัตว์น้ำที่หลากหลาย ส่งผลให้การสร้างมาตรฐานอาหารทะเลเป็นเรื่องที่ยาก

5) การจัดการองค์กรของชุมชนประมง ต้องลงทุนลงแรงใช้ระยะเวลายาวนาน เพราะชุมชนมีบรรทัดฐาน วัฒนธรรม และสังคมที่เหนียวแน่นอยู่แล้ว เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างชาวประมงกับผู้ค้าคนกลาง ความสัมพันธ์เครือข่าย เป็นต้น อีกทั้ง ชาวประมงมีความหลากหลาย ความผูกพันในระบบอุปถัมภ์ที่สืบเนื่องจากบรรพบุรุษ จึงทำให้การค้าที่เป็นธรรมเป็นเรื่องยากที่จะทำสำเร็จ

6) แนวคิดที่เห็นว่าการตัดผู้ค้าคนกลางออกจากระบบตลาดของชาวประมงพื้นบ้าน เป็นเรื่องที่จัดการได้ง่ายนั้น ไม่เป็นความจริง เพราะการมีผู้ค้าคนกลางมีทั้งข้อดี ข้อเสีย เฉกเช่นดาบที่มีสองคม เพราะผู้ค้าคนกลางมีบทบาททั้งการอุปถัมภ์ช่วยเหลือ และการเอาเปรียบชาวประมงพื้นบ้านในเวลาเดียวกัน

กล่าวได้ว่า บทบาทของผู้ค้าคนกลางที่ย้อนแย้งกันเอง คือ ความสัมพันธ์ที่ขูดรีดชาวประมงพื้นบ้านโดยการผูกขาดผลผลิตจากทรัพยากรที่ชาวประมงจับได้ ซึ่งกล่าวคือ การกตริคา การรับซื้อ การผูกขาดการขาย แต่ชาวประมงมีตลาดรองรับที่แน่นอนจากผู้ค้าคนกลาง ซึ่งหากผู้ค้าคนกลางจำหน่ายสินค้าได้ราคาดี ชาวประมงก็จะได้มีรายได้ที่สูงขึ้น นอกจากนั้นผู้ค้าคนกลางยังช่วยในการลงทุนเครื่องมือ หรือการยืมเงินเพื่อใช้จ่าย แม้จะเป็นการผูกขาดการขายสัตว์น้ำของชาวประมงก็ตาม การที่ผู้ค้าคนกลางให้นำเงินมาลงทุน หรือใช้จ่าย พร้อมทั้งสนับสนุนกิจกรรมของชุมชนนับเป็นการช่วยเหลือในระบบอุปถัมภ์ ซึ่งเป็นวิถีของประมงพื้นบ้านในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่ดำรงอยู่มายาวนาน ดังนั้นการทำการค้าที่เป็นธรรมจึงเป็นเรื่องที่ทำหาย

จากงานวิจัยที่กล่าวมาข้างต้น จะนำมาใช้ในการศึกษาเปรียบเทียบผลลัพธ์และผลกระทบจากการดำเนินกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา ในงานวิจัยครั้งนี้

บทที่ 3

วิธีการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่องกระบวนการและผลลัพธ์ของการขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคม: กรณีศึกษาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เพื่อศึกษากระบวนการ ผลลัพธ์ในมิติเศรษฐกิจ และสังคมของการขับเคลื่อนร้านคนจับปลา พร้อมทั้งศึกษาปัจจัยที่เอื้อ และเป็นอุปสรรคในการดำเนินร้านฯ เพื่อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาร้านฯ ในอนาคตให้เกิดความยั่งยืน ในการดำเนินการวิจัย ผู้วิจัยได้กำหนดขั้นตอนไว้ดังนี้

- 3.1 การศึกษาและสำรวจข้อมูลเบื้องต้นในภาคสนาม
- 3.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายผู้เป็นแหล่งข้อมูล
- 3.3 การเลือกใช้เครื่องมือวิจัยและการเก็บข้อมูล
- 3.4 การสร้างความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาและชุมชนบ้านคั่นกระได
- 3.5 การตรวจสอบข้อมูล
- 3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล
- 3.7 จริยธรรมในการวิจัย
- 3.8 ข้อจำกัดในการวิจัย

3.1 การศึกษาและสำรวจข้อมูลเบื้องต้นในภาคสนาม

ผู้วิจัยได้เข้าไปสำรวจร้านคนจับปลาและชุมชนในอ่าวประจวบคีรีขันธ์ และสังเกตการณ์ในฐานะของนักศึกษาปริญญาโทของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ เพื่อบันทึกข้อมูลทั้งกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลา พื้นที่รับซื้อสินค้า ข้อมูลทางกายภาพของชุมชน และกิจกรรมต่างๆ ในรอบปีของชุมชน โดยใช้เวลาในช่วงเดือนกันยายน 2557 ถึงเดือนพฤศจิกายน 2557

จากการกำหนดกรอบแนวคิดประเด็นการวิจัยที่ผู้วิจัยสนใจเบื้องต้น ก่อนการลงพื้นที่วิจัยเก็บข้อมูลนั้น ผู้วิจัยได้ศึกษาหาข้อมูลโครงการอาหารทะเลปลอดภัยและมาตรฐานอาหารทะเลในประเทศไทย จากการค้นคว้าพบว่า มีโครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์ ซึ่งเริ่มต้นเมื่อปี 2556 โดยมูลนิธิสายใยแผ่นดินร่วมมือกับมูลนิธินโยบายสุขภาวะ และสมาคมรักษ์ทะเลไทย ซึ่งโครงการดำเนินงานในพื้นที่การทำงานของสมาคมรักษ์ทะเลไทยในจังหวัดเพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ พังงา กระบี่ พัทลุง และสงขลา หลังจากนั้นผู้วิจัยได้ค้นคว้าข้อมูล และสอบถามนักพัฒนาเอกชนที่สนิทกันซึ่งปฏิบัติหน้าที่ในโครงการฯ นี้ว่า นอกจากโครงการฯ ส่งเสริมให้ชาวประมงทำประมงอย่างรับผิดชอบ การจำหน่ายอาหารทะเลปลอดภัยให้ผู้บริโภค จัดการท่องเที่ยวเรียนรู้วิถีประมงให้แก่ผู้บริโภคแล้วนั้น โครงการฯ ได้มีการดำเนินการเรื่องมาตรฐานอาหารทะเลหรือไม่ ซึ่งตอนนั้นผู้วิจัยได้คำตอบว่า โครงการฯ ไม่มีหน้าร้านถาวรแต่จะจัดจำหน่ายอาหารทะเลปลอดภัยที่กรุงเทพฯ เดือนละ

1 ครั้ง และมีการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวเรียนรู้วิถีประมงสำหรับผู้บริโภค 2 เดือนต่อ 1 ครั้ง ส่วนเรื่องมาตรฐานยังไม่มี การดำเนินงาน

นักพัฒนาเอกชนได้แนะนำให้ผู้วิจัยติดต่อนักพัฒนาเอกชนอีกท่านหนึ่งที่กระปี เนื่องจากทราบข่าวว่า เขากำลังเริ่มทำงานเรื่องมาตรฐานปูม้าและหอยชักตีน เมื่อผู้วิจัยติดต่อไป ได้ทราบว่า เขาต้องการทำมาตรฐานปูม้าและหอยชักตีน แต่ไม่มีทุนสนับสนุนจึงไม่ได้เริ่มโครงการ หลังจากนั้นผู้วิจัยจึงพยายามหาข้อมูลที่อื่นเพิ่มเติม และคิดทบทวนถึงการทำวิจัยเรื่องเกี่ยวกับประมงพื้นบ้านจังหวัดสตูลช่วงศึกษาปริญญาตรีของตนเอง เมื่อปี 2554-2556 ซึ่งจำได้ว่า ช่วงงานตกปลา “หัวโทง พิชชิง 2556” ชุมชนปากบารา ตำบลปากน้ำ อำเภอลงขัน จังหวัดสตูลนั้น มีการจำหน่ายสินค้าอาหารทะเลแปรรูปจากจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยใช้ตราสินค้าว่า “คั่นกระได” พร้อมทั้งผู้วิจัยได้เคยพูดคุยถึงที่มาของสินค้าตราคั่นกระไดกับนายวิโชคศักดิ์ ธรรงค์ไพรี (แท้บ) ผู้จัดการสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ซึ่งนายแท้บเคยพูดให้ฟังว่า ต้องการให้สินค้าของชาวประมงพื้นบ้านที่มีความสด ปลอดภัย และเป็นผลผลิตจากการทำการประมงแบบอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมมีราคาสูงขึ้น เพื่อให้ชาวประมงพื้นบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้นจากราคาสินค้าที่สูงขึ้น ในขณะเดียวกันผู้บริโภคได้รับอาหารปลอดภัย มีมาตรฐานบลูแบรนด์ (Blue Brand Standard) มารองรับ

ผู้วิจัยจึงค้นหาข้อมูลในอินเทอร์เน็ต แต่ไม่พบข้อมูลใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับมาตรฐานบลูแบรนด์ ผู้วิจัยจึงตัดสินใจติดต่อนายแท้บเพื่อสอบถามข้อมูลเรื่องมาตรฐานฯ ดังกล่าว จนได้ทราบว่า เดือนมิถุนายน 2557 สมาคมรักษ์ทะเลไทยได้เปิดร้านคนจับปลาให้เป็นศูนย์กลางการจำหน่ายอาหารทะเลปลอดภัยจากชาวประมงพื้นบ้านสู่ผู้บริโภค โดยมีหน้าร้านอยู่ที่ตำบลบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยมุ่งหวังให้ร้านฯ เป็นพื้นที่พัฒนาการใช้มาตรฐานฯ ด้วย เนื่องจากตามเงื่อนไขการรับซื้อสัตว์น้ำ การแปรรูป จนสินค้าถึงมือผู้บริโภค ทางร้านฯ ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดของมาตรฐานบลูแบรนด์อย่างครบครัน

หลังจากนั้นนายแท้บจึงให้เบอร์โทรศัพท์ติดต่อนางเสาวลักษณ์ ประทุมทอง (ตุ๊ก) ผู้จัดการร้านคนจับปลา เจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทยประจำพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ต่อมาผู้วิจัยได้ติดต่อนางตุ๊กและแนะนำตัวว่าเป็นนักศึกษาที่เคยทำกิจกรรมที่บ้านปากบาราเพื่อคัดค้านท่าเรือน้ำลึกกับนักพัฒนาเอกชน และเคยพบนางฉฉพร ลอยปลิว (แต้ว) ซึ่งเป็นนักพัฒนาในพื้นที่ประจวบคีรีขันธ์ ในงานหัวโทงพิชชิงด้วย สนใจศึกษาการทำร้านอาหารทะเลปลอดภัย อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมาตรฐานอาหารทะเล ได้นัดหมายวันลงพื้นที่ครั้งแรก เพื่อผู้วิจัยได้ทำความรู้จักพื้นที่และนำข้อมูลเบื้องต้นมาเขียนโครงร่างวิทยานิพนธ์

การเดินทางไปร้านคนจับปลาครั้งแรกในวันที่ 18 กันยายน 2557 ผู้วิจัยไปกับอาจารย์ที่ปรึกษาทั้งสองท่าน คือ ผศ. ดร. เยาวนิจ กิตติธรรกุล และผศ. ดร. จารุณี เขียววารีสัจจะ ซึ่งทำงานร่วมกับภาคประชาชนมากกว่าสามสิบปี พร้อมทั้งเป็นอุปนายกสมาคมรักษ์ทะเลไทย และที่ปรึกษาสมาคมสตรีประมงพื้นบ้านภาคใต้ การไปครั้งนี้ผู้วิจัยได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดี และได้พูดคุยกับนางตุ๊ก นางแต้ว นางสุ นางหนู (เจ้าหน้าที่พัฒนาเอกชน) ที่ดูแลร้านคนจับปลา และทำงานภาคสนามกับชาวบ้านเรียบร้อย

เจ้าหน้าที่พัฒนาเอกชนได้นำทางอาจารย์และผู้วิจัยเข้าหมู่บ้านคันกระได หมู่บ้านชายทะเลบนที่ดินสาธารณะ 29 ไร่ ข้างศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีสมาชิกชุมชนประมาณ 60 ครอบครัว ประกอบอาชีพประมง และรับจ้าง นักพัฒนาได้แนะนำผู้วิจัยให้รู้จักแกนนำชาวประมงกลุ่มสมาคมประมงพื้นบ้านคันกระได ซึ่งสมาคมรักษ์ทะเลไทยให้การสนับสนุนการก่อตั้งและดำเนินงานอนุรักษ์มาตั้งแต่ปี 2551 จนถึงปัจจุบัน และพูดคุยถึงสถานการณ์ของร้านที่ประสบปัญหาการขาดทุนในช่วงเดือนสิงหาคม 2557 เนื่องจากร้านฯ รับซื้อกุ้งแชบ๊วยจากชาวประมงจำนวนมากเกินไปจนจำหน่ายสินค้าไม่ทัน ทำให้สินค้าค้างสต็อกเป็นจำนวนมาก และต้องจำหน่ายสินค้าขาดทุนในงานแสดงสินค้า สาเหตุเบื้องต้นของการประสบปัญหาขาดทุนเกิดจากเจ้าหน้าที่ร้านฯ ยังไม่มีการวิเคราะห์ตลาด พร้อมทั้งตลาดสินค้ายังจำกัด ไม่มีลูกค้าในท้องถิ่น ลูกค้ามีจำนวนน้อย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นร้านอาหารและผู้บริโภคจากกรุงเทพฯ ซึ่งสั่งซื้อสินค้า หรือทางร้านฯ ไปเปิดร้านขายสินค้าในงานแสดงสินค้าเท่านั้น

ต่อมาในวันที่ 11-12 ตุลาคม 2557 ผู้วิจัยได้เข้าร่วมสังเกตการประชุมสรุปงานประจำปี 2557 ของสมาคมรักษ์ทะเลไทยกับองค์กรอ็อกแฟม ว่าผลการดำเนินงานเป็นอย่างไร ซึ่งร้านคนจับปลาได้รายงานปัญหา อุปสรรคที่พบในการดำเนินกิจการช่วงที่ผ่านมา ไม่ว่าจะเป็น การรับซื้อสัตว์น้ำในราคาที่สูงกว่าแพปลาเอกชน 50% และราคาไม่ขึ้นลงตามกลไกตลาด ทำให้ต้นทุนและค่าใช้จ่ายสูงมาก จนตกอยู่ในสภาวะขาดทุน

วันที่ 27 ตุลาคม 2557 ผู้วิจัยได้เข้าร่วมประชุมและสังเกตการณ์งานสัมมนาผลิตภัณฑ์ยุทธศาสตร์การบริหารจัดการทรัพยากรทางทะเล ณ โรงแรมหาดใหญ่ราม่า จัดโดยสมาคมรักษ์ทะเลไทยร่วมกับสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย เวทีการประชุมนี้ผู้วิจัยได้รับฟังนักพัฒนาเอกชนและชาวประมงพื้นบ้านจากหลายพื้นที่แสดงความคิดเห็นต่อการดำเนินงานของร้านคนจับปลา ซึ่งนอกจากเป็นการแก้ปัญหาราคาสัตว์น้ำที่ตกต่ำจากการที่ชาวประมงไม่สามารถขายสัตว์น้ำได้โดยตรงสู่ผู้บริโภคแล้วนั้น ร้านฯ ยังคงเป็นความหวังของชาวประมงพื้นบ้าน นักพัฒนาเอกชน และสิ่งแวดล้อมอีกด้วย

หลังจากนั้น ผู้วิจัยจึงได้นำข้อมูลทั้งเอกสารและข้อมูลภาคสนามเบื้องต้นเพื่อวางแผนกำหนดขอบเขตพื้นที่ และเครื่องมือที่จะใช้ในการวิจัยต่อไป ทั้งนี้ผู้วิจัยได้เลือกพื้นที่วิจัยโดยใช้วิธีการเลือกแบบเจาะจง (Purposive sampling) โดยมีเหตุผล 3 ประการ ดังนี้

3.1.1 เป็นพื้นที่ชุมชนประมงพื้นบ้านที่มีการรวมตัวเป็นองค์กรชุมชน ที่ทำกิจกรรมด้านการอนุรักษ์ พื้นที่ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง ซึ่งเป็นกลุ่มที่ริเริ่มแนวคิดและร่วมกระบวนการพัฒนาร้านคนจับปลา

3.1.2 เป็นกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับ “ร้านคนจับปลา” ทั้งนักพัฒนาเอกชน ชาวประมงพื้นบ้านทั่วไป และผู้บริโภค

3.1.3 พื้นที่ที่ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้า ในที่นี้หมายถึง หน้าร้านคนจับปลา การออกขายสินค้าตามงานขายของต่างๆ รวมทั้งลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าทางโทรศัพท์และสื่อออนไลน์ผ่านโซเชียลมีเดีย (Social media)

3.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายผู้เป็นแหล่งข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้มุ่งทำความเข้าใจปรากฏการณ์ทางสังคมในส่วนที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการพัฒนากิจการเพื่อสังคมของร้านคนจับปลา ซึ่งในกระบวนการดังกล่าวมีผู้มีส่วนเกี่ยวข้องที่สามารถเป็นแหล่งข้อมูลได้ จำนวน 59 คน ซึ่งจำแนกได้ดังนี้

- 3.2.1 นักพัฒนาเอกชน (8 คน)
- 3.2.2 ผู้นำชุมชน
 - 1) ผู้นำเป็นทางการ ได้แก่ กำนัน (1 คน)
 - 2) ผู้นำอาสา (4 คน)
- 3.2.3 หน่วยงานราชการในชุมชน ได้แก่ ตัวแทนองค์การบริหารส่วนตำบลบ่อนอก และตัวแทนองค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อย (2 คน)
- 3.2.4 กลุ่มในชุมชน
 - 1) ตัวแทนของสมาคมชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได (10 คน)
 - 2) ตัวแทนกลุ่มแปรรูปสัตว์น้ำบ้านคั่นกระได (4 คน)
- 3.2.5 ตัวแทนชาวประมงพื้นบ้านที่ได้ประโยชน์จากร้านคนจับปลา โดยเฉพาะอย่างยิ่งชาวประมงพื้นบ้านในหมู่บ้านคั่นกระได (10 คน)
- 3.2.6 ตัวแทนผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าร้านคนจับปลา โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้บริโภคในกรุงเทพฯ (20 คน)

นอกจากนี้ผู้วิจัยได้แบ่งกลุ่มผู้ให้ข้อมูลในชุมชน (Informants) เหล่านี้ออกเป็น 3 กลุ่มอายุ เนื่องจากชุมชนเกี่ยวข้องกับร้านคนจับปลาในฐานะผู้ผลิตสินค้า สมาชิกผู้ถือหุ้น และผู้ได้รับประโยชน์ ได้แก่

1) ผู้อาสาในชุมชน ผู้รับรู้พัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงด้านต่างๆ ที่เกิดขึ้นในชุมชน สามารถลำดับเหตุการณ์หรือสามารถบอกเล่าประวัติศาสตร์การตั้งถิ่นฐาน ลำดับเครือญาติ การเปรียบเทียบการจัดการและการใช้ประโยชน์ทรัพยากรสัตว์น้ำระหว่างอดีตกับปัจจุบันได้ โดยผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มอายุของกลุ่มผู้อาสาไว้ตั้งแต่อายุประมาณ 60 ปี ขึ้นไป

2) กลุ่มวัยกลางคน ผู้ได้รับการถ่ายทอดเรื่องราวต่างๆ จากบรรพบุรุษ หรือเห็นเหตุการณ์การเปลี่ยนแปลงของชุมชนในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา และที่สำคัญที่สุดเป็นกลุ่มคนที่มีบทบาทในการเป็นแกนนำองค์กรกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน หรือนักพัฒนาเอกชนที่ดำเนินงานต่างๆ ในชุมชนยุคปัจจุบัน ซึ่งเกี่ยวข้องกับร้านคนจับปลาในฐานะกลุ่มริเริ่มทางความคิด และขับเคลื่อนการดำเนินการร้านคนจับปลา ในฐานะสมาชิก ผู้ถือหุ้นร้านคนจับปลา ผู้จับสัตว์น้ำขายร้านคนจับปลา แรงงานในการแปรรูปสัตว์น้ำ และผู้ทำกิจกรรมการอนุรักษ์ โดยผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มอายุของกลุ่มวัยกลางคนไว้ตั้งแต่อายุประมาณ 35 – 60 ปี

3) กลุ่มคนหนุ่มสาว ผู้มีโอกาสได้รับความรู้จากระบบการศึกษาสมัยใหม่ส่วนหนึ่ง และได้รับความรู้จากคนรุ่นพ่อรุ่นแม่อีกส่วนหนึ่ง เพื่อเป็นผู้สืบทอดการทำประมงพื้นบ้าน ซึ่งเกี่ยวข้องกับร้านคนจับปลาในฐานะผู้จับสัตว์น้ำขายร้านคนจับปลา และเป็นแรงงานในการผลิตสินค้าร้านคนจับปลา โดยผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มอายุของกลุ่มคนหนุ่มสาวไว้ตั้งแต่อายุประมาณ 15 - 34 ปี

3.3 การเลือกใช้เครื่องมือวิจัยและการเก็บข้อมูล

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ นอกจากผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมข้อมูลเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ทั้งข้อมูลเบื้องต้นและสภาพทั่วไปของร้านคนจับปลา และชุมชนเป้าหมายแล้ว ผู้วิจัยพบว่าในการศึกษากระบวนการร้านคนจับปลานั้นมี 3 องค์กรที่ทำงานร่วมกัน คือ นักพัฒนาเอกชน ชาวประมงพื้นบ้าน และผู้บริโภคร การได้มาซึ่งข้อมูลวิจัยที่น่าเชื่อถือ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกระบวนการวิจัยเชิงคุณภาพนั้น คงจะเป็นการยากและไม่เพียงพอ หากจะเลือกใช้วิธีการอย่างใดอย่างหนึ่งเพียงอย่างเดียว ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกใช้วิธีการหลากหลาย เพื่อสามารถนำมาใช้ได้อย่างผสมผสานและสอดคล้องกับช่วงเวลาและสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในพื้นที่วิจัยขณะที่ทำการวิจัยภาคสนามด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบโครงสร้าง กึ่งโครงสร้างและไม่เป็นทางการ การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม ในช่วงเดือนมีนาคม ถึงเดือนกันยายน 2558 ดังนี้

3.3.1 การสังเกตทั้งแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม (Participant and non-participant observations) ผู้วิจัยได้ใช้โอกาสตามความเหมาะสมในการเข้าร่วมสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมในกิจกรรมของร้านคนจับปลา และของชุมชน เช่น การรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน ขั้นตอนการแปรรูปสินค้า การขายสินค้า การจัดร้าน การออกทำการประมง การประชุมสมาคมรักษ์ทะเลไทย การประชุมประจำปีของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับร้านคนจับปลา การประชุมเครือข่ายประมงพื้นบ้าน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ การประชุมสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได กิจกรรมปีใหม่ กิจกรรมสงกรานต์ กิจกรรมพัฒนาชุมชนเนื่องในโอกาสวันพ่อและวันแม่ การประชุมเตรียมกิจกรรมต่างๆระหว่างร้านฯ กับชาวประมงพื้นบ้าน หรือระหว่างชาวประมงพื้นบ้านด้วยกันเองในการเข้ามาศึกษาดูงานของบุคคลหรือหน่วยงานภายนอก ให้ได้มากที่สุด เพราะช่วยให้ผู้วิจัยสามารถทำความเข้าใจกระบวนการของร้านคนจับปลาและวิถีชุมชนได้อย่างชัดเจน และได้รวบรวมรายละเอียดต่างๆของกิจกรรมที่เกิดขึ้นในชุมชนด้วย

การสังเกตแบบมีส่วนร่วม นอกจากทำให้ผู้วิจัยได้ข้อมูลเชิงประจักษ์ด้วยตนเองแล้ว การสอบถามแลกเปลี่ยนกับผู้เข้าร่วมกิจกรรมหรือการประชุมต่างๆ ในชุมชน ทำให้ผู้วิจัยได้ข้อมูลที่ชัดเจนเพิ่มขึ้นด้วย ทั้งนี้หมายความว่าผู้วิจัยต้องได้รับการยอมรับและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้ข้อมูล ทั้งจากเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา สมาชิกชุมชน และผู้ให้ข้อมูลหลายๆ คน รวมทั้งแกนนำชุมชนก็มีความกระตือรือร้นในการถ่ายทอดข้อมูลต่างๆ ให้ผู้วิจัยรับทราบ ผู้วิจัยมีการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลด้วยวิธีการตรวจสอบแบบสามเส้า (Triangulation) ซึ่งทำให้ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือและถูกต้องทุกครั้งด้วยเช่นกัน

3.3.2 การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-structured interview) การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง ใช้เมื่อมีการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นในภาคสนาม 1-2 ครั้งแล้วผู้วิจัยนำข้อมูลมาเปรียบเทียบกับคำถามวิจัยเพื่อตรวจสอบดูว่า ควรรวบรวมข้อมูลอะไรบ้างที่สามารถตอบคำถามการวิจัยดังกล่าวได้ครอบคลุมทั้งหมด หลังจากนั้นจึงได้กำหนดกรอบหรือโครงสร้างคำถามในการสัมภาษณ์กว้างๆ โดยเป็นคำถามปลายเปิด ให้เป็นแนวทางในการนำไปแลกเปลี่ยนพูดคุยกับผู้ให้ข้อมูล เพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลได้พูดคุยรายละเอียดแลกเปลี่ยนกับผู้วิจัยอย่างเป็นธรรมชาติ และได้ข้อมูลระดับลึกจากการซักถามรายละเอียดในประเด็นที่กำหนดไว้เช่น ระบบโครงสร้างและกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลา ระบบโครงสร้างขององค์กรชาวประมงพื้นบ้าน ความคิดเห็นต่อร้านคนจับ

ปลา การเปลี่ยนแปลงทรัพยากรสัตว์น้ำในอ่าวคันกระได ความคิดเห็นจากเจ้าของแพปลาเอกชนในท้องถิ่น เป็นต้น

สำหรับการพูดคุยนั้น ผู้วิจัยใช้เทคนิคการจดจำคำถามที่ได้ตั้งประเด็นเพื่อสอบถามผู้ให้ข้อมูล แล้วดำเนินการสัมภาษณ์โดยเริ่มคำถามแล้วรับฟังคำตอบที่ได้รับ แล้วจึงเชื่อมโยงไปสู่คำถามที่เกี่ยวข้องต่อไป ทั้งนี้เพื่อให้การสนทนามีความลื่นไหลตามธรรมชาติ ในบางครั้งผู้ให้ข้อมูลมีการแสดงความคิดเห็นที่ออกนอกประเด็นไป เพราะผู้ให้ข้อมูลมีประสบการณ์ชีวิตมายาวนาน ประกอบกับมีความรู้ความชำนาญในประเด็นที่สอบถาม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ชาวประมงพื้นบ้านผู้อาวุโส ซึ่งหากมีผู้ให้ความสนใจและตั้งใจฟังเรื่องราวที่บอกเล่า ก็มีความตั้งใจและกระตือรือร้นในการถ่ายทอด ผู้วิจัยเองจึงต้องพยายามถามคำถามนำไปสู่ประเด็นที่ต้องการให้ได้ ประสพการณ์ที่น่าสนใจครั้งที่ผู้วิจัยแลกเปลี่ยนข้อมูลกับผู้ให้ข้อมูล คือ ครั้งหนึ่ง ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ นายมนัส ปานน้อย อายุ 57 ปี ชาวประมงพื้นบ้านผู้อาวุโสคนหนึ่งของชุมชนบ้านคันกระไดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของชุมชนและทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง เนื่องจากท่านเป็นผู้ที่มีความกระตือรือร้นและมีความสามารถในการถ่ายทอดเรื่องราว ทำให้ผู้วิจัยรู้สึกเพลิดเพลินไปกับเรื่องราวที่เล่าเป็นอย่างยิ่ง ซึ่งความเพลิดเพลินมีผลทำให้ผู้วิจัยไม่สามารถควบคุมประเด็นและเนื้อหาของการสนทนาได้ จากประสบการณ์นี้ ผู้วิจัยเห็นว่าควรระวังเป็นอย่างยิ่งในการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง มิฉะนั้นจะได้ข้อมูลที่มากมายเกินไป ดังนั้นจึงควรหาเวลาสัมภาษณ์เพื่อเรียบเรียงข้อมูลให้ชัดเจนก่อนแล้วจึงสัมภาษณ์ใหม่ พร้อมกับการตั้งประเด็นคำถามต่อเนื่องจากข้อมูลที่ได้รับไว้ด้วยหากมีข้อสงสัยหรือข้อมูลบางอย่างไม่ชัดเจน นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลอื่นอีก 2-3 คน เพื่อเป็นการยืนยันข้อมูลที่ได้รับในประเด็นเดียวกันให้ชัดเจนและรอบด้านมากยิ่งขึ้น

นอกจากนั้น ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์เจ้าของแพปลาเอกชนท้องถิ่น จำนวน 5 ราย เพื่อพูดคุยประเด็นการเปลี่ยนแปลงทรัพยากรสัตว์น้ำในอ่าวคันกระได การรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน และผลกระทบของร้านคนจับปลาต่อแพปลาเอกชนในท้องถิ่น ซึ่งเจ้าของแพปลาฯ ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีในการสัมภาษณ์ แต่ปัญหาการรับซื้อสัตว์น้ำนั้นเจ้าของแพปลาฯ จำนวน 4 ใน 5 แพ ไม่ได้มีการจดบันทึกข้อมูลไว้ มีเฉพาะใบเสร็จรายวันที่ให้กับชาวประมงเพื่อเป็นหลักฐาน ซึ่งเจ้าของแพปลาฯ ได้ทำลายทิ้งปีต่อปี ส่วนอีกจำนวน 1 แพปลาฯ มีการจดบันทึกบัญชีการรับซื้อไว้เป็นอย่างดี แต่ผู้วิจัยไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลเหล่านั้นได้ เนื่องจากได้รับการปฏิเสธทางอ้อมถึง 3 ครั้ง ผู้วิจัยจึงต้องสัมภาษณ์เจ้าของแพปลาฯ ทั้ง 5 แพ เกี่ยวกับปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำของตนเองและแพอื่นๆ ซึ่งหมายรวมถึงร้านคนจับปลาด้วย คิดเป็นร้อยละเท่าไร เพื่อนำข้อมูลส่วนนี้ไปวิเคราะห์ปริมาณสัตว์น้ำทั้งอ่าวคันกระไดในรอบ 1 ปี

3.3.3 การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) ผู้วิจัยได้กำหนดประเด็นและตัวบุคคลผู้ให้ข้อมูลที่ต้องการให้ “ถก” และ “อภิปราย” ไว้ล่วงหน้า ภายใต้กรอบการดำเนินการของผู้วิจัย ซึ่งในกระบวนการทำสนทนากลุ่มนั้น ผู้วิจัยเป็นเพียงผู้เสนอประเด็นการสนทนาให้กลุ่มคนที่คัดเลือกมาพูดคุยแลกเปลี่ยนความรู้และความคิดเห็นกัน ทั้งนี้ประเด็นที่นำมาสนทนากลุ่มเกือบทั้งหมดนั้นได้ผ่านการเก็บข้อมูลเบื้องต้นด้วยการสังเกต และ/หรือการสัมภาษณ์มาก่อน การสนทนากลุ่มจึงเหมือนกับการทวนสอบข้อมูล (Verify) นอกจากนั้นการสนทนากลุ่มเป็นการได้มาซึ่งข้อมูลของชุมชนในมุมมองที่หลากหลายและลุ่มลึกในเวลาเดียวกัน โดยผู้ให้ข้อมูลจะมีการคิดเตรียมข้อมูลมาอย่างดี

ก่อนการแลกเปลี่ยน เนื่องจากการสนทนากลุ่มประกอบด้วยสมาชิกไม่เกิน 10 คน ซึ่งเป็นคนที่ผู้ให้ข้อมูลรู้จักกันมาก่อน ผู้ร่วมในการสนทนากลุ่มจึงไม่รู้สึกระหิว หรือเกร็ง จึงมีความมั่นใจที่จะแสดงความรู้และความคิดเห็น รวมทั้งมีโอกาสได้ฟังและตอบโต้กับคนอื่นด้วย บรรยากาศจึงสนุกกว่าการสัมภาษณ์เดี่ยว

สำหรับการสนทนา ในบางประเด็นจำเป็นต้องทำการสนทนากลุ่ม 2 ครั้ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งประวัติและการเปลี่ยนแปลงของชุมชน และทรัพยากรทะเลและชายฝั่งของชุมชนในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและเป็นกลางกับทุกฝ่าย เนื่องด้วยบ้านคั่นกระได มีองค์กรชาวประมงพื้นบ้าน 2 กลุ่ม คือ สมาคมประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได ที่ได้รับการสนับสนุนการก่อตั้งโดยนักพัฒนาเอกชนบ้านคั่นกระได และกลุ่มการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ที่สนับสนุนการทำงานโดยกรมประมง ซึ่งก่อนปี 2551 บ้านคั่นกระไดไม่ได้มีองค์กรชาวประมงพื้นบ้าน

เมื่อมีการทำงานร่วมกันของชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่และเกิดความขัดแย้งทางด้านแนวคิด จึงทำให้สมาชิกในชุมชนแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มคือ สมาคมประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระไดที่สนับสนุนการทำงานโดยนักพัฒนาเอกชน และกลุ่มการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ที่สนับสนุนการทำงานโดยกรมประมง ผู้วิจัยจึงจำเป็นต้องเก็บข้อมูลทั้ง 2 ฝ่าย โดยการสนทนากลุ่มในประเด็นที่ 1 และ 2 เท่านั้น ส่วนประเด็นอื่นๆ ใช้วิธีการสัมภาษณ์รายบุคคล เพื่อไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งในชุมชนมากยิ่งขึ้น

ผู้วิจัยได้ใช้การสนทนากลุ่มในการเก็บข้อมูลในประเด็น (1) ประวัติและการเปลี่ยนแปลงของชุมชน (2) การเปลี่ยนแปลงของทรัพยากรทะเลและชายฝั่งของชุมชนในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา (3) ประวัติและการทำงานของสมาคมประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได (4) ความเป็นมาและความคิดเห็นต่อร้านคนจับปลา และ (5) การถอดบทเรียนร้านคนจับปลา ซึ่งผู้วิจัยได้จัดสนทนากลุ่มเป็นจำนวน 5 ครั้ง ตามตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงการจัดสนทนากลุ่มจำนวน 5 ครั้ง ตามกลุ่มผู้ให้ข้อมูล ในชุมชนบ้านคั่นกระได จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ประเด็น/ผู้ให้ข้อมูล	ผู้อาวุโส สมาคม ประมง พื้นบ้าน บ้านคั่น กระได	ตัว แทน ส ม า ค ม ป ร ะ ม ง พื้ น บ้ า น บ้ า น คั้ น กระได	ผู้อาวุโส กลุ่มการ ท่องเที่ยว เ ชี ง อนุรักษ์	ตัว แทน ชาวประมง พื้ น บ้ า น ก ลุ่ ม ก า ร ท่ อ ง เ ที ย ว เชิงอนุรักษ์	ส ม า ชี ก ร้านคนจับ ปลาทั้ง 7 หมู่บ้าน	ตัว แทน อ ง ค์ ก า ร บริหารส่วน ตำบลบ่อ นอก	นักพัฒนา เอกชนสมาคม รักษ์ทะเลไทย	นักพัฒนา เอกชนองค์กรอ อกแพมแห่ง ประเทศไทย
(1)ประวัติและการเปลี่ยนแปลงของ ชุมชน	✓	✓	✓	✓				
(2)การเปลี่ยนแปลงของทรัพยากรทะเล และชายฝั่งของชุมชนในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา	✓	✓	✓	✓				
(3)ประวัติและการทำงานของสมาคม ประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได		✓					✓	
(4) ที่มาและความคิดเห็นต่อร้านคนจับ ปลา	✓	✓						
(5) ถอดบทเรียนร้านคนจับปลา	✓	✓			✓	✓	✓	✓

3.3.4 การสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured interview) ด้วยการกำหนดหัวข้อที่ต้องการศึกษาไว้ล่วงหน้า โดยเป็นคำถามปลายปิด เพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลได้พูดคุยรายละเอียดแลกเปลี่ยนกับผู้วิจัยจนได้ข้อมูลครบถ้วนตามแบบสัมภาษณ์ ซึ่งผู้วิจัยได้สร้างแบบสัมภาษณ์สำหรับผู้บริโภคร้านคนจับปลาเพื่อใช้ในการเก็บข้อมูลความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อร้านคนจับปลาในประเด็นต่างๆ อาทิ ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค พฤติกรรม แนวโน้มและการรับรู้ ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกบริโภคอาหารทะเลร้านคนจับปลา และข้อเสนอ เป็นต้น โดยผู้วิจัยเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคสามารถแสดงความคิดเห็นอื่นๆ เพิ่มเติมจากคำถามที่กำหนดไว้สัมภาษณ์ได้

การสัมภาษณ์ผู้บริโภคร้านคนจับปลาจำนวน 20 คนในกรุงเทพฯ ถือเป็นการเก็บข้อมูลที่ยากที่สุดของผู้วิจัย เนื่องด้วยข้อจำกัดของเวลาของผู้บริโภคที่มีเพียงน้อยนิดในการมาซื้อสินค้าที่สวนสาธารณะใจกลางย่านทองหล่อถนนสุขุมวิท 55 ซึ่งใกล้กับสถาบันปริติ พนมยงค์ หรือที่เรียกว่า “Root Garden” (โครงการสวนต้นแบบ เพื่อแสดงการพลิกฟื้นผืนดินที่รกร้างว่างเปล่าให้กลับมามีชีวิตอีกครั้ง เพื่อให้สังคมเมืองได้ตระหนักถึงปัญหาเกี่ยวกับที่ดินในประเทศไทย ดำเนินโครงการโดยองค์กรอ็อกแฟมแห่งประเทศไทย ซึ่งได้รับงบประมาณจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพและองค์กรภาคอื่นๆ) เนื่องจากสถานที่ตั้งอยู่ในพื้นที่เศรษฐกิจของกรุงเทพฯ การจราจรคับคั่ง มีที่จอดรถจำนวนน้อยมาก ผู้บริโภคจึงจำเป็นต้องรีบซื้อสินค้าและเดินทางกลับทันที ผู้วิจัยจึงไม่สามารถสัมภาษณ์ผู้บริโภคได้ในทันที ผู้วิจัยจึงขอรายชื่อและเบอร์โทรศัพท์ผู้บริโภคจากเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา เพื่อติดต่อและขออนุญาตผู้ให้ข้อมูลใช้การสัมภาษณ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ทั้งเฟซบุ๊ก (Facebook) และไลน์ (Line) โดยการเปิดกล่องสนทนาเพื่อให้เห็นสีหน้าและแววตาทั้งสองฝ่ายอย่างชัดเจน เพื่อที่ผู้วิจัยสามารถวิเคราะห์อารมณ์ของผู้ให้ข้อมูลขณะสัมภาษณ์ได้ เพราะผู้วิจัยเชื่อว่า การได้ข้อมูลที่ดียิ่งที่สุดต้องเคารพความเป็นมนุษย์ของผู้ให้ข้อมูลโดยไม่ทำให้ผู้ให้ข้อมูลรู้สึกอึดอัด ทั้งนี้ก่อนการสัมภาษณ์แต่ละครั้ง ผู้วิจัยได้สอบถามความสมัครใจของผู้ให้ข้อมูล และได้แจ้งเสมอว่า ข้อมูลที่ได้จะเป็นความลับโดยไม่มีการเปิดเผยชื่อผู้ให้ข้อมูลแต่อย่างใด

3.4 การสร้างความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาและชุมชนบ้านคันกระได

การสร้างความไว้วางใจในการวิจัยเชิงคุณภาพเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะการได้มาซึ่งข้อมูลขึ้นอยู่กับปฏิสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างผู้วิจัยกับผู้ให้ข้อมูล ทั้งร้านคนจับปลา กลุ่มประมงพื้นบ้าน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และองค์กรอื่นๆ ซึ่งผู้วิจัยจะต้องมีการพัฒนาความไว้วางใจและมิตรภาพระหว่างผู้วิจัยกับกลุ่มผู้ให้ข้อมูล เริ่มตั้งแต่การสำรวจพื้นที่วิจัยในเดือนกันยายน - พฤศจิกายน 2557 ถึงการเก็บข้อมูลภาคสนาม ในเดือนธันวาคม 2557 - กันยายน 2558 โดยแบ่งกลุ่มผู้ให้ข้อมูล 3 ส่วน ดังนี้

3.4.1 ร้านคนจับปลา

ในช่วงสำรวจพื้นที่การวิจัย ผู้วิจัยได้เข้าไปทำความรู้จักกับร้านคนจับปลาผ่านการแนะนำจากนักพัฒนาเอกชนที่ผู้วิจัยเคยร่วมงานสมัยเรียนปริญญาตรี ซึ่งผู้วิจัยได้ติดต่อนางตุ๊ก

(เสาวลักษณ์ ประทุมทอง) นักพัฒนาเอกชนสมาคมรักษ์ทะเลไทยซึ่งรับผิดชอบโครงการร้านคนจับปลาผ่านการโทรศัพท์โดยผู้วิจัยได้พูดคุยรายละเอียดเบื้องต้นที่สนใจเกี่ยวกับร้านคนจับปลา และขอนัดลงพื้นที่ครั้งแรกพร้อมกับอาจารย์ที่ปรึกษา

การเดินทางไปร้านคนจับปลาครั้งแรกในวันที่ 18 กันยายน 2557 ผู้วิจัยไปกับอาจารย์ที่ปรึกษาทั้งสองท่าน หลังจากนั้นอาจารย์ที่ปรึกษาผู้วิจัยก็สอบถามข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับที่มาของการก่อตั้งร้าน วัตถุประสงค์ กลุ่มลูกค้า สถานการณ์ของร้าน ฯลฯ กับนางตุ๊ก ในช่วงการสนทนานั้นผู้วิจัยได้เดินสำรวจร้าน และไปพูดคุยกับนางแต้ว นางหนู และแนะนำตัวกับนางสุ เจ้าหน้าที่อีกคนที่ผู้วิจัยไม่เคยรู้จักมาก่อน แล้วผู้วิจัยจึงช่วยทำกาแฟ ล้างแก้ว แพ้คลินค้ำ ฯลฯ หลังจากพูดคุยกับนางตุ๊ก นางแต้ว นางสุ นางหนู (เจ้าหน้าที่พัฒนาเอกชน) ที่ดูแลร้านคนจับปลา และทำงานภาคสนามกับชาวบ้าน

ช่วงค่ำวันนั้น เจ้าหน้าที่พัฒนาเอกชนได้นำทางผู้วิจัยและอาจารย์เข้าหมู่บ้านคันกระได เพื่อแนะนำให้ผู้วิจัยรู้จักแกนนำชาวประมงในหมู่บ้าน ครั้งนั้นผู้วิจัยได้พบนายน้อย (โกศล จิตรจำลอง นายกสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได) นายโต้ง (ภูษิต จิตรจำลอง) นางพิน (กรพิน จิตรจำลอง) หัวหน้ากลุ่มแปรรูปอาหารทะเลส่งขายร้านคนจับปลา และผู้รับซื้อสัตว์น้ำให้ร้านคนจับปลา) นางเรียม ภรรยา นายโต้ง น้องบ๊วย ลูกสาว นายโต้ง และน้องพริก ลูกชาย นายโต้ง มีการรับประทานอาหารมื้อเย็นร่วมกัน ซึ่งเต็มไปด้วยอาหารทะเล ทั้งปลาทอด ปูม้าต้ม กุ้งแชบ๊วยต้ม และอีกมากมาย ผู้วิจัยมีความสุขในการทานอาหารมื้อนี้ และทานอาหารทะเลอย่างชำนาญ จนทำให้ทุกคนที่ร่วมรับประทานอาหารทั้งในความสามารถแกะปูและกินปลาทอดอย่างรวดเร็ว บรรยากาศที่เป็นกันเองทำให้ผู้วิจัยทำตัวสนิทสนมกับสมาชิกในวงสนทนาได้อย่างรวดเร็ว

ในการไปชุมชนครั้งนี้ผู้วิจัยได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดี เนื่องจากผู้วิจัยได้เคยพบและรู้จักนักพัฒนาเอกชนคนหนึ่งในเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลามาก่อนหน้านี้แล้ว นับว่าเป็นการเริ่มต้นปฏิสัมพันธ์ที่ดี

ในการพบปะครั้งแรกระหว่างผู้วิจัยและผู้ให้ข้อมูล กุญแจสำคัญ คือ ผู้พาเข้าพื้นที่ เนื่องจากเมื่อเราเข้าไปชุมชนกับใครในครั้งแรก สถานะของเราในสายตาของชุมชนมีลักษณะเช่นนั้น ในกรณีของผู้วิจัยซึ่งเข้าไปกับนักพัฒนาเอกชน ชาวบ้านคิดว่าผู้วิจัยคือนักพัฒนาเอกชนที่เข้ามาทำงานร้านคนจับปลา ซึ่งส่วนนี้มีทั้งข้อดีและข้อเสีย คือ หากชาวบ้านเห็นด้วยกับการทำงาน ผู้วิจัยก็สามารถเข้าถึงข้อมูลได้ง่าย แต่ถ้าไม่เห็นด้วยหรือขัดแย้ง ผู้วิจัยต้องประสบความยากลำบากในการเข้าถึงข้อมูลด้วยเช่นกัน ซึ่งตัวผู้วิจัยเองได้พบปัญหาดังกล่าว จนในช่วงสุดท้ายของการเก็บข้อมูลภาคสนาม ผู้วิจัยต้องปรับบทบาทของตนเองเสียใหม่

นอกจากนั้น สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่ง คือ การสร้างความประทับใจครั้งแรก จะทำอย่างไรให้กลุ่มเป้าหมายจดจำและสนใจผู้วิจัยได้ ทั้งนี้ผู้วิจัยต้องมีสัมมาคารวะ รู้จักกาลเทศะในการพูด โดยมีความเป็นตัวของตัวเอง ที่มีความง่าย ๆ สบาย ๆ มองมนุษย์อย่างเท่าเทียมกัน รวมทั้งมีความ

เข้าใจมนุษย์ในฐานะมนุษย์ด้วยกัน และผู้วิจัยต้องเตรียมข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มเป้าหมายพอสมควร เพื่อให้สามารถเข้าใจและตั้งคำถามให้เข้าประเด็นและน่าสนใจ

ในช่วงเวลาที่ผู้วิจัยกลับมามหาวิทยาลัยเพื่อเขียนโครงร่างวิทยานิพนธ์ ผู้วิจัยได้ติดต่อนางตุ๊ก และนางแต้วอย่างสม่ำเสมอ ทำให้รับทราบข่าวสารการดำเนินกิจการของร้านฯ อย่างสม่ำเสมอ ผู้วิจัยได้กลับไปที่ประจวบฯ อีกครั้ง และได้เข้าร่วมการประชุมสรุปงานสมาคมรักษ์ทะเลไทย ปี 2557 เมื่อวันที่ 11-12 ตุลาคม 2557 เพื่อติดตามผลการดำเนินงานของร้านคนจับปลาประจวบฯ ซึ่งเจ้าหน้าที่ได้ปรึกษาเพื่อนๆ นักพัฒนาเอกชนว่า การรับซื้อสัตว์น้ำที่ราคาสูงเกินกว่าแพปลาถึง 50% และกำหนดราคาโดยไม่ขึ้นลงตามสภาวะตลาด ทำให้ร้านรับภาระต้นทุนและค่าใช้จ่ายสูงมาก ควรจะอย่างไร ทุกสายตาค้นหาคนที่ผู้วิจัย เนื่องด้วยทุกๆ คนคาดหวังว่า ผู้วิจัยอาจช่วยแก้ไขปัญหาทางร้านฯ ได้ ผู้วิจัยจึงทำได้เพียงยิ้ม และกล่าวว่า ผู้วิจัยเชื่อว่าร้านสามารถดำเนินการไปได้โดยไม่ขาดทุนในปีแรก แต่ผลกำไรอาจแทบไม่มี ทั้งนี้การซื้อสัตว์น้ำที่ราคาสูงกว่าแพ 50% นั้นราคาสินค้าที่ปลายทางตลาดก็จะสูงจนกลุ่มผู้บริโภคเข้าถึงยาก กำไรของร้านก็จะน้อย ทางที่ดีที่สุดคือการลดราคาการรับซื้อให้สูงกว่าแพไม่เกิน 20% และขยับราคาขึ้นลงตามตลาด และที่สำคัญชาวประมงต้องรับรู้ในเรื่องนี้ด้วย เพราะเขาคือผู้รับผลประโยชน์และเป็นเจ้าของกิจการ หลังจากนั้นรอยยิ้มของนักพัฒนาเอกชนก็ส่งเข้ามาเช่นกัน ผู้วิจัยมีความรู้สึกเหมือนได้รับคำชมผ่านสายตา และมีโอกาสได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับนักพัฒนาเอกชนอื่นๆ มากขึ้นเหมือนเป็นสมาชิกคนหนึ่งในกลุ่ม

จนกระทั่งวันที่ 27 ตุลาคม 2557 ผู้วิจัยได้เข้าร่วมและสังเกตการณ์งานสัมมนาผลิตภัณฑ์ยุทธศาสตร์การบริหารจัดการทรัพยากรทางทะเล ณ โรงแรมหาดใหญ่ราม่า จัดโดยสมาคมรักษ์ทะเลไทยร่วมกับสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย จากการเข้าร่วมรับฟังนักพัฒนาเอกชนและชาวประมงพื้นบ้านจากหลายพื้นที่แสดงความคิดเห็นต่อการดำเนินงานร้านคนจับปลาจากหลากหลายมุมมอง นักวิจัยต้องตั้งสติในการรับฟัง สังเกตสีหน้าของผู้เข้าร่วม และจดบันทึก พร้อมขออนุญาตบันทึกเสียงเพื่อใช้ทบทวนข้อมูล

จากการเข้าร่วมงานสัมมนาครั้งนี้ผู้วิจัยได้เปิดมุมมองใหม่ต่อร้านคนจับปลา จากเดิมที่ผู้วิจัยเห็นว่าร้านคนจับปลาไม่ใช่เป็นเพียงร้านค้าที่สร้างรายได้ที่สูงขึ้น แต่เป็นความหวังของชาวประมง นักพัฒนาเอกชน และสิ่งแวดล้อมอีกด้วย

จนกระทั่ง วันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 ผู้วิจัยได้มีโอกาสเข้าร่วมกิจกรรมหนุนเสริมทักษะทางการตลาดให้กับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา สาขาประจวบคีรีขันธ์ และสาขานครศรีธรรมราช ในหัวข้อการวางแผนธุรกิจ อบรมโดย อาจารย์แพรวา สาธุธรรม จากศูนย์นวัตกรรมสังคมเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ตั้งแต่เวลา 09.00 น. – 16.30 น. ณ บางกอกคริสเตียน เกสต์เฮาส์ โดยการสนับสนุนจากองค์กรอ็อกแฟม ผู้วิจัยได้รับฟังความคิดเห็นจากทั้งสองสาขา สาขาประจวบฯ เป็นการทำธุรกิจแบบเต็มตัวคือมีการจ้างงานทุกขั้นตอน แต่สาขานครศรีธรรมราชในช่วงนั้นเป็นการดำเนินร้านแบบอาสาสมัคร ไม่มีการจ้างงานให้กับแรงงานที่เข้ามาช่วย ทั้งสองสาขาประสบปัญหาที่คล้ายกันคือ จำนวนคนทำงานมีไม่เพียงพอ ในการสัมมนาครั้งนี้ผู้วิจัยรู้สึกตนเองเป็นส่วนหนึ่งของร้านคนจับปลามากขึ้น เนื่องจากได้ร่วมแสดงความคิดเห็น และสามารถสังเกตการอบรมฯ อย่างใกล้ชิด โดยที่

เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาได้พูดคุยกับผู้วิจัยมากขึ้น ไม่เพียงเฉพาะเรื่องร้านๆ เท่านั้น แต่ยังรวมถึงเรื่องอื่นๆด้วย

ในเดือนพฤศจิกายน 2557 ผู้วิจัยได้มีโอกาสกลับไปช่วยพี่ๆ ที่ร้านคนจับปลาเตรียมสินค้าเพื่อไปจำหน่ายที่งาน “รวมพลคนกินปลา” ครั้งที่ 3 ตอนเรือเล็กในทะเลใหญ่ ณ สวนสันติไชยปราการ กรุงเทพฯ ช่วงวันที่ 22-23 พฤศจิกายน 2557 ช่วงการเตรียมสินค้าหนึ่งสัปดาห์ก่อนงานๆ ผู้วิจัยรู้สึกว่าคุณเองเหนื่อยที่สุดเท่าที่เคยใช้ชีวิตมา สิ่งที่ไม่เคยทำก็ต้องทำ ทั้งนั่งควักไส้ปลาทุกกลางแดดจำนวนมากกว่า 100 กิโลกรัม พร้อมทั้งแลปลา ตากปลา ทำความสะอาดร้าน ฯลฯ เพราะผู้วิจัยคิดเสมอว่าการเรียนรู้จากการปฏิบัติงานจริงของผู้ให้ข้อมูล คือ การรับรู้ความรู้สึกของความเป็นเขา ผู้วิจัยจึงร่วมทำงานจริงจังก่อน

ในงานรวมพลคนกินปลา ผู้วิจัยสังเกตได้ว่า ผู้บริโภคของร้านๆ ส่วนใหญ่คือ ผู้ที่ต้องการเปลี่ยนแปลงสังคมจากการบริโภค และรักษาสุขภาพเป็นหลัก และผู้วิจัยได้พบกับผู้ประสานงานโครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์ เป็นโครงการส่งเสริมคุณค่าของชาวประมงพื้นบ้านให้เป็นที่ยอมรับในสังคมไทยที่ได้สร้างสรรค์ในการผลิตอาหารที่มีคุณภาพและปลอดภัย ด้วยการทำประมงอย่างยั่งยืนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม รวมทั้งมีบทบาทที่สำคัญในการอนุรักษ์ทรัพยากรชายฝั่งให้เกิดความยั่งยืนมิใช่ไปถึงลูกหลาน และเพื่อเชิญชวนสาธารณชนที่เป็นทั้งผู้บริโภคอาหารทะเลและผู้ที่ชอบท่องเที่ยวทะเลให้มีส่วนร่วมในการผลักดันให้เกิดนโยบายการบริหารจัดการทรัพยากรทางทะเลและชายฝั่งอย่างยั่งยืน คือ ดร.สุภาภรณ์ อนุชิราชีวะ (นุช) มูลนิธิสายใยแผ่นดิน ซึ่งผู้วิจัยได้มีโอกาสพูดคุยเพียงเล็กน้อย

คืนสุดท้ายของการจำหน่ายสินค้าในงานนี้ นักพัฒนาเอกชนและชาวประมงพื้นบ้านประชุมสรุปผลการจำหน่ายสินค้าและปัญหา ทั้งนี้ที่การพูดคุยได้เริ่มขึ้นทันทีหลังเสร็จงานนั้น เพื่อแสดงความโปร่งใสในการทำงานของนักพัฒนาเอกชนต่อชาวบ้าน เพราะหากเว้นช่วงเวลานานจะก่อให้เกิดการเข้าใจผิดกันได้ง่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องเงิน หากพูดคุยด้วยความไม่เข้าใจแล้วบางครั้งข่าวโคมลอยที่เกิดจากการคาดคะเน การเข้าใจผิด จะนำไปสู่ความขัดแย้งได้ง่าย

บรรยากาศในวงประชุมครั้งนี้สนุกสนาน มีการแลกเปลี่ยนและถกเถียงกันพอสมควร ผู้วิจัยจึงต้องรวบรวมสมาธิในการฟังเพื่อจับใจความสำคัญของการสนทนาและสังเกตการณ์ร่วมด้วย เนื่องจากไม่คุ้นชินกับสำเนียงท้องถิ่นจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

เดือน ธันวาคม 2557 ร้านคนจับปลา มีแนวทางการประชาสัมพันธ์ให้ร้านเป็นที่รู้จักของคนท้องถิ่น และคนผู้ใช้ถนนผ่านไปมาให้เข้ามาแวะซื้อสินค้า โดยการเปิดตลาดให้ชาวบ้านในท้องถิ่นมาจำหน่ายสินค้าที่ผลิตขึ้นเองทั้งผักและอาหารทะเล ในนาม “บลูมาร์เก็ต (Blue Market)” ตามสโลแกนที่ว่า สด ใหม่ ไร้ พอร์มาลิน ผู้วิจัยได้เข้าไปสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมตั้งแต่ช่วงต้นเดือนจนถึงวันที่ 21 ธันวาคม 2557 ซึ่งเป็นวันเปิดตลาด

กล่าวได้ว่าช่วงเดือนกันยายน - ธันวาคม 2557 เป็นช่วงของการทำความรู้จักระหว่างผู้วิจัยกับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา ผู้วิจัยมีบทบาทเป็นนักศึกษาปริญญาโทที่เข้ามาศึกษาเรื่อง

ร้านคนจับปลาและได้มีโอกาสเข้าร่วมสังเกตการประชุมสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ประชุมสมาคมรักษ์ทะเลไทย อบรมความรู้ทางธุรกิจต่างๆ ที่จัดโดยองค์กรอีกแพม และร่วมจำหน่ายสินค้าในงานรวมพลคนกินปลาครั้งที่ 3 อย่างไรก็ตามผู้วิจัยถูกทุกคนมองว่าเป็นคนนอก และไม่น่าจะทำอะไรเป็น เมื่อถูกมองเช่นนั้น ผู้วิจัยจึงไม่ได้รับความไว้วางใจให้มีส่วนร่วมในการคิดและตัดสินใจในการจัดการร้าน ผู้วิจัยจึงต้องพิสูจน์ตัวเองในช่วงพฤศจิกายนตั้งแต่จัดงานรวมพลคนกินปลา ครั้งที่ 3 จนถึงเดือนธันวาคม 2557 โดยใช้แรงกายและความจริงใจที่มีทั้งหมดร่วมใช้ชีวิตกับเจ้าหน้าที่ร้านฯ ตั้งแต่ตื่นนอนตอนเช้า ทำงานทุกอย่างตลอดทั้งวันจนถึงเข้านอนตอนดึก ทั้งทำอาหารล้างจาน ล้างอุปกรณ์ ทำความสะอาดร้าน รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน แปรรูปสัตว์น้ำ และจำหน่ายสินค้า

จากการพิสูจน์ตนเองของผู้วิจัย เจ้าหน้าที่ร้านจึงเกิดความไว้วางใจและเชื่อใจผู้วิจัยมากขึ้น เริ่มต้นจากการเป็นคนรู้จัก ต่อมาความสัมพันธ์ได้พัฒนามากขึ้นจนกลายเป็นเพื่อนและพี่น้อง มีการพูดคุยแลกเปลี่ยนกันมากขึ้น ไม่เพียงเฉพาะเรื่องร้านเท่านั้นแต่ยังรวมถึงเรื่องส่วนตัวด้วย

แม้การเข้าพื้นที่ในช่วงเริ่มต้นดำเนินการไปได้ด้วยดี แต่สุขภาพของผู้วิจัยไม่เอื้ออำนวย ต้องกลับมารักษาตัวเป็นระยะเวลา 2 เดือน ตั้งแต่เดือนมกราคม - กุมภาพันธ์ 2558 ซึ่งร้านได้มีการเปลี่ยนแปลงภายใน คือ การย้ายที่ผลิตอาหารแปรรูปจากกลุ่มผู้หญิงบ้านคันกระได มาผลิตที่ร้านคนจับปลาที่บ่อนอกแทน โดยนางพิณย้ายมาเป็นเจ้าหน้าที่แปรรูปของร้านเต็มตัว ทำให้กลุ่มแปรรูปยุติการดำเนินการ นอกจากนั้นการสนับสนุนทุนดำเนินการและจ้างเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาขององค์กรอีกแพมสิ้นสุดโครงการในเดือนธันวาคม 2557 ทำให้ร้านต้องจ้างนักพัฒนาเอกชนและบริหารจัดการด้วยเงินกำไรของร้านเอง อาทิตยา ยี่สาร (หนู) เจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทยจึงตัดสินใจลาออกด้วยเหตุผลที่คิดว่า ตนเองไม่มีความรู้ในเรื่องสัตว์น้ำ แต่มีความถนัดในเรื่องการเข้าชุมชนที่มีการสร้างสัมพันธ์กับชาวบ้าน และการขับเคลื่อนงานภาคประชาสังคมมากกว่างานด้านธุรกิจ เธอจึงตัดสินใจไปศึกษาปริญญาโทที่มหาวิทยาลัยรามคำแหง ทำให้เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจากเดิมจำนวน 5 คน เหลือเพียง 4 คน

