

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

แผนงานวิจัยการศึกษาห่วงโซ่คุณค่าประมงอินทรีย์พื้นบ้านในการสร้างมูลค่าผลผลิตเชิงพาณิชย์และการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันบนพื้นฐานการพึ่งพาตนเองที่ยั่งยืน ในครั้งนี้ คณะผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ในการทำวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยแบบผสม (Mixed Method) สามารถสรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะได้ดังนี้

5.1 สรุปผล

จากการศึกษาห่วงโซ่คุณค่าประมงพื้นบ้านจันทบุรีและตราด เชื่อมโยงการสร้างเครือข่ายตลาดเชิงพาณิชย์เพื่อการแข่งขันบนพื้นฐานการพึ่งพาตนเอง นั้น ชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราดส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 41-50 ปี การศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา สอดคล้องกับการงานวิจัยของ สุธรรมและคณะ (2551) ที่ทำการศึกษาเรื่องการรับรู้และการยอมรับปฏิบัติตามมาตรฐานการเลี้ยงสัตว์น้ำจืดอินทรีย์ของเกษตรกร ส่วนการวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าและปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของห่วงโซ่ของสินค้าประมงพื้นบ้านในจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราด นั้นชาวประมงพื้นบ้านมีการจัดการห่วงโซ่คุณค่าตั้งแต่กิจกรรมต้นน้ำให้สัมพันธ์กับกิจกรรมกลางน้ำและกิจกรรมปลายน้ำโดยเริ่มต้นตั้งแต่การจับสัตว์น้ำที่สดใหม่ ลำเรียงมาเก็บคัดแยก ถนอมอาหารเป็นอาหารทะเลสดและอาหารทะเลแปรรูปแล้วกระจายสินค้าไปขายให้กับเครือข่ายตลาดเชิงพาณิชย์ที่เป็นผู้บริโภคคนสุดท้าย ร้านค้าชุมชน ตลาดสดชุมชน เจ้าของกิจการธุรกิจโฮมสเตย์/รีสอร์ท/โรงแรม รวมถึงร้านอาหารในชุมชน ด้วยวิธีการจัดการห่วงโซ่คุณค่าแบบการใช้ภูมิปัญญาการทำประมงพื้นบ้านของตนเองและกลุ่มประมงที่มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ส่งผลให้เกิดกิจกรรมประมงพื้นบ้านที่มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการนำสินค้าไปขายให้กับความต้องการของผู้บริโภคตามปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเลือกซื้อและบริโภคอาหารทะเลในห่วงโซ่คุณค่าของการทำประมงพื้นบ้าน ตั้งแต่ปัจจัยกิจกรรมด้านกิจกรรมปัจจัยนำเข้า (Inbound Logistics) ด้านการผลิต (Operations) ด้านการส่งมอบแก่ลูกค้า (Outbound Logistics) ด้านการตลาดและการขาย (Marketing and Sale) และด้านการบริการ (Service) เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับครอบครัวและจะเป็นการพัฒนาและยกระดับของห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจการค้าประมงในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราดให้เกิดความเข้มแข็งอย่างยั่งยืนที่จะสามารถแข่งขันได้ในอนาคต

การศึกษาการศึกษาห่วงโซ่คุณค่าประมงพื้นบ้านตำบลบางชัน อำเภอขลุง จังหวัดจันทบุรี เชื่อมโยงการสร้างเครือข่ายตลาดเชิงพาณิชย์เพื่อการแข่งขันบนพื้นฐานการพึ่งพาตนเอง นั้น

ชาวประมงพื้นบ้านบางชั้นส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 41-50 ปี การศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา สอดคล้องกับการงานวิจัยของ สุธรรมและคณะ (2551) ที่ทำการศึกษารื่องการรับรู้และการยอมรับปฏิบัติตามมาตรฐานการเลี้ยงสัตว์น้ำจืดอินทรีย์ของเกษตรกร ศักยภาพของการทำประมงอินทรีย์ท้องถิ่นในตำบลบางชั้นด้านต้นทุ่นธรรมชาติมีความอุดมสมบูรณ์ส่วนใหญ่มีต้นทุ่นธรรมชาติอยู่ในสถานะเสื่อมโทรม สอดคล้องกับการศึกษาของ สุนีย์ บุญกำเนิด (2541) ที่ทำการศึกษารื่อง การจัดการทรัพยากรประมงของชุมชนประมงขนาดเล็ก :กรณีศึกษาชุมชนแหลมโพธิ์ อำเภอกาญจนบุรี จังหวัดสงขลา กระบวนการจัดทำบัญชีครัวเรือนของประมงพื้นบ้านและผู้ประกอบการกิจการธุรกิจท่องเที่ยวชุมชนโฮมสเตย์นั้น ส่วนใหญ่รู้และปฏิบัติได้ในด้านวิธีการลงบัญชีรับ - จ่ายในครัวเรือน : ด้านการเงิน ด้านการเขียนค่าใช้จ่ายประกอบอาชีพ เป็นค่าใช้จ่ายในการประกอบอาชีพต่างๆ เช่น ค่าน้ำมัน ค่าเครื่องมือประมง ค่าพันธุ์ปลา ค่าน้ำมัน ด้านวิธีการเขียนวันที่เดือน ปี พ.ศ. ที่มีรายการรับ - จ่ายเงิน สอดคล้องกับการศึกษาของสำนักข่าวแห่งชาติ กรมประชาสัมพันธ์. (บทความออนไลน์) ที่ทำการศึกษานโยบายบัญชีครัวเรือน วิธีการเรียนรู้เพื่อพัฒนาชีวิตประมงอินทรีย์พื้นบ้าน ส่วนแนวทางการเชื่อมโยงภูมิปัญญาประมงอินทรีย์ท้องถิ่นที่นำไปสู่การต่อยอดในเชิงพาณิชย์กับการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนบางชั้นส่วนใหญ่การจับสัตว์น้ำโดยวิธีการทำประมงอย่างรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม สอดคล้องกับ พิพัฒน์ (2555) ที่ทำการศึกษาผลกระทบจากการกัดเซาะชายฝั่งที่มีต่อชุมชนชายฝั่งทะเลกรณีศึกษาชุมชนชายทะเลบางขุนเทียน แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน จังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อประกอบอาชีพการทำประมงพื้นบ้านทำให้ชาวประมงพื้นบ้านบางชั้นเกิดปัญหาและอุปสรรคที่ตามมาคือการใช้เครื่องมือจับปลาแบบล้างผลาญของประมงเชิงพาณิชย์ ปัญหาจากการสัมปทานพื้นที่เพื่อเลี้ยงหอย ปัญหาการทำลายป่าชายเลน และจากการดำเนินงานของการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่กล่าวมาข้างต้นเห็นได้ว่าการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ทั้ง 2 แห่ง ล้วนเป็นผลสืบเนื่องจากการที่นักพัฒนาเอกชน (คณะวิจัย) ทำหน้าที่ผู้ประสานความร่วมมือให้ชาวประมงพื้นบ้านจัดทำกิจกรรมการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งในทั้ง 2 พื้นที่ทั้งจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด บทบาทดังกล่าวนี้ถือว่าเป็นบทบาทขององค์กรสะพานเชื่อม (Bridging organization) กล่าวคือส่งเสริมให้เกิดการจัดการร่วม (Co-management) ในประเด็นเรื่องทรัพยากรทะเล โดยร่วมกันสร้างความรู้ (Co-production of knowledge) มีบทบาทฐานะผู้ประสานงานให้เกิดการสร้างความรู้ การไว้วางใจ การเรียนรู้ และการประสานความร่วมมือ (Berkes, 2009 อ้างใน เยาวนิจ กิตติธรรกุล และ คณะ, 2556) ส่งผลให้ชาวประมงพื้นบ้านมีเป้าหมายการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งร่วมกัน สร้างความสัมพันธ์ที่ระหว่งกันในเรื่องช่วยประมงพื้นบ้านจังหวัดจันทบุรี และเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านตราด ทั้งสองเครือข่ายได้ร่วมกันต่อสู้รณรงค์แก้ไขปัญหาความเสื่อมโทรม ของทรัพยากรชายฝั่งมาเป็นเวลายาวนาน

