

บทที่ 4

ผลการวิจัย

ผลงานการวิจัยทั้งหมดในชุดโครงการนี้ได้นำมาสรุปไว้โดยสังเขปในบทนี้ ซึ่งรายละเอียดต่างๆ ได้รวบรวมและเขียนไว้ในรายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์ของแต่ละชุดโครงการ ผลการดำเนินงานโดยสังเขปของแต่ละโครงการมีดังต่อไปนี้

สรุปข้อมูลแบบการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) อภิปรายผลข้อมูลตามทฤษฎีและปรากฏการณ์ เพื่อสร้างข้อสรุปขยายและข้อเสนอแนะต่อไป

4.1 สถานการณ์การค้าและการทำประมงพื้นบ้านของจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราด

การศึกษาห่วงโซ่คุณค่าประมงพื้นบ้านจันทบุรีและตราด เชื่อมโยงการสร้างเครือข่ายตลาดเชิงพาณิชย์เพื่อการแข่งขันบนพื้นฐานการพึ่งพาตนเอง ของประมงพื้นบ้านบ้านท่าแฉลบ

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์ (N=285)

ตัวแปร	จำนวน	ร้อยละ
กลุ่มตัวอย่างประมงพื้นบ้าน		
ประมงพื้นบ้าน ตำบลบางชัน	30	10.50
ประมงพื้นบ้านปากน้ำกระแจะ	20	7.00
กลุ่มประมงพื้นบ้านเกาะแมว	32	11.21
กลุ่มประมงพื้นบ้านท่าแฉลบ	32	11.21
กลุ่มประมงพื้นบ้านจ้าวหลาว	20	7.00
กลุ่มประมงพื้นบ้านตำบลไม้รูด	30	10.50
กลุ่มประมงพื้นบ้านบ้านท้ายเขา	30	10.50
กลุ่มประมงพื้นบ้านบ้านน้ำเชี่ยว หมู่ 1	41	14.40
กลุ่มประมงพื้นบ้านบ้านน้ำเชี่ยว หมู่ 3	30	10.50
กลุ่มประมงพื้นบ้านบ้านแหลมไผ่ หมู่ 1	20	7.00
รวม	285	100.00
เพศ		
ชาย	196	68.8
หญิง	89	31.2

ตัวแปร	จำนวน	ร้อยละ
รวม	285	100.00
อายุ		
ต่ำกว่า 20 ปี	8	2.81
21-30 ปี	48	16.84
31-40 ปี	81	28.42
41-50 ปี	85	29.83
51-60 ปี	37	12.98
สูงกว่า 60 ปี	26	9.12
รวม	285	100.00
ระดับการศึกษาสูงสุด		
ประถมศึกษา	201	70.53
มัธยมศึกษา	74	25.96
อนุปริญญาหรือเทียบเท่า	6	2.11
ปริญญาตรี	4	1.40
สูงกว่าปริญญาตรี	0	0.00
รวม	285	100.00
สถานภาพ		
โสด	26	9.12
สมรส	167	58.60
ม่าย	18	6.32
อยู่ด้วยกัน	72	25.26
แยกกันอยู่	2	0.70
รวม	285	100.00
รายได้เฉลี่ยต่อปี		
น้อยกว่า 100,000 บาท	183	64.21
100,001-150,000 บาท	44	15.44
150,001-200,000 บาท	7	2.46
200,001-250,000 บาท	34	11.93
มากกว่า 250,000 บาท ขึ้นไป	17	5.96