ต่อมาในช่วงเดือนมีนาคม 2558 ผู้วิจัยได้กลับเข้ามาในพื้นที่วิจัยอีกครั้ง ครั้งนี้พบว่าความสัมพันธ์เปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น ทุกคนให้ความเป็นกันเองกับผู้วิจัยมาก ผู้วิจัยรู้สึกเหมือนน้องสาวที่กลับมาบ้าน

ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2558 เป็นต้นมา บรรยากาศในร้านคนจับปลามีการพัฒนาขึ้น การตกแต่งภายในร้านเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก มีการจัดระบบห้องครัว ชั้นวางอุปกรณ์ต่างๆ ค่อนข้างเป็นระเบียบ รูปแบบการจัดวางสินค้าดีขึ้น แต่พื้นที่การแปรรูปยังคงเป็นลานกลางแจ้งฝั่งซ้ายที่ต้องใช้เก้าอี้พลาสติกตัวเล็ก หรือแคร่ไม้ไผ่ นั่งทำงานบริเวณข้างๆ ร้านเช่นเคย แต่ข้างร้านคนจับปลาฝั่งขวามีเพื่อนบ้านใหม่เป็นร้านอาหาร “ครัวชมวาฬ” ทำให้ผู้วิจัยต้องทำความรู้จักและปฏิสัมพันธ์กับคนใหม่ๆ ที่ต่อมามีผลต่อร้านคนจับปลา อาทิ นางกระรอก (เจ้าของร้านครัวชมวาฬ ภรรยา นายเจริญ วัดอักษร นักสู้ของชาวบ้านบ่อนอก) นางตี๋ (หุ้นส่วนร้านคนจับปลา) นางหญิง (ลูกจ้างร้านคนจับปลา) นางวรรณ (แม่ครัวครัวชมวาฬ ทำกับข้าวอร่อยมาก) นายตอง (สามีนางหญิง ชอบมานั่งคุยและ

ดื่มน้ำกับนางพิณ) เจ้าอาวาสวัดสี่แยกบ่อนอก (ท่านมาฉันกาแฟทุกเช้าตั้งแต่ 06.30 น. ซึ่งเป็นสาเหตุที่นางสุต้องเปิดร้านแต่เช้าตรู่) นายหลง (นายกองค์การบริหารส่วนตำบลบ่อนอก นายอำนาจ สุยัง มา นั่งดื่มกาแฟทุกวันช่วงสายๆ และช่วงเย็นๆ ของวัน จนบางครั้งผู้วิจัยคิดว่า ร้านคนจับปลา คือ สำนักงานองค์การบริหารส่วนตำบล แต่การที่มีนายหลงมานั่งในร้านส่งผลให้เจ้าหน้าที่ที่มีความรู้สึกอึดใจ เพราะเจ้าหน้าที่ทุกคนของร้านคนจับปลาเป็นผู้หญิง)

ผู้วิจัยยังคงใช้ชีวิตปฏิบัติหน้าที่ในร้านเหมือนเจ้าหน้าที่คนอื่นๆ โดยได้เดินทางไปรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในพื้นที่ต่างๆ ทั้ง บ้านคุ้งโดนด (พื้นที่รับซื้อกะปิ) บ้านทุ่งน้อย บ้านคลองวาฬ บ้านโพธิ์เรียง บ้านปากคลองเกลียว บ้านคลองเก่า บ้านบ่อนอก และบ้านคันกระเด ผู้วิจัยได้เรียนรู้วิธีการรับซื้อ การคัดเลือก การตั้งราคา และวิธีการรักษาคุณภาพสัตว์น้ำ พร้อมทั้งได้พูดคุยกับชาวประมงพื้นบ้านและติดต่อขอสัมภาษณ์ในช่วงถัดไปด้วย

นอกจากการรับซื้อสัตว์น้ำแล้ว ผู้วิจัยได้มีส่วนร่วมในขั้นตอนการแปรรูปสัตว์น้ำทั้งเป็นอาหารสดแบบแช่แข็ง และแปรรูปเป็นปลาเค็ม ปลาแห้ง ปลาหวานด้วย ซึ่งการแปรรูปเหล่านี้เจ้าหน้าที่ต้องใช้เวลาในการทำงานต่อวันมากกว่า 8 ชั่วโมง โดยเริ่มงานตั้งแต่ 06.30 น. – 20.00 น. บางครั้งก็ทำงานจนถึงเที่ยงคืน แล้วรอรับสินค้าจากพื้นที่นครศรีธรรมราชที่จะส่งถึงหน้าร้านเวลา 02.00 น. จึงกล่าวได้ว่า เจ้าหน้าที่แทบไม่มีเวลาพักผ่อนเลย ซึ่งผู้วิจัยก็ได้ร่วมทำงานในรูปแบบนี้เช่นกัน

ในทุกๆ วันศุกร์เวลา 10.00 น. นางสุกับนางพิณและผู้วิจัยต้องเดินทางไปกรุงเทพฯ เพื่อไปจำหน่ายสินค้าที่สวนรุกขารเด่น ในซอยทองหล่อ ถนนสุขุมวิท 55 ในวันศุกร์-อาทิตย์ ผู้วิจัยจึงได้ไปร่วมจำหน่ายสินค้า และพบผู้บริโภค ในช่วงต้นผู้วิจัยทำหน้าที่ช่วยงานอยู่เบื้องหลัง ไม่ได้ช่วยจำหน่ายหน้าร้าน เนื่องจากผู้วิจัยต้องการสังเกตวิธีการพูดคุยจำหน่ายสินค้าของเจ้าหน้าที่และปฏิกิริยาที่ลูกค้าแสดงขณะเลือกซื้อสินค้า รวมไปถึงพฤติกรรมผู้บริโภคด้านอื่นๆ และหลังจากนั้นผู้วิจัยจึงมาช่วยจำหน่าย แล้วพบว่า “การพูดกับลูกค้าในฐานะชาวบ้านไม่ใช่เรื่องง่าย” ทั้งนี้ลูกค้าส่วนใหญ่ของร้านคนจับปลาคือ ผู้บริโภคชนชั้นกลางระดับสูงในกรุงเทพฯ ที่ไม่มีเวลามากที่จะรับฟังข้อมูลแต่ให้ความสนใจเฉพาะความสด และความปลอดภัยของสินค้าเท่านั้น

ต่อมาสำนักงานกิจการเพื่อสังคมเปิดรับสมัครกิจการเพื่อสังคมดีเด่นแห่งประเทศไทย ประจำปี 2558 ร้านคนจับปลาได้ส่งรายละเอียดของร้านฯ เพื่อเข้าประกวด จนผ่านเข้ารอบคัดเลือกในวันที่ 9 มีนาคม 2558 ซึ่งผู้วิจัยได้ร่วมรับฟังการนำเสนอโครงการ ณ ห้อง 413 อาคารศูนย์เรียนรู้ สำนักงาน สสส. ซอยงามดูพลี ถนนพระราม 4 สาทร ในการนำเสนอ นางตุ๊กทำหน้าที่นำเสนอใจความได้อย่างครบถ้วน จนผู้เข้าร่วมรับฟังกว่าสามสิบท่านปรบมือแสดงความชื่นชมรูปแบบของกิจการเพื่อสังคมทางด้านอาหารทะเลนี้

วันที่ 13 มีนาคม 2558 ซึ่งเป็นวันประกาศผลรางวัลปรากฏว่า ร้านคนจับปลา ได้รับรางวัล ชนะเลิศ SE Award ประเภท Change Do It จากสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งประเทศไทย ได้รับเงินรางวัล 200,000 บาท เพื่อนำไปลงทุนกิจการต่อไป ตั้งแต่นั้นร้านฯ จึงเป็นที่

สนใจของสังคม สำนักข่าวและนิตยสารหลายแห่งขอสัมภาษณ์นางตุ๊ก และไปเยี่ยมชมหมู่บ้านคันกระไดเพื่อถ่ายทำวิถีการอนุรักษ์และการทำประมง

เดือนเมษายน 2558 ฤดูร้อนมาถึง ผู้วิจัยยังคงเป็นเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาเหมือนที่ผ่านมา ต้องเดินทางซื้อสัตว์น้ำ แปรรูป และจำหน่ายสินค้า แต่ภารกิจที่เพิ่มเติมขึ้นมา คือ ผู้วิจัยทำงานเป็นเจ้าหน้าที่ร้านอย่างเต็มตัว จนบางครั้งลืมนึกว่าตัวเองเป็นผู้วิจัย เดือนนี้ผู้วิจัยต้องเดินทางไปจำหน่ายสินค้าที่กรุงเทพฯ ทุกสัปดาห์ สัปดาห์ละ 3 วัน จึงมีเวลาอยู่ที่ประจวบฯ เพียง 4 วันต่อสัปดาห์ เวลาในการพูดคุยสัมภาษณ์ชาวประมงในหมู่บ้านคันกระไดแทบไม่มี เพราะภาระงานของร้านฯ มีปริมาณมาก เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนคนทำงานที่มีเพียงน้อยนิด ผู้วิจัยจึงพิจารณาหาทางออกว่า จะปลีกตัวออกจากภาระเป็นเจ้าหน้าที่สู่การเป็นนักวิจัยที่ใช้ชีวิตอยู่ในหมู่บ้านได้อย่างไร แต่ทุกอย่างล้วนมีทางออกที่ดีเสมอ เมื่อผู้วิจัยได้รับข่าวดีจากอาจารย์ที่ปรึกษาว่า จะมีเพื่อนนักศึกษาชาวแคนาดาจะมาร่วมทำวิจัยและศึกษาชุมชนบ้านคันกระไดด้วยกัน ซึ่งเธอจะเป็นเหตุผลที่ทำให้ผู้วิจัยต้องมีเวลาเข้าหมู่บ้านได้มากขึ้น

ในการไปจำหน่ายสินค้าที่กรุงเทพฯ ทุกๆ สัปดาห์ ผู้วิจัยเห็นลูกค้ากลุ่มเดิมๆ ที่หมุนเวียนสลับกันมา ส่วนใหญ่เป็นวัยกลางคนช่วงปลายๆ จนถึงผู้สูงอายุ ส่วนคนรุ่นหนุ่มสาววัยเดียวกับผู้วิจัยแทบไม่มี ลูกค้าส่วนใหญ่มักจะโทรศัพท์สั่งสินค้า แล้วให้ทางร้านฯ จัดส่งโดยใช้บริการของรถมอเตอร์ไซด์รับจ้างเป็นหลัก มีบ้างที่มาซื้อหน้าร้านแต่ส่วนใหญ่มักนิยมซื้อเป็นอาหารปรุงสุกอาติ หมีกย่าง ปลาอินทรีย่าง ขนมจีนน้ำยาปลาทุ เป็นต้น และมีการซื้ออาหารสดในช่วงเย็นเท่านั้น

นอกจากลูกค้าแล้ว เครือข่ายนักพัฒนาเอกชนทางอาหารสายสุขภาพ หรือเจ้าของกิจการเพื่อสังคมรายอื่นๆ มักจะเข้ามาติดต่อพูดคุยกับนางตุ๊กเสมอ เพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ อาทิ มูลนิธิส้มมาชีพ ร้านเลมอนฟาร์ม Folkrice มาดี เป็นต้น

วันที่ 11- 16 เมษายน 2558 ซึ่งเป็นช่วงสงกรานต์ ร้านคนจับปลาอบอวลด้วยกลิ่นปลากุเราะเค็ม ปลาทุแห้ง ปลาทุหวาน ส่งกลิ่นฟุ้ง เจ้าหน้าที่ยังคงทำงานไม่มีวันหยุดเช่นเคย ในช่วงเทศกาลเช่นนี้ผู้คนสัญจรบนถนนเพชรเกษมเป็นจำนวนมาก ส่งผลทำให้ร้านฯ มีรายได้เพิ่มขึ้น ลูกค้าแวะเข้าห้องน้ำ พักรถ เลือกซื้ออาหารทะเลแปรรูปด้วยเช่นกัน และรับประทานอาหารร้านครัวชมวาฬมากขึ้นเป็นเท่าตัว

เดือนพฤษภาคม – สิงหาคม 2558 ผู้วิจัยยังคงปฏิบัติหน้าที่เจ้าหน้าที่ร้านเช่นเดิม ทุกๆ วัน ส่วนวันเสาร์-อาทิตย์ ไปจำหน่ายที่สวนรุกขารัตน ทองหล่อ แต่ในวันที่ 7 – 10 พฤษภาคม 2558 ได้มีการออกร้านจำหน่ายสินค้าในงานตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย “กิจการเพื่อสังคม” ที่ศูนย์ประชุมอิมแพคเมืองทองธานี ผู้วิจัยได้ร่วมเป็นเจ้าหน้าที่จำหน่ายสินค้าและให้ความรู้กับลูกค้าที่มาสอบถาม นอกจากนั้นในงานยังมีกิจการเพื่อสังคมอื่นๆ ในประเทศไทยเข้าร่วมด้วย เช่น กาแฟอามา ถั่วเขียวกรีนไลฟ์ แพทย์ทางด่วน กลุ่มการท่องเที่ยวชุมชน (Local Alike) เป็นต้น ผู้วิจัยได้ใช้โอกาสนี้พูดคุยกับเจ้าของกิจการต่างๆ

วันที่ 29 พฤษภาคม 2558 - 7 มิถุนายน 2558 ร้านคนจับปลาพร้อมจำหน่ายสินค้าในงาน Fresh Food From Farm ที่ห้างสรรพสินค้าซีคอนสแควร์ ถนนศรีนครินทร์ กรุงเทพฯ ผู้วิจัยร่วมจำหน่ายสินค้าอีกเช่นเดิม มีลูกค้าจำนวนมากเดินชม แต่ส่วนใหญ่ไม่นิยมซื้ออาหารทะเลสด ส่วนใหญ่เลือกซื้อเป็นอาหารปรุงสุกพร้อมรับประทานแล้วเท่านั้น ในงานนี้ขนมจีนน้ำยาปลาหูของร้านคนจับปลาขายดีมาก

วันที่ 9 มิถุนายน 2558 เจ้าหน้าที่จากสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมเข้ามาดูพื้นที่ และประชุมกับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา ในเรื่องงบประมาณที่จะเข้ามาสนับสนุนในการทำโรงแปรรูป สัตว์น้ำซึ่งจากการประชุม จะเริ่มก่อสร้างภายในสิ้นปี 2558

หลังจากการประชุม เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาและผู้วิจัยเดินทางไปรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงบ้านอ่าวน้อย เพื่อส่งสินค้าให้ร้านเลมอนฟาร์ม ซึ่งคิดเป็นปริมาณมาก เจ้าหน้าที่และผู้วิจัยจึงต้องทำงานตลอดทั้งคืน จนถึงเวลา 04.00 น. นางแตัวกับนายน้อยต้องเดินทางนำสินค้าไปส่งที่ร้านฯ ในกรุงเทพฯ

ช่วงเดือนกรกฎาคม – กันยายน 2558 ผู้วิจัยได้เข้าไปร่วมดำเนินงานในร้านในฐานะเจ้าหน้าที่เช่นเดิม แต่ผู้วิจัยได้ปฏิสัมพันธ์กับชาวบ้านมากยิ่งขึ้น เพราะร้านคนจับปลาที่บ้านบ่อนอกได้ปิดทำการลง ร้านฯ ย้ายมาทำการผลิตที่ศาลารวมใจในบ้านคั่นกระได ผู้วิจัยจึงได้เก็บข้อมูลภาคสนามในประเด็นชุมชนกับเพื่อนนักศึกษาปริญญาโท จากมหาวิทยาลัยออตตาวา ประเทศแคนาดามากขึ้น ซึ่งเข้ามาศึกษาในหัวข้อการเปลี่ยนแปลงของทรัพยากรกบวิถีประมงพื้นบ้าน ผู้วิจัยจึงควบบทบาทนักพัฒนาเอกชน ผู้วิจัย ครูสอนภาษาอังกฤษและล่ามแปลภาษาในเวลาเดียวกัน

วันที่ 17 สิงหาคม 2558 ผู้วิจัยเข้าร่วมประชุมสรุปผลการดำเนินงานกิจการร้านคนจับปลาให้กับสมาชิกผู้ถือหุ้น องค์การบริหารส่วนตำบล และเจ้าหน้าที่องค์กรอ็อกแฟม โดยผู้วิจัยได้ร่วมประชุมสังเกตการณ์และแสดงความคิดเห็นในประเด็นที่ร้านคนจับปลาควรปรับปรุง

โดยสรุปในช่วงเวลา 1 ปี ของการเก็บข้อมูลภาคสนาม ผู้วิจัยได้ทำหน้าที่ทุกอย่าง ทั้งการรับซื้อสัตว์น้ำ แปรรูป บรรจุภัณฑ์ ดูแลทำความสะอาดร้าน จัดหน้าร้าน ขายสินค้าทั้งหน้าร้านที่ประจวบฯ สวนรุทการ์เดน ย่านทองหล่อ กรุงเทพฯ และงานแสดงสินค้าที่ต่างๆ ผู้วิจัยได้มีส่วนร่วมในการร่วมคิดและแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นภายในร้าน รวมทั้งมีส่วนร่วมในกระบวนการบริหารจัดการของร้าน ตั้งแต่ขั้นเริ่มต้นจนถึงสินค้าถึงมือผู้บริโภค ซึ่งบทบาทหน้าที่ดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา และชาวประมงที่เกี่ยวข้อง และสามารถพูดคุยกับทุกคนได้อย่างเต็มที่

สืบเนื่องจากบทบาทหน้าที่และความสัมพันธ์แบบญาติพี่น้องกับเจ้าหน้าที่ร้านฯ ดังกล่าวข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยสามารถรวบรวมข้อมูลทุกอย่างเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของร้านคนจับปลา รวมทั้งปริมาณสัตว์น้ำที่ร้านฯ รับซื้อในช่วงเวลาประมาณ 1 ปี และบัญชีรายรับ-รายจ่ายทั้งหมดของร้าน ซึ่งผู้วิจัยได้ทำหน้าที่รวบรวมและวิเคราะห์ตัวเลขรายรับ-รายจ่าย-ผลกำไรทั้งหมดของร้านฯ ให้ผู้จัดการร้านฯ เจ้าหน้าที่ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องได้รับทราบ เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานในการสรุป

บทเรียนการทำงานของร้านร่วมกัน รวมทั้ง นำไปสู่การระดมความคิดในการพัฒนาการทำงาน ของร้านฯ ในช่วงต่อไปด้วย

3.4.2 ชุมชนบ้านคั่นกระได

ดังได้กล่าวไว้แล้วว่า ผู้วิจัยได้เข้าไปมีส่วนร่วมกับทางร้านคนจับปลาในฐานะ เจ้าหน้าที่คนหนึ่งของร้าน ผู้วิจัยจึงได้มีโอกาสพบปะและร่วมงานกับชาวบ้านที่ตั้งแ่จางรวมพลคนกินปลา ครั้งที่ 3 เดือนพฤศจิกายน 2557 ชาวบ้านจึงได้รู้จักในเบื้องต้นว่าผู้วิจัยมาศึกษาเรื่องร้านคนจับปลาและจะเข้ามาในพื้นที่เพื่อศึกษาการประมงพื้นบ้านและการอนุรักษ์บ้านคั่นกระได ซึ่งชาวบ้านก็ตั้งคำถามว่า “จะมาศึกษาทำไม แล้วจะช่วยเหลืออะไรชาวบ้านได้บ้าง” สาเหตุที่ชาวบ้านคิดเช่นนี้ ก็เพราะบ้านคั่นกระไดเป็นพื้นที่ที่ทำกิจกรรมการอนุรักษ์และขับเคลื่อนประเด็นทางสังคมอย่างยาวนาน ทั้งประเด็นการค้ำโรงไฟฟ้าบ้านกรูด การยกเลิกเรือคราดหอยในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ การประกาศเขตพื้นที่อนุรักษ์ การสร้างบ่อขยะในเขาทุ่งกระต่ายขัง การทำซั้งกอ ธนาคารปู ฯลฯ จึงทำให้ชาวบ้านบ้านคั่นกระไดได้พบปะผู้คนภายนอกมากมาย ทั้งที่เข้ามาสร้างประโยชน์ต่อชุมชน และเพื่อหวังประโยชน์จากชุมชน ดังนั้นการยอมรับและเชื่อใจคนแปลกหน้าที่เพิ่งรู้จักภายในช่วงเวลาสั้นๆ นั้นจึงไม่ใช่เรื่องง่ายนัก แม้ว่าผู้วิจัยได้เข้าพื้นที่ครั้งแรกกับนักพัฒนาเอกชนและอาจารย์ที่ปรึกษาของผู้วิจัยทั้งสองท่านแล้วก็ตาม

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงเริ่มต้นการเข้าชุมชนหลังจากที่เข้าไปมีส่วนร่วมและได้รับการยอมรับ ในฐานะเจ้าหน้าที่จากร้านคนจับปลา ซึ่งผู้วิจัยคิดว่าชาวบ้านในชุมชนให้ความสำคัญกับร้านฯ เพราะร้านคือความหวังทางเศรษฐกิจและการดำรงอยู่ของชาวประมงพื้นบ้าน

ผู้วิจัยและเจ้าหน้าที่ร้านฯ เข้าไปปรับซื้อสัตว์น้ำจากชุมชนบ้านคั่นกระไดบ่อยครั้งในเดือนมีนาคม 2558 ทุกครั้งผู้วิจัยได้พูดคุยกับชาวประมงโดยการถามไถ่ทุกข์สุขและสถานการณ์การทำประมงเพื่อสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดี นอกจากนั้นผู้วิจัยมักจะได้พบป้าเพชร หญิงสูงวัย โบน้าของเธอ มีริ้วรอยจำนวนมากแต่ยังคงงามไปด้วยรอยยิ้ม เธอเป็นแม่ของนางพิณ และเป็นแกนนำกลุ่มสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได เธอนั่งหั่นแล่ปลาหลังเขียวจำนวนมากในกะละมังใบโตอยู่ข้างบ้าน ผู้วิจัยจึงได้มีโอกาสช่วยงานและพูดคุยถามความเป็นมาของชุมชนและการประกอบอาชีพประมงพื้นบ้านกับเธอทุกๆ ครั้ง จนเธอถามผู้วิจัยว่าเมื่อไรจะเข้ามาอยู่ในชุมชน ถ้ามาเมื่อไรมานอนบ้านเธอได้ทันที

หลังจากนั้นช่วงเดือนเมษายน 2558 ผู้วิจัยได้เริ่มเข้าชุมชนกับนางพิณ ซึ่งทำงานแปรรูปให้กับร้านคนจับปลา ผู้วิจัยจึงสนิทสนมกับเธอเหมือนญาติพี่น้อง ผู้วิจัยจึงไปพักกับเธอที่บ้าน เป็นครั้งคราวสลับกับการพักที่บ้านพักเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาที่บ้านบ่อนอก อย่างไรก็ตามผู้วิจัยได้เข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมชุมชนและเรียนรู้วิถีชีวิตประมงพื้นบ้านอย่างต่อเนื่อง

วันที่ 14 -15 เมษายน 2558 สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได จัดงานประเพณีร่วมทำบุญกลางอ่าวและเปิดสนามกีฬาชุมชนชายทะเลคั่นกระได ผู้วิจัยกับนางพิณเข้าชุมชนตั้งแต่เช้า ผู้วิจัยเลือกเข้าไปในชุมชนพร้อมนางพิณ เนื่องจากนางพิณมีพี่น้องและหลานๆ ในชุมชนเป็นจำนวนมาก

มากจนแทบจะครอบคลุมจำนวนสมาชิกทั้งหมดบ้าน การไปกับนางพิณจึงช่วยให้ได้ทำความรู้จักกับทุกคนไปด้วย

ในช่วงเช้าของวันที่ 14 เมษายน หมู่บ้านได้ทำบุญเลี้ยงพระ ที่ศาลารวมใจของหมู่บ้าน พร้อมทั้งจัดพิธีรดน้ำดำหัวผู้สูงอายุของชุมชน ผู้วิจัยจึงใช้โอกาสนี้เข้าพื้นที่ไปทำความรู้จักกับทุกๆ คนในชุมชน โดยร่วมพิธีฯ ให้กับผู้สูงอายุทุกๆ คน เพื่อขอเป็นลูกหลาน เมื่อไปไหนมาไหนในชุมชนทุกคนจะได้รู้จัก ผู้วิจัยจะได้มีความปลอดภัย และคนในชุมชนจะได้ไม่เห็นว่าเป็นคนแปลกหน้าอีกต่อไป

พอช่วงบ่าย ณ สนามกีฬาากลางแจ้ง ได้มีการแข่งขันกีฬาระหว่างหมู่บ้านคันทันกระโดบ้านอ่าวน้อย และบ้านหนองหญ้าปล้อง ทั้งการแข่งขันฟุตบอลของผู้ชายและวอลเลย์บอลหญิง นักกีฬาทุกคนได้รับการสนับสนุนจากเจ้าของเรือ เช่น ทีมเม็ตพริกกับแซบวัย โชคน้องนนท์ แพเจ็กุง เป็นต้น ซึ่งการมีชื่อบนเสื้อกีฬาบ่งบอกถึงฐานะของเจ้าของชื่อและแสดงถึงการมีความสำคัญต่อชุมชน

ในช่วงค่ำของวันนี้ หมู่บ้านคันทันกระโดมีงานเลี้ยงโต๊ะจีน โดยผู้จำหน่ายบัตรราคา 250 บาทต่อคน เพื่อนำเงินไปทำกิจกรรมของชุมชนต่อไป โดยชาวบ้านได้เรียนเชิญนายพันธ์ศักดิ์ ใจใหญ่ นายกองค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อย และนายสฤทธ์ ใจใหญ่ กำนันตำบลอ่าวน้อย เป็นประธานเปิดงานในงานเลี้ยงดังกล่าว

ในช่วงงานเลี้ยงนางตุ๊ก และนางสุมางานเลี้ยงโต๊ะจีน ผู้วิจัยร่วมนั่งโต๊ะเดียวกับพี่ๆ ชาวบ้านหลายคนเดินมาทักทายนางตุ๊กด้วยใบหน้ายิ้มแย้ม งานเลี้ยงวันนี้ไม่ได้มีเพียงอาหารการกินหรือนักร้อง แต่เต็มไปด้วยคนในชุมชน และเครือข่ายพี่น้องประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ นี่จึงเป็นโอกาสที่น้องบ้านคันทันกระโดเลือกนำเสนอผลงานความก้าวหน้าในการทำอนุรักษ์และร้านคนจับปลาของกลุ่มตนให้ชาวบ้านในพื้นที่ได้รับรู้กัน มีการฉายวิดีโอบอกเล่าเรื่องราวร้านคนจับปลาตั้งแต่เริ่มต้นจนได้รับรางวัล SE Ward ให้ทุกคนรับชม โดยมีนายปิยะ เทศแย้ม เป็นผู้พูดเกริ่นนำ แต่สิ่งที่ไม่คาดคิดก็เกิดขึ้น เมื่อเครื่องเสียงบนเวทีไม่รองรับกับระบบคอมพิวเตอร์และเครื่องฉายโปรเจ็กเตอร์ที่เตรียมมา นายปิยะจึงจำเป็นต้องพูดโดยไม่ได้มีการเตรียมเนื้อหาไว้ แต่ก็สามารถพูดได้ดี นางตุ๊กที่นั่งข้างล่างหน้าเวทีกับผู้วิจัยได้กล่าวว่า “ระดับนายปิยะ เทศแย้ม ไม่ต้องเตรียมก็พูดได้ เพราะแกทำมาเยอะ” ผู้วิจัยจึงไม่แปลกใจต่อการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าเช่นนี้

ในช่วงงานเลี้ยง ผู้วิจัยได้พบนายกองค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อย และกำนันตำบลอ่าวน้อย พร้อมทั้งนางกุง ภรรยา นายเกียรติเจ้าของแพปลาเอกชนรายใหญ่ของชุมชน และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอีกมากมาย แต่การที่ผู้วิจัยนั่งร่วมโต๊ะกับนักพัฒนาเอกชน และใส่เสื้อร้านคนจับปลาส่งผลให้ทุกคนในหมู่บ้านคิดว่า ผู้วิจัยคือนักพัฒนาเอกชนคนใหม่ที่มาทำงานแทนนางหนูที่ลาออกไปเรียนต่อปริญญาโท

วันที่ 20 - 26 เมษายน 2558 ผู้วิจัยไปช่วยชาวบ้านร่วมกับสมาชิกและอาสาสมัครองค์กรกรีนพีซแห่งประเทศไทยเตรียมวัสดุ อุปกรณ์ในการทำบ้านปลา และซ่อมแซมธนาคารปูที่จะจัดกิจกรรมในวันที่ 25 - 26 เมษายน 2558

ทั้งนี้วันที่ 20-23 เมษายน 2558 ชาวบ้าน เด็กวัยรุ่น และเจ้าหน้าที่กรีนพีซ หล่อแพ่งปูนที่หน้าพระรูปกรมหลวงชุมพร ที่หน้าหาดข้างวัดเขาถ้ำคันกระได ซึ่งใช้เวลาทั้งวัน

วันที่ 24 เมษายน 2558 ทีมคนทำงานชุดเดิมไปช่วยกันตัดไม้ไผ่ และนำทางมะพร้าวมาถักเป็นเปือก ในสวนที่ได้ติดต่อไว้ในหมู่บ้านใกล้เคียง หลังจากนั้นก็ช่วยกันขนไม้ไผ่ใส่รถบรรทุก และนำทางมะพร้าวใส่รถกระบะที่มีเหล็กกันข้าง ไปวางไว้ที่ริมทะเลฝั่งวัดเขาถ้ำคันกระได แล้วเจาะรูไม้ไผ่สำหรับร้อยเชือกผูกกับแท่นปูนที่หล่อตึ๊งในยางรถมอเตอร์ และผูกกับทางมะพร้าวไว้เป็นสัญลักษณ์ในส่วนบน เพื่อใช้ซ่อมแซมธนาคารปู พอตกบ่ยระหว่างพักมีเจ้าหน้าที่กรมประมงมาขอยืมเงินกลุ่มเพื่อพาไปรักษาลูกอายุ 8 ขวบที่ป่วย ชาวประมงรู้สึกแปลกใจที่หน่วยงานของกรมประมงอยู่ไกลถึงปากน้ำปราณบุรี แต่ต้องขับรถมาขอยืมเงินกลุ่มชาวบ้านถึงคันกระได จึงขอผู้วิจัยช่วยตรวจสอบข้อเท็จจริง เพราะเงินที่ให้ยืมคือเงินของกลุ่ม ผู้วิจัยจึงจำเป็นต้องรับหน้าที่ตรวจสอบถามผู้ต้องการยืมว่าจะนำเงินไปใช้ทำอะไร แล้วจะคืนชาวบ้านเมื่อไร รวมทั้งนัดวันคืนเงิน

วันที่ 25 เมษายน 2558 อาสาสมัครกรีนพีซจำนวน 60 คน ที่มาร่วมกิจกรรม “ชุมชนปลาชุม” สร้างบ้านปลา ธนาคารปู มาถึงบ้านคันกระไดในช่วงสาย ทุกคนรวมทั้งผู้วิจัยก็ช่วยกันขนวัสดุ อุปกรณ์ต่างๆ ไปไว้บนเรือ ทั้งนี้ผู้วิจัยรับหน้าที่เป็นช่างภาพของหมู่บ้าน พร้อมทั้งช่วยกลุ่มผู้หญิงทำอาหาร และล้างอุปกรณ์ต่างๆ

ในช่วงเดือนพฤษภาคม – กันยายน 2558 เพื่อนชาวแคนาดาได้เข้าศึกษาชุมชนบ้านคันกระไดกับผู้วิจัย ซึ่งเราทั้งสองคนไปไหนมาไหนด้วยกันตลอดเวลา จนกลายเป็นคู่แฝดคนละฝา

ชีวิตในชุมชนประมงพื้นบ้านคือความไม่แน่นอน ทุกๆ วันที่ผู้วิจัยตื่นเช้าขึ้นมาท่ามกลางห้องสี่เหลี่ยมเล็กๆ เปิดหน้าต่างออกไปสิ่งแรกที่เห็นดอกไม้สีชมพูบานสะพรั่งในสนามหญ้าหน้าบ้านของนางพิณ มองไปอีกนิดก็จะเป็นถนนที่กั้นระหว่างไร่สับปะรดแปลงใหญ่ของบ้านฝั่งตรงข้าม ใกล้เคียง แปลงสับปะรดคือหาดทรายสีขาว หากผู้วิจัยเดินไปตรงนั้นก็จะมีเรือที่จอดเรียงรายอยู่ริมหาดโค้งเว้าของอ่าวคันกระได ซึ่งช่วงเช้าของบางวันแทบไม่มีเรือจอดที่ชายหาดเลย หากเป็นเช่นนั้นก็หมายความว่าชาวประมงได้ออกทะเลไปหาสัตว์น้ำ ส่วนจะได้หรือไม่ก็ต้องรอลุ้นผลตอนเรือกลับเข้าฝั่งในช่วงสายของวัน

ผู้วิจัยกับเพื่อนชาวแคนาดาเคยออกไปทำประมงปลาทุและปูม้ากับครอบครัวนายโต้ง ซึ่งการทำประมงสัตว์น้ำสองชนิดนี้จะออกไปในช่วงวันและเวลาที่แตกต่างกัน หากออกอวนลอยปลาทุ ชาวประมงจะออกจากฝั่งตั้งแต่เวลา 20.00 น. แล้วแล่นเรือไปเรื่อยๆ เพื่อหาฝูงปลา ซึ่งระยะห่างจากฝั่งประมาณ 5 ไมล์ทะเล ขึ้นไป เมื่อเจอฝูงปลาภรรยาและหลานชายจะปล่อยอวนลงน้ำ โดยที่เรือยังแล่นไปเรื่อยๆ จนอวนหมดท่อ แล้วค่อยแล่นเรือไล่ฝูงปลาให้มาติดกับดักของอวน หลังจากนั้นก็สาวอวนขึ้นมาบนเรือจนหมด แล้วแล่นเรือเข้าฝั่งเพื่อปลดปลาทุออกจากอวน ซึ่งการออกทำประมงแต่ละครั้งใช้เวลาประมาณ 8 - 12 ชั่วโมง

ส่วนการออกอวนจมปู ชาวประมงต้องออกไปวางอวนปูก่อนการสาวอวนปูขึ้นอย่างน้อย 1 วัน แล้วรุ่งเช้าของวันถัดไปตั้งแต่เวลา 05.00 น. ชาวประมงก็จะแล่นเรือออกไปสาวอวนปู

แล้วทำการปลดปล่อยออกจากอวนตั้งแต่บนเรือ แต่การทำประมงปูม้ามักจะติดสัตว์น้ำอื่นๆ มาด้วย ซึ่งไม่สามารถนำมาปรุงอาหารได้ เนื่องจากสัตว์น้ำเหล่านั้นเน่าเปื่อยเสียแล้ว ยกเว้นประเภทหอยที่สามารถนำมาปรุงอาหารได้

โดยปกติการออกทะเลเป็นสิ่งที่คุณวิชัยชอบเป็นอย่างยิ่ง เพราะการนั่งเรือไปเจอพื้นน้ำ และแผ่นฟ้าที่กว้างใหญ่นั้นคือความสุขที่สุดของชีวิต แต่การออกเรือทำประมงไม่ใช่อย่างนั้น เรือต้องหยุดแล่นกลางทะเลท่ามกลางคลื่นที่ซัดเข้ามาเป็นระลอกจนทำให้ผู้วิชัยเกิดอาการเมาเรือ จากเดิมนั่งยิ้มพูดคุยหัวเราะชกถามอยู่ดีๆ โลกทั้งใบของผู้วิชัยต้องขึ้นอยู่กับเสาเรือทันที ผู้วิชัยต้องเฝ้ามองเพื่อนชาวแคนาดาช่วยนายโต้ง นางเรียม และหลานชายทำงานจนเรือเข้าฝั่ง ซึ่งเป็นเช่นนี้ทั้งสองครั้ง จนชื่อเสียงของผู้วิชัยเป็นที่เลื่องลือไปทั่วหมู่บ้านว่าเป็นเด็กเมาเรือ ทุกคนต่างพากันหัวเราะชอบใจจนเรื่องผู้วิชัยเป็นเรื่องสนุกสนานประจำหมู่บ้าน ซึ่งผู้วิชัยคิดว่าเป็นเรื่องที่ดีที่ทุกคนจำผู้วิชัยได้

เมื่อได้สัตว์น้ำมาสิ่งที่ชาวประมงทำทุกครั้งคือขายสัตว์น้ำให้กับแพปลาเอกชนท้องถิ่น หรือตลาดท้องถิ่น หรือร้านคนจับปลา ซึ่งหากเป็นสองอย่างหลังกลุ่มผู้หญิงจะมารวมกลุ่มกันเพื่อช่วยแปรรูปสัตว์น้ำ ทุกคนจะได้รับค่าจ้าง แต่ระหว่างการทำงานนั้นมีการสนทนาถึงเรื่องต่างๆ ที่เกิดขึ้นในชุมชนทั้งลมฟ้าอากาศ ใครเป็นแฟนกับใคร ลูกใครเรียนที่ไหน ใครได้ปลา และมีการบ่นเรื่องลูกและสามี รวมทั้งการทำกิจกรรมเพื่อส่วนรวม เป็นต้น ทำให้ผู้วิชัยได้รับรู้ข่าวสารในชุมชนจากวงสนทนา คล้ายกับการที่คุณวิชัยไปนั่งกินอาหารที่ร้านขายอาหารตามสั่งและของชำของนางกบที่ตั้งอยู่ใจกลางชุมชนบ้านคั่นกระไดฝั่งชายทะเล ที่ไม่ว่าใครผ่านไปผ่านมาก็จะแวะพูดคุยเล่าเรื่องนั้นเรื่องนี้ ซึ่งผู้วิชัยทำหน้าที่เป็นผู้ฟังที่ดี ไม่แสดงความคิดเห็นหากไม่จำเป็นจริงๆ หรือตอบเมื่อมีคนสอบถามเท่านั้น นอกจากการรับฟังข่าวสารแล้วผู้วิชัยได้เรียนรู้และสังเกตเห็นตอนการแปรรูปสัตว์น้ำ รวมทั้งเทคนิคที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ไปด้วย ผู้วิชัยและเพื่อนชาวแคนาดาต่างพอมิทักษะการทำครัวอยู่บ้าง จึงเป็นที่ถูกใจของบรรดากลุ่มผู้หญิง

นอกจากการขายสัตว์น้ำให้ร้านคนจับปลา และแพปลาเอกชนท้องถิ่นแล้ว ผู้หญิงชาวประมงอย่างนางพิณ นางเทือง นางเรียม หรือนางน้ำจะนำไปขายที่ตลาดสดนิคมอุตสาหกรรมกิโละเมตรที่ 5 ตลาดบ้านบึง และตลาดอ่าวน้อย สัตว์น้ำส่วนใหญ่เป็นปลาหลังเขียวหวาน ปลาจวด แดดเดียว หอยแมลงภู่ทั้งนี้จากฟาร์มหอยในหมู่บ้าน หอยนางรม เป็นต้น ผู้วิชัยเคยไปช่วยขายของที่ตลาดเหล่านี้ พี่ๆ ผู้หญิงชื่นชอบให้เราไปช่วยเรียกลูกค้าและช่วยยกของ ซึ่งผู้วิชัยรู้สึกรักบรรยากาศของตลาดท้องถิ่นแบบดั้งเดิม ผู้วิชัยได้สังเกตการจับจ่ายใช้สอยในท้องถิ่น ซึ่งสินค้ามีราคาถูกกว่าเมืองเศรษฐกิจอย่างกรุงเทพฯ และหาดใหญ่มาก อีกทั้งได้สำรวจราคาอาหารทะเลในท้องถิ่นซึ่งราคาถูกเนื่องจากจังหวัดประจวบฯ เป็นจังหวัดที่มีพื้นที่ติดชายทะเลและผู้คนประกอบอาชีพประมงจำนวนมาก

นอกจากการจับสัตว์น้ำแล้ว การดำรงอยู่ได้ของอาชีพประมงพื้นบ้านคือ การจัดการทรัพยากรสัตว์น้ำ ซึ่งชาวประมงบ้านคั่นกระไดใช้วิธีการสร้างซั้งกอ (ซั้งกอ หรือบ้านปลา หมายถึง ภูมิปัญญาชาวประมงที่เกิดจากการสังเกตธรรมชาติของสัตว์น้ำ ที่ต้องมีแหล่งอนุบาลสัตว์น้ำวัยอ่อนเพื่อหลบภัยจากผู้ล่า ซั้งกอจึงทำหน้าที่คล้ายปะการัง แต่สร้างด้วยวัสดุที่หาได้ง่ายในหมู่บ้าน ประกอบไป

ด้วยทางมะพร้าว สำหรับทำเป็นกึ่งก้านของซั้งกอ เพื่อให้สัตว์น้ำได้เข้ามาหลบภัย) และกิจกรรมซ่อมแซมธนาคารปู (ธนาคารปู คือ การบริจาคปูม้าไข่นอกกระดอง ที่ติดมากับบอวนหรือเครื่องมือประมงอื่นๆ ของสมาชิกชุมชน และนำมาปล่อยในกระชังที่สร้างไว้ในบริเวณชายฝั่ง เพื่อให้แม่ปูม้าได้วางไข่ก่อนถูกนำไปขายหรือบริโภค) ในช่วงการเก็บข้อมูลภาคสนามของผู้วิจัย บ้านคั่นกระไคมีการสร้างซั้งกอถึง 2 ครั้ง คือ (1) วันที่ 26 เมษายน 2558 ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากองค์กรกรีนพีซแห่งประเทศไทย (2) วันที่ 30 กรกฎาคม 2558 โครงการอนุรักษ์พันธุ์สัตว์น้ำ 60 พรรษา สร้างบ้านปลาถวายสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ณ อ่าวคั่นกระไค ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยได้รับงบประมาณสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อย และธนาคารออมสิน สาขาประจวบคีรีขันธ์

ในการสร้างซั้งกอและซ่อมแซมธนาคารปู ชาวบ้านต้องเตรียมงานมากกว่าหนึ่งสัปดาห์ ทั้งยืมอุปกรณ์เครื่องครัวจากวัดเขาถ้ำคั่นกระไคหรือวัดคั่นกระไค ตัดไม้ไผ่ ทางมะพร้าว หล่อแท่งปูน ฯลฯ ซึ่งต้องสละเวลาและแรงกายมาทำงานอนุรักษ์ส่วนนี้ ในการจัดกิจกรรมแต่ละครั้งผู้วิจัยจะเป็นผู้ช่วยประสานงาน ยกของ ช่วยงานด้านเอกสาร และเป็นช่างภาพบันทึกกิจกรรมต่างๆ ทุกๆ ครั้งทุกคนจะพบผู้วิจัยเสมอ ทุกๆ คนจึงจดจำภาพการทำงานของผู้วิจัยได้เป็นอย่างดี

นอกจากงานอนุรักษ์แล้ว กิจกรรมพัฒนาหมู่บ้าน เนื่องในวันแม่แห่งชาติ วันที่ 12 สิงหาคม 2558 แกนนำชุมชนให้ความสำคัญโดยการนำเด็กๆ ปลูกต้นไม้ เก็บขยะ ลอกคุน้ำ รอบๆ หมู่บ้าน แล้วพอดอนคำก็จุดเทียนถวายพระพรสมเด็จพระราชินีนาถ ซึ่งในกิจกรรมช่วงกลางวันผู้วิจัยและเพื่อนชาวแคนาดาเป็นที่เลี้ยงดูแลเด็กๆ ในการปลูกต้นไม้และเก็บขยะรอบๆ สนามกีฬา ส่วนกิจกรรมช่วงกลางคืนผู้วิจัยได้รับหน้าที่ตัดต่อวิดีโอที่พี่น้องประมงพื้นบ้านร่วมต่อสู้คัดค้านเรือดำฮอยจอบในช่วงที่ผ่านมาด้วย เพื่อเป็นกำลังใจให้กับพี่น้องชาวประมงทุกคนที่ต้องร่วมสู้ต่อไปในอนาคต ซึ่งวิดีโอที่ผู้วิจัยได้ตัดต่อ ชาวบ้านชื่นชอบเป็นอย่างมากจนผู้วิจัยต้องอัปโหลดลงในเว็บไซต์ youtube.com ซึ่งทุกคนสามารถไปเปิดชมย้อนหลัง และแชร์ในโซเชียลมีเดียได้ด้วย

ในเรื่องงานอนุรักษ์ต่างๆ ผู้วิจัยยังได้มีส่วนร่วมในขบวนการทั้งเป็นผู้ชุมนุม ช่างภาพเขียนป้ายรณรงค์ และเจ้าหน้าที่เอกสารความรู้และจดหมายแจ้งไปยังหน่วยงานราชการให้กับเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯ ในการขับเคลื่อนการรณรงค์ประเด็นความขัดแย้งเรื่องฮอยจอบระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับประมงฮอยจอบ การเก็บภาษีเครื่องมือประมง ตาม พ.ร.บ.ประมง พ.ศ. 2558 ซึ่งผู้วิจัยได้เข้าร่วมกิจกรรมทุกครั้งไม่ว่าจะออกไปกลางทะเล เดินขบวนรอบเมือง แจกใบปลิวที่สี่แยกประจวบฯ เข้าประชุมกับจังหวัด

ในการชุมนุมต่างๆ ครั้ง ชาวประมงพื้นบ้านจะเรียกร้องให้ทางจังหวัดประจวบคีรีขันธ์จัดประชุมเสนอแนวทางแก้ไขและรายงานความก้าวหน้าการจัดการเรื่องเรือประมงฮอยจอบ และเขตพื้นที่การทำประมง ซึ่งในเดือนกันยายน 2558 ได้มีประกาศจังหวัดอนุรักษ์ฮอยจอบในเขต 5 ไมล์ทะเล แต่ประกาศจังหวัดดังกล่าวไม่มีบทลงโทษ ทำให้กลุ่มประมงฮอยจอบไม่ปฏิบัติ กลุ่มประมงพื้นบ้านจึงต้องรวมตัวเคลื่อนไหวหลายๆ รอบหลายๆ แนวทาง จนในที่สุดในที่ประชุมของจังหวัด เห็นด้วยกับของเสนอของประมงพื้นบ้านที่ต้องวางทุ่นแนวเขต จำนวน 9 จุด ตามแนวชายฝั่งตั้งแต่ อ.

ปราณบุรี อ. สามร้อยยอด อ. กุยบุรี และ อ. เมืองประจวบฯ เพื่อเป็นจุดชี้แนวเขตในกรณีที่เรือประมงหอยจอบรุกล้ำเข้ามา

เครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯ เป็นสมาชิกของสมาคมสมาพันธ์ประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ดังนั้นชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระไดไปเข้าร่วมแสดงพลังในการแก้ไขปัญหาประมงระดับประเทศทุกครั้ง ผู้วิจัยจึงได้ติดตามเข้าร่วมกิจกรรมเช่นกัน

วันที่ 28 พฤษภาคม 2558 สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย, ชาวประมงพื้นบ้านจากจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ระยอง สมุทรสงคราม สงขลา และเครือข่ายภาคประชาสังคมรวมกว่า 80 คน เข้ายื่นหนังสือถึงนายกรัฐมนตรี ที่ศูนย์รับเรื่องร้องเรียน ทำเนียบรัฐบาล และศูนย์บัญชาการแก้ไขปัญหาการทำการประมงผิดกฎหมาย (ศปมผ.) เพื่อทักท้วงกรณีที่รัฐบาลมีแผนที่จะนิรโทษกรรมเรือประมงอวนลากเถื่อน เพื่อปลดล็อคใบเหลืองจากคณะกรรมการยุโรป (EU) อันเป็นการแจ้งเตือนต่อรัฐบาลไทยที่ปล่อยปะละเลยการทำประมงผิดกฎหมาย ไม่รายงาน และไร้การควบคุม (Illegal Unreported and Unregulated Fishing : IUU Fishing) โดยใช้เวลา 6 เดือนเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว

จากที่กล่าวข้างต้น กิจกรรมของชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระไดไม่เคยหยุดนิ่ง ชีวิตของผู้วิจัยไม่เคยหยุดนิ่งในการเรียนรู้เช่นกัน แต่การทำกิจกรรมขับเคลื่อนงานอนุรักษ์ที่เป็นแกนนำหลักจะเป็นผู้ชาย ส่วนผู้หญิงเป็นกำลังเสริมเท่านั้น ดังนั้นเพื่อให้ผู้วิจัยสามารถเข้าถึงผู้หญิงในชุมชนได้ ผู้วิจัยจึงต้องจัดสรรเวลาในการเข้าร่วมกิจกรรมทุกๆ ภาคส่วน อาทิ กิจกรรมทำซั้งกอและซ่อมแซมธนาคารปู ผู้วิจัยช่วยทำซั้งกอและธนาคารปู พร้อมทั้งทำหน้าที่ช่างภาพให้แก่กลุ่มชาวประมงผู้ชาย ส่วนช่วงที่ว่างผู้วิจัยได้ไปช่วยกลุ่มผู้หญิงทำอาหาร นึ่งสนทนา จัดเตรียมอุปกรณ์สำหรับการรับประทานอาหาร เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้วิจัยได้พยายามเข้าถึงกลุ่มผู้หญิงในช่วงการแปรรูปสัตว์น้ำ ทั้งที่เป็นการทำงานให้ร้านคนจับปลาและงานส่วนตัว เพื่อสร้างความสนิทสนม และก่อให้เกิดประโยชน์ทั้งสองฝ่าย คือ ผู้ให้ข้อมูลมีคนที่ช่วยทำงานเพิ่มขึ้น ส่วนผู้วิจัยได้สังเกตการณ์และซักถามข้อมูลที่ตัวเองสนใจ

นอกจากนั้น ผู้วิจัย และเพื่อนนักศึกษาระดับปริญญาโทชาวแคนาดา ได้เป็นครูสอนภาษาอังกฤษและทำกิจกรรมการเรียนรู้ให้กับเด็กๆ หมู่บ้านคั่นกระไดและหมู่บ้านใกล้เคียง ในทุกวันเสาร์-อาทิตย์ ตั้งแต่เดือนพฤษภาคมถึงเดือนกันยายน 2558

ในการสอนภาษาอังกฤษให้เด็กๆ นั้น ผู้วิจัยและเพื่อนชาวแคนาดาต้องเตรียมการสอนล่วงหน้า รวมทั้งเตรียมน้ำและขนมให้เด็กๆ รับประทานอาหารสัปดาห์ โดยใช้การสอนในรูปแบบการเล่นเกมกลางแจ้ง อาทิ มอญซ่อนผ้า เล่นซ่อนหา วอลเลย์บอล ฟุตบอล เป็นต้น มีการจัดกิจกรรมการทดลองทางวิทยาศาสตร์อย่างง่ายให้เด็กทดลองทำ อาทิ การประดิษฐ์ภูเขาไฟจากผงฟู การรวมแสงจากเลนส์จุดกำเนิดไฟ ลูกโป่งน้ำ เป็นต้น งานประดิษฐ์ของเล่นจากวัสดุที่หาได้ในชุมชน อาทิ ตัวการ์ตูน กระดาษทอยใจ เป็นต้น นอกจากนี้ผู้วิจัยได้นำเด็กๆ เดินสำรวจชุมชน ไม่ว่าจะเป็นหาดบ้านคั่นกระได สำรวจวัดเขาถ้ำคั่นกระได ไหว้พระ ธนาคารปู เพื่อให้เด็กๆ เรียนรู้คำศัพท์ใน

ชีวิตประจำวันจากสิ่งที่อยู่รอบๆ ตัวพวกเขา ดังนั้นการเรียนจึงไม่เป็นเรื่องน่าเครียดกับเด็กๆ แต่กลับส่งผลให้เด็กๆ รักภาษาอังกฤษ ไม่ติดเกมโทรศัพท์มือถือ และไม่ยุ่งเกี่ยวกับสิ่งเสพติด รวมทั้งเกิดการรวมกลุ่มและรักในความเป็นชุมชนของพวกเขา

การสอนภาษาอังกฤษและทำกิจกรรม ช่วยให้ผู้วิจัยมีความสัมพันธ์ที่แนบแน่นกับชุมชน เนื่องจากได้เปลี่ยนบทบาทตัวเองจากนักพัฒนาเอกชน สู่บทบาทนักวิจัย ล่าม และครู ซึ่งมีสถานะทางสังคมอีกรูปแบบหนึ่ง และได้รับการยอมรับนับถือจากคนในชุมชน นอกจากนี้ยังส่งผลให้ภาพลักษณ์ของผู้วิจัยเป็นผู้ที่ไม่เอนเอียงเข้าข้างกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งในชุมชนมากนัก เพราะผู้วิจัยและเพื่อนได้สอนภาษาอังกฤษให้ลูกหลานของสมาชิกทั้งกลุ่มอนุรักษ์ และกลุ่มการท่องเที่ยว ด้วยเหตุนี้ทำให้ผู้วิจัยสามารถเข้าถึงทุกกลุ่มในชุมชน แม้ว่า จะมีความขัดแย้งภายในของชุมชนก็ตาม

เมื่อระยะเวลาในการเก็บข้อมูลภาคสนามใกล้สิ้นสุดลงในเดือนกันยายน 2558 ผู้วิจัยได้แจ้งต่อทุกคนในชุมชนว่า อีกไม่กี่วันผู้วิจัยและเพื่อนต้องกลับมหาวิทยาลัยแล้ว เพื่อมาทำการศึกษาต่อ เมื่อได้ยินเช่นนั้นทุกคนมีคำถามเดียวกันว่า “จะกลับมาอยู่ที่นี้อีกเมื่อไหร่” ผู้วิจัยไม่เคยตอบคำถามคำว่า “อยู่” ได้เลย ตอบได้เพียงว่าจะกลับไปเยี่ยมตามโอกาสวันข้างหน้าที่จะมาถึงในช่วงนั้นเด็กๆ พยายามให้มีการสอนภาษาอังกฤษหรือเล่นทำกิจกรรมในทุกๆ ตอนเย็น เพื่อที่จะได้มีเวลาอยู่ด้วยกันมากที่สุด ผู้วิจัยไม่เคยคิดว่าการกระทำของผู้วิจัยและเพื่อนในช่วงที่ผ่านมา จะเป็นที่จดจำและได้รับความรักจากทุกคนในชุมชน จนแกนนำชุมชนขอจัดงานเลี้ยงส่งให้พวกเราในคืนวันที่ 10 กันยายน 2558 ณ ศาลารวมใจ เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นวันนั้นพี่แกนนำผู้หญิงทำอาหารให้ทุกคนรับประทาน พี่แกนนำชาวประมงผู้ชาย และชาวบ้านอีกมากมายมานั่งร่วมวงดื่มเบียร์ ปิ้งย่างปลา พูดคุยอย่างสนุกสนาน เด็กๆ ทุกคนมาพร้อมกันที่นั่นมีการแสดงร้องเพลงให้ผู้วิจัยและเพื่อนรับชม นอกจากนั้นเด็กๆ และพี่ๆ ก็ร่วมกันเขียนความรู้สึกที่มีต่อผู้วิจัยและเพื่อนชาวแคนาดาลงในกระดาษแผ่นใหญ่ จำนวน 3 แผ่นติดต่อกันในรูปแบบจิกซอว์ แล้วหลังจากนั้นก็แบ่งกระดาษให้ผู้วิจัยและเพื่อน เก็บไว้คนละ 1 แผ่น นายหนองตัวแทนชุมชนอีก 1 แผ่น ไว้เป็นสัญญาว่าวันหนึ่งเราจะมาพบกัน และร่วมทำสิ่งดีๆ ด้วยกันอีก

การเก็บข้อมูลภาคสนามในช่วงเดือนมีนาคม ถึงเดือนกันยายน 2558 นั้น มีเหตุการณ์สำคัญที่ผู้วิจัยและเพื่อนชาวแคนาดาได้เรียนรู้หลักการทำวิจัย โดยการใช้เครื่องมือสนทนากลุ่มกับพี่ๆ ชาวประมงพื้นบ้าน ในช่วงเวลาที่เหน็ดเหนื่อยจากการต่อสู้เรื่องสิ่งแวดล้อมในยามเย็น ความท้าทายความสามารถของผู้วิจัยและเพื่อนต่างชาติได้เกิดขึ้นแล้ว ผู้วิจัยพยายามชวนพูดคุยอย่างสนุกสนานใช้ทุกวิถีทาง เหตุที่ต้องพยายามกันมากเช่นนี้ ก็เพราะเวลาบีบบังคับ ผู้วิจัยจึงเริ่มต้นอธิบายประเด็นที่จะชวนคิด ว่าเกี่ยวข้องกับการทำประมงในรอบปีว่าจับสัตว์น้ำอะไรบ้าง จับได้ครั้งละประมาณกี่กิโลกรัม การประมงชนิดใดที่ลงทุนมากที่สุด สัตว์น้ำชนิดไหนขายได้ราคาดีที่สุด และเรื่อง การเปลี่ยนแปลงของระบบนิเวศทรัพยากรในอ่าวคันกระโตเป็นอย่างไร ซึ่งในประเด็นต้นๆ พี่ชาวประมงพื้นบ้านยังพอมีกำลังเหลือในการให้ข้อมูลอย่างเต็มที่ จนกระทั่งหัวข้อการเปลี่ยนแปลงระบบนิเวศทรัพยากรที่ต้องนั่งรำลึกลย้อนเวลากลับไป 20 ปี ที่ผ่านมานับจากปี 2558 พี่ชาวประมงพื้นบ้านทุกคนทำหน้าที่วิฆมวดคิ้วคิดอย่างหนัก ผู้วิจัยจึงพยายามเล่าเหตุการณ์บ้านเมืองที่เกิดขึ้นใน

แต่ละช่วงเพื่อช่วยกระตุ้นความทรงจำ แต่ทุกอย่างยังคงดำเนินอย่างช้าๆ เสียงของทุกคนเริ่มแผ่วๆ ลง ผู้วิจัยจึงหันไปปรึกษากับเพื่อนชาวแคนาดาว่า หากเราทำให้พี่ๆ เขาผ่อนคลายด้วยการดื่มเครื่องดื่มเย็นๆ ผสมแอลกอฮอล์น่าจะช่วยให้ทุกอย่างดีขึ้น เนื่องจากผู้วิจัยสังเกตว่าเมื่อพี่ชาวประมงกลับมาจากทำงานหนักหรือไปต่อสู้อะไรบางอย่างแล้ว ทุกๆ ครั้งจะกลับมาตั้งวงดื่มเบียร์แล้วการพูดคุยปรึกษาปัญหาที่เกิดขึ้น ผู้วิจัยจึงคิดว่าวิธีการนี้น่าจะทำให้การสนทนากลุ่มคงดำเนินไปได้ แต่ก็แอบกังวลว่า จะผิดหลักการทางวิชาการและหลักจริยธรรมการวิจัยหรือไม่ แต่เพื่อนต่างชาติกลับเห็นด้วย ผู้วิจัยจึงดำเนินการตามที่ตกลงกันไว้ หลังจากนั้นวงสนทนาของเราก็เริ่มมีเสียงการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นต่างๆ นานาอย่างล้นหลาม เรื่องนี้จึงเป็นเกร็ดเล็กๆ ที่แสดงให้เห็นว่าการดำเนินการวิจัยแบบคุณภาพต้องยืดหยุ่นตามสถานการณ์