ต่อมานักวิจัยได้เปลี่ยนบทบาทจากองค์กรสะพานเชื่อมมาเป็นผู้ขับเคลื่อน การพัฒนาการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ให้เป็นกิจการเพื่อสังคม ซึ่งกระบวนการและผลการดำเนินงานของการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา มีลักษณะที่สอดคล้องกับผลการศึกษาจากงานวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยที่เป็น ผลสำเร็จของผู้ประกอบการทางสังคมในบริบทประเทศกำลังพัฒนา (Mair and Schoen, 2007) ซึ่ง สรุปได้ว่า ปัจจัยที่เอื้อต่อความสำเร็จมี 4 ประการ มีดังนี้

1) องค์กรมีรูปแบบธุรกิจที่วิสัยทัศน์ไปทิศทางเดียวกับสังคม เนื่องจากปัจจุบัน ผู้บริโภคกลุ่มรักสุขภาพ และต้องการเปลี่ยนแปลงสังคมผ่านการบริโภค (Reformer) (โพลีซันนิ่งแมกกาซีน, 2559) และต้องการบริโภค กลุ่มดังกล่าวเป็นผู้เปิดรับข้อมูลข่าวสารตลอดเวลา ให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมและเรื่องทางอาหารที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และไร้สารเคมีปนเปื้อน

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

(1) การวางแผน (Planning) การวางแผนของการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไม่เป็นระบบเท่าที่ควร เนื่องจากขาดการวิเคราะห์เชิงธุรกิจ แต่ใช้ระบบคิดของนักพัฒนาเป็นหลักในการวางแผนกิจกรรม ซึ่งบางกิจกรรมไม่ตอบโจทย์ในเชิงธุรกิจ จนทำให้ผลการดำเนินงานไม่สามารถปันผลกำไร สู้อู้ถือหุ้น และการอนุรักษ์และสาธารณสุขประโยชน์ของชุมชนได้ และประสบภาวะขาดทุนเมื่อ คิดต้นทุนทั้งหมด

(2) การจัดองค์กร (Organizing) ร้านฯ มีเจ้าหน้าที่หลัก 1 คน แต่เนื่องจากภาระงานมีมาก เจ้าหน้าที่ 1 คนจึงต้องทำงานหลายหน้าที่ แม้ว่างานบางอย่างเป็นงานที่เจ้าหน้าที่ไม่มีความถนัดเลยก็ตาม จนส่งผลให้การดำเนินงานไม่มีประสิทธิผลและประสิทธิภาพเท่าที่ควร

(3) การจัดการบุคคลในองค์กร (Staffing) การจัดการเกี่ยวกับบุคคลในองค์กร นับตั้งแต่การค้นหาเจ้าหน้าที่ ซึ่งโครงการฯ ได้เลือกนักพัฒนาเอกชน (นักศึกษา) ที่อาศัยทำงานในพื้นที่ ซึ่งเป็นบุคคลมีความสนิทสนมและเข้าใจวิถีชาวประมงพื้นบ้านและลักษณะพื้นฐานของอาหารทะเล นอกจากนี้ร้านฯ ได้มีการพัฒนาศักยภาพบุคลากรทางทักษะการทำธุรกิจกิจการเพื่อสังคมการแปรรูปสินค้า และการขายสินค้า

(4) การอำนวยการ (Directing) การตัดสินใจในการดำเนินงานการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นหน้าที่การตัดสินใจของชาวประมงพื้นบ้าน

(5) การประสานงาน (Coordinating) เจ้าหน้าที่การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ทำหน้าที่ประสานงานกับหลายๆ หน่วยงานและคนหลายกลุ่ม ทั้ง

องค์กร ชาวประมงพื้นบ้าน และผู้บริโภครวมกัน ซึ่งต้องใช้ความพยายามอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเข้าถึงผู้บริโภครวมกัน

(6) การรายงาน (Reporting) เจ้าหน้าที่การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีการพูดคุยปรึกษาหารือเพื่อแก้ไขปัญหาภายในองค์กรอย่างสม่ำเสมอ และมีการประชุมร่วมกับชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อชี้แจงสถานการณ์ของร้านต่างๆ 3 เดือน

(7) งบประมาณ (Budgeting) เนื่องจากการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ขาดการวิเคราะห์ แผนธุรกิจในช่วงเริ่มต้น ทำให้ร้านๆ ไม่ได้นำเงินลงทุนในการดำเนินกิจการจริง หน้าร้านไม่ได้มีความจำเป็นมากนัก นอกจากนั้นการจัดการร้านในด้านระบบการบัญชีและการเงิน ไม่ได้ดำเนินการให้ถูกต้องตามหลักการธุรกิจ ขาดการจดบันทึกรายรับ-รายจ่ายประจำวัน มีเพียงการรวบรวมใบเสร็จในแต่ละวัน ซึ่งการปฏิบัติเช่นนี้ทำให้ร้านๆ ไม่ทราบสถานการณ์ทางการเงินของตนเองว่าตกอยู่ในภาวะกำไรหรือขาดทุน ซึ่งส่งผลเสียต่อการบริหาร จัดการธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเงินทุนหมุนเวียนในร้าน และเงินปันผลสู่สมาชิก และกองทุนอนุรักษ์ และสาธารณประโยชน์ของชุมชน

กล่าวได้ว่า การใช้กลยุทธ์ในการพัฒนาทรัพยากรขององค์กรการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในช่วง เริ่มต้นยังไม่สำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจากอยู่ในช่วงการเรียนรู้การทำกิจการเพื่อสังคมของนักพัฒนาเอกชน

3) การสร้างเครือข่ายทางสังคมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย สามารถแบ่งได้ 3 ส่วน คือ

(1) ผู้บริโภค ร้านๆ มีการสร้างเครือข่ายผู้บริโภคผ่านสื่อออนไลน์ Facebook สื่อมวลชนต่าง ๆ และองค์กรภาคีที่เกี่ยวข้อง

(2) ชาวประมงพื้นบ้าน มีการสร้างเครือข่ายประมงพื้นบ้านโดยการรับซื้อสัตว์น้ำในราคาสูงกว่าแพปลาท้องถิ่นจากสมาชิกเครือข่ายประมงพื้นบ้านที่ทำการอนุรักษ์ โดยใช้เครื่องมือที่ไม่ทำลายล้าง ชาวประมงจึงนำสัตว์น้ำจำนวนมากมาขายให้ร้าน แต่ความสามารถในการรับซื้อของร้านๆ ยังมีจำกัด นอกจากนั้นนักพัฒนาเอกชน (นักวิจัย) ได้ขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคมควบคู่กับการเคลื่อนไหวทางสังคมในการฟื้นฟู อนุรักษ์ และปกป้องทรัพยากรทะเลและชายฝั่งในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง **ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี**

(3) องค์กรอื่นๆ ร้านๆ มีการสร้างเครือข่ายกับองค์กรอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ร้านครัวลูกเต๋น เป็นต้น ซึ่งองค์กรเหล่านี้ให้ความสนใจและ สนับสนุนสินค้าการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และส่งเสริมการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่ง โดยนำเจ้าหน้าที่ในองค์กรและผู้สนใจมาร่วมกิจกรรมอนุรักษ์และเรียนรู้วิถีชาวประมงพื้นบ้าน ทั้งจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด

4) การคืนผลกำไรสู่การพัฒนาสังคม ร้านฯ ยังไม่สามารถดำเนินงานให้บรรลุผลสำเร็จในด้านนี้ได้ เนื่องจากการวางแผนงานช่วงต้นที่ไม่เป็นระบบเท่าที่ควร ส่งผลให้การดำเนินกิจการไม่สามารถป้อนผลกำไรสู่ผู้ถือหุ้น และการอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชนได้