ตัวแปร	จำนวน	ร้อยละ
รวม	285	100.00
รายจ่ายเฉลี่ยต่อปี		
น้อยกว่า 100,000 บาท	123	43.16
100,001-150,000 บาท	108	37.89
150,001-200,000 บาท	8	2.81
200,001-250,000 บาท	33	11.58
มากกว่า 250,000 บาท ขึ้นไป	13	4.56
รวม	285	100.00
จำนวนสมาชิกในครอบครัว		
2 คน	62	21.75
3 คน	33	11.58
4 คน	64	22.46
5 คน	80	28.07
มากกว่า 5 ขึ้นไป	46	16.14
รวม	285	100.00
การเป็นสมาชิกกลุ่มเครือข่ายประมง พื้นบ้าน		
ไม่เป็น	87	30.53
เป็น	198	69.47
รวม	285	100.00
ชื่อกลุ่มเครือข่ายประมงพื้นบ้าน		
กลุ่มประมงน้ำตื้น	4	1.40
กลุ่มประมง ม.4ต.บางชั้น	7	2.46
กลุ่มเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ	6	2.11
กลุ่มเลี้ยงปลา	6	2.11
กลุ่มเลี้ยงสัตว์น้ำ ชุมชนย่อยที่ 6	4	1.40
กลุ่มอนุรักษ์ธรรมชาติปากน้ำจันทิ	22	7.72
บ้านท่าแฉลบ	8	2.81
บ้านเปร็ดไถ	6	2.11

ตัวแปร	จำนวน	ร้อยละ
บ้านหนองคันทรง	32	11.23
บ้านแหลมโปะ	14	4.91
ประมงพาณิชย์	1	0.35
ประมงพื้นบ้าน	2	0.70
ประมงเรือเล็กบ้าน ท้ายเขา	48	16.84
ประมงเรือเล็กบ้าน ไม้รูด	25	8.77
หมู่บ้านอ่าวหมู 2	2	0.70
อนุรักษ์ประมงชายฝั่ง	2	0.70
ไม่ได้เป็นสมาชิก	96	33.68
รวม	285	100.00
จำนวนสมาชิกกลุ่มเครือข่ายประมงพื้นบ้าน		
ไม่เป็นสมาชิก	96	33.68
ต่ำกว่า 10 คน	32	11.23
10-30 คน	19	6.67
31-50 คน	130	45.61
มากกว่า 50 คน	8	2.81
รวม	285	100.00

4.2 รูปแบบการวิเคราะห์ที่หาสภาพจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) ของโซ่คุณค่า ด้าน ปริมาณ มูลค่าผลผลิต การทำประมงพื้นบ้าน และการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันและการพึ่งพาตนเองด้านการทำประมงพื้นบ้าน ในด้านผลประกอบการจากการทำประมงพื้นบ้าน มูลค่าหรือราคาสินค้าของผู้ผลิต (Suppliers) ที่ได้รับของแต่ละผู้ผลิต การเพิ่มมูลค่า (Value Chain) หรือราคาสินค้าของผู้ผลิต (Suppliers) ที่ได้รับของแต่ละห่วงโซ่อุปทานและความสามารถแข่งขันได้และยั่งยืนเชิงเศรษฐกิจและภูมิปัญญาท้องถิ่น

1. การวิเคราะห์ที่หาสภาพจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) ของการศึกษาห่วงโซ่คุณค่าประมงพื้นบ้านจันทบุรีและตราด เชื่อมโยงการสร้างเครือข่ายตลาดเชิงพาณิชย์เพื่อการแข่งขันบนพื้นฐานการพึ่งพาตนเอง

การวิเคราะห์ที่หาสภาพจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) ของการศึกษาห่วงโซ่คุณค่าประมงพื้นบ้านจันทบุรีและตราด เชื่อมโยงการสร้างเครือข่ายตลาดเชิงพาณิชย์เพื่อการแข่งขัน