นอกจากนั้น การเลือกบุคคลที่จะพาเข้าชุมชนเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ผู้วิจัยเข้าชุมชนในช่วงต้นกับนักพัฒนาเอกชน โดยที่ผู้วิจัยไม่ทราบว่า ภายในชุมชนมีกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านที่แยกออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มอนุรักษ์ และกลุ่มการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เดิมบุคคลเหล่านี้เคยทำงานร่วมกัน แต่ต่อมามีความคิดเห็นและฐานแนวคิดการทำงานแตกต่างกันมากจนนำไปสู่ความขัดแย้งภายในกลุ่ม ในที่สุดจึงแยกตัวเป็นสองกลุ่ม และไม่เข้าร่วมหรือเกี่ยวข้องกันอีกเลย จึงเป็นเรื่องยากสำหรับผู้วิจัยในการเข้าถึงทั้งสองกลุ่มได้ในเวลาเดียว เพราะการเข้าพื้นที่กับนักพัฒนาเอกชนมีทั้งข้อดีและข้อเสีย กล่าวในส่วนของข้อดีคือ ผู้วิจัยเข้ากับชาวประมงกลุ่มสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได (กลุ่มอนุรักษ์) ที่ทำงานกับนักพัฒนาเอกชนได้ง่าย ส่วนข้อเสียคือ ชาวบ้านไม่กล้าพูดคุยให้ข้อมูลบางส่วนที่เป็นเชิงลบต่อนักพัฒนาเอกชน และผู้วิจัยเข้าไม่ถึงชาวประมงกลุ่มการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ที่ทำงานกับประมงจังหวัด และไม่เข้าร่วมกิจกรรมกับนักพัฒนา ผู้วิจัยได้ใช้เวลาอธิบายและแสดงออกโดยการปฏิบัติตนให้เห็นว่า ในการวิจัยที่ดีผู้วิจัยจะต้องได้รับข้อมูลจากทุกฝ่ายเพื่อได้ข้อมูลที่รอบด้านเกี่ยวกับชุมชน อีกทั้งผู้วิจัยคือผู้วิจัยไม่ใช่กับนักพัฒนา ข้อมูลทุกอย่างที่ผู้วิจัยได้รับ จะไม่มีการบอกต่อนักพัฒนา หรือในกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านด้วยตัวเอง หรือกลุ่มตรงข้ามได้รับทราบอย่างแน่นอน เหตุการณ์ที่พิสูจน์ผู้วิจัย คือ ในงานเลี้ยงส่งท้ายผู้วิจัยและเพื่อนต่างชาติ เมื่องานวิจัยภาคสนามเสร็จสิ้น เย็นวันนั้น เพื่อนต่างชาติและผู้วิจัยได้จัดสนทนากลุ่มกับกลุ่มการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ประเด็นเรื่องการเปลี่ยนแปลงทรัพยากรในอ่าวคันกระไดและการอนุรักษ์ ในขณะที่ดำเนินการวิจัยชาวประมงกลุ่มอนุรักษ์ผ่านมาเห็นพอดี ต่อมาในช่วงงานเลี้ยงส่งวันที่ 10 กันยายน 2558 ใกล้เลิกงาน ชาวประมงท่านหนึ่ง ถามผู้วิจัยและเพื่อนต่างชาติว่า ไปทำอะไรในกลุ่มการท่องเที่ยวฯ ผู้วิจัยจึงตอบไปตามความจริง แล้วชาวประมงท่านนั้นก็ถามต่อว่า กลุ่มโน้นว่าอย่างไรบ้าง แล้วการอนุรักษ์พวกนั้นทำอะไร พวกนั้นพูดถึงกลุ่มเราอย่างไรบ้าง ผู้วิจัยจึงตอบว่า ผู้วิจัยไม่สามารถกล่าวถึงข้อมูลในส่วนนี้ได้ เนื่องจากเป็นจรรยาบรรณของนักวิจัยที่ดี และในทุกๆ ครั้งที่ผู้วิจัยสัมภาษณ์ชาวประมง ผู้วิจัยก็จะบอกก่อนสัมภาษณ์เสมอว่า ข้อมูลเหล่านี้จะเป็นความลับระหว่างผู้วิจัยและผู้ให้ข้อมูลเท่านั้น เพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบทางลบกับใคร ซึ่งชาวประมงทุกคนก็เข้าใจและเห็นด้วยที่ผู้วิจัยพูดอย่างตรงไปตรงมาเช่นนี้

การทำวิจัยไม่ได้สิ้นสุดเพียงการได้ข้อมูล แต่หมายถึงการได้หัวใจของชาวบ้านด้วย ดังนั้นผู้วิจัยจึงใช้หัวใจในการทำงานภาคสนามที่เข้าไปคลุกคลีและเป็นส่วนหนึ่งของชุมชน ผู้วิจัยเข้า

ร่วมทุกสถานการณ์และสถานที่โดยที่มีความตระหนักถึงบทบาทของตนเองในฐานะนักวิจัย อะไรที่สามารถช่วยชุมชนได้ก็ทำอย่างเต็มความสามารถ โดยไม่เคยปฏิเสธการขอความช่วยเหลือจากคนกลุ่มใด ไม่ว่าจะด้วยเหตุนี้หรือเหตุใดก็ตาม จึงได้มีการจัดงานเลี้ยงส่งที่อบอุ่นตั้งได้กล่าวไว้ข้างต้น

การเข้าไปคลุกคลีและเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตในชุมชนในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน ส่งผลให้ผู้วิจัยได้เรียนรู้และเข้าถึงข้อมูลที่ผู้วิจัยคิดว่า หากไม่มีปฏิสัมพันธ์ที่ดีกับชุมชนแล้ว จะไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลดังกล่าวได้เลย

3.4.3 องค์กรภาคีอื่นๆ

ผลสืบเนื่องจากบทบาทการเป็นเจ้าหน้าที่คนหนึ่งของร้านคนจับปลา ทำให้ผู้วิจัยสามารถเข้าไปทำความรู้จักและสร้างความสนิทสนมกับเจ้าหน้าที่ขององค์กรอื่นๆ ซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้อง ในฐานะภาคีที่สนับสนุนการทำงานของร้านคนจับปลา ได้แก่ องค์กรออกแฟม (Oxfam) ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลมอนฟาร์ม เป็นต้น ซึ่งทัศนคติและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการทำงานของร้านคนจับปลาของเจ้าหน้าที่จากองค์กรภาคีเหล่านี้เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่องานวิจัย

นอกจากนั้น ผู้วิจัยได้ร่วมประชุมรายงานความก้าวหน้ากิจการร้านคนจับปลาที่ องค์กรออกแฟม ที่กรุงเทพฯ ทุกครั้งที่มีการประชุม ไม่ว่าจะเป็นเพื่อวางแผนและหาแนวทางพัฒนา ร้าน การอบรมเรื่องธุรกิจ การส่งร้านคนจับปลาเข้าประกวดกิจการเพื่อสังคมดีเด่น การร่างมาตรฐานบลูแบนด์ เป็นต้น ซึ่งในการประชุมแต่ละครั้งผู้วิจัยคือส่วนหนึ่งของทีม ทำหน้าที่รับผิดชอบเก็บข้อมูลร้านและข้อมูลในพื้นที่แล้วส่งข้อมูลต่อให้ผู้ดูแลเพจเฟซบุ๊ก เพื่อการประชาสัมพันธ์ร้านคนจับปลา ซึ่งข้อมูลพื้นที่ส่วนใหญ่ คือ รูปภาพปลา เครื่องมือประมง บรรยากาศท้องทะเล เนื้อหาขั้นตอนการทำประมง เป็นต้น นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ร่วมแสดงความคิดเห็นในเรื่องอื่นๆ อีกด้วย

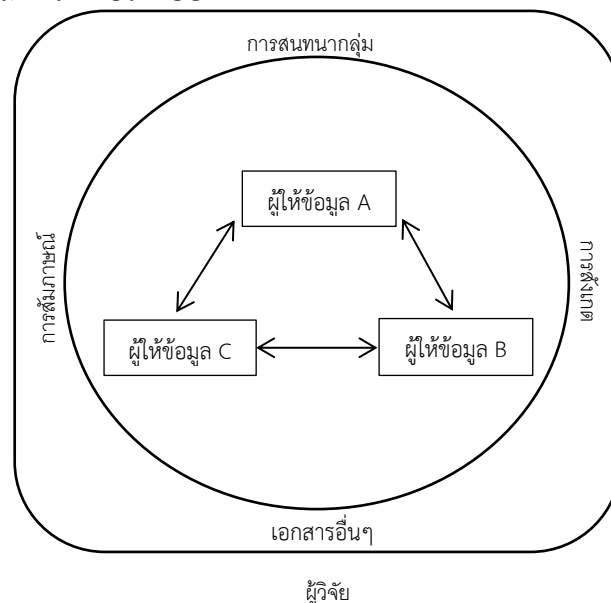
จนต่อมามีองค์กรออกแฟมขอให้ผู้วิจัยช่วยทำงานด้านข้อมูลร้านคนจับปลาให้ องค์กรออกแฟม ในฐานะเจ้าหน้าที่วิจัยในโครงการการลงทุนในภาคธุรกิจการเกษตรที่รับผิดชอบและเสริมสร้างความเสมอภาคทางเพศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Gender Transformative & Responsible Agribusiness Investments in South East Asia : GRAISEA) ตั้งแต่เดือนเมษายน 2558 - เดือนมีนาคม 2559 ซึ่งถือว่าเป็นโอกาสที่ดีที่ผู้วิจัยสามารถเข้าถึงข้อมูลการสนับสนุนโครงการร้านคนจับปลา และแนวโน้มร้านคนจับปลาในอนาคตได้เช่นกัน

นอกจากนั้น ผู้วิจัยได้เข้าไปเก็บรวบรวมข้อมูลจากเจ้าของธุรกิจแพปลาเอกชน เนื่องจากต้องการข้อมูลปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำทั้งหมดของแพปลาเอกชนท้องถิ่น เพื่อนำมาเปรียบเทียบสัดส่วนกับปริมาณสัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาซื้อ ผู้วิจัยจึงเข้าไปพูดคุยและสัมภาษณ์กับเจ้าของแพจำนวน 5 แห่งในพื้นที่ แต่พบว่าแพปลาแทบทุกแห่งไม่ได้บันทึกจำนวนการรับซื้อสัตว์น้ำไว้ มีเพียงการจดข้อมูลการซื้อขายสัตว์น้ำทั้งประเภทและราคาลงในใบเสร็จ แล้วฉีกสำเนาใบเสร็จให้ชาวประมงพื้นบ้านผู้ขายไป ส่วนเจ้าของแพปลาก็ไม่ได้มีการเก็บรวบรวมใบเสร็จดังกล่าวไว้ จึงไม่สามารถเก็บข้อมูลส่วนนี้ได้ จนกระทั่งผู้ช่วยวิจัยได้เข้าไปพูดคุยกับเจ้าของแพปลาเอกชนรายใหญ่ราย

หนึ่งที่ผู้วิจัยมีความสนิทสนม เนื่องจากเป็นสมาชิกกลุ่มสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระไคที่ผู้วิจัยร่วมทำกิจกรรมมาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเจ้าของแพปลา รายนี้ ได้ทำการบันทึกข้อมูลการรับซื้อไว้ ผู้วิจัยจึงขออนุญาตรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาศึกษา โดยผู้วิจัยได้แจ้งไว้เบื้องต้นแล้วว่า จะไม่มีการระบุชื่อของแพปลาผู้ให้ข้อมูล เพื่อป้องกันผลกระทบที่อาจเกิดกับเจ้าของแพ ในขั้นต้นเจ้าของแพปลาตอบตกลง แต่เมื่อถึงกำหนดวันรับข้อมูล ผู้วิจัยกลับถูกปฏิเสธทางอ้อมถึงสามครั้ง ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความไม่ไว้วางใจในการให้ข้อมูลของเจ้าของแพปลา แม้ว่าผู้วิจัยได้สร้างความสนิทสนมไว้พอสมควรแล้วก็ตาม ผู้วิจัยจำเป็นต้องใช้วิธีการถามข้อมูลเกี่ยวกับปริมาณสัตว์น้ำที่แพปลาดังกล่าวรับซื้อ รวมทั้งประมาณการปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำของแพปลาอื่นๆ จำนวน 5 แพ และร้านคนจับปลา ในชุมชนรับซื้อจากแหล่งข้อมูลหลายแหล่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งแกนนำชาวประมงพื้นบ้านและแกนนำชุมชน แล้วจึงอนุมานตัวเลขที่เทียบเคียงกันจากหลายฝ่าย เพื่อรวบรวมเป็นตัวเลขโดยประมาณเกี่ยวกับปริมาณสัตว์น้ำทั้งหมดที่แพปลาในชุมชนรับซื้อ ซึ่งการอนุมานนั้น ผู้วิจัยใช้การคำถามว่า “แพปลาของพี่ แพปลาอื่นๆ รวมทั้งร้านคนจับปลารับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านทั้งอ่าวคันกระไคคิดเป็นจำนวนร้อยละเท่าไร” แล้วนำข้อมูลที่ได้อาอนุมานกับจำนวนการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาในรอบ 1 ปี ตามข้อมูลอัตราร้อยละที่ได้จากการสัมภาษณ์

3.5 การตรวจสอบข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Triangulation) โดยพิจารณาจาก 3 ด้าน คือ (1) เวลา สถานที่ และบุคคลผู้ให้ข้อมูล (2) การเปลี่ยนแปลงของตัวผู้วิจัย (3) วิธีการรวบรวมข้อมูล เช่น การสัมภาษณ์ การสังเกต การสนทนากลุ่ม ฯลฯ เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ดังภาพประกอบที่ 2



ภาพที่ 2 การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า

การตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ผู้วิจัยใช้วิธีการพูดคุยสัมภาษณ์ในประเด็นเดียวกันกับผู้ให้ข้อมูล A B และ C เพื่อตรวจสอบความถูกต้อง หากพบว่าข้อมูลมีความแตกต่างกัน ผู้วิจัยจะสอบถามผู้ให้ข้อมูลคนอื่นๆ ต่อไป หรือใช้วิธีการอื่นๆ หรือช่วงเวลาอื่นที่ไม่มีคนอื่น ๆ นั่งร่วมอยู่ด้วย ทั้งนี้ในการเก็บข้อมูลแต่ละครั้งผู้วิจัยต้องรู้เท่าทันความรู้สึกของตัวเองว่าคิดหรือสนองตอบรับข้อมูลอย่างไร เพราะภูมิหลังของผู้วิจัยมีผลต่อข้อมูลที่ได้รับ เพราะบางครั้งผู้วิจัยมักคิดว่าสิ่งที่ตนเองคิดนั้นถูกต้อง แต่ในความเป็นจริงแล้วคำว่าถูกต้องของผู้วิจัยอาจไม่สอดคล้องกับมุมมองของผู้ให้ข้อมูลก็เป็นได้ ดังนั้นข้อมูลที่ได้อาจอยู่บนฐานคิดของผู้ให้ข้อมูล อาทิ เริ่มต้นการวิจัยผู้วิจัยได้รับข้อมูลจากเจ้าหน้าที่ว่า ชาวประมงพื้นบ้านไม่ช่วยเรื่องการแปรรูปสัตว์น้ำของร้านคนจับปลา ทำหน้าที่แค่จับสัตว์น้ำแล้วขายให้ทางร้านฯ ซึ่งตอนนั้นผู้วิจัยยอมรับว่ารู้สึกไม่ดีต่อชาวประมงพื้นบ้านมาก เพราะผู้วิจัยอยู่ในการทดลองสวมบทบาทเจ้าหน้าที่ที่ต้องทำงานอย่างหนักจนแทบไม่มีเวลาพักผ่อน แต่เมื่อผู้วิจัยได้สัมผัสและพูดคุยสังเกตชีวิตของชาวประมงพื้นบ้านแล้ว ผู้วิจัยจึงได้ทำความเข้าใจเกี่ยวกับข้อจำกัดของอาชีพชาวประมงที่ไม่เอื้อต่อการเข้ามาทำงานช่วยเหลืองานในร้านได้ ดังนั้นปัญหาเรื่องแรงงานของร้าน ต้องใช้วิธีการอื่นในการแก้ไข

3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้ ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยการวิเคราะห์แบบอุปนัย (Analytic Induction) โดยการตีความสร้างข้อสรุปข้อมูลจากสิ่งที่เป็นรูปธรรม แล้วจึงสรุปเชิงนามธรรมโดยพิจารณาจากลักษณะร่วมที่พบโดยการบันทึกเป็น 6 ขั้นตอน ได้แก่ ใคร ที่ไหน เมื่อไร อย่างไร อะไร มีความหมายอย่างไรในการทำสิ่งเหล่านี้ และสร้างเป็นข้อสรุป โดยผู้วิจัยได้เลือกเหตุการณ์ที่เป็นกุญแจสำคัญขึ้นมา แล้วเชื่อมโยงความสัมพันธ์ของเหตุการณ์นั้นกับเหตุการณ์ทั้งหมดตลอดจนสรุปโครงสร้างของเหตุการณ์นั้น ไปประยุกต์อธิบายโครงสร้างของปรากฏการณ์หรือระบบ โดยส่วนรวม ทั้งหมดนี้เป็นกระบวนการใส่ความหมายหรือตีความข้อมูล ซึ่งเป็นหัวใจของการวิเคราะห์ นอกจากนี้ผู้วิจัยตรวจสอบความแม่นยำ และความน่าเชื่อถือได้ของข้อมูลร่วมด้วย ซึ่งผู้วิจัยต้องปรับและเปลี่ยนสมมุติฐานอยู่เสมอโดยการตรวจสอบและยืนยันสมมุติฐานโดยข้อมูล แล้วจึงจัดทำเป็นข้อสรุป (ชาย โพธิสิตา, 2547)

นอกจากนั้นในส่วนของคุณลักษณะผู้บริโภคร้านคนจับปลา ผู้วิจัยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) เพื่อใช้บรรยาย และหาข้อสรุปจากข้อมูลความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อร้านคนจับปลาในประเด็นต่างๆ อาทิ ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค พฤติกรรม แนวโน้มและการรับรู้ ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกบริโภคอาหารทะเลร้านคนจับปลา ฯลฯ โดยแสดงเป็นคำร้อยละ เพื่อใช้บรรยายร่วมกับข้อมูลภาคสนามอื่นๆ

จากหลักการข้างต้น ผู้วิจัยได้แยกแยะจัดหมวดหมู่ข้อมูลตามประเด็นที่ตั้งคำถามการวิจัยและผู้ให้ข้อมูลแต่ละคน โดยการจดบันทึกในสมุดอย่างย่อ แล้วนำข้อมูลมาบันทึกในคอมพิวเตอร์อย่างละเอียด แล้วมาวิเคราะห์โดยแบ่งข้อมูลออกเป็น 2 ช่วง คือ การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นในภาคสนามจากการสัมภาษณ์ การสังเกต และการสนทนากลุ่ม โดยเปิดโอกาสให้ผู้ให้ข้อมูล

มีส่วนร่วมในการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับด้วย แล้วทำการวิเคราะห์อีกครั้ง โดยนำข้อมูลภาคสนามและข้อมูลเอกสารทางวิชาการและงานวิจัยมาวิเคราะห์รวมกันถึงความสัมพันธ์และระบบโครงสร้างต่างๆ ทั้งภายในร้านคนจับปลาและภายในชุมชนกับปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการกระบวนการพัฒนาร้านคนจับปลา โดยวิเคราะห์ให้เห็นภาพรวมเป็นรูปธรรมที่ตอบสนองวัตถุประสงค์ในการวิจัยครั้งนี้

3.7 จริยธรรมในการวิจัย

การวิจัยเชิงคุณภาพที่ดีต้องอยู่บนบรรทัดฐานจริยธรรมที่ดี ที่เคารพความเป็นมนุษย์ของกันและกันอย่างเสมอภาค ผู้วิจัยจักต้องแสดงความเป็นตัวตน และเจตนาในการทำวิจัยต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ซึ่งแบ่งเป็น 3 ส่วนดังนี้

3.7.1 ตัวตนของผู้วิจัย

ผู้วิจัยเป็นผู้หญิง ปัจจุบัน พ.ศ. 2559 อายุ 25 ปี เป็นนักศึกษาปริญญาโท สาขาการจัดการทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง รูปร่างอวบอ้วน ผิวสีน้ำตาลเข้ม ลักษณะภายนอกเป็นผู้หญิงหัว

ผู้วิจัยเกิดในครอบครัวราชการ มีพี่น้อง 2 คน เป็นน้องสาวคนสุดท้อง มีพี่ชายหนึ่งคน ชีวิตวัยเด็กเติบโตท่ามกลางผู้คนที่ทำงานเทศบาลทั้งระดับหัวหน้าและแรงงาน ผู้วิจัยชอบติดตามพ่อไปทำงานและร่วมงานต่างๆ จึงทำให้รู้จักคนจำนวนมาก ได้เรียนรู้การเข้าสังคมและสิ่งใหม่ๆ เสมอ

ชีวิตด้านการศึกษาระหว่างมัธยมต้น-มัธยมปลาย ผู้วิจัยศึกษาที่โรงเรียนมหาวชิราวุธจังหวัดสงขลา ผู้วิจัยไม่สนใจการเรียนหนังสือมากนัก เป็นคนมีสังคมมีเพื่อนมากและชอบทำกิจกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่วงเรียนมัธยมปลาย ผู้วิจัยเรียนสาขาภาษาต่างประเทศ โดยเลือกภาษาฝรั่งเศสเป็นวิชาหลัก แต่ผู้วิจัยรักการเรียนวิชาสังคมมากกว่า ไม่ว่าจะเป็นการเมืองการปกครอง กฎหมาย ประวัติศาสตร์ และศาสนาเปรียบเทียบ จึงส่งผลให้ผลการเรียนของผู้วิจัยในด้านสังคมดีเยี่ยมตลอดจนได้เป็นตัวแทนโรงเรียนไปแข่งขันตอบปัญหาประวัติศาสตร์วิชาการ ปี 2550 ได้รับรางวัลชนะเลิศอันดับหนึ่ง แต่ผลการเรียนวิชาเอกอย่างภาษาฝรั่งเศสของผู้วิจัยอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อผลการเรียนเช่นนี้ทำให้ผู้วิจัยตัดสินใจเรียนปริญญาตรีในสาขาสังคมศาสตร์

ผู้วิจัยชอบช่วยงานของชุมชนที่ผู้วิจัยอาศัยอยู่เสมอ ทั้งงานพัฒนา ทำเรือพระ การเป็นผู้นำเด็ก ฯลฯ ผู้วิจัยจึงได้เป็นตัวแทนชุมชน และรับคัดเลือกเป็นประธานสภาเด็กและเยาวชนเทศบาลตำบลเขารูปช้างคนแรก และเลขาธิการสภาเด็กและเยาวชนจังหวัดสงขลา จนกระทั่งเรียนปริญญาตรี ชั้นปีที่ 2

ช่วงปริญญาตรี ผู้วิจัยศึกษาสาขาชุมชนศึกษา คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เนื่องด้วยผู้วิจัยคิดว่าการเรียนทางด้านชุมชนศึกษาคือการเรียนรู้และเข้าใจสังคม การเข้าใจ และเข้าถึงชีวิตของผู้คน อย่างน้อยทำให้ผู้วิจัยได้รู้ว่า “เราไม่ได้เป็นคนที่มีปัญหาในชีวิตคนเดียว คนอื่นก็มีปัญหาไม่ต่างจากเราหรือมากกว่าเราเสียด้วยซ้ำ”

ผู้วิจัยศึกษาชุมชนครั้งแรก ชั้นปีที่ 1 ที่หมู่บ้านบ่อน้ำซับ ตำบลขุนทะเล อำเภอถนอมสงขลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นช่วงเวลาที่ดีเด่นมากที่จะได้เรียนรู้ชุมชนอื่นๆ ว่าผู้คนมีวิถีชีวิต

อย่างไร มีปัญหาอะไรบ้าง ซึ่งผู้วิจัยมักตั้งคำถามกับตนเองเสมอว่า “การที่เรารับรู้เรื่องราวชีวิตว่าเรามีปัญหาอะไรแล้วนั้น เราจะสามารถช่วยอะไรเขาได้บ้าง?” คำถามนี้ยังอยู่ในชีวิตเสมอมา หลังจากนั้นก็ได้ศึกษาชุมชนอื่นๆ จนกระทั่งชั้นปีที่ 4 ผู้วิจัยทำการศึกษาชุมชนปากบารา ตำบลปากน้ำ อำเภอลงทุ่ง จังหวัดสตูล ในเรื่องการค้าค่าน้ำเกลือปากบารา ซึ่งผู้วิจัยได้เข้าพื้นที่กับนักพัฒนาเอกชนสมาคมรักษ์ทะเลไทยจนจบภาคการศึกษา และร่วมทำกิจกรรมการอนุรักษ์เสมอมาเท่าที่ผู้วิจัยมีโอกาส

ชีวิตในช่วงมหาวิทยาลัยของผู้วิจัยไม่ได้มีเพียงการเรียนเท่านั้น ผู้วิจัยเป็นนักกิจกรรม ตั้งแต่ปีที่ 1-3 เป็นคณะกรรมการสโมสรนักศึกษา คณะศิลปศาสตร์ และปีที่ 4 อนุบายกองการบริหารองค์การนักศึกษามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ การทำกิจกรรมสอนให้ผู้วิจัยมีเพื่อน รู้จักการทำงานเพื่อส่วนร่วม การบริหารจัดการเวลา การทำงานเป็นทีม และการเป็นผู้นำที่ดี

ด้วยการใช้ชีวิตที่กล่าวมาข้างต้น พร้อมทั้งมีพื้นฐานความสนใจการขับเคลื่อนภาคประชาชน และมีประสบการณ์ในงานรณรงค์ ผู้วิจัยจึงสามารถใช้ทักษะเหล่านี้สร้างความสัมพันธ์ทางสังคมและส่งผลให้เป็นคนที่เข้ากับคนอื่นได้ง่าย กล้าเสี่ยง กล้าลุย ชอบความท้าทาย เรียนรู้สิ่งใหม่ ไม่กลัวต่ออุปสรรคหรือความยากลำบาก พร้อมทั้งรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นเสมอ ซึ่งความเป็นตัวตนของผู้วิจัยส่งผลให้ผู้วิจัยไม่ตกใจหรือแปลกประหลาดใจในการเข้าร่วมสังคมของชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่วิจัยมากนัก แต่ผู้วิจัยกลับรู้สึกว่าการทำประมงพื้นบ้านแล้วจำหน่ายอาหารทะเลในรูปแบบร้านคนจับปลา คือ ความท้าทายใหม่ของนักพัฒนาเอกชนและชาวประมงพื้นบ้านที่ต้องก้าวไปด้วยกัน และผู้วิจัยสามารถใช้ทักษะที่สั่งสมมาจากการเรียนรู้อื่นๆ มาใช้ในการเข้าพื้นที่และการได้มาซึ่งข้อมูลได้อย่างมาก

ในการทำวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เรียนรู้สังคมประมงพื้นบ้านที่มีการพัฒนาต่อไปข้างหน้า ทั้งรูปแบบการทำประมง และวิถีชีวิตที่ต้องก้าวไปให้ทันกับระบบสังคมแบบทุนนิยม สังคมชุมชนหาใช้สังคมที่หยุดอยู่กับที่อย่างที่ใครคิดไม่ นอกจากนั้นผู้วิจัยกับเพื่อนชาวแคนาดาได้ร่วมกันสอนภาษาอังกฤษและจัดกิจกรรมให้เด็กๆ ในหมู่บ้านทุกวันเสาร์อาทิตย์ซึ่งสิ่งเหล่านี้ช่วยเติมเต็มจิตใจวัยเด็กที่ขาดหายไปของผู้วิจัยด้วยเช่นกัน

3.7.2 ผู้ให้ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ผู้ให้ข้อมูลหลักเป็นชาวประมงพื้นบ้าน นักพัฒนาเอกชน และผู้บริโภควิถีชีวิตชาวประมงพื้นบ้าน ทำอาชีพประมงตั้งแต่บรรพบุรุษ หากเพียงมีการปรับเปลี่ยนเครื่องมือ วิธีการทำประมงล้างผลาญสู่การทำประมงแบบรับผิดชอบ และก่อตั้งองค์กรสมาคมสมาพันธ์ประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย สมาคมประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และสมาคมประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได

อาชีพประมงพื้นบ้าน เป็นอาชีพที่ต้องใช้ภูมิปัญญา ฟังฟังทรัพยากรธรรมชาติเป็นหลัก และต่อสู้เรื่องการอนุรักษ์ สิทธิทำกิน ดังนั้นผู้ให้ข้อมูลจึงมีเวลาไม่แน่นอนในการให้ข้อมูล

นักพัฒนาเอกชน ในการวิจัยครั้งนี้ นักพัฒนาเอกชนหมายถึงนักพัฒนาเอกชนสมาคมรักษ์ทะเลไทย นักพัฒนาเอกชนองค์กรอีกแพมแห่งประเทศไทย และองค์กรอื่นที่เกี่ยวข้องกับร้านคนจับปลาและสมาคมประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได ด้วยความเป็นนักพัฒนาเอกชนที่มีภาระงานจำนวนมาก ต้องเดินทางประชุมไปหลายพื้นที่ การเข้าถึงและพูดคุยจึงต้องใช้โอกาสในการทำงานร่วมกันเท่านั้น

ผู้บริโภคร คือ ผู้ให้ข้อมูลที่ผู้วิจัยเข้าถึงได้ยากที่สุด เนื่องด้วยผู้บริโภครมีเวลาจำกัดในการซื้อสินค้า ประกอบกับไม่มีที่จอดรถในที่จำหน่ายสินค้า ผู้วิจัยจึงขออนุญาตสัมภาษณ์ผู้บริโภครผ่านทางโซเชียลมีเดีย (Social Media) หรือ ทางโทรศัพท์ ตามที่ผู้บริโภครสะดวกและสบายใจในการพูดคุยมากที่สุด

ผู้ให้ข้อมูลแต่ละกลุ่มล้วนมีอัตลักษณ์ บทบาท และหน้าที่ที่แตกต่างกันมาก ผู้วิจัยต้องศึกษาและทำความเข้าใจบทบาทของแต่ละฝ่ายตลอดเวลา เพื่อให้เข้าใจและเข้าใจถึงความจริงจากจุดยืนของผู้ให้ข้อมูลแต่ละกลุ่มมากที่สุด

3.7.3 ข้อมูล

การได้มาซึ่งข้อมูลต้องอยู่บนบรรทัดฐานจริยธรรมการวิจัย ที่เคารพสิทธิความเป็นมนุษย์ เคารพความเป็นส่วนตัว ให้เกียรติ และไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับของผู้ให้ข้อมูลต่อสาธารณชน ที่สำคัญกว่านั้นผู้วิจัยมองมนุษย์อย่างมนุษย์ไม่ใช่มองอย่าลิ้นชักข้อมูลเคลื่อนที่

ก่อนเริ่มการวิจัยผู้วิจัยได้เข้าไปคุยกับนักพัฒนาเอกชนในพื้นที่และแกนนำชุมชนเพื่อชี้แจงวัตถุประสงค์ในการวิจัยให้กับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องรับทราบก่อนเริ่มการวิจัย

ในการสัมภาษณ์ หรือสนทนากลุ่มแต่ละครั้ง ผู้วิจัยซักสอบถามความสมัครใจของผู้ให้ข้อมูลทุกครั้งพร้อมทั้งชี้แจงวัตถุประสงค์ในการเก็บข้อมูล และแจ้งให้ทราบว่า ข้อมูลจักเป็นความลับระหว่างผู้วิจัยกับผู้ให้ข้อมูลเท่านั้น หากเผยแพร่จักใช้นามสมมติเพื่อไม่ทำให้ผู้ให้ข้อมูลได้รับความเดือดร้อน

ประเด็นที่สำคัญกว่าการได้ข้อมูลมา คือ ความซื่อสัตย์ต่อข้อมูลที่ได้แม้ว่าข้อมูลอาจจะไม่เป็นดังที่ผู้วิจัยคาดการณ์ไว้ตั้งแต่ต้น พร้อมกันนั้นผู้วิจัยจำเป็นต้องตรวจสอบข้อมูลเสมอเพื่อความถูกต้อง และความน่าเชื่อถือของข้อมูล

3.8 ข้อจำกัดในการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยพบว่าข้อจำกัดในการวิจัยที่สำคัญหลายประการ คือ

3.8.1 การดำเนินการวิจัยที่ไม่ต่อเนื่องของผู้วิจัย เนื่องจากผู้วิจัยมีปัญหาสุขภาพส่งผลให้การวิจัยล่าช้ากว่าที่กำหนด ทำให้การประมวลและการวิเคราะห์ข้อมูลไม่มีความต่อเนื่องและส่งผลให้การวิจัยใช้เวลายาวนานขึ้น

3.8.2 ในขณะที่ผู้วิจัยต้องพักการวิจัยชั่วคราวนั้น เหตุการณ์และกิจกรรมที่เกิดขึ้นในร้านคนจับปลาและชุมชนยังคงดำเนินต่อไปตามพลวัต ทำให้ผู้วิจัยอาจจะพลาดข้อมูลบางส่วน

3.8.3 เพศสภาพเป็นข้อจำกัดในการวิจัยครั้งนี้ เนื่องจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เป็นชาวประมงพื้นบ้านผู้ชาย จึงทำให้บางกิจกรรมผู้วิจัยไม่สามารถเข้าไปมีส่วนร่วมได้

โดยสรุป ในกระบวนการการวิจัยเชิงคุณภาพเรื่อง กระบวนการและผลลัพธ์ของการขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคม: กรณีศึกษาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งผู้วิจัยต้องเรียนรู้

ตลอดเวลาตั้งแต่การกำหนดขั้นตอนการดำเนินงานวิจัยถึงขั้นวิเคราะห์ข้อมูล และได้ค้นพบความท้าทายและข้อจำกัดบางประการในการวิจัย และการวิเคราะห์ผลการศึกษา ซึ่งเป็นการพัฒนาตัวผู้วิจัยด้วยเช่นกัน

บทที่ 4

ผลการวิจัย

บทนี้ผู้วิจัยขอนำเสนอผลการศึกษาระบวนการและผลลัพธ์ของการขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคม : กรณีศึกษาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตั้งแต่เดือนมีนาคม ถึงเดือนกันยายน 2558 ซึ่งมีประเด็นดังต่อไปนี้

- 4.1 วิธีประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระไดจากงานพัฒนาสู่ร้านคนจับปลา
- 4.2 พัฒนาการและกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลา
- 4.3 บทเรียนจากการดำเนินงานร้านคนจับปลา
- 4.4 ผลลัพธ์จากกระบวนการทำงานร้านคนจับปลา
- 4.5 แนวทางพัฒนาร้านคนจับปลาในอนาคต

4.1 วิธีประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระไดจากงานพัฒนาสู่ร้านคนจับปลา

เสียงคลื่นลูกโตน้ำสีขุ่นๆ และลมกรรโชกแรงพัดพาเข้าสู่ชายฝั่งในช่วงเช้าของปลายเดือนกันยายน สภาพอากาศเช่นนี้คงไม่เหมาะสมกับการออกทำประมงยิ่งนัก แต่นี่คือความคิดของผู้วิจัยซึ่งมองจากสายตาคนนอก แต่สภาพอากาศและกระแสน้ำเช่นนี้ สำหรับชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระไดแล้วนั่นคือสัญญาณที่ดีของฤดูกาลกุ้งแซบวัย สัตว์น้ำเศรษฐกิจราคาดีกำลังเข้ามาให้พวกเขาได้จับกัน

อย่าได้รอช้าที่จะออกไปทำประมงบนความท้าทาย นายโต้ง นางเรียม และหลานชาย รีบนำเอาอวนจมูกุ้ง 3 ชั้น ขนาดตาอวน 4.5 เซนติเมตร ที่เก็บใส่ห่อไว้อย่างดีตั้งแต่ปีที่แล้ว พร้อมกับกระตักบรรจุน้ำแข็ง และของกินเล็กๆ น้อยๆ ขึ้นลงเรือไม้สี่เหลี่ยม ที่มีขนาด 8 x 2.5 เมตร พร้อมด้วยเครื่องยนต์ 140 แรงม้าที่พร้อมสูแรงคลื่น และก๊วน (เครื่องมือสำหรับดึงอวนขึ้นจากน้ำซึ่งประกอบด้วยเครื่องยนต์ขนาด 4 แรงม้า) ทันที

นายโต้งติดเครื่องเรือและแล่นออกสู่ท้องทะเลที่เต็มไปด้วยคลื่นชีวิตของเขา และนี่คือชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได

เบื้องหลังของชาวประมงที่มุ่งหน้าสู่ท้องทะเลใหญ่ คือ ชายหาดสี่ขาวโค้งเว้าทอดยาวจากเขาลูกหนึ่งสู่อีกลูกหนึ่ง มีเรือประมงขนาดเล็กนับร้อยที่จอดเรียงรายทอดสมออยู่ริมชายฝั่ง ในตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มองไกลๆ จากยอดเขาคั่นกระได จะจินตนาการได้ว่าที่นี่คือสนามรบของพรานทะเล หมู่บ้านคั่นกระไดชายทะเลในคำเรียกขานของชาวบ้านบ้านคั่นกระไดบก (ชาวบ้านในหมู่บ้านส่วนที่ห่างทะเล ซึ่งประกอบอาชีพเกษตรกรรม) (ภาพที่ 3) ได้ตั้งขึ้นบน

ที่ดินสาธารณะ เมื่อ 70 ปีก่อน มีประชากรประมาณ 200 ครัวเรือน ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพประมงเป็นหลัก (100 ครัวเรือนทั้งเจ้าของเรือและลูกจ้าง) เน้นการจับปลาหู ปลาหลังเขียว ปลาอินทรี ปลาเห็ดโคน กุ้งแชบ๊วย ปูม้า และหมึก ตามฤดูกาลที่สัตว์น้ำนั้นๆ จะมาถึง (ภาคผนวก ก) ส่วนครัวเรือนอื่นๆ ประกอบอาชีพรับจ้างสลับกับทำการประมง



ภาพที่ 3 ชายหาดอ่าวคันทันกระโด ปี 2558, ถ่ายเมื่อ 8 สิงหาคม 2558

4.1.1 การเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของชาวประมงพื้นบ้านบ้านคันทันกระโดในช่วง 70 ปีที่ผ่านมา

ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของการรวมกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านแห่งบ้านคันทันกระโดในตอนนี้เป็น การสรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์แกนนำชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่บ้านคันทันกระโด นักพัฒนาเอกชนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทย และนายกองค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อย 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 ชาวประมงบ้านคันทันกระโดทำประมงโดยใช้เพียงเรือไร้เครื่องยนต์ เป็นเรือแจวมี่ไบเรือกำบอวนเข็น ซึ่งเป็นเครื่องมือในการทำประมงหนึ่งผืน โดยวางอวนรูปตัวซี (C) ขนานชายฝั่งแล้วลากอวนเข้าฝั่งเรื่อยๆ เพื่อจับปลา ช่วงนั้นสัตว์น้ำมีจำนวนมาก ไม่ต้องออกเรือไปไกลๆ เพียงทำการประมงในอ่าวบริเวณชายฝั่งก็ได้ปลาแล้ว ทรัพยากรในอ่าวคันทันกระโดมีความอุดมสมบูรณ์มาก มีหอยทะเลเต็มอ่าว เต่าทะเลเข้ามาหากินจำนวนมาก ในปี 2510 เรือแจวมี่ไบเรือมีจำนวน 5 ลำ ใช้เครื่องมืออวนเข็น เบ็ด และอวนติดตา

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

ปี 2535 เรือประมงในพื้นที่เปลี่ยนมาใช้เครื่องยนต์ และชาวประมงบางคนเปลี่ยนมาใช้เรือขนาดใหญ่ขึ้น ใช้อวนไถล่อนขนาดตาอวน 2 เซนติเมตร (ภาพที่ 4) ส่งผลให้หญ้าทะเล และเต่าทะเลหายไปจากอ่าวบ้านคั่นกระได



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

ปี 2538 ทรัพยากรสัตว์น้ำในอ่าวลดลงเหลือ 80% จากมุมมองของลุงเล็ก ชาวประมงวัย 62 ปี ที่มีลูกหลานเป็นชาวประมงทั้งหมู่บ้าน แต่ในมุมมองของแกนนำชาวประมงกลุ่มสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได มองว่าปี 2538 ทรัพยากรในอ่าวยังสมบูรณ์มีสัตว์น้ำจำนวนมาก และหลากหลาย ในการออกทะเลแต่ละครั้งสามารถจับสัตว์น้ำได้มากถึง 2,000 กิโลกรัม ซึ่งสัตว์น้ำที่พบได้ในขณะนั้น ได้แก่ ปลาทุบ ปลาหลังเขียว ปลาตุ้มทะเล หมึกตะเกา หมึกกล้วย หมึกกระดอง แมงดาทะเล ปลาเก๋า กุ้งมังกร ปลาตุ๊กกา กระเบนหนาม หอยมวนพลู ปลิงทะเลดำ ปูลม ปลานกแก้ว กัลปังหาพุ่ม ปลาริวกิว โลมาปากขวด ม้าน้ำ โรนันจุดขาว ฉลามค้อน ปลานวลจันทร์ ปลาตาบลา เป็นต้น

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

ปี 2545 สภาพเศรษฐกิจในหมู่บ้านคั่นกระไดตกต่ำมาก เพราะทรัพยากรประมงเสื่อมโทรมอย่างหนัก สัตว์น้ำลดจำนวนลงจนชาวประมงไม่สามารถจับสัตว์น้ำได้ เนื่องจากก่อนหน้านี้ชาวประมงทำประมงด้วยเครื่องมือประมงแบบล้างผลาญ กล่าวคือ ใช้อวนตาถี่ ขนาดตาอวน 2 เซนติเมตร หรือเล็กกว่านั้นในการจับสัตว์น้ำ ซึ่งอวนตาถี่สามารถจับสัตว์น้ำทุกชนิดและทุกขนาดได้

รวมถึงสัตว์น้ำวัยอ่อน จากผลดังกล่าว ชาวประมงพื้นบ้านจำนวน 30 ลำ ที่ทำการประมงเป็นอาชีพหลักได้อพยพไปทำการประมงนอกพื้นที่ ไปไกลจนถึงอำเภอบางสะพาน และจังหวัดชุมพร จนถูกชาวประมงในพื้นที่เหล่านั้นจับไล่ให้ออกจากพื้นที่ และมีชาวบ้านบางส่วนที่เป็นลูกจ้างเรือได้เปลี่ยนอาชีพไปทำงานก่อสร้าง ซึ่งเหตุการณ์ปัญหาเหล่านี้ดำรงอยู่มาเป็นเวลายาวนาน

ปี 2547-2550 ทรัพยากรประมงในชุมชนลดจำนวนลงจนเหลือ 20% และลดลงต่อเนื่องจนเหลือเพียงประมาณ 10% หมู่บ้านคั่นกระไคมีสภาพไม่ต่างจากหมู่บ้านร้าง เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านต้องออกไปทำการประมงต่างถิ่น บางคนก็ไปรับจ้างเรือประมงพาณิชย์ทางภาคใต้ บางส่วนก็ไปทำงานก่อสร้างในเมืองหลวง ซึ่งเป็นความเดือดร้อนอย่างหนักของชาวประมงพื้นบ้านที่เคยประสบมา

ปี 2551 สมาคมรักษ์ทะเลไทยเข้ามาเปิดพื้นที่และทำกิจกรรมฟื้นฟูอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลในจังหวัดเพชรบุรี โดยการทำแพปลาชุมชน ที่บ้านแหลมผักเบี้ย ส่วนจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เริ่มงานพื้นที่แรกที่บ้านตาหม่องลาย ในอ่าวประจวบฯ อำเภอเมืองประจวบฯ ในขณะนั้นบ้านตาหม่องลายชาวบ้านประกอบอาชีพวางอวนปูเป็นหลัก อีกทั้งการเข้ามาของเรือประมงพาณิชย์วางลอบปูม้า ซึ่งจัดเป็นเครื่องมือทำลายล้างทรัพยากร (ลอบปูม้าสามารถจับได้ทั้งปูที่มีขนาดใหญ่และลูกปูขนาดเล็ก เป็นการตัดวงจรการเจริญเติบโตและขยายพันธุ์ของปูม้า) บ้านตาหม่องลายจึงประสบปัญหาปูม้าใกล้สูญพันธุ์ (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 13 เมษายน 2558)

สมาคมนักอนุรักษ์ทะเลไทยได้สนับสนุนให้ชาวบ้านรวมกลุ่มเพื่อระดมความร่วมมือในการฟื้นฟูทรัพยากร จนนำไปสู่การจัดตั้ง “กลุ่มประมง 3 อ่าว” ประกอบด้วย อ่าวประจวบฯ อ่าวน้อย และอ่าวคั่นกระไค ซึ่งเป็นพื้นที่ติดต่อกัน มีการจัดทำธนาคารปูที่ชุมชนบ้านตาหม่องลาย จัดตั้งธนาคารข้าวสาร กลุ่มออมทรัพย์ และมีการเคลื่อนไหวเรียกร้องให้สำนักงานประมงยกเลิกการใช้ลอบปูม้า เป็นต้น ในตอนนั้นชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระไคเห็นการทำงานของนักพัฒนาเอกชนที่บ้านตาหม่องลายซึ่งเป็นหมู่บ้านใกล้เคียง จึงเข้าไปร่วมกิจกรรม และช่วยเขาทำงานอย่างสม่ำเสมอ จนต่อมาในช่วงหลังๆ เริ่มมองเห็นว่าชาวบ้านที่เข้าร่วมส่วนใหญ่เป็นชาวบ้านบ้านคั่นกระไคเอง ในขณะที่ชาวประมงบ้านบ้านคั่นกระไคก็แทบไม่มีสัตว์น้ำให้จับกันอยู่แล้ว เพราะมีจำนวนเหลือไม่ถึง 10% กล่าวคือออกเรือไปหนึ่งรอบได้ปลาหลังเขียวกลับมาไม่เกิน 50 กิโลกรัม ขายได้กิโลกรัมละ 5 บาท รายได้ต่อวันไม่เกิน 250 บาท ค่าจ้างลูกน้องเรือก็ไม่เพียงพอ ชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระไคกลุ่มดังกล่าวจึงพูดคุยและชักชวนนักพัฒนาเอกชนเข้าไปประชุมหมู่บ้าน และจัดตั้งกลุ่มในนามว่า “กลุ่มประมงเรือเล็กอ่าวคั่นกระไค” โดยโครงการแรกๆ ที่เริ่มจัดทำคือ โครงการอยู่ดีมีสุข บัมน้ำมันชุมชน และร้านค้าชุมชน

การแก้ปัญหาเศรษฐกิจด้วยการลดต้นทุนน้ำมัน หรือการสนับสนุนเงินทุนต่างๆ ไม่ได้ช่วยให้ทำการประมงดีขึ้น แต่เนื่องจากปริมาณสัตว์น้ำที่ลดน้อยลงอย่างมากจนเหลือเพียง 10% (สนทนากลุ่มครั้งที่ 2, 5 กันยายน 2558) ชาวประมงพื้นบ้านก็คงใช้วิธีการเดิมๆ คือไปทำการประมงในพื้นที่อื่นๆ แล้วถูกจับไล่จนต้องกลับมาเช่นเคย แต่ครั้งนี้ไม่เหมือนทุกครั้ง เมื่อหันหน้าเข้ามาพูดคุยกันปรึกษาหารือเพื่อแสวงหาทางออกที่แท้จริง

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

หลังจากนั้นจึงมีการพูดคุยกันในหมู่บ้านว่าให้ยุติการทำประมงแบบทำลายล้าง นายหนองเป็นชาวประมงคนแรกในบ้านค้นกระไดที่หยุดใช้อวนอวกาแรซี โดยตัดสินใจทิ้งเงินที่ลงทุนไปกับอวนชนิดนี้ถึงแปดหมื่นบาท เพื่อเป็นตัวอย่างให้แก่พี่น้องชาวประมงในหมู่บ้าน (ภาพที่ 5) ซึ่งถือเป็นจุดเริ่มต้นของการทำงานอนุรักษ์ของชาวประมงพื้นบ้านบ้านค้นกระไดที่เกิดขึ้นเมื่อชุมชนตระหนักร่วมกันว่า จะต้องลงมือแก้ไขเพื่อให้ทรัพยากรสัตว์น้ำกลับมา



ภาพที่ 5 อวนอวกาแรซีที่บ้านค้นกระไดเลิกใช้, ถ่ายเมื่อ 20 สิงหาคม 2558

หลังจากนั้นนักพัฒนาเอกชนได้นำชาวบ้านไปศึกษาดูงานการอนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำที่ อำเภอนาทม จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งชาวบ้านมีการทำ “บ้านปลา” ทำให้ทรัพยากรหน้าบ้านสมบูรณ์ขึ้น ชาวบ้านบ้านค้นกระไดได้เรียนรู้จากประสบการณ์จริงของชาวประมงในพื้นที่อื่น จึงเกิดแรงบันดาลใจในการอนุรักษ์ (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 20 พฤษภาคม 2558) ซึ่งการทำบ้านปลานั้นเป็นภูมิปัญญาของชาวประมง ที่ใช้ซั้งเพื่อล่อปลาให้มารวมกันแล้วล้อมจับ จึงมีแนวคิดนำซั้งมาประยุกต์ให้เป็นที่อยู่อาศัย หลบภัย ให้บรรดาเหล่าสัตว์น้ำได้เจริญเติบโต แต่ต้องมีกติการ่วมกันว่า ห้ามจับสัตว์น้ำในบริเวณซั้ง (ชาตรี กำลังแรง, สัมภาษณ์ 25 พฤษภาคม 2558)

“ซั้งกอ” หรือบ้านปลา เป็นภูมิปัญญาชาวประมงที่เกิดจากการสังเกตธรรมชาติของสัตว์น้ำ ที่ต้องมีแหล่งอนุบาลสัตว์น้ำวัยอ่อนเพื่อหลบภัยจากผู้ล่า ซั้งกอจึงทำหน้าที่คล้ายปะการัง แต่สร้างด้วยวัสดุที่หาได้ง่ายในหมู่บ้าน ประกอบไปด้วยทางมะพร้าว สำหรับทำเป็นกิ่งก้านของซั้งกอ เพื่อให้สัตว์น้ำได้เข้ามาหลบภัยโดยทางมะพร้าวที่ซั้งนั้น ต้องเป็นทางมะพร้าวสด เพราะจะมีกลิ่นหอมที่ปลาชอบ ซั้งกอ 1 ต้น ใช้ทางมะพร้าวราว 3-4 ทาง ขึ้นอยู่กับความลึกของน้ำ ไม้ไผ่ยาว 8-10 เมตร

ใช้สำหรับทำเป็นต้นซั้งกอ แท่งซีเมนต์หล่อหนักประมาณ 80 กิโลกรัม ใช้สำหรับถ่วงต้นซั้งไว้ให้อยู่กับที่เมื่อทิ้งซั้งกลงสู่ทะเล (โกศล จิตรจำลอง, จิรศักดิ์ มีฤทธิ์, สมพงษ์ ปานน้อย, ประसार มีฤทธิ์ และชาติรี กำลังแรง, สัมภาษณ์ 18 สิงหาคม 2558) ดังภาพที่ 6

ครั้งแรกชาวบ้านทดลองทิ้งซั้งกอจำนวน 3 กอแยกจากกัน แต่ชาวประมงอาวุโสไม่เห็นด้วยและจัดการลากซั้ง 3 กอ มารวมกันเป็นกระจุกเดียว เมื่อเวลาผ่านไป 3 วัน ปลาฝูงใหญ่ก็เข้ามาบริเวณซั้ง ทำให้จับปลาได้เป็นปริมาณมาก รวมทั้งสังเกตเห็นลูกปลาทุมาอาศัยอยู่ที่ซั้งกออย่างชุกชุมจนน้ำเปลี่ยนสี หลังจากนั้นเป็นต้นมาชาวประมงอาวุโสก็เข้ามาช่วยทางกลุ่มทิ้งซั้งกอเสมอ

กล่าวได้ว่า จุดเริ่มต้นของการทำงานอนุรักษ์ของชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได เกิดขึ้นจากปัญหาความเดือดร้อนเรื่องปากท้องที่มีร่วมกัน และมีความพยายามแก้ไขปัญหาเพื่อให้ทรัพยากรสัตว์น้ำกลับฟื้นคืนมาสู่สภาพอุดมสมบูรณ์เช่นในอดีต



ภาพที่ 6 การสร้างซั้งกอ(บ้านปลา), ถ่ายเมื่อ 24 กรกฎาคม 2558

นอกจากซั้งกอแล้ว บ้านคั่นกระไดยังมีกระซังปูไข่ หรือ “ธนาคารปู” ที่ปัจจุบัน (ปี 2558) ชุมชนประมงพื้นบ้านในหลายจังหวัดเริ่มทำกันแพร่หลายมากขึ้น เพราะเป็นวิธีการขยายพันธุ์ปูม้าให้เพิ่มขึ้นอย่างได้ผล ซึ่งเด็กๆ ในหมู่บ้านรับผิดชอบดูแลธนาคารปู โดยมีลูกชายแกนนำกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านเป็นผู้ดูแลหลัก (ภาพที่ 7) นอกจากจะช่วยการขยายพันธุ์ปูม้าแล้ว ธนาคารปูยังเป็นแหล่งรายได้ให้กับกลุ่มเด็กๆ ซึ่งรวบรวมเงินเพื่อใช้ทำกิจกรรมของกลุ่มต่อไป



ภาพที่ 7 ธนาคารปูของกลุ่มเด็กเลี้ยงปูบ้านคั่นกระได, ถ่ายเมื่อ 7 มิถุนายน 2558

ทุกวันนี้ บ้านคั่นกระไดทิ้งซั้งกันปีละ 2-3 ครั้ง โดยร่วมออกเงินเองบ้างและมืองค์กรภายนอกมาสนับสนุนบ้าง ไม่ว่าจะเป็นสมาคมรักษ์ทะเลไทย องค์กรกรีนพีซแห่งประเทศไทย (เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2558 ด้วยงบประมาณ 120,000 บาท) มหาวิทยาลัยต่างๆ องค์กรบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อย ปีละ 50,000 บาท ธนาคารออสิน (เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2558 ด้วยจำนวนเงิน 20,000 บาท) ฯลฯ (ภาพประกอบที่ 8) ซั้งก้อทำหน้าที่เหมือนปะการังเทียม แต่ชาวบ้านคิดว่าซั้งก้อมีความหมายมากกว่า เพราะปะการังเทียมต้องใช้งบประมาณมาก และต้องติดต่อประสานขอความช่วยเหลือจากประมงจังหวัด แต่การทำซั้งก้อไม่ยุ่งยาก ชาวบ้านสามารถทำเองได้ เพียงแต่ช่วยกันหาวัสดุและใช้งบประมาณไม่มาก อีกทั้งซั้งก้อยังเป็นเครื่องมือที่ทำให้คนในหมู่บ้านได้มีส่วนร่วม มีกิจกรรมร่วมกัน ซึ่งสร้างความรู้สึกเป็นเจ้าของซั้ง และมีการร่วมกันดูแลรักษาอย่างต่อเนื่องอีกด้วย (โกศล จิตรจำลอง, สมพงษ์ ปานน้อย และเสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 31 กรกฎาคม 2558)

ในการจัดกิจกรรมอนุรักษ์ ทำซั้งก้อ และธนาคารปู ทุกๆ คนในชุมชนมีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจน โดยผู้ชายจะดูแลเรื่องการเงิน การติดต่อหน่วยงานต่างๆ เพื่อให้มาร่วมงานหรือการยืมสิ่งของมาใช้จัดงาน อาทิ เครื่องครัวจากวัดเขาถ้ำคั่นกระได เสื้อชูชีพ จากตรีชวา รีสอร์ทที่บ้านคลองวาฬ ฯลฯ พร้อมทั้งมีการเตรียมอุปกรณ์ที่แทนปูน ทางมะพร้าว ไม้ไผ่ เชือก ตาข่าย เป็นต้น โดยผู้รับผิดชอบหลักๆ คือ คณะกรรมการสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได ซึ่งนายน้อย รับผิดชอบดูแลเรื่องการเงินที่ใช้จ่ายในกิจกรรม นายบุษ ฝ้ายติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการและเอกชนต่างๆ ในจังหวัด หรือ องค์กรภายนอกที่ต้องการเข้าร่วม นายโต้ง นายหน่อง นายเปี้ยว และผู้ชายคนอื่นๆ รวมทั้งวัยรุ่น และเด็กๆ ช่วยกันเตรียมสถานที่และอุปกรณ์ ส่วนผู้หญิงดูแลเรื่องอาหารการกิน



ภาพที่ 8 องค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อยและธนาคารออมสินร่วมสนับสนุนงบประมาณในการทำ ซังกอและซ่อมแซมธนาคารปู ครั้งที่ 3 ของปี 2558, ถ่ายเมื่อ 30 กรกฎาคม 2558

เมื่อความสมบูรณ์ของทรัพยากรสัตว์น้ำกลับคืนมา ก็ส่งผลให้เกิดปัญหาเรืออวนล้อม และเรือปั่นไฟลักลอบเข้ามาล้อมจับลูกปลาในแนวซึ่ง จนเกิดเป็นข้อพิพาทกันเสมอในเวลานั้น แกนนำชาวประมงเล่าให้ฟังว่า “ตอนนั้นพวกพี่ๆออกไปกัน 4 ลำ เพื่อไปพูดคุยกับเรือพาณิชย์ว่า พวกเราทำเขตอนุรักษ์ แต่พวกพี่มาจับลูกปลา มันไม่ถูกนะพี่นะ เรือประมงพาณิชย์ได้สวนกลับมาว่า เฮ้ย ลูกปลาอะไร เขาจับกันมาตั้งแต่สมัยไหนแล้ว ของเราเป็นประมงพื้นบ้าน เรือต่ำกว่า 7 วา” แกนนำจึงตอบโต้กลับไปอีกว่า “ผมรู้ว่าเรือพี่เป็นประมงพื้นบ้าน แต่ไอ้เครื่องมือของพี่นะ มันไม่ใช่...” การโต้เถียงยังดำเนินต่อไปจนกระทั่งเรือคั่นกระไดทั้ง 4 ลำแล่นประชิดเข้ารายล้อมเรือประมงพาณิชย์ ลำดังกล่าว ในที่สุด เรืออวนล้อมยอมล่าถอยออกนอกเขตซึ่งแต่โดยดี โชคดีที่วันนั้นไม่มีเหตุการณ์รุนแรงเกิดขึ้น (สมพงษ์ ปานน้อย, สัมภาษณ์ 14 กรกฎาคม 2558)

เหตุการณ์เช่นนี้เกิดขึ้นเสมอหลังจากการฟื้นฟูทรัพยากรประมงประสบความสำเร็จ แกนนำชาวประมงได้เรียนรู้ว่า การฟื้นฟูทรัพยากรให้ประสบความสำเร็จได้นั้น นอกจากความรู้แล้ว จะต้องมีการรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง มีการสร้างกติกาของชุมชนขึ้น รวมทั้งต้องสื่อสารให้ชาวประมงนอกพื้นที่เข้าใจ และเคารพกติกาของชุมชนด้วย เพื่อปกป้องเขตอนุรักษ์จากการทำประมงแบบทำลายล้าง (สมพงษ์ ปานน้อย, โกศล จิตรจำลอง, ชาดิชาย กำลั้งแรง, ประสาร มีฤทธิ์, จิรศักดิ์ มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 17 กรกฎาคม 2558)

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

ภูเขาดังกล่าว ชื่อว่า ทุ่งกระต่ายขัง (ภาพที่ 9) ตั้งอยู่ห่างชายฝั่งประมาณ 500 เมตร และเป็นจุดกำเนิดต้นน้ำที่ใช้สำหรับผลิตน้ำประปาของหมู่บ้านในบริเวณดังกล่าว ส่วนพื้นที่ระหว่างช่องเขาก็ถูกใช้เป็นที่ทิ้งขยะจากเทศบาลเมืองประจวบฯ มาหลายปีแล้ว จนกองขยะเริ่มใหญ่โต ส่งกลิ่นเหม็น และควันไฟจากการเผาขยะก็แพร่ไปไกลถึงเรือประมงที่กำลังวางอวนหาปลา ภายได้

โครงการดังกล่าวนี้ ในอนาคตขยะจากทั้งจังหวัดหรืออาจรวมไปถึงจังหวัดใกล้เคียงด้วย จะถูกขนมาจัดการที่นี่ ทำให้ชาวบ้านวิตกกังวลกันมาก และกลัวอิทธิพลของผู้ที่ชักนำโครงการโรงไฟฟ้าขยะเข้ามา (สุพรรณาน น้อยอิม, สัมภาษณ์ 4 เมษายน 2558; สมพงษ์ ปานน้อย และ ประसार 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” เป็นบทเรียนและการเปลี่ยนแปลงอันยิ่งใหญ่ของชาวบ้านคันกระได เรียนรู้ถึงคุณค่าของการเคารพตนเอง เลิกมองตัวเองเป็นผู้ต่ำต้อยอ่อนแอ (ประसार มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 22 กรกฎาคม 2558)



ภาพที่ 9 บ่อขยะที่ทุ่งกระต่ายขัง ที่ชาวบ้านรวมตัวกันคัดค้าน, ถ่ายเมื่อ 5 พฤษภาคม 2552

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

ปี 2554 กลุ่มประมงเรือเล็กอ่าวคันกระได ได้ขึ้นทะเบียนกับทางอำเภอเมืองประจวบคีรีขันธ์ในนาม “สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได” โดยสมาคมรักษ์ทะเลไทยเป็นพี่เลี้ยง

ดูแล การขึ้นทะเบียนหมายถึงการมีตัวตนทางสังคม มีสิทธิมีเสียงที่จะเรียกร้องความเป็นธรรมและปกป้องทรัพยากรบ้านตนเอง ดังภาพประกอบที่ 10 (โกศล จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 11 กันยายน 2558)



ภาพที่ 10 ป้ายสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได หมู่ที่ 3 ตำบลอ่าวน้อย
อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์, ถ่ายเมื่อ 1 สิงหาคม 2558

ปี 2556 สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได เข้าร่วมโครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์ กับมูลนิธิสายใยแผ่นดิน สมาคมรักษ์ทะเลไทย และหน่วยงานอื่นๆ จนก่อให้เกิดแนวทางการมีร้านค้าจำหน่ายสัตว์น้ำด้วยตนเอง สู่ผู้บริโภค โดยไม่ผ่านผู้ค้าคนกลาง