โดยสรุป กระบวนการดำเนินงานของการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีลักษณะสอดคล้องกับปัจจัยที่เอื้อต่อผลสำเร็จของผู้ประกอบการทางสังคมในประเด็นที่ 1 - 3 แต่การพัฒนาการดำเนินงานในอนาคต จากบทเรียนที่ได้สรุปไว้ดังกล่าวข้างต้นนั้นจะส่งผลให้การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์บรรลุผลสำเร็จในปัจจัยข้อสุดท้ายได้ ในระยะยาว

5.1.1 ปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานของการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ คือ “เจ้าหน้าที่ร้านฯ” ซึ่งเป็นทั้งปัจจัยเอื้อและอุปสรรค กล่าวคือเจ้าหน้าที่ร้านฯ ซึ่งเป็นนักพัฒนาเอกชน (ทีมีวิจัย) ที่ทำงานขับเคลื่อนภาคประชาชน ทำกิจกรรมอนุรักษ์ร่วมกับเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้าน เป็นบุคคลกลุ่มที่ชาวประมงมีความไว้วางใจ และสามารถพูดโน้มน้าวจิตใจและสร้างพลังในการทำงานของชาวประมงได้ จึงสามารถขยายพื้นที่การรับซื้อสัตว์น้ำซึ่ง ตอบสนองต่อการจัดการอุปทานของร้านฯ และต้องการเปลี่ยนแปลงสังคม เพื่อให้ชาวประมงมีตัวตนในสังคม และสามารถพึ่งพาตนเองได้ โดยการหลุดพ้นจากระบบหนี้สินที่เป็นวิถีที่สืบทอดมานาน และมีเงินสนับสนุนการอนุรักษ์ จากการทำกิจการด้วยตนเองโดยไม่ต้องรอการสนับสนุนจากองค์กรภายนอก นอกจากนี้ นักพัฒนาเอกชนมีเครือข่ายการทำงานภาคประชาชนที่จะสามารถเข้าถึงสื่อสารมวลชนสาขาต่าง ๆ เพื่อการประชาสัมพันธ์ให้การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นที่รู้จักของสังคมได้อีกด้วย

แต่ในทางกลับกัน นักพัฒนาเอกชนเป็นผู้ที่ไม่มีประสบการณ์ทางธุรกิจมาก่อน ทำให้ไม่เข้าใจแนวทางการทำธุรกิจ ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญของการทำกิจการเพื่อสังคม เพราะหากกิจการมีเป้าหมายเพื่อสังคมแต่ไม่สามารถหาผลกำไรได้ กิจการจะไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ในการก่อตั้งได้เลย ซึ่งจากการดำเนินงานในช่วง ปี 2560 การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ยังไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ ทั้งการคืนกำไรสู่ผู้ถือหุ้น และการทำอนุรักษ์ได้ อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยเห็นว่าเจ้าหน้าที่มีศักยภาพเพียงพอที่จะเรียนรู้และแก้ไขปัญหาให้การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์อยู่รอดอย่างยั่งยืนได้ในอนาคต

นอกจากประเด็นดังกล่าวข้างต้นแล้ว การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ยังมีปัจจัยที่เอื้ออีกประการหนึ่ง คือการมีเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านที่ทำกรอนุรักษ์ ทำประมงด้วยเครื่องมือที่ไม่ทำลายล้าง สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคกลุ่มผู้บริโภคและกระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมของสังคมที่กำลังเพิ่มสูงขึ้นได้ รวมทั้งมีแหล่งวัตถุดิบอาหารทะเลที่สดทั้งฝั่งอ่าวไทยที่สามารถ

ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ตลอดทั้งปี ส่วนปัจจัยที่เป็นอุปสรรค คือการทำประมงเป็นการใช้ทรัพยากรสาธารณะ ซึ่งชาวประมงต้องแข่งขันในการจับ จึงเป็นเรื่องยากที่จะตรวจสอบชาวประมงในประเด็น การทำตามกฎเกณฑ์ของมาตรฐาน นอกจากนั้นลักษณะธรรมชาติของอาหารทะเลที่สามารถเน่าเสียได้ง่าย ต้องมีการบริหารจัดการที่รวดเร็วและเข้าใจลักษณะเฉพาะของอาหารทะเลแต่ละชนิด การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จึงต้องเรียนรู้การใช้เทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพและสร้างความเข้าใจให้กับผู้บริโภค

จากที่กล่าวมาข้างต้นเห็นได้ว่า ในช่วงปี 2560 การดำเนินงานของการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ได้ประสบปัญหาและอุปสรรคต่างๆ มากมาย อาทิ การวางแผนธุรกิจ การวิเคราะห์ตลาด การตลาด การผลิตสินค้า การจ้างงาน เป็นต้น จากปัญหาเหล่านี้จึงเป็นบทเรียนสำคัญที่จะให้การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ก้าวเดินต่อไปบนเส้นทางกิจการเพื่อสังคม ซึ่งผู้วิจัยได้วิเคราะห์ปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรคของการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยเชื่อมโยงกับผลการศึกษาห่วงโซ่อุปทานของกิจการเพื่อสังคมสำหรับคนยากจน (ManMohan S. Sodi และ Christopher S. Tang, 2011) ที่กล่าวถึงสาเหตุของความสำเร็จและความล้มเหลวของผู้ประกอบการ ทางสังคมที่ส่งเสริมแรงงานผู้ยากไร้ให้เป็นผู้ผลิต เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น โดยศึกษากิจการเพื่อสังคมที่ประสบความสำเร็จในประเทศอัฟกานิสถาน แอฟริกา บังกลาเทศ อินเดีย มาเลเซีย เม็กซิโก เนปาล ฟิลิปปินส์ และศรีลังกา ดังนี้

1) สภาพคล่องทางการเงิน (Financial flow) การเข้าถึงแหล่งเงินทุน สำหรับเงินลงทุนตั้งต้นการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ได้รับการสนับสนุนโครงการจากการวิจัย ซึ่งเป็นเงินทุนให้เปล่าไม่ต้องขอคืน จึงทำให้การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ดำเนินการได้โดยไม่ต้องกังวลถึงภาวะขาดทุนแล้วต้องขอคืนเงินคืนแหล่งทุน และในอนาคตการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ก็ยังสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างเช่นธนาคารหรือสถาบันทางการเงินอื่นได้ เพราะได้จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน และกิจการเพื่อสังคม ส่วนในการบริหารจัดการ มีต้นทุนการผลิตที่สูง เนื่องจากค่าจ้างแรงงานในการแปรรูป แต่ประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการทำงานไม่คุ้มกับค่าแรง ค่าขนส่ง ทั้งนี้เนื่องจากการบริหารจัดการที่ไม่มีประสิทธิภาพ

2) การเข้าถึงข้อมูล (Information flows) การเข้าถึงข้อมูลทางการตลาดเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงาน สำหรับการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีการสอบถามแบบสำรวจความต้องการของ ผู้บริโภคในช่วงเดือนพฤศจิกายน 2559 เพื่อนำมาวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายกับลักษณะของสินค้า นอกจากนั้นการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ใช้วิธีการให้เจ้าหน้าที่พูดคุยและสอบถามความพึงพอใจและข้อเสนอแนะจากลูกค้าโดยตรง แล้วจึงนำมาปรับปรุง นอกจากนั้นเจ้าของการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ได้เข้าอบรมแนว