บนพื้นฐานการพึ่งพาตนเองทั้งนี้ ในการศึกษาได้มุ่งเน้นไปยังชุมชนชาวประมงพื้นบ้าน เนื่องจากเป็นกลุ่มที่สำคัญและมีการรวมตัวในแต่ละท้องถิ่น นอกจากนี้ ปัญหาที่พบคือ ในชุมชนประมงพื้นบ้านมีการรวมกลุ่มกันทำการประมงแบบที่ไม่เป็นทางการเป็นส่วนใหญ่ ทำให้ส่งผลต่อการจัดการห่วงโซ่อุปทาน และห่วงโซ่คุณค่าด้าน ปริมาณ มูลค่าผลผลิต การทำประมงพื้นบ้าน และการพัฒนา ศักยภาพ ในการแข่งขันและการพึ่งพาตนเองด้านการทำประมงพื้นบ้าน ในด้านผลประกอบการ จากการทำประมงพื้นบ้าน มูลค่าหรือราคาสินค้าของผู้ผลิต (Suppliers) ที่ได้รับของแต่ละผู้ผลิต การเพิ่มมูลค่า (Value Chain) หรือราคาสินค้าของผู้ผลิต (Suppliers) ที่ได้รับของแต่ละห่วงโซ่อุปทานและความสามารถแข่งขันได้และยั่งยืนเชิงเศรษฐกิจและภูมิปัญญาท้องถิ่น ทำให้วิเคราะห์ได้ยาก และก่อให้เกิดข้อจำกัดในการศึกษา ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงทำการวิเคราะห์ SWOT ในภาพรวม ของแต่ละชุมชนประมงพื้นบ้านในจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราด ดังนี้



ภาพที่ 4.1 การจัดประชุมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการวิเคราะห์ชุมชนประมงพื้นบ้าน

ประมงพื้นบ้านชุมชนในจังหวัดจันทบุรี

(1) การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) สำหรับการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของห่วงโซ่คุณค่าประมงพื้นบ้านชุมชนจังหวัดจันทบุรี เชื่อมโยงการสร้างเครือข่ายตลาดเชิงพาณิชย์เพื่อการแข่งขันบนพื้นฐานการพึ่งพาตนเองนั้นได้ทำการสรุปและรวบรวมประเด็นหัวข้อต่าง ๆ ในการอภิปรายกลุ่มย่อยที่ได้รับการนำเสนอโดยสมาชิกในกลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 แสดงการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) ของห่วงโซ่คุณค่า ประมงพื้นบ้านชุมชนในจังหวัดจันทบุรี

จุดแข็ง (S)	จุดอ่อน (W)
<ol style="list-style-type: none"> 1.ชุมชนมีความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สามารถประกอบอาชีพประมงพื้นบ้านอย่างยั่งยืน 2.ชุมชนเป็นแหล่งจับสัตว์น้ำได้ตลอดทั้งปีทำให้ประมงพื้นบ้านสร้างรายได้และเลี้ยงครอบครัวได้อย่างยั่งยืน 3.ครอบครัวประมงพื้นบ้านมีจำนวนแรงงานที่มีความรู้ ทักษะทางด้านการทำประมง 4.ชุมชนครอบครัวประมงมีตลาดที่แน่นอนในการนำสินค้าไปจำหน่ายให้กับโฮมสเตย์ ร้านอาหาร ตลาด ในการสร้างรายได้ที่มั่นคง 5.ชุมชนประมงพื้นบ้าน มีอาหารทะเลแปรรูปที่ขึ้นชื่อด้านกุ้งแห้ง ปลาเค็ม 6. หมู่บ้านชุมชนเป็นแหล่งที่เหมาะสมต่อการประกอบอาชีพ 	<ol style="list-style-type: none"> 1.ครอบครัวชาวประมงขาดเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพประมงพื้นบ้านตลอดทั้งปี 2.ชุมชนขาดการจัดการทำการประมงพื้นบ้านครบวงจร ตั้งแต่ การจับ การคัดแยก การถนอมอาหาร การแปรรูป การจำหน่าย การตลาด และการบริการ 3.สมาชิกชุมชนขาดการรวมกลุ่มการทำประมงที่เข้มแข็ง ต่างคนต่างทำ 4.ครอบครัวชาวประมงขาดเครื่องมือ อุปกรณ์ การทำการประมง 5.คุณภาพชีวิตของประมงพื้นบ้านในชุมชนแย่งลง
โอกาส (O)	อุปสรรค (T)
<ol style="list-style-type: none"> 1.ชุมชนมีชื่อเสียงทางการท่องเที่ยวทางทะเลในระดับประเทศ 2.ชุมชนมีสถานที่ทางวัฒนธรรมเชื่อมโยงการท่องเที่ยวและประมง 3.ธุรกิจกิจการโฮมสเตย์มีการขยายตัวในชุมชนอย่างมาก 4.ชุมชนเป็นแหล่งสร้างเศรษฐกิจฐานรากด้านการท่องเที่ยวและประมงระดับต้น ๆ ของจังหวัด 	<ol style="list-style-type: none"> 1.ชุมชนชาวประมงพื้นบ้านขาดความมั่นคงในกรรมสิทธิ์ที่ดินทำมาหากิน 2.ข้อจำกัดด้านกฎหมายรัฐที่บังคับเกี่ยวกับการใช้เครื่องมือการจับสัตว์น้ำ 3.ข้อจำกัดด้านกฎหมายด้านการขึ้นทะเบียนจดอาชญาบัตรเรือ 4.ข้อจำกัดด้านกฎหมายเกี่ยวกับการกำหนดขอบเขตกรรมสิทธิ์ในการจับสัตว์น้ำ