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

นอกจากนั้นในเดือนมกราคม 2557 กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านบ้านคันกระได ตัดสินใจไม่ดำเนินงานโครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์ต่อ แล้วจึงไปปรึกษานักพัฒนาเอกชน สมาคมรักษ์ทะเลไทยที่ทำงานในพื้นที่มาอย่างยาวนาน เรื่องแนวความคิดจัดตั้งร้านค้าสัตว์น้ำเป็นของตนเอง (โกศล จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 11 กันยายน 2558)

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

ปี 2558 สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระไดได้เป็นส่วนหนึ่งของร้านคนจับปลา ในฐานะผู้ถือหุ้น และผู้ขายสัตว์น้ำ นอกจากนั้นหน้าที่หลักของสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได คือ ผู้ปกป้องทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง โดยเข้าร่วมกับเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งเป็นสมาชิกสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ซึ่งในปี 2558 มีประเด็นสำคัญที่ขับเคลื่อน คือ การรณรงค์ประเด็นความขัดแย้งเรื่องหอยจอบระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับประมงหอยจอบ (ภาพที่ 11) ที่ยึดเยื้อตั้งแต่เดือนพฤษภาคม ปี พ.ศ. 2558 จนกระทั่งเมื่อผู้วิจัยออกจากภาคสนาม ซึ่งทางจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ได้ออกประกาศจังหวัด พื้นที่อนุรักษ์พันธุ์หอยจอบ ในเขต 5 ไมล์ทะเล เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558 (ภาคผนวก ข) แต่ประกาศจังหวัดไม่มีบทลงโทษตามกฎหมาย ทำให้ความขัดแย้งไม่ลดลง



ภาพที่ 11 เครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯ ชุมนุมเรื่องเรือประมงหอยจอบ ณ บ้านหนองข้าวเหนียว อำเภอสามร้อยยอด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์, ถ่ายเมื่อ 26 กรกฎาคม 2558

นอกจากนั้นปัญหาการทำประมงผิดกฎหมาย การทำประมงที่ขาดการรายงาน และการทำประมงที่ขาดการควบคุม (Illegal, Unreported and Unregulated fishing หรือ IUU Fishing) ที่ทำให้รัฐบาลไทยออกกฎหมาย พ.ร.บ. ประมง พ.ศ. 2558 ที่ส่งผลกระทบต่อชาวประมงพื้นบ้านในประเด็นการเก็บภาษีเครื่องมือประมง (รายละเอียดเพิ่มเติม ในบทที่ 3) ซึ่งสมาชิกสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได เข้าร่วมขับเคลื่อนเสมอ ทั้งการชุมนุมที่หน้าศาลากลางจังหวัด และหน่วยงานราชการที่กรุงเทพฯ ดังภาพที่ 12



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

4.1.2 กลุ่มเล็กๆ แต่ไม่เดี๋ยวดาย

กลุ่มประมงเรือเล็กอ่าวคันกระโด (ชื่อเดิมก่อนมีการจดทะเบียนขึ้นเป็นสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระโด เมื่อปี 2554) มี “เสื่อเชียว” เป็นสัญลักษณ์ของกลุ่ม และกลายเป็นส่วนหนึ่งของ “ขบวนการคนเสื่อเชียว” ที่ประกอบไปด้วยชุมชนต่างๆ ใน อ.กุยบุรี อ.เมือง อ.ทับสะแก ไปจนถึง อ.บางสะพาน ชุมชนเหล่านี้ประสานกันเป็นเครือข่ายในนาม “พันธมิตรสิ่งแวดล้อม จ.ประจวบคีรีขันธ์” และเมื่อใดที่ชุมชนประสบปัญหา ก็จะรวมตัวกันเพื่อต่อสู้ แกนนากลุ่มกล่าวให้ผู้วิจัยฟังเสมอว่า “พี่เจริญ วัตอักษร อดีตประธานรักษ์ท้องถิ่นบ่อนอกบอกว่า เราสู้ได้ ถ้าพี่น้องประชาชนรวมตัวกัน” (ประสาร มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 12 สิงหาคม 2558)

แต่ปัญหาก็ไม่จบเพียงเท่านั้น ในปี 2554 เครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ หลายอำเภอเริ่มมีรถเคลื่อนไหวยกดันต่อทางจังหวัดให้แก่ไขปัญหาเรือคราดหอยอย่างจริงจัง โดยมีการเสนอข้อมูลวิชาการและข้อเรียกร้องต่อกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ให้ปรับปรุงกฎหมาย ขยายเขตห้ามคราดหอยจากระยะ 3,000 เมตร เป็น 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 กำหนดเขตห้ามใช้เครื่องมือ

คราดหอยจากเดิม 3,000 เมตร เป็น 5,400 เมตร หรือ 3 ไมล์ทะเล ครอบคลุมพื้นที่ชายฝั่ง 5 อำเภอ นับตั้งแต่ อ.หัวหิน อ.ปราณบุรี อ.สามร้อยยอด อ.กุยบุรี และอำเภอเมืองประจวบฯ

แม้ว่าประกาศกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ดังกล่าวจะกำหนดระยะหวงห้ามไว้เพียง 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 แกนนำเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้าน จ.ประจวบคีรีขันธ์ ผู้มีบทบาทในการดูแลรักษาทะเลมานานกว่าสิบปี) ที่สะพานปลาเมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2556

วันรุ่งขึ้นหลังจากที่นายปิยะ ถูกทำร้ายบาดเจ็บ ชาวบ้านร่วมร้อยคนจากหลายหมู่บ้านก็มาประชุมที่ศาลาบ้านโพธิ์เรียง นายปิยะในสภาพหน้าตาบวมช้ำบอกเล่าเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นที่สะพานปลาจนกระทั่งไปถึงสถานีตำรวจ ซึ่งผลปรากฏว่าตำรวจสั่งปรับทั้งสองฝ่ายโดยสรุปว่าเป็นเหตุทะเลาะวิวาท ทั้งๆ ที่นายปิยะถูกดักกรุมทำร้ายโดยชายฉกรรจ์ถึง 3 คน และในระหว่างที่ถูกกรุมเขาได้ยื่นฝ่ายตรงข้ามพูดว่า “เสือกแจ้งตึก” เขาเล่าให้ฟังถึงเหตุการณ์วันนั้นว่า “พีโธระแจ้งประมงให้ออกไปจับ ก็มีแต่ประมงที่รู้ว่าผมเป็นคนแจ้ง แล้วมันรู้ได้ไงถ้าประมงไม่บอก” ประมงจังหวัดกับเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯ จึงไม่ลงรอยกันตั้งแต่นั้นมา (ชมแพ ปานน้อย, สัมภาษณ์ 22 พฤษภาคม 2558 และ ปิยะ เทศแย้ม, สัมภาษณ์ 26 กรกฎาคม 2558)

วันที่ 13 สิงหาคม 2556 ขบวนชาวบ้านจาก 14 หมู่บ้านใน อ.กุยบุรี และ อ.เมืองประจวบฯ ตั้งแถวยาวเหยียดออกเดินรณรงค์รอบเทศบาลเมืองประจวบฯ เพื่อปราศรัยบอกเล่าปัญหาของเรือคราดหอยที่ทำลายทรัพยากร และความป่าเถื่อนที่กระทำต่อนายปิยะ เทศแย้ม ต่อสังคม สุดท้าย ขบวนแถวชาวบ้านก็ไปหยุดตั้งแถวกันอยู่ที่สุดปลายอ่าวประจวบฯ ใกล้บ้านของนายทุนเรือคราดหอยคู่กรณี เรือคราดหอยยังคงลอยลำสงบนิ่งอยู่หน้าหาด(ภูษิต จิตรจำลอง, โกลด์ จิตรจำลอง และสมพงษ์ ปานน้อย, สัมภาษณ์ 16 กรกฎาคม 2558)

การจับตัวของนายปิยะในครั้งนี้ไม่สูญเปล่า เพราะพี่น้องชาวประมงไม่ปล่อยให้เขาโดดเดี่ยว หลังจากออกมารณรงค์ปัญหาต่อสาธารณะในครั้งนี้ ก่อนสิ้นปี 2556 ชาวประมงพื้นบ้านก็ได้รับข่าวดีว่า 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 เพื่อร่วมปลดปลาหลังเขียวออกจากอวน ซึ่งมีเรือหลายลำที่ออกไปทำประมงดังกล่าว ทั้งเรือของนายน้อย นายเปี้ยว นายโค๊ด นายกึ่ง และนายหนอง ผู้วิจัยได้ทำการบันทึกภาพเอาไว้ และได้ส่งเป็นหลักฐานเพื่อต่อสู้ในชั้นศาลต่อไป

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



ภาพที่ 13 สมาชิกเครือข่ายประมงพื้นบ้าน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ร่วมให้กำลังใจ นายสมพงษ์ ปานน้อย ณ สถานีตำรวจสามร้อยยอด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์, ถ่ายเมื่อ 10 สิงหาคม 2558

จากที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่าการรวมกลุ่มของชาวประมงพื้นบ้านก่อให้เกิดการขับเคลื่อนงานอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง ซึ่งการอนุรักษ์ตอบโต้ได้ประเด็นความยั่งยืนของการประกอบอาชีพ แต่เงื่อนไขสำคัญที่จะทำให้คุณภาพชีวิตของชาวประมงดีขึ้นได้ คือ การหลุดพ้นจากการเป็นหนี้สินกับแปปลาท้องถิ่น และมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น ประเด็นนี้ก็คือจุดเริ่มต้นของร้านคนจับปลา ซึ่งผู้วิจัยจะกล่าวถึงในช่วงต่อไป

4.2 พัฒนาการและกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลา

ร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เปิดกิจการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2557 ใช้อาคารวิสาหกิจชุมชนบ้านบ่อนอกที่เคยถูกทิ้งร้างโดยมีการก่อสร้างและตกแต่ง

เพิ่มเติม ในพื้นที่สวนสืบสานเจริญ วัดอักษร บริเวณหน้าวัดสี่แยกบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ติดกับถนนเพชรเกษม

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

หากเราเดินเข้าไปภายใน เห็นผนังและฝ้าเพดานทาสีขาวทั้งหมด พื้นในอาคารปูด้วยกระเบื้องสีขาวด้าน บรรยากาศภายในร้านดูโล่งโปร่ง มีลมพัดผ่านช่องประตูทั้งด้านหน้าและด้านข้าง อาจจะมีมองแล้วรู้สึกว่าร้านไม่มีอะไร เห็นเพียงตู้แช่ทำความเย็นสีขาวฝาปิดทึบจำนวน 2 ตู้ และตู้แช่ทำความเย็นเหล็กฝาแก้วจำนวน 1 ตู้ และชั้นไม้สีน้ำตาลที่มีตะกร้าหลากสีบรรจุสินค้าอาหารทะเลแปรรูปให้เลือกซื้อ ทั้งอาหารทะเลหมักเค็ม และหวาน นอกจากนั้นแล้ว ภายในร้านมีการจัดวางแผ่นป้ายให้ความรู้เกี่ยวกับเส้นทางอาหารทะเลทั่วไปกับร้านคนจับปลา และกิจกรรมการทำงานอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลของสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได ส่วนด้านในสุดตรงข้ามห้องน้ำ 2 ห้องก็เป็นห้องครัวที่มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกและอ่างล้างอุปกรณ์ แต่ว่าที่นี่ไม่ได้เป็นสถานที่แปรรูปสัตว์น้ำ

ส่วนภายนอกร้านใต้หลังคาเดียวกันทางด้านซ้ายมือมีมุมนั่งเล่นที่เต็มไปด้วยกล่องโฟมสีขาวตั้งเรียงรายซ้อนๆ กันเป็นอุปกรณ์ในการออกขายสินค้านอกสถานที่ และอุปกรณ์แปรรูปสัตว์น้ำ อาทิ ถาดเหล็ก เขียงไม้ กะละมัง ตะกร้า ตะแกรง ที่ซูดเกล็ดปลา ฯลฯ ส่วนด้านหลังมุมซ้ายนี้มีบันไดให้ลงไปสู่พื้นที่หญ้าและลานดินสีแดงที่บ่อยครั้งมักเปียกชุ่มด้วยน้ำจากการล้างและแปรรูปสัตว์น้ำบริเวณหญ้านี้มีแคร่ไม้ไผ่ และเก้าอี้ม้านั่งตัวเล็กๆ ส่วนทางด้านขวามือเป็นมุมร้านกาแฟสดขนาดเล็กไว้สำหรับให้บริการลูกค้า ส่วนด้านหลังมุมกาแฟมีแคร่ไม้ไผ่สำหรับวางอุปกรณ์ทำขนมเพื่อคลายเครียดของเจ้าหน้าที่ ฝั่งด้านมุมกาแฟนี้เป็นอาณาเขตติดกับร้านอาหารครัวชมวาฬของนางกระรอก (กรอุมา พงษ์น้อย) ภรรยานายเจริญ วัดอักษร นักสู้ผู้ล่วงลับ ดังภาพ 14



ภาพที่ 14 ร้านคนจับปลา บ้านบ่อนอก ณ สวนสืบสาน เจริญ วัดอักษร, ถ่ายเมื่อ 13 เมษายน 2557

อย่างไรก็ตามร้านคนจับปลาที่บ้านบ่อนอกได้ยุติการทำงานเมื่อเดือนกรกฎาคม 2558 แล้วย้ายการผลิตไปที่ศาลารวมใจ ของสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได ที่ตั้งอยู่บริเวณใจกลางชุมชนบ้านคันกระได (ฝั่งชายทะเล) อันเป็นที่อยู่อาศัยของชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งมีการคมนาคมที่สะดวกต่อการขนส่งสินค้าเพราะอยู่ใกล้ทั้งทางหลวงประจวบคีรีขันธ์(ที่รับสินค้าจากต่างจังหวัด) สำนักงานไปรษณีย์ และคิวรถตู้โดยสารประจวบฯ-กรุงเทพฯ

นับถึงปัจจุบัน (ปี 2559) เวลาในการทำงานของร้านก็ล่วงเลยเข้ามาสู่ปีที่ 2 ช่วงเวลาที่ผ่านมามีหนึ่งปีกว่า คือ การเรียนรู้ก้าวสำคัญของชาวประมงพื้นบ้านและนักพัฒนาเอกชน ที่มุ่งหวังให้เกิดกิจการที่ช่วยให้ชาวประมงพื้นบ้านสามารถทำโครงการใดๆ ในอนาคตได้โดยทุนของตนเองและยืนอยู่ได้ด้วยความสามารถของตนเองอย่างยั่งยืน โดยไม่ต้องรอการสนับสนุนจากภายนอก

ในตอนต่อไปนี้เป็นคำแนะนำเนื้อหาเกี่ยวกับประวัติความเป็นมา ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน รวมทั้งผลลัพธ์และผลกระทบที่เกิดจากการขับเคลื่อนงานร้านคนจับปลาในช่วงเวลา 2 ปีที่ผ่านมา ได้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้จัดการร้าน เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา และแกนนำกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านบ้านคันกระได

กระบวนการดำเนินงานและการเรียนรู้การทำกิจการเพื่อสังคมของร้านคนจับปลาสามารถแบ่งออก ได้ 3 ช่วง ดังนี้

4.2.1 การพัฒนาร้านคนจับปลา ปี 2557 – ต้นปี 2558 ช่วงเริ่มต้นจากความอยากรบนฐานของความไม่รู้

ผู้วิจัยขอใช้คำว่า เริ่มต้นจากความอยากรบนฐานของความไม่รู้ เนื่องจากการก่อเกิดของร้านคนจับปลา เกิดจากชาวประมงพื้นบ้านต้องการมีร้านจำหน่ายสัตว์น้ำเป็นของตนเอง ด้วยมุ่งหวังมีรายได้ที่ดีขึ้น มีตลาดเป็นของตนเอง ไม่ต้องพึ่งพาปลาเอกชนท้องถิ่น หรือพ่อค้าคนกลาง โดยจัดการให้สัตว์น้ำที่จับมาได้ทั้งหมดมาจำหน่ายให้ร้านคนจับปลาที่เดียว (จिरศักดิ์ มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 5 กันยายน 2558) ทั้งนี้ชาวประมงพื้นบ้านบ้านคันกระไดได้เห็นช่องทางการตลาดที่ส่งสินค้าถึงผู้บริโภคโดยตรงซึ่งสร้างรายได้ที่ดีขึ้น พร้อมทั้งผู้บริโภคได้อาหารทะเลที่ปลอดภัยเนื่องจากไม่ต้องผ่านห่วงโซ่อุปทานที่หลายขั้นตอน ซึ่งผู้บริโภคไม่มีทางตรวจสอบได้ว่าแต่ละขั้นตอนที่ผ่านมามีการปนเปื้อนของสารเคมีหรือไม่ นอกจากนั้นผู้บริโภคจะสามารถเป็นส่วนหนึ่งของการอนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำด้วยการสนับสนุนชาวประมงพื้นบ้านที่ทำประมงโดยใช้เครื่องมือไม่ทำลายล้าง (โกศล จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 9 กรกฎาคม 2558)

แนวความคิดที่กล่าวมาข้างต้นนี้ ชาวประมงบ้านบ้านคันกระไดได้เรียนรู้จากการเข้าร่วมโครงการประมงพื้นบ้าน – สัตว์น้ำอินทรีย์ เมื่อปี 2556 ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาตลาดทางเลือกสำหรับอาหารทะเลที่มีแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน จัดทำโดยมูลนิธิสายใยแผ่นดิน ร่วมกับสมาคมรักษ์ทะเลไทย และองค์กรอื่นๆ ด้วยงบประมาณสนับสนุนจากสหภาพยุโรป ในการเข้าร่วมโครงการฯ ชาวประมงได้เรียนรู้งานขายสินค้าที่กรุงเทพฯ ทุกๆ เดือน ได้พูดคุยกับผู้บริโภค และได้เห็นกลไกของตลาดเบื้องต้น ฯลฯ (สุภาภรณ์ อนุวัชรกุล, สัมภาษณ์ 16 มิถุนายน 2558) ในช่วงการดำเนิน

โครงการฯ ดังกล่าว ชาวประมงพื้นบ้านได้ข้อสรุปจากประสบการณ์ทำงานด้วยตนเองว่า การที่ชาวประมงพื้นบ้านต้องเดินทางไปขายสินค้าของตัวเองที่กรุงเทพฯ นั้น เป็นสภาพการทำงานที่ไม่เหมาะสมและขัดแย้งกับเงื่อนไขการประกอบอาชีพประมงของตนเองอย่างมาก เพราะอาชีพประมงมีความไม่แน่นอนในการออกทำมาหากิน หากต้องใช้เวลาในการทำประมงไปขายสินค้า รายได้จะหายไป จากประสบการณ์การเรียนรู้ดังกล่าว ชาวประมงพื้นบ้านจึงได้สรุปว่า การที่จะทำกิจการดังกล่าวได้นั้น จำเป็นต้องจ้างคนให้มาทำงานบริหารจัดการกิจการแทน ทั้งการแปรรูป การบรรจุภัณฑ์ การตลาด การกระจายสินค้าสู่ผู้บริโภค การสื่อสาร และการบริการ เพราะชาวประมงพื้นบ้านไม่มีทักษะหรือความถนัดในการจัดการงานเหล่านี้เลย

ต้นปี 2557 กลุ่มของชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ประเทศไทย ได้เริ่มปรึกษาหารือเรื่องการเปิดร้านขายอาหารทะเลที่มีแนวทางสอดคล้องกับการพัฒนาที่ยั่งยืนกับสมาคมรักษ์ทะเลไทย (ซึ่งเป็นองค์กรพัฒนาเอกชนที่ร่วมทำงานด้านอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลในพื้นที่จังหวัดประจวบฯ มา 7-8 ปี โดยได้รับงบประมาณสนับสนุนจากองค์การเงินทุนจากประเทศอังกฤษชื่อ Oxfam) เพื่อหาทางแก้ไขปัญหาราคาสัตว์น้ำตกต่ำ และต้องการหลุดพ้นจากระบบเกี้ยว (“ระบบเกี้ยว” หมายถึง ระบบการกู้ยืมเงินจากพ่อค้าคนกลางเพื่อมาลงทุนในเครื่องมือประมง หรือนำมาใช้ในชีวิตประจำวันอื่นๆ หรือพ่อค้าคนกลางให้เครื่องมือประมงแก่ชาวประมง โดยที่พ่อค้าคนกลางพยายามไม่ให้ชาวประมงคืนเงินที่กู้ยืมจนหมด เนื่องจากต้องการผูกขาดการซื้อขายสัตว์น้ำและการกำหนดราคา ทำให้ชาวประมงไม่สามารถขายสัตว์น้ำให้พ่อค้าคนกลางคนอื่นได้) ชาวประมงพื้นบ้านในเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้าน จังหวัดประจวบฯ ได้ร่วมกันถือหุ้นเป็นสมาชิกจำนวน 66 คน (ภาคผนวก ค) ร้านคนจับปลาจึงได้เปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2557 ที่บ้านบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัดประจวบฯ

จากการดำเนินการร้านฯ ในช่วงต้น ร้านฯ รับซื้อสัตว์น้ำสดและสัตว์น้ำแปรรูปจากชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระโดเป็นหลัก ซึ่งหมายความว่า ร้านคนจับปลาที่บ้านบ่อนอก ทำหน้าที่เป็นหน้าร้านจำหน่ายสัตว์น้ำเป็นหลัก เจ้าหน้าที่ คือ นางแต้วจะเข้าไปในหมู่บ้านเพื่อดูคุณภาพสินค้าการแปรรูปสัตว์น้ำ ซึ่งมีนางพิณเป็นหัวหน้ากลุ่มผู้หญิงที่รับผิดชอบเรื่องการแปรรูป ซึ่งในช่วงต้นดูเหมือนว่าทุกอย่างจะดำเนินการไปด้วยดี แต่ผู้หญิงประมงพื้นบ้านมีเวลาไม่แน่นอนว่าเรือของสามีจะเข้าฝั่งตอนไหนซึ่งเธอต้องไปช่วยจัดแจงเรื่องการขายสินค้าสัตว์น้ำ หรือผู้หญิงบางคนต้องออกไปทำประมงกับสามีเนื่องจากแรงงานไม่พอ ประกอบกับการจ้างงานของกลุ่มผู้หญิงให้ค่าจ้างเป็นรายวัน ใครมาทำงานไม่เต็มวันก็ไม่ได้ค่าจ้าง นอกจากนั้นชาวประมงบางคนมองว่าระบบการรับซื้อสัตว์น้ำในหมู่บ้านที่นางพิณดูแลเป็นการรับซื้อเฉพาะในญาติพี่น้องของนางพิณเท่านั้น ไม่มีการหมุนเวียนรับซื้อสัตว์น้ำของคนอื่น ซึ่งเรื่องนี้ทำให้นางพิณหมดกำลังใจในการทำงานในหมู่บ้าน ร้านฯ จึงเสนอทางออกให้นางพิณมาทำงานแปรรูปให้กับทางร้านโดยตรง ไม่ต้องทำในนามของกลุ่มแปรรูป เพราะที่ผ่านมานางพิณต้องทำงานอยู่คนเดียว ทั้งแปรรูป หั่น แล และตากปลากลางแดด ซึ่งเธอเคยทศอบน้ำใจผู้หญิงคนอื่นๆ ในหมู่บ้านแล้ว แต่ไม่เป็นผล ไม่มีใครสนใจ เข้ามาช่วยเหลือจึงทำให้กลุ่มแปรรูปต้องยุติในเดือนกันยายน 2557 ส่วนการรับซื้อสัตว์น้ำนั้นให้นางแต้วเป็นผู้เข้ารับซื้อสัตว์น้ำ เนื่องจาก

ชาวประมงเกรงใจนางแก้ว เนื่องจากนางแก้วเป็นคนพูดน้อย แต่การพูดแต่ละครั้งมักมีความเด็ดขาดในการตัดสินใจ

นอกจากนั้น ร้านฯ ได้ก่อตั้งขึ้นมาด้วยเหตุผลสำคัญ คือ ต้องการให้ชาวประมงพื้นบ้านมีรายได้ที่สูงขึ้น ซึ่งหมายถึง ราคาสัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมงต้องสูงขึ้นด้วย ดังนั้นช่วงต้นนี้ร้านรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงสูงกว่าแพลาท้องถิ่นมากกว่า 50% และไม่มีกรขึ้นลงตามราคาตลาด เป็นราคาตายตัว ทำให้ร้านฯ ต้องแบกรับทุนจำนวนมาก

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

ลูกค้าประจำของร้านฯ ในช่วงปี 2557 คือ ร้านอาหารในกรุงเทพฯ ที่ต้องการส่งวัตถุดิบชั้นดีไปปรุงเป็นอาหารให้ลูกค้าระดับสูงบริโภค ราคาที่ร้านได้รับจากร้านอาหารจึงสูง และมีการสั่งซื้อประจำทุกสัปดาห์ แต่ร้านฯ ไม่สามารถจัดการหาสินค้าตามคำสั่งซื้อได้ทั้งหมด เพราะจำนวนและประเภทของสินค้าต้องขึ้นกับการจับสัตว์น้ำของชาวประมงในพื้นที่ ด้วยเหตุนี้ร้านฯ จึงแก้ไขปัญหาด้วยการรับซื้อสัตว์น้ำจากกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา แล้วนำมาบริหารจัดการอุปทานให้ตอบสนองความต้องการ และนี่คือ จุดเริ่มต้นของสภาพกำไรหายเนื่องจากค่าขนส่งต่อหน่วยที่สูงขึ้น

อีกประเด็นที่เจ้าหน้าที่กับชาวประมงพื้นบ้านไม่มีประสบการณ์ คือ การวิเคราะห์ตลาด ว่าใครเป็นผู้บริโภคของตนเอง และพวกเขาอยู่ที่ไหน ฯลฯ ซึ่งส่งผลให้ร้านประเมินงานแสดงสินค้าไม่ออกว่า งานแสดงสินค้านั้นๆ คือ งานที่มีผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายของร้านฯ อยู่หรือไม่ อาทิ งานสมุนไพรมะพร้าว ปี 2557 ที่ศูนย์ประชุมอิมแพคเมืองทองธานี ที่เจ้าหน้าที่ร้านและชาวประมงคิดว่าคืองานที่ร้านฯ จะจำหน่ายสินค้าได้ดีเหมือนงานก่อนๆ แต่ในวันจำหน่ายจริงกลับแทบไม่มีผู้บริโภค เพราะคนที่มางานนี้ คือ คนที่รักษาสุขภาพจากการป่วย จึงเน้นการบริโภคพืชสมุนไพรเป็นหลัก อาหารทะเลไม่ใช่สิ่งที่เขาต้องการ งานสมุนไพรมะพร้าวจึงกลายเป็นงานทุนหายกำไรหด เพราะค่าเช่าสถานที่จำหน่ายและค่าจ้างชาวประมงไปขายสินค้า รวมแล้วเป็นจำนวนเงินเกือบแสนบาท

เนื่องจากองค์กรอีกแฟมเห็นว่าที่เจ้าหน้าที่ร้านจำเป็นต้องมีความรู้ทางการวางแผนธุรกิจ จึงจัดกิจกรรมอบรมที่กรุงเทพฯ ในวันที่ 10 – 11 พฤศจิกายน 2557 โดยมีอาจารย์แพรวา สาธุธรรม จากองค์การนวัตกรรมเพื่อสังคม (G-Lab) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์เป็นวิทยากร มีเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช (ภาพที่ 15) เป็นผู้เข้าร่วม มีการวิเคราะห์และกำหนดแผนการทำธุรกิจ เจ้าหน้าที่ได้เรียนรู้การวางแผนธุรกิจมากขึ้น มีการวางแผนและการทำงาน และระบุพันธกิจของกิจการว่า ในระยะเวลา 2 ปี การทำธุรกิจของร้าน

คนจับปลาจะส่งผลให้ชาวประมงได้รับประโยชน์ จำนวน 250 คริวเรือน มีรายได้เพิ่มขึ้น 50% ซึ่งเป็นเป้าหมายที่เจ้าหน้าที่ร้านฯ และเจ้าหน้าที่องค์การอ็อกแฟมร่วมกำหนดกัน ส่วนผลสำเร็จจะเป็นจริงหรือไม่ นั่นคือความท้าทาย

เจ้าหน้าที่ร้านฯ เริ่มเข้าใจว่า กลุ่มลูกค้าของร้านฯ อยู่ที่กรุงเทพฯ เป็นคนชั้นกลางขึ้นไป ซึ่งมีความสนใจเรื่องสุขภาพและความปลอดภัยของอาหาร หรือกลุ่มคนที่สนใจประเด็นทางสังคม และส่งเสริมงานอนุรักษ์ มีจำนวนของกลุ่มเป้าหมายมีปริมาณคิดเป็นตลาด 1 ในสี่ของผู้บริโภคทั้งหมดในประเทศไทย เป็นคนวัย 30 ถึง 50 ปี มีครอบครัว และฐานะการเงินมั่นคง เนื่องจากเป็นวัยที่ต้องดูแลสุขภาพ ซึ่งเป้าหมายต่อไป คือ ทำอย่างไรให้ผู้บริโภครู้จักร้านคนจับปลา ชาวประมงพื้นบ้าน และเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้น



ภาพที่ 15 การวางแผนธุรกิจ โดยอาจารย์แพรวา สาธุธรรม เป็นวิทยากร ,
ถ่ายเมื่อ 10 พฤศจิกายน 2557

หลังจากผ่านการอบรม เจ้าหน้าที่ร้านฯ เริ่มเรียนรู้มากยิ่งขึ้นในประเด็นการเข้าถึงลูกค้า และการรับซื้อสัตว์น้ำ โดยเริ่มจากการเตรียมสัตว์น้ำที่จะนำไปขายในงานรวมพลคนกินปลา ครั้งที่ 3 วันที่ 22 - 23 พฤศจิกายน 2557 ร้านคนจับปลาได้รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในปริมาณที่เทียบเท่ากับปีที่ผ่านมา โดยวางแผนว่า หากสินค้าจำหน่ายมีปริมาณไม่เพียงพอ จะให้ชาวประมงในหมู่บ้านขับรถกระบะขึ้นไปส่งอีกรอบ และมีการทำความเข้าใจกับชาวประมงพื้นบ้านเกี่ยวกับค่าแรงในการจ้างแรงงานตามอัตราทั่วไป ทั้งนี้ในการขายสินค้าในงานรวมพลฯ เจ้าหน้าที่ร้านฯ ได้ทำแบบสอบถามเพื่อสำรวจข้อมูลจากผู้บริโภคในงานดังกล่าวด้วย เพื่อศึกษากลุ่มเป้าหมาย ความพึงพอใจที่มีต่อสินค้า และความต้องการสินค้าของผู้บริโภค

ในช่วงการเตรียมสินค้าเพื่อไปจำหน่ายงานรวมพลคนกินปลา ครั้งที่ 3 ผู้วิจัยค้นพบว่า การทำงานภายในร้าน มีการแบ่งหน้าที่อย่างเป็นระบบ คือ นางสุดูแลเรื่องร้านและยืมรถกระบะของนางกระรอกขับรถไปรับซื้อสัตว์น้ำตามหมู่บ้านต่างๆ นางแฉ้วและนางพิณแปรรูปสัตว์น้ำ ทั้งควักใส่ปลา หั่น และแล้ ทำปลาหวานและปลาเค็ม ส่วนนางหนูรับหน้าที่เข้าชุมชนติดต่อชาวบ้านและช่วยชาวบ้านเตรียมสินค้าไปขายเป็นอาหารสำเร็จรูปในชุมชนของสมาคมชาวประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระไดนั้นและได้เข้ามาช่วยงานของร้านฯ ด้วย ส่วนนางตุ๊ก เป็นผู้ประสานงานกลางกับทุกพื้นที่ของเครือข่าย

ประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ดูแลเรื่องเบียดเบียน ที่พักให้ชาวบ้านที่มาร่วมงาน นอกจากนั้นนางตุ๊กเป็นผู้ตัดสินใจในการดำเนินงานทุกอย่างของร้านคนจับปลา เนื่องจากนางตุ๊กเป็นนักพัฒนาเอกชน อาวุโสและมีประสบการณ์การทำงานอย่างยาวนาน รวมทั้งเป็นผู้ที่ชาวบ้านให้ความไว้วางใจมาก

การทำงานในร้านฯ ของเจ้าหน้าที่เป็นการทำงานด้วยหัวใจล้วนๆ ไม่มีการคิดค่าแรงงานนอกเวลา และทำทุกอย่างโดยไม่คิดต้นทุน ซึ่งหมายรวมถึงราคาของสินค้าด้วย นางแตัวใช้วิธีการคิดต้นทุนเฉพาะราคาสินค้าที่ซื้อมา แล้วลบด้วยน้ำหนักคงเหลือจากการแปรรูป แล้วนำน้ำหนักคงเหลือไปหารกับค่าใช้จ่าย แล้วบวกกำไรเพิ่มอีก 20-30 บาท/กิโลกรัม โดยไม่คิดต้นทุนด้านแรงงานขนส่ง วัสดุ ค่าเสื่อมสภาพอุปกรณ์ ฯลฯ ทั้งนี้นางแตัวกลัวว่าหากตั้งราคาสินค้าสูงเกินไปจะไม่มีผู้บริโภคซื้อ และสงสารผู้บริโภคหากต้องซื้อสินค้าราคาสูง

วิธีการคิดราคาสินค้าของร้านคนจับปลาในช่วงต้น ยกตัวอย่าง ปลาหูสดคั๊กไก่ ขายในราคา กิโลกรัมละ 100 บาท ซึ่งต้นทุนปลาหูมีดังนี้

- 1) ปลาหูสดทั้งตัว รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านในราคา 55 บาท/กิโลกรัม (นี้เป็นราคาที่สูงกว่าราคาซื้อของแพปลาเอกชน 20 – 30%) จำนวน 10 กิโลกรัม เท่ากับ 550 บาท
- 2) นำปลาหูสดทั้งตัวไป ล้างทำความสะอาด คั๊กไก่ออก ชั่งน้ำหนักคงเหลือ 7 กิโลกรัม (550 บาท/ 7 กิโลกรัม เท่ากับ 78.57 บาท/กิโลกรัม)
- 3) นำปลาหูที่ผ่านการแปรรูปมาทำความสะอาด แล้วบรรจุใส่ถุงพลาสติกอย่างดีซึ่งใช้กับระบบสุญญากาศ ถุงราคาใบละ 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 การคิดต้นทุนด้วยวิธีการคิดดังกล่าวใช้กับการกำหนดราคาสัตว์น้ำทั้งที่ซื้อจากพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดนครศรีธรรมราช

เนื่องจากผู้จัดการตั้งราคาสินค้าด้วยวิธีการเช่นนี้ ซึ่งนอกจากจะส่งผลให้ร้านไม่มีผลกำไรแล้ว ยังมีแต่จะขาดทุน เพราะเจ้าหน้าที่ร้านฯ มีข้อมูลเงินหมุนเวียนเฉพาะเงินสดอยู่ในมือที่ใช้ซื้อสินค้ามาและขายไปได้อย่างต่อเนื่อง โดยที่ร้านไม่รู้สถานะทางการเงินโดยภาพรวมของตนเอง นอกจากนั้นการที่ร้านฯ ไม่มีการทำบัญชีรายวัน เพื่อติดตามรายรับรายจ่ายยิ่งทำให้ร้านตกอยู่ในสถานะความเสี่ยงโดยที่เจ้าหน้าที่ร้านฯ ไม่รู้ตัว เพราะเจ้าหน้าที่ร้านฯ ซึ่งมีจำนวน 5 คน นั้น จำนวน 4 คน ได้รับค่าจ้างจากโครงการร้านคนจับปลา ที่สนับสนุนโดยองค์กรออกแพม พร้อมทั้งค่าเช่าอาคารและใช้รถยนต์ส่วนตัวของเจ้าหน้าที่ไปรับซื้อสินค้า ซึ่งต้นทุนเหล่านี้ร้านฯ ไม่ได้มีการคิดคำนวณเป็นต้นทุนของสินค้าเลย

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. บางครั้งก็ทำงานจนตึกถึงเที่ยงคืน แล้วรอรับสินค้าจากพื้นที่นครศรีธรรมราชที่จะส่งถึงหน้าร้านเวลา 02.00 น. เจ้าหน้าที่แทบไม่มีเวลาพักผ่อน เพราะนอกจากขายสินค้าหน้าร้านที่บ้านบ่อนอก และส่งสินค้าให้ร้านอาหารที่กรุงเทพฯ แล้ว ยังต้องส่งสินค้าไปจำหน่ายที่สวนรุกขารุทเคน (Root Garden : โครงการสวนต้นแบบ เพื่อแสดงการพลิกฟื้นผืนดินที่รกร้างว่างเปล่าให้กลับมามีชีวิตอีกครั้ง เพื่อให้สังคมเมืองได้ตระหนักถึงปัญหาเกี่ยวกับดินในประเทศไทย ดำเนินโครงการโดยองค์กรอ็อกแฟมแห่งประเทศไทย ซึ่งได้รับงบประมาณจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพและองค์กรภาคีอื่นๆ) ในบริเวณทองหล่อ ซอย 3 กรุงเทพฯ ทุกวันศุกร์-วันอาทิตย์ ในช่วงแรกๆ เจ้าหน้าที่ร้านฯ เซารถตู้เพื่อไปส่งสินค้าในทุกบ่ายวันพฤหัสบดีในราคาเที่ยวละ 4,000 บาท และขากลับประจำจบบาทราคาคนละ 200 บาท เจ้าหน้าที่ 3 คน คิดเป็นเงินจำนวน 600 บาท พร้อมกับให้เจ้าหน้าที่ร้านฯ คือ นางสาวแต้ว และนางพิณไปช่วยเตรียมและขายสินค้าทั้งสดและปรุงสุก ในบริเวณหน้าร้านที่สวน Root Garden โดยนางพิณ นางสาวแต้ว ดูแลเรื่องอาหารทะเลอย่าง น้ำจิ้ม นางสุชายอาหารทะเลสด และจัดหน้าร้านพูดคุยกับลูกค้า ซึ่งช่วงแรกนางตุ๊กคิดว่าสามารถหารายได้มาชดเชยต้นทุนได้ แต่เวลา 3 เดือนผ่านไป ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหน้าร้านก็มีจำนวนคงที่ ไม่เพิ่มขึ้น ลูกค้าส่วนใหญ่จะโทรสั่งสินค้าแล้วให้คนขี่รถมอเตอร์ไซด์รับจ้างไปส่งที่บ้าน นางตุ๊กจึงพูดคุยกับเจ้าหน้าที่คนอื่นๆ ว่า หากยอดขายยังเท่าเดิม แต่มีค่าใช้จ่ายที่ต้องเพิ่มขึ้นทั้งค่าเดินทาง ค่าเช่าสถานที่ ค่าดำเนินการ ค่าน้ำแข็ง ค่าไฟฟ้า และค่าอาหาร ส่วนค่าที่พักนางตุ๊กไม่ได้คิดเพราะให้เจ้าหน้าที่พักที่บ้านพักส่วนตัวของตนเองจึงคิดว่าร้านฯ ไม่น่าจะแบกรับค่าใช้จ่ายส่วนนี้ได้อีกต่อไป นางตุ๊กจึงลดค่าเดินทางที่ต้องจ่ายรถตู้สัปดาห์ละ 4,600 บาท โดยการให้นางสุนาร์ถยนต์ส่วนตัวไปใช้ในการเดินทาง และขนส่งสินค้าแทน ซึ่งค่าใช้จ่ายเดินทางไปกลับเป็นเงินประมาณ 2,000 บาท และลดจำนวนคนที่ต้องมาขายสินค้าให้เหลือเพียงเจ้าหน้าที่ 2 คน คือ นางสาวและนางพิณ โดยสลับกับนางแต้วในบางครั้ง

ดังนั้นเมื่อเจ้าหน้าที่ต้องขับรถยนต์ส่งสินค้าด้วยตนเองจึงสามารถเลื่อนระยะเวลาออกจากร้านคนจับปลาที่บ้านบ่อนอกจากเดิมในทุกวันพฤหัสบดีเป็นวันศุกร์เวลา 10.00 น. และไม่ต้องรีบร้อนในการเดินทางมากนัก รวมทั้งได้มีเวลาทำงานแปรรูปสัตว์น้ำที่ร้านได้มากขึ้น แต่เมื่อมีการแปรรูปสินค้าจำนวนมาก แล้วโรงเรือนการผลิตไม่มีระบบการจัดการน้ำเสีย น้ำเสียจึงส่งกลิ่นเหม็นไปถึงร้านข้างๆ ซึ่งมีอาณาเขตร้านติดกัน จนไม่มีความเป็นส่วนตัว เวลาเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาทำงาน คนร้านข้างๆ มักมาพูดให้คำแนะนำ แต่บางครั้งก็มากเกินไปจึงเกิดการพูดกระทบกระทั่งกัน จนกลายเป็นความไม่พอใจกันเล็กๆ น้อยๆ บวกกับการที่เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาทำงานเหนื่อยอยู่แล้วจึงเกิดการทะเลาะกัน แต่ก็สามารถแก้ไขได้ในที่สุดด้วยการพูดคุยทำความเข้าใจ เรื่องราวความสัมพันธ์ของคนทั้งสองฝ่ายหลังเหตุการณ์นั้นก็ยังคงพึ่งพากันตามปกติ แต่การดำเนินการร้านคนจับปลาที่บ้านบ่อนอกต้องสิ้นสุดลง ต่อมาจึงได้ย้ายโรงเรือนผลิตไปที่ศาลารวมใจในหมู่บ้านคันกระไดในเดือนกรกฎาคม 2558 เนื่องจากภาวะการขาดแรงงาน และห่างไกลจากแหล่งวัตถุดิบ

ในช่วงปี 2558 ร้านคนจับปลาได้เป็นที่รู้จักของสังคมมากขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากการประชาสัมพันธ์ผ่านทาง Facebook การออกงานแสดงสินค้าและการออกรายการโทรทัศน์ ซึ่งประจวบเหมาะกับช่วงที่สำนักงานกิจการเพื่อสังคมได้เปิดรับสมัครกิจการเพื่อสังคมดีเด่นแห่งประเทศไทย ประจำปี 2558 ร้านคนจับปลาจึงได้ร่วมเข้าประกวด และร้านคนจับปลาได้รับรางวัลชนะเลิศ SE Award ประเภท Change Do It จากสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งประเทศไทย ได้รับเงินรางวัล 200,000 บาท เพื่อร้านฯ นำไปลงทุนกิจการต่อ ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ร้านฯ จึงเป็นที่สนใจของสังคมมากยิ่งขึ้น สำนักข่าวและนิตยสารหลายแห่งขอสัมภาษณ์นางตุ๊กผู้จัดการร้านฯ และมีสื่อมวลชนเดินทางไปศึกษาดูงานวิธีการอนุรักษ์และการทำประมงในหมู่บ้านคันกระได

นอกจากลูกค้าแล้ว เครือข่ายนักพัฒนาเอกชนด้านอาหารเพื่อสุขภาพ และผู้ประกอบการกิจการเพื่อสังคมรายอื่นๆ มักจะเข้ามาติดต่อพูดคุยกับนางตุ๊กเสมอ เพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ อาทิ มูลนิธิสามมาชีพ ร้านเลมอนฟาร์ม เครือข่ายเกษตรกรรุ่นใหม่ที่น่าสนใจเรื่องข้าว (Folkrice) องค์กรมาตี (Ma:D คือ กิจการเพื่อสังคมที่สร้างพื้นที่รวมตัวของคนที่ต้องการเปลี่ยนแปลงสังคมไปในทางที่ดี ซึ่งออกแบบมาเพื่อสร้างความร่วมมือและเครือข่ายให้แข็งแรง สร้างโปรแกรมพัฒนาศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการทางสังคม และจัดกิจกรรมอื่นๆ เพื่อสื่อสาร สร้างแรงบันดาลใจทางสังคม และขยายเครือข่าย) เป็นต้น ต่อมาร้านเลมอนฟาร์มได้ตกลงรับสินค้าจากร้านคนจับปลาไปจำหน่ายทุกสาขาในกรุงเทพฯ ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2558

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

ในช่วงเวลาดังกล่าว เจ้าหน้าที่ร้านฯ ได้เรียนรู้เรื่องต้นทุนการแปรรูปสัตว์น้ำอย่างชัดเจน เนื่องด้วยช่วงนั้นชาวประมงในพื้นที่ประจวบฯ ไม่สามารถจับปลาอินทรีได้ ทางร้านฯ จึงสั่งปลาอินทรีจากเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดตรังให้จัดส่งมาสวนรุกขารักษ์เดน กรุงเทพฯ ดังนั้นจึงต้องแปรรูปที่กรุงเทพฯ ทันที ซึ่งวันนั้นมีนางพิณกับนางตุ๊กอยู่ด้วยกัน 2 คน ส่วนนางแต้วกับนางสุไปขายสินค้าที่งานแสดงสินค้าที่อื่น นางตุ๊กจึงให้นางพิณชั่งน้ำหนักปลาทั้งตัวก่อนการหันแล่แบบหันแวน ตัดหัวควักไส้ออก และส่วนหางแล่กระดูกออกให้เหลือเฉพาะเนื้อ ซึ่งได้น้ำหนัก 10 กิโลกรัม แต่เมื่อผ่านกระบวนการดังกล่าวแล้ว นางตุ๊กชั่งน้ำหนักปลาอินทรีแล้วคงเหลือ 6 กิโลกรัม ซึ่งร้านฯ ซื้อปลาอินทรีในราคา กิโลกรัม 220 บาท \times 10 กิโลกรัม = 2,200 บาท + ค่าขนส่งและล้างโพงจากจังหวัดตรัง 400 บาท + ค่ามอเตอร์ไซค์ไปรับสินค้าที่สถานีขนส่งหมอชิตมาสวนรุกขารักษ์เดน อีก 250 บาท + ค่าแรงนางตุ๊กและนางพิณ (2 คน \times 2 ชั่วโมง \times 30) 120 บาท + ค่าบรรจุภัณฑ์และค่าบริหารจัดการอื่นๆ อีกประมาณ 400 บาท = 3,370 บาท / 6 กิโลกรัม = ต้นทุนปลาอินทรีสดหันแวน ราคา กิโลกรัมละ 561 บาท แต่ทางร้านฯ ตั้งราคาขายไว้ที่ กิโลกรัมละ 600 บาท ซึ่งเท่ากับขาย 1 กิโลกรัม มีส่วนต่าง 39 บาท ซึ่งเป็นส่วนต่างที่น้อยมากเมื่อเทียบแล้วเป็นกำไรที่ไม่ถึง 10% จากราคาต้นทุนเสียด้วยซ้ำ

เรื่องนี้ส่งผลให้ทางตึกประชุมเจ้าหน้าที่ร้านฯ เพื่อสำรวจราคาสินค้าในร้านใหม่ทั้งหมด และปรับราคาสินค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนที่แท้จริง

ต่อมาในวันที่ 9 มิถุนายน 2558 เจ้าหน้าที่จากสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมได้เข้ามาดูพื้นที่ และประชุมกับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา ในเรื่องการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนการทำโรงเรือนแปรรูป กำหนดให้ก่อสร้างเสร็จภายในสิ้นปี 2558

นอกจากนั้นร้านฯ ได้มีการนัดส่งสินค้าให้กับร้านเลมอนฟาร์มครั้งแรก ในวันที่ 10 มิถุนายน 2558 ด้วยจำนวนการสั่งซื้อเป็นปริมาณมาก จนเจ้าหน้าที่และแรงงานในหมู่บ้านต้องใช้เวลาและพลังอย่างมากในการบริหารจัดการสินค้าเพื่อตอบสนองต่อคำสั่งซื้อชุดแรก คือ ในช่วงนั้นชาวประมงออกจับปลาหลังเขียวได้จำนวนมาก ซึ่งตรงกับความต้องการปลาหลังเขียวเค็มของร้านเลมอนฟาร์ม แต่เจ้าหน้าที่กลับคิดว่า วันนี้ได้ปลามาก พรุ่งนี้ก็จะได้ปลามากอีก เจ้าหน้าที่จึงตัดสินใจไม่รับซื้อ แม้ว่าชาวประมงได้ทักท้วงกับเจ้าหน้าที่ว่า อย่าคิดเช่นนั้นเพราะวันพรุ่งนี้อาจจะจับปลาหลังเขียวไม่ได้เลยก็ได้ แต่การทักท้วงไม่เป็นผล และแล้ววันรุ่งขึ้นชาวประมงไม่สามารถจับปลาหลังเขียวได้เลย ร้านฯ จึงไม่สามารถจัดส่งสินค้าประเภทปลาหลังเขียวได้ครบจำนวนตามคำสั่งซื้อ

4.2.1 ปลายปี 2558 นักพัฒนาเอกชนเริ่มเปลี่ยนผ่านสู่ธุรกิจครึ่งใบ

ช่วงเดือนกรกฎาคม – กันยายน 2558 ร้านคนจับปลาทำการที่ศาลารวมใจ บ้านคันกระโดอย่างเต็มตัว แรงงานที่ช่วยทำงานมีเพิ่มมากขึ้น การจัดส่งสัตว์น้ำจากชาวประมงในพื้นที่และต่างจังหวัดทำไต่งายขึ้น เนื่องจากชุมชนบ้านคันกระโด ตั้งอยู่ใกล้สถานีรถไฟบ้านคันกระโดและเมืองประจวบคีรีขันธ์ ทางหลวงประจวบคีรีขันธ์ ที่ทำการไปรษณีย์ คิวรถตู้ไปกรุงเทพฯ มากกว่าที่บ้านป่อนอก

นอกจากนั้น ร้านฯ มีลูกค้ารายใหญ่เจ้าประจำอย่างร้านเลมอนฟาร์มที่ต้องส่งสินค้าจำนวนมากทุกสัปดาห์ เจ้าหน้าที่ร้านฯ ต้องบริหารจัดการและหาสัตว์น้ำมาตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ครบตามจำนวน

นอกจากนั้น ร้านฯ ได้เริ่มทำบัญชีของร้านฯ ให้เป็นกิจจะลักษณะ เนื่องด้วยเจ้าหน้าที่ร้านฯ ต้องจัดประชุมสรุปผลการดำเนินกิจการร้านคนจับปลาให้กับสมาชิกผู้ถือหุ้น องค์การบริหารส่วนตำบล และเจ้าหน้าที่องค์กรอีกแอม นอกจากนั้น ผู้วิจัยได้ร่วมประชุมสังเกตการณ์และแสดงความคิดเห็นในประเด็นสิ่งที่ร้านคนจับปลาควรปรับปรุง ในวันที่ 17 สิงหาคม 2558 ซึ่งผู้วิจัยได้ช่วยทำบัญชีย้อนหลังตั้งแต่เริ่มการก่อตั้งร้านจนถึงเดือนพฤษภาคม 2558 ซึ่งทำให้ร้านฯ รู้สถานะทางการเงินของตัวเอง และได้วางแผนต่อไปในอนาคต ซึ่งเนื้อหาส่วนบัญชี ผู้วิจัยจะได้กล่าวในส่วนอื่นต่อไป

นอกจากนั้น การทำงานของร้านฯ ในช่วงที่ผ่านมา ผู้วิจัยสามารถสรุปโครงสร้างการบริหารร้านฯ ได้ดังนี้

“ร้านคนจับปลา” เริ่มต้นภายใต้โครงการของสมาคมรักษ์ทะเลไทยและองค์กร อ็อกแฟมแห่งประเทศไทยในปี 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 ในงาน รวมพลคนกินปลา และงานเสวนาในสวนรุกขารักษ์เดนมาร์ก พร้อมทั้งองค์กรอ็อกแฟม คือ องค์กรที่จัดสรร เรื่องทุนให้แก่เจ้าหน้าที่ ซึ่งองค์กรนี้มีอำนาจในเชิงการต่อรองให้เจ้าหน้าที่ของร้านฯ ปฏิบัติตาม เป้าหมายของโครงการฯ

(2) สมาคมรักษ์ทะเลไทย คือ องค์กรผู้ถือหุ้นร้านคนจับปลา ถึง 60% ใน ปัจจุบัน ซึ่งเป็นผู้กำหนดแนวทางการปฏิบัติในเชิงธุรกิจของร้าน โดยสมาคมฯ ได้ให้นักพัฒนาเอกชน มาเป็นผู้จัดการ และเจ้าหน้าที่ร้านฯ แต่สมาคมรักษ์ทะเลไทยไม่ได้มุ่งหวังให้องค์กรตนเองเป็น เจ้าของร้านฯ เพราะเป้าหมายปลายทางแห่งผลสำเร็จที่สมาคมฯ คาดหวังไว้ คือ สมาคมฯ จะค่อยๆ ททยอยคืนหุ้นให้สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยเป็นเจ้าของ โดยให้ชาวประมง พื้นบ้านทั่วประเทศเป็นสมาชิก

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

(4) องค์กรชาวประมงพื้นบ้าน ในที่นี้้องค์กรชาวประมงพื้นบ้าน มี 2 ระดับ คือ

(4.1) สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ที่เข้ามามี ส่วนร่วมในฐานะร้านคนจับปลาคือร้านของชาวประมงพื้นบ้านทั่วประเทศ ผู้ทำหน้าที่ดูแลและอนุรักษ์ ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง นอกจากนั้นโครงการร้านคนจับปลา คือ ก้าวสำคัญของโมเดล ที่กำหนดไว้ เพื่อให้ร้านคนจับปลาเป็นฐานการดำเนินงานตามแนวทางการใช้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชาวประมง

พื้นบ้าน (Blue Brand Standard) พร้อมทั้งสมาคมสมาพันธ์ฯ คือ องค์กรที่สร้างแรงกระตุ้นให้กับสังคมรับรู้เรื่องประมงพื้นบ้าน

(4.2) สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได และเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ คือ ผู้ถือหุ้นเริ่มต้นของร้านฯ พร้อมทั้งเป็นผู้ผลิตสัตว์น้ำกลุ่มสำคัญที่ส่งวัตถุดิบเข้าสู่กระบวนการแปรรูปของร้านฯ โดยไม่ใช่เครื่องมือทำลายล้าง และปลอดภัยต่อมารลิน รวมถึงเป็นผู้ดูแลทะเล โดยทำหน้าที่ขับเคลื่อนการป้องกันการรุกรานและทำลายธรรมชาติ และอนุรักษ์ทะเลด้วยการทำซั้งกอและธนาคารปู นอกจากนี้ชาวประมงพื้นบ้านคือเสน่ห์ของร้านคนจับปลาที่ทำให้ผู้บริโภครู้สึกสนใจ ที่สำคัญไปกว่านั้น คือการทำให้ชาวประมงพื้นบ้านมีรายได้ที่ดีขึ้น และการสนับสนุนการทำกิจกรรมการอนุรักษ์ของชาวประมง เพื่อตอบโจทย์ของการเป็นกิจการเพื่อสังคม

จากการดำเนินงานของร้านฯ สามารถสรุปเป็นประเด็นตามองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับการทำงานได้ดังนี้

1) **ทำเลที่ตั้ง: จุดเล็กๆ ของความขัดแย้ง**

ถนนเพชรเกษม ถนนสายหลักเชื่อมต่อระหว่างภาคใต้กับกรุงเทพฯ เมืองหลวงของประเทศไทยที่ตัดผ่านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ด้วยระยะทางกว่า 200 กิโลเมตร หากผู้อ่านขับรถผ่านอำเภอเมืองประจวบฯ ทางขาขึ้นกรุงเทพฯ ระยะทาง 23 กิโลเมตร จะพบสี่แยกบ่อนอก ซึ่งเป็นสี่แยกเล็กๆ (หากเลี้ยวขวาจะเข้าบ้านบ่อนอก จะพบทุ่งนา แปลงสับปะรด และทุ่งว่านหางจระเข้ แต่หากเลี้ยวซ้าย ก็จะเป็นทางเข้าไปสู่หมู่บ้าน ซึ่งต้องข้ามทางรถไฟและริมคลองที่ออกสู่ทะเลทั้งบ้านบ่อนอก คลองเก่า และปากคลองเกลียว สิ้นสุดที่ชายทะเล) ร้านคนจับปลาตั้งอยู่ริมถนนเพชรเกษม บริเวณด้านหน้าร้านมีป้ายโฆษณาร้านคนจับปลาสีฟ้าสดแต่ไม่สะดุดตา ขนาด 10*6 เมตร เพื่อแจ้งคนสัญจรว่า ถึงแล้วร้านคนจับปลาอาหารทะเลปลอดภัยไร้สารฟอร์มาลิน เปิดให้บริการลูกค้าทุกวัน ตั้งแต่เวลา 06.30 – 19.00 น. ในพื้นที่นี้ซึ่งเรียกว่าสวนเจริญวัดอักษรมีรูปปั้นนายเจริญ วัดอักษรม (บุรุษนักต่อสู้โรงไฟฟ้าถ่านหินบ่อนอกที่โดนลอบยิงเสียชีวิตเมื่อปี 2547) มีอาคารชั้นเดียวยกพื้นสูงสีฟ้าหลังคากระเบื้องลอนสีเทาขาว และมีพื้นที่จอดรถกว้างขวาง

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

สาเหตุประการหนึ่งของการตั้งร้านคนจับปลาที่วัดสี่แยกบ่อนอก ก็คือเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ต้องการให้สวนเจริญ วัดอักษรม เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น และเป็น

การรำลึกถึง นายเจริญ วัตอักษร ชาวบ้านนักต่อสู้คัดค้านการสร้างโรงไฟฟ้าถ่านหินผู้ถูกลอบยิงเสียชีวิต (กรอมา พรหมน้อย, สัมภาษณ์ 6 มีนาคม 2558)

ส่วนนายกองค์การบริหารตำบลบ่อนอก นายอำนาจ สูงยิ่ง เชื่อว่า ร้านคนจับปลาทำเพื่อส่วนรวม ในอนาคตสักวันหนึ่งชาวบ้านจะเข้าใจเป้าหมายของร้าน ซึ่งทางองค์การบริหารส่วนตำบลได้ให้การสนับสนุนร้านคนจับปลาเป็นอย่างดี ตั้งแต่ช่วงเริ่มต้นการประชุมหารือเรื่องร้าน นายกฯ ได้ติดตามและรับรู้เรื่องราวของร้านคนจับปลาตลอด พร้อมทั้งแวะเวียนมาอุดหนุน อีกทั้งช่วยประชาสัมพันธ์ข้อมูลผ่านเว็บไซต์ขององค์การบริหารตำบลบ่อนอกอีกด้วย (อำนาจ สูงยิ่ง, สัมภาษณ์ 10 มีนาคม 2558)

ในช่วงปลายปี 2558 ทีมบริหารร้านคนจับปลาได้ตัดสินใจยุติการใช้พื้นที่ร้านที่บ่อนอกลงชั่วคราว เนื่องจากมีปัญหาเรื่องการจัดการของเสียจากการแปรรูปสัตว์น้ำ ที่ส่งกลิ่นเหม็นไปยังร้านอาหารข้างเคียง และประกอบกับเจ้าหน้าที่ที่ทำงานในร้านคนจับปลาไม่เพียงพอ เนื่องจากเจ้าหน้าที่คนหนึ่งได้ลาออกจากการเป็นเจ้าหน้าที่ร้านแบบเต็มเวลามาทำงานขายสินค้าให้ร้านคนจับปลาที่กรุงเทพฯ 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 มีหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างมากมาย ต้องใช้เวลาการทำงานต่อวันมากกว่า 12 ชั่วโมง นาฬิกาชีวิตของทุกคนเริ่มต้นตั้งแต่เรือเข้าเทียบท่าเวลา 21.00 น. เจ้าหน้าที่ต้องไปเลือกสัตว์น้ำจนถึงเวลา 02.00 น. หลังจากนั้นก็ต้องเตรียมทำความสะอาดปลาไว้สำหรับการจ้างให้คนในหมู่บ้านมาดำเนินการต่อ จนถึงเวลา 07.00 น. ในช่วงเวลากลางวัน เจ้าหน้าที่ต้องดูแลแรงงานจากหมู่บ้านในการทำงานแปรรูปสัตว์น้ำ และร่วมทำงานไปด้วยกันจนถึงเวลา 17.00น.