ทางการดำเนินกิจการเพื่อสังคม และการวางแผนการตลาด รวมทั้งใช้เพจเฟซบุ๊กและอินเทอร์เน็ตเป็นช่องทางเข้าถึงข้อมูล การตลาดต่างๆ เพื่อนำมาปรับปรุงการทำงานของร้านค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนี้ได้มีการร่วมกันสรุปบทเรียน จากการทำงานที่ผ่านมา ส่งผลให้การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ได้เรียนรู้ว่า ควรหาแหล่งจำหน่ายสินค้าตัวแทนอย่างร้านในโรงพยาบาลพระปกเกล้า โรงพยาบาลกรุงเทพ (จันทบุรี) ตลาดเกษตรกร เพิ่มขึ้น และการรับซื้อสัตว์น้ำจากต่างพื้นที่จำนวนมากทำให้ร้านสูญเสียผลกำไรที่ควรจะได้ ไปกับค่าขนส่งและค่าบริหารจัดการ

3) การเข้าถึงความต้องการ (Demand flows) การเข้าถึงตลาดและการขายที่ดำเนินงานเพื่อกระตุ้นความต้องการของลูกค้า การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ทั้งสองแห่งใช้วิธีการกระตุ้นความต้องการของลูกค้าผ่านทางเพจเฟซบุ๊ก การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยบอกเล่าเรื่องราวของการบริโภคอาหารทะเลปลอดภัย การส่งเสริมกิจการเพื่อสังคม เกร็ดความรู้ในการทำอาหาร และสถานการณ์ทางสิ่งแวดล้อมต่างๆ เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้ามีความรู้สึกร่วมกับการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และต้องการสนับสนุน นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานอื่นๆ มาช่วยประชาสัมพันธ์ ไม่ว่าจะเป็นสื่อสิ่งพิมพ์ และวิทยุ ซึ่งจากความต้องการของผู้บริโภคเพิ่มสูงมากขึ้น แต่ผู้บริโภคยังขาดความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการการบริโภคอาหารทะเลจากชาวประมงพื้นบ้าน ประกอบกับการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ให้ความรู้ผู้บริโภคในระดับที่ไม่เพียงพอ การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จึงต้องสรรหาสัตว์น้ำจากจังหวัดอื่น ซึ่งในความเป็นจริงการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ควรส่งเสริมความต้องการของผู้บริโภคให้หันมาบริโภคสัตว์น้ำในพื้นที่ที่สามารถจับได้ เช่น ปลาหู ปลาหลังเขียว เป็นต้น โดยการโฆษณาให้ความรู้ว่ามีสารอาหารโอเมก้า 3 สูง ดีต่อสุขภาพ ส่วนปลาหลังเขียวก็มีการแปรรูปให้เป็นอาหารพร้อมกินในรูปแบบของอาหารกินเล่นหรือปลา เค็มและปลาหวานตามปกติ โดยการกำหนดสูตรที่แน่นอนเพื่อให้รสชาติคงที่ เพื่อให้ผู้บริโภคตระหนัก ถึงคุณค่าและความปลอดภัยของอาหารทะเลจากชาวประมงพื้นบ้าน และมีความเต็มใจที่จะจ่ายเงินมากขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการอนุรักษ์ทรัพยากรชายฝั่ง

นอกจากนั้น การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (ซึ่งทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการรวบรวมสัตว์น้ำจากแหล่งต่างๆ) ยังมีช่องทางจำหน่ายสินค้าไปยังร้านค้าต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงได้ง่าย อาทิ สามารถซื้อสินค้าได้ทางหน้าร้าน หรือการจัดส่งทุกรูปแบบ และมีการจำหน่ายที่ตลาดโรงพยาบาลพระปกเกล้า โรงพยาบาลกรุงเทพ เป็นต้น

1) การเข้าถึงสินค้า/วัตถุดิบหลัก (Supply Flow) การเข้าถึงวัสดุพื้นฐาน อุปกรณ์ ฯลฯ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและการดำเนินงานซึ่งเป็นการลดต้นทุนการ

ดำเนินงานและ / หรือปรับปรุงราคาขาย เนื่องด้วยการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นโครงการของแผนงานวิจัย จึงทำให้มีเครือข่ายประมงพื้นที่หลายพื้นที่ที่พร้อมจะเป็นแหล่งวัตถุดิบ เรื่องการเข้าถึงวัตถุดิบไม่เป็นปัญหา สำคัญเท่ากับต้นทุนการขนส่งจากพื้นที่หนึ่งไปสู่พื้นที่หนึ่งเพราะค่าขนส่งนั้นมีราคาสูง ส่วนเรื่อง อุปกรณ์ การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ขาดโรงเรียนการผลิตที่ได้มาตรฐาน นอกจากนั้น ร้านฯ ทั้งสองแห่งยังขาดการจัดระบบแรงงานที่ทำการผลิตให้มีประสิทธิภาพ เนื่องจากการรับซื้อสัตว์น้ำไม่มีความแน่นอน ขาดการจัดการที่มีประสิทธิภาพ ขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อจากผู้บริโภค ส่งผลให้ไม่มีแรงงาน ชาวบ้านเข้ามารับจ้างทำงาน เพราะไม่มีความมั่นคงทางรายได้

กล่าวได้ว่า การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นกิจการเพื่อสังคมที่มีองค์ประกอบของความสำเร็จ ครบทุกข้อ แต่การบริหารจัดการการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ยังมีปัญหาและข้อจำกัดที่ต้องมีการพัฒนาอีกมาก ประเด็นคำถาม คือ การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จะสามารถก้าวข้ามอุปสรรคเหล่านี้และวัตถุประสงค์ที่ก่อตั้งไว้ได้หรือไม่ ซึ่งกิจการเพื่อสังคมทั่วโลกก็ประสบปัญหาในลักษณะที่ไม่แตกต่างกันนัก ได้แก่ (ManMohan S. Sodi และ Christopher S. Tang, 2011)

2) การขาดเงินทุนจากภาครัฐ ในกรณีของการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ไม่ได้รับทุนแต่การพัฒนาความรู้จาก คณะวิจัยเป็นหลัก เนื่องจากเป็นการจัดตั้งโดยกลุ่มของชาวประมงพื้นที่บ้านที่ทำงานร่วมกับนักวิจัย

3) ความต้องการของตลาดที่ไม่แน่นอน เนื่องจากขาดความเชี่ยวชาญกลยุทธ์ด้านการขายและการตลาด

4) ต้นทุนการดำเนินงานที่สูง เพราะขาดโครงสร้างสนับสนุนการกระจายสินค้า ต้นทุนการขนส่งสูงและไม่มีระบบการขนส่งที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งขาดแรงงานที่มีความสามารถสูง ทั้งนี้การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สามารถลดต้นทุนค่าการจัดการให้น้อยที่สุด โดยการรับซื้อสัตว์น้ำจากในพื้นที่ให้มากที่สุด รวมทั้งลดขั้นตอนการแปรรูป และต้องพยายามขนส่งสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภคให้เร็วที่สุด เนื่องจากข้อจำกัดของอาหารทะเล รวมทั้งลดต้นทุนการขนส่ง (การซื้อรถห้องเย็นจะเป็นการลงทุนที่คุ้มทุนใน ระยะยาวได้ หากร้านมีการบริหารจัดการที่ดีดังกล่าวข้างต้น) และต้องหาแหล่งกระจายสินค้าอื่นๆ นอกจากร้านค้าในชุมชน โฮมสเตย์ เพื่อเป็นการต่อรองทางการตลาด ตลอดจนแสวงหาช่องทางที่หลากหลาย เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่ายและมากขึ้น

นอกจากนั้นการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินการที่สอดคล้องกับผล การศึกษาการพัฒนาแพชุมชนของชาวประมงพื้นบ้าน จังหวัดสตูล (จารุณี เขียววาริศจจะ และคณะ, 2554) ดังนี้

1) ปัจจัยภายใน ได้แก่ ระบบบริหารที่ไม่ชัดเจน การขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจของสมาชิก และกฎเกณฑ์ที่ไม่ยืดหยุ่น มีระบบบริหารจัดการไม่ชัดเจน เนื่องจากการขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจของเจ้าหน้าที่และสมาชิก ส่งผลให้การวางแผนการธุรกิจในช่วงต้นประสบปัญหา และกฎเกณฑ์ที่กำหนดขึ้นไม่ยืดหยุ่น อาทิ การรับซื้อสัตว์น้ำตามคำสั่งซื้อของลูกค้า การรับซื้อสัตว์น้ำในปริมาณน้อยจนชาวประมงมีความรู้สึกไม่มั่นใจในการขายสินค้าให้กับการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