(2) การประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) หลังจากได้ข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค จากการอภิปรายกลุ่มย่อยแล้ว ได้นำข้อมูลข้างต้น (รายละเอียดดังตารางที่ 4.2) มาจัดทำแบบสอบถามสำหรับการประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของ

ห้วงโซ่คุณค่าประมงพื้นบ้านชุมชนในจังหวัดจันทบุรี เพื่อให้เกิดความเข้าใจถึงสภาพอันแท้จริงว่าอยู่ในสถานการณ์ใด เพื่อจะได้นำไปใช้ในการกำหนดห้วงโซ่คุณค่า ซึ่งประกอบด้วยตัวแทนของกลุ่มชาวประมง และผู้นำชุมชน ของชุมชนประมงพื้นบ้านจังหวัดจันทบุรี 5 กลุ่ม ๆ ละ 10 ชุด จำนวน 50 ชุด การคิดคะแนนเกิดจากการลงพื้นที่และสัมภาษณ์โดยกำหนดให้ค่าคะแนนมีค่าอยู่ระหว่าง -3 ถึง 3 โดยได้ทำการประเมินทันที 50 ชุด จากนั้นจึงรวมคะแนน โดยนำผลรวมของคะแนนปัจจัยต่าง ๆ ตามกระบวนการวิเคราะห์ SWOT Matrix แล้วนำมาจัดแยกเป็น 4 กลุ่มคือ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

4.3 ศักยภาพและรูปแบบภูมิปัญญาประมงอินทรีย์ท้องถิ่นในตำบลบางชัน อำเภอขลุง จังหวัดจันทบุรี

ตารางที่ 4.3 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ตัวแปร	จำนวน	ร้อยละ
สมาชิกในครัวเรือน		
2 คน	161	40.25
3 คน	98	24.5
4 คน	130	32.5
5 คน	7	1.75
มากกว่า 5 คน ขึ้นไป	4	1.0
รวม	400	100.00
จำนวนแรงงานในการทำประมง		
2 คน	247	61.75
3 คน	149	37.5
4 คน	4	1.0
5 คน	0	0
มากกว่า 5 คน ขึ้นไป	0	0
รวม	400	100.00
ประเภทการจับสัตว์ที่ได้จากการทำประมงพื้นบ้าน		
ปลากุเลา	149	37.3
ปลาเก๋า	155	38.8
ปลากะพง	130	32.5

ตัวแปร	จำนวน	ร้อยละ
ปลาอินทรี	159	39.8
กุ้งแช่บ๊วย	111	27.8
กุ้งกุลาดำ	95	23.8
กุ้งก้ามกราม	121	30.3
ปูม้า	119	29.8
ปูทะเล	120	30.0
เคย	55	13.75
กุ้ง	116	29.0
ปลาหมึก	135	33.8
หอยเชลียง	102	25.5
หอยนางรม	52	13.0
หอยจุก	114	28.5
หอยแครง	166	41.5
อื่น ๆ	108	27.0
รวม	400	
ปริมาณสัตว์น้ำเฉลี่ยที่จับได้ต่อครั้ง		
ไม่แน่นอน	104	26.0
ต่ำกว่า 5 กิโลกรัม	81	20.25
5-10 กิโลกรัม	85	21.25
11-15 กิโลกรัม	76	19.0
16-20 กิโลกรัม	41	10.25
มากกว่า 20 กิโลกรัมขึ้นไป	13	3.25
รวม	400	100.00
ต้นทุนธรรมชาติมีความอุดมสมบูรณ์		
ไม่แน่ใจ	116	29.0
มีความสมบูรณ์มาก	89	22.25
อยู่ในภาวะกำลังเสื่อมโทรม	195	48.75
รวม	400	100.00