ในช่วงปีแรกของการดำเนินกิจการร้านคนจับปลา (ปี 2557) มีเจ้าหน้าที่ผู้หญิงทำงานเพียง 4-5 คน เท่านั้นโดยเจ้าหน้าที่จำนวน 3 คน ได้รับเงินเดือนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทยที่ได้งบประมาณสนับสนุนจากองค์กรอีกแอม และเจ้าหน้าที่อีก 2 คน จ้างโดยเงินรายได้ของร้าน เจ้าหน้าที่หนึ่งในจำนวนทั้งหมดนี้ คือนางพิณเป็นผู้หญิงจากหมู่บ้าน โดยเริ่มต้นนางพิณได้รับค่าจ้างรายวัน วันละ 250 บาท ให้ทำการรับซื้อสัตว์น้ำในหมู่บ้านคั่นกระได และแปรรูปอาหารทะเลเพื่อสร้างรายได้ให้กลุ่มแปรรูปชุมชนบ้านคั่นกระไดสำหรับขายให้แก่ร้านคนจับปลา ซึ่งตั้งราคาสูงกว่าตลาดท้องถิ่น แต่การดำเนินการดังกล่าวในช่วงแรกนั้น ก่อให้เกิดความขัดแย้งในหมู่บ้าน เนื่องจากผู้หญิงในหมู่บ้านส่วนใหญ่ไม่มีเวลามาทำงานกลุ่ม ต่างคนต้องช่วยทำงานของทางบ้านไม่มีเวลาว่างทั้งวัน แม้จะมีค่าจ้างงานรายวัน (8 ชั่วโมง) แต่ไม่สามารถสร้างแรงจูงใจในการทำงานได้ (ชไมพร จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 20 สิงหาคม 2558) เนื่องจากการจ้างงานในลักษณะนี้ไม่มีความยืดหยุ่น ไม่ได้มี

การคิดเป็นรายชั่วโมง จึงไม่เหมาะสมต่อการจ้างงานในหมู่บ้านประมง นางพิณเคยได้ทดสอบน้ำใจของคนในหมู่บ้าน โดยการออกไปยืนตากปลาหวานกลางแดดคนเดียว เพื่อจะดูว่าจะมีใครเข้ามาช่วยหรือไม่ ซึ่งปรากฏว่า ไม่มีใครเข้ามาช่วยเธอ เธอจึงได้ปรึกษากับทางร้าน และตัดสินใจย้ายไปทำงานกับร้านคนจับปลาที่บ่อนอก และรับเงินค่าจ้างรายวันโดยตรงจากร้าน สืบเนื่องจากเรื่องนี้ จึงทำให้กลุ่มแปรรูปในชุมชนถูกยกเลิกไป แต่กลับเป็นผลดีสำหรับร้านคือลดต้นทุนในการซื้อสินค้า

เดือนมกราคมปี 2558 เมื่อสิ้นสุดงบประมาณของสมาคมรักษ์ทะเลไทย ซึ่งได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากองค์กรอ็อกแฟม ส่งผลให้ไม่สามารถจ้างงานเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาได้อีกต่อไป ร้านคนจับปลาจึงต้องใช้จ่ายเงินรายได้ของร้านจ้างเจ้าหน้าที่ ซึ่งสามารถจ้างได้เพียง 4 คนเท่านั้น ในช่วงระยะเวลา 4 เดือน ตั้งแต่เดือนมกราคม-เมษายน 2558 เจ้าหน้าที่หนึ่งในห้าคนได้ลาออกไป ในขณะที่คนอื่นๆ องค์กรอ็อกแฟม ยังคงสนับสนุนให้มีการฝึกอบรมเจ้าหน้าที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ การตลาด บรรจุกฎหมาย การติดตามและเว็บไซต์ โดยจ้างผู้เชี่ยวชาญมาช่วย อาทิ วันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 จัดอบรมการวางแผนธุรกิจ โดยมีอาจารย์แพรวา สาธุธรรม จากศูนย์นวัตกรรมสังคมเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนมาเป็นวิทยากรให้กับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา สาขาประจวบคีรีขันธ์ และสาขานครศรีธรรมราช การอบรมครั้งนี้ได้ช่วยให้ร้านคนจับปลาสามารถวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าของตนเองได้ และกำหนดแนวทางการสื่อสารสู่ผู้บริโภคได้ชัดเจนยิ่งขึ้น นอกจากนี้องค์กรอ็อกแฟม ยังช่วยสนับสนุนให้ร้านคนจับปลาเรียนรู้การจัดการธุรกิจในรูปแบบต่างๆ เช่น การแสวงหาภาคร่วมเรื่องธุรกิจ อย่างเช่น บริษัทเลมอนฟาร์ม และบริษัทที่ปรึกษาทางกฎหมายคริสตเฟอร์ดชาร์ด เพื่อศึกษารูปแบบการก้าวเดินต่อว่าร้านคนจับปลาควรมุ่งเน้นธุรกิจรูปแบบใด เพื่อให้มุ่งตรงไปสู่เป้าหมายและสอดคล้องกับแนวคิดการก่อตั้ง รวมทั้งสามารถใช้วิธีการลดหย่อนภาษีให้ได้มากที่สุด ส่วนวิธีการสื่อสารนั้น องค์กรอ็อกแฟมได้เชื่อมโยงให้บริษัท WYN มารับผิดชอบดูแลทั้งรูปแบบและเนื้อหาของเฟซบุ๊ก ของร้านฯ และได้ดำเนินการจนสิ้นสุดสัญญางบประมาณจากองค์กรอ็อกแฟมในเดือนตุลาคม 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 คน ที่เป็นเจ้าหน้าที่ซึ่งทำงานอยู่แต่เดิมแล้ว เป็นผู้จัดการร้าน ส่วนผู้จัดการร้านคนเดิม ได้ไปเปลี่ยนบทบาทหน้าที่เป็นผู้ประสานงานโครงการมาตรฐานอาหารทะเลปลอดภัย (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 มีนักพัฒนาเอกชน ซึ่งอาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการ ทำหน้าที่ติดต่อด้านการตลาด ติดต่อภาคีเครือข่าย ร่วมกับองค์กรอีกแพม เพื่อเชื่อมโยงกับธุรกิจร้านคนจับปลา รวมทั้งเป็นผู้บริหารจัดการสินค้าที่ส่งมาจากนครศรีธรรมราช ตรัง สตูลเข้ามาในกรุงเทพฯ นอกจากนี้ในช่วงเสาร์อาทิตย์ เธอยังมีหน้าที่หารายได้เสริมให้ร้านคนจับปลาโดยทำขนมจีนน้ำยาปลาผู้ชายที่สวนรุกขารเด่น (ซึ่งเป็นสวนพักผ่อนของคนเมืองและจำหน่ายสินค้าสำหรับผู้บริโภคฐานะดีในบริเวณชอยทองหล่อ กรุงเทพฯ) เพราะร้านมีค่าใช้จ่ายในการเดินทางของเจ้าหน้าที่ที่ต้องมาขายสินค้าที่กรุงเทพฯ ส่วนเจ้าหน้าที่อีกคนที่อาศัยอยู่ใกล้ร้านคนจับปลา มีหน้าที่เป็นผู้ช่วยผู้จัดการร้าน รับผิดชอบในการควบคุมคุณภาพสินค้า และดูแลการทำงานของเจ้าหน้าที่คนอื่นๆ รวมทั้งมีหน้าที่รับซื้อสัตว์น้ำ และแปรรูปอาหารทะเลร่วมกับเจ้าหน้าที่ที่จ้างมาใหม่ ส่วนเจ้าหน้าที่อีกคน ได้ขอลาออกจากการทำงานเต็มเวลา มาทำงานครึ่งเวลา ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2558 เป็นผู้รับผิดชอบการขายสินค้าในกรุงเทพฯ ช่วยเหลือการทำงานแปรรูปหั่นแล่สัตว์น้ำที่บ้านพักของผู้จัดการในกรุงเทพฯ รวมทั้งเป็นผู้ขับรถขนส่งสินค้าจากร้านคนจับปลาที่ประจวบฯ ไปยังกรุงเทพฯ อีกด้วย

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

3.) การตลาดและการกระจายสินค้า

การเข้าถึงสินค้าอาหารทะเลร้านคนจับปลาสามารถเข้าถึงได้หลายวิธี ดังนี้

(1) ผู้บริโภคสามารถสั่งซื้อได้โดยตรงจากร้านคนจับปลา สมาคมประมงพื้นบ้าน อ่าวคั่นกระได

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

(3) ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้านร้านคนจับปลาได้จากสวนรุกขารเด่นซึ่งเป็นสวนพักผ่อนคนเมือง ในวันเสาร์-อาทิตย์ เวลา 10.00 - 18.00 น. (ภาพที่ 16) และศูนย์การค้าอื่นๆ เช่น อัมรินทร์พลาซ่า ชั้น 3 โซนสังคมสุขภาพ (health society) ทุกวัน เวลา 10.00 น.-21.00 น. หรือร้านเลมอนฟาร์มทั้ง 10 สาขาในกรุงเทพฯ ทุกวัน เวลา 09.00 - 21.00 น. รวมทั้งมูลนิธิ

สัมมาชีพ และงานแสดงสินค้าต่างๆ ซึ่งจากการสอบถามผู้บริโภค ตัวเลือกที่ได้รับความนิยมมากที่สุด คือ การจัดส่งถึงบ้าน (สุพรรณนา น้อยอิม, สัมภาษณ์ 12 กันยายน 2558)



ภาพที่ 16 หน้าร้านคนจับปลา ที่สวนรุกขารุทการุณ
ทองหล่อ ซอย 3 กรุงเทพฯ , ถ่ายเมื่อ 28 มีนาคม 2558

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

เนื่องจากนโยบายการส่งเสริมการขายของร้านคนจับปลา มีการรับประกันว่าผู้บริโภคจะได้รับอาหารทะเลที่สด สะอาด และรสชาติอร่อย มาจากชาวประมงพื้นบ้านที่ใช้เครื่องมือที่ไม่ทำลายล้าง ฟันปูและอนุรักษ์ทรัพยากรในพื้นที่ และที่สำคัญปราศจากสารเคมีที่เป็นอันตรายต่อร่างกาย อาทิ สารฟอร์มาลิน สารกันบูด สารฟอกขาว ฯลฯ ที่ใช้ในการถนอมรักษาความสดใหม่ของผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ ซึ่งในระบบการตรวจสอบ เจ้าหน้าที่จะตรวจสอบโดยใช้สารตรวจสอบทางวิทยาศาสตร์สำหรับเกลือ และน้ำตาลที่ใช้ในการแปรรูป ส่วนการควบคุมคุณภาพสัตว์น้ำนั้น ใช้วิธีการตรวจสอบในช่วงก่อนการเริ่มต้นการซื้อขายกับชาวประมงพื้นบ้านรายคน (กรพิณ จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 10 กันยายน 2558) แต่การตรวจสอบกับชาวประมงพื้นบ้านนั้นส่วนใหญ่อาศัยความไว้วางใจกัน (ประสาร มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 8 กันยายน 2558) และการตรวจสอบทางสังคมโดยชาวประมงพื้นบ้านด้วยตนเอง (ภูษิต จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 9 กันยายน 2558) ทั้งเรื่องการใช้สารเคมีและเครื่องมือในการจับสัตว์น้ำ ซึ่งสำหรับผู้บริโภคอาจเห็นว่า วิธีการเหล่านี้ยังขาดมาตรฐานและไม่น่าเชื่อถือมากเพียงพอ แต่สำหรับชาวประมงพื้นบ้าน วิธีการนี้ง่ายและสะดวกที่สุดสำหรับพวกเขา (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 14 กันยายน 2558) และเป็นวิธีการที่รักษาน้ำใจระหว่างร้านคนจับปลา กับชาวประมงพื้นบ้านอีกด้วย (กรพิณ จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 10 กันยายน 2558)

เจ้าหน้าที่ร้านฯ ยืนยันว่า ผู้บริโภคซื้อสินค้าจากร้านคนจับปลาสามารถมั่นใจได้ว่า ชาวประมงพื้นบ้านจะได้รับราคาสัตว์น้ำที่ยุติธรรมและเป็นที่ยังพอใจของผู้ขาย เนื่องจากร้านคนจับปลาซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในราคาที่สูงกว่าพ่อค้าคนกลาง 20 –50% แต่ร้านฯ มีข้อกำหนดว่า ชาวประมงจะต้องถนอมผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำด้วยน้ำแข็ง ตั้งแต่ในเรือจนถึงร้าน หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่ของร้านฯ ต้องนำสินค้ามาทำความสะอาด จัดเก็บลงบรรจุภัณฑ์ และเก็บรักษาในความเย็นระดับอุณหภูมิต่ำกว่า -18 องศาเซลเซียส ก่อนที่สินค้าระดับคุณภาพเหล่านี้จะถูกส่งตรงไปยังผู้บริโภค ขั้นตอนดังกล่าวนี้ส่งผลให้สินค้าร้านคนจับปลา มีราคาเพิ่มขึ้นเป็น 100% จากราคารับซื้อขั้นแรก และราคาสินค้าขั้นสุดท้ายที่ขายสู่ผู้บริโภคมีราคาสูงกว่าตลาดท้องถิ่นประมาณ 30% แต่เป็นราคาในระดับที่ไม่แพงเกินกว่าราคาที่ขายอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำ (ฉัจจาพร ลอยปลิว, สัมภาษณ์ 14 กันยายน 2558)

4) การเป็นที่รู้จักของสังคม: แรงหนุนหรือแรงกดดันให้หยุดอยู่กับที่ ?

สืบเนื่องจากการที่ร้านคนจับปลาได้รับรางวัล SE Award ประเภท Change 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 บรรยายภาคการขายสินค้าของร้านคนจับปลาในงานดังกล่าวเป็นไปอย่างน่าพอใจ มีผู้บริโภคให้ความสนใจจำนวนมาก ต่างเข้ามาสอบถามความเป็นมาของร้าน การถนอมรักษาผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ และการบริหารจัดการร้าน โอกาสที่ร้านมาออกงานในลักษณะนี้ ถือเป็นการประชาสัมพันธ์ร้านและให้ความรู้ต่อผู้บริโภคในการบริโภคอาหารทะเลปลอดภัยและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมอีกด้วย (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง และฉัจจาพร ลอยปลิว, สัมภาษณ์ 9 พฤษภาคม 2558) ดังภาพที่ 17



ภาพที่ 17 บรรยากาศงานมหกรรมการเงิน ปี 2558
ณ ศูนย์ประชุมอิมแพคเมืองทองธานี , ถ่ายเมื่อ 7 พฤษภาคม 2558

ส่วนร้านเลมอนฟาร์มที่จำหน่ายสินค้าสุขภาพในกรุงเทพฯ ได้ติดต่อร้านคนจับปลา เพื่อขอรับสินค้าอาหารทะเลมาวางจำหน่ายทุกสาขาทุกสัปดาห์ในปริมาณขั้นต่ำ 1 ตัน/สัปดาห์(ภาพที่ 18) โดยเจ้าของกิจการให้ความสนใจรับซื้ออาหารทะเลปลอดสารเคมี ซึ่งตอบโจทย์กลุ่มลูกค้ารักสุขภาพของเลมอนฟาร์มเอง ประกอบกับมองเห็นว่าธุรกิจคนจับปลายังสามารถเติบโตได้อีกในอนาคต นอกจากร้านเลมอนฟาร์มให้ความสนใจสินค้าของร้านคนจับปลาแล้ว ยังส่งเสริมการทำกิจกรรมการอนุรักษ์ของชุมชนโดยนำพนักงานมาเรียนรู้วิธีการทำประมงควบคุมการอนุรักษ์ เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2558 อีกด้วย



ภาพที่ 18 มุมจำหน่ายสินค้าอาหารทะเลในร้านเลมอนฟาร์ม,
ถ่ายเมื่อ 28 กรกฎาคม 2558

นอกจากนั้นยังมีสื่อมวลชนทุกสาขาทั้งรายการทางโทรทัศน์ ครั้วคริสจันด่วน ของชาคริต แย้มนาม รายการธรรมชาติ ของ อาจารย์ศศิณ เฉลิมลาภ รายการสารคดีจากช่อง Thai PBS

ฯลฯ สื่อสิ่งพิมพ์ หนังสือพิมพ์โพสทูทูเดย์ หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ นิตยสารคู่สร้างคู่สม นิตยสารเลมอนฟาร์ม ฯลฯ ได้เผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับร้านคนจับปลาให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น (ภาพที่ 19)



ภาพที่ 19 การประชาสัมพันธ์ของร้านคนจับปลา, ถ่ายเมื่อเดือน มีนาคม – กันยายน 2558

กระแสความนิยมดังกล่าวส่งผลต่อการเพิ่มยอดขาย เนื่องจากผู้คนในสังคมต่างให้ความสำคัญกับการบริโภคผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่ปลอดภัยต่อผู้บริโภคมากขึ้น ความท้าทายของร้านคนจับปลาที่จะก้าวเข้าสู่วงจรของธุรกิจอย่างเต็มรูปแบบก็คือ การพัฒนาการให้บริการ การสื่อความหมายที่มีสาระสำคัญมากกว่าการมุ่งเน้นเฉพาะการขายสินค้า การจัดการอุปทานให้สอดคล้องกับอุปสงค์ และการควบคุมคุณภาพของสินค้า

จากการดำเนินงานของร้านฯ ข้างต้นได้นำไปสู่บทเรียนสำคัญที่จะกล่าวในตอนถัดไป

4.3 บทเรียนจากการดำเนินงานร้านคนจับปลา

เนื้อหาในตอนนี้เป็นารสรุปบทเรียนร่วมกันระหว่างเจ้าหน้าที่ของร้านคนจับปลาองค์กรภาคีที่มีบทบาทสนับสนุนการทำงานของร้านฯ แกนนำกลุ่มประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได และผู้วิจัย รวมทั้งเป็นข้อมูลที่รวบรวมจากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ของร้านคนจับปลา และองค์กรภาคีที่เกี่ยวข้อง 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), การประชุมองค์กรอ็อกแฟม, 14 กรกฎาคม 2558)

การดำเนินงานร้านคนจับปลาในช่วงเวลาประมาณปีเศษนี้ มีทั้งความสำเร็จ ความล้มเหลว ปัญหา และอุปสรรคต่างๆ ที่มีทั้งมูลค่าและคุณค่าอย่างมากสำหรับการพัฒนาจังหวัดก้าวในการทำงานในช่วงต่อไปของร้านฯ ซึ่งเรียงลำดับตามขั้นตอนการทำงาน (Gulick and Urwick, 1996 อ้างใน สุรัสวดี ราชกุลชัย, 2546) โดยเรียงแต่ละขั้นตอน สามารถสรุปเป็นประเด็นสำคัญๆ ดังนี้

4.3.1 การวางแผนงาน

การวางแผนงานร้านคนจับปลาไม่เป็นระบบเท่าที่ควร เพราะร้านคนจับปลาเกิดขึ้นในฐานะโครงการของสมาคมรักษ์ทะเลไทย ภายใต้ระบบคิดของนักพัฒนาเอกชนซึ่งวางแผนกิจกรรมแบบสมาคมรักษ์ทะเลไทย พบว่า การบริหารจัดการโดยนักพัฒนาเอกชนผู้ไม่มีพื้นฐานทางธุรกิจมาก่อนเลย อีกทั้งมีแนวคิดแบบนักพัฒนาเอกชนด้วยนั้น ไม่เอื้อต่อการดำเนินงานธุรกิจแบบกิจการสังคม เจ้าหน้าที่ที่มีความจำเป็นต้องเปิดใจเรียนรู้ใหม่ทั้งหมด เนื่องจากการวางแผนแบบนักพัฒนา กับนักธุรกิจมีความแตกต่างกันอย่างมาก ซึ่งหากต้องการให้แนวทางทั้งสองแบบไปด้วยกันได้ ก็จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนวิธีคิดบางอย่าง ซึ่งเจ้าหน้าที่ยอมรับว่าการวางแผนในช่วงแรกมีปัญหา เนื่องจากไม่ได้มีทั้งการวิเคราะห์ตลาด และโรงงานผลิตที่ได้มาตรฐาน ฯลฯ และการวางแผนและการดำเนินงานหลายเรื่องมีความผิดพลาด (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, 14 กรกฎาคม 2558) อาทิ

- เงินลงทุนจำนวน 700,000 บาท ใช้ไปกับการก่อสร้างอาคารและอุปกรณ์ภายในร้านเป็นส่วนใหญ่ (แต่ในการดำเนินกิจการจริง หน้าร้านไม่ได้มีความจำเป็นมากนัก) จนทำให้เงินที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจติดขัด ความผิดพลาดเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อเนื้อเป็นลูกโซ่ นอกจากนั้นเจ้าหน้าที่ยังคิดเฉพาะรายได้ แต่ไม่ได้คิดรายจ่ายให้ครอบคลุมทุกขั้นตอน
- เงินทุนหมุนเวียนในร้าน เป็นเงินที่ได้จากการขายสินค้า ทำให้เจ้าหน้าที่ต้องพยายามทำงานกันอย่างหนักมาก เพื่อไม่ให้เกิดภาวะการเงินติดขัด
- เจ้าหน้าที่มองว่าชาวประมง เห็นความสำคัญของเงินส่วนต่างจากการขายสัตว์น้ำมาก จนมุ่งเน้นเฉพาะการทำการประมงอย่างเดียว เพื่อขายสัตว์น้ำให้ร้านฯ เป็นหลัก จนลืมเป้าหมายการอนุรักษ์ และการสร้างความเข้มแข็งของชุมชน (ฉัจจาพร ลอยปลิว, 20 พฤศจิกายน 2557)
- ราคาการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงที่บ้านต้องขึ้นลงตามกลไกตลาด ซึ่งในช่วง 2 เดือนแรกของการดำเนินกิจการ ร้านฯ รับซื้อสัตว์น้ำโดยกำหนดราคาอย่างตายตัว ทำให้การค้าขายขาดทุน (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 14 กรกฎาคม 2558)

4.3.2 การรับซื้อสัตว์น้ำ

ระบบการรับซื้อสัตว์น้ำในหมู่บ้านในช่วงต้น ร้านฯ ให้ผู้หญิงชาวบ้านดูแล แต่ชาวประมงบางคนมองว่า เป็นการรับซื้อเฉพาะในญาติพี่น้องของผู้หญิงคนนั้น ไม่มีการหมุนเวียนรับซื้อจากคนอื่น ซึ่งเรื่องนี้ทำให้เกิดความไม่พอใจในหมู่ชาวประมง ร้านฯ จึงตัดสินใจให้เจ้าหน้าที่ของร้านฯ มาเป็นผู้รับซื้อแทน เพื่อก่อให้เกิดความเป็นกลาง ในขณะเดียวกันการรับซื้อสัตว์น้ำมีข้อจำกัดที่

ต้องขึ้นตามการสั่งซื้อจากลูกค้า ซึ่งไม่สอดคล้องกับเงื่อนไขข้อจำกัดของการทำประมงที่ไม่สามารถกำหนดแน่นอนได้ว่าจะจับสัตว์น้ำได้ทุกวัน ร้านฯ จึงควรปรับระบบการผลิตให้รองรับกับจำนวนสัตว์น้ำที่ชาวประมงจับได้ แต่ต้องมีข้อตกลงร่วมกันกับชาวประมง เพื่อไม่ให้ชาวประมงจับสัตว์น้ำในปริมาณมาก

4.3.3 กระบวนการผลิต

การขาดโรงเรือนการผลิตที่ได้มาตรฐานและไม่ถูกต้องตามสุขลักษณะ ทำให้แรงงานที่เข้ามาทำงานต้องใช้กำลังอย่างเหน็ดเหนื่อยมากกว่าการทำงานในโรงงานแปรรูปสัตว์น้ำทั่วไป อีกทั้งการผลิต การคิดค้นสูตรต่างๆ ล้วนแต่ใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านผสมกับเทคโนโลยี โดยขาดข้อมูลทางวิชาการ นอกจากนี้ราคาสินค้าร้านคนจับปลาแสดงข้อมูลสินค้าไม่ครบ ขาดวันเดือนปีที่ผลิต วันหมดอายุ น้ำหนักสินค้า ชื่อสินค้า ฯลฯ ซึ่งปัญหาเหล่านี้ทางร้านฯ ได้พยายามดำเนินการปรับปรุงแก้ไขต่อไป

4.3.4 ทักษะในการดูแลสินค้า

ร้านคนจับปลาถนอมรักษาสินค้าโดยไม่ใส่สารเคมี ทำให้การดูแลยากลำบากกว่าสินค้าในอุตสาหกรรมแช่แข็งอาหารทะเลทั่วไป เพราะสัตว์น้ำเป็นสินค้าอ่อนไหวและเน่าเสียได้ภายในระยะเวลาอันสั้น ร้านคนจับปลาใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านในการแช่น้ำแข็งผสมน้ำหรือแบบแช่น้ำแข็งอย่างเดียว โดยแยกตามประเภทสัตว์น้ำ ซึ่งแต่ละชนิดใช้วิธีการที่แตกต่างกัน ผสมกับเทคโนโลยีการยืดอายุสินค้าด้วยการแพ็คแบบสุญญากาศ แล้วนำไปแช่แข็งที่อุณหภูมิ -18 องศาเซลเซียส เพื่อรักษาคุณภาพความสดของสินค้า พร้อมทั้งใช้วิธีการทดลองชิมเนื้อสัมผัสรสชาติด้วยตัวเจ้าหน้าที่เองทุกสัปดาห์ว่ามีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ ซึ่งต่อไปในอนาคตจะต้องใช้ข้อมูลทางวิชาการในการถนอมรักษาสัตว์น้ำเพื่อสร้างมาตรฐานและความน่าเชื่อถือให้แก่ผู้บริโภค

4.3.5 ระบบการตลาด

ระบบการตลาดเป็นเรื่องใหม่มากสำหรับร้านคนจับปลา ซึ่งช่วงแรกที่มีการตั้งร้านเจ้าหน้าที่ไม่มีแนวความคิดใดๆ เลยว่าจะนำสินค้าไปขายใคร ขายที่ไหน ไม่รู้ว่าผู้ซื้อคือใครบ้าง การบริหารเงินก้อนแรกจึงมุ่งไปที่การลงทุนเปิดหน้าร้านที่ประจวบฯ เพราะคิดว่าลูกค้าคือคนในประจวบฯ แต่เมื่อดำเนินการมาระยะหนึ่ง กลับได้เรียนรู้ว่า ลูกค้าอยู่ที่กรุงเทพฯ

เจ้าหน้าที่จึงได้เรียนรู้ว่า ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับการดำเนินกิจการ คือ ระบบขนส่ง โรงงานแปรรูป และระบบการเก็บรวบรวมสัตว์น้ำก่อนจำหน่าย ส่วนหน้าร้านแทบจะไม่ได้ใช้

ประโยชน์เลย เพราะลูกค้าเข้ามาน้อยมาก เงินรายได้ส่วนใหญ่มาจากลูกค้าที่กรุงเทพฯ ทางร้านจึงต้องการหาพื้นที่เก็บรวบรวมสินค้าในกรุงเทพฯ เพื่อความสะดวกในการขนส่งและกระจายสินค้าสู่มือลูกค้า ส่วนร้านที่จังหวัดประจวบฯ ใช้เป็นฐานการผลิตเท่านั้น

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

4.3.6 ระบบขนส่งสินค้า

ระบบขนส่งสินค้าเป็นปัญหาใหญ่ของร้านคนจับปลาตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงปัจจุบัน คำถามที่คงเป็นโจทย์สำคัญของร้านฯ คือ จะจัดการขนส่งอย่างไรที่จะสามารถดำรงรักษาสภาพความสดของสัตว์น้ำให้มากที่สุด สำหรับการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้าในกรุงเทพฯ ร้านฯ ใช้รถตู้โดยสารประจำทาง ซึ่งลูกค้าต้องไปปฏิบัติตามสถานีขนส่ง ต่อมาเดือนมีนาคม 2558 เป็นต้นมา ร้านฯ ได้เปิดหน้าร้านที่สวนรุกขารัตนบุรี ทองหล่อ ซอย 3 ลูกค้าก็สามารถไปรับสินค้าได้โดยตรง หรือจะให้ร้านบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้านโดยรถมอเตอร์ไซด์รับจ้างก็ได้เช่นกัน แต่สำหรับการขนส่งสินค้าของร้านฯ นั้น ในช่วงเดือนมีนาคม 2558 ร้านฯ ใช้วิธีการขนส่งทางรถตู้โดยสาร แล้วพบว่า ค่าขนส่งคิดเป็นเงินจำนวนมากพอๆ กับต้นทุนในการนำรถยนต์ขนส่งสินค้ามาเองจากประจวบฯ ต่อมา ในเดือนเมษายน 2558 จึงเปลี่ยนวิธีการขนส่งเป็นการขับรถบรรทุกสินค้าขึ้นมา แล้วนำสินค้ามาพักไว้ที่สวนรุกขารัตนบุรี หรือบ้านเจ้าหน้าที่ แล้วจึงกระจายสินค้าไปตามจุดต่างๆ ต่อไป

ส่วนระบบขนส่งสินค้าจากเครือข่ายประมงพื้นบ้านจากภาคใต้ เช่น จังหวัดสตูล ตรัง นครศรีธรรมราช กำหนดให้ส่งสินค้าไปที่จังหวัดประจวบฯ ก่อน แล้วจึงส่งต่อมากรุงเทพฯ เพราะการขนส่งสินค้าจากจังหวัดนครศรีธรรมราชมีความสะดวก แต่ค่าขนส่งราคาสูง ต้องจ่ายค่าขนส่งหลายต่อทั้งจากนครฯ มากรุงเทพฯ แล้วค่าขนส่งภายในกรุงเทพฯ ส่วนการส่งจากจังหวัดอื่นๆ ก็มีลักษณะเช่นเดียวกัน ส่งผลให้ค่าบริหารจัดการสูงมาก ร้านฯ ซึ่งเป็นศูนย์กลางในการบริหารจัดการจึงแทบไม่มีผลกำไรจากการขายสินค้าเลย

เจ้าหน้าที่ร้านฯ เห็นว่าหากในอนาคตกิจการขยายใหญ่ขึ้น จะต้องคิดหาทางแก้ไข เรื่องการขนส่งอย่างจริงจัง เพราะมีลูกค้าหลายรายจากทางภาคเหนือ ภาคอีสาน แสดงความจำนงให้ร้านคนจับปลาส่งสินค้าไป

4.3.7 อุปทานและอุปสงค์

ร้านคนจับปลาขายอาหารทะเลแช่แข็งและแปรรูปปลา (เค็ม หวาน แดกเดี่ยว และแห้ง) ให้แก่ผู้บริโภค โดยอาหารทะเลเหล่านั้นต้องมาจากการทำประมงที่ไม่ทำลายล้างทรัพยากรสัตว์น้ำ โดยใช้เครื่องมือที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และจับสัตว์น้ำตามฤดูกาลและยั่งยืน โดยเครือข่ายสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย และชาวประมงผู้ทำกิจกรรมอนุรักษ์ร่วมกับชุมชนผู้ร่วมถือหุ้นร้าน สำหรับในพื้นที่จังหวัดประจวบฯ เครือข่ายประมงพื้นบ้าน เกิดจากการสนับสนุนของสมาคมนักประมงทะเลไทยที่เข้ามาทำงานอนุรักษ์ ประกอบไปด้วย 14 หมู่บ้าน แต่มีเพียง 7 หมู่บ้านที่มีชาวประมงพื้นบ้านร่วมขายสินค้าให้กับทางร้านคนจับปลา คือ บ้านคั่นกระได บ้านบ่อนอก บ้านปากคลองเกลียว บ้านคลองเก่า บ้านโพธิ์เรียง บ้านคลองวาท และบ้านทุ่งน้อย แต่สินค้าอาหารทะเลจากพื้นที่ในจังหวัดประจวบฯ ยังมีจำนวนไม่เพียงพอที่จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านส่วนมากสามารถจับสัตว์น้ำจำกัดชนิด และไม่มีหลากหลายของสัตว์น้ำที่จับ ด้วยเหตุนี้ร้านคนจับปลาจึงต้องขยายพื้นที่การรับซื้อไปยังชาวประมงในจังหวัด นครศรีธรรมราช ตรัง สตูล พัทลุงและสงขลา ซึ่งวัตถุประสงค์ในการรับซื้อจากจังหวัดเหล่านี้ ซึ่งนอกเหนือจากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นว่าผู้บริโภคจะได้มีหลากหลายมากขึ้นในการเลือกซื้อแล้ว ก็คือมุ่งส่งเสริมให้มีการขยายแนวคิดการอนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำให้ครอบคลุมแหล่งทรัพยากรสัตว์น้ำ ทั้งอ่าวไทย อันดามันและทะเลสาบสงขลาอีกด้วย (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 14 กันยายน 2558)

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

บัญชีรายรับรายจ่ายตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557- พฤษภาคม 2558 แสดงให้เห็นว่า ยอดค่าใช้จ่าย (รวมทั้งเงินเดือนพนักงาน ค่าขนส่งสินค้า ค่ารับซื้อสัตว์น้ำ) เป็นเงินจำนวน 1,776,635.31 บาท

ส่วนรายรับคิดเป็นเงิน 1,810,450 บาท

ยอดคงเหลือที่เป็นผลกำไรรายปีเท่ากับ 33,814.69 บาทเท่านั้น (ยังไม่ได้คิดค่าจ้างเจ้าหน้าที่ที่องค์กรออกแฟมสนับสนุน)

(เงินจำนวน 10% ของกำไรสุทธิจะนำกลับเข้าสู่ชุมชนในการทำกิจกรรมอนุรักษ์ และ 2-3% ปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น)

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

4.3.8 การประชาสัมพันธ์

ในปี 2557 ที่ผ่านมามีร้านคนจับปลาพยายามสร้างแบรนด์ของตนเอง เพื่อให้ลูกค้าจดจำและเรียนรู้สาระสำคัญเกี่ยวกับร้านฯ ในปี 2558 บริษัท WYN เข้ามาช่วยจัดทำเฟสบุ๊คของร้านฯ ทำให้คนสนใจมากขึ้น พร้อมทั้งช่วยเปลี่ยนรูปแบบจากแนวทางแบบนักพัฒนาเอกชน ไปสู่รูปแบบสำหรับตอบสนองความสนใจคนชั้นกลางหรือคนรุ่นใหม่ให้ได้มากขึ้น นอกจากนี้ร้านคนจับปลาได้รับความช่วยเหลือจากสื่อมวลชนทุกแขนง ไม่ว่าจะเป็นสื่อสิ่งพิมพ์ โทรทัศน์ วิทยุ และอินเทอร์เน็ต เป็นอย่างดีโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

4.3.9 มาตรฐานสินค้า(ความน่าเชื่อถือ)

แม้ว่าในช่วงแรกผู้บริโภคไม่มีคำถามว่าร้านคนจับปลา มีการรับรองคุณภาพสินค้า ด้วยมาตรฐานอะไรบ้าง เนื่องจากมีความเชื่อมั่นในการทำงานอนุรักษ์ฟื้นฟูทรัพยากรชายฝั่งของสมาคมนักประมงทะเลไทยและกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน แต่การที่ร้านรับซื้อสัตว์น้ำจากหลายพื้นที่ ซึ่งไม่มีมาตรฐานการทำงานและการควบคุมคุณภาพสินค้าที่เป็นหนึ่งเดียวกัน ทำให้หลายครั้งเกิดความผิดพลาดซึ่งส่งผลเสียต่อร้าน แต่ในอนาคตหากร้านคนจับปลาจะขยายกิจการ มาตรฐานสินค้าถือเป็นสิ่งสำคัญในการรับรองคุณภาพและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภค การดำเนินงานตามกรอบงานของบลูแบรนด์จึงเป็นเป้าหมายสำคัญของร้านฯ

4.3.10 การจัดการร้าน/ระบบบัญชี/การเก็บข้อมูล

การจัดการร้าน ในด้านระบบบัญชี และการเก็บข้อมูลของร้านคนจับปลา ไม่ได้ดำเนินการให้ถูกต้องตามหลักการธุรกิจ ขาดการจดบันทึกรายรับ และรายจ่ายประจำวัน ซึ่งเจ้าหน้าที่บอกว่าได้พยายามทำแล้ว แต่ทำไม่ได้ เนื่องด้วยข้อจำกัดของแต่ละบุคคลซึ่งขาดทักษะในงานดังกล่าว

เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา เล่าให้ฟังว่า เคยพูดคุยกับผู้จัดการร้านกิจการอื่นๆ พบว่า กิจการอื่นๆ มีโครงสร้างขององค์กรที่ชัดเจน และมีระบบการจัดการข้อมูลที่ได้มาตรฐาน ซึ่งแตกต่างจากที่ร้านคนจับปลาในปัจจุบันที่ทำงานกันแบบระบบครอบครัว

ส่วนการต่อรองในเชิงธุรกิจกับชาวบ้านทำได้ยาก เนื่องจากเจ้าหน้าที่รู้จักและสนิทสนมกับชาวบ้านมาเป็นเวลานาน จึงมีอาการเห็นใจและรู้สึกใจอ่อนในการต่อรองราคาซื้อขาย เจ้าหน้าที่จะต้องฝึกฝนทักษะการต่อรองในเชิงธุรกิจมากขึ้น

นอกจากนี้ระบบบัญชีเป็นการแสดงความโปร่งใสและการเปิดเผยข้อมูลช่วยลดปัญหาภายในกลุ่มได้เพราะรับรู้ข้อมูลทั่วถึงกัน ความไม่โปร่งใส อาจนำไปสู่ความไม่เข้าใจและความแตกแยกได้ การสื่อสารอย่างเปิดเผยระหว่างร้านคนจับปลาและชาวบ้านเป็นเรื่องสำคัญ ดังนั้นร้านควรเปิดเผยข้อมูลรายได้ ราคาซื้อ รายรับรายจ่าย ผลประโยชน์ที่คืนกลับชาวประมง และจำนวนผู้ที่ได้ประโยชน์ เช่น เขียนรายละเอียดแสดงไว้ในบอร์ดภายในร้าน หรือชี้แจงในการประชุมให้สมาชิกได้รับรู้

4.3.11 กระบวนการมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน

ร้านคนจับปลาเริ่มต้นจากการมีส่วนร่วมของชาวประมงในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตั้งแต่เริ่มต้นการคิด และกระบวนการทำงานในขั้นตอนต่างๆ แต่เมื่อกิจการต้องก้าวเข้าสู่ธุรกิจเต็มรูปแบบ เจ้าหน้าที่ไม่มีทักษะในการจูงใจชาวประมงให้เข้ามามีส่วนร่วมในขั้นตอนดังกล่าว ไม่ทราบว่าควรจัดการอย่างไร เจ้าหน้าที่จึงรู้สึกเหมือนที่คุณบรรจง นะแส (นายกสมาคมรักษ์ทะเลไทย) เคยกล่าวไว้ในการประชุมองค์กรอ็อกแฟม วันที่ 14 กรกฎาคม 2558 ว่า บางครั้งเราทิ้งเพื่อนร่วมทางไว้ข้างหลัง โดยที่เราพยายามเดินไปข้างหน้า ดังนั้นเราต้องทำอะไรให้ดึงคนที่อยู่ข้างหลังให้เดินไปพร้อมกับเราได้ ซึ่งหมายถึงชาวบ้านที่ร่วมกับร้านมาตั้งแต่ต้น เพื่อให้ทุกฝ่ายก้าวไปด้วยกันในช่วงเปลี่ยนผ่านร้านคนจับปลา เพื่อพัฒนาไปสู่ระบบธุรกิจที่คาดหวังไว้

ร้านฯ จึงต้องมีการบริหารทีมงานร้านและแรงงานในชุมชน โดยการบริหารความสัมพันธ์แรงงานและลูกทีมของร้าน เพื่อให้ได้งานตามเป้าหมาย และคนพึงพอใจ โดยให้ค่าจ้างที่พึงพอใจ และการซื้อใจ พร้อมกันนั้นในสถานการณ์ด้านการรับซื้อสินค้าของร้านคนจับปลา คือ มีสัตว์น้ำมากเป็นช่วงๆ ซึ่งต้องมีการเตรียมรับมือกับสถานการณ์เช่นนี้ การสร้างทีมคนทำงานโดยส่งเสริมให้เป็นผู้นำตามความถนัด และกำหนดตัวมือรอง สร้างทีมประจำและขจรจากในชุมชนจะช่วยให้ ซึ่งสัมพันธ์กับการบริหารความสัมพันธ์แรงงาน

4.3.12 การจัดการเชิงโครงสร้าง ระบบ และรูปแบบกิจการเพื่อสังคม

การก้าวข้ามจากรูปแบบการทำงานพัฒนาไปสู่กิจการเพื่อสังคม เป็นการเปลี่ยนวิธีคิดของเจ้าหน้าที่ต้องทำงานให้ก้าวพ้นการทำงานอาสาเพื่อชุมชนหรือการทำงานแบบครอบครัว มาสู่การทำงานแบบสัญญาที่เป็นธรรม (ได้ผลผลิตชัดเจน)

นอกจากนั้น ร้านฯ ต้องมีการแยกส่วนระหว่างร้านฯ กับกลุ่มงานอนุรักษ์ทั้งในระดับส่วนกลางและระดับพื้นที่ โดยไม่ครอบงำหรือก้าวก่ายกันในการบริหารงานประจำวัน แต่กลุ่มอนุรักษ์มีส่วนร่วมได้ในฐานะผู้ถือหุ้น และมีส่วนร่วมกำหนดทิศทางในฐานะคณะกรรมการใหญ่ของร้านคนจับ

ปลาได้ พร้อมทั้งร้านๆ ต้องแยกแยะบทบาทการเป็นร้านคนจับปลาส่วนกลางซึ่งต้องรับซื้อสัตว์น้ำจากเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านต่างจังหวัดที่เป็นสมาชิกสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้าน แห่งประเทศไทย และร้านคนจับปลา จ.ประจวบฯ ให้ชัดเจน

นอกจากนั้น ทีมเจ้าหน้าที่ทำงานร้านคนจับปลาที่เป็นคนทำงานจริงควรเป็นผู้ทำการตัดสินใจเกี่ยวกับร้าน เช่น การกำหนดเรื่องค่าแรง ราคาขายเพราะรู้ข้อมูลและเพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการบริหาร และมีการรับฟังคนทำงาน โดยใช้ข้อมูลจากการทำงานจริงประกอบการตัดสินใจของร้านๆ ซึ่งปัจจุบันประเด็นด้านแรงงานนั้น ร้านๆ ต้องจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นธรรม ให้ภาระงานสอดคล้องกับระยะเวลางาน

ความโปร่งใสและการเปิดเผยข้อมูลช่วยลดปัญหาภายในกลุ่มได้ เพราะทุกคนได้รับรู้ข้อมูลทั่วถึงกัน ความไม่โปร่งใส อาจนำไปสู่ความไม่เข้าใจและความแตกแยกได้ การสื่อสารอย่างเปิดเผยระหว่างร้านคนจับปลาและชาวบ้านเป็นเรื่องสำคัญ จึงควรเปิดเผยข้อมูลรายได้ ราคาซื้อรายรับรายจ่าย ผลประโยชน์ที่คืนกลับชาวประมงและจำนวนผู้ที่ได้ประโยชน์ โดยใช้วิธีนำเสนอข้อมูลบนบอร์ดที่ทุกคนเห็นได้ชัดเจน และการชี้แจงในการประชุม

4.3.13 การก้าวผ่านระบบคิดของการทำงานพัฒนาไปสู่การทำธุรกิจ

เจ้าหน้าที่ของร้านๆ สรุปว่า ตนเองต้องต่อสู้กับคนรอบข้างและตัวเองในการฝึกคิดนอกกรอบเดิมแบบนักพัฒนาเอกชน เช่น จากเดิมที่ซื้อปลาหนึ่งตัว ก็สามารถจ่ายเงินให้ชาวบ้านตามใจชอบเพราะต้องการให้นำเงินรายได้ไปทำกิจกรรมชุมชน แต่ปัจจุบันต้องเปลี่ยนวิธีคิดโดยคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายในการจัดการทั้งหมดก่อนที่จะกำหนดราคาซื้อ นอกจากนี้ จะต้องเปลี่ยนมุมมองและทัศนคติด้านลบของตนเองเกี่ยวกับการทำธุรกิจ อีกส่วนหนึ่งที่เจ้าหน้าที่ร้านๆ ต้องเปลี่ยนแนวคิดของตัวเองจากเดิมที่ตั้งคำถามว่า การทำธุรกิจเป็นเรื่องที่ดีหรือไม่ดีกันแน่ รวมทั้งต้องคิดเรื่องความอยู่รอดระยะยาวของร้านๆ จากจุดเริ่มต้นแบบนักพัฒนาเอกชนซึ่งรับเงินทุนสนับสนุนก้อนแรกและก้อนเดียวจากองค์กรเงินทุน แล้วจะต้องดำเนินงานธุรกิจไปด้วยรายได้ของร้านเอง

จากบทเรียนข้างต้นสามารถสรุปสิ่งที่ร้านๆ ควรจะต้องทำดังนี้

1) การบริหารจัดการภายในร้านๆ ตั้งแต่เรื่องของการทำบัญชีให้ได้มาตรฐานลงบัญชีทุกวันเพื่อสรุปยอดรายวัน แสดงให้เห็นสถานการณ์ของร้านๆ ณ ปัจจุบัน

2) การจ้างแรงงาน ควรให้สอดคล้องเป็นธรรมกับภาระงาน พร้อมทั้งต้องบริหารจัดการแรงงานให้มีประสิทธิภาพ โดยร้านๆ ควรใช้ระบบการแบ่งงานกันทำ ซึ่งการทำในลักษณะปัจจุบันนั้นเป็นการสิ้นเปลืองเวลา และงานล่าช้าไม่คุ้มค่ากับเวลาที่เสียไป นอกจากนี้ ร้านๆ ควรอบรมเจ้าหน้าที่และแรงงานเรื่องสุขลักษณะในการแปรรูปอาหาร อาทิ การใส่ถุงมือ หมวกคลุมผม ฝักันเปื้อนทุกครั้งในการแปรรูปสัตว์น้ำ เป็นต้น

3) โรงเรือนการผลิต เป็นสิ่งสำคัญที่ร้านๆ ควรดำเนินการเป็นอันดับแรกๆ เพราะสถานที่ผลิตบ่งบอกถึงคุณภาพ ความสะอาด และความปลอดภัยของสินค้า ซึ่งจะช่วยให้มีโอกาสได้รับมาตรฐานรับรองได้มากขึ้น พร้อมทั้งช่วยในเรื่องสุขภาพของเจ้าหน้าที่และแรงงานในการทำงานแปรรูปด้วย

4) การขนส่ง ควรจัดซื้อรถห้องเย็นไว้สำหรับการขนส่งสินค้าไปกรุงเทพฯ เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง แต่สำหรับสินค้าจากต่างจังหวัดควรใช้การขนส่งโดยรถรับจ้างก่อน ทั้งนี้ร้านคนจับปลาต้องเพิ่มปริมาณการรับซื้อและจำหน่ายสินค้า เพื่อลดต้นทุนต่อหน่วยการผลิต พร้อมทั้งการหาตลาด การกระจายสินค้า และการบริหารจัดการร้านที่ดี เพื่อความคุ้มทุนของการมีรถห้องเย็น และร้านฯ จะได้มีเงินผ่อนรถห้องเย็นเป็นเวลา 5 ปี (กนกรพร เรียงชนะเลิศ และคณะ, 2559)

5) การสร้างความต้องการ และเพิ่มจำนวนผู้บริโภคในตลาด โดยการบอกเล่าเรื่องราวที่น่าสนใจของสินค้าให้ผู้บริโภคเห็นคุณค่า และยอมจ่ายเพื่อบริโภคอาหารทะเลที่ปลอดภัย รวมทั้งเห็นความสำคัญของการทำความดีเพื่อสังคมโดยการสนับสนุนกิจการเพื่อสังคม โดยการให้ความรู้ต่อผู้บริโภคผ่านช่องทางการสื่อสารต่างๆ มีการนำเสนอข้อมูลให้กระชับ เข้าใจง่าย และไม่ทำให้ผู้อ่านรู้สึกเครียด ในเรื่องการบริโภคตามฤดูกาล อาหารปลอดภัย การอนุรักษ์ เป็นต้น เนื่องจากเจ้าหน้าที่ร้านมีหน้าที่และภาระงานจำนวนมาก การเล่าเรื่องราวทั้งหมดของร้านให้ผู้บริโภคที่มีเวลาอันน้อยนิดฟังนั้นคงเป็นไปได้ยาก เจ้าหน้าที่ทำได้เพียงการขาย แต่ไม่สามารถให้ความรู้แก่ผู้บริโภคได้ภายในเวลาอันจำกัด

6) ยุทธศาสตร์ขยายพื้นที่เพื่อรับซื้อสัตว์น้ำของร้าน ซึ่งผู้วิจัยจะกล่าวว่าเป็นแนวคิดไม่ถูกต้องก็ไม่ได้ เนื่องจากร้านฯ ต้องตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค อีกทั้งร้านคนจับปลา มีสองบทบาท คือ เป็นร้านของชาวบ้านคั่นกระได กับ เป็นร้านคนจับปลาส่วนกลางที่ต้องรับซื้อและกระจายสินค้าให้ครอบคลุมพื้นที่ต่างๆ ในภาคใต้ แต่ทั้งสองร้านอยู่ภายใต้การบริหารจัดการของเจ้าหน้าที่กลุ่มเดียวกัน ซึ่งยุทธศาสตร์การขยายพื้นที่เป็นการทำหน้าที่ของร้านฯ แต่ภารกิจของร้านฯ ในฐานะร้านของชาวประมงประจวบคีรีขันธ์นั้นเริ่มจะจางหายไป ซึ่งเจ้าหน้าที่ควรคำนึงถึงประเด็นนี้ด้วย เพราะหากเน้นการขยายพื้นที่ โดยที่การรับซื้อของชาวประมงในพื้นที่ยังมีจำนวนจำกัดเหมือนที่ผ่านมา อีกไม่นานชาวประมงจะรู้สึกหมดสิ้นความหวังกับร้านคนจับปลา เนื่องจากร้านฯ ไม่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของชาวประมงที่ต้องการจะหลุดพ้นจากระบบหนี้สินของแพปลาเอกชนท้องถิ่นได้

4.4 ผลลัพธ์จากกระบวนการทำงานร้านคนจับปลา

จากกระบวนการทำงานของร้านคนจับปลาในช่วงปี 2557 - 2558 สามารถสรุปผลลัพธ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม ต่อร้านฯ ชาวประมงพื้นบ้าน และผู้บริโภค ได้ดังนี้

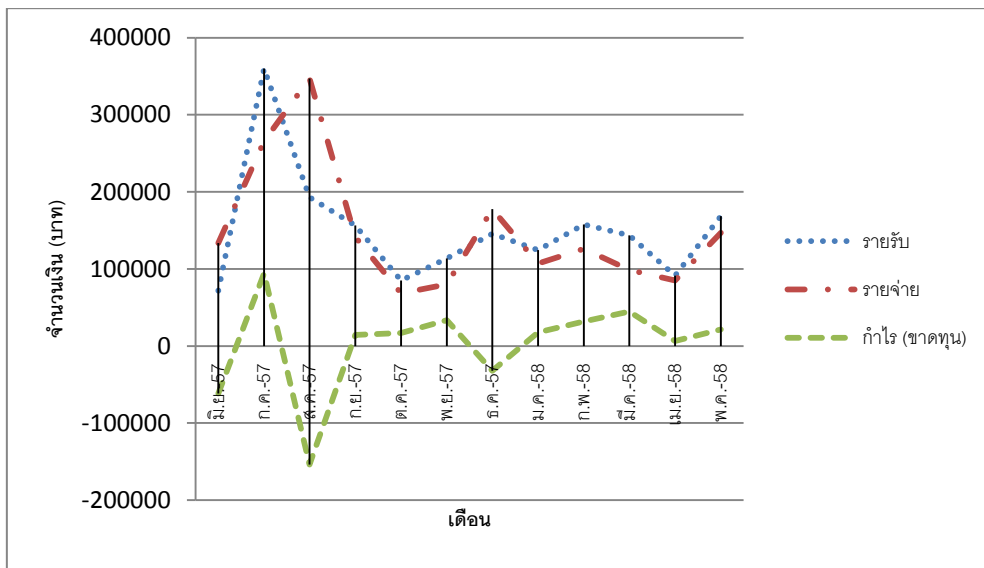
4.4.1 ผลลัพธ์ด้านเศรษฐกิจของร้านคนจับปลา

1) สรุปผลบัญชี รายรับ รายจ่ายของร้าน

การดำเนินงานร้านคนจับปลา ในช่วง 1 ปี ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557 – กรกฎาคม 2558 ร้านคนจับปลา มีรายได้รวมทั้งสิ้นเป็นจำนวนเงิน 1,810,450 บาท รายจ่าย 1,776,635.31 บาท และกำไร 33,814.69 บาท (ภาคผนวก ง) ซึ่งแสดงยอดประกอบการร้านคนจับปลาในช่วงเดือนมิถุนายน 2557 ถึงเดือน พฤษภาคม 2558

จากการดำเนินการร้านฯ พบว่า ในช่วงเริ่มต้นของร้าน ช่วงเดือนกรกฎาคม 2557 ร้านฯ ได้จำหน่ายสินค้าในงานกินเปลี่ยนโลก ที่กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นงานที่มีผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของร้าน ร้านจึงต้องมีการลงทุนในการซื้อสัตว์น้ำจำนวนมาก รวมทั้งมีค่าจ้างแรงงาน และค่าใช้จ่าย

อื่นๆ จึงส่งผลให้มีรายจ่าย 265,754 บาท และรายรับ 359,784 บาท มีผลกำไรเพียง 94,030 บาท แต่หลังจากนั้นในเดือนสิงหาคม 2557 ร้านฯ รับซื้อกุ้งแซบวิยจากชาวประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระไดจำนวนมากจนไม่สามารถจำหน่ายสินค้าออกได้หมด ส่งผลให้ร้านต้องขาดทุนเพราะต้องแบกรับต้นทุนสินค้าค้างสต็อกไว้ จึงกล่าวได้ว่า ตั้งแต่เริ่มต้นการเปิดกิจการ ร้านฯ ต้องเผชิญกับปัญหาการวิเคราะห์ตลาด การบริหารจัดการต่างๆ ทำให้รายรับ-รายจ่าย ไม่สมดุล ดังภาพที่ 20



ภาพที่ 20 ยอดผลประกอบการร้านคนจับปลา ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557 – พฤษภาคม 2558

อนึ่ง ข้อมูลรายจ่ายข้างต้น เป็นผลรวมจากค่าใช้จ่าย อาทิ ค่าสัตว์น้ำ ค่าเช่าสถานที่ ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าเดินทาง ค่าจ้างแรงงานชาวบ้าน ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ดูแลร้าน 1 คน ฯลฯ ส่วนกำไรที่กล่าวข้างต้นนี้ยังไม่ได้หักค่าใช้จ่ายในค่าจ้างเจ้าหน้าที่ 2 คน ที่ได้รับเงินสนับสนุนจากโครงการร้านคนจับปลาขององค์กรอีกแพม (ค่าจ้างผู้จัดการร้าน 15,000 บาท นักพัฒนาเอกชน 9,000 บาท เท่ากับ 24,000บาท * 12 เดือน เท่ากับ 288,000 บาท) รวมทั้งค่าเสื่อมสภาพของอาคารที่ก่อสร้าง และอุปกรณ์ที่ใช้ ดังนั้นการเปิดร้านคนจับปลาในแต่ละเดือนต้องมีต้นทุนคงที่ที่ต้องจ่ายอยู่ประมาณ 60,000 บาท มีรายละเอียดดังนี้

- ค่าจ้างผู้จัดการร้าน (นักพัฒนาเอกชน) 15,000 บาท
- ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ร้าน (นักพัฒนาเอกชน) 9,000 บาท
- ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ดูแลร้าน 9,000 บาท
- ค่าจ้างชาวบ้านเป็นแรงงานประจำร้าน 9,000 บาท
- ค่าน้ำ-ไฟ 2,000 บาท
- ค่าอินเทอร์เน็ต+ค่าโทรศัพท์ 1000 บาท
- ค่าเช่าสถานที่ 1,000 บาท

ค่าเดินทาง+ ค่าน้ำมัน 6,000 บาท

ค่าเสื่อมอุปกรณ์ 2,000 บาท

ค่าวัสดุ 1,000 บาท

ค่าสัตว์น้ำ 5,000 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 และการรับซื้อสัตว์น้ำ ทั้งในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และพื้นที่ต่างจังหวัดเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญมากประการหนึ่ง ร้านฯ จึงต้องรับซื้อสัตว์น้ำเพิ่มเติมจากพื้นที่เครือข่ายสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย คือ นครศรีธรรมราช สตูล ตรัง และสงขลา เพื่อให้สัตว์น้ำมีความหลากหลายและผู้บริโภคมีอาหารทะเลบริโภคตลอดทั้งปีไม่ว่าฤดูกาลใดก็ตาม แต่การรับซื้อสัตว์น้ำจากต่างจังหวัดก็มีค่าใช้จ่ายที่ต้องเพิ่มขึ้นด้วย คือ ต้นทุนการขนส่งสินค้า ดังนั้นหากร้านฯ ไม่ต้องการแบกรับต้นทุนการขนส่งสินค้าซึ่งมีส่วนลดทอนผลกำไรของร้านฯ ร้านฯ ควรยกระดับความต้องการของผู้บริโภคให้มีความสอดคล้องกับสินค้าในพื้นที่ หรือมีฉะนั้น ร้านฯ ควรจัดการพัฒนามูลค่าสินค้าจากต่างจังหวัดให้เป็นสินค้าระดับสูง (คุณภาพระดับดีดีมากและราคาสูงกว่าปกติ) เพื่อให้คุ้มค่าขนส่ง

จึงกล่าวได้ว่า หากไม่มีเงินสนับสนุนจากองค์กรอ็อกแฟมแห่งประเทศไทยและสมาคมรักษ์ทะเลไทย ร้านฯ ไม่สามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ หากไม่มีการปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการ การทำบัญชีรายวัน และกลยุทธ์ทางการตลาดเสียใหม่

2) การวิเคราะห์ต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ของร้านคนจับปลา

(1) กิจกรรมโลจิสติกส์ (การขนส่งสินค้า) จากพื้นที่อ่าวคั่นกระได

อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มายังลูกค้าในกรุงเทพมหานคร

ร้านคนจับปลาตั้งอยู่ อำเภอปอนอก จนกระทั่งเดือนกรกฎาคม 2558 ได้ย้ายมาตั้งที่อ่าวคั่นกระได อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งเป็นศูนย์กลางรวบรวมสินค้าสัตว์น้ำจากพื้นที่ต่างๆ ได้แก่ นครศรีธรรมราช สงขลา ตรัง สตูล และพื้นที่ใกล้เคียงของชุมชน ก่อนส่งมายังลูกค้า (ลูกค้ารายย่อย การเปิดบูทที่รถทัวร์เดิน และร้านเลมอนฟาร์ม) ในกรุงเทพฯ โดยกิจกรรมโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้องมีดังนี้

(1.1) กิจกรรมรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา 2 คนรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า โดยคนหนึ่งรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายย่อย ร้านอาหาร และอีกคนหนึ่งรับคำสั่งซื้อจากร้านเลมอนฟาร์ม กิจกรรมประสานงานส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นที่สำนักงาน(บ้านพักเจ้าหน้าที่ร้านฯ ในตัวอำเภอเมืองประจวบฯ) ซึ่งร้านคนจับปลาเช่าเป็นรายเดือน ส่วนกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้า

เช่น การทำความสะอาด การแล้ การบรรจุ การจัดเก็บ ดำเนินการที่อาคารศาลารวมใจ สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได ดังภาพที่ 21



ภาพที่ 21 ร้านคนจับปลาในปัจจุบัน (พ.ศ. 2559)
ศาลารวมใจ สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได, ถ่ายเมื่อ 6 สิงหาคม 2558

(1.2) กิจกรรมการสั่งซื้อสัตว์น้ำจากจังหวัดนครศรีธรรมราช สงขลา และสตูล ร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นศูนย์กลางการรับซื้อสินค้า และกระจายสินค้าของร้านคนจับปลาเพื่อส่งมาจำหน่ายลูกค้าในกรุงเทพฯ โดยสินค้ามาจากกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านที่อยู่ในเครือข่ายสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยที่เข้าร่วมโครงการฯ ได้แก่ จังหวัดนครศรีธรรมราช จังหวัดสงขลา จังหวัดสตูล รวมถึงชุมชนในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งส่งผลให้พื้นที่เครือข่ายที่รับการสั่งซื้อจากร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จะต้องทำกิจกรรมอื่นๆ เช่น กิจกรรมไปรับและซื้อสัตว์น้ำ กิจกรรมทำความสะอาด กิจกรรมบรรจุลงถังโฟม เป็นต้น ซึ่งมีลักษณะเช่นเดียวกับทางร้านฯ ได้แก่

(1.3) กิจกรรมการออกไปรับและซื้อสัตว์น้ำ เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจะไปรับสินค้าที่ส่งมาจากพื้นที่จังหวัดอื่นๆ ที่บริเวณท่ารถทางหลวงประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งสัตว์น้ำที่ส่งมาถูกบรรจุในถังโฟมที่มีน้ำแข็งเพื่อรักษาสภาพความสดของสัตว์น้ำ เจ้าหน้าที่จะทำการตรวจสอบสภาพสินค้า เพื่อให้มั่นใจว่าสัตว์น้ำที่จะจำหน่ายให้กับผู้บริโภคมีความสดและอยู่ในสภาพสมบูรณ์

(1.4) กิจกรรมรับซื้อสัตว์น้ำที่หน้าร้านจากเรือชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ รวมถึงการคัดขนาด และคุณภาพ ชาวประมงในพื้นที่บ้านคั่นกระไดและหมู่บ้านใกล้เคียง จะนำสัตว์น้ำที่จับได้มาจำหน่ายให้กับร้านคนจับปลา โดยมีเจ้าหน้าที่ทำการรับซื้อและตรวจสอบสภาพสินค้า เพื่อให้มั่นใจว่าสัตว์น้ำที่จะจำหน่ายให้กับผู้บริโภคมีความสดและอยู่ในสภาพดี สัตว์น้ำที่รับซื้อจะถูกแช่ในถังไฟเบอร์ที่มีน้ำแข็งรักษาความสดสัตว์น้ำ (ภาพที่ 22)