2) ปัจจัยภายนอก ได้แก่ ปริมาณและประเภทของสัตว์น้ำไม่แน่นอน ปัจจัยด้านราคาตลาด และการไม่มีเครือข่ายทางการตลาด

การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ไม่สามารถกำหนดปริมาณและประเภทของสัตว์น้ำได้ชัดเจน ปัจจัยด้านราคา ตลาดที่ต้นทุนของร้านฯ สูงกว่าตลาดทั่วไปส่งผลให้ไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งได้ เป็นต้น

อนึ่ง ผู้วิจัยได้ประมวลประเด็นปัญหาและปัจจัยที่เอื้อต่อความสำเร็จดังกล่าวข้างต้น เพื่อประเมินสถานการณ์ของร้านฯ โดยใช้แนวคิด SWOT Analysis ได้ดังนี้

จุดแข็ง (Strengths) สินค้าสัตว์น้ำของชาวประมงมีความสดจากธรรมชาติเป็นจุดแข็ง แต่ในขณะเดียวกันก็เป็นสินค้าที่อายุสั้น เน่าเสียง่าย ต้องใช้การจัดการที่เป็นระบบแบบมืออาชีพ จุดแข็งของสินค้าจึงเป็นจุดอ่อนด้วยเช่นกัน นอกจากนี้การการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีกลุ่มชาวประมงพื้นที่บ้านที่เข้มแข็ง ทำการประมงแบบอนุรักษ์เป็นแหล่งจัดส่งวัตถุดิบ

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

เนื่องจากอาหารทะเลมีลักษณะเฉพาะดังต่อไปนี้ (Bailey, M., etal.,2015)

- อาหารทะเลสดเป็นอาหารที่เน่าเสียได้ง่าย และมีระยะเวลาของตัวสินค้าที่จำกัด ดังนั้นอาหารทะเลต้องทำการแปรรูปและการขายที่รวดเร็ว ซึ่งหมายความว่า ผู้ผลิตต้องสนใจและ เข้าใจรายละเอียดของอาหารทะเลเป็นอย่างดี จึงจะสามารถทำตามมาตรฐานได้

- ความซับซ้อนของประเภทของสัตว์น้ำ เครื่องมือประมง และแหล่งการจับสัตว์น้ำ ที่หลากหลาย ส่งผลให้การสร้างมาตรฐานอาหารทะเลเป็นเรื่องที่ยาก

- ลักษณะตามธรรมชาติของการทำประมง ซึ่งเป็นทรัพยากรสาธารณะทำให้ชาวประมงต้องแข่งขันในการจับ จึงเป็นการยากที่จะทำการค้าที่เป็นธรรม เพราะไม่สามารถมั่นใจได้ว่า ชาวประมงทำตามมาตรฐานหรือไม่

โอกาส (Opportunities) กิจการเพื่อสังคม อาหารทะเลปลอดภัย และการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมกำลังได้รับความสนใจทั้งในระดับสังคมไทยและสังคมโลก รวมทั้งกระแสของโลกซึ่งทำให้องค์กรพัฒนาเอกชนหลายองค์กรเข้ามาส่งเสริมงานทางด้านนี้

อุปสรรค (Threats) การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนของปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถกำหนดได้ เช่น ฤดูกาลของสัตว์น้ำที่แต่ละชนิดพันธุ์มีการวางไข่ที่แตกต่างกันซึ่งหากไม่ คำนึงถึงปัจจัยนี้จะส่งผลต่อความยั่งยืนของทรัพยากรสัตว์น้ำ ความเสื่อมโทรมของทรัพยากรทางทะเล ซึ่งส่งผลต่อระบบนิเวศและปริมาณสัตว์น้ำ รวมทั้งราคาที่ไม่สามารถกำหนดได้ นอกจากนี้เงื่อนไขที่กระแสสังคมเรื่องกิจการเพื่อสังคม อาหารทะเลปลอดภัย และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมได้กลายเป็นกระแสของโลก อาจส่งผลให้มีคู่แข่งเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมอาหารทะเลขนาดใหญ่ซึ่ง สามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้อย่างรวดเร็ว

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

โดยสรุป การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีทั้งปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรค ซึ่งมีลักษณะสอดคล้องกับสาเหตุ ของความสำเร็จและความล้มเหลวของผู้ประกอบการทางสังคม และการพัฒนาแพชุมชน ด้วยเช่นกัน ผลจากการประเมิน SWOT พบว่า การค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ยังมีโอกาสในการทำธุรกิจอีกมาก แต่อาจต้องเผชิญกับความท้าทายเนื่องจากประเด็นกิจการเพื่อสังคม อาหารทะเลปลอดภัย และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมกำลังเป็นกระแสสำคัญของโลกที่ธุรกิจขนาดใหญ่ต่างๆ หันมาให้ความสำคัญ ซึ่งจะส่งผลให้มีคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตามยังมีเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านทั่วประเทศที่พร้อมจะเป็นแหล่งวัตถุดิบด้วยเช่นกัน หากการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีความสามารถในการพัฒนากลยุทธ์ต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น

5.1.2 ผลลัพธ์และผลกระทบจากการดำเนินงานการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ผลลัพธ์และผลกระทบจากการดำเนินงานของการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ จังหวัดจันทบุรี ตราด สามารถ สรุปเป็น 3 ส่วนดังนี้

1) การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

การดำเนินงานการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ในช่วง 6 ปี ตั้งแต่เดือน การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของ

โครงการวิจัย รวมทั้งยังไม่ครอบคลุมต้นทุนด้าน ต่างๆ อย่างเช่น ค่าเสื่อมสภาพของอาคารสถานที่ อุปกรณ์ ค่าขนส่งสินค้าจากต่างจังหวัดที่มีต้นทุนสูง เป็นต้น ซึ่งหากคิดคำนวณอย่างถี่ถ้วนแล้วก็พบว่า ประสพภาวะขาดทุนมาโดยตลอด จึงกล่าวได้ว่าหากไม่มีเงินสนับสนุนจากโครงการฯ ร้านฯ อาจไม่สามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ หากไม่มีการปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการ การทำบัญชีรายวัน และกลยุทธ์ทางการตลาดเสียใหม่

2) ผลลัพธ์ต่อชาวประมงพื้นบ้าน

การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีเป้าหมายในการ ก่อตั้ง คือการเพิ่มรายได้ชาวประมงพื้นบ้านที่ทำการประมงอย่างรับผิดชอบให้สามารถหลุดพ้นจากระบบหนี้สินของแพปลา และมุ่งหวังที่จะนำกำไร หลังจากหักค่าบริหารจัดการและ มาสนับสนุน กิจกรรมอนุรักษ์และสาธารณประโยชน์ของชุมชน ซึ่งเป็นผลประโยชน์ที่มีคุณค่ามากกว่าการสร้างผลกำไรเชิงธุรกิจคืนสู่ผู้ถือหุ้น แต่ผลกำไรจากการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ในช่วงปี 2560 ยังไม่มากพอที่จะสามารถปันผลให้ผู้ถือหุ้น และนำไปใช้ สนับสนุนกิจกรรมการอนุรักษ์ และสาธารณประโยชน์ของชุมชนได้ รวมทั้งไม่สามารถทำให้ชาวประมง หลุดพ้นจากระบบการเป็นหนี้แพปลาได้ เนื่องจากการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ทั้งสองรับซื้อสัตว์น้ำในแต่ละพื้นที่ได้ไม่ถึง 0.000004% ของปริมาณสัตว์น้ำเค็มที่ซื้อขายกัน ส่งผลให้ชาวประมงพื้นบ้านต้องพึ่งพาแพ ปลาท้องถิ่นเช่นเดิม