ตัวแปร	จำนวน	ร้อยละ	
ต้นทุนภูมิปัญญาการทำประมงพื้นบ้านมี การสืบทอดรุ่นต่อรุ่น	ไม่แน่ใจ	61	15.25
	มีการสืบสานต่อกันเป็นรุ่น	69	17.27
	มีการสืบสานภูมิปัญญาให้หายาหดลง	270	67.50
	รวม	400	100.00
ต้นทุนภูมิปัญญาการแปรรูปการทำประมง พื้นบ้านมีการต่อยอดเข้าสู่การท่องเที่ยว ชุมชนในธุรกิจโฮมสเตย์	ไม่แน่ใจ	74	18.5
	ไม่มี	20	5.0
	มีมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง	306	76.5
	รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4.3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่สมาชิกในครัวเรือนของประมงพื้นบ้านบางชั้นมีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 32.5 รองลงมา มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 40.25 จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 24.5 จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.75 และมีจำนวนมากกว่า 5 คน ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 1.0 จำนวนแรงงานในการทำประมงส่วนใหญ่ มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 61.75 รองลงมามีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 37.5 และมีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 ประเภทการจับสัตว์ที่ได้จากการทำประมงพื้นบ้านส่วนใหญ่เป็นหอยแครง คิดเป็นร้อยละ 41.5 รองลงมาเป็นปลาอินทรี คิดเป็นร้อยละ 39.8 ปลาเก๋า คิดเป็นร้อยละ 38.8 ปลากุเลา คิดเป็นร้อยละ 37.3 ปลาหมึก คิดเป็นร้อยละ 33.8 กุ้งก้ามกราม คิดเป็นร้อยละ 30.3 ปูทะเล คิดเป็นร้อยละ 30.0 ปูม้า คิดเป็นร้อยละ 29.8 กุ้ง คิดเป็นร้อยละ 29.0 หอยจุก คิดเป็นร้อยละ 28.5 กุ้งแชบ๊วย คิดเป็นร้อยละ 27.8 อื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 27.0 หอยเชลียง คิดเป็นร้อยละ 25.5 เคย คิดเป็นร้อยละ 13.75 และหอยนางรม คิดเป็นร้อยละ 13.0 ปริมาณสัตว์น้ำเฉลี่ยที่จับได้ต่อครั้งส่วนใหญ่จับได้ในปริมาณไม่แน่นอน คิดเป็นร้อยละ 26.0 รองลงมาคือจับได้ปริมาณระหว่าง 5-10 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 21.25 จับได้ปริมาณต่ำกว่า 5 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 20.25 จับได้ปริมาณระหว่าง 11-15 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 19.0 จับได้ปริมาณระหว่าง 16-20 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 10.25 และจับได้ปริมาณมากกว่า 20 กิโลกรัม ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 3.25 ศักยภาพของการทำประมงอินทรีท้องถิ่นในตำบลบางชั้นด้านต้นทุนธรรมชาติมีความอุดมสมบูรณ์ส่วนใหญ่มีต้นทุนธรรมชาติอยู่ในสถานะเสื่อมโทรม คิดเป็นร้อยละ