ภาพที่ 22 ตัวอย่างสัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมงในพื้นที่ต่างๆ, ถ่ายเมื่อ 10 เมษายน 2558

(1.5) กิจกรรมทำความสะอาด กิจกรรมแล้และควักไส้ สัตว์น้ำที่รับซื้อมาแล้วโดยเฉพาอย่างยิ่งปลาจะถูกทำความสะอาดโดยการล้างน้ำ ขอดเกล็ดก่อนจะนำไปแล้ และควักไส้ หรือนำไปแปรรูป ส่วนหมึกจะทำความสะอาด ควักไส้ก่อนนำไปบรรจุถุง (ภาพที่ 23)



ภาพที่ 23 การทำความสะอาด แล้ และควักไส้สัตว์น้ำทั่วไป,
ถ่ายเมื่อ 15 สิงหาคม 2558

(1.6) กิจกรรมแปรรูป ตาก/หมักเค็ม หวาน ปลาบางประเภท เช่น ปลาหลังเขียวจะมีการนำมาแปรรูป เช่น หมักเค็ม หมักหวาน แล้วนำไปตากแดด (ภาพที่ 24)



ภาพที่ 24 ตัวอย่างสินค้าแปรรูป
ได้แก่ ปลาทูหวาน ปลาหลังเขียวแห้ง, ถ่ายเมื่อ 20 มีนาคม 2558

(1.7) กิจกรรมบรรจุสินค้าลงถุง และกิจกรรมจัดเก็บเพื่อรอส่งสินค้าให้
ลูกค้า สัตว์น้ำที่ผ่านการทำความสะอาด แล่ หรือแปรรูปเรียบร้อยแล้ว จะถูกนำมาบรรจุถุง ซีล
สุญญากาศ และติดสติ๊กเกอร์ก่อนจะนำไปจัดเก็บในตู้แช่แข็งเพื่อรอส่งลูกค้าต่อไป (ภาพที่ 25, 26)



ภาพที่ 25 การบรรจุถุง, ถ่ายเมื่อ 6 ธันวาคม 2558



ภาพที่ 26 การจัดเก็บรักษาคุณภาพสินค้า, ถ่ายเมื่อ 30 กรกฎาคม 2558

(1.8) กิจกรรมบรรจุสินค้าลงลังโฟม การขนย้ายขึ้นรถ การประสานงานการขนส่ง สินค้าที่ถูกจัดเก็บรักษาคุณภาพก่อนจะถูกส่งให้ลูกค้าโดยบรรจุลงในลังโฟมเพื่อรักษาอุณหภูมิของสินค้าระหว่างการส่ง ร้านคนจับปลาจะมีการนำลังโฟมที่ได้จากการรับสินค้ากลับมาใช้ใหม่เพื่อลดปริมาณการทิ้งและการซื้อลังโฟมใหม่ สินค้าที่ผ่านการซีลจะถูกบรรจุลงลังโฟมพร้อมกับการเติมน้ำแข็งเพื่อให้สินค้ามีความสดอยู่เสมอ มีการส่งสินค้าไปยังร้านที่สวนรุทรการ์เดนส์ปาด้าห์ละหนึ่งครั้ง ตั้งแต่เดือนมกราคม 2558 จนถึงเดือนมิถุนายน 2559 และร้านเลมอนฟาร์ม สับปาด้าห์ละหนึ่งครั้ง ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2558 (ภาพที่ 27)



ภาพที่ 27 การบรรจุสินค้าลงลังโฟมเพื่อส่งให้ลูกค้า, ถ่ายเมื่อ 6 สิงหาคม 2558

(1.9) กิจกรรมขนย้ายสินค้าไปยังสนามบิน และรถตู้เพื่อส่งลูกค้ารายย่อย สำหรับลูกค้ารายย่อยอื่นๆ สินค้าที่บรรจุลงลังโฟมแล้วจะถูกขนย้ายไปยังสนามบินหรือคิวรถตู้ เพื่อส่งให้ลูกค้าต่อไป โดยลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่งและค่าลังโฟม (หากมีการซื้อลังโฟมใหม่) (ภาพที่ 28)



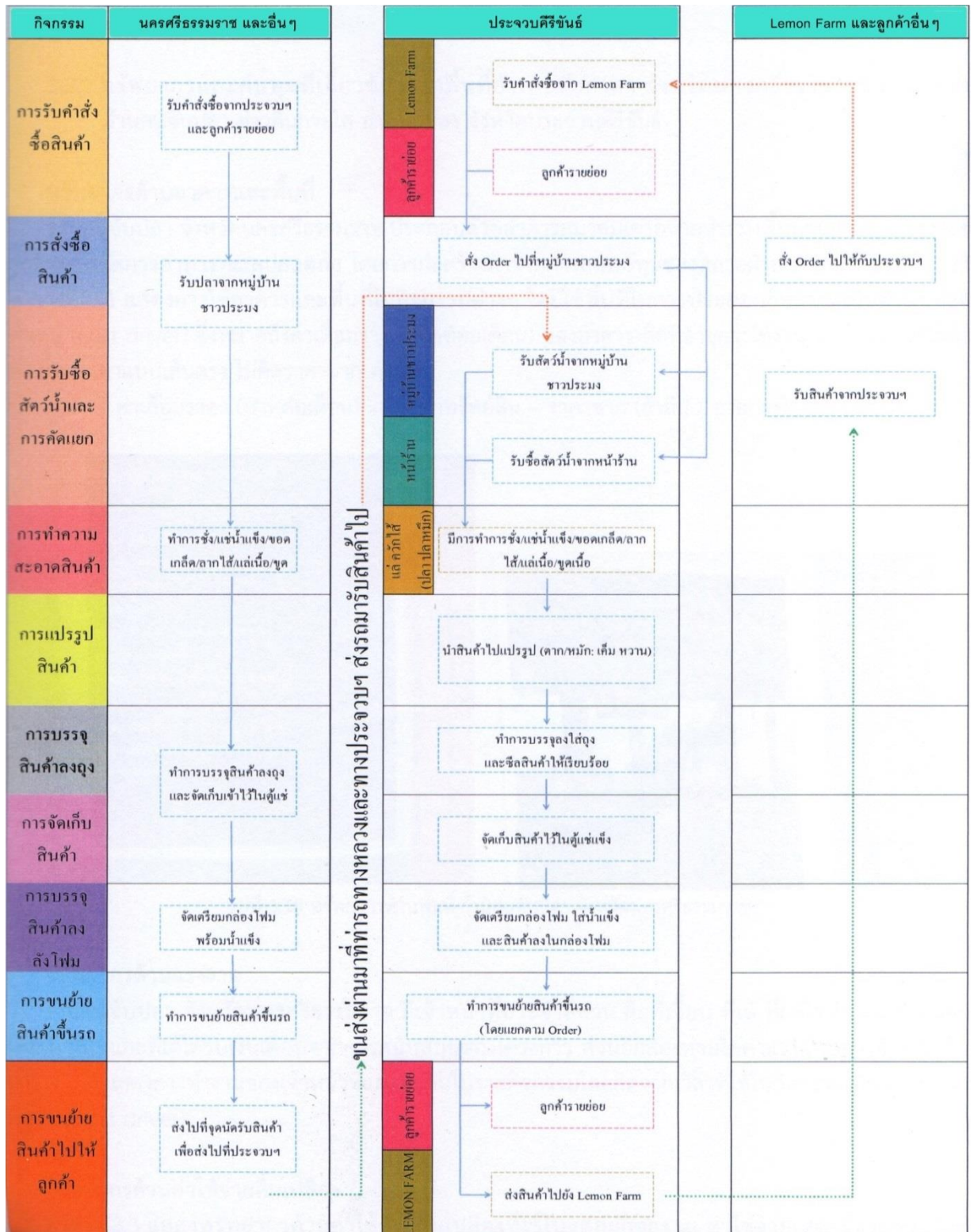
ภาพที่ 28 การขนส่งสินค้าให้ลูกค้า, ถ่ายเมื่อ 3 มีนาคม 2558

(1.10) กิจกรรมขนย้ายสินค้าไปยังร้านที่สวนรุกขารักษ์เดน และร้านเลมอนฟาร์ม (ที่ 29)



ภาพที่ 29 การขนย้ายสินค้าไปจำหน่ายที่สวนรุกขารักษ์เดน, ถ่ายเมื่อ 5 มิถุนายน 2558

สามารถสรุปกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งหมดได้เป็นแผนภาพ เพื่อให้เห็นถึงการไหลของสินค้าและข้อมูลระหว่างกิจกรรมและผู้เกี่ยวข้อง (ภาพประกอบที่ 30) ซึ่งกิจกรรมโลจิสติกส์ดังกล่าวเป็นกรอบการวิเคราะห์ต้นทุนทรัพยากรและต้นทุนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในแต่ละกิจกรรม (กนกพร เรียนขมะนิยม และคณะ, 2559)



ภาพที่ 30 การไหลของสินค้าและข้อมูลระหว่างกิจกรรมและผู้เกี่ยวข้อง (กนกพร เรืองขเมะนิยม และคณะ, 2559)

(2) ต้นทุนโลจิสติกส์ต่อกิโลกรัม

จากการศึกษาโครงการวิจัยวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์สำหรับวิสาหกิจชุมชนประมงพื้นบ้านของร้านคนจับปลา โดยบัณฑิตวิทยาลัยการจัดการและนวัตกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ปี 2559 พบว่า

ร้านคนจับปลามีต้นทุนโลจิสติกส์ต่อสัตว์น้ำ 1 กิโลกรัม เท่ากับ 124.35 บาท ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนโลจิสติกส์ขาเข้า 69.03 บาทต่อกิโลกรัม (ค่าล้างโพงและค่ารถจากการรับซื้อสินค้าจากพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราชและพื้นที่อื่นๆ) และต้นทุนโลจิสติกส์ที่ร้านคนจับปลา 55.32 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งเมื่อพิจารณาต้นทุนกิจกรรมโลจิสติกส์ตามประเภททรัพยากร พบว่า แรงงานมีสัดส่วนต้นทุนที่สูงที่สุด คือ 48.33% (ซึ่งประกอบด้วยแรงงานคงที่ 36% และแรงงานแปรผันหรือแรงงานรายวัน 12.33%) ตามด้วยค่าใช้จ่ายสิ้นเปลือง พื้นที่ และเครื่องมือ/อุปกรณ์ โดยมีสัดส่วนต้นทุน 36.49%, 6.67% และ 8.51 ตามลำดับ

(3) ต้นทุนมีความแปรผันสูงในแต่ละเดือน

เนื่องจากการขายมีความไม่แน่นอนสูง จึงส่งผลให้ต้นทุนแต่ละเดือนมีความแปรปรวนสูง ประกอบกับการลงบัญชีที่ไม่เป็นระบบเท่าที่ควร และการลงบัญชีไม่ตรงเวลา จึงส่งผลให้ต้นทุนแต่ละเดือนมีความแปรปรวนเป็นอย่างมาก

(4) วิธีการซื้อสัตว์น้ำของแต่ละพื้นที่

เนื่องจากร้านคนจับปลามีการรับซื้อสัตว์น้ำจากหลายพื้นที่ ซึ่งวิธีซื้อสัตว์น้ำในแต่ละพื้นที่มีความแตกต่างกัน เช่น จังหวัดนครศรีธรรมราช การซื้อและขายในราคาส่งนั้นจะมีเฉพาะระหว่างชาวประมงกับแพปลาเอกชนที่เกี่ยวข้อง (เงินลงทุนล่วงหน้า) แก่ชาวประมงเท่านั้น สำหรับชาวประมงที่ไม่ติดเกี่ยวหรือติดเกี่ยวก็ตาม หากจะมีการซื้อขายกับผู้อื่นที่ไม่ใช่เกี่ยวแพปลา ชาวประมงจะขายในลักษณะราคาปลีก จึงส่งผลให้ราคาทุนหรือราคาสัตว์น้ำของร้านฯ สูง (จินดาจิตตะนะ, สัมภาษณ์ 3 พฤศจิกายน 2558) ในขณะที่การซื้อและขายสัตว์น้ำของร้านฯ ที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นลักษณะที่แข่งขันด้วยราคา และมีการรับซื้อในราคาส่ง จึงทำให้ต้นทุนสัตว์น้ำที่รับซื้อในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์อยู่ในระดับราคาที่แข่งขันได้

(5) ความเป็นไปได้ในการจัดการห้องเย็น (กนกพร เรียนเขมะนิยม และคณะ, 2559)

จากการวิเคราะห์ข้อมูลต้นทุนการขนส่งสินค้าของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ในรอบ 1 ปีที่สูง กนกพร เรียนเขมะนิยม และคณะ (2559) ได้วิเคราะห์การลงทุนซื้อรถห้องเย็น โดยกำหนดระยะเวลาการผ่อน 5 ปี พบว่า การจัดการห้องเย็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน แต่อย่างไรก็ตามในช่วง 5 ปีแรกของการจัดซื้อรถห้องเย็น (ปี 2560 จนถึงปี 2564) จะมีค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการผ่อนรถค่อนข้างสูง หากร้านคนจับปลา จะยังคงรับซื้อและขายสินค้าในปริมาณเท่าเดิม จะทำให้มีกำไรไม่เพียงพอในการผ่อนชำระค่ารถห้องเย็น จะต้องเพิ่มปริมาณการขายอีกอย่างน้อย 174.77 กิโลกรัมต่อเดือน จึงจะทำให้การไหลของกระแสเงิน (Cash flow) ไม่สะดุด

หากพิจารณาการขนส่งระหว่างจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดที่มีการรับซื้ออื่นๆ เช่น จังหวัดนครศรีธรรมราช หากไม่สามารถเพิ่มปริมาณการขาย รวมทั้งการลดต้นทุนหรือเพิ่มราคาขายให้ได้จะยิ่งทำให้ขาดทุนเพิ่มขึ้น เนื่องจากระยะทางในการขนส่งจากนครศรีธรรมราช-ประจวบคีรีขันธ์-กรุงเทพฯ ประมาณ 1,000 กิโลเมตร

การมีรถห้องเย็น เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะช่วยพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของห่วงโซ่อุปทาน ร้านคนจับปลาเป็นโซ่อุปทานที่มีคุณภาพครอบคลุมความต้องการตามมาตรฐานความปลอดภัยของอาหารที่ต้องรักษาอุณหภูมิ การบริหารจัดการรถห้องเย็น เช่น การจัดสรรเส้นทาง การจัดการด้านความปลอดภัยและนิรภัยเป็นประเด็นที่ร้านฯ ต้องให้ความสำคัญในการพัฒนาอย่างจริงจัง (ภาคผนวก จ)

อย่างไรก็ตาม หากไม่มีการบริหารจัดการร้านที่ดีตั้งแต่ต้นห่วงโซ่อุปทาน เช่น ปริมาณการรับซื้อและขายสัตว์น้ำ การบริหารจัดการแรงงาน การหาตลาด การประชาสัมพันธ์ ฯลฯ ร้านฯ ก็ไม่สามารถลงทุนรถห้องเย็นได้ เนื่องจากรถห้องเย็นจะเป็นภาระหนี้สินของร้านต่อไป

4.4.2 ผลลัพธ์ต่อชาวประมงพื้นบ้าน

1) รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการขายสัตว์น้ำให้ร้านคนจับปลา

จากการดำเนินกิจการตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557- พฤษภาคม 2558 ร้านคนจับปลาซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านเฉลี่ยเดือนละ 612.58 กิโลกรัม โดยปริมาณการรับซื้อทั้งปีมีจำนวน 7,351.07 กิโลกรัม คิดเป็นยอดเงินจำนวน 1,153,805 บาท (จำนวนเงินคิดคำนวณจากบันทึกการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านฯ) รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์มากที่สุดซึ่งคำนวณจากปริมาณน้ำหนักการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านฯ คิดเป็น 93.1% (6,843.85 กิโลกรัม) คิดเป็นเงิน 1,003,448 บาท ซึ่งชาวประมงมีรายได้ส่วนต่างจากการรับซื้อของร้านคนจับปลากับแพปลาเอกชนท้องถิ่นอยู่ 30% คิดเป็นเงิน 301,033 บาท ซึ่งมีชาวประมงที่รับประโยชน์ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นจำนวน 60 คริวเรือน เฉลี่ยคริวเรือนละ 5,017.21 บาทต่อปี หรือเดือนละ 418.10 บาท

ปริมาณการรับซื้อที่รองลงมาคือการรับซื้อจากต่างจังหวัด (นครศรีธรรมราช ตรัง สตูล และสงขลา) คิดเป็น 6.9% (507.22 กิโลกรัม) คิดเป็นยอดเงินจำนวน 150,356.55 บาท (จำนวนเงินคิดคำนวณจากบันทึกการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านฯ) ชาวประมงมีรายได้ส่วนต่างจากการรับซื้อของร้านคนจับปลากับแพปลาท้องถิ่นอยู่ 30% คิดเป็นเงิน 45,106.89 บาท ชาวประมงที่รับประโยชน์ในพื้นที่ต่างจังหวัดเป็นจำนวน 20 คริวเรือน เป็นจำนวนเงิน 2,255.34 บาทต่อปีต่อคริวเรือน หรือเดือนละ 187.94 บาท

ร้านคนจับปลา มีเป้าหมายในการก่อตั้ง คือ การเพิ่มรายได้ชาวประมงพื้นบ้านที่ทำการประมงอย่างรับผิดชอบ และมุ่งหวังนำกำไรหลังจากหักค่าบริหารจัดการและปันผลผู้ถือหุ้น มาสนับสนุนกิจกรรมอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชน ซึ่งมากกว่าการสร้างผลกำไรเชิงธุรกิจคืนสู่ผู้ถือหุ้น แต่ผลกำไรร้านคนจับปลาในช่วง 1 ปี ที่ผ่านมา (มิถุนายน 2557 – พฤษภาคม 2558) ยังไม่มากพอที่จะปันผลให้ผู้ถือหุ้น หรือนำไปใช้สนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์

ของชุมชนได้ เนื่องด้วยมีผลกำไรจากการขายเพียง 33,814.69 บาท เท่านั้น ซึ่งร้านฯ ต้องนำเงินจำนวนดังกล่าวไปใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจต่อไป

2) การปลดพันธนาการของชาวประมงพื้นบ้านจาก “ระบบเกี่ยว”

แพปลาเอกชนท้องถิ่นเป็นแหล่งเศรษฐกิจของชุมชนที่อาศัยการพึ่งพาระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับนายทุน เนื่องจากเป็นช่องทางจำหน่ายสัตว์น้ำสู่ภายนอก โดยเจ้าของแพจะใช้ระบบเกี่ยวในการผูกมัด ระบบเกี่ยว คือ การที่ชาวประมงพื้นบ้านมายืมเงินเจ้าของแพไปลงทุนในการทำประมงหรือใช้จ่ายในชีวิตประจำวันก่อน แล้วค่อยผ่อนคืนเจ้าของแพภายหลัง โดยการหักเงินจากค่าสัตว์น้ำที่นำมาขายเจ้าของแพ ซึ่งชาวประมงจำเป็นต้องขายให้เจ้าของแพที่ตนยืมเงินเท่านั้น ไม่สามารถนำสัตว์น้ำไปขายแพปลาอื่นได้ แม้ว่าจะได้ราคาที่สูงกว่าแพที่เป็นเกี่ยวก็ตาม แต่มีข้อยกเว้นเฉพาะสัตว์น้ำที่ไม่ได้เป็นสัตว์น้ำหลักที่ติดมากับเครื่องมือและจับได้เป็นจำนวนน้อยเท่านั้น ซึ่งชาวประมงสามารถนำไปขายแพปลาอื่นได้ โดยที่เจ้าของแพไม่ว่า แต่หากนำสัตว์น้ำหลักไปขายแพอื่นเจ้าของแพ (เกี่ยว) จะไม่พอใจ และชาวประมงซึ่งเป็นเกี่ยวต้องนำเงินที่ยืมไปทั้งหมดมาคืนเจ้าของแพเพื่อยุติการซื้อขายกัน แต่หากภายหลังจะนำสัตว์น้ำมาขายอีกเจ้าของแพก็รับซื้อ (ศรีโพล จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 7 กรกฎาคม 2558) ระบบเกี่ยวเป็นกลอุบายในการผูกขาดการขายสัตว์น้ำของเจ้าของแพปลา แต่ในมุมมองกลับกัน เจ้าของแพเห็นว่า ระบบเกี่ยวเป็นระบบช่วยเหลือกันของชาวบ้าน เพราะในการทำประมง หรือการค้าขายของชาวประมงไม่มีความแน่นอนในรายได้ต้องอาศัยทุนในการหมุนเวียน ทั้งค่าตุ้ยหุ้ย (ค่าตุ้ยหุ้ย คือ ค่าแรงลูกน้อง ค่าอาหารในออกประมงแต่ละครั้ง) ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน จึงมีบ่อยครั้งที่ชาวประมงขาดเงินจึงต้องหาแหล่งทุนในการกู้ยืม ระบบเกี่ยวเป็นการกู้ยืมเงินแบบไม่คิดดอกเบี้ย ซึ่งเกี่ยวก็ไม่ต่างจากเงินมัดจำ โดยชาวประมงสามารถกำหนดได้ว่า จะผ่อนคืนเมื่อไหร่และเท่าไร ซึ่งเจ้าของแพไม่ยากให้ชาวประมงผ่อนจนหมด เพื่อไม่ให้ข้อผูกมัดหมดสิ้นไป (ศรีโพล จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 7 กรกฎาคม 2558 , กิ่งนาง ปานน้อย, สัมภาษณ์ 7 กรกฎาคม 2558)

จากปัญหาของระบบเกี่ยวดังกล่าว แนวคิดร้านคนจับปลาจึงเกิดขึ้น เพื่อตัดเส้นทางการขายที่ต้องผ่านผู้ค้าคนกลาง และส่งเสริมให้ชาวประมงสามารถจัดการผลผลิตของตนเองได้ รวมทั้งมีเงินมาสนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์ในชุมชน และผู้บริโภคได้รับอาหารทะเลปลอดภัย แต่ร้านคนจับปลาเป็นกิจการที่เพิ่งเริ่มต้นทำให้มีกำลังในการรับซื้อสัตว์น้ำได้เพียงจำนวนเล็กน้อย ไม่สามารถตอบสนองความคาดหวังของชาวประมงพื้นบ้านหลายคนที่เคยคิดจะปลดแอกหนี้สินกับแพปลา เพื่อมาขายร้านคนจับปลาอย่างเดียว แต่ในที่สุดก็ต้องกลับไปเป็นเกี่ยวกับแพอีกครั้ง อย่างไรก็ตาม ชาวประมงทุกคนยังมีความหวังว่าในอนาคตร้านคนจับปลาของพวกเขาจะเติบโตในทางธุรกิจได้เทียบเท่าแพปลา (ประสาร มีฤทธิ์ และ จิรศักดิ์ มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 5 กันยายน 2558)

จากการสัมภาษณ์ชาวประมงพื้นบ้านและเจ้าของแพปลาในบ้านคันกระเด-อ่าวน้อยสรุปได้ว่ามีแพปลารายใหญ่อยู่ 5 ราย ซึ่งมีความสามารถในการรับซื้อสัตว์น้ำจากที่ชาวประมงจับได้ทั้งปี ดังนี้

แพปลาเจ้กั้ง 40 %

แพปลาพี่ต้อม 30 %

แพปลาเจ้สอง 20 %

แพปลาไฟโพล 4 %

แพปลาไฟเพ็ญ 6 %

ส่วนร้านคนจับปลาที่มีความสามารถในการรับซื้อเพียง 1 % จากการรับซื้อของแพปลาไฟโพล (4%) เท่านั้น ซึ่งยอดจากการดำเนินกิจการตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557- พฤษภาคม 2558 ร้านคนจับปลาซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านเฉลี่ยเดือนละ 612.59 กิโลกรัม โดยปริมาณการรับซื้อทั้งปีมีจำนวน 7,351.07 กิโลกรัม คิดเป็นยอดเงินจำนวน 1,153,805บาท ปริมาณรับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์มากที่สุดซึ่งคำนวณจากปริมาณน้ำหนักรับซื้อสัตว์น้ำของร้านฯ คิดเป็น 93.1% (6,843.85 กิโลกรัม) คิดเป็นเงิน 1,003,448บาท ซึ่งชาวประมงมีรายได้ส่วนต่างจากการรับซื้อของร้านคนจับปลา กับแพปลาท้องถิ่นอยู่ 30% คิดเป็นเงิน 301,033 บาท

รองลงมาคือ การรับซื้อจากต่างจังหวัด (นครศรีธรรมราช ตรัง สตูล และสงขลา) คิดเป็น 6.9% ของปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำร้านคนจับปลาทั้งหมด (507.22 กิโลกรัม) คิดเป็นยอดเงิน 150,356.55 บาท

สัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาได้รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านมากที่สุด 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) ทอดมันปลา 40,500 บาท

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลดังกล่าวมาเทียบเคียงและอนุมาณกับปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำอ่าวคันกระได กล่าวคือ ร้านฯ รับซื้อสัตว์น้ำจากอ่าวคันกระไดได้ 6,843.85 กิโลกรัม ซึ่งเท่ากับ 1% ของแพปลาไฟโพลที่รับซื้อได้ 4% ของอ่าวฯ

$$1\% = 6,843.85 \times 100$$

$$100\% = 684,385 \text{ กิโลกรัม}$$

ยอดจำนวนสัตว์น้ำที่รับซื้อของร้านไฟโพล เท่ากับ 684.385 ตัน = 4% ของจำนวนสัตว์น้ำที่มีการรับซื้อในอ่าวคันกระได

$$4 = 684.385 \text{ ตัน}$$

$$100 = (684.385 \times 100) / 4$$

ปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำอ่าวคันกระได ทั้งปีเท่ากับ 17,109.625 ตัน

ดังนั้น ร้านคนจับปลาที่มีความสามารถในการรับซื้อในรอบ 1 ปี (2557-2558) คิดเป็น 0.04% ของอ่าวคันกระได

เมื่อนำปริมาณการรับซื้อของร้านคนจับปลา (พื้นที่อ่าวคันกระได) 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 (ปี 2558) ร้านคนจับปลา มีผลกระทบทางเศรษฐกิจต่อทั้งชาวประมงพื้นบ้านและสังคมไทยในระดับเพียงน้อยนิด ดังนั้นหากร้านฯ ต้องการสร้างผลกระทบให้มากขึ้น ร้านคนจับปลาจะต้องขยายตลาดและมีวิธีการสื่อสารถึงผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่ในทางกลับกันชาวประมงพื้นบ้านคิดว่า ร้านคนจับปลาทำให้ราคาการรับซื้อสัตว์น้ำในพื้นที่สูงขึ้นจากเดิม เช่น ปลาหลังเขียวจากราคา 6 บาท เป็น 8 บาท/กิโลกรัม ปลาทุจาก 20 บาท เป็น 35-40 บาท เป็นต้น แต่ทางแพปลาท้องถิ่นเห็นว่าราคาสัตว์น้ำที่สูงขึ้นนี้ไม่ได้เป็นผลมาจากร้านคนจับปลา แต่เกิดจากราคาตลาดที่สูงขึ้น เนื่องจากปริมาณสัตว์น้ำที่ชาวประมงจับได้ลดลง และความต้องการของผู้บริโภคเพิ่มสูงขึ้น (กึ่งนาง ปานน้อย และ กมล ปานน้อย, สัมภาษณ์ 7 กรกฎาคม 2558) จึงกล่าวได้ว่า กิจกรรมของร้านคนจับปลาไม่ได้มีผลกระทบใดๆ ต่อการรับซื้อของแพปลา เนื่องจากนานๆ ครั้งร้านฯ จะเข้ามารับซื้อในหมู่บ้าน และการซื้อแต่ละครั้งมีจำนวนน้อย รวมทั้งสัตว์น้ำที่รับซื้อส่วนใหญ่ไม่ใช่สัตว์น้ำหลัก โดยรับซื้อเฉพาะจากชาวประมงในกลุ่มอนุรักษ์เท่านั้น (ศรีไพล จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 7 กรกฎาคม 2558) เจ้าของแพปลาส่วนใหญ่จึงอนุญาตให้ชาวประมงที่เป็นเกี่ยวกับแพปลานำสัตว์น้ำที่จับได้บางส่วนแบ่งขายให้กับร้านคนจับปลาได้ (เพ็ญ จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 11 กรกฎาคม 2558)

3) ความคาดหวังของชาวประมงพื้นบ้านต่อร้านคนจับปลา

โดยพื้นฐานร้านคนจับปลาเกิดขึ้นจากความหวังของชาวประมงพื้นบ้านที่ต้องการมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น สามารถหลุดพ้นจากระบบเกี่ยวของเจ้าของแพปลา และมีเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์ของพวกเขา ดังนั้นผู้วิจัยต้องการทราบว่า เมื่อการดำเนินกิจการครบ 1 ปี (พ.ศ. 2558) แต่ร้านฯ ไม่สามารถปันผลกำไรคืนสู่สมาชิกผู้ถือหุ้น และสนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์ได้นั้น ชาวประมงมีความคิดเห็นอย่างไรต่อการทำงานของร้านในปัจจุบัน และความคาดหวังต่อร้านฯ ในอนาคต โดยสัมภาษณ์ชาวประมงพื้นบ้านที่เกี่ยวข้องกับร้านคนจับปลา จำนวน 24 คน (ภาคผนวก ค) เกี่ยวกับความคาดหวังที่มีต่อร้านคนจับปลาในอนาคต ซึ่งมีหลากหลายมุมมองดังนี้

ชาวประมงพื้นบ้านเห็นว่าการทำงานของร้านฯ ทำให้ราคาสัตว์น้ำในท้องถิ่นสูงขึ้น ซึ่งชาวประมงคิดว่า เมื่อร้านคนจับปลาซื้อสัตว์น้ำในราคาที่สูง ส่งผลให้แพปลาเอกชนท้องถิ่นกลัวว่าชาวประมงจะขายสัตว์น้ำให้ร้านคนจับปลาทั้งหมดในอนาคต แล้วแพปลาจะไม่มีสินค้า จึงต้องปรับราคาการรับซื้อให้สูงขึ้น เช่น ปลาหลังเขียว จากเมื่อก่อน (ปี 2557) ราคา กิโลกรัมละ 6 บาท ปัจจุบัน (ปี 2558) ราคาสูงขึ้นเป็น กิโลกรัมละ 8 บาท (ชาติชาย กำลังแรง, สัมภาษณ์ 12 สิงหาคม 2558; ประสาร มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 18 สิงหาคม 2558; จิรศักดิ์ มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 5 กันยายน 2558) นอกจากนั้นร้านคนจับปลายังทำให้กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านมีตัวตนในสังคมเป็นที่รู้จักมากขึ้น พร้อมทั้งได้เรียนรู้เรื่องราวใหม่ๆ ในสังคมอีกด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องธุรกิจที่ชาวประมงพื้นบ้านไม่มีพื้นฐานมาก่อน จากการไปร่วมจำหน่ายสินค้าที่กรุงเทพฯ (กรพิณ จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 2 มิถุนายน 2558; ภูษิตร์ จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 27 กรกฎาคม

2558; โกศล จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 5 สิงหาคม 2558) นอกจากนั้นร้านคนจับปลาช่วยกระตุ้นให้เกิดการจ้างงานในท้องถิ่น แม้ว่าจะเป็นส่วนน้อยก็ตาม (ชไมพร มัคมัน, สัมภาษณ์ 10 สิงหาคม 2558; เพ็ชร จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 9 สิงหาคม 2558) แต่การดำเนินงานที่ผ่านมา สิ่งที่ต้องแก้ไขปรับปรุงไปด้วยกันระหว่างชาวประมงและร้านคือ ระบบการรับซื้อที่ต้องหมุนเวียนกันไป และต้องมีการรับซื้อในปริมาณที่มากขึ้น เพราะที่ผ่านมาชาวประมงต้องพึ่งพา ระบบเกี่ยวของของแพปลาอยู่เช่นเดิม แต่ชาวประมงก็เข้าใจว่าเป็นการยากที่เจ้าหน้าที่ต้องไปเปิดตลาดในสัตว์น้ำหลักที่พวกเขาจับ แต่พวกเขามั่นใจว่าเจ้าหน้าที่ร้านฯ สามารถทำได้ นอกจากนั้นร้านฯ ควรมีโรงเรือนการผลิตที่ได้มาตรฐานเป็นส่วนที่ศาลารวมใจบ้านคั่นกระได ที่ร้านฯ ย้ายมาเป็นที่ผลิตเมื่อเดือน มิถุนายน 2558 เนื่องจากชาวประมงผู้ขายเห็นว่า เจ้าหน้าที่ร้านฯ และกลุ่มแรงงานผู้หญิงต้องนั่งทำงานอย่างไม่เป็นกิจลักษณะ และต้องใช้กำลัง แรงกายเป็นอย่างมากในการทำงาน ซึ่งหากมีโรงเรือนและระบบการทำงานที่มีมาตรฐานก็น่าจะส่งผลดีมากขึ้น พร้อมกันนั้นการที่ร้านฯ ย้ายมาทำการในชุมชน พวกเขาเห็นว่า เป็นสิ่งที่ดี เพราะพวกเขาได้มีส่วนร่วมกับร้านฯ มากขึ้น ที่สำคัญร้านฯ ตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัดฤดูบิ และแรงงานในหมู่บ้าน ซึ่งเป็นผลดีที่ทำให้ผู้หญิงมีรายได้เพิ่มขึ้น

ความคาดหวังในอนาคต ชาวประมงพื้นบ้านทั้งหมด มีความเห็นร่วมกันว่า ร้านต้องรับซื้อสัตว์น้ำได้จำนวนที่มากขึ้นโดยไม่ต้องรอการสั่งซื้อจากลูกค้า ควรมีห้องเย็นขนาดเล็ก และโรงเรือนการผลิตที่ได้มาตรฐานคล้ายกับโรงงานอุตสาหกรรม พร้อมทั้งสร้างยอดขายที่ดีขึ้น ขยายฐานลูกค้าไปยังภาคเหนือ ภาคอีสาน และสร้างผลกำไรปันผลให้กับผู้ถือหุ้นและกิจการมอญรักษ์ นอกจากนั้นร้อยละ 80 มองว่าร้านคนจับปลาจะก่อให้เกิดการจ้างงานในท้องถิ่น เป็นศูนย์รวมของชาวประมงพื้นบ้านที่มั่นคง สร้างเครือข่ายชาวประมงและผู้บริโภคเข้าร่วมกิจกรรมมอญรักษ์มากขึ้น ไม่มุ่งแค่การขายสินค้าเท่านั้น แต่ต้องทำความเข้าใจกับผู้บริโภคในเรื่องของชนิดสัตว์น้ำ และฤดูกาล พร้อมกับชาวประมงพื้นบ้านร้อยละ 60 มองว่า ชาวประมงต้องการให้ร้านคนจับปลาเป็นผู้นำร่องเรื่องมาตรฐานบลูแบนด์ เพื่อถ่ายทอดความรู้ความเข้าใจสู่ชาวประมงพื้นบ้านให้นำไปปฏิบัติในชีวิตประจำวัน และสามารถหาช่องทางการเข้าสู่ตลาดที่กว้างออกไป นอกจากนั้นชาวประมงพื้นบ้านร้อยละ 50 ต้องการให้แนวคิดร้านคนจับปลาจะเป็นตัวอย่างให้กิจการอื่นๆ ต่อไปในอนาคต เพื่อเป็นการฟื้นฟู และอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง ซึ่งนำไปสู่ความมั่นคงทางอาหารของประเทศในอนาคตอีกด้วย

4) ร้านคนจับปลาของชาวประมงพื้นบ้านคั่นกระได หรือของใคร

ร้านคนจับปลาก่อตั้งจากแนวคิดของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านคั่นกระได จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ แล้วมีการขยายแนวคิดออกไปสู่กลุ่มชาวประมงในหมู่บ้านเครือข่ายประมงพื้นบ้าน

จังหวัดประจวบฯ อีก 6 หมู่บ้าน แต่ในการดำเนินกิจการร้านคนจับปลาปรากฏว่า ปัญหาสำคัญประการหนึ่งคือ ผู้บริโภคมีความต้องการชนิดพันธุ์สัตว์น้ำที่หลากหลาย แต่ชาวประมงในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ทั้งหมด เนื่องจากฤดูกาล และข้อจำกัดของประเภทเครื่องมือประมงที่ชาวประมงในพื้นที่ใช้ ซึ่งมีวนลอย/จมปลาทุ อวนลอยปลาหลังเขียว อวนจมกุ้ง อวนจมปูม้า เบ็ดทุ่นปลาอินทรี โดหมึกแห/เบ็ด และเบ็ดตกปลาเท่านั้น สัตว์น้ำหลักๆ จากการประมงจึงไม่มีความหลากหลายนัก ดังนั้นร้านคนจับปลาจึงต้องใช้เครือข่ายสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยเพื่อขยายพื้นที่ผลิตสัตว์น้ำทั้งฝั่งอ่าวไทยและฝั่งอันดามัน ซึ่งมีผลผลิตเป็นสัตว์น้ำที่สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ดีกว่า เช่น ปลาเกะพง ปลาเก๋า กุ้งปลาน้ำดอกไม้ ปลาจาระเม็ด เป็นต้น จนบางครั้งสินค้าที่ทางร้านรับซื้อส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัด ผู้วิจัยจึงเกิดความสงสัยว่าชาวประมงพื้นบ้านคั่นกระไดมีความคิดเห็นอย่างไร จากการสัมภาษณ์พบว่าหลายคนไม่เห็นด้วยกับการซื้อสัตว์น้ำจากพื้นที่อื่นๆ มาตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค เพราะการตอบสนองตลาดดังกล่าวไม่ได้เป็นการส่งเสริมให้ผู้บริโภคตระหนักถึงความจำเป็นในการบริโภคสัตว์น้ำตามฤดูกาล (ชาติรี กำลั้งแรง, ประสาร มีฤทธิ์, สัมภาษณ์ 8 กันยายน 2558) แต่ก็มีผู้มองอีกมุมหนึ่งว่า การรับซื้อสัตว์น้ำจากหลายๆ พื้นที่ถือเป็นการกระจายโอกาสให้ชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่อื่นๆ ได้มีโอกาสขายสัตว์น้ำที่ราคาสูงขึ้น และมีรายได้เพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน (โกศล จิตรจำลอง, 10 กันยายน 2558)

สำหรับประเด็นการรับซื้อสัตว์น้ำจากพื้นที่อื่นๆ นี้ ในกลุ่มชาวประมงบ้านคั่นกระไดนั้นมีทั้งคนที่เห็นด้วยและไม่เห็นด้วย สำหรับคนที่ไม่เห็นด้วยเกิดจากความรู้สึกเป็นเจ้าของร้านๆ ที่ต้องการให้ร้านๆ เป็นอัตลักษณ์ของตนเอง จึงเกรงว่า หากเอาสัตว์น้ำจากพื้นที่อื่นมาจำหน่ายจะทำอัตลักษณ์ความเป็นคั่นกระไดหายไป แม้จะทราบดีว่าธุรกิจที่ต้องอาศัยกลไกของตลาดจำเป็นต้องตอบสนองผู้บริโภค แต่พวกเขาคิดว่าเจ้าหน้าที่ควรต้องหาแนวทางส่งเสริมให้ความต้องการของผู้บริโภคสอดคล้องกับประเภทสัตว์น้ำที่บ้านคั่นกระไดเป็นลำดับแรก

อนึ่ง แกนนนำชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระไดมีความรู้สึกเป็นเจ้าของร้านคนจับปลาอย่างมาก พวกเขา มักกล่าวเสมอว่า ร้านคนจับปลาคือการแสดงตัวตนให้พวกเขาที่มีถิ่นในสังคม เพราะที่ผ่านมามาอาชีพประมงพื้นบ้านไม่เคยได้รับการเหลียวแลจากสังคม เป็นอาชีพของคนชั้นกรรมกรที่ไม่มีความสำคัญ ทั้งที่ความจริงชาวประมงพื้นบ้านก็เป็นกระดูกสันหลังของชาติไม่ต่างจากชาวนา (สมพงษ์ ปานน้อย, สัมภาษณ์ 7 กรกฎาคม 2558) ทำให้ชาวบ้านบ้านคั่นกระไดต้องมีการตรวจสอบการทำงานของเจ้าหน้าที่อย่างสม่ำเสมอ ทั้งช่วงเริ่มต้นทำร้านในปี 2557 ทั้งการประชุมพูดคุยปัญหาจากการทำงานต่างๆ ของร้านทุกๆ 3 เดือน หรือ ตามช่วงที่ปัญหาเกิดขึ้น พร้อมทั้งชาวบ้านจะคอยไปช่วยขายสินค้าที่กรุงเทพฯ นอกจากนั้นในงานเลี้ยงสงกรานต์ปี 2558 แกนนนำกลุ่มได้นำวีดิโอผลงานร้านคนจับปลาเปิดนำเสนอให้กับชาวบ้านในหมู่บ้านคั่นกระไดและหมู่บ้านใกล้เคียงให้รู้จักร้านคนจับปลาด้วยความภาคภูมิใจ โดยแกนนำและสมาชิกทุกคนใส่เสื้อสีฟ้ามีตราสัญลักษณ์ของร้านๆ เข้าร่วมงาน เป็นต้น

เมื่อร้านฯ ย้ายเข้ามาทำการผลิตที่ศาลารวมใจบ้านคั่นกระได ชาวประมงเข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้น เริ่มตั้งแต่ช่วงเวลาที่ชาวประมงทราบว่าร้านจำเป็นต้องปิดทำการที่บ้านบ่อนอก แกนนำชาวประมงจึงเสนอกับเจ้าหน้าที่ร้านฯ ว่า ควรย้ายการผลิตมาที่ศาลาประจำหมู่บ้าน เพื่อยุติปัญหา อีกทั้งเป็นทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบและแรงงาน หลังจากนั้นแกนนำชาวประมงจึงนำรถกระบะมาช่วยขนย้ายสิ่งของจากร้านฯ บ่อนอกมาที่บ้านคั่นกระได พร้อมทั้งช่วยจัดสถานที่ จัดห้องเก็บของ สร้างกระบะขายน้ำ ทำแผงตากปลาแห้ง ฯลฯ หลังจากที่ย้ายมาทำการผลิตที่บ้านคั่นกระไดเรียบร้อยแล้ว ชาวประมงจะนำสัตว์น้ำที่เจ้าหน้าที่ร้านฯ สั่งซื้อมาส่งถึงที่ร้านฯ เป็นการช่วยผ่อนแรงเจ้าหน้าที่ซึ่งไม่ต้องเดินทางไปรับสัตว์น้ำที่ท่าเทียบเรือหรือที่บ้านชาวประมงดังเช่นแต่ก่อน รวมทั้งแกนนำชาวประมงผู้ชายได้เข้ามาช่วยบรรจุสินค้าในช่วงที่ต้องแปรรูปสัตว์น้ำจำนวนมาก นอกจากนั้นชาวบ้านได้ให้การช่วยเหลือร้านฯ ตามที่ต้องการ อาทิ เป็นแกนนำพาผู้สนใจศึกษาเส้นทางอาหารทะเลของร้านคนจับปลา ช่วยทำอาหารเลี้ยงผู้มาศึกษาดูงาน ร่วมไปขายสินค้าในงานแสดงสินค้าและร่วมตัดสินใจในประเด็นสำคัญๆ ของร้านอย่างเช่น ราคาซื้อสัตว์น้ำ จำนวนสัตว์น้ำที่ควรสั่งซื้อ สถานที่ก่อสร้างโรงเรือน เป็นต้น

การที่ร้านฯ ย้ายเข้ามาในหมู่บ้านทำให้ความสัมพันธ์ของเจ้าหน้าที่ร้านฯ กับชาวประมงดีขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าหน้าที่ฯ กับชาวประมงมีความแนบแน่น เฉกเช่นก่อนการมีร้านฯ เพราะช่วงที่ร้านฯ ทำการที่บ้านบ่อนอก ชาวประมงรู้สึกว่าการพัฒนาเอกชนไม่สนใจกิจกรรมชุมชนและงานอนุรักษ์ มุ่งเน้นเฉพาะงานขายสินค้า ซึ่งพวกเขาคิดว่างานขายสินค้าไม่น่าจะยุ่งยากและใช้เวลาเยอะจนไม่มีเวลาเข้ามาเป็นแกนนำขับเคลื่อนงานอนุรักษ์ร่วมกับชาวบ้าน นอกจากนั้นชาวประมงมีข้อสงสัยเกี่ยวกับราคาการรับซื้อสัตว์น้ำว่าทำไมราคาสัตว์น้ำจึงไม่สูงใกล้เคียงกับราคาที่ยขายหน้าร้าน ซึ่งข้อสงสัยต่างๆ ดังกล่าวได้คลี่คลายลงเมื่อร้านฯ มาทำการผลิตในชุมชน ชาวประมงจึงได้รับรู้และเข้าร่วมตั้งแต่ขั้นตอนการแปรรูปจนถึงสุดกระบวนการ เมื่อพวกเขาเคยเข้าร่วมไปจำหน่ายสินค้าที่กรุงเทพฯ ชาวประมงจึงเกิดความเข้าใจมากขึ้นและมีความเห็นอกเห็นใจเจ้าหน้าที่ที่ทุ่มเทแรงใจและร่างกายในการทำงานมากกว่าวันละ 8 ชั่วโมง โดยไม่มีวันหยุดอีกด้วย

5) ผลกำไรที่วัดมูลค่าไม่ได้จากร้านคนจับปลา

จากการที่ร้านคนจับปลาดำเนินการเข้าสู่ปีที่ 2 (เมื่อปี 2558) แม้ว่าร้านฯ ไม่สามารถปันผลกำไรสู่สมาชิกผู้ถือหุ้น และกิจกรรมการอนุรักษ์ของชุมชนได้นั้น แต่การทำงานของร้านฯ ตั้งแต่ปี 2557 ที่พยายามสร้างแบรนด์ของตนเอง เพื่อให้ลูกค้าจดจำและเรียนรู้สาระสำคัญเกี่ยวกับร้านฯ และ ในปี 2558 บริษัท WYN เข้ามาช่วยจัดทำเฟสบุ๊คของร้านฯ ทำให้คนมาสนใจมากขึ้น จากนั้นร้านคนจับปลาได้รับความช่วยเหลือจากสื่อมวลชนทุกแขนง ไม่ว่าจะเป็นสื่อสิ่งพิมพ์ โทรทัศน์

วิทยุ และอินเทอร์เน็ต พร้อมทั้งการจำหน่ายสินค้าที่สวนรุกขารักษ์เดน ทองหล่อซอย 3 และงานแสดงสินค้าต่างๆ รวมถึงขับเคลื่อนงานรณรงค์อนุรักษ์ทรัพยากรทะเลของเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯ ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระไดเป็นที่รู้จักของสังคมมากยิ่งขึ้น รวมทั้งมีองค์กรอื่น ๆ มาสนับสนุนทำกิจกรรมการอนุรักษ์ การทำซั้งกอและธนาคารปู เช่น องค์กรกรีนพีซ กลุ่มการท่องเที่ยวเชิงชุมชน (local alife) และร้านเลมอนฟาร์ม เป็นต้น

4.4.3 ผลลัพธ์ต่อผู้บริโภค

1) ผลตอบรับจากผู้บริโภค (ภาคผนวก ฉ)

ร้านคนจับปลามุ่งหวังให้ผู้บริโภคได้รับอาหารทะเลปลอดภัยไร้สารฟอร์มาลินและเรียนรู้การบริโภคอาหารทะเลจากการทำประมงเชิงอนุรักษ์ของชาวประมงพื้นบ้าน โดยใช้วิธีการพูดคุยกับลูกค้าระหว่างการซื้อขาย การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ สื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุและโทรทัศน์ ซึ่งผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้บริโภค จำนวน 20 คน สามารถสรุปได้ดังนี้ (บัญชีการรับซื้อสัตว์น้ำร้านคนจับปลาประจวบฯ ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557 – พฤษภาคม 2558 และการสัมภาษณ์ผู้บริโภคร้านคนจับปลา จำนวน 20 คน ในช่วงเดือนสิงหาคม – กันยายน 2558)

ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคของร้านคนจับปลา พบว่า ผู้บริโภคร้านคนจับปลาส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง อยู่ในช่วงอายุ 41-50 และ 60 ปีขึ้นไป สถานภาพการสมรสโสด ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว ได้รับการศึกษาระดับปริญญาตรี ระดับรายได้ 100,001 บาท/เดือน ขึ้นไป มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพฯ มีสมาชิกในครัวเรือน 2 คนขึ้นไป

ผู้บริโภคซื้ออาหารทะเลจากร้านคนจับปลาบ่อยที่สุด รองลงมาคือห้างสรรพสินค้าชั้นนำ โดยผู้บริโภคเลือกซื้อประเภทอาหารทะเลสดมากที่สุดถึง 85% เพราะรสชาติอร่อย สามารถทำอาหารได้หลากหลายเมนู และปลอดภัยไร้สารฟอร์มาลิน มีการบริโภคอาหารทะเลเฉลี่ยเดือนละ 1 ครั้ง หรือน้อยกว่านั้น 35% โดยมีมูลค่าการซื้ออาหารทะเลทั่วไป เฉลี่ยครั้งละ คือ 1,501 – 2,000 บาท จำนวน 35 %

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

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

ผู้บริโภคได้แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า ร้านคนจับปลาคืออาหารที่มีประโยชน์ปลอดภัยบริโภคแล้วสุขภาพดี และเป็นช่องทางให้คนในสังคมได้ทำความดี เป็นกิจการเพื่อสังคมที่ควรได้รับการสนับสนุน พร้อมทั้งเป็นร้านอาหารทะเลปลอดภัยซึ่งส่งผลดีต่อสุขภาพ และสิ่งแวดล้อม เป็นการต่อต้านเครื่องมือประมงที่ผิดกฎหมายและทำลายล้าง

ร้านคนจับปลาช่วยสร้างความยุติธรรมระหว่างผู้บริโภค ทรัพยากรทะเล และชาวประมง เป็นการดูแลทุกฝ่าย รวมทั้งพนักงานบริการที่มีความซื่อสัตย์ในการให้ข้อมูลแก่ลูกค้า

ผู้บริโภคจำนวนหนึ่งมีความรู้สึกเชื่อมั่นในร้านฯ เนื่องจากเป็นโครงการหนึ่งของการทำงานของสมาคมรักษ์ทะเลไทย ที่ทำกิจกรรมการอนุรักษ์ทะเลมาอย่างยาวนาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งนายบรรจง นะแส นายกสมาคมรักษ์ทะเลไทยที่มีผู้ชื่นชอบผลงานด้วยเช่นกัน

ประเภทสินค้าอาหารทะเลที่ผู้บริโภคซื้อร้านคนจับปลา ส่วนใหญ่เป็นอาหารทะเลสด 65% อาหารทะเลปรุงสุกพร้อมกิน 20% และอาหารทะเลแปรรูป 15% เพราะผู้บริโภคชอบรับประทานอาหารทะเลสด ซึ่งมีคุณค่าทางโภชนาการสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งโอเมก้า 3 ซึ่งสอดคล้องกับยอดจำหน่ายอาหารทะเลร้านคนจับปลาที่ได้รับความนิยม 5 อันดับแรกจากผู้บริโภค ซึ่งผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมใบเสร็จการจำหน่ายสินค้าของร้านฯ ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557 – พฤษภาคม 2558 คือ

- (1) กุ้งแช่บ๊วย 523,789 บาท
- (2) ปลาทะเลเค็ม 58,321 บาท
- (3) ปูมานึ่ง 58,071 บาท
- (4) ปูม้าสด 53,937 บาท
- (5) ปลาอินทรีสดหันแวน 51,273 บาท

การบริโภคสัตว์น้ำโดยคำนึงถึงปริมาณสารเคมีสะสมในสัตว์น้ำตามลำดับชั้นในการบริโภค (trophic level) ซึ่งจากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้บริโภคสินค้าจากร้านคนจับปลา จำนวน 55% คำนึงถึงปริมาณสารเคมีฯ ส่วนผู้ที่ไม่คำนึงถึงปริมาณสารเคมีสะสมมีจำนวน 10% และไม่ทราบข้อมูลดังกล่าวอีกจำนวน 35% โดยมีผู้บริโภคจำนวนหนึ่งได้แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า พวกเขาจะเลือกบริโภคสัตว์น้ำที่มีขนาดเล็ก อาทิ กุ้งแช่บ๊วย ปลาหู ฯลฯ เนื่องจากคิดว่าสัตว์น้ำที่มีขนาดเล็กไม่น่าจะมีการสะสมของสารเคมีตามลำดับชั้นการบริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่งสารตะกั่ว นอกจากนี้พวกเขา กล่าวเพิ่มอีกว่า พวกเขาจะไม่เลือกบริโภคสัตว์น้ำที่มาจากจังหวัดระยองที่มีการรั่วไหลของน้ำมันดิบเมื่อ ปี 2556

ในการเลือกบริโภคสัตว์น้ำของผู้บริโภคร้านคนจับปลาโดยพิจารณาว่าสัตว์น้ำนั้นอยู่ในลำดับชั้นใดของห่วงโซ่อาหาร (food chain)หรือไม่นั้น พบว่า ผู้บริโภค 60% ไม่ทราบเรื่องลำดับชั้นของห่วงโซ่อาหารว่าคืออะไรและมีผลอย่างไร ส่วนผู้บริโภค 40% พิจารณาเรื่องลำดับชั้นของห่วงโซ่อาหาร โดยให้เหตุผลว่า การบริโภคสัตว์น้ำที่ดีที่สุด คือ การไม่บริโภคสัตว์ที่เป็น Top of Food Chain เช่น ปลาที่เป็นนักล่าอย่างฉลาม จระเข้ หรือสัตว์กินเนื้อชนิดอื่นๆ เนื่องจากตามหลักห่วงโซ่อาหาร หากพืชผู้ผลิตได้รับสารเคมีขั้นต้นก็จะส่งทอดไปยังผู้บริโภคชั้นต่อไปเรื่อยๆ แล้วยิ่งทวีคูณของ

สารเคมีตกค้างนั้นๆ ด้วย พร้อมทั้งผู้บริโภครู้ให้คำแนะนำว่า ร้านฯ ควรให้ความรู้เรื่องนี้แก่สังคมด้วย ถึงแม้ว่าจะเป็นเรื่องที่น่าไขว่คว้าก็ตาม

หากไม่มีสัตว์น้ำตามที่ต้องการ ผู้บริโภคร้านคนจับปลาอินดีที่ซื้อสัตว์น้ำชนิดอื่นๆ แทน 60% ส่วนผู้ที่ตัดสินใจแน่ชัดว่าไม่ซื้อสัตว์น้ำชนิดอื่นแทน และไม่แน่ใจ 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 ไร่การรายงานและการควบคุม (IUU Fishing) ผู้บริโภคทราบ 75% และไม่ทราบ 25% ซึ่งผู้บริโภคส่วนใหญ่ทราบว่า IUU Fishing คือ การทำประมงผิดกฎหมาย IUU Fishing ในไทยเกิดจากการทำประมงผิดกฎหมายทั้งเครื่องมือทำลายสิ่งแวดล้อม การใช้แรงงานผิดกฎหมายเด็กต่ำกว่าเกณฑ์ ไม่ดูแลทรัพยากรในอนาคต ส่วนใหญ่จากการประมงพาณิชย์

ผู้บริโภคร้อยละ 80% คิดว่าปัญหา IUU Fishing ไม่กระทบต่อแหล่งจำหน่ายอาหารทะเล เพราะผู้บริโภคซื้อสินค้าจากชาวประมงพื้นบ้าน ทั้งจากร้านคนจับปลา และโครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์ พร้อมกันนั้นผู้บริโภคมองว่า ประเด็น IUU Fishing อาจทำให้ประมงพาณิชย์ไม่สามารถออกทำประมงได้ ซึ่งกลับเป็นผลดีต่อทรัพยากรสัตว์น้ำที่จะมีเวลาฟื้นฟูมากขึ้น นอกจากนั้น ผู้บริโภคบางส่วนให้เหตุผลว่า ไม่ว่าจะมีความรู้เรื่อง IUU Fishing หรือไม่ ผู้ค้าอาหารทะเลก็สามารถหาสินค้ามาจำหน่ายได้อยู่ดี หรืออาหารทะเลในตลาดก็มีการจำหน่ายปกติ ปริมาณสัตว์น้ำไม่ได้ลดลงแต่อย่างใด ส่วนอีกเหตุผลหนึ่งก็คือ ไม่ทราบว่า IUU Fishing คืออะไรจึงคิดว่าไม่กระทบ ส่วนผู้บริโภค ร้อยละ 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 ความ

หลากหลาย ความสะอาด ความปลอดภัยไร้สารเคมี ผู้บริโภคทราบขั้นตอนและแหล่งที่มา ใช้เครื่องมือประมงที่ไม่ทำลายล้างเพื่อช่วยเหลือระบบนิเวศทางทะเล และยกระดับคุณภาพชีวิตชาวประมงพื้นบ้าน ยกเว้นการผ่านการรับรองมาตรฐานจากองค์กรที่น่าเชื่อถือ เพราะสินค้าร้านคนจับปลาไม่มีมาตรฐานจากองค์กรใดๆ รับรอง นอกจากการรับรองตนเอง

(2) **ราคา (Price)** ผู้บริโภคให้คะแนนประเด็นราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้าในระดับมาก ส่วนประเด็นการมีป้ายราคาอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากผู้บริโภคให้ความคิดเห็นว่าอาหารทะเลของร้านฯ มีความสด สะอาด ปริมาณเหมาะสมกับคุณภาพ แต่ในเรื่องของป้ายราคาสินค้าไม่มีการเขียนราคาที่ชัดเจนทั้งหน้าร้านและหน้าเพจเฟซบุ๊ก ทำให้ยากต่อการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง ผู้บริโภคจึงแนะนำว่า ควรแสดงป้ายราคาสัตว์น้ำแต่ละชนิดไว้เป็นราคาต่อหน่วยกิโลกรัม หรือราคาต่อแพ็ค

(3) **สถานที่จัดจำหน่าย (Place)** ในส่วนของสถานที่ผู้บริโภคให้อยู่ในระดับปานกลาง ทั้งทำเลที่ตั้ง บรรยากาศ และการจัดการตกแต่งร้าน เพราะสามารถเดินทางโดยรถไฟฟ้าได้สะดวก แต่การเดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัวค่อนข้างจะลำบาก เนื่องด้วยการจราจรติดขัด ส่วนบรรยากาศโดยรวม การตกแต่งของสวนรุกขารุทนมีเก๋อ้อและมีร่มเงาของต้นไม้ช่วยเสริมให้ร้านดูดีขึ้น แต่การจัดตกแต่งร้านฯ ยังไม่สะอาดตา สิ่งของวางไม่เป็นระเบียบมากนัก ทำให้เลือกซื้อสินค้ายาก

(4) **การส่งเสริมการตลาด (Promotion)** ผู้บริโภคให้คะแนนการบริการของพนักงานในระดับมาก เนื่องจากพนักงานอภัยชัยดี ให้การดูแลเอาใจใส่เป็นอย่างดี ให้คำแนะนำเกี่ยวกับชนิดสินค้า พุดจาไพเราะ และใบหน้ายิ้มแย้มแจ่มใส ส่วนการมีระบบสมาชิกให้คะแนนในระดับปานกลาง แต่ปัจจุบันร้านฯ ยังไม่ได้มีระบบสมาชิกอย่างชัดเจน พนักงานใช้วิธีการจดจำลูกค้าประจำ ผู้บริโภคจึงเสนอว่าควรมีระบบสมาชิกอย่างเป็นทางการเพื่อส่งเสริมระบบการขายของร้านฯ

นอกจากนั้น ทักษะต่อการมีพนักงานหรือป้ายข้อความให้ความรู้เรื่องอาหารปลอดภัย แหล่งที่มาของอาหารทะเล การทำประมงแบบรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม วิธีประมงพื้นบ้าน และการดำเนินกิจการของร้านคนจับปลา ในรูปแบบกิจการเพื่อสังคมอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนความคิดเห็นเกี่ยวกับมาตรฐานอาหารทะเลปลอดภัย (BLUE BRAND) จากสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยอยู่ในระดับน้อย ผู้บริโภคให้คำแนะนำว่า พนักงานของร้านฯ ให้ความรู้ต่อลูกค้าต่อเมื่อมีการซักถาม ส่วนมากพนักงานเน้นเรื่องการขายและแนะนำสินค้าเป็นหลัก ส่วนเรื่องที่มาของสินค้าและความรู้ด้านอื่นๆ ทางร้านฯ มีป้ายให้ความรู้ แต่ลูกค้าส่วนใหญ่ไม่ได้มีเวลาอ่าน ดังนั้นพนักงานควรจะให้ข้อมูลเสริมในระหว่างการขาย