อนึ่ง สภาวะการพึ่งพาแพปลาหรือผู้ค้าคนกลางของชาวประมงพื้นบ้านเป็น ความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์กับลูกน้องที่มีลักษณะเป็นพลวัต อีกทั้งเป็นปฏิสัมพันธ์ที่มีมิติทาง เศรษฐกิจ วัฒนธรรมและสังคมซึ่งละเอียดอ่อนและซับซ้อนมาก และปรากฏอยู่ทั่วไปในชุมชนประมงพื้นบ้านในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การปลดปล่อยชาวประมงพื้นบ้านออกจากพันธนาการของผู้ค้าคนกลางจึงมิใช่เรื่องที่จะทำได้โดยง่าย ต้องลงทุนลงแรงและใช้ระยะเวลายาวนาน เพราะชุมชนมี บรรทัดฐาน วัฒนธรรมและสังคมที่เหนียวแน่นทั้งความสัมพันธ์เครือญาติ และความสัมพันธ์ระหว่าง ชาวประมงกับผู้ค้าคนกลาง ซึ่งบางครั้งผู้ค้าคนกลางก็คือคนในชุมชนที่เป็นเครือญาติกันเอง นอกจากนั้นชาวประมงมีความหลากหลาย และมีความผูกพันอยู่ในระบบอุปถัมภ์ที่สืบเนื่องจาก บรรพบุรุษ รวมทั้งผู้ค้าคนกลางอาจมีหลายบทบาทในชุมชน กล่าวคือ ในขณะที่ผู้ค้าคนกลางเอาเปรียบชาวประมงโดยการใช้ระบบการผูกขาดการซื้อสัตว์น้ำจากภาระหนี้สินของชาวประมง และกดราคาสินค้า แต่ผู้ค้าคนกลางก็เป็นผู้ให้การช่วยเหลืออุปถัมภ์ชาวประมงโดยการนำเงินมาลงทุนหรือใช้ ง่าย และสนับสนุนกิจกรรมของชุมชนด้วยเช่นกัน (Bailey et al. 2016)

อย่างไรก็ตาม การมีการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านทั้งสองพื้นที่มีความ ภาคภูมิใจในตัวเองว่ามีที่ยืนในสังคมโดยให้ร้านเป็น พื้นที่แสดงตัวตนให้สังคมได้รับรู้ถึงการมีอยู่ของชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งพวกเขาได้เข้ามามีส่วนร่วมใน

การบริหารจัดการการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ตั้งแต่การกำหนด แนวคิด และการร่วมคิดแก้ปัญหาต่าง ๆ

การมีส่วนร่วมดังกล่าวเกิดขึ้นได้เพราะชาวประมงมีความหวังว่า ในอนาคตการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ จะสามารถรับซื้อขายสัตว์ได้จำนวนมากขึ้นโดยไม่ต้องรอการสั่งซื้อจากลูกค้า มีห้องเย็นขนาดเล็ก และ โรงเรือนการผลิตที่ได้มาตรฐานคล้ายกับโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งจะเพิ่มการจ้างงานในท้องถิ่น รวมทั้งเพิ่มยอดขายมากขึ้น และสามารถขยายฐานลูกค้าไปยังภาคเหนือและภาคอีสาน ซึ่งจะส่งผลให้มีผลกำไรปันผลให้กับผู้ถือหุ้นและกิจกรรมการอนุรักษ์ได้ในอนาคต

จากการที่การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ดำเนินการแม้ว่าร้านๆไม่สามารถปันผลกำไรสู่สมาชิกผู้ถือหุ้น และกิจกรรมการอนุรักษ์ของชุมชนได้ แต่การทำงานของร้านๆ ตั้งแต่ปี 2560 ส่งผลให้ชาวประมงพื้นบ้านกลายเป็นที่รู้จักของสังคมมากยิ่งขึ้น รวมทั้งมีองค์กรอื่น ๆ มาสนับสนุนทำกิจกรรมการอนุรักษ์ การทำซั้งกอและธนาคารปู เช่น กลุ่มการท่องเที่ยวเชิงชุมชน (Local Alife) บริษัทไทยประกันชีวิต เป็นต้น

3) ผลลัพธ์ต่อผู้บริโภค

ผู้บริโภคจำนวน 20 คน เลือกบริโภคอาหารทะเลจากการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เพราะมีแรงจูงใจต่างๆ ได้แก่ สุขภาพ ความปลอดภัย และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เนื่องจากการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สามารถ จัดสรรอาหารที่มีประโยชน์ต่อ สุขภาพและปลอดภัย และเป็นช่องทางให้คนในสังคมได้ทำความดีได้ การมีส่วนช่วยในการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งร่วมกับชาวประมงพื้นบ้าน จึงเป็นกิจการเพื่อ สังคมที่ควรได้รับการสนับสนุน รวมทั้งเป็นการต่อต้านเครื่องมือประมงที่ผิดกฎหมายและทำลายล้าง นอกจากนี้การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ยังสร้างโอกาสที่ยุติธรรมสำหรับทุกฝ่ายทั้งผู้บริโภค ทรัพยากรทะเล และชาวประมง เป็นการคุ้มครองดูแลทุกฝ่าย รวมทั้งพนักงานบริการดีมีความซื่อสัตย์ในการให้ข้อมูลแก่ ลูกค้า และผู้บริโภคจำนวนหนึ่งมีความรู้สึกเชื่อมั่นในร้าน นอกจากนี้ผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อ การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในด้านคุณภาพสินค้า การให้บริการและราคา และคิดว่า การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีประโยชน์ต่อตัวเอง ชาวประมงพื้นบ้าน สิ่งแวดล้อมและสังคม ทั้งนี้ ผู้บริโภคยินดีที่จะมีส่วนร่วมในการสนับสนุน การดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และจะแนะนำให้ญาติ พี่น้อง เพื่อนๆ และคนรู้จัก เลือกซื้ออาหารทะเลจากการดำเนินการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์อีกด้วย

5.2 อภิปรายผล

5.2.1 ผลการดำเนินงานของโครงการวิจัยที่ 1

การศึกษาห่วงโซ่คุณค่าประมงพื้นบ้านจันทบุรีและตราด เชื่อมโยงการสร้างเครือข่ายตลาดเชิงพาณิชย์เพื่อการแข่งขันบนพื้นฐานการพึ่งพาตนเอง วัตถุประสงค์ที่ทำการศึกษาคือ 1) เพื่อศึกษาสถานะของการทำประมงพื้นบ้านและตลาดสินค้าประมงในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด 2) เพื่อวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าและปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของห่วงโซ่ของสินค้าประมงพื้นบ้านในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด และ 3) เพื่อศึกษาความเป็นไปได้และนำเสนอแนวทางการยกระดับของห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจการค้าประมงในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด โดยใช้วิธีการแบบสัมภาษณ์และมุ่งเน้นรูปแบบการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research : PAR) โดยการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วม จำนวนกลุ่มตัวอย่าง เป็นกลุ่มชุมชนประมงพื้นบ้านจังหวัดจันทบุรี 5 กลุ่ม จังหวัดตราด 5 กลุ่ม รวมเป็น 10 กลุ่ม โดยทำการเก็บข้อมูลขนาดตัวอย่างน้อย 200 คน วิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าประมงพื้นบ้านจันทบุรีและตราด เชื่อมโยงการสร้างเครือข่ายตลาดเชิงพาณิชย์เพื่อการแข่งขันบนพื้นฐานการพึ่งพาตนเอง ผลการศึกษาพบว่า