48.75 รองลงมาบอกว่าไม่แน่ใจในธรรมชาติบางชั้น คิดเป็นร้อยละ 29.0 และบอกว่าต้นทุนธรรมชาติยังอุดมสมบูรณ์อยู่ คิดเป็นร้อยละ 22.25 ศักยภาพของการทำประมงอินทรีย์ท้องถิ่นในตำบลบางชั้นด้านต้นทุนภูมิปัญญาการทำประมงพื้นบ้านมีการสืบทอดรุ่นต่อรุ่นส่วนใหญ่มีการสืบสานภูมิปัญญาให้ทายาทลดลง คิดเป็นร้อยละ 67.50 รองลงมาคือมีการสืบสานต่อกันเป็นรุ่น คิดเป็นร้อยละ 17.27 และไม่แน่ใจ คิดเป็นร้อยละ 15.25 และในส่วนของศักยภาพของการทำประมงอินทรีย์ท้องถิ่นในตำบลบางชั้นด้านต้นทุนภูมิปัญญาการแปรรูปการทำประมงพื้นบ้านมีการต่อยอดเข้าสู่การท่องเที่ยวชุมชนในธุรกิจโฮมสเตย์ส่วนใหญ่มีการทำการแปรรูปผลผลิตมีจำนวนมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง คิดเป็นร้อยละ 76.5 รองลงมาคือบอกว่าไม่แน่ใจ คิดเป็นร้อยละ 18.5 และบอกว่าไม่มี คิดเป็นร้อยละ 5

4.4 การพัฒนารูปแบบการดำเนินธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

“การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์” เริ่มต้นภายใต้โครงการของแผนงานวิจัย ในปีงบประมาณ 2560 รูปแบบการบริหารจัดการจึงอยู่ในลักษณะขององค์กรพัฒนาเอกชนที่ต้องทำตามเป้าหมายของโครงการ แต่มีความแตกต่างที่โครงการนี้อยู่ในรูปแบบของกิจการเพื่อสังคม ซึ่งมุ่งหวังให้ชาวประมงพื้นบ้านมีรายได้ที่ดี ผู้บริโภคได้รับอาหารทะเลปลอดภัย และองค์กรพัฒนาเอกชนสามารถอยู่ได้ด้วยตนเอง โดยไม่ต้องของบประมาณสนับสนุนจากหน่วยงานอื่น

การตัดสินใจหลักในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นหน้าที่ของผู้จัดการร้านนอกจากเรื่องที่ต้องเป็นประเด็นที่ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงระดับใหญ่ ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านและคณะวิจัยจะเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ซึ่งสามารถจำแนกบทบาทและหน้าที่ของบุคคลผู้มีส่วนเกี่ยวข้องได้ ดังนี้

1) เจ้าหน้าที่คณะวิจัย ทำหน้าที่บริหารจัดการโครงการการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมดในเชิงนโยบาย งานรณรงค์กระตุ้นการรับรู้ของสังคม และติดต่อกับองค์กรใหญ่ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนให้การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สามารถดำเนินธุรกิจได้ในอนาคต อาทิ การอบรมธุรกิจ การจ้างทีมงานประชาสัมพันธ์ การจัดกิจกรรมกระตุ้นการกินอย่างรับผิดชอบของผู้บริโภค

2) กลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน คือ องค์กรผู้ถือหุ้นการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ถึง 60% ใน ปัจจุบัน ซึ่งเป็นผู้กำหนดแนวทางการปฏิบัติในเชิงธุรกิจของร้าน โดยสมาคมฯ ได้ให้นักพัฒนาเอกชน มาเป็นผู้จัดการ และเจ้าหน้าที่ร้านออนไลน์ แต่ไม่ได้มุ่งหวังให้องค์กรตนเองเป็นเจ้าของ ร้านออนไลน์ เพราะเป้าหมายปลายทางแห่งผลสำเร็จที่สมาคมฯคาดหวังไว้ คือการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จะค่อยๆ ททยอดคืน หนุนให้ชาวประมงพื้นบ้านเป็นเจ้าของ โดยให้ชาวประมงพื้นบ้านทั่วไปเป็นสมาชิก

3) เจ้าหน้าที่การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (นักพัฒนาเอกชน คณะวิจัย) ผู้มีอุดมการณ์ในฐานะนักพัฒนาด้านงานอนุรักษ์ที่ทำงานกับชาวประมงพื้นบ้านมาอย่าง