ส่วนการรับฟังความคิดเห็น และข้อเสนอแนะจากลูกค้า อยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากเจ้าหน้าที่ร้านมีการรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากลูกค้าเสมอในเรื่องความสดของอาหารทะเล การบรรจุภัณฑ์ที่ดี การขนส่ง ช่องทางจำหน่าย และอื่นๆ แต่ทางร้านฯ ไม่ได้มีการปรับปรุงแก้ไขมากนัก

ส่วนประเด็นร้านๆ มีการโฆษณาผ่านรายการโทรทัศน์ วิทยุ เฟสบุ๊ก เว็บไซต์ ฯลฯ อยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากร้านๆ มีการประชาสัมพันธ์หลายช่องทาง แต่รูปแบบและความโดดเด่นของสื่ออื่น อาจยังไม่ตรงกับกลุ่มผู้บริโภคของร้านคนจับปลามากนัก

ส่วนในประเด็นความคิดเห็นต่อร้าน ผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อร้านคนจับปลาในด้านคุณภาพสินค้า การให้บริการ และราคา ในระดับมาก

ผู้บริโภคคิดว่าร้านคนจับปลามีประโยชน์ต่อตัวเอง สังคม สิ่งแวดล้อม และชาวประมงพื้นบ้าน ในระดับมาก

ส่วนการสนับสนุนร้านคนจับปลาในอนาคต ผู้บริโภคจะมีส่วนร่วมในการสนับสนุนร้านคนจับปลา และจะแนะนำให้ญาติ พี่น้อง เพื่อนๆ คนรู้จัก เลือกซื้ออาหารทะเลจากร้านคนจับปลา ในระดับมาก

นอกจากนั้นผู้บริโภคมีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

- สินค้าร้านคนจับปลา ควรผ่านการรับรองจากองค์การอาหารและยา เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือที่มากยิ่งขึ้น
- ควรเพิ่มช่องทางหรือสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าให้มากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งบริการจัดส่งถึงที่
- ฉลากสินค้า ควรระบุชื่อสัตว์น้ำ วันเดือนปีที่ผลิต และวันหมดอายุที่ชัดเจน พร้อมทั้งวิธีการปรุง และการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์
- ร้านคนจับปลาควรให้ความรู้เรื่องฤดูกาลจับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละพื้นที่แก่ผู้บริโภค เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าใจและวางแผนการบริโภคสัตว์น้ำในช่วงนั้นๆ ได้
- ร้านคนจับปลาควรเพิ่มระบบสมาชิก เพื่อเป็นช่องทางการส่งเสริมทางตลาด ให้ผู้บริโภคมีความรู้สึกว่าได้รับความสำคัญ และมีความจงรักภักดีในสินค้า และซื้อสินค้าสม่ำเสมอในระยะยาว อาทิ สำหรับสมาชิกมีลด 3% เป็นต้น
- ร้านคนจับปลา ควรเพิ่มผลิตภัณฑ์กึ่งแปรรูป อาทิ กุ้งปอกเปลือกผ่าหลัง กุ้งต้มพร้อมอุ่น ปลาทรงเครื่องพร้อมทอด เป็นต้น เพื่อเพิ่มความสะดวกให้ผู้บริโภค และช่วยเพิ่มจำนวนผู้บริโภคให้มีมากยิ่งขึ้น

ส่วนตัวแทนองค์การบริหารส่วนตำบลบ่อนอก และองค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อยที่เกี่ยวข้องกับร้านคนจับปลาที่มีความคิดเห็นดังนี้

- ร้านคนจับปลาเป็นร้านที่เกิดจากแนวคิดของชาวประมงพื้นบ้านและนักพัฒนาเอกชนที่ต้องการพัฒนาและจัดการระบบเศรษฐกิจในชุมชนให้ดีขึ้น (พันธุ์ศักดิ์ ใจใหญ่, สัมภาษณ์ 6 กรกฎาคม 2558) เป็นอาหารทะเลปลอดสารฟอร์มาลิน ผู้บริโภครู้แหล่งที่มาของสัตว์น้ำ จึงมีความน่าเชื่อถือ แต่ราคาสินค้าสูงกว่าตลาดท้องถิ่นทำให้คนในพื้นที่เข้าถึงได้ยาก แม้ว่ามีลูกค้า

แวมหาหน้าร้านที่บ่อนอกเป็นประจำ แต่ลูกค้ามากกว่า 50% ไม่ซื้อ จึงมีคำถามว่าจะทำอย่างไรให้คนในพื้นที่เข้าถึงได้ ซึ่งทางตัวแทนองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นก็เข้าใจดีว่าร้านมีต้นทุนการบริหารจัดการที่สูง ดังนั้นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจึงเป็นชนชั้นกลาง-สูงในกรุงเทพฯ (อำนาจ สูงยิ่ง, สัมภาษณ์ 18 สิงหาคม 2558)

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

จากข้อเสนอแนะดังกล่าว แสดงให้เห็นว่า ร้านคนจับปลาควรพัฒนาบรรจุภัณฑ์และเพิ่มรายละเอียดของสินค้าให้มากขึ้น พร้อมทั้งควรให้ความรู้แก่ผู้บริโภคเกี่ยวกับเรื่องธรรมชาติของสัตว์น้ำ อาทิ ฤดูกาล เครื่องมือที่ใช้จับ เป็นต้น รวมถึงเพิ่มความหลากหลายของสินค้าด้วยเช่นกัน

4.5 แนวทางพัฒนาร้านคนจับปลาในอนาคต

ร้านคนจับปลาก่อให้เกิดผลลัพธ์ในด้านต่างๆ ต่อชาวประมงพื้นบ้าน และผู้บริโภค แต่อย่างไรก็ตาม ผลลัพธ์ที่กล่าวมาข้างต้นยังไม่สามารถตอบโจทย์ความอยู่รอดของร้านฯ ได้ หากต้องการให้ร้านฯ อยู่รอด ร้านฯ ควรดำเนินการเพื่อให้สามารถตอบสนองวัตถุประสงค์การก่อตั้งร้านฯ โดยผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสรุปบทเรียนร่วมกันระหว่างเจ้าหน้าที่ของร้านคนจับปลา องค์กรภาคีที่มีบทบาทสนับสนุนการทำงานของร้านฯ แกนนำกลุ่มประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได และผู้วิจัย รวมทั้งเป็นข้อมูลที่รวบรวมจากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ของร้านคนจับปลา และองค์กรภาคีที่เกี่ยวข้อง (สุพรรณนา น้อยอิม, สัมภาษณ์ 13 กรกฎาคม 2558), (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, สัมภาษณ์ 14 กรกฎาคม 2558), (กรพิณ จิตรจำลอง, สัมภาษณ์ 9 กันยายน 2558) (ฉัจจาพร ลอยปลิว, สัมภาษณ์ 13 กันยายน 2558), (การประชุมองค์กรอ็อกแฟม, 14 กรกฎาคม 2558), (จินดาจิตตน์, สัมภาษณ์ 3 พฤศจิกายน 2558) ดังนี้

วัตถุประสงค์ที่ 1 ชาวประมงมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น และมีเงินทุนสนับสนุนการอนุรักษ์

1.) ร้านฯ ควรสร้างโรงเรือนการผลิตให้ได้มาตรฐาน มีห้องเย็นสำหรับการเก็บรักษาคุณภาพสัตว์น้ำ เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มจำนวนการรับซื้อสัตว์น้ำ

2.) ร้านฯ ควรรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในปริมาณที่มากขึ้น ในราคาที่สูงกว่าแพปลาท้องถิ่นไม่ต่ำกว่า 5 % แต่ไม่ควรเกิน 30% จากเดิมที่ร้านรับซื้อได้เพียงประมาณเดือนละ 12 วัน คิดเป็น 60% ซึ่งรับซื้อได้เพียง 60 ครั้วเรือน โดยใช้ระบบหมุนเวียนการรับซื้อ ซึ่งในการรับซื้อแบบเดิมนี้อาชีพประมงไม่สามารถหลุดพ้นจากระบบเกี่ยวของแพปลาท้องถิ่นได้ เนื่องจากความถี่ในการรับซื้อสินค้าของร้านฯ ไม่มากพอ ในขณะที่ชาวประมงออกไปทำประมงแทบทุกวัน ดังนั้นพวกเขา

จึงต้องนำสัตว์น้ำที่ได้ไปขายที่แพปลา แม้ต้องการไปขายร้านคนจับปลา ก็มีความรู้สึกเกรงใจแพปลา ท้องถิ่น แต่หากชาวประมงต้องการยกเลิกความสัมพันธ์แบบเจ้าหนี้-ลูกหนี้กับแพปลา ก็ไม่สามารถกระทำได้เพราะร้านฯ ยังไม่มีความมั่นคง สามารถรับซื้อสัตว์น้ำได้เพียงจำนวนน้อยและรับซื้อเพียงบางครั้งเท่านั้น

3.) ร้านฯ ควรจัดการเรื่องระบบการขนส่งสินค้าให้มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งควรจัดซื้อรถห้องเย็นเพื่อขนส่งสินค้าไปจำหน่ายที่กรุงเทพฯ ทั้งนี้ ร้านฯ จะต้องดำเนินการพัฒนาการบริหารจัดการร้านในด้านอื่นๆควบคู่ไปด้วย

4.) ร้านฯ ต้องให้ความรู้กับผู้บริโภคเรื่องการบริโภคอาหารทะเลตามฤดูกาล ตามที่ชาวประมงจับได้ เพื่อทำการตลาด และกระตุ้นความต้องการของตลาด (Demand) โดยใช้วิธีการนำเสนอเรื่องราวที่น่าสนใจมาเป็นจุดดึงดูดลูกค้า ทั้งนี้ร้านฯ จะได้ไม่ต้องรับซื้อสัตว์น้ำจากต่างจังหวัด ซึ่งมีต้นทุนการขนส่งที่สูงจนไม่คุ้มทุน

5.) แม้ว่าในช่วงปี 2557 – 2558 ร้านฯ ไม่สามารถปันผลกำไรจากขายสินค้าสู่ผู้ถือหุ้น และการทำกิจกรรมอนุรักษ์ของชุมชนได้ แต่จากการประชาสัมพันธ์ และการขับเคลื่อนงาน ทั้งของร้านฯ และของกลุ่มชาวประมงในประเด็นการทำงานเพื่อสังคม ส่งผลให้องค์กรภายนอกอื่นๆ อาทิ กรีนพีซ เลมอนฟาร์ม เป็นต้น มองเห็นความสำคัญของร้านฯ ในฐานะกิจการเพื่อสังคมของชาวประมงพื้นบ้านจึงให้การสนับสนุนงบประมาณในการจัดกิจกรรมแทน ซึ่งถือเป็นการปันผลกำไรทางอ้อมจากร้านฯ ซึ่งในอนาคตหากร้านสามารถจัดการระบบการบริหารภายใน และจัดการกับอุปสงค์ อุปทานได้ ร้านฯ จะสามารถปันผลกำไรสู่งานอนุรักษ์ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

วัตถุประสงค์ที่ 2 ผู้บริโภคได้รับอาหารทะเลปลอดภัย จากการทำประมงแบบรับผิดชอบ

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

2.) ร้านฯ จะต้องมีการตรวจสอบความปลอดภัย และคุณภาพสินค้าจากชาวประมงพื้นบ้าน โดยทำเป็นระบบที่ชัดเจน โดยไม่ใช้การตรวจสอบทางด้านสังคมที่อาศัยความเชื่อใจกันระหว่างเจ้าหน้าที่ฯ กับชาวประมงเพียงอย่างเดียว กล่าวคือ ร้านฯ ควรตรวจสอบคุณภาพสินค้าด้วยตนเอง โดยการสุ่มตรวจเดือนละ 1 ครั้ง ส่วนเรื่องเครื่องมือและวิธีการทำประมงแบบไม่ทำลายล้างร้านฯ กับเครือข่ายฯ ควรใช้วิธีการตรวจสอบทางสังคม คือ ชาวประมงจะช่วยตรวจสอบกันเอง เพราะต่างก็ออกไปทำประมงในพื้นที่และช่วงเวลาเดียวกัน

วัตถุประสงค์ที่ 3 ผู้บริโภคมีความตระหนักต่อการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง

1.) เหตุผลสำคัญอันดับ 1 ที่ผู้บริโภคเลือกบริโภคอาหารทะเลจากร้านคนจับปลา คือสุขภาพและความปลอดภัย รองลงมา คือ การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ซึ่งผู้บริโภคจำนวนหนึ่งกล่าวว่า เจ้าหน้าที่ไม่ได้อธิบายเรื่องการอนุรักษ์ การใช้เครื่องมือประมง และวิธีการประมงมากเท่าที่ควร แต่พูดคุยเฉพาะเรื่องของสินค้า ทั้งนี้เพราะเจ้าหน้าที่ไม่มีเวลาอธิบายข้อมูล และลูกค้าเองก็ใช้เวลาจำกัดด้วย ร้านฯ จึงต้องใช้วิธีการให้ความรู้ผ่านเพจเฟซบุ๊กร้านคนจับปลาแทน

2.) ผู้บริโภคร้านคนจับปลามีความตระหนักถึงการอนุรักษ์ มีความเข้าใจเรื่องการบริโภคตามฤดูกาล ซึ่งจากการสัมภาษณ์ในประเด็นที่ว่าหากไม่มีสัตว์น้ำตามที่ต้องการ ผู้บริโภคร้านคนจับปลาจำนวน 60% ยินดีที่จะซื้อสัตว์น้ำชนิดอื่นๆ แทน

โดยสรุป ร้านคนจับปลาควรจัดระบบการบริหารภายในให้เป็นกิจการเพื่อสังคมที่แท้จริง แม้ว่าจุดเริ่มต้นจะมาจากเงินสนับสนุนองค์กรภายนอก และการดำเนินงานในช่วงแรกสามารถผ่านพ้นวิกฤติได้ เพราะได้รับเงินสนับสนุนจากองค์กรอีกแฟม โดยร้านฯ ต้องเริ่มจากการพัฒนา “คน” คือการสร้างความเข้าใจให้เจ้าหน้าที่เรียนรู้เรื่องธุรกิจให้ก้าวพ้นแนวคิดและการทำงานแบบนักพัฒนาเอกชน เรียนรู้เรื่องการวางแผน การทำบัญชีอย่างเป็นระบบ การวิเคราะห์ตลาด การหาจุดเด่นของสินค้า การมีโรงเรือนผลิต และการควบคุมคุณภาพตามมาตรฐาน รวมทั้งการมีมาตรฐานอาหารปลอดภัยจากองค์กรที่น่าเชื่อถือรองรับ และการขนส่งที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล นอกจากนั้นการเน้นยุทธศาสตร์ให้สินค้าจากพื้นที่ประจวบฯ เป็นสินค้าเด่น เพื่อตอบโจทย์ความคาดหวังของชาวประมง ทั้งการหลุดพ้นจากระบบเกี่ยว และมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นทั้งจากการขายสัตว์น้ำโดยตรงและเงินปันผลกำไรรายปี และมีเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์ เพื่อให้ร้านคนจับปลาสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของการก่อตั้งได้อย่างแท้จริง

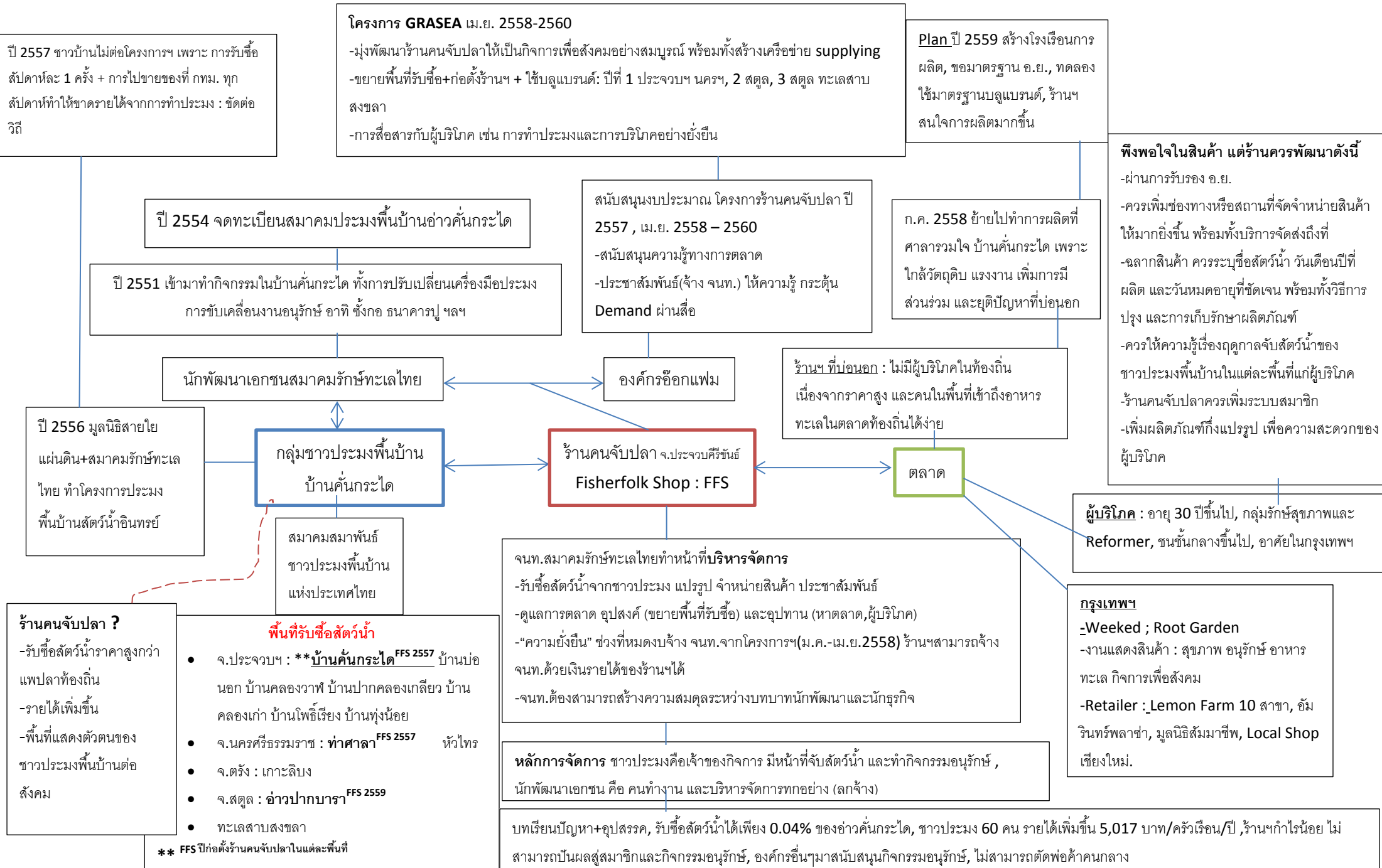
บทที่ 5

สรุปผลและอภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้ระเบียบการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เพื่อศึกษากระบวนการ ผลลัพธ์ในมิติเศรษฐกิจและสังคม ของการขับเคลื่อนร้านคนจับปลา รวมทั้งปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรคในการดำเนินร้านฯ เพื่อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาร้านคนจับปลาในอนาคตให้เกิดความยั่งยืน โดยใช้วิธีการสังเกตแบบมีและไม่มีส่วนร่วม การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างและไม่มีโครงสร้าง และการสนทนากลุ่ม เป็นวิธีการหลักในการเก็บข้อมูลกลุ่มเป้าหมายซึ่งมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 59 คน ผู้วิจัยได้สรุปและอภิปรายผลการวิจัยตามกรอบคำถามการวิจัยดังต่อไปนี้

5.1 กระบวนการดำเนินงานของร้านคนจับปลา

จากการดำเนินงานร้านคนจับปลา สามารถสรุปเป็นแผนภาพได้ดังนี้



ร้านคนจับปลาเริ่มต้นจากการทำงานร่วมกับนักพัฒนาเอกชน ซึ่งมีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดจากการทำกิจกรรมอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรสัตว์น้ำ ตั้งแต่ปี 2551 เป็นระยะเวลามากกว่า 7 ปี เนื่องจากนักพัฒนาเอกชนสมาคมรักษ์ทะเลไทยได้เข้ามาส่งเสริมและให้ความรู้แก่กลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน ส่งผลให้ทรัพยากรสัตว์น้ำในอ่าวหน้าบ้านของตนมีความอุดมสมบูรณ์ ปริมาณสัตว์น้ำเพิ่มมากขึ้น แต่ชาวประมงพื้นบ้านยังคงประสบปัญหาเศรษฐกิจราคาสัตว์น้ำตกต่ำ และต้องการหลุดพ้นจากการผูกขาดการขายสัตว์น้ำกับพ่อค้าคนกลางด้วยภาระหนี้สิน เนื่องจากพ่อค้าคนกลางให้นำเงินมาลงทุนในเครื่องมือประมง หรือนำมาใช้ในชีวิตประจำวันอื่นๆ หรือพ่อค้าคนกลางให้เครื่องมือประมงแก่ชาวประมง ทำให้ชาวประมงไม่สามารถกำหนดราคาสินค้าตนเองได้ และไม่สามารถขายสัตว์น้ำให้พ่อค้าคนอื่น ๆ ชาวประมงพื้นบ้านจึงต้องการหาทางออกด้วยการหาช่องทางตลาดอื่นๆ

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

ต้นปี 2557 กลุ่มของชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ได้เริ่มปรึกษาหารือเรื่องการเปิดร้านขายอาหารทะเลที่มีแนวสอดคล้องกับการพัฒนาที่ยั่งยืนกับสมาคมรักษ์ทะเลไทย ซึ่งเป็นองค์กรพัฒนาเอกชนที่ร่วมทำงานด้านอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลในพื้นที่จังหวัดประจวบฯ มา 7-8 ปี โดยได้รับงบประมาณและความรู้ด้านการทำธุรกิจจากองค์กรอีกแฟม

ชาวประมงพื้นบ้านในเครือข่ายสมาคมประมงพื้นบ้าน จังหวัดประจวบฯ จำนวน 66 คน ได้ร่วมถือหุ้นเป็นสมาชิก ร้านคนจับปลาจึงได้เปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2557 ที่บ้านบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัดประจวบฯ ในที่ดินสาธารณะริมถนนเพชรเกษมของวัดสี่แยกบ่อนอก จนกระทั่งเดือนกรกฎาคม 2558 ร้านฯ ที่บ้านบ่อนอกได้ยุติและย้ายไปทำการผลิตที่ศาลารวมใจ บ้านคั่นกระได เนื่องด้วยเป็นพื้นที่ที่อยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบและแรงงานในการผลิตสินค้า

และร้านฯ วางแผนจะสร้างโรงเรือนการผลิตให้ได้มาตรฐาน เพื่อขอการรับรองจากคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ในปลายปี พ.ศ. 2559

หลักในการจัดการร้านฯ คือ ชาวประมงเป็นเจ้าของกิจการ มีหน้าที่จับสัตว์น้ำมาขายให้ทางร้านฯ ในราคาที่สูงกว่าแพปลาท้องถิ่น ส่วนนักพัฒนาเอกชน คือ ลูกจ้างหรือคนทำงาน ซึ่งปฏิบัติหน้าที่เพื่อร้านฯ 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

ในช่วงแรกร้านคนจับปลาเปิดหน้าร้านและทำการผลิตที่บ้านบ่อนอก ซึ่งเจ้าหน้าที่และชาวประมงพื้นบ้านคิดว่า การเปิดร้านที่บ้านบ่อนอก ซึ่งมีทำเลที่ตั้งอยู่ริมถนนเพชรเกษม จะทำให้มีลูกค้าจำนวนมากเข้ามาแวะซื้อสินค้า แต่เมื่อเปิดร้านจนกระทั่งปลายปี 2557 เจ้าหน้าที่ร้านได้พบว่าผู้บริโภคสินค้าร้านฯ ไม่ใช่คนในท้องถิ่นและผู้สัญจรทั่วไป เพราะสินค้ามีราคาสูงกว่าตลาดท้องถิ่นและชาวบ้านในจังหวัดประจวบฯ และภาคใต้สามารถเข้าถึงอาหารทะเลสดได้ง่ายอยู่แล้ว เนื่องจากมีภูมิประเทศติดชายฝั่งทะเล แต่ผู้บริโภคของร้านฯ คือ ผู้ที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ ชนชั้นกลางขึ้นไป ผู้ที่มีอายุ 30 ปี ขึ้นไป เนื่องจากเป็นวัยที่มีครอบครัวและเป็นกลุ่มผู้มีรายได้สูง นอกจากนั้นยังเป็นกลุ่มที่ต้องการสร้างสรรค์โลก เปลี่ยนแปลงสังคมให้ดีขึ้น โดยสนใจรายละเอียดของสังคมและสิ่งแวดล้อม

ร้านจึงมีการปรับกลยุทธ์ จากการเน้นขายหน้าร้าน บ้านบ่อนอกเป็นการไปจำหน่ายสินค้าที่ลูกค้าสามารถเลือกซื้อและสั่งซื้อได้ทางโทรศัพท์ และโซเชียลมีเดีย อย่างเช่น ไลน์ เฟสบุ๊ค ฯลฯ แล้วส่งสินค้าให้ลูกค้ารับสินค้าได้ตามสถานีขนส่ง สถานีรถไฟ มอเตอร์ไซค์รับจ้างส่งถึงบ้าน และไปรษณีย์ (สำหรับสินค้าแปรรูปแบบแห้ง) โดยลูกค้าต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดส่งเอง นอกจากนั้นร้านฯ ได้ไปจำหน่ายสินค้าที่สวนรถไฟที่กรุงเทพฯ ทุกวันศุกร์ – วันอาทิตย์ และออกงานแสดงสินค้าต่างๆ ในกรุงเทพฯ พร้อมทั้งส่งจำหน่ายให้กับผู้ค้าอื่นๆ (Retailer) อย่างเช่น ปี

2557 ส่งขายร้านค้าที่ห้างอัมรินทร์พลาซ่า ปี 2558 ร้านเลมอนฟาร์ม และมูลนิธิสัมมาชีพ และ ปี 2559 ร้าน Local shop ตลาดนัดเจาะใจ จังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น

จากกระบวนการดำเนินงานของร้านคนจับปลาที่กล่าวมาข้างต้นเห็นได้ว่า ร้านคนจับปลาเป็นผลสืบเนื่องจากการที่นักพัฒนาเอกชนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทยทำหน้าที่ผู้ประสานความร่วมมือให้ชาวประมงพื้นบ้านจัดทำกิจกรรมการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งเป็นระยะมากกว่า 7 ปี บทบาทดังกล่าวนี้ถือว่าเป็นบทบาทขององค์กรสะพานเชื่อม (Bridging organization) กล่าวคือ ส่งเสริมให้เกิดการจัดการร่วม (Co-management) ในประเด็นเรื่องทรัพยากรทะเล โดยร่วมกันสร้างความรู้ (Co-production of knowledge) มีบทบาทฐานะผู้ประสานงานให้เกิดการร่วมสร้างความรู้ การไว้วางใจ การเรียนรู้ และการประสานความร่วมมือ (Berkes, 2009 อ้างใน เยาวนิจ กิตติธรรกุล และคณะ, 2556) ส่งผลให้ชาวประมงพื้นบ้านมีเป้าหมายการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งร่วมกัน สร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกันในเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯ และเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา ทั้งสองเครือข่ายได้ร่วมกันต่อสู้รณรงค์แก้ไขปัญหาความเสื่อมโทรมของทรัพยากรชายฝั่งมาเป็นเวลายาวนานจนกลายเป็นองค์กรชาวประมงพื้นบ้านที่เข้มแข็งในปัจจุบัน (พ.ศ. 2559)

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

1) องค์กรมีรูปแบบธุรกิจที่วิสัยทัศน์ไปทิศทางเดียวกับสังคม เนื่องจากปัจจุบันผู้บริโภคกลุ่มรักสุขภาพ และต้องการเปลี่ยนแปลงสังคมผ่านการบริโภคนั้นมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น คนกลุ่มดังกล่าวเป็นผู้เปิดรับข้อมูลข่าวสารตลอดเวลา ให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมและเรื่องทางสังคม ผู้บริโภคที่ใช้เหตุผลมากขึ้น (Refomer) (โพสสิชั่นนิ่งแมกกาซีน, 2559) และต้องการบริโภคอาหารที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และไร้สารเคมีปนเปื้อน รวมทั้งสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งประเทศไทย ให้การยอมรับร้านคนจับปลาในฐานะกิจการเพื่อสังคม โดยมอบรางวัลกิจการเพื่อสังคม ประจำปี 2558 ประเภท Change do it Award ส่งผลให้ร้านคนจับปลาเป็นที่ยอมรับของสังคม จนกระทั่งมีองค์กรธุรกิจต่างๆ มาติดต่อเพื่อให้ไปร่วมจำหน่ายสินค้า และต้องการนำสินค้าร้านคนจับปลาไปจำหน่าย อาทิ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร้านเลมอนฟาร์ม มูลนิธิสัมมาชีพ เป็นต้น

2) การใช้กลยุทธ์ในการพัฒนาทรัพยากรขององค์กร เมื่อวิเคราะห์ตามกระบวนการบริหารจัดการที่ใช้ในองค์กร (Gulick and Urwick, 1996 อ้างใน สุรัสวดี ราชกุลชัย, 2546) พบว่าร้านคนจับปลามีการดำเนินงานดังนี้

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

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

(3) การจัดการบุคคลในองค์กร (Staffing) การจัดการเกี่ยวกับบุคคลในองค์กร นับตั้งแต่การจัดหาเจ้าหน้าที่ ซึ่งโครงการฯ ได้เลือกนักพัฒนาเอกชนที่เคยทำงานในพื้นที่ ซึ่งเป็นบุคคลที่มีความสนิทสนมและเข้าใจวิถีชาวประมงพื้นบ้านและลักษณะพื้นฐานของอาหารทะเล นอกจากนั้นร้านฯ ได้มีการพัฒนาศักยภาพบุคลากรทางทักษะการทำธุรกิจ กิจกรรมเพื่อสังคม การแปรรูปสินค้า และการขายสินค้า โดยได้รับการสนับสนุนจากองค์กรอีกแพม

(4) การอำนวยการ (Directing) การตัดสินใจในการดำเนินงานร้านคนจับปลาเป็นหน้าที่การตัดสินใจของผู้จัดการร้านคนจับปลา ร่วมกับเจ้าหน้าที่องค์กรอีกแพม และชาวประมงพื้นบ้าน

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

(6) การรายงาน (Reporting) เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา มีการพูดคุยปรึกษาหารือเพื่อแก้ไขปัญหาภายในองค์กรอย่างสม่ำเสมอ และมีการประชุมร่วมกับชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อชี้แจงสถานการณ์ของร้านทุกๆ 3 เดือน

(7) งบประมาณ (Budgeting) เนื่องจากร้านคนจับปลาขาดการวิเคราะห์แผนธุรกิจในช่วงเริ่มต้น ทำให้ร้านฯ ได้นำเงินลงทุนแทบทั้งหมดกับการก่อสร้างอาคารและอุปกรณ์

ภายในร้าน ซึ่งต่อมาพบว่า ในการดำเนินกิจการจริง หน้าร้านไม่ได้มีความจำเป็นมากนัก จนทำให้ไม่มีเงินเพียงพอในการดำเนินธุรกิจ ความผิดพลาดเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อเนื่องเป็นลูกโซ่ นอกจากนั้นการจัดการร้านในด้านระบบการบัญชีและการเงิน ไม่ได้ดำเนินการให้ถูกต้องตามหลักการธุรกิจ ขาดการจดบันทึกรายรับ-รายจ่ายประจำวัน มีเพียงการรวบรวมใบเสร็จในแต่ละวัน แล้วจ้างให้นักบัญชีภายนอกมาช่วยรวบรวมข้อมูลแล้วทำบัญชีย้อนหลังให้ ซึ่งการปฏิบัติเช่นนี้ทำให้ร้านฯ ไม่ทราบสถานการณ์ทางการเงินของตนเองว่าตกอยู่ในภาวะได้กำไรหรือขาดทุน ซึ่งส่งผลเสียต่อการบริหารจัดการธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเงินทุนหมุนเวียนในร้าน และเงินปันผลสู่ผู้ถือหุ้น และกองทุนอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชน

กล่าวได้ว่า การใช้กลยุทธ์ในการพัฒนาทรัพยากรขององค์กรร้านคนจับปลาในช่วงเริ่มต้นยังไม่สำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจากอยู่ในช่วงการเรียนรู้การทำกิจการเพื่อสังคมของนักพัฒนาเอกชน

3) การสร้างเครือข่ายทางสังคมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย สามารถแบ่งได้ 3 ส่วน คือ

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

(2) ชาวประมงพื้นบ้าน ร้านฯ มีการสร้างเครือข่ายประมงพื้นบ้านโดยการรับซื้อสัตว์น้ำในราคาสูงกว่าแพปลาท้องถิ่นจากสมาชิกเครือข่ายประมงพื้นบ้านจังหวัดประจวบฯ ที่ทำการอนุรักษ์ โดยใช้เครื่องมือที่ไม่ทำลายล้าง ชาวประมงจึงนำสัตว์น้ำจำนวนมากมาขายให้ร้านฯ แต่ความสามารถในการรับซื้อของร้านฯ ยังมีจำกัด นอกจากนั้นเจ้าหน้าที่ (นักพัฒนาเอกชน) ได้ขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคมควบคู่กับการเคลื่อนไหวทางสังคมในการฟื้นฟู อนุรักษ์ และปกป้องทรัพยากรทะเลและชายฝั่งในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง

(3) องค์กรอื่นๆ ร้านฯ มีการสร้างเครือข่ายกับองค์กรอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ร้านเลมอนฟาร์ม มูลนิธิส้มมาชีพ ตลาดหลักทรัพย์ เป็นต้น ซึ่งองค์กรเหล่านี้ให้ความสนใจและสนับสนุนสินค้าร้านคนจับปลา และส่งเสริมการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง โดยนำเจ้าหน้าที่ในองค์กรและผู้สนใจมาร่วมกิจกรรมอนุรักษ์และเรียนรู้วิถีชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกระได และอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

4) การคืนผลกำไรสู่การพัฒนาสังคม ร้านฯ ยังไม่สามารถดำเนินงานให้บรรลุผลสำเร็จในด้านนี้ได้ เนื่องจากการวางแผนงานช่วงต้นที่ไม่เป็นระบบเท่าที่ควร ส่งผลให้การดำเนินกิจการไม่สามารถปันผลกำไรสู่ผู้ถือหุ้น และกองทุนการอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชนได้

โดยสรุป กระบวนการดำเนินงานของร้านฯ มีลักษณะสอดคล้องกับปัจจัยที่เอื้อต่อผลสำเร็จของผู้ประกอบการทางสังคมในประเด็นที่ 1 - 3 แต่การพัฒนาการดำเนินงานในอนาคตจากบทเรียนที่ได้สรุปไว้ดังกล่าวข้างต้นนั้นจะส่งผลให้ร้านฯ บรรลุผลสำเร็จในปัจจัยข้อสุดท้ายได้ในระยะยาว

5.2 ปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานของร้านคนจับปลา

ร้านคนจับปลา มีปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของร้านคนจับปลา คือ “เจ้าหน้าที่ร้านฯ” ซึ่งเป็นทั้งปัจจัยเอื้อและอุปสรรค กล่าวคือ เจ้าหน้าที่ร้านฯ ซึ่งเป็นนักพัฒนาเอกชนที่ทำงานขับเคลื่อนภาคประชาชน ทำกิจกรรมอนุรักษ์ร่วมกับเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านมาเป็นเวลายาวนาน มีจุดเด่น คือ เป็นบุคคลกลุ่มที่ชาวประมงมีความไว้วางใจ และสามารถพูดโน้มน้าวจิตใจและสร้างพลังในการทำงานของชาวประมงได้ จึงสามารถขยายพื้นที่การรับซื้อสัตว์น้ำซึ่งตอบสนองต่อการจัดการอุปทานของร้านฯ อีกทั้งนักพัฒนาเอกชนเป็นผู้มีศักยภาพ ทำงานด้วยจิตใจที่รักและอุดมการณ์ที่ต้องการเปลี่ยนแปลงสังคม เพื่อให้ชาวประมงมีตัวตนในสังคม และสามารถพึ่งพาตนเองได้ โดยการหลุดพ้นจากระบบหนี้สินที่เป็นวิถีที่สืบทอดมานาน และมีเงินสนับสนุนการอนุรักษ์จากการทำกิจการด้วยตนเองโดยไม่ต้องรอรการสนับสนุนจากองค์กรภายนอก นอกจากนี้ นักพัฒนาเอกชนมีเครือข่ายการทำงานภาคประชาชนที่จะสามารถเข้าถึงสื่อสารมวลชนสาขาต่างๆ เพื่อการประชาสัมพันธ์ให้ร้านฯ เป็นที่รู้จักของสังคมได้อีกด้วย

ในทางกลับกัน นักพัฒนาเอกชนเป็นผู้ที่ไม่มีประสบการณ์ทางธุรกิจมาก่อน ทำให้ไม่เข้าใจแนวทางการทำธุรกิจ ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญของการทำกิจการเพื่อสังคม เพราะหากกิจการมีเป้าหมายเพื่อสังคมแต่ไม่สามารถทำผลกำไรได้ กิจการจะไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ในการก่อตั้งได้เลย ซึ่งจากการดำเนินงานในช่วง ปี 2557 - 2558 ร้านฯ ยังไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ทั้งการคืนกำไรสู่ผู้ถือหุ้น และการทำอนุรักษ์ได้ อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยเห็นว่าเจ้าหน้าที่มีศักยภาพเพียงพอที่จะเรียนรู้และแก้ไขปัญหาให้ร้านฯ อยู่รอดอย่างยั่งยืนได้ในอนาคต

นอกจากประเด็นดังกล่าวข้างต้นแล้ว ร้านฯ ยังมีปัจจัยที่เอื้ออีกประการหนึ่ง คือ การมีเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านที่ทำการอนุรักษ์ ทำประมงด้วยเครื่องมือที่ไม่ทำลายล้าง สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคกลุ่ม Reformer และกระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมของสังคมที่กำลังเพิ่มสูงขึ้นได้ รวมทั้งมีแหล่งวัตถุดิบอาหารทะเลที่สดทั้งฝั่งอ่าวไทยและฝั่งอันดามันที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ตลอดทั้งปี ส่วนปัจจัยที่เป็นอุปสรรค คือ การทำประมงเป็นการใช้ทรัพยากรสาธารณะ ซึ่งชาวประมงต้องแข่งขันในการจับ จึงเป็นเรื่องยากที่จะตรวจสอบชาวประมงในประเด็นการทำตามกฎเกณฑ์ของมาตรฐาน นอกจากนี้ลักษณะธรรมชาติของอาหารทะเลที่เน่าเสียได้ง่าย ต้องมีการบริหารจัดการที่รวดเร็วและเข้าใจลักษณะเฉพาะของอาหารทะเลแต่ละชนิด ร้านฯ จึงต้องเรียนรู้การใช้เทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพ และสร้างความเข้าใจให้กับผู้บริโภค

จากที่กล่าวมาข้างต้นเห็นได้ว่า ในช่วงปี 2557 -2558 การดำเนินงานของร้านฯ ได้ประสบปัญหาและอุปสรรคต่างๆ มากมาย อาทิ การวางแผนธุรกิจ การวิเคราะห์ตลาด การตลาด การผลิตสินค้า การจ้างงาน เป็นต้น จากปัญหาเหล่านี้จึงเป็นบทเรียนสำคัญที่จะทำให้ร้านฯ ก้าวเดินต่อไปบนเส้นทางกิจการเพื่อสังคม ซึ่งผู้วิจัยได้วิเคราะห์ปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรคของร้านฯ โดยเชื่อมโยงกับผลการศึกษาห่วงโซ่อุปทานของกิจการเพื่อสังคมสำหรับคนยากจน (Sodhi, S.M. & Tang, S.C., 2011) ที่กล่าวถึงสาเหตุของความล้มเหลวและผู้ประกอบการทางสังคมที่ส่งเสริมแรงงานผู้ยากไร้ให้เป็นผู้ผลิต เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น โดยศึกษากิจการเพื่อสังคมที่ประสบความสำเร็จในประเทศอัฟกานิสถาน แอฟริกา บังกลาเทศ อินเดีย มาเลเซีย เม็กซิโก เนปาล ฟิลิปปินส์ และศรีลังกา ดังนี้

1) สภาพคล่องทางการเงิน (Financial flow) การเข้าถึงแหล่งเงินทุน สำหรับเงินลงทุนตั้งต้นร้านคนจับปลาได้รับการสนับสนุนโครงการจากองค์กรอ็อกแฟม ซึ่งเป็นเงินทุนให้เปล่าไม่ต้องขอใช้คืน จึงทำให้ร้านฯ ดำเนินการได้โดยไม่ต้องกังวลถึงภาวะขาดทุนแล้วต้องขอใช้เงินคืนแหล่งทุน และในอนาคตร้านฯ ก็ยังสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างเช่นธนาคารหรือสถาบันทางการเงินอื่นได้ เพราะได้จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน และกิจการเพื่อสังคม ส่วนในการบริหารจัดการร้านฯ มีต้นทุนการผลิตที่สูง โดยเฉพาะค่าจ้างแรงงานในการแปรรูป แต่ประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการทำงานไม่คุ้มกับค่าแรง ทั้งนี้เนื่องจากการบริหารจัดการที่ไม่มีประสิทธิภาพ

2) การเข้าถึงข้อมูล (Information flows) การเข้าถึงข้อมูลทางการตลาดเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงาน สำหรับร้านฯ มีการสอบถามแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภคในช่วงเดือนพฤศจิกายน 2557 เพื่อนำมาวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย กับลักษณะของสินค้ารวมทั้งร้านฯ ได้ใช้วิธีการให้เจ้าหน้าที่พูดคุยและสอบถามความพึงพอใจและข้อเสนอแนะจากลูกค้าโดยตรง แล้วจึงนำมาปรับปรุง นอกจากนั้นเจ้าหน้าที่ร้านฯ ได้เข้าอบรมแนวทางการดำเนินกิจการเพื่อสังคม และการวางแผนการตลาด โดยการสนับสนุนจากองค์กรอ็อกแฟม และสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งประเทศไทย รวมทั้งใช้เพจเฟซบุ๊กและอินเทอร์เน็ตเป็นช่องทางการเข้าถึงข้อมูลการตลาดต่างๆ เพื่อนำมาปรับปรุงการทำงานของร้านฯ และได้มีการร่วมกันสรุปบทเรียนจากการทำงานที่ผ่านมา ส่งผลให้ร้านฯ ได้เรียนรู้ว่า ควรหาแหล่งจำหน่ายสินค้าตัวแทนอย่างร้านเลมอนฟาร์มเพิ่มขึ้น และการรับซื้อสัตว์น้ำจากต่างพื้นที่จำนวนมากทำให้ร้านสูญเสียผลกำไรที่ควรจะได้ไปกับค่าขนส่งและค่าบริหารจัดการ

3) การเข้าถึงความต้องการ (Demand flows) การเข้าถึงตลาดและการขายที่ดำเนินงานเพื่อกระตุ้นความต้องการของลูกค้า ร้านคนจับปลาใช้วิธีการกระตุ้นความต้องการของลูกค้าผ่านช่องทางเพจเฟซบุ๊กร้านคนจับปลา โดยบอกเล่าเรื่องราวของร้านฯ การบริโภคอาหารทะเลปลอดภัย การส่งเสริมกิจการเพื่อสังคม เกร็ดความรู้ในการทำอาหาร และสถานการณ์ทางสิ่งแวดล้อมต่างๆ เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้ามีความรู้สึกร่วมกับร้านคนจับปลาและต้องการสนับสนุนร้านฯ นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานอื่นๆ มาช่วยประชาสัมพันธ์ ไม่ว่าจะเป็นสื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุ และโทรทัศน์ ซึ่ง

จากความต้องการของผู้บริโภคเพิ่มสูงขึ้น แต่ผู้บริโภคยังขาดความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการการบริโภคอาหารทะเลจากชาวประมงพื้นบ้าน ประกอบกับร้านคนจับปลาประจวบฯ ให้ความรู้ผู้บริโภคในระดับที่ไม่เพียงพอ ร้านคนจับปลาประจวบฯ จึงต้องสรรหาสัตว์น้ำจากจังหวัดอื่น ซึ่งในความเป็นจริงร้านฯ ควรส่งเสริมความต้องการของผู้บริโภคให้หันมาบริโภคสัตว์น้ำที่พื้นที่สามารถจับได้ เช่น ปลาหู ปลาหลังเขียว เป็นต้น โดยการโฆษณาให้ความรู้ที่ปลาหามีสารอาหารโอเมก้า 3 สูง ดีต่อสุขภาพ ส่วนปลาหลังเขียวก็มีการแปรรูปให้เป็นอาหารพร้อมกินในรูปแบบของอาหารกินเล่นหรือปลาเค็มและปลาหวานตามปกติ โดยการกำหนดสูตรที่แน่นอนเพื่อให้รสชาติคงที่ เพื่อให้ผู้บริโภคตระหนักถึงคุณค่าและความปลอดภัยของอาหารทะเลจากชาวประมงพื้นบ้าน และมีความเต็มใจที่จะจ่ายเงินมากขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการอนุรักษ์ทรัพยากรชายฝั่ง

นอกจากนั้น ร้านคนจับปลา ได้ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการรวบรวมสัตว์น้ำจากแหล่งต่างๆ ยังมีช่องทางจำหน่ายสินค้าไปยังร้านค้าต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงได้ง่าย อาทิ สวรรุทการ์เด้น ในวันเสาร์-อาทิตย์ เวลา 10.00 - 18.00 น. และศูนย์การค้าอื่นๆ เช่น อัมรินทร์พลาซ่า ชั้น 3 โซนสังคมสุขภาพ (health society) ทุกวัน เวลา 10.00 น.-21.00 น. หรือร้านเลมอนฟาร์มทั้ง 10 สาขาในกรุงเทพฯ ทุกวัน เวลา 09.00 - 21.00 น. รวมทั้งมูลนิธิส้มมาชีพ และงานแสดงสินค้าต่างๆ และในปี 2559 ร้านส่งสินค้าไปจำหน่ายที่ร้าน Local Shop ที่ตลาดเจเจ จังหวัดเชียงใหม่ด้วย เป็นต้น

4) การเข้าถึงสินค้า/วัตถุดิบหลัก (Supply Flow) การเข้าถึงวัสดุพื้นฐาน อุปกรณ์ ฯลฯ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและการดำเนินงานซึ่งเป็นการลดต้นทุนการดำเนินงานและ / หรือปรับปรุงราคาขาย เนื่องด้วยร้านคนจับปลาเป็นโครงการของสมาคมรักษ์ทะเลไทย ซึ่งร่วมมือกับสมาคมสมาพันธ์ประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย โดยได้รับการสนับสนุนจากองค์กรอ็อกแฟม จึงทำให้มีเครือข่ายประมงพื้นบ้านหลายพื้นที่ที่พร้อมจะเป็นแหล่งวัตถุดิบ เรื่องการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบไม่เป็นปัญหาสำคัญเท่ากับต้นทุนการขนส่งจากพื้นที่หนึ่งไปสู่พื้นที่หนึ่งเพราะค่าขนส่งมีราคาสูง ส่วนเรื่องอุปกรณ์ ร้านคนจับปลาขาดโรงเรียนการผลิตที่ได้มาตรฐาน นอกจากนั้น ร้านฯ ยังขาดการจัดการระบบแรงงานที่ทำการผลิตให้มีประสิทธิภาพ เนื่องจากการรับซื้อสัตว์น้ำไม่มีความแน่นอน ขาดการจัดการที่มีประสิทธิภาพ ขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อจากผู้บริโภค ส่งผลให้ไม่มีแรงงานชาวบ้านเข้ามารับจ้างทำงาน เพราะไม่มีความมั่นคงทางรายได้

กล่าวได้ว่า ร้านคนจับปลาเป็นกิจการเพื่อสังคมที่มืองค์ประกอบของความสำเร็จครบทุกข้อ แต่การบริหารจัดการร้านยังมีปัญหาและข้อจำกัดที่ต้องมีการพัฒนาอีกมาก ประเด็นคำถาม คือ ร้านฯ จะสามารถก้าวข้ามอุปสรรคเหล่านี้และวัตถุประสงค์ที่ก่อตั้งไว้ได้หรือไม่ ซึ่งกิจการเพื่อสังคมทั่วโลกก็ประสบปัญหาในลักษณะที่ไม่แตกต่างกันนัก ได้แก่ (Sodhi, S.M. & Tang, S.C., 2011)

1) การขาดเงินทุนจากภาครัฐ ในกรณีของร้านฯ ได้รับทุนและการพัฒนาความรู้ จากองค์กรพัฒนาเอกชนเป็นหลัก เนื่องจากการจัดตั้งโดยกลุ่มของชาวประมงพื้นบ้านที่ทำงาน ร่วมกับนักพัฒนาเอกชน

2) ความต้องการของตลาดที่ไม่แน่นอน เนื่องจากร้านฯ ยังขาดความเชี่ยวชาญกล ยุทธ์ด้านการขายและการตลาด

3) ต้นทุนการดำเนินงานที่สูง เพราะร้านฯ ขาดโครงสร้างสนับสนุนการกระจาย สินค้า ต้นทุนการขนส่งสูงและไม่มีระบบการขนส่งที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งขาดแรงงานที่มีความสามารถสูง ทั้งนี้ร้านสามารถลดต้นทุนค่าการจัดการให้น้อยที่สุด โดยการรับซื้อสัตว์น้ำจากในพื้นที่ให้มากที่สุด รวมทั้งลดขั้นตอนการแปรรูป และต้องพยายามขนส่งสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภคให้เร็วที่สุด เนื่องจากข้อจำกัดของอาหารทะเล รวมทั้งลดต้นทุนการขนส่ง (การซื้อรถห้องเย็นอาจจะเป็น การลงทุนที่คุ้มทุนในระยะยาวได้ หากร้านมีการบริหารจัดการที่ดีดังกล่าวข้างต้น) และต้องหาแหล่ง กระจายสินค้าอื่นๆ นอกจากร้านเลมอนฟาร์ม เพื่อเป็นการต่อช่องทางการตลาด ตลอดจนแสวงหา ช่องทางที่หลากหลายเพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่ายและมากขึ้น

นอกจากนั้นร้านฯ มีปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินการที่สอดคล้องกับผลการศึกษาค การพัฒนาแพชุมชนของชาวประมงพื้นบ้าน จังหวัดสตูล ที่ศึกษาแพชุมชนของชาวประมงพื้นบ้าน ที่เป็น สมาชิกกลุ่มแพชุมชน 4 กลุ่มแพ ได้แก่ กลุ่มแพปลาชอนคลานกลุ่ม แพชุมชนคนละ 2,000 กลุ่มแพ คลองตุ๊ก และกลุ่มบ้านตันหยงกลิง จังหวัดสตูล โดยการดำเนินการวิจัยได้ทำการรวบรวมข้อมูลทุติย ภูมิ และการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ โดยใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์ สอบถามผู้ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมี ทั้งชาวประมงพื้นบ้าน ผู้ประกอบการธุรกิจสัตว์น้ำ โรงงานอุตสาหกรรม และผู้ค้าปลีกในแหล่งตลาด สัตว์น้ำ สำคัญในจังหวัดสตูล และจังหวัดสงขลา (จารุณี เชี่ยววารีย์สัจจะ และคณะ, 2554) ดังนี้

1) ปัจจัยภายใน ได้แก่ ระบบบริหารที่ไม่ชัดเจน การขาดประสบการณ์ในการทำ ธุรกิจของสมาชิก และกฎเกณฑ์ที่ไม่ยืดหยุ่น

ร้านฯ มีระบบบริหารจัดการไม่ชัดเจน เนื่องจากการขาดประสบการณ์ในการทำ ธุรกิจของเจ้าหน้าที่และผู้ถือหุ้นร้านฯ ส่งผลให้การวางแผนการธุรกิจในช่วงต้นประสบปัญหา และ กฎเกณฑ์ที่กำหนดขึ้นไม่ยืดหยุ่น อาทิ การรับซื้อสัตว์น้ำตามคำสั่งซื้อของลูกค้า การรับซื้อสัตว์น้ำใน ปริมาณน้อยจนชาวประมงมีความรู้สึกไม่มั่นใจในการขายสินค้าให้กับร้านฯ เป็นต้น

2) ปัจจัยภายนอก ได้แก่ ปริมาณและประเภทของสัตว์น้ำไม่แน่นอน ปัจจัยด้าน ราคาตลาด และการไม่มีเครือข่ายทางการตลาด

ร้านฯ ไม่สามารถกำหนดปริมาณและประเภทของสัตว์น้ำได้ชัดเจน ปัจจัยด้านราคา ตลาดที่ต้นทุนของร้านฯ สูงกว่าตลาดทั่วไปส่งผลให้ไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งได้ เป็นต้น

อนึ่ง ผู้วิจัยได้ประมวลประเด็นปัญหาและปัจจัยที่เอื้อต่อความสำเร็จดังกล่าวข้างต้น เพื่อประเมินสถานการณ์ของร้านฯ โดยใช้แนวคิด SWOT Analysis ได้ดังนี้

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

จุดอ่อน (Weaknesses) การขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจของนักพัฒนาเอกชน 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 จึงไม่สามารถมั่นใจได้ว่า ชาวประมงทำตามมาตรฐานการจับสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมจริงหรือไม่

โอกาส (Opportunities) กิจกรรมเพื่อสังคม อาหารทะเลปลอดภัย และการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมกำลังได้รับความสนใจทั้งในระดับสังคมไทยและสังคมโลก รวมทั้งกระแสของโลกซึ่งทำให้องค์กรพัฒนาเอกชนหลายองค์กรเข้ามาส่งเสริมงานทางด้านนี้

อุปสรรค (Threats) ร้านฯ ต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนของปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถกำหนดได้ เช่น ฤดูกาลของสัตว์น้ำที่แต่ละชนิดพันธุ์มีการวางไข่ที่แตกต่างกัน ซึ่งหากไม่คำนึงถึงปัจจัยนี้จะส่งผลต่อความยั่งยืนของทรัพยากรสัตว์น้ำ ความเสื่อมโทรมของทรัพยากรทางทะเล ซึ่งส่งผลต่อระบบนิเวศและปริมาณสัตว์น้ำ รวมทั้งราคาที่ไม่สามารถกำหนดได้ นอกจากนี้เงื่อนไขที่กระแสสังคมเรื่องกิจกรรมเพื่อสังคม อาหารทะเลปลอดภัย และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมได้กลายเป็นกระแสของโลก อาจส่งผลให้มีคู่แข่งเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมอาหารทะเลขนาดใหญ่ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้อย่างรวดเร็ว

อนึ่ง ประเด็น IUU Fishing อาจทำให้บริบทการทำประมงของประเทศไทยในอนาคตปรับเปลี่ยนแนวทางไปสู่การทำประมงแบบยั่งยืน หรืออาจส่งผลให้มีกฎหมายออกมาควบคุม

การประมง จนชาวบ้านไม่สามารถออกทำประมงเหมือนอย่างที่ผ่านมาได้ อาทิ ห้ามชาวประมงพื้นบ้านออกทำการประมงนอกเขต 3 ไมล์ทะเล การเก็บภาษีเครื่องมือประมงของชาวประมงพื้นบ้าน เป็นต้น

โดยสรุป ร้านฯ มีทั้งปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรค ซึ่งมีลักษณะสอดคล้องกับสาเหตุของความสำเร็จและความล้มเหลวของผู้ประกอบการทางสังคม และการพัฒนาแพชุมชน ด้วยเช่นกัน ผลจากการประเมิน SWOT พบว่า ร้านฯ ยังมีโอกาสในการทำธุรกิจอีกมาก แต่อาจต้องเผชิญกับความท้าทายเนื่องจากประเด็นกิจการเพื่อสังคม อาหารทะเลปลอดภัย และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม กำลังเป็นกระแสสำคัญของโลกที่ธุรกิจขนาดใหญ่ต่างๆ หันมาให้ความสำคัญ ซึ่งจะส่งผลให้ร้านฯ มีคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตามร้านฯ ก็ยังมีเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านทั่วประเทศที่พร้อมจะเป็นแหล่งวัตถุดิบด้วยเช่นกัน หากร้านฯ มีความสามารถในการพัฒนากลยุทธ์ต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น

5.3 ผลลัพธ์และผลกระทบจากการดำเนินงานร้านคนจับปลา

ผลลัพธ์และผลกระทบจากการดำเนินงานของร้านคนจับปลา สามารถสรุปเป็น 3 ส่วนดังนี้

1) ผลประกอบการของร้านคนจับปลา

การดำเนินงานร้านคนจับปลา ในช่วง 1 ปี ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557 – กรกฎาคม 2558 ร้านคนจับปลาประจวบฯ มีกำไร 33,814.69 บาท แต่กำไรนี้ยังไม่ได้หักค่าใช้จ่ายในส่วนค่าจ้างเจ้าหน้าที่จำนวน 2 คน ที่ได้รับเงินสนับสนุนจากโครงการร้านคนจับปลาขององค์กรอีกแพม รวมทั้งยังไม่ครอบคลุมต้นทุนด้านต่างๆ อย่างเช่น ค่าเสื่อมสภาพของอาคารสถานที่ อุปกรณ์ ค่าขนส่งสินค้าจากต่างจังหวัดที่มีต้นทุนสูง เป็นต้น ซึ่งหากคิดคำนวณอย่างถี่ถ้วนแล้วก็พบว่า ร้านฯ ประสบภาวะขาดทุนมาโดยตลอด จึงกล่าวได้ว่า หากไม่มีเงินสนับสนุนจากโครงการฯ ร้านฯ อาจไม่สามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ หากไม่มีการปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการ การทำบัญชีรายวัน และกลยุทธ์ทางการตลาดเสียใหม่

2) ผลลัพธ์ต่อชาวประมงพื้นบ้าน

ชาวประมงพื้นบ้านมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการขายสัตว์น้ำให้ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 60 ครั้วเรือ คิดโดยเฉลี่ยแล้วครั้วเรือมีรายได้เพิ่ม 5,0172.21 บาทต่อปี หรือเดือนละ 418.10 บาท

ร้านคนจับปลามีเป้าหมายในการก่อตั้ง คือ การเพิ่มรายได้ชาวประมงพื้นบ้านที่ทำการประมงอย่างรับผิดชอบให้สามารถหลุดพ้นจากระบบหนี้สินของแพปลา และมุ่งหวังที่จะนำกำไรหลังจากหักค่าบริหารจัดการและปันผลผู้ถือหุ้น มาสนับสนุนกิจกรรมอนุรักษ์และสาธารณสุขประโยชน์ของชุมชน ซึ่งเป็นผลประโยชน์ที่มีคุณค่ามากกว่าการสร้างผลกำไรเชิงธุรกิจคืนสู่ผู้ถือหุ้น แต่ผลกำไร

ร้านคนจับปลาในช่วงปี 2557 - 2558 ยังไม่มากพอที่จะสามารถปันผลให้ผู้ถือหุ้น และนำไปใช้สนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชนได้ รวมทั้งไม่สามารถทำให้ชาวประมงหลุดพ้นจากระบบการเป็นหนี้แพปลาได้ เนื่องจากร้านฯ รับผิดชอบต้นทุนรวมทุกพื้นที่แล้วมีปริมาณไม่ถึง 0.000004% ของปริมาณสัตว์น้ำเค็มที่ซื้อขายกันทั่วประเทศ ส่งผลให้ชาวประมงพื้นบ้านต้องพึ่งพาแพปลาท้องถิ่นเช่นเดิม

อนึ่ง สภาวะการพึ่งพาแพปลาหรือผู้ค้าคนกลางของชาวประมงพื้นบ้านเป็นความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์กับลูกน้องที่มีลักษณะเป็นพลวัต อีกทั้งเป็นปฏิสัมพันธ์ที่มีมิติทางเศรษฐกิจ วัฒนธรรมและสังคมซึ่งละเอียดอ่อนและซับซ้อนมาก และปรากฏอยู่ทั่วไปในชุมชนประมงพื้นบ้านในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การปลดปล่อยชาวประมงพื้นบ้านออกจากพันธนาการของผู้ค้าคนกลางจึงมิใช่เรื่องที่จะทำได้โดยง่าย ต้องลงทุนลงแรงและใช้ระยะเวลายาวนาน เพราะชุมชนมีบรรทัดฐาน วัฒนธรรมและสังคมที่เหนียวแน่นทั้งความสัมพันธ์เครือญาติ และความสัมพันธ์ระหว่างชาวประมงกับผู้ค้าคนกลาง ซึ่งบางครั้งผู้ค้าคนกลางก็คือคนในชุมชนที่เป็นเครือญาติกันเอง นอกจากนี้ชาวประมงมีความหลากหลาย และมีความผูกพันอยู่ในระบบอุปถัมภ์ที่สืบเนื่องจากบรรพบุรุษ รวมทั้งผู้ค้าคนกลางอาจมีหลายบทบาทในชุมชน กล่าวคือ ในขณะที่ผู้ค้าคนกลางเอาเปรียบชาวประมงโดยใช้ระบบการผูกขาดการซื้อขายสัตว์น้ำจากภาระหนี้สินของชาวประมง และกดราคาสินค้า แต่ผู้ค้าคนกลางก็เป็นผู้ให้การช่วยเหลืออุปถัมภ์ชาวประมงโดยการนำเงินมาลงทุนหรือใช้จ่าย และสนับสนุนกิจกรรมของชุมชนด้วยเช่นกัน (Bailey, M. et al, 2016)