1) สถานะของการทำประมงพื้นบ้านและตลาดสินค้าประมงในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุอยู่ระหว่าง 41-50 ปี ระดับการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 100,000 บาท ลักษณะการทำประกอบอาชีพการทำประมงใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น มีการจับสัตว์น้ำจากแหล่งทรัพยากรธรรมชาติแล้วนำมาจำหน่ายให้กับธุรกิจเครือข่ายในชุมชนเป็นหลัก 2) ห่วงโซ่คุณค่าและปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของห่วงโซ่ของสินค้าประมงพื้นบ้าน ชาวประมงพื้นบ้านมีการจัดการห่วงโซ่อุปทานตั้งแต่กิจกรรมต้นน้ำให้สัมพันธ์กับกิจกรรมกลางน้ำและกิจกรรมปลายน้ำโดยเริ่มต้นตั้งแต่การจับสัตว์น้ำที่สดใหม่ ลำเรียงมาเก็บคัดแยกถนอมอาหารเป็นอาหารทะเลสดและอาหารทะเลแปรรูปแล้วกระจายสินค้านำไปขายให้กับเครือข่ายตลาดเชิงพาณิชย์ที่เป็นผู้บริโภคคนสุดท้าย ร้านค้าชุมชน ตลาดสดชุมชน เจ้าของกิจการธุรกิจโฮมสเตย์/รีสอร์ท/ โรงแรม รวมถึงร้านอาหารในชุมชน ด้วยวิธีการจัดการห่วงโซ่อุปทานแบบการใช้ภูมิปัญญาการทำประมงพื้นบ้านของตนเองและกลุ่มประมงที่มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และ 3) การยกระดับของห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจการค้าประมง โดยชุมชนประมงพื้นบ้านเป็นแหล่งของอาหารทะเลสดที่มีคุณภาพดี สดเป็นที่ต้องการของตลาดและมีแหล่งจับสัตว์น้ำอุดมสมบูรณ์ที่สามารถจับได้ตลอดทั้งปีที่มีรายได้และเลี้ยงครอบครัวได้อย่างยั่งยืน ส่งผลทำให้เกิดผลประกอบการจากการทำประมงพื้นบ้านของการประกอบอาชีพการทำประมงที่มั่นคง และสามารถเป็นอาชีพที่สามารถถ่ายทอดสู่ลูกหลานให้ยั่งยืนได้

5.2.2 ผลการดำเนินงานของโครงการวิจัยที่ 2

การศึกษาโครงการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการพัฒนาศักยภาพภูมิปัญญาประมงอินทรีย์พื้นบ้านต่อยอดในเชิงพาณิชย์สู่การเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยวโดยชุมชนจากการพึ่งพาตนเองในการการผลิตอาหารทะเลที่มีคุณภาพปลอดภัยเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มนำไปสู่การแข่งขันเพื่อเตรียมความพร้อมการก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน วัตถุประสงค์ที่ทำการศึกษาคือ 1) เพื่อสำรวจศักยภาพและรูปแบบภูมิปัญญาประมงอินทรีย์ท้องถิ่นในตำบลบางชัน อำเภอลำลูกเกด จังหวัดจันทบุรี 2) เพื่อศึกษาผลกระทบที่เกิดจากการที่จะก้าวสู่สังคมประชาเศรษฐกิจอาเซียนนำไปสู่การปรับตัวในการใช้ภูมิปัญญาการทำประมงอินทรีย์พื้นบ้านที่ยั่งยืน 3) ศึกษากระบวนการพัฒนาศักยภาพภูมิปัญญาประมงอินทรีย์ท้องถิ่นในการจัดระบบบัญชีครัวเรือนด้านต้นทุนการผลิต ต้นทุนการเก็บรักษา การตั้งราคาจำหน่าย การจัดระบบบัญชี และการการเงิน ของประมงอินทรีย์พื้นบ้าน ให้สามารถต่อยอดในเชิงพาณิชย์ 4) เพื่อศึกษาแนวทางการเชื่อมโยงภูมิปัญญาประมงอินทรีย์ท้องถิ่นที่นำไปสู่การต่อยอดในเชิงพาณิชย์กับการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนบางชัน อำเภอลำลูกเกด จังหวัดจันทบุรี และ 5) เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคการทำประมงอินทรีย์พื้นบ้าน โดยใช้วิธีการแบบสัมภาษณ์และจัดโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการในการจัดทำบัญชีครัวเรือนให้กับชาวประมงพื้นบ้านบางชัน จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 400 คน วิเคราะห์รูปแบบศักยภาพภูมิปัญญาประมงอินทรีย์ท้องถิ่นในตำบลบางชัน ผลการศึกษาพบว่า

1) ศักยภาพการทำประมงพื้นบ้านมีทุนทรัพยากรธรรมชาติเหมาะสมแก่การทำประมงแต่ปัจจุบันทุนธรรมชาติป่าชายเลนอยู่ในสถานะเสื่อมโทรมเนื่องจากชาวประมงได้มีการต่อยอดภูมิปัญญาประมงอินทรีย์ท้องถิ่นเชื่อมโยงไปประกอบธุรกิจการท่องเที่ยวด้านการให้บริการโฮมสเตย์เพิ่มขึ้น

2) ผลกระทบที่เกิดจากการที่จะก้าวสู่สังคมประชาเศรษฐกิจอาเซียน พบว่า ไม่ได้รับผลกระทบทุกด้าน 3) รูปแบบภูมิปัญญาประมงอินทรีย์ พบว่า ภูมิปัญญาในการประดิษฐ์เครื่องมือประมง ภูมิปัญญาในการจับสัตว์น้ำ ภูมิปัญญาที่เกี่ยวกับธรรมชาติฤดูกาล / น้ำขึ้น - น้ำลง / คลื่นลม ภูมิปัญญาที่เกี่ยวกับวงจรชีวิตสัตว์น้ำ และภูมิปัญญาการเก็บรักษา แปรรูป อาหาร เพื่อจัดจำหน่ายให้กับธุรกิจการท่องเที่ยวในชุมชน

4) การจัดระบบบัญชีครัวเรือนด้านต้นทุนการผลิต ต้นทุนการเก็บรักษา การตั้งราคาจำหน่าย การจัดระบบบัญชี และการการเงิน พบว่า ส่วนใหญ่ขาดความรู้และไม่ได้จัดทำบัญชีครัวเรือน แต่หลักอบรมเชิงปฏิบัติการได้มีความรู้เพิ่ม และ 5) ปัญหาและอุปสรรคการทำประมงอินทรีย์พื้นบ้าน พบว่า ปัญหาในเรื่องของความรู้ความเข้าใจช่องทางการตลาด ระบบการบริหารจัดการต่าง ๆ ตลอดจนการพัฒนาสินค้าให้มีการเพิ่มมูลค่า ปัญหาจากการใช้เครื่องมือจับปลาแบบล้าสมัยของประมงเชิงพาณิชย์ ปัญหาจากการสัมปทานพื้นที่เพื่อเลี้ยงหอย และปัญหาใหญ่อีกอย่างก็คือการทำลายป่าชายเลน