ยาวนาน แต่สำหรับโครงการการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ นักพัฒนาเอกชน คณะวิจัยต้องเปลี่ยนบทบาทและหน้าทีมาเป็นนักธุรกิจเพื่อสังคม ซึ่งทุกคนไม่มีพื้นฐานเรื่องธุรกิจเลย จึงต้องทำการเรียนรู้ ลองผิด ลองถูกใหม่ทั้งหมด แต่นักพัฒนาสามารถทำให้การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เชื่อมร้อยกับกลุ่มองค์กรชุมชนได้ดี และสามารถขยายพื้นที่เพื่อ เข้าถึง แหล่งวัตถุดิบที่กว้างขวางมากขึ้นอีกด้วย

4) องค์กรชาวประมงพื้นบ้าน ในที่นี้้องค์กรชาวประมงพื้นบ้าน มี 2 ระดับ คือ

(1) กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านในจังหวัดจันทบุรี ที่เข้ามา มีส่วนร่วมในฐานะการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์คือร้านของชาวประมงพื้นบ้านผู้ทำหน้าที่ดูแลและอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง นอกจากนั้นโครงการการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์คือ ก้าวสำคัญของโมเดลที่กำหนดไว้ เพื่อให้การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นฐานการดำเนินงานตามแนวทางการใช้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชาวประมงพื้นบ้าน พร้อมทั้งกลุ่มประมงพื้นบ้าน คือ องค์กรที่สร้างแรงกระตุ้นให้กับ สังคมรับรู้เรื่องประมงพื้นบ้าน

(2) กลุ่มประมงพื้นบ้านในตราด และเครือข่ายสมาคมประมงพื้นบ้านจังหวัดตราด คือ ผู้ถือหุ้นเริ่มต้นของร้านออนไลน์ พร้อมทั้งเป็นผู้ผลิตสัตว์น้ำกลุ่ม สำคัญที่ส่งวัตถุดิบเข้าสู่กระบวนการแปรรูปของร้านออนไลน์ โดยไม่ใช้เครื่องมือทำลายล้าง และปลอดภัย พร้อมมาลิน รวมถึงเป็นผู้ดูแลทะเล โดยทำหน้าที่ขับเคลื่อนการป้องกันการรุกรานและทำลายธรรมชาติ และอนุรักษ์ทะเล ด้วยการทำซั้งกอและธนาคารปู นอกจากนั้นชาวประมงพื้นบ้านคือเส้นหัวของการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่ทำให้ผู้บริโภครู้สึกสนใจ ที่สำคัญไปกว่านั้น คือการทำให้ชาวประมงพื้นบ้านมีรายได้ที่ดีขึ้น และการสนับสนุนการทำอนุรักษ์ของชาวประมง เพื่อตอบโจทย์ของการเป็นกิจการเพื่อสังคมจากการดำเนินงานของร้านออนไลน์

ในเดือนมกราคมปี 2561 เมื่อสิ้นสุดปีงบประมาณของคณะวิจัย ซึ่งได้รับการสนับสนุนงบประมาณแผ่นดิน ปี 2560 ส่งผลให้ไม่สามารถจ้างงานเจ้าหน้าที่ร้านออนไลน์ได้อีกต่อไป การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จึงต้องใช้เงินรายได้ของร้านจ้างเจ้าหน้าที่ ซึ่งสามารถจ้างได้เพียง 1 คนเท่านั้น ในขณะที่เดียวกัน คณะที่วิจัย ยังคงสนับสนุนให้มีการฝึกอบรมเจ้าหน้าที่เกี่ยวกับการ ดำเนินธุรกิจ การตลาด บรรลุภัณฑ์ การติดฉลากและเว็บไซต์ โดยจ้างผู้เชี่ยวชาญมาช่วย อาทิ วันที่ 10 พฤศจิกายน 2560 จัดอบรมการวางแผนธุรกิจ การอบรมครั้งนี้ได้ช่วยให้การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สามารถวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าของ ตนเองได้ และกำหนดแนวทางการสื่อสารสู่ผู้บริโภคได้ชัดเจนยิ่งขึ้น นอกจากนั้นยังช่วยสนับสนุนให้การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เรียนรู้การจัดการธุรกิจในมิติต่าง ๆ เช่น การแสวงหาภาคีร่วมเรื่อง ธุรกิจ อย่างเช่น ร้านอาหาร โรงแรม รีสอร์ท และบริษัทที่ปรึกษาทางกฎหมาย เพื่อปรึกษารูปแบบการก้าวเดินต่อว่า การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ควรมุ่งเน้นธุรกิจรูปแบบใด เพื่อให้มุ่งตรงไปสู่