อย่างไรก็ตาม การมีร้านคนจับปลาทำให้ชาวประมงพื้นบ้านมีความภาคภูมิใจในตัวเองว่ามีที่ยืนในสังคม โดยให้ร้านเป็นพื้นที่แสดงตัวตนให้สังคมได้รับรู้ถึงการมีอยู่ของชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งพวกเขาได้เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการร้านฯ ตั้งแต่การกำหนดแนวคิด การช่วยจัดสถานที่ การซ่อมแซมอาคาร และการร่วมคิดแก้ปัญหาต่างๆ

การมีส่วนร่วมดังกล่าวเกิดขึ้นได้เพราะชาวประมงมีความหวังว่า ในอนาคตร้านจะสามารถรับซื้อสัตว์ได้จำนวนที่มากขึ้นโดยไม่ต้องรอการสั่งซื้อจากลูกค้า รวมทั้งมีห้องเย็นขนาดเล็กและโรงเรือนการผลิตที่ได้มาตรฐานคล้ายกับโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งจะเพิ่มการจ้างงานในท้องถิ่น รวมทั้งเพิ่มยอดขายมากขึ้น และสามารถขยายฐานลูกค้าไปยังภาคเหนือและภาคอีสาน ซึ่งจะส่งผลให้มีผลกำไรปันผลให้กับผู้ถือหุ้นและกิจกรรมการอนุรักษ์ได้ในอนาคต

จากการที่ร้านคนจับปลาดำเนินการเข้าสู่ปีที่ 2 (เมื่อปี 2558) แม้ว่าร้านฯ ไม่สามารถปันผลกำไรสู่สมาชิกผู้ถือหุ้น และกิจกรรมการอนุรักษ์ของชุมชนได้ แต่การทำงานของร้านฯ ตั้งแต่ปี 2557 ส่งผลให้ชาวประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระโดกกลายเป็นที่รู้จักของสังคมมากยิ่งขึ้น รวมทั้งมีองค์กรอื่นๆ มาสนับสนุนการทำกิจกรรมการอนุรักษ์ การทำซั้งกอและธนาคารปู เช่น องค์กรกรีนพีซ กลุ่มการท่องเที่ยวเชิงชุมชน (Local Alife) บริษัทไทยประกันชีวิต และร้านเลมอนฟาร์ม เป็นต้น

3) ผลลัพธ์ต่อผู้บริโภค

จากตัวอย่างผู้บริโภคจำนวน 20 คน เลือกบริโภคอาหารทะเลร้านคนจับปลา เพราะมีแรงจูงใจต่างๆ ได้แก่ สุขภาพ ความปลอดภัย และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เนื่องจากร้านคนจับปลาสามารถจัดสรรอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพและปลอดภัย และเป็นช่องทางให้คนในสังคมได้ทำความดีโดยการมีส่วนร่วมช่วยในการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งร่วมกับชาวประมงพื้นบ้าน จึงเป็นกิจการเพื่อสังคมที่ควรได้รับการสนับสนุน รวมทั้งเป็นการต่อต้านเครื่องมือประมงที่ผิดกฎหมายและทำลายล้าง นอกจากนี้ร้านคนจับปลายังสร้างโอกาสที่ยุติธรรมสำหรับทุกฝ่ายทั้งผู้บริโภค ทรัพยากรทะเล และชาวประมง เป็นการคุ้มครองดูแลทุกฝ่าย รวมทั้งพนักงานบริการที่มีความซื่อสัตย์ในการให้ข้อมูลแก่ลูกค้า และผู้บริโภคจำนวนหนึ่งมีความรู้สึกเชื่อมั่นในร้าน เนื่องจากเป็นโครงการหนึ่งของสมาคมรักษ์ทะเลไทยที่ทำกิจกรรมการอนุรักษ์ทะเลมาอย่างยาวนาน นอกจากนี้ผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อร้านคนจับปลาในด้านคุณภาพสินค้า การให้บริการ และราคา และคิดว่าร้านคนจับปลา มีประโยชน์ต่อตัวเอง ชาวประมงพื้นบ้าน สิ่งแวดล้อม และสังคม ทั้งนี้ผู้บริโภคยินดีที่จะมีส่วนร่วมในการสนับสนุนร้านคนจับปลา และจะแนะนำให้ญาติ พี่น้อง เพื่อนๆ และคนรู้จัก เลือกซื้ออาหารทะเลจากร้านคนจับปลาอีกด้วย

กล่าวได้ว่า ผลลัพธ์จากการดำเนินงานร้านคนจับปลา ก่อให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ บทเรียนที่สำคัญจากปัญหาและอุปสรรคต่างๆ สำหรับเจ้าหน้าที่ร้านฯ ชาวประมงพื้นบ้าน และองค์กรสนับสนุนเงินทุน ซึ่งนำไปสู่ข้อเสนอแนะของผู้วิจัยในตอนต่อไป

5.4 ข้อเสนอแนะ ซึ่งแบ่งออกเป็นด้านต่างๆ ดังนี้

การพัฒนาร้านคนจับปลา

จากการวิเคราะห์ผลลัพธ์การดำเนินงานร้านคนจับปลา พบว่า ร้านฯ ดำเนินการโดยเจ้าหน้าที่พัฒนาเอกชนและชาวประมงพื้นบ้าน ผู้ขาดประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ แต่อย่างไรก็ตาม ร้านฯ เป็นกิจการเพื่อสังคมที่มีศักยภาพในการดำเนินการ เนื่องจากกระแสแนวคิดเรื่องอาหารปลอดภัยและการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมกำลังได้รับความสนใจจากสังคมไทยและสังคมโลก ดังนั้นเพื่อให้การดำเนินงานมีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น การส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา โดยนักพัฒนาเอกชนและชาวประมงพื้นบ้านจึงควรพัฒนาในประเด็นดังต่อไปนี้

- 1) เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา ควรศึกษาการดำเนินงานของแพปลาชุมชนอย่างเช่น แพปลาชุมชนบ้านช่องพิน จังหวัดพัทลุง ซึ่งประสบความสำเร็จได้เนื่องจากกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านได้ส่งสมประสบการณ์ในการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ชุมชนมาก่อน สมาชิกมีจำนวนไม่มาก แต่มีความหลากหลาย ทั้งแม่ค้า ครู และชาวประมงทำงานร่วมกัน ซึ่งแต่ละคนมีความถนัดที่แตกต่างกัน คนที่บริหารจัดการและหาตลาดของแพปลาบ้านช่องพินไม่ใช่ นักพัฒนาเอกชนที่ส่งเสริมให้เกิดการก่อตั้งแพปลา แต่เป็นแม่ค้าที่มีประสบการณ์ในการขายส่งอาหารทะเลมาก่อน จึงมีทักษะการหาตลาด

การติดต่อพ่อค้าและร้านค้า และสามารถจัดการดูแลคุณภาพสัตว์น้ำได้ แพปลาชุมชนจึงไม่มีปัญหาเรื่องตลาด ที่สำคัญแพปลาชุมชนบ้านช่องพินสามารถรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงที่นำมาขายได้ทั้งหมด เพราะมีตลาดรองรับสินค้าทั้งหมด ดังนั้น แพปลาบ้านช่องพินจึงดำเนินการได้ยาวนาน (จารุณี เขียววาริสีจจะ และคณะ, 2554) ดังนั้นร้านคนจับปลาทั้งสองแห่งควรจะจัดหาอาชีพมาทำหน้าที่บริหารจัดการร้าน ซึ่งจะส่งผลต่อเนื่องถึงการดำเนินงานตามข้อเสนอแนะอื่นๆ ด้วยเช่นกัน

2) การบริหารจัดการภายในร้านฯ ตั้งแต่เรื่องของการทำบัญชีให้ได้มาตรฐาน แสดงการลงบัญชีทุกวันเพื่อสรุปยอดรายวัน แสดงให้เห็นสถานการณ์ของร้านฯ ณ ปัจจุบัน

3) การจ้างแรงงาน ควรจัดสรรให้สอดคล้องและเป็นธรรมกับภาระงาน รวมทั้งต้องบริหารจัดการแรงงานให้มีประสิทธิภาพ โดยร้านฯ ควรใช้ระบบแบ่งแยกหน้าที่การทำงานให้เหมาะสมกับภาระงานของแรงงานแต่ละคน เนื่องจากการจัดให้แรงงานทุกคนทำงานอย่างเดียวกันในแต่ละขั้นตอนนั้นเป็นการจัดสรรงานที่ขาดประสิทธิภาพและประสิทธิผล นอกจากนี้ ร้านฯ ควรอบรมเจ้าหน้าที่และแรงงานเรื่องสุขลักษณะในการแปรรูปอาหาร อาทิ การใส่ถุงมือ หมวกคลุมผม และผ้ากันเปื้อนทุกครั้งในการแปรรูปสัตว์น้ำ เป็นต้น

4) โรงเรือนการผลิต เป็นเรื่องสำคัญที่ร้านฯ ควรดำเนินการเป็นอันดับแรกๆ เพราะสถานที่ผลิตบ่งบอกถึงคุณภาพ ความสะอาด และความปลอดภัยของสินค้า ซึ่งจะช่วยส่งเสริมทั้งขอมาตรฐาน ออย. มารับรอง และส่งผลดีต่อสุขภาพของเจ้าหน้าที่และแรงงานในการแปรรูปด้วยเช่นกัน

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

6) การพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) เนื่องจากร้านคนจับปลาเป็นต้นแบบของโครงการร้านอาหารทะเลปลอดภัยที่ทางองค์กรอ็อกแฟมมีนโยบายพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายใต้สัญลักษณ์ Blue Brand (บลูแบรนด์) เพื่อแสดงถึงสินค้าปลอดภัยและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ตั้งแต่ พ.ศ. 2559 เป็นต้นไป ดังนั้นเพื่อให้ภาพลักษณ์ดังกล่าวมีความสมบูรณ์ครบถ้วน เนื่องจากกระบวนการเรียกคืนสินค้า (Recall) จะสามารถทำได้ในกรณีที่สามารถตรวจสอบย้อนกลับถึงแหล่งผลิตของสินค้าได้เท่านั้น โดยผ่านระบบสารสนเทศที่จะต้องใช้อินเทอร์เน็ต (Hardware) และซอฟต์แวร์ (Soft ware) รวมทั้งต้องมีการจัดระบบรหัสบาร์โค้ด (Barcode) อย่างเป็นระบบ การมีระบบตรวจสอบย้อนกลับนี้นอกจากจะช่วยในการเรียกคืนสินค้าได้แล้ว ยังมีประโยชน์ต่อการควบคุมคุณภาพของสัตว์น้ำ วิธีการทำประมง และแหล่งการจับ รวมทั้งชาวประมงผู้จับสัตว์น้ำ

นั้นๆ อีกทั้งจะมีประโยชน์ต่อกระบวนการขนส่งสินค้าเป็นอย่างมาก กล่าวคือจะสามารถช่วยบันทึกข้อมูลการรับเข้าของสินค้า การจัดเก็บ และการส่งมอบ ส่งผลดีต่อการวางแผนงาน การควบคุม และการประเมินประสิทธิภาพของระบบขนส่งสินค้า ตลอดจนสามารถนำไปวิเคราะห์ถึงอายุของสินค้าในอนาคต และทำให้ลูกค้ามั่นใจในสินค้าร้านคนจับปลาได้อีกด้วย

7) การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับร้านคนจับปลา เนื่องจากสัตว์น้ำที่จับในพื้นที่มีความแตกต่างกันในด้านขนาดของสัตว์น้ำขึ้นอยู่กับลักษณะภูมิประเทศและระบบนิเวศของพื้นที่ ดังนั้นการพัฒนาตลาดจึงควรมีทิศทางที่ไม่แข่งขันกันในด้านราคา แต่นำเสนอคุณภาพและเรื่องราวของสินค้าเป็นหลัก โดยแนวทางการกำหนดราคาของสินค้าควรจะต้องมีความแตกต่างกันตามลักษณะของสัตว์น้ำ ทั้งนี้เพื่อความอยู่รอดและความยั่งยืนของร้านคนจับปลา และชาวประมงพื้นบ้านผู้เป็นแหล่งผลิตสินค้า ดังนั้นการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด (Production positioning) จึงมีความสำคัญต่อกิจการขนาดเล็ก

8) ร้านคนจับปลามีความเหมาะสมในการเป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้า (Hub) เนื่องจากสินค้าหรือสัตว์น้ำในแต่ละพื้นที่มีความแตกต่างกันในแต่ละช่วงเวลา การแยกกันขายผลผลิตของแต่ละพื้นที่ให้แต่ละพื้นที่ที่อยู่รอบนั้นเป็นช่องทางที่ดี แต่ต้องมีการแบ่งปันส่วนและควบคุมปริมาณ เพื่อไม่ให้เกิดความแปรปรวนของปริมาณสัตว์น้ำ ซึ่งจะกระทบต่อความพึงพอใจของลูกค้าที่ไม่สามารถบริโภคสินค้าได้ตามลักษณะและจำนวนที่ต้องการ แต่หากรวมกันขายโดยมีการรวบรวมและกระจายสินค้าในทุกฤดูกาลในเชิงปริมาณ ต้องมีการบริหารจัดการในลักษณะศูนย์กระจายสินค้าที่ดี โดยจะต้องมีการวางแผนเชื่อมโยงทั้งทางด้านข้อมูลหรือระบบสารสนเทศเกี่ยวกับชนิดและปริมาณสัตว์น้ำในแต่ละพื้นที่และช่วงเวลาระหว่างร้านคนจับปลาแต่ละแห่งอย่างเป็นระบบ เพื่อให้การร่วมมือกันทำให้ทุกพื้นที่มีผลกำไร (win-win) ในระดับที่กิจการสามารถเติบโตและยั่งยืนได้

9) การขนส่ง ควรจัดซื้อรถห้องเย็นไว้สำหรับการขนส่งสินค้าไปกรุงเทพฯ เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง แต่สำหรับสินค้าจากต่างจังหวัดควรให้ใช้การขนส่งโดยรถรับจ้างก่อน แต่ต้องเพิ่มปริมาณสินค้า เพื่อลดต้นทุนต่อหน่วยการผลิต ทั้งนี้ร้านฯ ต้องดำเนินการตามข้อเสนอที่กล่าวมาข้างต้นทั้งหมดให้สำเร็จลุล่วงก่อนดำเนินการจัดซื้อรถห้องเย็น

นอกจากนั้น เพื่อให้เกิดการพัฒนากิจการเพื่อสังคมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอาหารทะเลปลอดภัยอย่างยั่งยืน ผู้วิจัยจึงขอแนะนำข้อเสนอแนะด้านอื่นๆ ดังนี้

นโยบาย

รัฐหรือหน่วยงานของรัฐควรสนับสนุนทั้งด้านให้ความรู้ ทุน และกลไกในการขายผลผลิตสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านในรูปแบบกิจการเพื่อสังคม โดยมีเจ้าหน้าที่ซึ่งมีความรู้และ

ทักษะที่เกี่ยวข้องกับกิจการเพื่อสังคมทำหน้าที่ติดตามและร่วมทำงานกับชุมชนที่มีความพร้อมในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

ชุมชน

ชุมชนที่ต้องการรวมกลุ่มเพื่อทำกิจการเพื่อสังคม ต้องเป็นชุมชนที่มีความเข้มแข็งพอสมควร และมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจชุมชนมาก่อน

การวิจัย

1) ควรมีการศึกษากระบวนการดำเนินงานของร้านคนจับปลาในช่วงต่อไปว่าจะสามารถบรรลุผลตามเป้าหมายหรือไม่ พร้อมทั้งศึกษาเหตุปัจจัยที่เอื้อต่อความสำเร็จและความล้มเหลว

กล่าวได้ว่า ร้านคนจับปลาเป็นกิจการเพื่อสังคมกรณีแรกๆ ของประเทศไทย ที่ชาวประมงพื้นบ้านเป็นเจ้าของโดยมีนักพัฒนาเอกชนเป็นผู้ดำเนินการประสานงานในฐานะแกนกลางของระบบ ซึ่งมีความมุ่งมั่นในการทำงานและมีประสบการณ์ในฐานะองค์กรสะพานเชื่อมที่ส่งเสริมการดูแลสุขภาพการทะเลและชายฝั่งจากสภาพเสื่อมโทรมให้กลับมา มีความสมบูรณ์ และให้ชาวประมงพื้นบ้านมีจิตสำนึกการอนุรักษ์ที่ยาวนานเกือบทศวรรษ

ดังนั้นเมื่อชาวประมงพื้นบ้านต้องการปลดปล่อยพันธนาการจากระบบหนี้สินของแพปลาท้องถิ่น นักพัฒนาเอกชนจึงต้องเปลี่ยนบทบาท ซึ่งยังอยู่ในช่วงการเริ่มต้นและอยู่ในระหว่างการทดลองผิดลองถูก การสรุปบทเรียน และการทำความเข้าใจกระบวนการพัฒนากิจการเพื่อสังคมรวมทั้งลักษณะธรรมชาติเฉพาะของธุรกิจจำหน่ายสินค้าอาหารทะเล โดยบทเรียนที่สำคัญของร้านฯ คือ การที่นักพัฒนาเอกชนต้องเปลี่ยนบทบาทตนเองมาเป็นนักธุรกิจบนเส้นทางของการพัฒนาสังคมได้นั้น จำเป็นจะต้องเริ่มต้นด้วยการพัฒนาความรู้พื้นฐานทางธุรกิจ ส่วนความมุ่งมั่นและความพยายามอย่างแรงกล้าในการพัฒนาสังคมที่มีอยู่เดิมนั้นเป็นปัจจัยสำคัญเบื้องต้น แต่จะต้องมีการพัฒนาความรู้ความเข้าใจและทักษะด้านธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นหน่วยงานที่ทำหน้าที่ผู้ประสานงานจึงต้องมีบทบาทในการสร้างความรู้ความเข้าใจและทักษะที่เกี่ยวข้องให้แก่ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ทั้งชาวประมงพื้นบ้าน องค์กรภาคี และผู้บริโภคร เพื่อพัฒนาร้านฯ ทั้งนี้ผู้วิจัยมีความเชื่อมั่นว่าพลังกาย พลังความคิด และพลังใจที่ประสานร่วมกันระหว่างนักพัฒนาเอกชนและชาวประมงพื้นบ้านจะทำให้ร้านฯ สามารถปรับตัวและอยู่รอดได้บนเส้นทางของกิจการเพื่อสังคม ซึ่งจะส่งผลต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตของชาวประมงพื้นบ้าน และการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งโดยชุมชนประมงพื้นบ้านในอนาคตได้อย่างแท้จริง

บรรณานุกรม

- กนกพร เรียนเขมะนิยม และคณะ. (2559). **โครงการวิจัยวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์สำหรับวิสาหกิจชุมชนประมงพื้นบ้านของร้านคนจับปลา**. บัณฑิตวิทยาลัยการจัดการและนวัตกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี
- กรมประมง. (2542). **การประมงอวนรุนในประเทศไทย**. กรุงเทพฯ: กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- กรมประมง. (2549). **รายงานสถานการณ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เล่มที่ 6 ประมงเอกสารส่วนที่ 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. (2554). **สถิติการประมงแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2554**. กลุ่มวิจัยและวิเคราะห์สถิติการประมง ศูนย์สารสนเทศ กรมประมง, เอกสารฉบับที่ 11/2556.
- กรมประมง. (2556). **สถิติการประมงแห่งประเทศไทย**. ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- กองพัฒนาอุตสาหกรรมสัตว์น้ำ. (2547). **หลักเกณฑ์การรับรองสัญลักษณ์สถานแปรรูปผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำพื้นเมือง**. กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- กองเลขานุการสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้. (2545). **สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ องค์กรประชาชนระดับรากหญ้าและข้อเสนอทางนโยบายในการอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรชายฝั่ง**. เพ็ญฟ้าพริ้นติ้ง. กรุงเทพฯ.
- กังวาลย์ จันทรโชติ. (2529). **การส่งเสริมการประมง**. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- กังวาลย์ จันทรโชติ. (2541). **การจัดการประมงโดยชุมชน**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยฝ่ายชุมชนและสังคม.
- กรีนพีซ. (2558). **เครือข่ายประมงพื้นบ้านเรียกร้องสหภาพยุโรปให้ตรวจสอบมาตรการต่อต้านประมงผิดกฎหมาย (IUU Fishing) ของไทยให้รอบด้าน โปร่งใสและเป็นธรรม**. จาก <http://www.greenpeace.org>. เข้าถึงเมื่อ 1 มิถุนายน 2559.

กรุงเทพธุรกิจ. (2553). “Social Enterprise มิติใหม่ธุรกิจเพื่อสังคม.”[<http://www.bangkokbiznews.com>] เข้าถึงเมื่อ 1 พฤศจิกายน 2557.

กรุงเทพธุรกิจ. (2559). ประมงพื้นบ้านบุกก.เกษตรฯ จี้แก้ พ.ร.ก.การประมง ม.34. จาก <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/685639>. เข้าถึงเมื่อ 5 กุมภาพันธ์ 2559.

กลุ่มยุทธศาสตร์และแผนการประชาสัมพันธ์ สำนักโฆษก. คำกล่าว พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี ในงานสรุปผลการปฏิบัติงาน ประจำปี 2558 และแถลงแผนการปฏิบัติงาน ประจำปี 2559 ของกองอำนวยการรักษาความมั่นคงภายในราชอาณาจักร ณ ตึกสันติไมตรี ทำเนียบรัฐบาล วันพุธที่ 10 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 09.00 น. สำนักนายกรัฐมนตรี. จาก <http://www.thaigov.go.th>. เข้าถึงเมื่อ วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2559.

คณะผู้จัดทำรวมกิจการเพื่อสังคมไทย. (2555). SE Catalog รวมกิจการเพื่อสังคมไทย.กรุงเทพฯ: บริษัท ซิลซิลแคปปิตอล จำกัด.

ชาย โปธิสิตา. (2547). ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ. (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ: บริษัท อมรินทร์ดิง.

ชวนพิศ สิทธิมิ่งค์. (2555). สภาวะเศรษฐกิจการประมงของไทยปี 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.

ใจมานัส พลอยดี. (2540). ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน เปรียบเทียบภาพรวมและภาพย่อย อำเภอเขื่อนแก้ว จังหวัดยโสธร และอำเภอลานสกา จังหวัดนครศรีธรรมราช. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- จงกลณี วิทยารุ่งเรืองศรี และ ชื่นจิต จันทจรูญพงษ์. (2547). **ยุทธศาสตร์อาหารปลอดภัย นำไปสู่ความยั่งยืนได้อย่างไร**. ศูนย์ปฏิบัติการความปลอดภัยด้านอาหาร กระทรวงสาธารณสุข. จาก www.moph.go.th. เข้าถึงเมื่อ 6 กันยายน 2557.
- เดชรัตน์ สุขกำเนิด และเกื้อเมธา ฤกษ์พรพิพัฒน์. (2552). **แผนพัฒนาภาคใต้ภายใต้เงาอุตสาหกรรม. สำนักงานคณะกรรมการสุขภาพแห่งชาติ**. สมพร เพ็งคำ บรรณาธิการ. จาก <http://www.nationalhealth.or.th>. เข้าถึงเมื่อ 18 ตุลาคม 2557.
- ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท. (2538). **การบริหารธุรกิจขนาดย่อม**. กรุงเทพฯ: ว่างอักษร.
- 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 นະแส. (2545). **การจัดการทรัพยากรโดยชุมชน กรณีศึกษาจากชุมชนชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้**. โครงการจัดการทรัพยากรชายฝั่งภาคใต้. กรุงเทพฯ: เฟื่องฟ้าพรีนติ้ง
- บริษัทโซเซียลเอ็นเตอร์ไพรส์. (2551). **Social Enterprise คืออะไร**. จาก <http://www.se-thailand.org>. เข้าถึงเมื่อ 1 พฤศจิกายน 2557.
- บุญเลิศ ผาสุก. (2530). **อนาคตประมงไทย : รายงานผลการสัมมนาร่วมภาครัฐบาลและภาคเอกชน**. ศูนย์พัฒนาการประมงแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้. กรุงเทพฯ. หน้า 324-404.
- ผู้จัดการออนไลน์. (2555). **แอปปลาชุมชนคูด” เส้นทางสู่การจัดการทรัพยากร และพึ่งตนเองของประมงพื้นบ้าน**. ASTV ผู้จัดการออนไลน์ วันที่ 23 พฤษภาคม 2555. จาก <http://www.manager.co.th/South/ViewNews.aspx?NewsID=9550000063218>. เข้าถึงเมื่อ 9 ตุลาคม 2557
- พสุ เดชะรินทร์. (2552). **ผู้ประกอบการเพื่อสังคม(Social Entrepreneur)**. กรุงเทพฯ:ธุรกิจ.
- มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. (2552). **“Social Entrepreneurship: New Models Of Sustainable Change”**. จาก <http://fringer.org> เข้าถึงเมื่อ 1 พฤศจิกายน 2557.

- เยาวนิจ กิตติธรรกุล 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. 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.
- ศูนย์สื่อสังคมภาคใต้. (7 พฤศจิกายน 2555). **เหตุผลที่ต้องยื่นรายชื่อเพื่อเสนอกฎหมายประมงฉบับประชาชน**. โอเคเนชั่นบล็อก. จาก <http://www.oknation.net>. เข้าถึงเมื่อ 30 มกราคม 2558.
- สถาบันวิจัยการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง. (2548). **ประมงอาสาตำบลคูซูด, บ้านช่องพิน จับกุ้งกุลาดำได้มากในปี นี้ ขอนำร่องจัดตั้งแพปลาชุมชนแบ่งผลกำไรพื้นฟูทะเลสาบ**. กรมประมง. จดหมายข่าว ฉบับที่ 6 เดือนกันยายน 2548. จาก<http://www.nicaonline.com>. เข้าถึงเมื่อ 9 ตุลาคม 2557
- สถาบันสิ่งแวดล้อมไทย. (2556). **คู่มือเลือกซื้อผลิตภัณฑ์คุณภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมปี 2556**. กรุงเทพฯ: ประชาชาติธุรกิจ.
- สมพันธ์ เตชะอธิก. (2540). **การพัฒนาความเข้มแข็งขององค์กรชาวบ้าน**. สถาบันวิจัยและพัฒนา. มหาวิทยาลัยขอนแก่น. ขอนแก่น.
- สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้. (2550). **ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ สภาพปัญหา กับข้อเสนอเชิงนโยบาย**. ประชาชาติธุรกิจ วันที่ 13 ธันวาคม พ.ศ. 2550 ปีที่ 31 ฉบับที่ 3957 (3157). จาก<http://www.nicaonline.com>. เข้าถึงเมื่อ 1 ตุลาคม 2557.

- สุรัสวดี ราชกุลชัย. (2546). **การวางแผนและการควบคุมทางการบริหาร**. (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ : ธนาเพรส แอนด์ กราฟฟิค.
- อภิชาติ ทองอยู่. (2527). **หลักการวิเคราะห์ชุมชน**. กรุงเทพฯ: รุ่งเรืองสาลินีการพิมพ์.
- อาศิรา พนาราม. (2553). **BE Magazine**นิตยสารเพื่อสังคมต่อสู้ความยากไร้ด้วยอาชีพ. จาก <http://www.tcdconnect.com/content/blog/?p=5264>. เข้าถึงเมื่อ 1 พฤศจิกายน 2557.
- องค์การความร่วมมือเพื่อการฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติอันดามัน. (2542). **วิกฤตการณ์ทรัพยากรประมงไทย**.
- เอกวิณิต พรหมรักษา. (2555). **ทฤษฎีองค์การและการจัดการเชิงกลยุทธ์**. จาก <http://promrucsa-dba04.blogspot.com>. เข้าถึงเมื่อ 4 ตุลาคม 2557
- Bailey, M. et al. (2015). **Fisher, Fair Trade, and finding middle ground**. Fisheries Research.
- 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.
- Duff, R. R. (2008). **Social enterprise as a socially rational business**. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 14 Iss: 5, pp.291 – 312.
- 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.
- Sodhi, S.M. & Tang, S.C. (2011). **Managing supply chain risk.** *International series in operations research & management science.*
- Thrane, M., Ziegler, F., Sonesson, U. (2009). **Eco-labeling of wild-caught seafood products.** *Journal of Cleaner Production.* 17, 416-423.
- 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. บ้านอ่าวน้อย ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 7 กรกฎาคม 2558

กึ่งนาง ปานน้อย. บ้านอ่าวน้อย ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 7 กรกฎาคม 2558

กรพิณ จิตรจำลอง. ร้านคนจับปลา บ้านบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 2 มิถุนายน 2558

โกศล จิตรจำลอง. บ้านคั่นกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 5 สิงหาคม 2558

จิรศักดิ์ มีฤทธิ์. บ้านคั่นกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 5 สิงหาคม 2558

จินดา จิตตนัง. อ่าวท่าศาลา ตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 3 พฤศจิกายน 2558

ฉัจจาพร ลอยปลิว. ร้านคนจับปลา บ้านบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 20 พฤศจิกายน 2557

ฉัจจาพร ลอยปลิว. Root Garden ท่องหล่อ กรุงเทพฯ. สัมภาษณ์. 14 กันยายน 2558

ฉัจจาพร ลอยปลิว. ศูนย์ประชุมอิมแพคเมืองทองธานี. สัมภาษณ์. 9 พฤษภาคม 2558

ชไมพร มัคมัน. ร้านคนจับปลา ตำบลบ่อนอก อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 10 สิงหาคม 2558

- ชาติชาย กำลังแรง. สมาคมประมงพื้นบ้านคันกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัด
ประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 12 สิงหาคม 2558
- นิตยา ยี่สาร. ร้านคนจับปลา ตำบลปอนอก อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 11
พฤศจิกายน 2557
- ประสาร มีฤทธิ์. สมาคมประมงพื้นบ้านคันกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.
สัมภาษณ์. 18 สิงหาคม 2558
- เรียม พิมพ์ทอง. ที่ร้านคนจับปลา ตำบลปอนอก อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 11
สิงหาคม 2558
- พันธุ์ศักดิ์ ใจใหญ่. องค์การบริหารส่วนตำบลอ่าวน้อย ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัด
ประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 6 กรกฎาคม 2558
- เพ็ญ จิตรจำลอง. บ้านคันกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 11
กรกฎาคม 2558
- เพชร จิตรจำลอง. บ้านคันกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 9
สิงหาคม 2558
- ภูษิตฎ์ จิตรจำลอง. บ้านคันกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์.
27 กรกฎาคม 2558
- มนัญ ปานน้อย. กลุ่มการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์บ้านคันกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัด
ประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 25 พฤษภาคม 2558
- เล็ก ปานน้อย. หมู่บ้านคันกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 23
กรกฎาคม 2558
- วิโชคศักดิ์ ธรรงค์ไพรี. ที่ทำการสมาคมรักษ์ทะเลไทย ตำบลปากน้ำ อำเภอละงู จังหวัดสตูล.
สัมภาษณ์. 13 สิงหาคม 2557
- วิโชคศักดิ์ ธรรงค์ไพรี. สัมภาษณ์ทางโทรศัพท์. 20 ตุลาคม 2557
- ศุภวรรณ ชนะสงคราม. สัมภาษณ์ทางโทรศัพท์. 16 กันยายน 2557.
- สมพงษ์ ปานน้อย. บ้านคันกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 7
กรกฎาคม 2558

สมพงษ์ ปานน้อย. บ้านคั่นกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 14
กรกฎาคม 2558

สุพรรณนา น้อยอิม. ร้านคนจับปลา ตำบลบ่อนอก อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์.
10 มีนาคม 2558

สุพรรณนา น้อยอิม. ร้านคนจับปลา ตำบลบ่อนอก อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์.
12 ธันวาคม 2557

เสาวลักษณ์ ประทุมทอง. ร้านคนจับปลา ตำบลบ่อนอก อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.
สัมภาษณ์. 18 กันยายน 2557.

สุภารัตน์ ปานน้อย. ร้านคนจับปลา ตำบลบ่อนอก อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์.
10 สิงหาคม 2558

ศรีไพล จิตรจำลอง. บ้านคั่นกระได ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 7
กรกฎาคม 2558

อำนาจ สูงยิ่ง. ร้านคนจับปลา ตำบลบ่อนอก อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สัมภาษณ์. 18
สิงหาคม 2558

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

ปฏิทินฤดูกาล และการรับซื้อสัตว์น้ำ

ภาคผนวก ก

ปฏิทินฤดูกาล การรับซื้อสัตว์น้ำ

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 *ข้อมูลจากการจัดสนทนากลุ่มชาวประมงพื้นบ้านอ่าวคั่นกระได, 2558

ตารางแสดงการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลา

สินค้า	ประจวบฯ	นครศรีฯ	สตูล	ตรัง	สงขลา
๑. ปลาทุสด	√	-	-	-	-
๒. ปลาเห็ดโคน	√	√	√	-	-
๓. ปลากะพงขาว	√	√	-	-	-
๔. ปลาเก๋า		√	√	√	-
๕. ปลาโหมงาม	√	√	-	-	-
๖. ปลาอินทรี	√	√	√	√	-
๗. กุ้งแช่บ๊วย	√	√	√	√	-
๘. ปลาน้ำดอกไม้	√	√	-	-	-
๙. ปลาสร้อยนกเขา	√	√	-	-	-
๑๐. ปลาดูเดียว	√	√	-	-	-
๑๑. ปลาครูดคราด	√	√	-	-	-
๑๒. ปลากะพงข้างปาน	√	√	√	-	-
๑๓. ปลากะบอก	-	√	-	-	-
๑๔. ปลาทรายแดง	√	-	-	-	-
๑๕. หมึกไข่สด	√	-	-	-	-
๑๖. หมึกแดดเดียว	√	-	-	-	-
๑๗. ทอดมัน	√	-	-	-	-
๑๘. ปลาออกาแรหวาน	√	-	-	-	-
๑๙. ปลาออกาแรเค็มแดดเดียว/แห้ง	√	-	-	-	-
๒๐. ปลาออกาแรแล้วสด	√	-	-	-	-

สินค้า	ประจวบฯ	นครศรีฯ	สตูล	ตรัง	สงขลา
๒๑. ปลาหูหวน	√	-	-	-	-
๒๒. ปลาหูเค็มแดดเดียว/แห้ง	√	-	-	-	-
๒๓. ปลาอินทรีเค็ม	√	-	-	-	-
๒๔. ปลากระแหหอม	√	√	-	-	-
๒๕. หมึกแห้ง	√	-	-	-	-
๒๖. ปลาหูน้ำ	√	-	-	-	-
๒๗. กะปิ	√	-	-	-	-
๒๘. กุ้งแห้ง	-	-	-	-	√
๒๙. เนื้อปูม้า	-	√	-	-	-
๓๐. ปลาจวด	√	√	-	-	-
๓๑. ปลาซีเห้หมื่น	√	-	-	-	-
๓๒. ปลาลังคั้น	√	-	-	-	-
๓๓. ปลาสีกุน	√	-	-	-	-
๓๔. ปลาข้างเหลือง	√	-	-	-	-
๓๕. เนื้อกั้ง	√	-	-	-	-
๓๖. กุ้งก้ามกราม	-	-	-	-	√

ภาคผนวก ข

ประกาศจังหวัดพื้นที่อนุรักษ์หอยจอบในเขตพื้นที่ 5 ไมล์ทะเล และเอกสารประกอบการชุมนุม

ภาคผนวก ข

ประกาศจังหวัดพื้นที่อนุรักษ์หอยจอบในเขตพื้นที่ 5 ไมล์ทะเล และเอกสารประกอบการชุมนุม



ประกาศจังหวัดประจวบคีรีขันธ์
เรื่อง กำหนดเขตอนุรักษ์หอยจอบในพื้นที่ทะเลบางส่วนของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

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

ประกาศฉบับนี้มีให้ใช้บังคับแก่การกระทำของพนักงานเจ้าหน้าที่เพื่อการทดลองค้นคว้าในทางวิชาการ หากผู้ใดฝ่าฝืนตามประกาศฉบับนี้จะดำเนินการตามกฎหมายและระเบียบของทางราชการที่เกี่ยวข้อง

จึงประกาศมาให้ทราบโดยทั่วกัน

ประกาศ ณ วันที่ ๑๐ สิงหาคม พ.ศ. ๒๕๕๘

(นายวิระ ศรีวัฒนตระกูล)
ผู้ว่าราชการจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ที่ ปช ๐๐๐๗/ก ๖๖๐๒๕

ศาลากลางจังหวัดประจวบคีรีขันธ์
ถนนสละชีพ อ.เมือง ปช ๗๗๐๐๐

๑๐ สิงหาคม ๒๕๕๘

เรื่อง ส่งประกาศจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

เรียน นายอำเภอทุกอำเภอ

สิ่งที่ส่งมาด้วย ประกาศจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

จำนวน ๑ ฉบับ

ด้วยจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ได้ประกาศ เรื่อง กำหนดเขตอนุรักษ์หอยจอบในพื้นที่ทะเลบางส่วน
ของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ศาลากลางจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ลงวันที่ สิงหาคม ๒๕๕๘ โดยห้ามทำ
การประมงหอยจอบในเขตที่กำหนดตามแผนที่แนบท้ายประกาศ เพื่อเป็นการอนุรักษ์หอยจอบและป้องกันความ
ขัดแย้งของชาวประมงพื้นบ้านชายฝั่งและชาวประมงหอยจอบ

จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จึงขอส่งประกาศฉบับดังกล่าว เพื่อสั่งการเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง
ดำเนินการปิดประกาศ ประชาสัมพันธ์ ให้ได้ทราบโดยทั่วกันด้วย

จึงเรียนมาเพื่อทราบและดำเนินการต่อไป

ขอแสดงความนับถือ

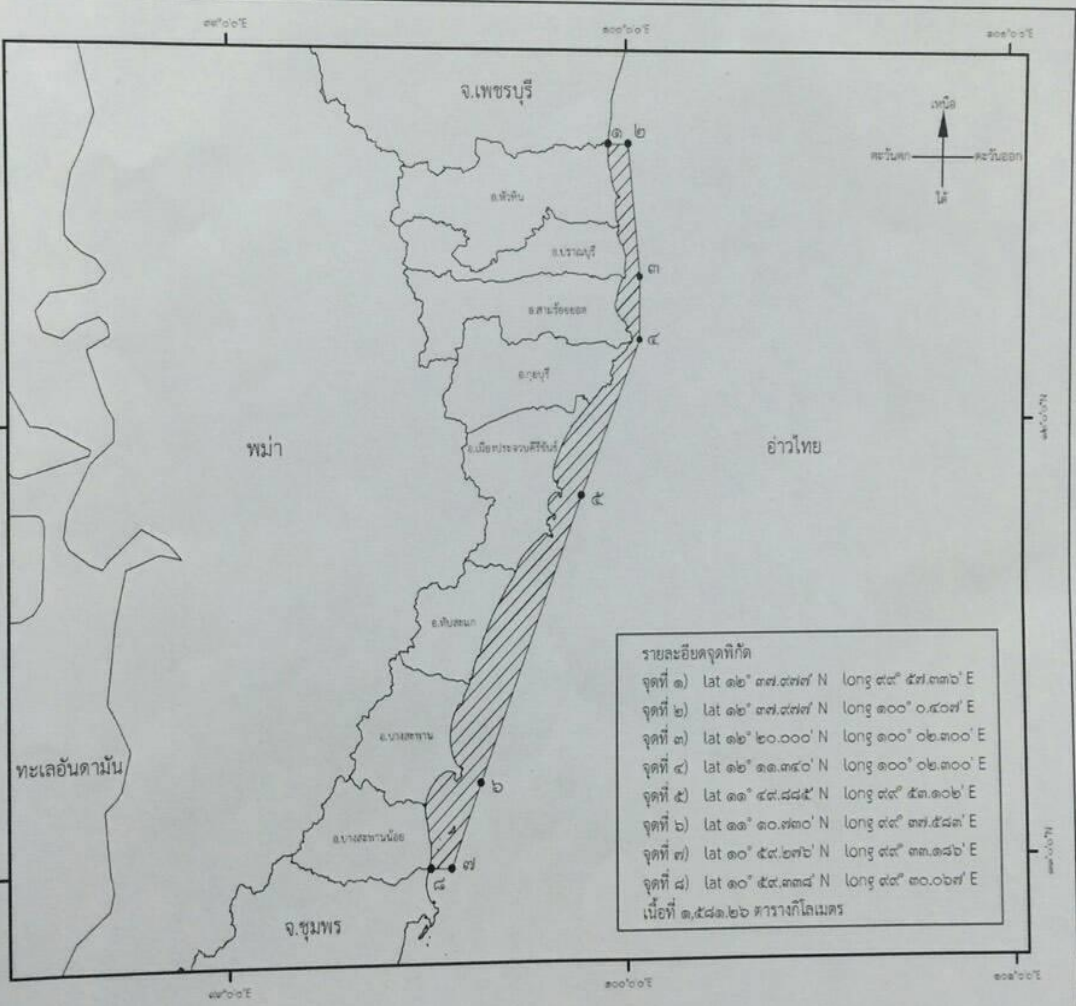
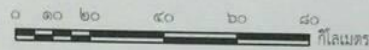
(นายวีระ ศรีวัฒนตระกูล)
ผู้ว่าราชการจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

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

แผนที่แนบท้ายประกาศจังหวัดประจวบคีรีขันธ์
เรื่อง กำหนดเขตอนุรักษ์หอยจอบในพื้นที่ทะเลบางส่วนของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์
ลงวันที่ ๑๐ เดือน สิงหาคม พ.ศ. ๒๕๕๘

Datum : WGS๘๔

มาตราส่วน ๑ : ๑,๕๐๐,๐๐๐



รายละเอียดจุดที่กีด

จุดที่ ๑)	lat ๑๒° ๓๗.๗๗๗' N	long ๙๙° ๕๗.๓๓๓๖' E
จุดที่ ๒)	lat ๑๒° ๓๗.๗๗๗' N	long ๑๐๐° ๐.๔๐๗' E
จุดที่ ๓)	lat ๑๒° ๒๐.๐๐๐' N	long ๑๐๐° ๐๒.๓๐๐' E
จุดที่ ๔)	lat ๑๒° ๑๑.๓๔๐' N	long ๑๐๐° ๐๒.๓๐๐' E
จุดที่ ๕)	lat ๑๑° ๕๗.๘๘๕' N	long ๙๙° ๕๓.๑๐๖' E
จุดที่ ๖)	lat ๑๑° ๑๐.๗๓๐' N	long ๙๙° ๓๗.๕๘๓' E
จุดที่ ๗)	lat ๑๐° ๕๙.๒๗๖' N	long ๙๙° ๓๓.๑๘๖' E
จุดที่ ๘)	lat ๑๐° ๕๙.๓๓๘' N	long ๙๙° ๓๐.๐๖๗' E

เมื่อที่ ๑,๕๘๑.๒๖ ตารางกิโลเมตร

- เครื่องหมาย**
- จุดที่กีดที่กำหนด
 - ▨ ขอบเขตที่กำหนด
 - ▭ ขอบเขตการปกครอง

หอยจอบกับระบบนิเวศทางทะเลที่ล่มสลาย

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

วันนี้พวกเราขอเรียกร้องให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีมาตรการและวิธีในการแก้ไขปัญหา โดยเร่งด่วน เพื่อจะได้เป็นการรักษาทรัพยากรทางทะเลให้มีความยั่งยืนส่งต่อ คนรุ่นหลังสืบต่อไป

ด้วยจิตคารวะ

เครือข่ายประมงพื้นบ้าน บ้านคลองวาฬ,เมืองประจวบฯ,บ้านคั่นกระได,บ้านบ่อนอก,บ้านโพธิ์เรียง,บ้านปากคลอง เกลียว,บ้านหนองข้าวเหนียว,บ้านหนองแถม,บ้านปากน้ำปราณ,บ้านฮ่าน้อย



เปลือกหอยติดเครื่องมือประมง



พื้นที่วางไข่ของกุ้ง ปู ปลา หมึก



การเอาพื้นที่อาศัยและพื้นที่วางไข่ของสัตว์น้ำขึ้นจากทะเล



ซากเปลือกหอยที่เป็นที่อยู่อาศัยและวางไข่ของสัตว์น้ำในทะเล ถูกนำขึ้นมาวางเป็นกองภูเขา เป็นการทำลายวงจรชีวิตของสัตว์น้ำ

ภาคผนวกที่ ค

รายชื่อผู้ถือหุ้นร้านคนจับปลาที่เป็นชาวประมงพื้นบ้านเครือข่ายจังหวัดประจวบฯ รอบที่ 1/2557

ภาคผนวกที่ ค

รายชื่อผู้ถือหุ้นร้านคนจับปลาที่เป็นชาวประมงพื้นบ้านเครือข่ายจังหวัดประจวบฯ 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.	นางสาวชนิกานต์ จิตรจำลอง	1	100
13.	นางจินดา จิตตะนัง	5	500
14.	นางสาวเบญจวรรณ เฟื่องหนู	2	200
15.	นายวิโชคศักดิ์ รัตนรงค์ไพบรี	20	2,000
16.	นางสาวลักษณะพร มาดี	10	1,000
17.	นายน้อย แพใหญ่	2	200
18.	นางรัชณี แซ่เตียว	20	2,000
19	นายวิเชียร ช่างเผือก	5	500
20	นายสุนทร ทิมอินทร์	5	500
21	นายชุมพร สมบูรณ์	1	100
22	นางสาวเมทินี 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
27	นายกมล ปานน้อย	5	500
28	นายจันทร์ฉาย ปานเล็ก	5	500
29	นางสาวนันทนา พรอุไร	100	10,000
30	นายสมชาย บุญเกิด	5	500

ที่	ชื่อ-นามสกุล	จำนวน (หุ้น)	จำนวนเงิน(บาท)
31	นางละออง ยี่สาร	10	1,000
32	นายประชา คล้ายทอง	20	2,000
33	นายประสาน แก้วสุข	20	2,000
34	นางวัชรีย์ จักขุจัน	20	2,000
35	นายสนธยา จันท์ฉาย	20	2,000
36	นางประสพศรี จันท์ฉาย	20	2,000
37	นายวิศรุต จันท์ฉาย	20	2,000
38	นายสิทธิยา จันท์ฉาย	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 น้อยอิม	2	200
47	นางสาวกรณ์อุมา พงษ์น้อย	50	5,000
48	นางสาวบัวลอย สิงห์จันทร์	10	1,000
49	นางสาวกุหลาบ พรหมสะอาด	5	500
50	นางวันเพ็ญ ขุนอักษร	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
57	นายณรงค์ ขอเจียม	5	500
58	นางน้อย แซ่เตียว	5	500
59	นางวาสนา บุญศรี	5	500
60	นายวิสุทธิ์ ดวงจันทร์	2	200
61	นางสาวกัญญ์ชนันพร เย็นใจ	2	200
62	นายนิคม เหมี่ยมสง่า	5	500
63	นายสุริยา คำสว่าง	5	500
64	นายระยอง สอนเฉลิม	10	1,000

ที่	ชื่อ-นามสกุล	จำนวน (หุ้น)	จำนวนเงิน(บาท)
65	นางสาวชไมพร มัคมัน	5	500
66	นางดวงใจ เขียวหวาน	20	2,000
	รวม	712	71,200

สรุป ผู้ถือหุ้นร้านคนจับปลาที่เป็นชาวประมงพื้นบ้านเครือข่ายจังหวัดประจวบฯ รอบที่ 1/2557

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

ภาคผนวก ง

ยอดประกอบการร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบฯ
ในช่วงเดือน มิถุนายน 2557 ถึงเดือน พฤษภาคม 2558

ภาคผนวก ง

ยอดประกอบการร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบฯ
ในช่วงเดือน มิถุนายน 2557 ถึงเดือน พฤษภาคม 2558

สรุปยอดรายปี	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	143,602	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
รวม	1,810,450	1,776,635.31	33,814.69

ภาคผนวก จ

การจัดการรถห้องเย็น

ภาคผนวก จ

การจัดการรถห้องเย็น

ผลการศึกษาจากโครงการวิจัยวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์สำหรับวิสาหกิจชุมชน
ประมงพื้นบ้านของร้านคนจับปลา บัณฑิตวิทยาลัยการจัดการและนวัตกรรม มหาวิทยาลัย
เทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (กนกพร เรียนเขมะนิยม และคณะ, 2559) พบว่า

เงื่อนไขที่พิจารณาจัดหารถห้องเย็น

- กำหนดราคารถกระบะ 500,000 บาท (ISUZU ISUZU DMAX)
- กำหนดราคาเครื่องทำความเย็น 224,700 ,700บาท (ColdWay ColdWay รุ่น CE -2 สามารถทำความเย็นที่อุณหภูมิต่ำสุด -20 องศา และมีระบบหลัก คือ Dire Dire ct drive ที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซลของรถเป็นตัวขับเคลื่อนคอมเพรสเซอร์)
- กำหนดระยะเวลาที่ใช้ในการผ่อนรถ 5 ปีแรก (60 เดือน) โดยจะเริ่มลงทุนตั้งตั้งแต่ปี 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

ค่าใช้จ่ายรายปีที่เพิ่มขึ้นจากการซื้อรถห้องเย็น

- จากค่าราคารถกระบะและราคาเครื่องทำความเย็น 724,700 บาท ระยะเวลาการใช้งาน 10 ปี คิดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรงและไม่มีมูลค่าซาก ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาต่อปีคือ 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 โดยมีอัตราการใช้ น้ำมันอยู่ที่ 15 กิโลเมตรต่อลิตร ค่าน้ำมันที่มีการใช้ (ทั้งปี) = $(33,800 / 15) \times 20 = 45,067$ บาท

- กำหนดค่าประกันภัยรถยนต์ชั้น 1 เท่ากับ 21,100 บาทต่อปี และค่าภาษีรถยนต์ 1,050 บาทต่อปี ค่าพ.ร.บ. รถยนต์ 900 บาทต่อปี และค่าบำรุงรักษา 3,000 บาทต่อปี

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

ด้านรายรับที่จะเกิดขึ้นเมื่อมีรถห้องเย็น คิดจากรายจ่ายที่จะประหยัดได้และกำไรจากการขายสินค้า

-การประหยัดค่าจ้างรถกรุงเทพฯ 4000 บาทต่อเที่ยว คิดเป็นปีละ $4,000 \times 52 = 208,000$ บาท

-การประหยัดค่าทางด่วน +Taxi ประมาณเดือนละ 1,535 บาท หรือ $1,535 \times 12 = 18,159$ บาทต่อปี

-กำไรจากการขายสินค้าของร้านคนจับปลา จ.ประจวบคีรีขันธ์ให้กับเลมอนฟาร์ม โดยไม่คิดปลากะบอกแก่แพ็คสามขีด จาก จ.นครศรีธรรมราชเนื่องจากปัจจุบันการขายปลากะบอกทำให้ร้านคนจับปลา จ.ประจวบคีรีขันธ์อยู่ในสถานะขาดทุน แต่การขายสินค้าชนิดอื่นๆยังหากำไรได้ประมาณ 17.7 บาทต่อกก. ซึ่งคิดได้จาก

-ราคาขายสินค้าเฉลี่ยต่อกิโลกรัม 246.28 บาท

-ราคาซื้อสินค้าเฉลี่ยต่อกิโลกรัม 156.95 บาท

-ต้นทุนโลจิสติกส์ขาเข้า (อ้างอิงจากค่าถังโฟมและขนส่งจากสตูล) เฉลี่ย 12.76 บาท

ต่อกิโลกรัม

-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 การวิเคราะห์ข้อมูลการขนส่งสินค้าของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ในรอบ 1 ปีที่สูง ผู้วิจัยได้วิเคราะห์การลงทุนซื้อรถห้องเย็น พบว่า การจัดการรถห้องเย็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุนแต่อย่างไรก็ตามในช่วง 5 ปีแรก (ปี 2560 จนถึงปี 2564) จะมีค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการผ่อนรถค่อนข้างสูง หากร้านคนจับปลา จะยังคงขายสินค้าในปริมาณเท่าเดิม จะทำให้ไม่มีกำไรไม่เพียงพอในการผ่อนชำระค่ารถห้องเย็น จะต้องเพิ่มปริมาณการขายอีกอย่างน้อย 174.77 กิโลกรัมต่อเดือน จึงจะทำให้การไหลของกระแสเงิน (Cash flow) ไม่สะดุด

ในขณะที่หากพิจารณาการขนส่งระหว่างจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดที่มีการรับซื้ออื่นๆอย่างนครศรีธรรมราช จะยิ่งทำให้ขาดทุนเพิ่มขึ้น หากไม่สามารถเพิ่มปริมาณการขายได้เนื่องจากระยะทางไปและกลับประมาณ 1,000 กิโลเมตร รวมทั้งต้นทุนหรือเพิ่มราคาขายให้ได้ไม่เช่นนั้นจะยิ่งขาดทุน

การมีรถห้องเย็น เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะช่วยพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของห่วงโซ่อุปทานร้านคนจับปลาเป็นโซ่อุปทานที่มีคุณภาพครอบคลุมความต้องการตามมาตรฐานความปลอดภัยของอาหารที่ต้องรักษาอุณหภูมิ แต่อย่างไรก็ตาม การบริหารจัดการห้องเย็น เช่น การจัดสรรเส้นทาง การจัดการด้านความปลอดภัยและนิรภัยเป็นสิ่งที่ต้องให้ความสนใจ

ภาคผนวก ฉ

ผลตอบรับจากผู้บริโภค

ภาคผนวก ฉ

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
	รวม	20	100
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
	รวม	20	100
3. สถานภาพสมรส	โสด	13	65
	สมรส	7	35
	มีคู่แล้ว	0	0
	แยกกันอยู่	0	0
	ม่าย	0	0
	อื่นๆ	0	0
	รวม	20	100
4. ระดับการศึกษา	มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า	0	0
	มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า	0	0
	อนุปริญญา	1	5
	ปริญญาตรี	14	70
	ปริญญาโท	4	20
	ปริญญาเอก	1	5
	รวม	20	100

องค์ประกอบตัวแปร	ระดับของตัวแปร	จำนวน (คน)	ร้อยละ
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
	รวม	20	100
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
	รวม	20	100
7. ภูมิลำเนา	กรุงเทพฯและปริมณฑล	20	100
	จังหวัดอื่นในภาคกลาง		
	จังหวัดในภาคเหนือ		
	จังหวัดในภาค		
	ตะวันออกเฉียงเหนือ		
	จังหวัดในภาคตะวันออก		
	จังหวัดในภาคใต้		
รวม	20	100	
8. สมาชิกในครัวเรือน	1 คน	3	15
	2 คน	7	35
	3 คน	4	20
	4 คน	2	10
	4 คนขึ้นไป	4	20
	รวม	20	100
9. แหล่งซื้ออาหารทะเลบ่อยที่สุด	ตลาดสด	2	10
	ห้างสรรพสินค้า/ร้านค้าชั้นนำ	4	20
	จากชาวประมงโดยตรง	0	0
	ร้านคนจับปลา	11	55
	ร้านในงานแสดงสินค้า	0	0
	อื่นๆ	3	15
	รวม	20	100

องค์ประกอบตัวแปร	ระดับของตัวแปร	จำนวน (คน)	ร้อยละ
10. ประเภทอาหารทะเลทั่วไปที่ลูกค้าเลือกซื้อ	อาหารทะเลสด	14	70
	อาหารทะเลแปรรูป	2	10
	อาหารทะเลพร้อมกิน	4	20
	รวม	20	100
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
	รวม	20	100
12. มูลค่าการซื้ออาหารทะเล เฉลี่ยต่อครั้ง	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
	รวม	20	100

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

องค์ประกอบตัวแปร	ระดับของตัวแปร	จำนวน (คน)	ร้อยละ
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
	ช่วยเหลือชาวประมงพื้นบ้าน	3	15
		2	10
	ตรวจสอบที่มาและคุณภาพของสินค้าได้	1	5
	รวม	20	100
18. ประเภทของอาหารทะเลร้านคนจับปลาที่มีการเลือกซื้อ	อาหารทะเลสด	13	65
	อาหารทะเลแปรรูป	3	15
	อาหารทะเลพร้อมกิน	4	20
	รวม	20	100
19. มีการเลือกบริโภคสัตว์น้ำโดยคำนึงถึงปริมาณสารเคมีสะสมในสัตว์น้ำตามลำดับชั้นการบริโภคในห่วงโซ่อาหารหรือไม่	ใช่	11	55
	ไม่ใช่	2	10
	ไม่รู้	7	35
	รวม	20	100
20. มีการเลือกซื้อสัตว์น้ำโดยพิจารณาว่าสัตว์น้ำนั้นอยู่ในลำดับชั้นใดของห่วงโซ่อาหารหรือไม่	ใช่	8	40
	ไม่ใช่	0	0
	ไม่รู้	12	60

องค์ประกอบตัวแปร	ระดับของตัวแปร	จำนวน (คน)	ร้อยละ
	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
	สวนรุทรการ์เดน	9	45
	งานแสดงสินค้า	0	0
	เลมอนฟาร์ม	4	20
	เฟสบุ๊ก	0	0
	ไลน์	5	25
	เว็บไซต์	0	0
	อีเมลล์	0	0
	โทรศัพท์	2	10
	อื่นๆ	0	0
	รวม	22	100
22.2 การสั่งซื้อสินค้า	หน้าร้านที่ประจวบฯ/นครฯ	0	0
	สวนรุทรการ์เดน	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
	สวนรุทรการ์เดน	10	50
	งานแสดงสินค้า	0	0
	เลมอนฟาร์ม	4	20
	มอเตอร์ไซค์จัดส่งถึงบ้าน	4	20
	จุดนัดพบ	2	10
	อื่นๆ	0	0
	รวม	20	100

องค์ประกอบตัวแปร	ระดับตัวแปร	จำนวน (คน)	ร้อยละ
	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
1. ผลิตภัณฑ์ (Product)		
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	น้อย
1.9 ใช้เครื่องมือประมงที่ไม่ทำลายล้างช่วยเหลือระบบนิเวศทางทะเล	4.45	มาก
1.10 ยกระดับคุณภาพชีวิตชาวประมงพื้นบ้าน	4.54	มาก
2. ราคา (Price)		
2.1 ราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า	4.45	มาก
2.2 มีป้ายราคาที่เห็นได้ชัดเจน	3.09	ปานกลาง
3. สถานที่จัดจำหน่าย (Place)		
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	น้อย
4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion)		

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	น้อย
4.3.6 การดำเนินกิจการของร้านคนจับปลา ในรูปแบบกิจการเพื่อสังคม	3.81	ปานกลาง
4.4 ร้านรับฟังความคิดเห็น และข้อเสนอแนะจากลูกค้า	3.63	ปานกลาง
4.5 มีการโฆษณาผ่านรายการโทรทัศน์, วิทยุ, Facebook, Web site ฯลฯ	3.18	ปานกลาง

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะ

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

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ สกุล นางสาววิจิตรา อุตมะมุณี

รหัสประจำตัวนักศึกษา 5610023003

วุฒิการศึกษา

วุฒิ	ชื่อสถาบัน	ปีที่สำเร็จการศึกษา
ศิลปศาสตร์บัณฑิต (ชุมชนศึกษา)	มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์	2555

ทุนการศึกษา

ทุนอุดหนุนการวิจัยเพื่อวิทยานิพนธ์ ปีงบประมาณ 2558 บัณฑิตวิทยาลัย

ทุนอุดหนุนการวิจัยจากเงินรายได้มหาวิทยาลัย ประเภททุนทั่วไป ปีงบประมาณ 2558 จากสำนักวิจัยและพัฒนา รหัสโครงการ COR580935S “กระบวนการพัฒนาธุรกิจประมงพื้นบ้านเพื่อการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภค กรณีศึกษาเปรียบเทียบกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์กับกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช”

การตีพิมพ์เผยแพร่ผลงาน

วิจิตรา อุตมะมุณี, เยาวนิจ กิตติธรรกุล และจารุณี เขียววารีสัจจะ. (2559). กระบวนการพัฒนา
กิจการเพื่อสังคม: กรณีศึกษาร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์. ใน เรื่องเต็ม
การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับบัณฑิตศึกษาแห่งชาติ ครั้งที่ 38.
พิษณุโลก: มหาวิทยาลัยนเรศวร

Kehoe, C., Marschke, M., Uttamamunee, W., Kittitornkool, J., and Vandergeest, P.
(2016). Developing Local Sustainable Seafood Market: A Thai Example.
World food policy. Volume 2, Issue 2/Volume 3, Issue 1, Fall
2015/Spring 2016, 32.