5.2.3 ผลการดำเนินงานของโครงการวิจัยที่ 3

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการเพื่อการศึกษาแนวทางการพัฒนากลุ่มประมงอินทรีย์พื้นบ้านในการยกระดับผลผลิตอินทรีย์สู่การสร้างเครือข่ายการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ร่วมกับห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) เสนอแนะนโยบายและแนวทางในการประยุกต์ใช้การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ธุรกิจ ในธุรกิจ SMEs ประมงพื้นบ้านในเขตภาคตะวันออก 2 จังหวัด (จังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและผู้ผลิตได้รับผลประโยชน์สูงสุด กลุ่มเป้าหมายจำนวน 59 คน ประกอบด้วยนักวิจัย นักพัฒนาเอกชน ชาวประมงพื้นบ้าน ผู้บริหารองค์การบริหารส่วนตำบลและผู้บริโภค โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างและกึ่งโครงสร้าง การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม การสนทนากลุ่ม และการรวบรวมข้อมูลรายรับ-รายจ่ายของการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ผลการศึกษาพบว่า การริเริ่มกิจการการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เกิดจากกลุ่มประมงพื้นบ้าน ตำบลบางชัน อำเภอขลุง จังหวัดจันทบุรี กลุ่มประมงพื้นบ้านแหลมกลัด จังหวัดตราด แล้วขยายแนวคิดไปยังเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ซึ่งได้มอบหมายให้นักวิจัยที่ทำงานร่วมกันมาเป็นผู้ดำเนินธุรกิจการซื้อขายผลิตภัณฑ์อาหารทะเลที่ปลอดภัยสำหรับผู้บริโภคและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม รวมทั้งพัฒนาให้เป็นธุรกิจที่ช่วยเพิ่มรายได้ให้ชาวประมงพื้นบ้านอีกด้วย การดำเนินงานในช่วงแรกที่ผ่านมาอยู่ในช่วงการเริ่มต้นซึ่งต้องเรียนรู้จากการลองผิดลองถูก การสรุปบทเรียน และการทำความเข้าใจกระบวนการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์รวมทั้งลักษณะธรรมชาติเฉพาะของธุรกิจการจำหน่ายสินค้าอาหารทะเล ซึ่งได้มีการสรุปบทเรียนในการพัฒนาการดำเนินงาน ดังนี้ 1) การวางแผน 2) การผลิตและการปฏิบัติการ ได้แก่ การถนอมรักษาสินค้า โรงเรือนการผลิต และระบบขนส่งสินค้า 3) การบัญชีและการเงิน 4) การจัดการอุปสงค์ ได้แก่ การประชาสัมพันธ์ 5) การจัดการอุปทาน และ 6) การเปลี่ยนแปลงจากแนวคิดการทำงานพัฒนาไปสู่การทำธุรกิจ

ส่วนผลลัพธ์และผลกระทบจากการดำเนินงานนั้น 1) ร้านประสบความสำเร็จขาดทุนมาโดยตลอดจนไม่สามารถปันผลกำไรสู่สมาชิกผู้ถือหุ้น และกิจกรรมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมได้ 2) ร้านยังไม่สามารถช่วยให้ชาวประมงพื้นบ้านหลุดพ้นจากระบบหนี้สินที่ผูกพันกับแพปลาท้องถิ่นได้เนื่องจากร้านฯ สามารถรับซื้อสัตว์น้ำได้ในปริมาณเล็กน้อยเพียง 0.04% ของการจับสัตว์น้ำบางชัน ร้านฯ ช่วยเพิ่มรายได้เฉลี่ยเป็นเงินจำนวน 5,0172.21 บาทต่อปี หรือเดือนละ 418.10 บาท

สำหรับแต่ละครัวเรือนชาวประมงพื้นที่จังหวัดจันทบุรีและตราด รวมทั้งหมด 60 ครัวเรือน ทั้งนี้ชาวประมงพื้นบ้านมีความรู้สึกภาคภูมิใจว่าร้านเป็นการแสดงตัวตนของชาวประมงพื้นบ้านให้เป็นที่รู้จักของสังคม 3) ผู้บริโภคของร้านเป็นชนชั้นกลางขึ้นไป อาศัยอยู่ในเมือง อายุ 30 ปีขึ้นไป และมีรายได้ดี เป็นกลุ่มคนรักสุขภาพและกลุ่มผู้ต้องการเปลี่ยนแปลงสังคมและสิ่งแวดล้อมให้ดีขึ้น เลือก

บริโภคสินค้าจากร้านฯ ด้วยเหตุผลของการดูแลสุขภาพ ความปลอดภัยของอาหารทะเล และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

5.3 ข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้คณะผู้วิจัยได้จำแนกข้อเสนอแนะไว้ 3 ลักษณะ ดังนี้

5.3.1 ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการวิจัยไปใช้

1) เป็นข้อมูลให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องของจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราดนำไปใช้เป็นแนวทางการจัดการห่วงโซ่คุณค่าให้กับประมงพื้นบ้านจันทบุรีและตราดเชื่อมโยงการสร้างเครือข่ายตลาดเชิงพาณิชย์เพื่อการแข่งขันบนพื้นฐานการพึ่งพาตนเอง

2) การรักษาคุณภาพของอาหารทะเลสดและอาหารทะเลแปรรูป จากการทำประมงพื้นบ้าน โดยเฉพาะคุณภาพ ความสดใหม่ กลิ่น สี รส และความสะอาด คือหัวใจสำคัญในการที่จะทำอาชีพประมงที่ทำให้เป็นไปตามความต้องการของตลาด

3) ควรมีการส่งเสริมแหล่งทรัพยากรธรรมชาติให้อุดมสมบูรณ์เพื่ออนุรักษ์สัตว์น้ำทางทะเลทั้งนี้เพื่อรักษาปริมาณสัตว์น้ำในทะเลที่จับได้ให้มีความสม่ำเสมอผลิตภัณฑ์แปรรูปจากอาหารทะเลควรมีการสร้างการบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์เป็นของประมงหรือของชุมชนมากยิ่งขึ้น ทั้งเพื่อสร้างความมั่นใจสำหรับผู้ซื้อ

4) นำผลการวิจัยไปพัฒนากลุ่มชาวประมงที่ทำประมงพื้นบ้านและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประมงข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

5.3.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1) การพัฒนาระบบห่วงโซ่อุปทานประมงพื้นบ้านจะมีประสิทธิภาพสูงสุดหากได้รับความร่วมมือจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ควรมีผู้รับผิดชอบเรื่องการรักษาทรัพยากรธรรมชาติต้นน้ำ ราคาอาหารทะเลสดหรือภาครัฐอาจมีการกำหนดราคาพื้นฐานของราคาอาหารทะเลสดแต่ละชนิด โดยให้ความรู้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการเพิ่มผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป โดยอาศัยความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐบาลที่ให้ความร่วมมือชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราด

2) หน่วยงานภาครัฐในชุมชนและส่วนกลางควรมีการส่งเสริมความร่วมมือและการสนับสนุนลงทุนในการปรับปรุงและสร้างโครงสร้างพื้นฐานโลจิสติกส์ เพื่อส่งเสริมและพัฒนาในการที่จะช่วยให้ชาวประมงพื้นบ้านลดต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านต่าง ๆ

3) ภาครัฐอาจมีการส่งเสริมการบริโภคอาหารทะเลสดและอาหารทะเลแปรรูป โดยอาจจัดเป็นลักษณะการประชาสัมพันธ์ตามโครงการการท่องเที่ยวเชื่อมโยงวิถีประมงพื้นบ้าน

4) ส่งเสริมธุรกิจประเภทโฮมสเตย์ รีสอร์ท ในชุมชนและเชื่อมโยงเครือข่ายเจ้าของกิจการกับชาวประมงพื้นบ้านให้สามารถยกระดับเศรษฐกิจฐานรากชุมชนให้เข้มแข็ง

5) รัฐหรือหน่วยงานของรัฐควรสนับสนุนทั้งด้านให้ความรู้ ทุน และกลไกในการขายผลผลิตสัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้านในรูปแบบกิจการการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยมีเจ้าหน้าที่ซึ่งมีความรู้และทักษะที่เกี่ยวข้องกับกิจการการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ทำหน้าที่ติดตามและร่วมทำงานกับชุมชนที่มีความพร้อมในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

5.3.3 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

- 1) ในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป ควรมีการศึกษาพื้นที่ที่ครอบคลุมมากขึ้นโดยการเพิ่มการศึกษาจังหวัดที่ติดทะเลอ่าวไทย เพื่อการศึกษาจะมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น
- 2) ควรมีการศึกษาแนวทางที่จะยกระดับคุณภาพและบรรจุภัณฑ์ของอาหารทะเลสดและอาหารทะเลแปรรูป
- 3) การส่งเสริมชุมชนที่ต้องการรวมกลุ่มเพื่อทำกิจการการค้าเชิงพาณิชย์ในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อส่งเสริมชุมชนให้มีเข้มแข็ง