เป้าหมายและสอดคล้องกับแนวความคิดการก่อตั้ง รวมทั้งสามารถใช้วิธีการลดหย่อนภาษีให้ได้มากที่สุด ส่วนวิธีการ สื่อสารนั้น คณะวิจัยได้เชื่อมโยงให้เห็นทั้งรูปแบบและเนื้อหาของ เฟสบุ๊ค ของร้านออนไลน์ และได้ดำเนินการจนสิ้นสุดสัญญาในเดือนตุลาคม 2561

การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีโครงสร้างการบริหารจัดการเหมือนธุรกิจอื่น ๆ มีนักพัฒนาเอกชน (คณะทีมงานวิจัย) ซึ่งอาศัยอยู่ในพื้นที่ ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการ ทำหน้าที่ติดต่อด้านการตลาด ติดต่อกับภาคีเครือข่าย ร่วมกับองค์กรต่าง ๆ เพื่อเชื่อมโยงกับธุรกิจการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ รวมทั้งเป็นผู้บริหาร จัดการสินค้าที่ส่งมาจากกลุ่มประมงพื้นบ้าน เจ้าหน้าที่อีกคนที่อาศัยอยู่ใกล้การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีหน้าที่เป็นผู้ช่วยผู้จัดการร้าน รับผิดชอบในการ ควบคุมคุณภาพสินค้า และดูแลการทำงานของเจ้าหน้าที่คนอื่น ๆ รวมทั้งมีหน้าที่คอยรับซื้อสัตว์น้ำ และแปรรูปอาหารทะเลด้วย

การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีข้อดีหลายประการ คือ (1) อยู่ใกล้แหล่งสินค้ามาก (2) มีแรงงานในการ ทำงานร้านมากขึ้น (3) สามารถผลิตสินค้าได้มากขึ้น ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่มากขึ้น (4) มีการจ้างงานสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านมากขึ้น และ (5) ชาวบ้านได้มีโอกาสรวมกลุ่มพบปะ พูดคุยกันมากขึ้น จึงให้ความร่วมมือมากขึ้น และในปี 2560 การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีแผนสร้างโรงงานการผลิตให้ได้มาตรฐานในพื้นที่หมู่บ้าน เพื่อสร้างการจ้างงานที่ยั่งยืนให้แก่ชาวบ้าน

5) การตลาดและการกระจายสินค้า

การเข้าถึงสินค้าอาหารทะเลการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สามารถเข้าถึงได้หลายวิธี ดังนี้ (1) ผู้บริโภคสามารถสั่งซื้อได้โดยตรงจากการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มประมงพื้นบ้านในจันทบุรี (2) ผู้บริโภคสามารถเลือกและสั่งซื้อ รวมทั้งติดตามข่าวสารของ ร้านผ่านทาง เฟสบุ๊ค ไลน์ เว็บไซต์ แล้วเลือกรับสินค้าที่มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี หรือรถตู้บริการตามสถานที่ต่างๆ รวมทั้งผ่านไปรษณีย์ สำหรับสินค้าแห้งแปรรูป หรือจะใช้บริการส่งถึงบ้านด้วยรถมอเตอร์ไซด์รับจ้าง (3) ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ได้จากตลาดนัดในมหาชัย วันอังคาร เวลา 10.00 น.-18.00 น. และศูนย์การค้าอื่นๆ เช่น โลตัส และงานแสดงสินค้าต่างๆ ซึ่งจากการสอบถามผู้บริโภค ตัวเลือกที่ได้รับความนิยมมากที่สุด คือ การจัดส่งถึงบ้าน